

SKRIPSI

**ANALISIS PERILAKU KONSUMTIF DITINJAU DARI
KEPERCAYAAN DIRI REMAJA SANTRI PUTRI DI PONDOK
PESANTREN PUTRI UTARA DARUSSALAM BLOKAGUNG**



Oleh:

ATIKA FAUZIYAH NINGSIH

NIM: 18122110002

**PROGRAM STUDI BIMBINGAN DAN KONSELING ISLAM
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM DARUSSALAM
BLOKAGUNG BANYUWANGI
2022**

SKRIPSI

**ANALISIS PERILAKU KONSUMTIF DITINJAU DARI
KEPERCAYAAN DIRI REMAJA SANTRI PUTRI DI PONDOK
PESANTREN PUTRI UTARA DARUSSALAM BLOKAGUNG**



Oleh:

ATIKA FAUZIYAH NINGSIH

NIM: 18122110002

**PROGRAM STUDI BIMBINGAN DAN KONSELING ISLAM
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM DARUSSALAM
BLOKAGUNG BANYUWANGI
2022**

SKRIPSI

**ANALISIS PERILAKU KONSUMTIF DITINJAU DARI KEPERCAYAAN
DIRI REMAJA SANTRI PUTRI DI PONDOK PESANTREN PUTRI
UTARA DARUSSALAM BLOKAGUNG**

Diajukan kepada Institut Agama Islam Darussalam Blokagung Tegalsari

Banyuwangi

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan

Dalam Menyelesaikan Program Sarjana Sosial (S. Sos.)

Oleh:

ATIKA FAUZIYAH NINGSIH

NIM: 18122110002

**PROGRAM STUDI BIMBINGAN KONSELING ISLAM
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM DARUSSALAM**

2022

Skripsi dengan Judul:

**ANALISIS PERILAKU KONSUMTIF DITINJAU DARI KEPERCAYAAN
DIRI REMAJA SANTRI PUTRI DI PONDOK PESANTREN PUTRI
UTARA DARUSSALAM BLOKAGUNG**

Telah disetujui untuk diajukan dalam sidang ujian skripsi

Pada tanggal: 20 Juni 2022

Mengetahui,

Ketua Prodi



Halimatus Sa'diah, S.Psi., M.A.
NIPY. 3151301019001

Pembimbing



M. Rizqon Al Musafiri, S.Pd., M.Pd.
NIDN.2129129101

PENGESAHAN

Skripsi Saudari Atika Fauziyah Ningsih telah dimunaqosahkan kepada dewan penguji skripsi Program Studi Bimbingan dan Komunikasi Islam dan Sarjana Sosial Institut Agama Islam Darussalam Blokagung Tegalsari Banyuwangi pada tanggal:

Senin, 20 Juni 2022

Dan telah diterima serta disahkan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Sosial dalam Ilmu Dakwah dan Komunikasi Islam dan Sarjana Bimbingan dan Komunikasi Islam.

Tim Penguji:

Ketua



M. Rizqon Al Musafiri, S.Pd., M.Pd.

NIDN.2129129101

Penguji 1



Afif Mahmudi. M. Sos.
NIPY. 3150928108401

Penguji 2



Halimatus Sa'diah, S.psi., M.A.
NIPY. 3151301019001



Dekan

Agus Baihaqi, S.Ag., M.I.Kom.

NIDN. 2128107201

MOTTO

“KEBIASAAN ADALAH KUALITAS JIWA”

Ibnu Khaldun

“Kegagalan anda tidak final, maka jangan putus asa. Sukses anda juga tidak final, maka janganlah sombong”

Mario Teguh

“sabar itu ilmu tingkat tinggi, belajarnya setiap hari, latihannya setiap saat, ujiannya sering mendadak”

“bahagia itu sederhana, yang suka bikin rumit itu: komentar netizen”

Kang Maman

“TETAP SANTAI MESKI JIWA TERBANTAI”

PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirobbil'alamin, segala puji bagi Allah yang telah melimpahkan segala kesehatan dan kenikmatan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Tugas akhir ini kupersembahkan untuk orang-orang tercintaku, tersayangku, terhebatku yaitu orang tuaku, keluargaku. Untuk Bapak dan Ibuk, Mamak dan Ayah yang selalu mendoakan dan mendukung tika. Ada beberapa perasaan yang menghangatkan hati yaitu cinta, syukur, dan inspirasi. Sangat-sangat berterimakasih atas semuanya engkau hadir di hidupku adalah suatu anugrah yang tak bisa digantikan oleh apapun. Maaf belum bisa memberikan yang terbaik, tetaplah menjadi nafas dihidupku dengan segala keterbatasanku. Semoga ini menjadi langkah awal untuk membahagiakan orang tuaku.

Kupersembahkan juga kepada bapak Dospem yang selalu baik dan sabar membimbing saya, jika ditanya apa moment tersulit sebagai mahasiswa, mungkin masa skripsi adalah jawabannya. Sebagai mahasiswa pasti saya jauh dari kata unggul dan pintar, namun saya sangat bersyukur bahwa diantara perjuangan berat tetap ada Bapak Dospem yang selalu memberi stok semangat kepada saya dan teman-teman. Dan keluarga besar BKI 2018, puri maupun putra terimakasih sudah sama-sama berjuang, menjadi teman berproses dari Maba sampai Sarjana. Alhamdulillah lulus bareng yeeee.....

Skripsi ini saya persembahkan juga kepada semua sahabat-sahabat saya, sahabat seperjuangan dan sahabat tersayang, Anggi, Dayu, seperjuangan skripsi yang penuh rintangan hingga selesai, mbak-mbak Ar-Raihan yang selalu mendukung dan membantu kami. Vita sahabat seperjuangan juga, semoga rencana dan tujuan kita dipermudah untuk kedepannya dan seterusnya. Amiin. Dan tak lupa pula Ayah Alaika dan Bunda Zulvie Zumala yang selama ini telah menjadi inspirasiku serta menjadi orang tua kami disini, trimakasih telah mendukung dan mendo'akan kami, terima kasih atas semuanya.

Dan kupersembahkan juga pada semua pihak yang sering bertanya “kapan sidang” ? “kapan wisuda” ? “kapan boyong” ? “kapan kerja” ? “kapan nyusul” ? dan pertanyaan jenis lainnya.

Secara Khusus Kupersembahkan juga untuk pendamping hidupku (kelak) dan Anak-anakku (kelak).

PERNTAYAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini saya:

Nama : Atika Fauziyah Ningsih

Nim : 18122110002

Program : Sarjana (S1)

Institusi : IAI Darussalam Blokagung Banyuwangi

Dengan sungguh-sungguh menyatakan bahwa Skripsi ini secara keseluruhan adalah penelitian atau karya saya sendiri kecuali bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Banyuwangi, 29 Mei 2022

Saya yang menyatakan



Atika Fauziyah Ningsih

Nim: 18122110002

ABSTRAK

Atika Fauziyah Ningsih, 2022. Analisis Perilaku Konsumtif Ditinjau Dari Kepercayaan Diri Remaja Santri Di Pondok Pesantren Putri Utara Darussalam Blokagung-Banyuwangi. Program Studi Bimbingan dan Konseling Islam Institut Agama Islam Darussalam Blokagung Banyuwangi Pembimbing M. Rizqon Al Musafiri, S.Pd., M.Pd.

Kata Kunci: Perilaku Konsumtif dan Kepercayaan Diri

Pada saat ini fenomena dikalangan remaja santri putri banyak membahas percakapan yang didominasi dengan masalah feshion, serta aneka barang-barang lainnya. Salah satunya yang peneliti temukan yaitu Perilaku konsumtif dijadikan sebagai suatu sarana untuk menghadirkan diri yang ditinjau dari kepercayaan diri seorang remaja santri putri. Selain itu, remaja santri putri sebagai konsumen dalam membeli suatu produk bukan lagi untuk memenuhi kebutuhan semata tetapi juga keinginan untuk memuaskan kesenangannya, untuk menjaga gengsi agar tidak ketinggalan jaman sehingga remaja santri putri dapat percaya diri atas dirinya. Dapat dilihat juga pada saat membeli barang-barang yang lebih dari cukup, ia merasa senang, dengan alasan bisa membeli barang yang ia inginkan meski kegunaan manfaatnya tidak terlalu tinggi sehingga memicu untuk berperilaku konsumtif yang ditinjau dari kepercayaan diri. Dalam jenis penelitian ini peneliti menggunakan penelitian deskriptif kualitatif, metode yang digunakan pada penelitian ini yaitu dengan cara mengobservasi, wawancara, dan dokumentasi.

Dari fenomena diatas, peneliti merumuskan masalah yaitu bagaimana perilaku konsumtif yang berkaitan dengan kepercayaan diri remaja santri putri. Ditemukan hasil dari penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti yaitu Remaja yang memiliki kepercayaan diri yang tinggi maka ia akan mampu mengendalikan diri dengan baik sehingga remaja tersebut tidak akan berperilaku konsumtif, maka sebaliknya seorang remaja yang memiliki kepercayaan diri yang rendah, ia akan kurang mampu mengendalikan diri dengan baik sehingga akan berperilaku konsumtif ketika melakukan pembelian. Remaja tersebut akan cenderung membeli apapun tanpa memperdulikan fungsi dan prioritas barang yang dibelinya. Maka dari itu, rendahnya pengendalian diri membuat remaja menjadi konsumtif dengan tujuan agar menjadi percaya diri. Jika demikian, maka dapat dikatakan bahwa perilaku konsumtif adalah suatu upaya kompensasi dari ketidak percaya diri.

ABSTRAK

Atika Fauziyah Ningsih, 2022. Analisis Perilaku Konsumtif Ditinjau Dari Kepercayaan Diri Remaja Santri Di Pondok Pesantren Putri Utara Darussalam Blokagung-Banyuwangi. Program Studi Bimbingan dan Konseling Islam Institut Agama Islam Darussalam Blokagung Banyuwangi Pembimbing M. Rizqon Al Musafiri, S.Pd., M.Pd.

Kata Kunci: Perilaku Konsumtif dan Kepercayaan Diri

At this time the phenomenon among young female students discusses a lot of conversations which are dominated by fashion issues, as well as various other items. One of the things that the researchers found was that consumptive behavior was used as a means to present oneself in terms of the self-confidence of a young female student. In addition, young female students as consumers in buying a product are no longer just to fulfill their needs but also the desire to satisfy their pleasures, to maintain their prestige so that they are not outdated so that they can be confident in themselves. It can also be seen that when he buys more than enough items, he feels happy, on the grounds that he can buy the items he wants even though the usefulness of the benefits is not too high so that it triggers consumptive behavior in terms of self-confidence. In this type of research the researcher uses descriptive qualitative research, the method used in this research is by observing, interviewing, and documenting.

From the above phenomenon, the researcher formulates the problem, namely how consumptive behavior is related to the self-confidence of female students. It was found that the results of research conducted by researchers are teenagers who have high self-confidence, they will be able to control themselves well so that the teenager will not behave consumptively, on the other hand, a teenager who has low self-confidence will be less able to control himself. properly so that they will behave consumptively when making a purchase. The teenager will tend to buy anything regardless of the function and priority of the items he buys. Therefore, low self-control makes adolescents become consumptive with the aim of becoming confident. If so, it can be said that consumptive behavior is an effort to compensate for lack of self-confidence.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji pada Allah SWT, Skripsi ini hanya bisa selesai semata karena rahmat, ridho dan kasih-Nya.

Shalawat dan salam semoga tetap terlimpahkan kepada Nabi Muhammad SAW, yang menjadi teladan bagi umatnya.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa tanpa bantuan dari berbagai pihak, Skripsi ini tidak akan terselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih dan penghargaan yang tulus dan ikhlas kepada :

1. Dr. H. Ahmad Munib Syafa'at, Lc., M.E.I. selaku Rektor Institut Agama Islam Darussalam.
2. Agus Baihaqi, S.Ag., M.I.Kom. selaku Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi Islam.
3. Halimatus Sa'diah, S, Psi. selaku ketua Prodi Bimbingan dan Konseling Islam.
4. M Rizqon Al Musafiri, S.Pd., M.Pd. selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan waktu, bimbingan serta motivasi dalam membimbing penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
5. Seluruh Dosen Institut Agama Islam Darussalam Blokagung Tegalsari Banyuwangi.
6. Yang paling istimewa untuk Orang Tua tercinta ayahanda Sugeng Priyanto dan Budi Mansyur ibunda Turmini dan ibunda Indah Muslichia Sari serta anggota keluarga lain yang selalu memberikan dukungan tanpa henti.
7. Teman-teman seperjuangan kelompok Bimbingan Skripsi yang telah memberikan dukungan.
8. Dan teruntuk sahabat sejati seperjuangan, Dina Anggi Aulefista yang selalu memberikan semangat, motivasi, yang selalu menjalani suka duka bersama di ndalem di kedai, yang dia juga sedang mengerjakan skripsinya. Kita adalah remaja jompo duo ageng.

9. Teman-teman seperjuangan keluarga besar BKI Angkatan 2018. Serta teman-teman yang lain yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu. Terima Kasih.
10. Dan teman-teman yang sudah bersedia menjadi informan yang juga ikut serta dalam menyelesaikan pelaksanaan skripsi ini.

Tiada balas jasa yang dapat diberikan oleh penulis kecuali hanya do'a kepada Allah SAW, yang Maha Pemurah lagi Maha Pengasih, semoga kebaikan beliau semua mendapat balasan dari-Nya.

Tiada gading yang tak retak, tiada manusia yang sempurna. Demikian juga dengan Skripsi ini, tentunya masih ada kekurangan. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati, penulis berharap akan ada saran dan kritik yang membangun untuk skripsi ini dan sangat diharapkan agar dapat dijadikan pelajaran dan perbaikan untuk penelitian selanjutnya.

Akhirnya kepada Allah SWT, penulis kembalikan segala sesuatunya dengan harapan semoga skripsi ini tersusun dengan ridho-Nya serta dapat memberikan manfaat. *Amin Ya Robbal 'Alamin.*

Atika Fauziyah Ningsih

DAFTAR ISI

**HALAMAN
SAMPUL**

.....

**HALAMAN
JUDUL**

.....

ii

**HALAMAN
PERSETUJUAN**

.....

iii

**HALAMAN
PENGESAHAN**

.....

iv

MOTTO

.....

v

PERSEMBAHAN

.....

vi

**PERNYATAAN
KEASLIAN**

.....

vii

ABSTRAK

.....

viii

**KATA
PENGANTAR**

.....

x

**DAFTAR
ISI**

.....

xii

**DAFTAR
GAMBAR**

.....
xiv

**BAB I
PENDAHULUAN**

.....
1

A. Latar Belakang
Masalah

.....
1

B. Fokus Penelitian

.....
9

C. Tujuan
Penelitian

.....
9

D. Manfaat Penelitian

.....
9

BAB II KAJIAN PUSTAKA

.....
15

A. Penelitian
Terdahulu

.....
15

B. Kajian
Teori

.....
18

C. Alur Pikir
Penelitian

.....
41

**BAB III METODE
PENELITIAN**

A. Jenis
Penelitian

.....
42

B. Lokasi dan Waktu
Penelitian

.....
43

C. Kehadiran
Peneliti

.....
43

D. Subjek
Penelitian

.....
43

E. Data dan Sumber
Data

.....
43

F. Teknik Pengumpulan Data

.....
44

G. Keabsahan
Data

.....
45

H. Analisis
Data

.....
46

**BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN
PENELITIAN**

A. Gambaran Umum
Penelitian

.....
50

B. Verifikasi Data Lapangan

58

BAB V PEMBAHASAN

69

**BABVI
PENUTUP**

77

A. Kesimpulan

77

B. Implikasi Penelitian

77

1. Implikasi Teori

77

2. Implikasi Kebijakan

78

C. Keterbatasan Penelitian

78

D. Saran

79

DAFTAR PUSTAKA

80

Lampiran- lampiran:

1. Surat Keterangan Telah Melaksanakan Penelitian
2. Persyaratan Keaslian Tulisan

3. Plagiat 30% per Bab
4. Angket/ Kuesioner penelitian
5. Verbatim
6. Dokumentasi
7. Kartu Bimbingan
8. Biodata Penulis

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual	41
--------------------------------------	----

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Remaja merupakan masa-masa yang penuh rasa ingin tahu mengenai berbagai macam hal, termasuk fenomena yang banyak terjadi di lingkungan sekitarnya sebagai awal mula pembentukan nilai diri mereka. Menurut Mappiare masa remaja berlangsung antara usia 12-21 tahun bagi wanita dan 13-22 tahun bagi pria.¹ Masa remaja merupakan dasar bagi peningkatan kepercayaan diri. Hal ini dimaksudkan karena masa remaja merupakan masa penyempurnaan dari perkembangan di tahap-tahap sebelumnya. Dalam masa tumbuh berkembangnya remaja akan timbul rasa keingintahuan yang tinggi tentang berbagai macam hal, termasuk remaja santri putri yang berada di pondok pesantren sehingga tidak menutup kemungkinan remaja santri putri sangat tertarik dengan perkembangan zaman di era sekarang.

Hurlock menyatakan salah satu ciri masa remaja adalah masa yang tidak realistis. Pada masa ini, umumnya para remaja memandang kehidupan sesuai dengan sudut pandangnya sendiri yang belum tentu sesuai dengan pandangan orang segala sesuatunya bergantung pada emosinya, sedangkan emosi remaja yang pada umumnya belum stabil sehingga membuat mereka kurang bersikap bijaksana ketika dihadapkan pada hal-hal yang berhubungan dengan peran mereka sebagai konsumen.² Dilihat dari kepribadian remaja, biasanya mereka mempunyai tren tersendiri, perubahan-perubahan yang terjadi terhadap sikap dan cara berpikir mulai terlihat. Pada remaja santri di pondok pesantren perwujudan sikap tersebut memiliki banyak perubahan seperti saat awal menjadi santri baru hingga menjadi santri lama, perubahan dari fisik, sikap, dan cara berpikir akan terlihat berbeda, hal ini disebabkan oleh berbagai hal, salah satunya adalah

¹ Dra. Faiza Noer Laela, M.Si., "*Bimbingan Konseling Keluarga dan Remaja*" UIN Sunan Ampel Press (UINSA Press) 2017. Hal 127

² Hurlock, E.B. 1991. *Psikologi Perkembangan Suatu Pendekatan Sepanjang Rentang Kehidupan*. Jakarta: Penerbit Erlangga.

gaya hidup yang semakin kompleks. Menyikapi hal tersebut, para remaja seharusnya mempunyai kepercayaan diri yang tinggi sehingga mampu melakukan sesuatu dengan sendirinya dan mampu mengontrol segala sesuatu pada dirinya sendiri.

Usia remaja merupakan usia penentu dimana usia tersebut sangat penting. salah satu peran penting bagi remaja adalah pembentukan kepercayaan diri. kepercayaan diri yang kuat bisa terbentuk apabila seorang remaja mampu memahami kelemahan dirinya serta dapat bereaksi secara positif sehingga tidak menyebabkan adanya perasaan rendah diri.³ Remaja memiliki kemandirian, termasuk juga posisinya sebagai konsumen. Remaja memiliki pilihan mandiri mengenai apa yang hendak dilakukan dengan uangnya dan menentukan sendiri produk apa saja yang ingin ia beli. Namun sayangnya, remaja sudah terbuju rayuan iklan, suka ikut-ikutan teman, tidak realistis, dan cenderung boros dalam menggunakan uangnya.⁴ Dari karakteristik remaja tersebut, mereka sering dijadikan target pemasaran berbagai produk industri sehingga akhirnya mendorong munculnya berbagai gejala dalam perilaku membeli yang tidak wajar.

Remaja adalah masa-masa yang paling menyenangkan pada umumnya. Begitu juga pada remaja santri putri yang berdomisili di pesantren, remaja santri putri memiliki citra dimasyarakat sebagai sosok kelembutan, serta kesederhanannya, hidup sederhana dan tidak terpengaruh oleh hal-hal yang negatif seperti yang telah kita ketahui di kehidupan luar pesantren. tetapi remaja saat ini memiliki ketertarikan yang cukup besar untuk mengikuti mode serta trend yang sedang berkembang salah satunya bisa berupa pakaian, sepatu, aksesoris dan barang-barang lainnya, sehingga para remaja santri disini mudah tergiur untuk membeli tanpa memperhatikan kegunaan barang tersebut, atau dengan kata lain adanya kecenderungan untuk berperilaku konsumtif.⁵

Perilaku konsumtif merupakan keinginan untuk mengonsumsi barang-barang yang sebenarnya kurang diperlukan secara berlebihan untuk

³ Hakim, Thursan. 2002. Mengatasi Rasa Tidak Percaya Diri. Jakarta: Puspa Swara.

⁴ Tambunan, R. 2001. Remaja dan Pola Hidup Konsumtif. Jurnal Psikologi (Online).

⁵ www.e-psikologi.com. Akses 22 Desember 2021.

mencapai kepuasan maksimal. James F. Engel mengemukakan bahwa perilaku konsumtif dapat didefinisikan sebagai tindakan-tindakan individu yang secara langsung terlibat dalam usaha memperoleh dan menggunakan barang-barang jasa ekonomis termasuk proses pengambilan keputusan yang mendahului dan menentukan tindakan-tindakan tersebut.⁶ Perilaku konsumtif bisa dilakukan oleh siapa saja. Keinginan masyarakat dalam era kehidupan yang modern untuk mengonsumsi sesuatu tampaknya telah kehilangan hubungan dengan kebutuhan yang sesungguhnya. Perilaku konsumtif sering kali dilakukan secara berlebihan sebagai usaha seseorang untuk memperoleh kesenangan atau kebahagiaan meskipun sebenarnya kebahagiaan yang diperoleh hanya bersifat semu.

Perilaku membeli yang berlebihan tidak lagi mencerminkan usaha manusia untuk memanfaatkan uang secara ekonomis, namun perilaku konsumtif dijadikan sebagai suatu sarana untuk menghadirkan diri yang ditinjau dari kepercayaan diri seorang remaja santri putri. Perilaku tersebut menggambarkan sesuatu yang tidak rasional dan bersifat kompulsif sehingga secara ekonomis menimbulkan kecemasan dan rasa tidak aman. Selain itu, remaja santri putri sebagai konsumen dalam membeli suatu produk bukan lagi untuk memenuhi kebutuhan semata-mata, tetapi juga keinginan untuk memuaskan kesenangannya, keinginan tersebut sesekali mendorong seseorang untuk membeli barang yang sebenarnya tidak dibutuhkan. Hal ini dapat ditinjau dari kepercayaan diri remaja santri putri sehingga dapat dilihat dari pembelian produk oleh konsumen yang bukan lagi untuk memenuhi kebutuhan semata tetapi juga keinginan untuk meniru orang lain yaitu agar mereka tidak berbeda dengan anggota kelompok lainnya atau bahkan untuk menjaga gengsi agar tidak ketinggalan jaman sehingga remaja santri putri dapat percaya diri atas dirinya.

Upaya untuk menemukan jati diri berkaitan dengan bagaimana remaja santri putri menampilkan dirinya. Mereka ingin kehadirannya diakui sebagai bagian dari komunitas remaja secara umum dan secara khusus

⁶ James F. Engel. All, (1968). Consumer Behavioral. Illinois: The Dryden Press.

bagian dari kelompok sebaya mereka. Remaja memang sering dijadikan target pemasaran berbagai produk industri, antara lain karena karakteristik mereka yang masih labil, spesifik dan mudah dipengaruhi sehingga akhirnya mendorong munculnya berbagai gejala dalam perilaku membeli yang tidak wajar. Membeli dalam hal ini tidak lagi dilakukan karena produk tersebut memang tidak mengikuti arus mode, hanya ingin mencoba produk baru, ingin memperoleh pengakuan sosial dan sebagainya.⁷

Pada saat ini fenomena dikalangan remaja santri putri banyak membahas percakapan yang didominasi dengan masalah fashion, serta aneka barang-barang lainnya. Salah satunya yang peneliti temukan adalah remaja santri putri yang merasa kurang percaya diri apabila penampilannya hanya sederhana, terutama dalam segi fashion, serta remaja disini merasa tidak percaya diri apabila hanya mengenakan busana yang itu-itu saja sehingga mendorong dia untuk berperilaku konsumtif. Pada saat membeli barang-barang yang lebih dari cukup, ia merasa senang, dengan alasan bisa membeli barang-barang yang dia inginkan, meski kegunaan manfaatnya tidak terlalu tinggi. Jika ada suatu barang yang tidak bisa ia miliki, maka itu akan membuatnya *overthinking*, sehingga memicu untuk berperilaku konsumtif. Tidak hanya itu, semakin ia berperilaku konsumtif, maka menunjukkan bahwa rendahnya kepercayaan diri terhadap dirinya.

Perilaku konsumtif ini dapat terus mengakar di dalam gaya hidup sekelompok remaja. Dalam perkembangannya, mereka akan menjadi orang dewasa dengan gaya hidup konsumtif. Gaya hidup konsumtif ini harus didukung oleh kekuatan finansial yang memadai. Masalah lebih besar terjadi apabila pencapaian tingkat finansial itu dilakukan dengan segala macam cara yang tidak sehat. Sebagian besar remaja santri putri belum memiliki pekerjaan tetap karena masih sekolah, kuliah dan mengaji di dalam pesantren, bahkan hampir semua santri putri belum memiliki pekerjaan tetap, yang sehingga masih sangat ketergantungan uang saku dari orang tua mereka. Namun, para pemasar tahu bahwa sebenarnya pendapatan mereka

⁷ Aryani, Gunita. 2006. Hubungan antara Konformitas dan Perilaku Konsumtif pada Remaja di SMA Negeri 1 Semarang. Skripsi . Semarang: Fakultas Psikologi Universitas Semarang.

tidak terbatas, dalam arti bisa meminta uang kapan saja pada orang tuanya.⁸ Meskipun remaja belum memiliki penghasilan sendiri namun sering kali melakukan pembelian secara berlebihan dari uang yang diberikan oleh orangtua mereka. Perilaku konsumtif menunjuk pada perilaku konsumen yang memanfaatkan nilai uang lebih besar dari nilai produksinya untuk barang dan jasa yang bukan menjadi kebutuhan pokok, sehingga dapat dikatakan berlebihan apabila remaja menggunakan uang saku mereka untuk barang atau jasa yang sebenarnya tidak mereka butuhkan.⁹

Yang menyebabkan timbulnya perilaku konsumtif yaitu keputusan pembelian yang didominasi oleh faktor emosi, juga bisa oleh faktor lingkungan seperti bagaimana individu menampilkan diri secara fisik, hal ini agar sesuai dengan komunitas mereka atau bisa juga dengan pengaruh dari diri mereka sendiri yang ingin tampil menjadi pribadi diri mereka namun dengan adanya kurangnya kepercayaan diri itulah mereka cenderung berperilaku konsumtif semata-mata agar mereka bisa tampil percaya diri, sehingga keinginan ini mendorong remaja untuk cenderung berperilaku konsumtif. Padahal remaja santri putri ialah masa dimana hidup mereka masih penuh ketergantungan pada orang tua, sehingga perilaku membeli sesuatu yang belum tentu menjadi kebutuhannya serta bukan menjadi prioritas utama menimbulkan pemborosan.

Kepercayaan diri adalah salah satu aspek kepribadian yang penting pada seseorang. Kepercayaan diri adalah keyakinan bahwa seseorang mampu menanggulangi suatu masalah dengan situasi terbaik dan dapat memberikan sesuatu yang menyenangkan bagi orang lain. Kepercayaan diri merupakan atribut yang sangat berharga pada diri seseorang dalam kehidupan bermasyarakat, tanpa adanya kepercayaan diri akan menimbulkan banyak masalah pada diri seseorang. Hal tersebut dikarenakan dengan kepercayaan diri, seseorang mampu untuk mengaktualisasikan segala potensinya.

⁸ David L. Loudon and Albert J. Della Bitta. 1984. *Consumer Behavior: Concept and Applications*. The United State of America: By McGraw Hill Inc.vbn

⁹ Tambunan. (2001). *Perekonomian Indonesia Teori dan Temuan Empiris*. Jakarta: Ghalia Indonesia.

Kepercayaan diri diperlukan baik oleh seorang anak maupun orang tua, secara individual maupun kelompok.¹⁰

Maslow menyatakan bahwa percaya diri merupakan modal dasar untuk pengembangan aktualis diri. Dengan percaya diri orang akan mampu mengenal dan memahami diri sendiri. Sementara itu, kurangnya, percaya diri akan menghambat pengembangan pengembangan potensi diri. Jadi orang yang kurang percaya diri akan menjadi seseorang yang pesimis dalam menghadapi tantangan, takut dan ragu-ragu untuk menyampaikan gagasan, serta bimbang dalam menentukan pilihan dan sering membanding-bandingkan dirinya dengan orang lain. Dapat si simpulkan bahwa percaya diri dapat diartikan bahwa suatu kepercayaan akan kemampuan sendiri yang menandai dan menyadari kemampuan yang dimiliki dapat di manfaatkan secara tepat.¹¹

Menurut Reynlod, Scott, dan Warshaw juga mengatakan bahwa mahasisi yang termasuk dalam rentang usia remaja akan membelanjakan uangnya lebih banyak untuk keperluan menunjang penampilan diri seperti sepatu, pakaian, kosmetik, dan aksesoris serta alat-alat yang mampu membantu kecantikan mereka dan membantu penampilan mereka agar terlihat menarik orang yang berada disekitarnya. Jika seseorang individu mempunyai kepercayaan diri yang tinggi maka dapat dengan mudah menyesuaikan keadaan yang sulit dengan tidak memebelanjakan dana yang dimiliki dan tidak mudah tergoda oleh barang yang hanya di inginkan sesaat. Remaja yang memiliki kepercayaan diri yang tinggi maka ia akan mampu mengendalikan diri dengan baik sehingga remaja tersebut tidak akan berperilaku konsumtif. Sebaliknya, seorang remaja yang memiliki kepercayaan diri yang rendah, ia akan kurang mampu mengendalikan diri dengan baik sehingga akan berperilaku konsumtif ketika melakukan pembelian.

¹⁰ M. Nur Ghufon dan Rini Risnawita S, *Teori-Teori Psikologi* (Yogyakarta: AR-RUZZ MEDIA, 2011) Hal. 34.

¹¹ Kartono, Kartini, *Psikologi Anak* (Jakarta: Alurni, 2000), 202

Kepercayaan diri merupakan suatu keyakinan dalam jiwa manusia bahwa tantangan hidup apapun harus dihadapi dengan berbuat sesuatu. Kepercayaan diri itu lahir dari kesadaran bahwa jika memutuskan untuk melakukan sesuatu, sesuatu itu pula yang harus dilakukan. Kepercayaan diri itu akan datang dari kesadaran seorang individu bahwa individu tersebut memiliki tekad untuk melakukan apapun, sampai tujuan yang ia inginkan tercapai.¹²

Kepercayaan diri adalah kesadaran individu akan kekuatan dan kemampuan yang dimilikinya, meyakini adanya rasa percaya dalam dirinya, merasa puas terhadap dirinya baik yang bersifat batiniah maupun jasmaniah, dapat bertindak sesuai dengan kepastiannya serta maupun mengendalikannya dalam menjapai tujuan yang diharapkannya.

Pada dasarnya setiap manusia mempunyai kecenderungan berperilaku konsumtif, akan tetapi tidak semua bisa menyalurkannya. Dalam surat Al-Isra', tidak berlebihan-lebihan dan juga tidak kikir. Inilah yang disebut kesederhanaan dalam islam.

Dalam surat Al-Isra' ayat 26 menerangkan:

وَأْتِدَا الْقُرْبَىٰ حَقَّهُ وَالْمِسْكِينَ وَابْنَ السَّبِيلِ وَلَا تُبَذِّرْ تَبْذِيرًا إِنَّ الْمُبَذِّرِينَ كَانُوا

إِخْوَانَ الشَّيَاطِينِ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا

Artinya: *“Dan berikanlah Hak untuk Hidup Berbahagia kepada Kaum Keluarga, Kaum Sengsara dan Wisatawan agama. Namun jangan engkau hambur-hamburkan hartamu secara boros.”*

Perilaku konsumtif tidak dapat dipisahkan dari peranan keagamaan. Peranan keimanan seseorang menjadi tolak ukur penting karena keimanan meberikan cara pandang dunia yang cenderung mempengaruhi kepribadian manusia, yaitu dalam bentuk perilaku, selera, sikap-sikap terhadap manusia. Keimanan sangat mempengaruhi sifat kuantitas dan kualitas konsumsi baik

¹² Kadek Suhardita. "Efektivitas Penggunaan Teknik Permainan dalam Bimbingan Kelompok untuk Meningkatkan Percaya Diri Siswa." *Jurnal Penelitian Pendidikan. Universitas Pendidikan Indonesia*. Edisi Khusus No.1, Agustus 2011.

dalam bentuk kepuasan material maupun spiritual.¹³ Perilaku konsumtif merupakan suatu fenomena yang banyak melanda masyarakat dengan seiring perkembangan zaman yang semakin modern. Dan fenomena ini menarik untuk diteliti karena sudah melanda di kehidupan khususnya remaja santri putri di dalam lingkup pesantren, yang sebenarnya belum paling tinggi karena kelebihan akal yang dimiliki.

Subjek yang digunakan dalam penelitian ini adalah santri putri yang berada pada usia remaja akhir, alasan pemilihan remaja akhir disini karena remaja bukan lagi yang mempunyai kepribadian kekanak-kanakan dan mampu membebaskan dirinya dari ketergantungan orang tua dan orang lain. Selain itu remaja juga memperlihatkan tingkah laku secara sosial yang dapat di pertanggung jawabkan. Untuk menjawab dari fokus penelitian ini maka akan diteliti dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif digunakan untuk menggali informasi secara mendalam terkait dengan masalah penelitian.

Peneliti memilih kepercayaan diri sebagai peninjau perilaku konsumtif yaitu karena tanpa kepercayaan diri seseorang akan banyak mengalami hambatan dalam menyelesaikan sesuatu, sehingga dapat menghambat pencapaian tujuan yang ia kerjakan. Orang yang kurang percaya diri akan selalu menutup diri karena merasa kurang percaya pada kemampuan diri sendiri sehingga akan mempengaruhi seseorang dalam menjalankan usaha. Pembentukan kepercayaan diri dimulai dari usia remaja. Dengan tingginya kepercayaan diri, diharapkan individu mampu menentukan arah sikap ketika mereka dihadapkan pada pilihan dalam membeli barang sehingga tidak mengarah pada perilaku konsumtif yang tentu saja dapat memberikan dampak negatif pada perkembangan mereka nantinya. Karena itu, diharapkan penelitian ini dapat dijadikan pengetahuan mengenai pentingnya kepercayaan diri dalam peran remaja sebagai konsumen.

Disini peneliti akan menganalisa perilaku konsumtif di tinjau dari kepercayaan diri remaja santri putri, bagaimana perilaku konsumtif yang

¹³ Abul Khair dan Mohammad Ekaputra, 2011, Pemidanaan, USU Press, Medan.

berkaitan dengan kepercayaan diri remaja santri putri dalam pesantren. Dengan begitu peneliti ingin mengangkat tema tersebut dengan judul **“ANALISIS PERILAKU KONSUMTIF DITINJAU DARI KEPERCAYAAN DIRI PADA REMAJA SANTRI PUTRI DI PONDOK PESANTREN PUTRI UTARA DARUSSALAM”**.

B. Fokus Penelitian

1. Bagaimana perilaku konsumtif yang berkaitan dengan kepercayaan diri remaja santri putri ?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bagaimana perilaku konsumtif yang berkaitan dengan kepercayaan diri remaja santri putri.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini yaitu untuk menjawab dari tujuan penelitian. Selain itu juga agar dapat dijadikan referensi praktis untuk semua masyarakat khususnya dikalangan remaja santri putri tentang perilaku konsumtif. Dan penelitian ini juga bertujuan mengungkap hubungan kepercayaan diri dengan kecenderungan perilaku konsumtif pada remaja santri putri di Pondok Pesantren Putri Utara Darussalam.

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan sebagai bahan masukan bagi pihak yang relevan dan peduli dengan kehidupan remaja santri putri khususnya santri Pondok Pesantren Putri Utara Darussalam sehingga dapat memikirkan cara-cara untuk mengurangi perilaku konsumtif pada remaja santri putri bahwasannya untuk meraih tingkat kepercayaan diri yang baik tidak harus dengan cara berperilaku konsumtif.

2. Manfaat Praktis

Memberikan rekomendasi dan mempermudah untuk peneliti selanjutnya yang ingin meneliti konsep perilaku konsumtif dikalangan remaja santri putri di Pondok Pesantren Putri Utara Darussalam.

E. Definisi Istilah

Definisi Operasional dari peneliti ini, peneliti merumuskan judul Analisis Perilaku Konsumtif Di Tinjau Dari Kepercayaan diri Remaja Santri Putri Di Pondok Pesantren Putri Utara Darussalam. Pada judul ini terdapat istilah yang perlu ditegaskan atau didefinisikan yaitu:

1. Perilaku Konsumtif

Setiaji menyatakan bahwa perilaku konsumtif adalah kecenderungan seseorang berperilaku berlebihan dalam membeli sesuatu atau membeli secara tidak terencana. Sebagai akibatnya mereka kemudian membelanjakan barang-barang yang menurut anggapan mereka dapat menjadi simbol keistimewaan.¹⁴

Fromm mengatakan bahwa keinginan masyarakat dalam era kehidupan yang modern untuk mengkonsumsi sesuatu tampaknya telah kehilangan hubungan dengan kebutuhan yang sesungguhnya. Membeli saat ini sering kali dilakukan secara berlebihan sebagai usaha seseorang untuk memperoleh kesenangan atau kebahagiaan, meskipun sebenarnya kebahagiaan yang diperoleh hanya bersifat semu.¹⁵

James F. Engel mengemukakan bahwa perilaku konsumtif dapat didefinisikan sebagai tindakan-tindakan individu yang secara langsung terlibat dalam usaha memperoleh dan menggunakan barang-barang jasa ekonomis termasuk proses pengambilan keputusan yang mendahului dan menentukan tindakan-tindakan tersebut¹⁶.

Lebih jauh Kartodiharjo menjelaskan bahwa perilaku konsumtif sebagai sosial ekonomi perkembangannya dipengaruhi oleh faktor kultural, pentingnya peran mode yang mudah menular atau menyebabkan produk-produk tertentu. Disamping itu sikap seseorang seperti orang tidak mau ketinggalan dari temannya atau penyakit

¹⁴ Setiaji, B. 1995. *Konsumerisme & Akademika* no.01 Th. XIII, Surakarta: Muhammadiyah University Press.

¹⁵ Fromm, E. 1995. *Masyarakat Yang Sehat* (Terjemahan Sutrisno). Jakarta : Yayasan Obor Indonesia.

¹⁶ James F. Engel et al. (1968). *Consumer Behavioral*. Illinois: The Dryden Press.

kultural yang disebut “gengsi” sering menjadi motivasi dalam memperoleh produk.¹⁷

Perilaku konsumtif bisa dilakukan oleh siapa saja. Keinginan masyarakat dalam era kehidupan yang modern untuk mengkonsumsi sesuatu tampaknya telah kehilangan hubungan dengan kebutuhan yang sesungguhnya. Perilaku konsumtif seringkali dilakukan secara berlebihan sebagai usaha seseorang untuk memperoleh kesenangan atau kebahagiaan meskipun sebenarnya kebahagiaan yang diperoleh hanya bersifat semu. Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumtif adalah perilaku individu yang ditujukan untuk konsumsi atau membeli secara berlebihan terhadap barang atau jasa, tidak rasional, secara ekonomis menimbulkan pemborosan, lebih mengutamakan kesenangan daripada kebutuhan dan secara psikologis menimbulkan kecemasan dan rasa tidak aman.

2. Kepercayaan Diri

Kepercayaan diri adalah salah satu aspek kepribadian yang penting pada seseorang. Kepercayaan diri adalah keyakinan bahwa seseorang mampu menanggulangi suatu masalah dengan situasi terbaik dan dapat memberikan sesuatu yang menyenangkan bagi orang lain.

Terbentuknya kemampuan percaya diri adalah suatu proses belajar bagaimana merespon berbagai rangsangan dari luar dirinya melalui interaksi dengan lingkungannya.¹⁸ Kepercayaan diri merupakan atribut yang sangat berharga pada diri seseorang dalam kehidupan bermasyarakat, tanpa adanya kepercayaan diri akan menimbulkan banyak masalah pada diri seseorang.

Maslow menyatakan bahwa percaya diri merupakan modal dasar untuk pengembangan aktualis diri. Dengan percaya diri orang akan

¹⁷Kartodiharjo,S. 1995. Konsumerisme dan Perlindungan Konsumen . Akademika, No.01 Th XIII. Surakarta: Muhammadiyah Press.

¹⁸ Arie Prima Usman Kadi, “Hubungan Kepercayaan Diri dan *Self Regulated Learning* Terhadap Prokrastinasi Akademik Pada Mahasiswa Psikologi Tahun 2013 (Mahasiswa Psikologi Universitas Mulawarman).” *eJournal Psikologi*, 2016, 4 (4) : 463

mampu mengenal dan memahami diri sendiri. Sementara itu, kurangnya percaya diri akan menghambat pengembangan potensi diri dalam menghadapi tantangan, takut dan ragu-ragu untuk menyampaikan gagasan, serta bimbang dalam menentukan pilihan dan sering membanding-bandingkan dirinya dengan orang lain. Kepercayaan diri ialah suatu kepercayaan akan kemampuan sendiri yang menandai dan menyadari kemampuan yang dimiliki dapat di manfaatkan secara tepat.¹⁹

Kepercayaan diri adalah kesadaran individu akan kekuatan dan kemampuan yang dimilikinya, meyakini adanya rasa percaya dalam dirinya, merasa puas terhadap dirinya baik yang bersifat batiniah maupun jasmaniah, dapat bertindak sesuai dengan kepastiannya serta mampu mengendalikannya dalam mencapai tujuan yang diharapkannya.

3. Remaja Santri

Menurut Mappiare masa remaja berlangsung antara usia 12 - 21 tahun bagi wanita dan 13 - 22 tahun bagi pria. Rentang usia ini dapat dibagi menjadi dua bagian: yaitu 12/13 tahun sampai 17/18 tahun disebut sebagai remaja awal, dan 17/18 tahun sampai 21/22 tahun sebagai remaja akhir.²⁰ Remaja, yang dalam bahasa aslinya disebut dengan *adolescence* berasal dari bahasa Latin *adolescere* yang artinya “tumbuh atau tumbuh untuk mencapai kematangan”.²¹

Banyak tokoh yang memberi definisi tentang remaja, seperti DeBrun mendefinisikan remaja sebagai periode pertumbuhan antara masa kanak-kanak dan dewasa.²² Menurut Papalia dan Olds masa remaja adalah masa transisi perkembangan antara masa kanak kanak dan

¹⁹ Kartono, Kartini, *Psikologi Anak* (Jakarta: Alumni, 2000), Hal. 202.

²⁰ Andi Mappiare, 1982 “Psikologi Remaja”, (Surabaya: Usaha Nasional,

²¹ Dra. Faizah Noer Laela, M.Si. “*Bimbingan Konseling Keluarga Dan Remaja*”, UIN Sunan Ampel Press, 2017. Hal. 127-128

²² Debrun, (1990). Psikologi untuk anak, remaja dan dewasa. Episentrum. Tersedia di: [http://episentrum.com/search/Debrun\(dalam rice 1990\)](http://episentrum.com/search/Debrun(dalam%20rice%201990))

dewasa yang pada umumnya dimulai pada usia 12 atau 13 tahun dan berakhir pada usia akhir belasan tahun atau awal dua puluhan tahun.²³

Dalam Hurlock berpendapat bahwa pada masa remaja terjadi proses perkembangan meliputi perubahan-perubahan yang berhubungan dengan perkembangan psikoseksual, dan juga terjadi perubahan dalam hubungan dengan orang tua dan cita-cita mereka, dimana pembentukan cita-cita merupakan proses pembentukan orientasi masa depan.²⁴

Remaja adalah waktu manusia berumur belasan tahun. Pada masa remaja manusia tidak dapat disebut sudah dewasa tetapi tidak dapat pula disebut anak-anak. Masa remaja adalah masa peralihan manusia dari anak-anak menuju dewasa. Dalam mempelajari perkembangan remaja, remaja dapat didefinisikan secara biologis sebagai perubahan fisik yang di tandai oleh permulaan pubertas dan penghentian pertumbuhan fisik, secara kognitif, sebagai perubahan dalam kemampuan berpikir secara abstrak atau secara sosial, sebagai periode persiapan untuk menjadi orang dewasa. Perubahan puberstar dan biologis utama termasuk perubahan pada organ seks, tinggi, berat, dan massa otot, serta perubahan besar dalam struktur otak. Kemajuan kognitif mencakup peningkatan pengetahuan dan kemampuan berpikir secara abstrak dan bernalar secara lebih efektif.²⁵

Menurut John E. Kata “santri” berasal dari bahasa Tamil, yang berarti guru mengaji. kata santri itu berasal dari kata “cantrik” yang berarti seseorang yang selalu mengikuti guru kemana guru pergi dan menetap.²⁶ Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia santri adalah

²³ Papalia, D. E., Old s, S. W., & Feldman, R. D. (2009). *Human Development Perkembangan Manusia*. Jakarta: Salemba Humanika

²⁴ B. Hurlock, Elizabeth. 1990. *Psikologi Perkembangan: Suatu Pendekatan dalam Suatu Rentang Kehidupan*. Jakarta: Erlangga.

²⁵ <https://id.wikipedia.org/wiki/Remaja> diakses 24 Desember 2021

²⁶ Muhammad Nurul Huda dan Muhammad Turhan Yani, “Pelanggaran Santri terhadap Peraturan Tata Tertib Pondok Pesantren Tarbiyatut Tholabah Kranji Lamongan”, *Jurnal Kajian Moral dan Kewarganegaraan*, Vol 02 Nomer 03 Tahun 2015, 740-753,(Surabaya: Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Surabaya, 2015), hal 743.

seorang yang berusaha mendalami agama islam dengan sungguh-sungguh atau serius.²⁷

Sedangkan Menurut Nurcholish Madjid, asal-usul kata “santri”, dapat dilihat dari dua pendapat. Pertama, pendapat yang mengatakan bahwa “santri” berasal dari perkataan “sastri”, sebuah kata dari bahasa sanskerta yang artinya melek huruf. Pendapat ini menurut Nurcholish Madjid agaknya di dasarkan atas kaum santri adalah kelas literasi bagi orang Jawa yang berusaha mendalami agama melalui kitab-kitab bertuliskan dari bahasa Arab.²⁸ Dari berbagai pandangan tersebut tampaknya kata santri yang di pahami pada dewasa ini lebih dengan makna “cantrik”, yang berarti seseorang yang belajar agama (Islam) dan selalu setia mengikuti guru kemana guru pergi dan menetap. Tanpa keberadaan santri yang mau menetap dan mengikuti sang guru, tidak mungkin dibangun pondok atau asram tempat santri tinggal dan kemudian disebut Pondok Pesantren. Santri merupakan seseorang yang sedang belajar memperdalam ilmu-ilmu pengetahuan tentang agama Islam dengan sungguh-sungguh.

Santri secara umum adalah sebutan bagi seseorang yang mengikuti pendidikan agama Islam di pesantren. Santri biasanya menetap ditempat tersebut hingga pendidikannya selesai. Menurut bahasa, istilah santri berasal dari bahasa Sangsekerta, “*shastri*” yang memiliki akar kata yang sama dengan kata sastra yang berarti kitab suci, agama dan pengetahuan²⁹.

²⁷ Tim Penyusun, Kamus Besar Bahasa Indonesia, (Jakarta: Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, 2008), hal 878.

²⁸ Yasmadi, Modernisasi Pesantren, (Ciputat: PT Ciputat Press, 2005), hal 61.

²⁹ <https://id.wikipedia.org/wiki/Santri> di akses pada 30 Desember 2020

BAB 11

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu berisi tentang hasil penelitian yang relevan dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti, dengan membuat ringkasannya serta berkaitan dengan kualitas penelitian, maka peneliti berusaha menghindari adanya plagiasi ataupun penulisan data dengan cara menyertakan sumber-sumber penulisan.

Pertama, penelitian yang dilakukan Bianca Nungki Abdullah, 2019 yang berjudul “**Analisis Perilaku Konsumtif Produk Kosmetik Pada Remaja Putri**” Dalam penelitian ini meneliti analisis perilaku konsumtif produk kosmetik pada remaja putri. Peneliti ini menggunakan penelitian kuantitatif. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa sebagian subjek dalam penelitian ini adalah remaja putri SMA di Kota Malang. Total subjek dalam penelitian ini sebanyak 50 orang remaja putri yang berusia antara 15-18 tahun (usia SMA). Berdasarkan hasil analisis deskriptif terhadap keseluruhan responden, didapatkan bahwa tingkat konsumtif remaja putri SMA di Kota Malang berada pada kategori tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa setiap indikator yang digunakan dalam mengukur tingkat konsumtif remaja putri SMA di Kota Malang secara keseluruhan berada pada kategori tinggi. Pada indikator aktivitas dalam berperilaku konsumtif diketahui bahwa responden yang berada pada kategori tidak konsumtif adalah sebanyak 2 orang dengan persentase sebesar 4%. Selanjutnya responden yang berada pada kategori normal 12 adalah sebanyak 18 orang dengan persentase sebesar 36%. Kemudian responden yang berada pada kategori konsumtif adalah sebanyak 30 orang dengan persentase sebesar 60%. Nilai skor rata-rata sebesar 3.130 menunjukkan bahwa aktivitas remaja putri di Kota Malang dalam berperilaku konsumtif terhadap kosmetik tergolong tinggi. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Bianca Nungki Abdullah ini memiliki perbedaan dengan peneliti yang akan penulis teliti. Pada skripsi Bianca Nungki Abdullah memfokuskan pada gambaran umum perilaku

konsumtif pada produk kosmetik yang dilakukan oleh remaja putri. Sedangkan dalam penelitian yang akan penulis teliti difokuskan kepada Bagaimana perilaku konsumtif yang berkaitan dengan kepercayaan diri remaja santri putri di Pondok Pesantren Putri Utara Darussalam. Persamaan dalam penelitian yang dilakukan oleh Bianca Nungki Abdullah dengan peneliti adalah sama-sama menganalisis perilaku konsumtif yang terjadi pada remaja putri. Namun yang peneliti akan menganalisis perilaku konsumtif yang di tinjau dari kepercayaan diri remaja santri putri di pondok pesantren putri utara darussalam.

Kedua, penelitian yang dilakukan Eka Yuli Susanti, 2016 yang berjudul **“Hubungan Kepercayaan Diri Dengan Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Psikologi Angkatan 2013 UIN MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG”** Dalam penelitian ini menjelaskan tentang Hubungan Kepercayaan Diri Dengan Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Psikologi Angkatan 2013 UIN MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG, peneliti ini bertujuan untuk melihat hubungan antara kepercayaan diri dengan perilaku konsumtif. Peneliti ini menggunakan penelitian kuantitatif dengan bentuk penelitian korelasional. Populasi sbanyak 230 mahasiswa, untuk pengambilan sampel sebanyak 65% dari seluruh populasi, maka sampel yang digunakan hanya 150 subjek. Teknik analisis yang digunakan adalah regresi linier. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa tidak ada hubungan antara tingkat kepercayaan diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa fakultas psikologi angkatan 2013 UIN Malang. tingkat kepercayaan diri berada pada kategori tinggi dengan prosentase 69,3%, tingkat perilaku konsumtif berada pada kategori sedang dengan prosentase 79,3% dan dengan hasil ini berarti hipotesis yang menyatakan adanya hubungan kepercayaan diri dengan perilaku konsumtif adalah ditolak. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Eka Yuli Susanti ini memiliki perbedaan dengan yang akan peneliti tulis, yaitu terletak pada metode penelitian yang digunakan. Dan Sedangkan persamaan dalam penelitian ini dengan yang akan peneliti tulis yaitu sama-sama meneliti dengan variable perilaku konsumtif dan kepercayaan diri remaja.

ketiga, peneliti yang dilakukan oleh Dian Chrisnawati, 2011 yang berjudul “**Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumtif Remaja Terhadap Pakaian**”. Dalam penelitian ini meneliti apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif remaja terhadap pakaian, penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif. Hasil dari penelitian ini menunjukkan menunjukkan bahwa semua partisipan menyatakan bahwa faktor kepribadian dan faktor kelompok acuanlah yang banyak mempengaruhi perilaku konsumtif remaja berstatus sosial ekonomi rendah terhadap pakaian. Data penelitian ini menunjukkan bahwa perilaku konsumtif terhadap pakaian nampak pada pembelian secara impulsif, pembelian secara tidak rasional dan pemborosan. Menurut hasil penelitian, pembelian secara tidak rasional juga ditunjukkan dengan frekuensi pembelian yang terlalu berlebihan misalnya pembelian pakaian dalam sebulan mencapai tiga sampai lima kali yang dilakukan oleh responden. Mengingat kondisi ekonomi keluarga yang tergolong rendah (miskin). Dalam penelitian yang dilakukan oleh Dian Chrisnawati ini memiliki persamaan dengan peneliti yaitu sama sama menggunakan penelitian kualitatif dan perbedaannya terletak pada fokus penelitiannya, yaitu fokus penelitian yang dilakukan oleh Dian Chrisnawati ini adalah faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif remaja terhadap pakaian, sedangkan fokus penelitian yang penulis teliti yaitu bagaimana perilaku konsumtif yang berkaitan dengan kepercayaan diri, dan faktor apa saja yang mendorong kepercayaan diri santri putri. Namun, yang saya ambil dari penelitian ini adalah salah satu faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif yang dijelaskan oleh Dian Chrisnawati tentang faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif terhadap pakaian juga tidak menutup kemungkinan pada apa yang akan saya teliti, karena remaja santri putri juga berperilaku konsumtif di tinjau dari kepercayaannya dirinya, salah satunya juga terhadap pakaian.

B. Kajian Teori

1. Tinjauan Tentang Perilaku Konsumtif

a). Pengertian Perilaku Konsumtif

Perilaku konsumtif lebih khusus menjelaskan keinginan untuk mengkonsumsi barang-barang yang sebenarnya kurang diperlukan secara berlebihan untuk mencapai kepuasan yang maksimal.³⁰

Menurut Sumartono perilaku konsumtif adalah suatu perilaku yang tidak lagi didasarkan pada pertimbangan yang rasional, melainkan karena adanya keinginan yang sudah mencapai taraf yang sudah tidak lagi rasional.³¹

James F. Engel mengemukakan bahwa perilaku konsumtif dapat didefinisikan sebagai tindakan-tindakan individu yang secara langsung terlibat dalam usaha memperoleh dan menggunakan barang-barang jasa ekonomis termasuk proses pengambilan keputusan yang mendahului dan menentukan tindakan-tindakan tersebut.³²

Menurut Aprilia dan Hartoyo perilaku konsumtif adalah perilaku individu yang dipengaruhi oleh faktor-faktor sosiologis didalam kehidupan yang ditunjukkan untuk mengkonsumsi secara berlebihan atau pemborosan dan tidak terencana terhadap jasa dan barang yang kurang atau bahkan tidak diperlukan.³³ Ancok menjelaskan secara lebih spesifik bahwa perilaku konsumtif adalah perilaku individu yang tidak dibutuhkan tanpa melihat fungsi utama dari barang tersebut.³⁴

Penjelasan Ancok senada dengan apa yang di sampaikan oleh Sumartono, bahwa perilaku konsumtif adalah aktivitas membeli

³⁰ Tambunan, Tulus T.H. 2001. *Perekonomian Indonesia: Teori dan Penemuan Empiris*, Jakarta: Penerbit Ghalia Indonesia.

³¹ Sumartono. (2002). *Terperangkap dalam iklan*. Bandung: CV Alfabeta.

³² James F. Engel. All, (1668). *Consumer Behavioral*. Illinois: The Dryden Press.

³³ Aprilia, D., & Hartoyo. (2013). *Analisis Sosiologis Perilaku Konsumtif Mahasiswa (Studi pada Mahasiswa FISIP Universitas Lampung)*. *Jurnal Sosiologi* , 72-86.

³⁴ Ancok, 1995 Ancok, D. (1995). *Nuansa Psikologi Perkembangan*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

suatu barang dengan pertimbangan yang tidak masuk akal dan tidak berdasarkan pada kebutuhan. Perilaku konsumtif merupakan suatu aktivitas membeli barang-barang yang kurang atau tidak diperlukan sama sekali sehingga sifatnya menjadi mubazir. Jadi, individu dalam melakukan pembelian lebih mementingkan faktor keinginan (want) dari pada faktor kebutuhan (need). Maka dari pengertian tersebut menunjukkan bahwa individu yang berperilaku konsumtif akan cenderung membeli barang berdasarkan keinginan daripada kebutuhan. perilaku mengkonsumsi barang dan jasa secara berlebihan yang sebenarnya barang tersebut tidak dibutuhkan atau tidak penting dan merupakan keinginan semata tanpa memikirkan manfaatnya jangka panjang.

b). Aspek-Aspek Perilaku Konsumtif

Menurut Sumartono, definisi perilaku konsumtif amatlah variatif, tetapi pada intinya muara dari pengertian perilaku konsumtif adalah membeli barang tanpa pertimbangan rasional atau bukan atas dasar kebutuhan pokok, dan secara operasional, Aspek-aspek perilaku konsumtif yaitu:³⁵

1. Membeli produk karena iming-iming hadiah. Individu membeli suatu barang karena adanya hadiah yang ditawarkan jika membeli barang tersebut.
2. Membeli produk karena kemasannya menarik. Konsumen remaja sangat mudah terbuju untuk membeli produk yang dibungkus dengan rapi dan dihias dengan warna-warna yang menarik. Artinya motivasi untuk membeli produk tersebut hanya karena produk tersebut dibungkus dengan rapi dan menarik.
3. Membeli produk demi menjaga penampilan diri dan gengsi. Konsumen remaja mempunyai keinginan membeli yang tinggi,

³⁵ Sumartono. (2002). Terperangkap dalam iklan. Bandung: CV Alfabeta.

karena pada umumnya remaja mempunyai ciri khas dalam berpakaian, berdandan, gaya rambut, dan sebagainya dengan tujuan agar remaja selalu berpenampilan yang dapat menarik perhatian orang lain. Remaja membelanjakan uangnya lebih banyak untuk menunjang penampilan diri.

4. Membeli produk atas pertimbangan harga (bukan atas dasar manfaat atau kegunaanya). Konsumen remaja cenderung berperilaku yang ditandakan oleh adanya kehidupan mewah sehingga cenderung menggunakan segala hal yang dianggap paling mewah.
5. Membeli produk hanya sekedar menjaga simbol status. Remaja mempunyai kemampuan membeli yang tinggi baik dalam berpakaian, berdandan, gaya rambut, dan sebagainya sehingga hal tersebut dapat menunjang sifat eksklusif dengan barang yang mahal dan memberi kesan berasal dari kelas sosial yang lebih tinggi. Dengan membeli suatu produk dapat memberikan symbol status agar kelihatan lebih keren dimata orang lain.
6. Memakai produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan. Remaja cenderung meniru perilaku tokoh yang diidolaknya dalam bentuk menggunakan segala sesuatu yang dapat dipakai tokoh idolanya. Remaja juga cenderung memakai dan mencoba produk yang ditawarkan bila ia mengidolakan publik figur produk tersebut.
7. Munculnya penilaian bahwa membeli produk dengan harga mahal akan menimbulkan rasa percaya diri yang tinggi. Remaja sangat terdorong untuk mencoba suatu produk karena mereka percaya apa yang dikatakan oleh iklan yaitu dapat menumbukan rasa percaya diri. Dengan membeli produk yang mereka anggap dapat mempercantik penampilan fisik, mereka akan menjadi lebih percaya diri.
8. Mencoba lebih dari dua produk sejenis (merek berbeda). Remaja akan cenderung menggunakan produk jenis sama dengan merek

yang lain dari produk sebelumnya ia gunakan, meskipun produk tersebut belum habis dipakainya.

Berdasarkan aspek-aspek yang dikemukakan Sumartono yang mendasari perilaku konsumtif pada remaja, yaitu membeli produk karena iming-iming hadiah, membeli produk karena kemasannya menarik, membeli produk demi menjaga penampilan diri dan gengsi, membelin produk atas pertimbangan harga, membeli produk hanya sekedar menjaga simbol status, memakai produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan, munculnya penilaian bahwa membeli produk dengan harga mahal akan menimbulkan rasa percaya diri yang tinggi, mencoba dari dua produk sejenis (merek berbeda).

c). Faktor-Faktor Yang mempengaruhi Perilaku Konsumtif

Berdasarkan pendapat para ahli dan penelitian yang telah dilakukan sebelumnya, maka peneliti menyimpulkan faktor-faktor yang mempengaruhi munculnya perilaku konsumtif, yaitu sebagai berikut:

1) Faktor Budaya

Faktor budaya ini meliputi budaya, sub-budaya, dan kelas sosial yang mempengaruhi munculnya perilaku konsumtif.

1. Budaya

Menurut Kotler budaya memiliki pengaruh paling luas pada perilaku individu. Individu yang tumbuh dalam suatu budaya akan mempelajari serangkaian nilai persepsi dan perilaku melalui proses interaksi terhadap lingkungannya, termasuk perilaku mengkonsumsi suatu barang. Suatu kelompok masyarakat selalu memiliki kebudayaan dan pengaruh kebudayaan atas perilaku

pembeli, di mana perilaku pembeli tersebut berbeda antara budaya satu dan lainnya.³⁶

2. Sub-budaya

Menurut Ginting, setiap budaya memiliki sub-budaya yang lebih kecil atau kelompok orang yang merasa menjadi bagian suatu sistem nilai atas dasar kesamaan pengalaman dan keadaan hidup bersama. Sub-budaya mencakup kelompok nasionalitas, keagamaan, kesukuan, dan kewilayahan. Perbedaan antara sub-budaya tersebut kemudian membawa perbedaan dalam keputusan membeli dan perilaku mengkonsumsi suatu barang.³⁷

3. Kelas social

Menurut Kloter kelas sosial merupakan bentuk pengelompokan komunitas tertentu yang pada akhirnya menentukan tinggi rendahnya seseorang pada kelas sosial atas, menengah dan bawah. Perbedaan status sosial dan ekonomi tersebut akan menghasilkan perbedaan sikap dan perilaku individu dalam mengonsumsi suatu barang. Kelas sosial menunjukkan perbedaan yang tegas dalam hal preferensi atas pakaian, kelengkapan rumah, kegiatan santai, dan mobil.

2) Faktor Sosial

Faktor sosial mencakup kelompok referensi dan keluarga yang dapat mempengaruhi munculnya perilaku konsumtif.

1. Kelompok referensi

Secara normal individu ingin menyesuaikan diri dengan lingkungannya, termasuk status individu dalam kelompok serta peranannya. Adanya kelompok referensi dapat mempengaruhi tindakan individu untuk bersifat

³⁶ Kotler (1997) Manajemen Pemasaran. Jakarta, Prenhallindo

³⁷ Hartimbul Ginting, Nembah F. 2011. Manajemen Pemasaran. Bandung: CV Yrama Widya.

konsumtif dengan menghadapi individu pada pola dan gaya hidup baru. Penelitian yang dilakukan oleh Wardhani juga mengungkapkan ada hubungan positif yang signifikan antara konformitas dan perilaku konsumtif individu. Hal ini menunjukkan bahwa konformitas yang dilakukan kelompok referensi mampu mempengaruhi munculnya perilaku konsumtif.

2. Keluarga Faktor sosial

Juga mencakup keluarga, di mana keluarga memiliki peran besar dalam perkembangan perilaku konsumtif individu. Kebiasaan keluarga dalam menggunakan suatu barang dan jasa akan menjadi model bagi individu tersebut. Dengan demikian, keluarga memiliki peran penting dalam pembentukan pola konsumsi individu.

3) Faktor Pribadi

Faktor pribadi meliputi usia dan tahap siklus hidup, pekerjaan dan lingkungan ekonomi, gaya hidup, kepribadian dan konsep diri.

1. Usia

Usia secara langsung maupun tidak langsung dapat mempengaruhi keputusan pembelian yang dilakukan individu. Barang dan jasa yang dibeli akan berubah dalam perjalanan hidup. Selera terhadap pakaian, makanan, dan barang-barang lainnya akan berubah sesuai dengan bertambahnya umur.

2. Pekerjaan dan lingkungan

Ekonomi Pekerjaan individu juga mempengaruhi pola konsumsinya. Perbedaan pekerjaan pada masing-masing individu akan menentukan bagaimana perilaku mengkonsumsinya, sama halnya dengan lingkungan

ekonomi. Pilihan barang yang dibeli sangat dipengaruhi oleh keadaan ekonomi individu.³⁸

3. Gaya hidup

Gaya hidup merupakan suatu pola rutinitas kehidupan dan aktivitas individu dalam menghabiskan waktu dan uang. Gaya hidup menggambarkan aktivitas individu, ketertarikan dan pendapat individu dalam suatu hal. Gaya hidup yang dimiliki individu dapat mempengaruhi pola konsumsi dan keputusan pembelian suatu barang.³⁹

4. Kepribadian

Kepribadian adalah ciri bawaan manusia seperti kepercayaan diri, kemampuan beradaptasi, kemampuan bersosialisasi dan pertahanan diri. Masing-masing individu memiliki karakteristik kepribadian berbeda-beda, kepribadian berbeda ini yang mempengaruhi perilaku pembeliannya.⁴⁰

5. Konsep diri

Konsep diri adalah apa yang dipikirkan dan dirasakan tentang dirinya sendiri.⁴¹ Penelitian Parma menunjukkan bahwa konsep diri dapat mempengaruhi individu berperilaku konsumtif. Ketika individu memiliki konsep diri yang rendah, maka intensitas perilaku konsumtifnya akan lebih tinggi, begitu juga sebaliknya.⁴²

6. Kontrol diri

³⁸ Kotler, Philip. 2002. *Manajemen Pemasaran 1*. Milenium ed. Jakarta: PT. Prenhalindo.

³⁹ Kotler, Philip. 2005. *Manajemen Pemasaran*. Jilid 1 dan 2. Jakarta : PT Indeks Kelompok Gramedia.

⁴⁰ Kotler, Philip. 2005. *Manajemen Pemasaran*. Jilid 1 dan 2. Jakarta : PT Indeks Kelompok Gramedia.

⁴¹ Ghufron, M.N & Risnawita, R.S. (2010). *Teori-Teori Psikologi*. Yogyakarta: Ar-Ruzz

⁴² Parman, Sarjana. 2007. *Pengaruh Pertumbuha Pupuk Organic Cair Terhadap Pertumbuhan Tanaman Kentang (Solanum tuberosum L.)*. Semarang: Labolaratorium Biologi Struktur Dan Fungsi Tumbuhan Jurusan Biologi Fakultas FMIPA UNDIP.

Menurut Averil kontrol diri adalah kemampuan individu dalam mengendalikan dirinya untuk mencegah atau mengurangi dampak dari dorongan sesaat, sehingga mampu menciptakan keadaan yang lebih baik.⁴³ Penelitian yang dilakukan oleh Chita, David, dan Pali menunjukkan bahwa kontrol diri mampu mempengaruhi perilaku konsumtif individu, di mana individu yang tidak mampu mengontrol dirinya akan cenderung berperilaku konsumtif.

4) Faktor Psikologis

Faktor psikologis meliputi motivasi, persepsi, pembelajaran, dan keyakinan dan sikap yang dapat mempengaruhi munculnya perilaku konsumtif.

1. Motivasi

Motivasi adalah dorongan yang menggerakkan perilaku dan memberikan arah bagi perilaku individu. Motivasi tersebut akan mendorong individu untuk melakukan sesuatu, termasuk melakukan pembelian.⁴⁴

2. Persepsi

Persepsi memiliki peran untuk menentukan tindakan individu.⁴⁵ Masing-masing individu terhadap suatu produk juga akan memberikan pengaruh dalam keputusan pembeliannya. Perbedaan persepsi ada masing-masing individu inilah yang menyebabkan perbedaan tingkat perilaku konsumtif yang dihasilkan.

3. Pembelajaran

Belajar menggambarkan perubahan perilaku individu yang timbul oleh adanya pengalaman.⁴⁶ Pembelian yang dilakukan individu merupakan proses belajar, di mana

⁴³ Averill, J.F. (1973). Personal Control Over Aversive Stimuli and Its Relationship to Stress. *Psychological Bulletin*, No. 80. P. 286-303

⁴⁴ Kotler, Philip. 2005. *Manajemen Pemasaran*. Jilid 1 dan 2. Jakarta : PT Indeks Kelompok Gramedia.

⁴⁵ Hartimul Ginting, Nembah F. 2011. *Manajemen Pemasaran*. Bandung: CV Yrama Widya

⁴⁶ Hartimul Ginting, Nembah F. 2011. *Manajemen Pemasaran*. Bandung: CV Yrama Widya

kepuasan membeli suatu produk akan menentukan keputusan pembelian produk tersebut di masa yang akan datang.

4. Kepercayaan dan sikap

Dengan melakukan suatu tindakan dan belajar, individu akan memperoleh kepercayaan dan sikap, termasuk perilaku belanjanya.⁴⁷ Pengalaman belajar tersebut kemudian membentuk keyakinan dan sikap individu dalam melakukan pembelian. Berdasarkan penjelasan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa terdapat empat faktor yang mempengaruhi munculnya perilaku konsumtif pada individu. Faktor-faktor tersebut yaitu faktor budaya, faktor sosial, factor pribadi, dan faktor psikologi.

d). Perilaku Konsumtif Dalam Perspektif Islam

Islam adalah agama yang ajarannya mengatur segala perilaku manusia dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. Begitu juga dalam masalah konsumsi, islam mengatur bagaimana manusia dapat melakukan kegiatan-kegiatan konsumsi yang membawa manusia berguna bagi kemaslahatan hidupnya. Perilaku konsumsi dalam Al-Qur'an dan Assunnah yang seperti makan dan minum yang cukup, melakukan pekerjaan yang bermanfaat (menuntut ilmu, sholat, berdoa) membantu orang lain dalam kebaikan, bersedekah, merayakan Hari Raya dengan tidak berlebihan, dan lain sebagainya.

Konsumsi pada hakikatnya adalah mengeluarkan sesuatu dalam rangka memenuhi kebutuhan. Konsumsi meliputi keperluan, kesenangan dan kemewahan. Kesenangan atau keindahan batas yang dibutuhkan oleh tubuh dan tidak pula melampaui batas-batas makanan yang diharamkan. Konsumen muslim tidak akan melakukan permintaan terhadap barang sama

⁴⁷ Hartimbul Ginting, Nembah F. 2011. Manajemen Pemasaran. Bandung: CV Yrama Widya

banyak denegasi pendapatan, sehingga pendapatan habis. karena mereka mempunyai kebutuhan jangka pendek (di dunia) dan kebutuhan jangka panjang (di akhirat).⁴⁸

Pada dasarnya setiap manusia mempunyai kecenderungan berperilaku konsumtif, akan tetapi tidak semua bisa menyalurkannya. Dalam Surat Al-Isra' dianjurkan untuk membelanjakan harta yang kita miliki sesuai dengan syara'. Tidak berlebih-lebihan dan juga tidak kikir. Inilah yang disebut kesederhanaan dalam Islam.

Dalam surat Al-Isra' ayat 26 menerangkan”:

وَأْتِنَا الْقُرْبَىٰ حَقَّهُ وَالْمِسْكِينَ وَابْنَ السَّبِيلِ وَلَا تُبَذِّرْ تَبْذِيرًا إِنَّ الْمُبَذِّرِينَ كَانُوا
إِخْوَانَ الشَّيَاطِينِ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا

Artinya: *“Dan berikanlah hak untuk hidup berbahagialah kepada kaum keluarga, kaum sengsara dan wisatawan agama. Namun jangan engkau hambur-hamburkan secara boros”*.

Ayat diatas melarang kita untuk berbuat berlebih-lebihan dalam hal makan, berhias (berpakaian), serta dalam belanja. Perilaku konsumtif adalah perilaku membeli yang tidak didasarkan pada kebutuhan pokok, membeli hanya karena keinginan semata sehingga menimbulkan sesuatu yang berlebihan dan menghambur-hamburkan uang, perilaku konsumtif bisa mengakibatkan seseorang menjadi sombong serta mengakibatkan seseorang bisa berbuat apa saja, termasuk berbohong. Oleh karena itulah, kita dilarang untuk berperilaku konsumtif secara berlebihan. Karena sesungguhnya Allah tidak menyukai sesuatu yang berlebih-lebihan.

⁴⁸ Ascarya dan Yumanita, Diana.2005. Bank Syariah: Gambaran Umum. Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan (PPSK) Bank Indonesia. Jakarta.

2. Tinjauan Tentang Kepercayaan Diri

a). Pengertian Kepercayaan Diri

Maslow menyatakan bahwa percaya diri merupakan modal dasar untuk pengembangan aktualis diri. Dengan percaya diri orang akan mampu mengenal dan memahami diri sendiri. Sementara itu, kurangnya, percaya diri akan menghambat pengembangan potensi diri. Jadi orang yang kurang percaya diri akan menjadi seseorang yang pesimis dalam menghadapi tantangan, takut dan ragu-ragu untuk menyampaikan gagasan, serta bimbang dalam menentukan pilihan dan sering membanding-bandingkan dirinya dengan orang lain. Dapat di simpulkan bahwa percaya diri dapat diartikan bahwa suatu kepercayaan akan kemampuan sendiri yang menandai dan menyadari kemampuan yang dimiliki dapat di manfaatkan secara tepat.⁴⁹

Arie Prima Usman Kadi dalam Jurnalnya ada penjelasan dari Lauster dalam Surya mendefinisikan kepercayaan diri sebagai suatu sikap atau keyakinan atas kemampuan diri sendiri, sehingga dalam tindakan-tindakannya tidak terlalu cemas, merasa bebas untuk melakukan hal-hal yang sesuai dengan keinginan dan tanggung jawab atas perbuatannya, sopan dalam berinteraksi dengan orang lain, memiliki dorongan prestasi serta dapat mengenal kelebihan dan kekurangan diri sendiri. Terbentuknya kemampuan percaya diri adalah suatu proses belajar bagaimana merespon berbagai rangsangan dari luar dirinya melalui interaksi dengan lingkungannya.⁵⁰

⁴⁹ Kartono, Kartini, *Psikolog Anak* (Jakarta: Alumni, 2000), 202

⁵⁰ Arie Prima Usman Kadi, "Hubungan Kepercayaan Diri dan *Self Regulated Learning* Terhadap Prokrastinasi Akademik Pada Mahasiswa Psikologi Tahun 2013 (Mahasiswa Psikologi Universitas Mulawarman)." *eJournal Psikologi*, 2016, 4 (4) : 463

Kepercayaan diri adalah salah satu aspek kepribadian yang penting pada seseorang. Kepercayaan diri adalah keyakinan bahwa seseorang mampu menanggulangi suatu masalah dengan situasi terbaik dan dapat memberikan sesuatu yang menyenangkan bagi orang lain. Kepercayaan diri merupakan atribut yang sangat berharga pada diri seseorang dalam kehidupan bermasyarakat, tanpa adanya kepercayaan diri akan menimbulkan banyak masalah pada diri seseorang. Hal tersebut dikarenakan dengan kepercayaan diri, seseorang mampu untuk mengaktualisasikan segala potensinya. Kepercayaan diri merupakan urgen untuk dimiliki setiap individu. Kepercayaan diri diperlukan baik oleh seseorang anak maupun orang tua, secara individual maupun kelompok.⁵¹

Lauster mendefinisikan bahwa kepercayaan diri di peroleh dari pengalaman hidup, yang memiliki aspek kepribadian yang berupa keyakinan akan kemampuan diri seseorang sehingga tidak terpengaruh oleh orang lain dan dapat bertindak sesuai kehendak, gembira, optimis, cukup toleran, dan bertanggung jawab.⁵²

Kepercayaan diri merupakan suatu keyakinan dalam jiwa manusia bahwa tantangan hidup apapun harus dihadapi dengan berbuat sesuatu. Kepercayaan diri itu lahir dari kesadaran bahwa jika memutuskan untuk melakukan sesuatu, sesuatu itu pula yang harus dilakukan. Kepercayaan diri itu akan datang dari kesadaran seorang individu bahwa individu tersebut memiliki tekad untuk melakukan apapun, sampai tujuan yang ia inginkan tercapai.⁵³

⁵¹ M. Nur Ghufro dan Rini Risnawita S, *Teori-Teori Psikologi* (Yogyakarta: AR-RUZZ MEDIA, 2011), 34.

⁵² Ibid., 34

⁵³ Kadek Suhardita. "Efektivitas Penggunaan Teknik Permainan dalam Bimbingan Kelompok untuk Meningkatkan Percaya Diri Siswa." *Jurnal Penelitian Pendidikan. Universitas Pendidikan Indonesia*. Edisi Khusus No.1, Agustus 2011.

Berdasarkan beberapa pengertian tersebut, maka dapat ditarik kesimpulan kepercayaan diri adalah kesadaran individu akan kekuatan dan kemampuan yang dimilikinya, meyakini adanya rasa percaya dalam dirinya, merasa puas terhadap dirinya baik yang bersifat batiniah maupun jasmaniah, dapat bertindak sesuai dengan kepastiannya serta mampu mengendalikannya dalam mencapai tujuan yang diharapkannya.

b). Aspek-Aspek Kepercayaan Diri

Dalam Jurnal Penelitian Pendidikan oleh Kadek Suhardita dijelaskan bahwa menurut Peter Lauster (1990) seseorang yang percaya diri adalah mereka yang memiliki beberapa hal di bawah ini:⁵⁴

- Optimis
yaitu senantiasa memiliki harapan terhadap segala hal. Sehingga orang yang optimis adalah orang yang selalu berpengharapan atau berpandangan baik dalam menghadapi segala hal, sikapnya positif, dan terbuka.
- Mandiri
yaitu suatu keadaan dapat berdiri sendiri. Orang mandiri berarti ia dapat berdiri sendiri dan tidak bergantung pada orang lain.
- Memiliki ambisi yang tidak berlebihan
Ambisi adalah dorongan untuk mencapai sukses. Memiliki ambisi yang tidak berlebihan artinya memiliki dorongan dan berusaha ingin mencapainya dengan tetap memiliki pertimbangan-pertimbangan yang bijaksana.
- Tidak mementingkan diri sendiri

⁵⁴ Lauster, Peter. 1997. Tes Kepribadian (Terjemahan D. H. Gulo). Jakarta: Gaya Media Pratama.

Artinya orang yang tidak selalu berorientasi pada diri sendiri secara terus menerus tetapi mau mempedulikan orang lain.

- Toleran

yaitu dapat bersikap atau bersifat menenggang (menghargai, membiarkan, membolehkan) pendirian (pendapat, pandangan, kepercayaan, kebiasaan, kelakuan, dan sebagainya) yang berbeda atau bertentangan dengan pendirian sendiri.

- Tidak berlebihan dan tidak melakukan kompensasi dari keterbatasannya

Orang yang tidak berlebihan berarti mampu menampilkan dirinya secara wajar dan apa adanya tanpa rasa malu. Ia juga tidak perlu menutup-nutupi kekurangannya dengan cara-cara yang menarik perhatian orang lain.

- Berhati-hati dengan tidak berlebihan

Orang yang dapat berhati-hati secara tidak berlebihan berarti ia mampu menangkap fakta secara objektif, sehingga dapat bersikap dengan pertimbangan tepat tetapi tetap waspada.

b). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kepercayaan Diri

Rasa percaya diri dipengaruhi juga oleh beberapa faktor yang dapat digolongkan menjadi dua, yaitu faktor internal dan faktor eksternal.⁵⁵

1. Faktor Internal

- Konsep diri

⁵⁵ Ghufroon M. Nur, Rini Risnawati S. (2010). Teori-teori Psikologi. Ar Ruz Media : YogJakarta

Terbentuknya percaya diri pada seseorang diawali dengan perkembangan konsep diri yang diperoleh dalam pergaulan suatu kelompok. Konsep diri merupakan gagasan tentang dirinya sendiri. Seseorang yang mempunyai rasa rendah diri biasanya mempunyai konsep diri negatif, sebaliknya orang yang mempunyai rasa percaya diri akan memiliki konsep diri positif.

- Harga diri

Yaitu penilaian yang dilakukan terhadap diri sendiri. Orang yang memiliki harga diri tinggi akan menilai pribadi secara rasional dan benar bagi dirinya serta mudah mengadakan hubungan dengan individu lain. Orang yang mempunyai harga diri tinggi cenderung melihat dirinya sebagai individu yang berhasil percaya bahwa usahanya mudah menerima orang lain sebagaimana menerima dirinya sendiri.

- Kondisi fisik

Perubahan kondisi fisik berpengaruh pada percaya diri. Penampilan fisik merupakan penyebab utama rendahnya harga diri dan percaya diri seseorang.

- Pengalaman hidup

Pengalaman yang mengecewakan seringkali menjadi sumber timbulnya rasa rendah diri, lebih-lebih jika pada dasarnya seseorang memiliki rasa tidak aman, kurang kasih sayang dan kurang perhatian.

2. Faktor Eksternal

- Pendidikan

Pendidikan mempengaruhi percaya diri seseorang. Tingkat pendidikan yang rendah cenderung membuat individu merasa di bawah kekuasaan yang lebih, sebaliknya individu yang pendidikannya lebih tinggi cenderung akan menjadi mandiri dan tidak perlu bergantung pada individu lain. Individu tersebut akan mampu memenuhi keperluan hidup dengan rasa percaya diri dan kekuatannya dengan memperhatikan situasi dari sudut kenyataan.

- Lingkungan dan pengalaman hidup

Lingkungan disini merupakan lingkungan keluarga dan masyarakat. Dukungan yang baik yang diterima dari lingkungan keluarga seperti anggota keluarga yang saling berinteraksi dengan baik akan memberi rasa nyaman dan percaya diri yang tinggi. Begitu juga dengan lingkungan masyarakat semakin bias memenuhi norma dan diterima oleh masyarakat, maka semakin lancar harga diri berkembang.

c). Meningkatkan Kepercayaan Diri

Menurut Santrock yang menyebutkan ada empat cara meningkatkan rasa kepercayaan diri yaitu: ⁵⁶

- a. Mengidentifikasi penyebab kurang kepercayaan diri dan identifikasi domain-domain kompetensi diri yang penting. Remaja memiliki tingkat rasa percaya diri yang tinggi ketika mereka berhasil di dalam domain-domain kompetensi yang penting, yaitu kompetensi dalam domain-domain diri yang penting merupakan langkah yang penting untuk memperbaiki tingkat kepercayaan diri.

⁵⁶ Santrock, W. John. *Perkembangan Anak: Edisi Kesebelas: Jilid 2*. (Jakarta: Erlangga, 2007), 355.

- b. Memberi dukungan emosional dan penerimaan sosial
Dukungan emosional dan persetujuan sosial dalam bentuk konfirmasi dari orang lain merupakan pengaruh bagi rasa kepercayaan diri remaja, seperti guru, teman sebaya dan keluarga.
- c. Prestasi dengan membuat prestasi melalui tugas-tugas yang telah diberikan secara berulang-ulang.
- d. Mengatasi masalah Menghadapi masalah dan selalu berusaha untuk mengatasinya. Rasa kepercayaan diri dapat juga meningkat ketika remaja mengalami suatu masalah dan berusaha untuk mengatasinya, bukan hanya menghindarinya.

d). Kepercayaan Diri Dalam Perspektif Islam

perbedaan manusia dengan makhluk lain yaitu manusia hidup bermasyarakat. Perhubungan pikiran, senang dan susah diantara kita dengan sesama manusia teramat eratnya, sehingga kita tidak dapat memisahkan diri dengan orang lain.

Untuk mencapai sebuah kesuksesan dalam hidup sangat perlu adanya kepercayaan terhadap diri sendiri. Untuk mendapatkan kepercayaan diri sendiri, manusia harus melalui proses. Proses awal yang terjadi bahwa manusia itu harus mencapai adanya Allah SWT, karena Dialah maha segalanya yang menguasai seluruh jagad raya. Hanya kepada-Nya manusia diharuskan berserah diri. Sebagai seorang muslim sepatutnya percaya kepada dirinya sendiri dan unsur yang paling mampu memberikan kepada manusia sikap percaya diri adalah iman.

Salah satu ciri orang yang percaya diri adalah mempunyai sifat optimis. Optimis adalah salah satu sikap yang selalu berpenghargaan (berpandangan) baik dalam

menghadapi segala hal. Optimis adalah lawan kata dari putus asa. Putus asa timbul karena tiada kemauan hati dan raga untuk mencari dan meyakini rahmat Allah SWT. Sikap optimis merupakan kebutuhan pokok yang sangat diperlukan oleh orang yang menempuh jalan Allah SWT. Optimis timbul dari rasa gembira dengan kemurahan Allah SWT. dan karunia-Nya serta perasaan lega menanti kemurahan dan anugrah-Nya karena percaya akan kemurahan Tuhannya seperti yang dijelaskan dalam surat Ali-Imran ayat 139, yang berbunyi sebagai berikut:

وَلَا تَهِنُوا وَلَا تَحْزَنُوا وَأَنْتُمْ الْأَعْلَوْنَ إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ

Artinya: *“Dan janganlah kamu lemah, dan janganlah (pula) kamu bersedih hati. Padahal kamulah orang-orang yang paling tinggi (derajatnya), jika kamu orang-orang yang bermain”*.

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa seseorang harus selalu optimis, optimis adalah suatu sikap yang selalu berpengharapan (berpandangan) baik dalam menghadapi segala hal. Sikap optimis merupakan kebutuhan pokok yang sangat diperlukan oleh orang menempuh jalan Allah. Orang yang mempunyai sikap optimis ialah orang yang mempunyai kelestarian dalam menjalankan ketaatan dan menegakkan semua yang dituntut oleh keimannanya.

3. Perilaku Konsumtif yang berkaitan dengan Kepercayaan Diri

Perilaku konsumtif merupakan keinginan untuk mengonsumsi barang-barang yang sebenarnya kurang diperlukan secara berlebihan untuk mencapai kepuasan maksimal. James F. Engel mengemukakan bahwa perilaku konsumtif dapat didefinisikan sebagai tindakan-tindakan individu yang secara langsung terlibat dalam usaha memperoleh

dan menggunakan barang-barang jasa ekonomis termasuk proses pengambilan keputusan yang mendahului dan menentukan tindakan-tindakan tersebut.⁵⁷ Perilaku konsumtif bisa dilakukan oleh siapa saja. Keinginan masyarakat dalam era kehidupan yang modern untuk mengonsumsi sesuatu tampaknya telah kehilangan hubungan dengan kebutuhan yang sesungguhnya. Perilaku konsumtif sering kali dilakukan secara berlebihan sebagai usaha seseorang untuk memperoleh kesenangan atau kebahagiaan meskipun sebenarnya kebahagiaan yang diperoleh hanya bersifat semu.

Perilaku membeli yang berlebihan tidak lagi mencerminkan usaha manusia untuk memanfaatkan uang secara ekonomis, namun perilaku konsumtif dijadikan sebagai suatu sarana untuk menghadirkan diri yang ditinjau dari kepercayaan diri seorang remaja santri putri. Perilaku tersebut menggambarkan sesuatu yang tidak rasional dan bersifat kompulsif sehingga secara ekonomis menimbulkan kecemasan dan rasa tidak aman. Selain itu, remaja santri putri sebagai konsumen dalam membeli suatu produk bukan lagi untuk memenuhi kebutuhan semata-mata, tetapi juga keinginan untuk memuaskan kesenangannya, keinginan tersebut sesekali mendorong seseorang untuk membeli barang yang sebenarnya tidak dibutuhkan. Hal ini dapat ditinjau dari kepercayaan diri remaja santri putri sehingga dapat dilihat dari pembelian produk oleh konsumen yang bukan lagi untuk memenuhi kebutuhan semata tetapi juga keinginan untuk meniru orang lain yaitu agar mereka tidak berbeda dengan anggota kelompok lainnya atau bahkan untuk menjaga gengsi agar tidak ketinggalan jaman sehingga remaja santri putri dapat percaya diri atas dirinya.

⁵⁷ James F. Engel. All, (1968). Consumer Behavioral. Illinois: The Dryden Press.

Yang menyebabkan timbulnya perilaku konsumtif yaitu keputusan pembelian yang didominasi oleh faktor emosi, juga bisa oleh faktor lingkungan seperti bagaimana individu menampilkan diri secara fisik, hal ini agar sesuai dengan komunitas mereka atau bisa juga dengan pengaruh dari diri mereka sendiri yang ingin tampil menjadi pribadi diri mereka namun dengan adanya kurangnya kepercayaan diri itulah mereka cenderung berperilaku konsumtif semata-mata agar mereka bisa tampil percaya diri, sehingga keinginan ini mendorong remaja untuk cenderung berperilaku konsumtif.

Santrock mengatakan bahwa penampilan fisik merupakan suatu kontribusi yang sangat berpengaruh pada rasa percaya diri.⁵⁸ Penampilan fisik secara konsisten berkorelasi paling kuat dengan rasa percaya diri secara umum. Percaya diri merupakan salah satu aspek kepribadian yang sangat penting dalam kehidupan manusia. Orang yang percaya diri yakin atas kemampuan mereka sendiri serta memiliki pengharapan yang realistis, bahkan ketika harapan mereka tidak terwujud, mereka tetap berpikiran positif dan dapat menerimanya. mengatakan bahwa kebutuhan yang paling penting adalah kebutuhan akan rasa percaya diri dan rasa superioritas.

Terbentuknya kepercayaan diri pada seseorang diawali dengan perkembangan konsep diri yang diperoleh dalam pergaulan suatu kelompok. Seseorang yang mempunyai rasa rendah diri biasanya mempunyai konsep diri negatif, sebaliknya orang yang mempunyai rasa percaya diri akan memiliki konsep diri positif. Ketika melakukan pembelian, biasanya seorang remaja memilih produk yang sesuai dengankonsep dirinya. Orang yang percaya diri akan lebih mungkin mendapatkan

⁵⁸ Santrock (2003) John W. Adolescence. Perkembangan Remaja. Edisi Keenam. Jakarta: Erlangga.

kualitas yang besar dalam hal harga diri, penghargaan diri dan pemahaman diri.⁵⁹

Penyebab dari perilaku konsumtif yang dilakukan remaja santri putri adalah kurangnya pengendalian diri, seperti yang dikemukakan oleh Tambunan bahwa ada perilaku pembelian impulsif pada remaja dalam melakukan pembelian, mereka akan cenderung mengikuti keinginan sesaat dan emosi semata jika remaja kurang memiliki pengendalian diri yang baik. Seseorang melakukan pembelian impulsif karena tidak dapat mengendalikan atau mengatasi dorongan untuk membeli sesuatu. Rendahnya pengendalian diri tersebut yang membuat seseorang remaja menjadi konsumtif.

Individu yang memiliki rasa percaya diri dalam lingkungan sosial selalu bersifat terbuka, terus terang, berani mengambil tantangan dan berani menjelaskan ide-ide ataupun pilihan-pilihannya. Jika diperhatikan, saat ini sudah banyak remaja santri putri yang gemar berbelanja atau biasa disebut shopping yang tampaknya sudah berkembang menjadi gaya hidup di kalangan pesantren. Belakangan ini menimbulkan perilaku konsumtif. Konsumtif maksudnya mengonsumsi barang yang sebenarnya kurang dibutuhkan, tapi diupayakan secara berlebihan untuk mencapai kepuasan maksimal.

Remaja saat ini melakukan perilaku konsumtif untuk bergaya-gaya dengan teman-teman sekelompoknya, jadi bisa dikatakan bahwa remaja saat ini kurang percaya diri terhadap dirinya sendiri dan menutupi kurangnya kepercayaan diri tersebut, remaja belanja barang yang sebetulnya tidak begitu penting dan hanya berfungsi untuk menjadi lebih bergaya. Saat ini remaja ingin menutupi kurangnya kepercayaan dirinya dengan membeli barang-barang bermerek, namun tidak semua

⁵⁹ Jaelani, 1999. "Psikologi Perkembangan" Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.

orang memiliki kemampuan finansial yang rendah akan melakukan segala hal agar bisa meningkatkan kepercayaan dirinya seperti membeli barang yang hampir sama tetapi dengan harga yang murah dan tentu saja dengan kualitas dibarengi dengan barang yang asli.

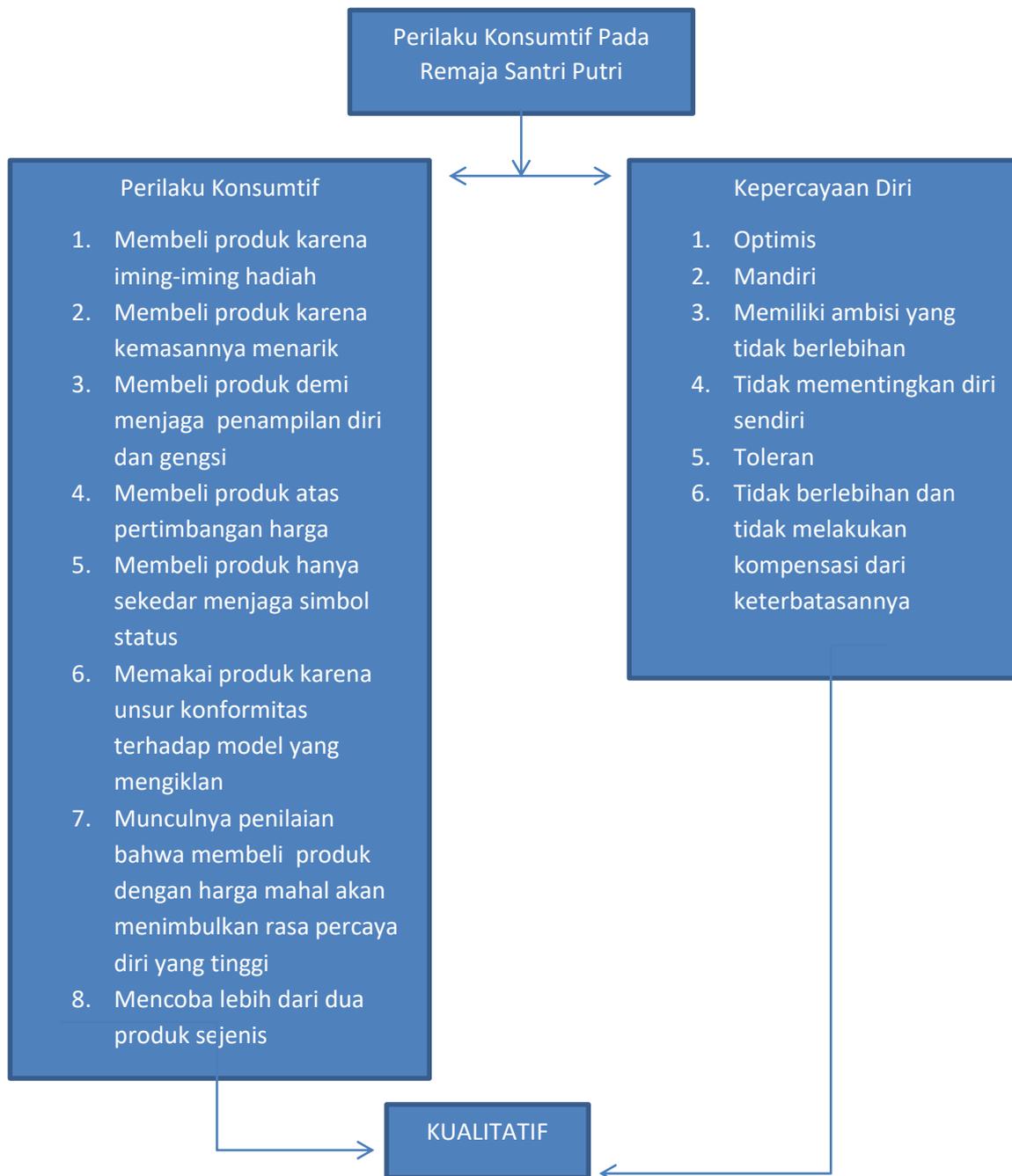
Terdapat beberapa yang menawarkan sebuah produk yang ditunjukkan kepada khalayak termasuk dalam lingkup pesantren salah satunya yang bertujuan untuk mempersuasi remaja santri untuk melakukan suatu tindakan memakai produk yang ditawarkan dari teman-teman sebayanya yang menggambarkan seseorang yang tidak percaya diri hingga akhirnya menjadi luarbiasa percaya diri setelah menggunakan suatu produk atau barang terutama iklan-iklan kosmetik, perawatan tubuh dan berbagai model baju masa kini yang sedang trending misalnya. Biasanya santri yang menyanggah jabatan di pondok pesantren tidak menutup kemungkinan akan berperilaku konsumtif, karena hal berpengaruh pada kenaikan status sosialnya untuk menyesuaikan dengan statusnya yang baru atau untuk tampil lebih percaya diri dalam berinteraksi dengan kelompok barunya. Ada juga beberapa santri yang menggunakan barang-barang bermerk untuk menutupi ketidakpercayaan diri akan fisiknya. Orang yang seperti ini maka akan cenderung berperilaku konsumtif karena kurang kepercayaan dalam dirinya.

Fatimah mengemukakan salah satu ciri seseorang yang mempunyai rasa percaya diri adalah mempunyai pengendalian diri yang baik (tidak *moody* dan emosi stabil). Karena itu, remaja yang memiliki kepercayaan diri yang tinggi maka ia akan mampu mengendalikan diri dengan baik sehingga remaja tersebut tidak akan berperilaku konsumtif. Sebaliknya, seorang remaja yang memiliki kepercayaan diri yang rendah, ia akan kurang mampu mengendalikan diri dengan baik sehingga akan

berperilaku konsumtif ketika melakukan pembelian. Remaja tersebut akan cenderung membeli apapun tanpa memperdulikan fungsi dan prioritas barang yang dibelinya. Maka dari itu, rendahnya pengendalian diri membuat remaja menjadi konsumtif dengan tujuan agar menjadi percaya diri. Jika demikian, maka dapat dikatakan bahwa perilaku konsumtif adalah suatu upaya kompensasi dari ketidakpercayaan diri.⁶⁰

⁶⁰ *Fatimah, Enung. (2006). Psikologi Perkembangan. Bandung: Pustaka Setia.*

C. Alur Pikir Penelitian



Gambar 2.1 Kerangka Konseptual

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu kualitatif berbasis lapangan (field research). Karena dalam penelitian nantinya akan menghasilkan data yang diperoleh dari hasil wawancara terhadap informan yang kemudian data tersebut bersifat deskriptif atau berupa kata-kata yang tertulis. Menurut Bigdan dan Taylor, kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data dan deskriptif berupa kata-kata tertulis dan lisan dari orang-orang dan berperilaku yang dapat diamati juga diarahkan pada latar dan individu secara holistik (utuh).⁶¹ Sedangkan alasan menggunakan studi lapangan dalam penelitian ini yaitu obyek permasalahan yang dikaji tentang Analisis Perilaku Konsumtif Ditinjau Dari Kepercayaan Diri Remaja Sntri Putri Di Pondok Pesantren Putri Utara Darussalam. Dengan menggunakan jenis penelitian ini diharapkan peneliti dapat memperoleh informasi mendalam tentang peristiwa, lingkungan dan situasi tertentu yang memungkinkan untuk mengungkapkan atau memahami suatu hal.

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini ialah pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif merupakan metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek alamiah, di mana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi.⁶² Pendekatan kualitatif digunakan untuk menggali informasi secara mendalam terkait dengan masalah penelitian.

⁶¹ Imam Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif Teori dan Praktek* (Jakarta: Bumi Aksara, 2013). 82.

⁶² Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 1.

Disini saya mengambil teknik Kualitatif dengan judul “Analisis Perilaku Konsumtif Ditinjau Dari Kepercayaan Diri Pada Remaja Santri Putri Utara Darussalam” karena teknik pengumpulan datanya lebih mudah di bandingkan menggunakan teknik kuantitatif.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mendapat gambaran dan informasi yang lebih jelas, lengkap, serta memungkinkan dan mudah bagi peneliti untuk melakukan penelitian observasi. Oleh karena itu, maka penulis menetapkan lokasi penelitian adalah tempat di mana penelitian akan dilakukan. Dalam hal ini, lokasi penelitian terletak di Pondok Pesantren Putri Utara Darussalam. Penelitian ini dilakukan pada bulan Januari 2022.

C. Kehadiran Peneliti

Peneliti disini menganalisis data, merencanakan, mengumpulkan data dan menafsirkan hasil penelitian dengan semua dari pengumpulan data yang telah diteliti.

D. Subjek Penelitian

Subjek penelitian ini memiliki kriteria:

- a. Usia 17 thn- 19 thn
- b. Perempuan
- c. Memiliki kecenderungan perilaku konsumtif
- d. Memiliki rasa percaya diri yang rendah sehingga berperilaku konsumtif

E. Data dan Sumber Data

Sumber Data yang baik adalah yang dapat diyakini kevalidannya dan dapat menghadirkan bukti-bukti sehingga dalam penelitian dibagi menjadi dua yakni primer dan sekunder. pengertian dari data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data, dan data sekunder adalah data yang diperoleh dari dokumen-dokumen penting yang sudah jadi

(tersedia) data ini merupakan pelengkap atau pendukung dari data primer.⁶³

Adapun keterangan dari sumber data primer dan sekunder sebagai berikut:

a. Data primer

untuk mendapatkan data primer ini, peneliti melakukan observasi di Pondok Pesantren Putri Utara Darussalam dan mewawancarai santri yang merasa kurang percaya diri dengan penampilannya. Serta peneliti juga mengamati aktivitas santri yang terkait dengan perilaku konsumtif. Selain itu, peneliti juga mewawancarai rekan santri lainnya yang serumpun dengan subjek tersebut.

b. Data sekunder

dalam penelitian ini, sumber data yang peneliti ambil yaitu buku-buku, dan dokumentasi lembaga, yang mendukung dari data primer dan relevan dengan pokok permasalahan serta masih ada kolerasinya dengan penelitian ini.

F. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, Karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data.⁶⁴ Untuk memperoleh data yang valid dan relevan dengan objek penelitian, maka peneliti menggunakan beberapa metode antara lain adalah sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan. Para ilmuwan hanya dapat bekerja berdasarkan data, yaitu fakta mengenai dunia kenyataan yang diperoleh melalui observasi.⁶⁵ Dalam penelitian ini peneliti

⁶³ Sugiyono (2015). Metode Penelitian Kombinasi Tipografi dalam Desain Grafis. Jakarta: PT. Gramedia. Bahasa Rupa dalam Pariwisata Poster. Bandung: Kelir.

⁶⁴ Sugiyono (2016). Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan (Kuantitatif, kualitatif, dan RdD). Bandung: Alfabeta

⁶⁵ Sugiyono “ metode penelitian kualitatif”,.....,106

dapat mengamati terhadap perilaku konsumtif yang ditinjau dari kepercayaan diri remaja santri putri di pondok pesantren putri utara darussalam.

Dari observasi yang peneliti lakukan, ada beberapa santri yang mengalami kurangnya kepercayaan diri terhadap penampilan mereka, sehingga mereka terdorong untuk berperilaku konsumtif.

2. Wawancara

Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat di konstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.⁶⁶ Wawancara dalam penelitian ini dilakukan dengan teknik wawancara yang langsung terjun kedalam fokus penelitian yakni Bagaimana perilaku konsumtif yang berkaitan dengan kepercayaan diri remaja santri putri, apa saja faktor pendorong kepercayaan diri pada remaja santri putri, adapun instrumen pengimulan datanya berupa wawancara terstruktur dengan mewawancarai subjek langsung, musrifah subjek serta santri-santri pondok pesantren putri utara darussalam.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk gambar, tulisan, atau karya-karya dari seseorang. Dokumen yang berbentuk gambar, peraturan, karya seni dan film.⁶⁷ Dalam penelitian ini dilakukan dengan data yang dihasilkan dari lapangan peneliti yakni santri di pondok pesantren putri utasa darussalam banyuwangi.

G. Keabsahan Data

Penelitian ini pemeriksaan keabsahan data menggunakan model triangulasi yaitu mengumpulkan suatu data sekaligus memeriksa kebenaran data yang diperoleh. triangulasi dapat diartikan sebagai teknik pengumpulan data dan sumber yang ada sekaligus memeriksa kredibilitas data yang diperoleh dengan observasi , wawancara dan dokumentasi.⁶⁸ Ada tiga macam triangulasi

⁶⁶ Sugioyono “ metode penelitian kualitatif” ,.....,114

⁶⁷ Sugiyono “ metode penelitian kualitatif” ,.....,124

⁶⁸ Sugiyono (2015). Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods). Bandung: Alfabeta. Sachari, Agus (2003).

dalam teknik pemeriksaan untuk mencapai keabsahan diantaranya.⁶⁹

1. Triangulasi data

Menggunakan berbagai sumber data, seperti dokumentasi, arsip, hasil wawancara, hasil observasi atau juga dengan mewawancarai lebih dari satu objek yang dianggap memiliki sudut pandang yang berbeda.

2. Triangulasi teori

Penggunaan berbagai teori yang berlainan untuk memastikan bahwa data yang dikumpulkan sudah melalui syarat. Kemudian dipergunakan untuk menguji terkumpulnya data.

3. Triangulasi metode

Penggunaan metode untuk meneliti suatu hal, seperti metode wawancara dan observasi. Dalam penelitian ini ,penelioti menggunakan metode wawancara yang ditunjang dengan metode observasi dan dokumentasi. Hal ini hanya membandingkan antara hasil wawancara, obsevasi, dan dokumentasi, untuk menguji hasil data yang telah dikumpulkan.

Disini peneliti menggunakan tiga macam triangulasi dalam teknik pemeriksaan untuk mencapai keabsahan data yaitu dengan menggunakan triangulasi data, kemudian selanjutnay akan menggunakan triangulasi data metode dan yang terakhir menggunakan triangulsai teori.

H. Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain sehingga dapat mudah dipahami, dan temuannya dapat diinformasikan pada orang lain. Analisis data dilakukan dengan mengorganisasikan data, menjabarkannya ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat

⁶⁹ Afrizal. 2016. Metode Penelitian Kualitatif: Sebuah upaya Mendukung Penggunaan. Penelitian Kualitatif dalam Berbagai Disiplin Ilmu. Jakarta: PT. Imron, ali. 2012.

kesimpulan yang dapat diceritakan pada orang lain.⁷⁰ Analisis data dalam penelitian kualitatif terbagi menjadi 3, yaitu:

1. Reduksi Data

Mereduksi data berarti merangkum atau memilih pada hal-hal yang penting dan pokok untuk diteruskan. Hal ini dilakukan setelah data sudah terkumpul semua. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan tahap selanjutnya.

Adapun proses mereduksi data pada penelitian ini akan dijelaskan dibawah ini:

- a) Peneliti merangkum hasil catatan lapangan selama proses penelitian yang masih acak dan mejadikannya kedalam bentuk yang lebih mudah dipahami.
- b) Peneliti menyusun data tersebut dengan bentuk kalimat sederhana yang berkaitan dengan fokus dengan masalah.

Penyusunan ini tidak hanya bentuk kalimat saja namun berupa paragraf penuh.

2. Penyajian Data

Setelah dilakukan reduksi data, maka langkah selanjutnya adalah menyajikan data. Melalui penyajian data tersebut, maka data dapat tersusun dalam pola hubungan, sehingga akan mudah dipahami. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori dan sejenisnya. Penyajian data dalam penelitian ini dipaparkan dalam bentuk naratif.

3. Penarikan Kesimpulan

⁷⁰ Sugiyono "Metode Penelitian Kualitatif", ..., 130

Kesimpulan akhir tidak akan terjadi sampai pada waktu proses pengumpulan data berakhir. Kesimpulan ini selanjutnya akan ditarik setelah tidak ditemukan lagi informasi mengenai fokus penelitian yang telah diteliti.⁷¹

I. Tahapan-Tahapan Penelitian

Tahapan penelitian ini ada tiga, yaitu tahap perencanaan, tahap pelaksanaan dan tahap penyelesaian. Penjelasan lengkapnya adalah sebagai berikut:

a. Tahap perencanaan

Tahap perencanaan adalah tahap dalam proses penelitian. Pada tahapan ini peneliti menentukan masalah apa yang akan diteliti dengan mempertimbangkan keadaan yang ada dilapangan. Selain itu, peneliti juga merumuskan masalah dan batas masalah yang akan diteliti. Tahap perencanaan juga adalah tahapan dimana peneliti akan memilih lokasi dan objek penelitian yang berkesinambungan dengan masalah yang diangkat, disusul dengan hipotesa (dugaan sementara) masalah dan persiapan yang akan digunakan ketika proses penelitian.

b. Tahap Pelaksanaan

Tahap ini adalah tahapan ini dari proses penelitian, pada tahapan ini peneliti melakukan kegiatan analisis dan mengumpulkan data. Pengumpulan data dapat dilakukan dengan melakukan sesi wawancara, observasi, dan lain sebagainya dengan melibatkan objek atau konseli yang dijadikan sasaran penelitian juga melibatkan pihak-pihak yang dirasa mumpuni untuk dimintai data dan keterangan.

Analisis data sendiri adalah proses menguji, mengkategorikan, mengevaluasi, menyeleksi, membandingkan dan merenungkan data yang telah direkam juga meninjau kembali data

⁷¹ Meta Nur Kusuma Dewi, *Strategi coping stres anak broken home(studi kasus santri pondok pesantren darussalam putri utara)*(Program Studi Bimbingan Dan Konseling Islam Fakultas Dakwah Dan Komunikasi Islam Institut Agama Islam Darussalam Blokagung Banyuwangi Juli 2020), 34-36.

mentah dan terekam. Hal ini dimaksudkan untuk mendapatkan pemahaman dan penyimpulan data yang sesuai.

c. Tahap Penyelesaian

Tahap penyelesaian adalah tahap akhir dari rangkaian tahap penelitian, pada tahapan ini penelitian menulis secara rinci hasil dari penelitian yang telah didapatkan di lapangan. Tahapan ini juga merangkum proses evaluasi lanjutan atau pengecekan ulang dari data yang telah di dapat dengan lapanga, setelah dilakukan evaluasi pada tahapan analisis.

Sebagai tahapan akhir dari sebuah pencarian data penelitian, tahapan ini dikerjakan dengan mengembangkan kemampuan analisi ulang dan kejelian yang cermat terhadap data-data yang telah dikaji dan didapatkan dengan tujuan menghindari adanya kesimpangan data dari lapangan.

J. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah dalam penulisan proposal penelitian agar lebih sistematika, maka peneliti menyusun sistematika penulisan sebagai berikut:

- Bab I Pendahuluan

Di dalam bab ini diuraikan tentang latar belakang masalah, fokus penelitian, masalah penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian.

- Bab II Kajian Pustaka

Dalam bab ini menjelaskan beberapa bagian yaitu, penelitian terdahulu, kajian teori, dan kerangka konseptual.

- Bab III Metode Penelitian

Dalam bab ini membahas mengenai metode penelitian yaitu tentang jenis penelitian, lokasi dan waktu penelitian, kehadiran peneliti, subjek penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, keabsahan data, analisis data, tahapan-tahapan penelitian, dan sistematika penelitian.

BAB IV

PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN

A. Gambaran Umum Penelitian

Gambaran umum penelitian Pondok Pesantren Darussalam Blokagung Karangdoro Tegalsari Banyuwangi

a. Identitas Pondok Pesantren

1. Nama Pondok : Pondok Pesantren Darussalam
2. Alamat : Dusun : Blokagung
Desa : Karangdoro
Kecamatan : Tegalsari
Kabupaten : Banyuwangi
Profinsi : Jawa Timur
Telepon : (0333) 845972
Hp : 085288991951
Faximile : (0333) 845972
3. Tahun Berdiri : 15 Januari 1951
4. Nama Pendiri : KH. Mukhtar Syafa'at Abdul Ghofur
5. SK Menteri : Menteri Hukum dan HAM RI
Nomor: AHU-4237.AH.01.04
Tahun 2010
6. Nomor Statistik : 512035100012
7. Nomor Piagam Terdaftar : Kd. 15.30/3/PP.00.7/2140/2013
8. Nama Yayasan : DARUSSALAM
9. Alamat Yayasan : PP. Darussalam Blokagung

Karangdoro Tegalsari Banyuwangi

6849

10. Ketua Yayasan : KH. Ahmad Hisyam Syafa'at,
S.Sos.I, M.H
11. Jumlah Santri : 6.000 santri yang menetap
12. website : www.blokagung.net
13. Email : ponpes.darussalam@yahoo.com

Hasil data yang diperoleh dari wawancara dengan remaja santri putri di Pondok Pesantren Putri Utara Darussalam Blokagung, maka penelitian ini dapat menggunakan gambaran umum tentang Pondok Pesantren Putri Utara Darussalam Blokagung.

1. Sejarah berdirinya Pondok Pesantren Putri Utara Darussalam Blokagung

Pondok Pesantren Putri Utara adalah bagian dari Pondok Pesantren Darussalam, awal mula berdirinya Pondok Pesantren Putri Utara itu berasal dari banyak santri putri yang menyantiri di mbah Yai Syafa'at, dengan begitu mbah yai beserta istrinya yaitu ibu nyai Maryam mempunyai ide untuk membangun asrama untuk di tempat tinggal oleh santri-santri tersebut. Pondok Pesantren Putri Utara ini diasuh langsung oleh istri pertama mbah yai Syafa'at yaitu ibu nyai Maryam, ketika ibu nyai Maryam wafat dan putrinya mbah yai Syafa'at yang bernama Handariyatul Masruroh sudah menginjak usia dewasa maka hak asuh Pondok Pesantren Putri Utara di berikan kepada Handariyatul Masruroh.

Pondok Pesantren Putri Utara Darussalam berada dibawah asuhan Ibu Nyai HJ. Handariyatul Masruroh Syafa'at dan di ketuai oleh Ustadzh. Mahya Aliya. Total asrama Pondok pesantren Putri Utara yaitu 26 asrama dan terdapat juga bangunan asrama untuk kantor pesantren, kantor keamanan, dan kantor Madrasah Diniyah Al-Amiriyah. Santri Pondok Pesantren Putri Utara sekarang berjumlah kurang lebih 2.452 dan setiap tahunnya selalu bertambah.

Ketua Pondok Pesantren Putri Utara yaitu Ustadzh. Mahya Aliya berkeinginan untuk mewujudkan cita-cita pengasuh Pondok Pesantren Putri Utara Darussalam (Ibu Nyai Hj. Handariyatul Masruroh) yaitu santri berkualitas secara intelektual, inovasi yang tinggi terhadap keilmuwan, dan pergerakan perempuan yang memiliki kekreatifan.

1. Lokasi Pondok Pesantren Putri Utara Darussalam Blokagung

Lokasi Pondok Pesantren Putri Utara tepat di sebelah kanannya Pondok Pesantren Putra dan berhadapan dengan Pondok Pesantren Putri bagian selatan yang diasuh oleh istri kedua mbah yai Syafa'at. Asrama Pondok Pesantren Putri Utara ini menjadi satu lingkup dengan ndalem/rumah pengasuh Pondok Pesantren Putri Utara yaitu Ibu Nyai HJ. Handariyatul Masruroh.

2. Daerah Asal Santri

Adapun jumlah santri Pondok Pesantren Darussalam ± santri, yang berasal dari berbagai daerah antara lain :

a. Provinsi Jawa Timur

- Kabupaten Banyuwangi
- Kabupaten Jember

- Kabupaten Situbondo
- Kabupaten Lumajang
- Kabupaten Tulungagung
- Kabupaten Pasuruan
- Kabupaten Blitar
- Kabupaten Trenggalek
- Kabupaten Ponorogo
- Kabupaten Madiun
- Kabupaten Ngawi
- Kabupaten Malang
- Kabupaten Jombang
- Kabupaten Bondowoso
- Kabupaten Lamongan
- Kabupaten Kediri
- Kabupaten Gresik
- Kabupaten Sidoarjo
- Kabupaten Bojonegoro
- Kabupaten Tuban
- Kabupaten Nganjuk
- Kabupaten Probolinggo
- Kabupaten Surabaya
- Kabupaten Pamekasan

b. Provinsi Jawa Tengah

- Kabupaten Semarang
- Kabupaten Jepara
- Kabupaten Banyumas
- Kabupaten Tegal
- Kabupaten Kendal
- Kabupaten Salatiga
- Kabupaten Magelang
- Kabupaten Solo
- Kabupaten Wonosobo
- Kabupaten Demak
- Kabupaten Kudus
- Kabupaten Kebumen
- Kabupaten Pekalongan
- Kabupaten Cilacap
- Kabupaten Pati
- Kabupaten Brebes
- Kabupaten Rembang
- Kabupaten Purworejo

c. Provinsi Daerah Istimewa :

- Kabupaten Sleman
- Kabupaten Yogyakarta
- Kabupatenen Bantul

d. Provinsi Jawa Barat :

- Kabupaten Bekasi
- Kabupaten Cirebon
- Kabupaten Garut
- Kabupaten Karawang
- Kabupaten Majalengka

e. Provinsi Banten

f. Provinsi Dki Jakarta (Jakarta Barat dan Jakarta Timur)

g. Daerah Diluar Jawa :

- Pulau Sumatera
- Pulau Kalimantan
- Pulau Sulawesi
- Pulau Papua
- Pulau Sumbawa
- Pulau Bali
- Pulau Maluku

3. Organisasi-organisasi Santri

Dalam rangka meningkatkan sumber daya manusia, mengembangkan bakat dan minat santri mempererat hubungan dan memudahkan komunikasi diantara masyarakat, alumni, dan wali santri ditempat asal, maka di pondok pesantren Darussalam ini dibentuk pula organisasi daerah asal santri yang bersifat kekeluargaan dan kedaerahan. Hal ini tidak bermaksud untuk mengkotak-kotakan mereka, akan tetapi dalam rangka pembinaan dan pelatihan dalam berorganisasi serta untuk menumbuhkan semangat beraing dalam arti positif, yaitu berlomba-lomba untuk mencapai prestasi yang lebih baik.

Adapun nama-nama organisasi tersebut antara lain :

- a. KESIS (Keluarga santri Indonesia semarang)
- b. PERSAST G3K (Persatuan santri sempu, gambiran, genteng, glenmore, kalibaru, tegalsari)
- c. HISBAKC (Himpunan santri banyumas kebumen cilacap)
- d. ISYATAMA (ikatan santri temanggung Yogyakarta magelang)
- e. KESATU (kesatuan santri tulungagung)
- f. ISJAD (ikatan santri jember asuhan darussalam)
- g. IKSAS (ikatan santri sumatera)
- h. ISBAD (Ikatan santri bali asuhan darussalam)
- i. HISBAD (himpunan santri bojonegoro asuhan darussalam)
- j. ISMADA (Ikatan santri Maluku asuhan darussalam)
- k. ISJABAR (Ikatan santri Jakarta, banten dan jawa barat)
- l. CBP2S (bangorejo, pesanggaran, purwoharjo, silir baru)
- m. OSTIKC (Organisasi santri kecamatan cluring)
- n. ISTAD (ikatan santri tegaldlimo asuhan darussalam)
- o. S3MR (Singonjuruh, srono, songgon, muncar, rogojampi)
- p. ISKAL G2KWB (ikatan santri glagah, giri, kabat, licin, wongsorejo, banyuwangi)

- q. ISPADA (ikatan santri papua asuhan darussalam)
- r. KANSAS (keluarga santri asal sulawesi)
- s. PUSAKA (persatuan santri asal kalimantan)

4. VISI dan MISI Pondok Pesantren Putri Utara Darussalam Blokagung

- a. Memberi bekal agama yang baik.
- b. Meningkatkan sumber daya manusia seutuhnya.
- c. Mencetak generasi muda yang berkualitas dalam agama dan pengetahuan umum.
- d. Memberi bekal dengan keterampilan keagamaan, sosial, dan teknologi.

5. Qonun-Qonun Yayasan Pondok Pesantren Darussalam

BAB 2, Pasal 4: Larangan Santri

No. 17: Santri dilarang keras berpakaian dan dan berpenampilan diluar kepribadian santri:

- Putri:
- berbusana yang tidak sesuai dengan kepribadian santri
 - berambut pendek menyerupai laki-laki
 - mewarnai rambut
 - berkuku panjang
 - menggambar anggota tubuh
 - memakai aksesoris atau perhiasan selain satu cincin dan sepasang anting
 - bertindik
 - menggunakan kosmetik selain bedak dan celak

6. Struktur Kepengurusan Pondok Pesantren Putri Utara Darussalam Blokagung

Kepengurusan/kepemimpinan ialah salah satu yang harus ada di suatu Lembaga/Pesantren, hal ini bertujuan untuk memperlancar program kerja yang diinginkan. Begitu pula dengan adanya struktur kepengurusan Pondok Pesantren Putri Utara yang bertujuan untuk mempermudah pelaksanaan program-program yang diinginkan dengan hasil yang memuaskan.

Adapun struktur kepengurusan Pondok Pesantren Putri Utara Darussalam Blokagung sebagai berikut:

KEPENGURUSAN PONDOK PESANTREN PUTRI UTARA

MASA ABDI 2021 s/d Selesai

Staff Ahli 1	: Zaidah Maghfiroh
Staff Ahli 2	: Jauharotut Tauhidiah
Ketua Umum	: Mahya Aliya
1. Ketua Lembaga Pendidikan	: Nur Annisa Al Maidah
2. Ketua Lembaga Pengajian Al-Qur'an:	Nuzula Indana Maulida
3. Ketua Lembaga Pengajian Kutubussalaf:	Nurul Hidayati
4. Ketua Lembaga Program Tahfidzul Qur'an	: Riskiyatul Fitriyah
5. Ketua Lembaga Ekstrakurikuler	: Mega Apriliyana
6. Ketua Lembaga Kesehatan	: Ilma Malili
7. Ketua Lembaga Ubudiyah	: Nuri Vina Mawaddah
8. Ketua Lembaga Bahasa	: Siti Mutmainnah

9. Ketua Lembaga Bimbingan Konseling : Puput Sugiana Putri
10. Ketua Lembaga Kebersihan dan Sarana Prasarana : Dewi Purwaningsih
11. Ketua Lembaga Publikasi dan Humasy : Anita Nur Baity
- Sekretaris 1 : Nafisatul Imamah
- Sekretaris 2 : Aulia Hidia Ayusha
- Sekretaris 3 : Umi Yurika Nur Kumala
- Sekretaris 4 : Islamiatul Hasanah
- Bendahara Operasional : Endang Retno puri
- Bendahara Pengembangan : Aizni Himmatul Ulya
- Bendahara Kos Makan 1 : Istiqomah
- Bendahara Kos Makan 2 : Fitria Nur Maulida

7. Fasilitas, Sarana, dan Prasarana

Fasilitas, sarana, dan prasarana yang dimiliki oleh Pondok

Pesantren Putri Utara Darussalam Blokagung, yaitu:

- a. Kolam ada 3
- b. Kamar mandi ada 7 tempat
- c. WC ada 25
- d. Koperasi ada 10
- e. Asrama ada 26
- f. Dan yang terakhir Pondok Pesantren Putri Utara memiliki beberapa ruangan guna untuk rapat para pengurus dan pengasuh, yaitu:
 1. Satu ruang BLK (Balai Latihan Kerja)

2. Satu ruang Akomodasi
3. Enam ruang Aula
4. Satu Mushola
5. Satu ruang Kesehatan

B. Verifikasi Data Lapangan

setelah peneliti melakukan penelitian menggunakan metode seperti metode wawancara yang ditunjang dengan metode observasi dan dokumentasi. Hal ini hanya membandingkan antara hasil wawancara, observasi dan dokumentasi, untuk menguji hasil data yang telah dilakukan. Perilaku konsumtif lebih khusus menjelaskan keinginan untuk mengkonsumsi barang-barang yang sebenarnya kurang diperlukan secara berlebihan untuk mencapai kepuasan yang maksimal.⁷² individu dalam melakukan pembelian lebih mementingkan faktor keinginan (want) dari pada faktor kebutuhan (need). Maka dari pengertian tersebut menunjukkan bahwa individu yang berperilaku konsumtif akan cenderung membeli barang berdasarkan keinginan daripada kebutuhan.

Berdasarkan hasil observasi pada 11 april 2022 yang dilakukan oleh peneliti, hasil wawancara yang peneliti lakukan yaitu:

1. Membeli produk karena iming-iming hadiah.

⁷² Tambunan, Tulus T.H. 2001. *Perekonomian Indonesia: Teori dan Penemuan Empiris*, Jakarta: Penerbit Ghalia Indonesia.

Individu membeli suatu barang karena adanya hadiah yang ditawarkan jika membeli barang tersebut. Dalam hal ini saya sebagai peneliti mewawancarai remaja santri yang membeli produk karena iming-iming hadiah (emil) *“karenanya ia sangat tergiur dengan beberapa hadiah yang di tawarkan, sehingga dengan mudahnya tergiur, tetapi semua tergantung pada barang dan hadiah yang di tawarkan apabila tidak berkualitas, atau kurang menarik ya saya juga mikir-mikir dan masih mempertimbangkan, tetapi saya lebih sering tertarik dari penawaran tersebut .(laila) “ya jika hadiahnya menarik saya tergiur, walaupun produk yang di tawarkan kepada saya biasa-biasa saja tapi jika saya tertarik juga dengan hadiahnya, ya saya akan membelinya”. (ayu) “membeli produk karena iming-iming hadiah iya saya suka, dan saya sering membeli produk yang berhadiah seperti itu, apalagi kalau hadiahnya menarik, walaupun produknya tidak seberapa ya saya juga mau membeli.”*⁷³

2. Membeli produk karena kemasannya menarik

Konsumen remaja sangat mudah terbuju untuk membeli produk yang di bungkus dengan rapi dan dihias dengan warna-warna yang menarik. Artinya motivasi untuk membeli produk tersebut hanya karena produk tersebut di bungkus dengan rapi dan menarik. (emil) *“ada beberapa konsumen yang disaat*

⁷³ Wawancara pada informan (em, el, a) april, 2022

mereka membeli produk melihat dari kemasannya utama, kemudian harga, dan kualitas, saya juga termasuk konsumen yang membeli produk karena kemasannya menarik”. (laila) “iya mbak, itu sudah pasti, saya kalau membeli suatu barang pasti melihat dari kemasannya menarik atau tidak, kalau menarik ya saya beli, kalau kurang menarik ya saya terkadang ragu untuk membelinya”. (ayu) “kalau dilihat dari kemasannya saja sudah menariki saya tertarik mbak, tapi kalau dari kemasannya saja sudah tidak menarik ya aya kurang tertarik. Maka dari itu saya kalau membeli produk seringkali melihat dari kemasannya terlebih dahulu”.

3. Membeli produk demi menjaga penampilan diri dan gengsi

Konsumen remaja mempunyai keinginan membeli yang tinggi, karena pada umumnya remaja mempunyai ciri khas dalam berpakaian, berdandan, gaya rambut, dan sebagainya dengan tujuan agar remaja selalu berpenampilan yang dapat menarik perhatian orang lain. (emil) *“iya dong, karna penampilan itu sangat penting, apalagi saya itu gak percaya diri kalau hanya berpenampilan yang biasa-biasa saja bisa di bilang gengsi juga sih”.* (laila) *“terkadang saya gengsi kalau tidak mengikuti zaman sekarang salah satunya yang lagi trend sekrang misalnya saya tidak punya ya saya gengsi dan harus punya seperti yang lainnya, maka dari itu saya sering membeli produk demi menjaga penampilan diri dari gengsi”.*(ayu)

“kalau dibilang gengsi ya biasa saja sih, tergantung mood aja, kalao lagi pengen punya ya beli, kalo lagi gak terlalu ingin ya gak harus punya dan beli, walaupun itu lagi trend, dan saya tidak terlalu gengsi.”⁷⁴

4. Membeli produk atas pertimbangan harga (bukan atas dasar manfaat atau kegunaanya)

Konsumen remaja cenderung berperilaku yang ditandakan oleh adanya kehidupan mewah sehingga cenderung menggunakan segala hal yang di anggap paling mewah. (emil)
“ya saya kalau membeli suatu barang seringnya karena ingin walaupun kurang manfaatnya bagi saya. Entah itu mahal atau murah ya saya akan tetap membelinya.

(laila) *“dari harga saya sering memilih, dan saya juga sering membeli barang yang agak mahal meski manfaat dan kegunaannya bisa dibilang kurang, karna apa ya mbak, ya karn saya suka kalo beli yang mahal-mahal.”*(ayu) *“kalo itu, saya melihat dan mempertimbangkan harganya, termasuk kualitasnya juga karena menurut saya kalau harganya murah kebanyakan kualitasnya juga di bawah rata-rata dan begitupun sebaliknya, jadi saya kalau membeli suatu produk sangat mempertimbangkan harga dan juga kegunaan manfaatnya.”⁷⁵*

⁷⁴ Wawancara pada informan (em, el, a) april, 2022

⁷⁵ Wawancara pada informan (em, el, a) april, 2022

5. Membeli produk hanya sekedar menjaga simbol status

Remaja mempunyai kemampuan membeli yang tinggi baik dalam berpakaian, berdandan, gaya rambut, dan sebagainya sehingga hal tersebut dapat menunjang sifat eksklusif dengan barang yang mahal dan memberi kesan berasal dari kelas sosial yang lebih tinggi. Dengan membeli suatu produk dapat memberikan simbol status agar kelihatan lebih keren di mata orang lain. (emil) *“saya membeli produk bukan karna status, namun memang karna keinginan. Kalau demi menjaga simbol status saya kurang setuju karena status itu bukan hanya dilihat dari apa yang kita beli.”* (laila) *“iya, saya membeli produk terkadang hanya sekedar menjaga simbol status, karena saya kurang pede kalau status sosial saya terlihat di bawah.”* (ayu) *“membeli produk demi sekedar menjaga status itu juga termasuk saya karna saya orang yang kurang percaya diri, ketika saya tampil di depan banyak orang, maka saya juga membeli barang karena menjaga simbol status saya.”*

6. Memakai produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan.

Remaja cenderung meniru perilaku tokoh yang diidolaknya dalam bentuk menggunakan segala sesuatu yang dapat dipakai tokoh idolanya. Remaja yang ditawarkan bila mengidolakan publik figur produk tersebut. (emil) *“berhubung saya gak punya idola artis atau siapa lah itu saya*

gak memakai produk karna diiklankan oleh artis2.”(laila) “oiya mbk, kebetulan saya ngefans banget sama BTS, jadi apa yang lagi trend pasti aku beli, bukn dari manfaat juga tapi ya karna itu tadi saya sukak BTS, jadi ya saya juga suka meniru dan memakai produk yang diiklankan oleh BTS tersebut.” (ayu) “iya mbk, apalagi kalau BTS itu saya sukak poll, misalkan itu loo yang boneka2 nya kebetulan saya punya semua, mulai dari Mang-Jhope, Koya-RM, Cooky-Jungkook, Van-Army, Chimmy-Jimin, Rj-Jin, Tata-V.itu saya beli semua.”⁷⁶

7. Munculnya penilaian bahwa membeli produk dengan harga mahal akan menimbulkan rasa percaya diri yang tinggi.

Remaja sangat terdorong untuk mencoba suatu produk karena mereka percaya apa yang dikatakan oleh iklan yaitu dapat menumbuhkan rasa percaya diri. Dengan membeli produk yang mereka anggap dapat mempercantik penampilan fisik, mereka akan menjadi lebih percaya diri. (emil) *“iya, saya sendiri merasa seperti iyu, karna saya merasa ebih percaya diri jika apa saja yang saya pakai itu dari barang-barang mahal.”* (laila) *“memakai barang-barang mahal itu membuat saya percaya diri sih, tapi gak semuanya, tergantung dari model dan kualitasnya juga, kan terkadang juga ada barang yang mahal, tapi kainnya tipis, atau bahannya kurang nyaman kalau dipakai atau digunakan.”* (ayu) *“iya, saya kadang gak pede (kurang percaya*

⁷⁶ Wawancara pada informan (em, el, a) april, 2022

diri) kalau memakai barang-barang murah, karena saya dari kecil juga sudah biasa dibelikan yang mahal-mahal, jadi terbiasa juga sampai sekarang.”⁷⁷

8. Mencoba lebih dari dua produk sejenis (merk berbeda).

Remaja akan cenderung menggunakan produk sejenis sama dengan merk yang lain dari produk sebelumnya ia gunakan, meskipun produk tersebut belum habis dipakainya.

(emil) “ada, saya ada barang-barang yang sama jenisnya dan punya lebih dari dua jumlahnya. Ya misal, saya nyaman dengan satu merk jilbab, ya saya beli lagi meski dengan warna yang berbeda.”(laila) saya pernah mencoba membeli produk yang sama merknya dan modelnya, hanya berbeda warnanya saja, dan itu saya coba akhirnya keterusan, misal seperti jilbab, rata-rata saya punya lebih dari dua dengan merk yang sama.” (ayu) “ya kembalinya seperti tadi, saya kurang percaya diri kalau hanya memiliki satu atau dua barang yang sekiranya bagus dan itu mahal, karenanya saya sudah terbiasa punya lebih dari satu, jadi apapun yang saya punya rata-rata lebih dari dua produk.”⁷⁸

Kepercayaan diri adalah keyakinan bahwa seseorang mampu menanggulangi suatu masalah dengan situasi terbaik dan dapat memberikan sesuatu yang menyenangkan bagi orang lain. Kepercayaan diri diperlukan baik oleh seseorang anak maupun orang tua, secara individual maupun kelompok.⁷⁹

⁷⁷ Wawancara pada informan (em, el, a) april, 2022

⁷⁸ Wawancara pada informan (em, el, a) april, 2022

⁷⁹ M. Nur Ghufroon dan Rini Risnawita S, *Teori-Teori Psikologi* (Yogyakarta: AR-RUZZ MEDIA, 2011), 34.

Kepercayaan diri adalah kesadaran individu akan kekuatan dan kemampuan yang dimilikinya, meyakini adanya rasa percaya dalam dirinya, merasa puas terhadap dirinya baik yang bersifat batiniah maupun jasmaniah, dapat bertindak sesuai dengan kepastiannya serta mampu mengendalikannya dalam mencapai tujuan yang diharapkannya. Dalam Jurnal Penelitian Pendidikan oleh Kadek Suhardita dijelaskan bahwa menurut Peter Lauster (1990) seseorang yang percaya diri adalah mereka yang memiliki beberapa hal di bawah ini:⁸⁰

a. Optimis

yaitu senantiasa memiliki harapan terhadap segala hal. Sehingga orang yang optimis adalah orang yang selalu berpengharapan atau berpandangan baik dalam menghadapi segala hal, sikapnya positif, dan terbuka.

Apakah dengan berperilaku konsumtif akan menjadi orang yang optimis ?

“Peneliti (22), remaja santri putri adalah orang yang beroptimis dengan berperilaku konsumtif, merasa bahwa selama ia berperilaku konsumtif itu tidak merugikan orang lain kenapa harus pesimis, toh dirinya sudah berusaha menjadi yang lebih baik dari sebelum-sebelumnya. Di sini peneliti mengarahkan pada arahan-arahan yang positif, misal dengan memberi nasihat untuk lebih berhemat, tidak boros dan harus merasa optimis dan percaya diri untuk kebaikan diri sendiri.

b. Mandiri

⁸⁰ Lauster, Peter. 1997. Tes Kepribadian (Terjemahan D. H. Gulo). Jakarta: Gaya Media Pratama.

yaitu suatu keadaan dapat berdiri sendiri. Orang mandiri berarti ia dapat berdiri sendiri dan tidak bergantung pada orang lain.

Apakah anda termasuk orang yang mandiri jika berperilaku konsumtif ?

“Peneliti (22), remaja santri putri tetap berusaha mandiri meskipun berperilaku konsumtif, disini yang peneliti temui yaitu, remaja santri putri meski berperilaku konsumtif tetapi mereka berusaha untuk tetap mandiri, misal jika ingin membeli sesuatu ia menyisihkan uang jajannya untuk membeli apapun yang akan ia beli, meski pemasukan uang perbulannya masih dari kiriman orang tua, setidaknya mereka mau berusaha untuk menabung.

c. Memiliki ambisi yang tidak berlebihan

Ambisi adalah dorongan untuk mencapai sukses. Memiliki ambisi yang tidak berlebihan artinya memiliki dorongan dan berusaha ingin mencapainya dengan tetap memiliki pertimbangan-pertimbangan yang bijaksana.

Apakah dengan berperilaku konsumtif anda memiliki ambisi ?

“Peneliti (22), remaja santri putri memiliki ambisi yang cukup, memiliki ambisi yang tidak berlebihan, memiliki dorongan berusaha untuk mencapai sesuatu yang ia kejar atau yang ia inginkan, semisal dengan membeli produk yang ia ingin maka ia sangat memiliki ambisi untuk memiliki barang tersebut dengan tidak berlebihan dan tetap memiliki pertimbangan-pertimbangan yang bijaksana, dengan contoh jika ia terlalu sering berbelanja, maka ia berusaha untuk mempertimbangkan apa saja yang harus ia kendalikan. Dan berambisi untuk lebih berhati-hati dalam membeli.

d. Tidak mementingkan diri sendiri

Artinya orang yang tidak selalu berorientasi pada diri sendiri secara terus menerus tetapi mau mempedulikan orang lain.

Apakah dengan berperilaku konsumtif anda tidak mementingkan diri sendiri ?

“Peneliti (22), remaja santri putri sangat mementingkan dirinya sendiri, selalu tentang dirinya, karena hanya mementingkan diri sendiri dan berperilaku konsumtif, bisa dikatakan remaja santri putri kurang memperdulikan orang lain, dan mementingkan diri sendiri.

e. Toleran

Yaitu dapat bersikap atau bersifat menenggang (menghargai, membiarkan, membolehkan) pendirian (pendapat, pandangan, kepercayaan. Kebiasaan. Kelakuan, dan sebagainya) yang berbeda atau bertentangan dengan pendirian sendiri.

Apakah anda orang yang suka bertoleran jika berperilaku konsumtif ?

“Peneliti (22), remaja santri putri dapat bersikap atau bersifat toleran meski terkadang sering berbeda pendapat dan bertentangan dengn pendirin sendiri.

f. Tidak berlebihan dan tidak melakukan kompensasi dari keterbatasannya

Orang yang tidak berlebihan berarti mampu menampilkan dirinya secara wajar dan apa adanya tanpa rasa malu. Ia juga tidak perlu menutup-nutupi kekurangannya dengan cara-cara yang menarik perhatian orang lain.

Apakah dengan berperilaku konsumtif anda orang yang berlebihan dan tidak berfikir batasan iya ?

“Peneliti (22), remaja santri putri sangat berlebihan dan tidak memikir batasan, bisa di katakan seperti itu karena

mereka selalu menutupi kekurangannya dengan cara yang menarik.

g. Berhati-hati dengan tidak berlebihan

Orang yang dapat berhati-hati secara tidak berlebihan berarti ia mampu menangkap fakta secara objektif, sehingga dapat bersikap dengan pertimbangan tepat tetapi tetap waspada.

Apakah dengan berperilaku konsumtif anda menjadi orang yang berhati-hati dengan tidak berlebihan ?

“Peneliti (22), remaja santri putri dilihat dari hasil wawancara peneliti, remaja santri putri belum maksimal untuk berhati-hati dalam berperilaku konsumtif, meski mereka sudah berusaha untuk meminimalisir berperilaku konsumtif, namun masih dalam pencapaian untuk lebih berhati-hati dengan tidak berlebihan.

BAB V

PEMBAHASAN

5.1 Perilaku Konsumtif

Menurut Sumartono perilaku konsumtif adalah suatu perilaku yang tidak lagi didasarkan pada pertimbangan yang rasional, melainkan karena adanya keinginan yang sudah mencapai taraf yang sudah tidak lagi rasional.⁸¹ Perilaku konsumtif lebih khusus menjelaskan keinginan untuk mengkonsumsi barang-barang yang sebenarnya kurang diperlukan secara berlebihan untuk mencapai kepuasan yang maksimal.⁸²

James F. Engel mengemukakan bahwa perilaku konsumtif dapat didefinisikan sebagai tindakan-tindakan individu yang secara langsung terlibat dalam usaha memperoleh dan menggunakan barang-barang jasa ekonomis termasuk proses pengambilan keputusan yang mendahului dan menentukan tindakan-tindakan tersebut.⁸³

Menurut Aprilia dan Hartoyo perilaku konsumtif adalah perilaku individu yang dipengaruhi oleh faktor-faktor sosiologis didalam kehidupan yang ditunjukkan untuk mengkonsumsi secara berlebihan atau pemborosan dan tidak terencana terhadap jasa dan barang yang kurang atau bahkan tidak diperlukan.⁸⁴ Ancok menjelaskan secara lebih spesifik bahwa perilaku konsumtif adalah perilaku individu yang tidak dibutuhkan tanpa melihat fungsi utama dari barang tersebut.⁸⁵

Penjelasan Ancok senada dengan apa yang di sampaikan oleh Sumartono, bahwa perilaku konsumtif adalah aktivitas membeli suatu barang dengan pertimbangan yang tidak masuk akal dan tidak berdasarkan pada kebutuhan. Perilaku konsumtif merupakan suatu aktivitas membeli barang-barang yang kurang

⁸¹ Sumartono. (2002). Terperangkap dalam iklan. Bandung: CV Alfabeta.

⁸² Tambunan, Tulus T.H. 2001. Perekonomian Indonesia: Teori dan Penemuan Empiris, Jakarta: Penerbit Ghalia Indonesia.

⁸³ James F. Engelet. All, (1668). Consumer Behavioral. Lllinois: The Dryden Press.

⁸⁴ Aprilia, D., & Hartoyo. (2013). Analisis Sosiologis Perilaku Konsumtif Mahasiswa (Studi pada Mahasiswa FISIP Universitas Lampung). Jurnal Sosiologi , 72-86.

⁸⁵ Ancok, 1995 Ancok, D. (1995). Nuansa Psikologi Perkembangan. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

atau tidak diperlukan sama sekali sehingga sifatnya menjadi mubazir. Jadi, individu dalam melakukan pembelian lebih mementingkan faktor keinginan (want) dari pada faktor kebutuhan (need). Maka dari pengertian tersebut menunjukkan bahwa individu yang berperilaku konsumtif akan cenderung membeli barang berdasarkan keinginan daripada kebutuhan. perilaku mengkonsumsi barang dan jasa secara berlebihan yang sebenarnya barang tersebut tidak dibutuhkan atau tidak penting dan merupakan keinginan semata tanpa memikirkan manfaatnya jangka panjang.

5.2 Aspek-aspek Perilaku Konsumtif

Menurut Sumartono, definisi perilaku konsumtif amatlah variatif, tetapi pada intinya muara dari pengertian perilaku konsumtif adalah membeli barang tanpa pertimbangan rasional atau bukan atas dasar kebutuhan pokok, dan secara operasional, Aspek-aspek perilaku konsumtif yaitu:⁸⁶

1. Membeli produk karena iming-iming hadiah. Individu membeli suatu barang karena adanya hadiah yang ditawarkan jika membeli barang tersebut. menurut mereka remaja santri putri sangat tergiur apabila ada iming-iming hadiah saat membeli suatu produk, namun mereka akan lenih tertarik apabila iming-iming hadiahnya juga sangat menarik.
2. Membeli produk karena kemasannya menarik. Konsumen remaja sangat mudah terbujuk untuk membeli produk yang dibungkus dengan rapi dan dihias dengan warna-warna yang menarik. Artinya motivasi untuk membeli produk tersebut hanya karena produk tersebut dibungkus dengan rapi dan menarik. kebanyakan konsumen jika membeli produk pasti akan melihat dari kemasannya terlebih dahulu, karena menurut konsumen kemasan juga mempengaruhi isi produk yang dipasarkan.
3. Membeli produk demi menjaga penampilan diri dan gengsi. Konsumen remaja mempunyai keinginan membeli yang tinggi, karena pada umumnya

⁸⁶ Sumartono. (2002). Terperangkap dalam iklan. Bandung: CV Alfabeta.

remaja mempunyai ciri khas dalam berpakaian, berdandan, gaya rambut, dan sebagainya dengan tujuan agar remaja selalu berpenampilan yang dapat menarik perhatian orang lain. Remaja membelanjakan uangnya lebih banyak untuk menunjang penampilan diri. dari yang saya dapat dai informan saya, bahwa penampilan itu sangat penting, apalagi sebagai remaja santri putri tentunya harus selalu tampil menarik di hadapan orang lain. Maka dari itu, ia membeli produk demi menjaga penampilan diri dari gengsi.

4. Membeli produk atas pertimbangan harga (bukan atas dasar manfaat atau kegunaanya). Konsumen remaja cenderung berperilaku yang ditandakan oleh adanya kehidupan mewah sehingga cenderung menggunakan segala hal yang dianggap paling mewah. dari informan peneliti, mereka sangat suka berbelanja meski mereka sadar akan kurangnya nilai kemanfaat barang yang ia beli tersebut, tanpa mempertimbangkan harga.
5. Membeli produk hanya sekedar menjaga simbol status. Remaja mempunyai kemampuan membeli yang tinggi baik dalam berpakaian, berdandan, gaya rambut, dan sebagainya sehingga hal tersebut dapat menunjang sifat eksklusif dengan barang yang mahal dan memberi kesan berasal dari kelas sosial yang lebih tinggi. Dengan membeli suatu produk dapat memberikan symbol status agar kelihatan lebih keren dimata orang lain. ia membeli produk karena menjaga simbol status, karena ia sangat tidak pede jika terlihat di bawah di antara teman-temannya, maka ia membeli produk hanya sekedar menjaga simbol status saja dan juga atas dasar keinginan pula.
6. Memakai produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan. Remaja cenderung meniru perilaku tokoh yang diidolaknya dalam bentuk menggunakan segala sesuatu yang dapat dipakai tokoh idolanya. Remaja juga cenderung memakai dan mencoba produk yang ditawarkan bila ia mengidolakan publik figur produk tersebut. kebanyakan yang saya dapat dari informan yaitu mereka juga sanfgat suka membeli dan menggunakan barang atas unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan seperti contoh yaitu BTS, dan mereka juga mengakui

bahwa sangat suka dan ngefans dengan personel BTS hingga mereka juga punya barang-barang yang di iklankan oleh BTS.

7. Munculnya penilaian bahwa membeli produk dengan harga mahal akan menimbulkan rasa percaya diri yang tinggi. Remaja sangat terdorong untuk mencoba suatu produk karena mereka percaya apa yang dikatakan oleh iklan yaitu dapat menimbulkan rasa percaya diri. Dengan membeli produk yang mereka anggap dapat mempercantik penampilan fisik, mereka akan menjadi lebih percaya diri. menurut mereka memakai barang-barang mahal yang brandet itu adalah salah satu penunjang mereka tampil percaya diri, maka semakin mereka tidak percaya diri, maka semakin ia berperilaku konsumtif.
8. Mencoba lebih dari dua produk sejenis (merek berbeda). Remaja akan cenderung menggunakan produk jenis sama dengan merek yang lain dari produk sebelumnya ia gunakan, meskipun produk tersebut belum habis dipakainya. mereka juga memutuskan memiliki barang-barang yang sama atau produk sejenis dengan jumlah yang lebih dari satu dan dua, faktornya mereka bisa jadi sudah nyaman dengan produk tersebut dan ada juga yang sudah tebiasa jika memiliki barang itu lebih dari satu dengan jenis dan produk yang sama. Dan ada juga yang merasa kurang percaya diri jika hanya memiliki satu, jadi ia sering memiliki barang yang lebih dari satu.⁸⁷

Berdasarkan aspek-aspek yang dikemukakan Sumartono yang mendasari perilaku konsumtif pada remaja, yaitu membeli produk karena iming-iming hadiah, membeli produk karena kemasannya menarik, membeli produk demi menjaga penampilan diri dan gengsi, membelin produk atas pertimbangan harga, membeli produk hanya sekedar menjaga simbol status, memakai produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan, munculnya penilaian bahwa membeli produk dengan harga mahal akan menimbulkan rasa percaya diri yang tinggi, mencoba dari dua produk sejenis (merek berbeda).

⁸⁷ Wawancara pada informan (em, el, a) april, 2022

5.5 Perilaku Konsumtif Yang Berkaitan Dengan Kepercayaan Diri Remaja Santri Putri

Perilaku konsumtif merupakan keinginan untuk mengonsumsi barang-barang yang sebenarnya kurang diperlukan secara berlebihan untuk mencapai kepuasan maksimal. James F. Engel mengemukakan bahwa perilaku konsumtif dapat didefinisikan sebagai tindakan-tindakan individu yang secara langsung terlibat dalam usaha memperoleh dan menggunakan barang-barang jasa ekonomis termasuk proses pengambilan keputusan yang mendahului dan menentukan tindakan-tindakan tersebut.⁸⁸ Perilaku konsumtif bisa dilakukan oleh siapa saja. Keinginan masyarakat dalam era kehidupan yang modern untuk mengonsumsi sesuatu tampaknya telah kehilangan hubungan dengan kebutuhan yang sesungguhnya. Perilaku konsumtif sering kali dilakukan secara berlebihan sebagai usaha seseorang untuk memperoleh kesenangan atau kebahagiaan meskipun sebenarnya kebahagiaan yang diperoleh hanya bersifat semu.

Perilaku membeli yang berlebihan tidak lagi mencerminkan usaha manusia untuk memanfaatkan uang secara ekonomis, namun perilaku konsumtif dijadikan sebagai suatu sarana untuk menghadirkan diri yang ditinjau dari kepercayaan diri seorang remaja santri putri. Perilaku tersebut menggambarkan sesuatu yang tidak rasional dan bersifat kompulsif sehingga secara ekonomis menimbulkan kecemasan dan rasa tidak aman. Selain itu, remaja santri putri sebagai konsumen dalam membeli suatu produk bukan lagi untuk memenuhi kebutuhan semata-mata, tetapi juga keinginan untuk memuaskan kesenangannya, keinginan tersebut sesekali mendorong seseorang untuk membeli barang yang sebenarnya tidak dibutuhkan.

Hal ini dapat ditinjau dari kepercayaan diri remaja santri putri sehingga dapat dilihat dari pembelian produk oleh konsumen yang bukan lagi untuk memenuhi kebutuhan semata tetapi juga keinginan untuk meniru orang lain yaitu agar mereka tidak berbeda dengan anggota kelompok lainnya atau bahkan untuk

⁸⁸ James F. Engel. All, (1968). Consumer Behavioral. Illinois: The Dryden Press.

menjaga gengsi agar tidak ketinggalan jaman sehingga remaja santri putri dapat percaya diri atas dirinya. Yang menyebabkan timbulnya perilaku konsumtif yaitu keputusan pembelian yang didominasi oleh faktor emosi, juga bisa oleh faktor lingkungan seperti bagaimana individu menampilkan diri secara fisik, hal ini agar sesuai dengan komunitas mereka atau bisa juga dengan pengaruh dari diri mereka sendiri yang ingin tampil menjadi pribadi diri mereka namun dengan adanya kurangnya kepercayaan diri itulah mereka cenderung berperilaku konsumtif semata-mata agar mereka bisa tampil percaya diri, sehingga keinginan ini mendorong remaja untuk cenderung berperilaku konsumtif.

Santrock mengatakan bahwa penampilan fisik merupakan suatu kontribusi yang sangat berpengaruh pada rasa percaya diri.⁸⁹ Penampilan fisik secara konsisten berkorelasi paling kuat dengan rasa percaya diri secara umum. Percaya diri merupakan salah satu aspek kepribadian yang sangat penting dalam kehidupan manusia. Orang yang percaya diri yakin atas kemampuan mereka sendiri serta memiliki pengharapan yang realistis, bahkan ketika harapan mereka tidak terwujud, mereka tetap berpikiran positif dan dapat menerimanya. mengatakan bahwa kebutuhan yang paling penting adalah kebutuhan akan rasa percaya diri dan rasa superioritas.

Terbentuknya kepercayaan diri pada seseorang diawali dengan perkembangan konsep diri yang diperoleh dalam pergaulan suatu kelompok. Seseorang yang mempunyai rasa rendah diri biasanya mempunyai konsep diri negatif, sebaliknya orang yang mempunyai rasa percaya diri akan memiliki konsep diri positif. Ketika melakukan pembelian, biasanya seorang remaja memilih produk yang sesuai dengankonsep dirinya. Orang yang percaya diri akan lebih mungkin mendapatkan kualitas yang besar dalam hal harga diri, penghargaan diri dan pemahaman diri.⁹⁰

Penyebab dari perilaku konsumtif yang dilakukan remaja sanri putri adalah kurangnya pengendalian diri, seperti yang dikemukakan oleh Tambunan bahwa ada

⁸⁹ Santrock (2003) John W. *Adolescence. Perkembangan Remaja*. Edisi Keenam. Jakarta: Erlangga.

⁹⁰ Jaelani, 1999. "Psikologi Perkembangan" Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.

perilaku pembelian impulsif pada remaja dalam melakukan pembelian, mereka akan cenderung mengikuti keinginan sesaat dan emosi semata jika remaja kurang memiliki pengendalian diri yang baik. Seseorang melakukan pembelian impulsif karena tidak dapat mengendalikan atau mengatasi dorongan untuk membeli sesuatu. Rendahnya pengendalian diri tersebut yang membuat seseorang remaja menjadi konsumtif.

Individu yang memiliki rasa percaya diri dalam lingkungan sosial selalu bersifat terbuka, teras terang, berani mengambil tantangan dan berani menjelaskan ide-ide ataupun pilihan-pilihannya. Jika diperhatikan, saat ini sudah banyak remaja santri putri yang gemar berbelanja atau biasa disebut shopping yang tampaknya sudah berkembang menjadi gaya hidup di kalangan pesantren. Belakangan ini menimbulkan perilaku konsumtif. Konsumtif maksudnya mengonsumsi barang yang sebenarnya kurang dibutuhkan, tapi diupayakan secara berlebihan untuk mencapai kepuasan maksimal.

Remaja saat ini melakukan perilaku konsumtif untuk bergaya-gaya dengan teman-teman sekelompoknya, jadi bisa dikatakan bahwa remaja saat ini kurang percaya diri terhadap dirinya sendiri dan menutupi kurangnya kepercayaan diri tersebut, remaja belanja barang yang sebetulnya tidak begitu penting dan hanya berfungsi untuk menjadi lebih bergaya. Saat ini remaja ingin menutupi kurangnya kepercayaan dirinya dengan membeli barang-barang bermerek, namun tidak semua orang memiliki kemampuan finansial yang rendah akan melakukan segala hal agar bisa meningkatkan kepercayaan dirinya seperti membeli barang yang hampir sama tetapi dengan harga yang murah dan tentu saja dengan kualitas dibawah barang yang asli.

Terdapat beberapa yang menawarkan sebuah produk yang ditunjukkan kepada khalayak termasuk dalam lingkup pesantren salah satunya yang bertujuan untuk mempersuasi remaja santri untuk melakukan suatu tindakan memakai produk yang di tawarkan dari teman-teman sebayanya yang menggambarkan seseorang yang tidak percaya diri hingga akhirnya menjadi luarbiasa percaya diri setelah menggunakan suatu produk atau barang terutama iklan-iklan kosmetik, perawatan tubuh dan berbagai model baju masa kini yang sedang trending misalnya. Biasanya

santri yang menyandang jabatan di pondok pesantren tidak menutup kemungkinan akan berperilaku konsumtif, karena hal berpengaruh pada kenaikan status sosialnya untuk menyesuaikan dengan statusnya yang baru atau untuk tampil lebih percaya diri dalam berinteraksi dengan kelompok barunya. Ada juga beberapa santri yang menggunakan barang-barang bermerk untuk menutupi ketidakpercayaan diri akan fisiknya. Orang yang seperti ini maka akan cenderung berperilaku konsumtif karena kurang kepercayaan dalam dirinya.

Fatimah mengemukakan salah satu ciri seseorang yang mempunyai rasa percaya diri adalah mempunyai pengendalian diri yang baik (tidak *moody* dan emosi stabil). Karena itu, remaja yang memiliki kepercayaan diri yang tinggi maka ia akan mampu mengendalikan diri dengan baik sehingga remaja tersebut tidak akan berperilaku konsumtif. Sebaliknya, seorang remaja yang memiliki kepercayaan diri yang rendah, ia akan kurang mampu mengendalikan diri dengan baik sehingga akan berperilaku konsumtif ketika melakukan pembelian. Remaja tersebut akan cenderung membeli apapun tanpa memperdulikan fungsi dan prioritas barang yang dibelinya. Maka dari itu, rendahnya pengendalian diri membuat remaja menjadi konsumtif dengan tujuan agar menjadi percaya diri. Jika demikian, maka dapat dikatakan bahwa perilaku konsumtif adalah suatu upaya kompensasi dari ketidakpercayaan diri.⁹¹

⁹¹ Fatimah, Enung. (2006). Psikologi Perkembangan. Bandung: Pustaka Setia.

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

penelitian ini dilaksanakan di Pondok Pesantren Putri Utara Darussalam Blokagung Tegalsari Banyuwangi. Setelah dilakukan pembahasan dan analisis mulai dari Bab 1 sampai Bab IV, dapat disimpulkan bahwa beberapa aspek yang mempengaruhi perilaku konsumtif pada remaja santri putri diantaranya yaitu kurangnya kepercayaan diri sehingga pada masa remaja rasa percaya diri sangat diperlukan agar tidak merasa kurang percaya diri sehingga melakukan perilaku konsumtif guna menutupi rasa kurang percaya dirinya. Sehingga itu mengacu terhadap pelampiasan remaja, dengan melakukan hal-hal yang membuat mereka senang contohnya ialah melakukan pembelian yang apabila dilakukan secara terus menerus dapat menyebabkan perilaku konsumtif yang timbul pada remaja. salah satu ciri seseorang yang mempunyai rasa percaya diri adalah mempunyai pengendalian diri yang baik (tidak *moody* dan emosi stabil). Karena itu, remaja yang memiliki kepercayaan diri yang tinggi maka ia akan mampu mengendalikan diri dengan baik sehingga remaja tersebut tidak akan berperilaku konsumtif. Sebaliknya, seorang remaja yang memiliki kepercayaan diri yang rendah, ia akan kurang mampu mengendalikan diri dengan baik sehingga akan berperilaku konsumtif ketika melakukan pembelian. Remaja tersebut akan cenderung membeli apapun tanpa memperdulikan fungsi dan prioritas barang yang dibelinya. Maka dari itu, rendahnya pengendalian diri membuat remaja menjadi konsumtif

dengan tujuan agar menjadi percaya diri. Jika demikian, maka dapat disimpulkan berdasarkan gambar dan penjelasan diatas bahwa perilaku konsumtif adalah suatu upaya kompensasi dari ketidakpercayaan diri remaja santri putri.

B. Implikasi Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian dapat dikemukakan implikasi secara teori dan kebijakan:

1. Implikasi Teori

- b. Pemilihan analisis perilaku konsumtif dapat ditinjau dari kepercayaan diri remaja santri putri
- c. Kurangnya kepercayaan diri dapat berpengaruh pada perilaku konsumtif remaja santri putri.

2. Implikasi Kebijakan

Hasil penelitian ini digunakan sebagai masukan bagi para seluruh santri putri untuk meningkatkan rasa percaya diri agar tidak berperilaku konsumtif dan menjadi pribadi yang lebih baik lagi untuk kedepannya.

C. Keterbatasan Penelitian

Berdasarkan pada pengalaman langsung peneliti dalam proses penelitian ini, ada beberapa keterbatasan yang dialami dan dapat menjadi beberapa faktor agar dapat diperhatikan bagi peneliti-peneliti yang akan datang dan lebih menyempurnakan penelitiannya, karena peneliti ini tentu memiliki banyak kekurangan yang perlu harus terus diperbaiki dalam penelitian-penelitian untuk kedepannya dan seterusnya. Beberapa keterbatasan dalam penelitian, antara lain:

1. Objek penelitian yang difokuskan pada Remaja Santri Putri Utara Darussalam
2. Jumlah responden yang hanya berjumlah 3 orang
3. Dalam proses pengambilan data, informasi yang diberikan responden melalui kuesioner terkadang tidak menunjukkan pendapat responden yang sebenarnya, hal demikian ini terjadi karena perbedaan pemikiran dan pendapat, juga faktor lain seperti faktor kejujuran pendapat responden.

D. Saran

Berdasarkan penelitian di atas, Analisis Perilaku Konsumtif Ditinjau Dari Kepercayaan Diri Remaja Santri Putri Utara Darussalam Blokagung Tegalsari Banyuwangi, maka peneliti hendak menyampaikan saran bahwa kita sebagai remaja santri putri seharusnya lebih percaya diri dari penampilan kita, tidak harus yang berpenampilan mewah dan mahal, asal rapi, bersih dan sopan itu sudah cukup bagi kita sebagai santri putri. Apalagi kita sebagai santri belum punya penghasilan tetap yang hingga kita masih meminta pada orang tua, maka seharusnya tidak berperilaku konsumtif.

DAFTAR PUSTAKA

- Afrizal . (2016). *Sebuah Upaya Mendukung Penggunaan. Penelitian Kualitatif Dalam Berbagai Disiplin Ilmu* . Jakarta : PT.Imron, Ali.
- Ancok , D. (1995). *Nuansa Psikologi Perkembangan* . Yogyakarta : Pustaka Belajar.
- Aryani , G. (2006). Hubungan antara Konformitas dan Perilaku Konsumtif pada Remaja di SMA Negeri 1 Semarang. . *Skripsi* , Fakultas Psikologi Universitas Semarang.
- Ascarya, & Yumanita, D. (2005). *Gambaran Umum. Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksenralan (PPSK)*. Jakarta: Bank Indonesia.
- Averill, J. (1973). Personal Control Over Averssive Stimuli and It's Relationship to Stress. *Psychological Bulletin*, P. 286-303.
- D, A., & Hartoyo. (2013). Analisis Sosiologi Perilaku Konsumtif Mahasiswa (Studi Pada Mahasiswa FISIP Universitas Lampung). . *Jurnal Sosiologi*.
- David L, Louden, A., & Della Bitta. (1984). *Consumer Behavior: Concept and Application*. america : By McGraw Hill Inc.
- Debrun. (1990). *Psikologi untuk anak, remaja dan dewasa*. Episentrum.
- Dra. Faiza Noer Laela, M. (2017). *Bimbingan Konseling Keluarga dan Remaja* . UIN Sunan Ampel press (UINSA Press)
- Fromm, E. (1995). *Masyarakat Yang Sehat (Terjemahan Sutrisno)* . Jakarta: Yayasan Obor Indonesia .
- Ghufron, M., & Risnawita, R. (2010). *Teori-Teori Psikologi*. Yogyakarta : Ar-Ruzz.
- Gunawan , I. (2013). *Metode Peneltian Kualitatif Teori dan Praktek* . Jakarta: Bumi Aksara .
- Hurlock, E.B. (1991). *Psikolgi Perkembangan Suatu Pendekatan Sepanjang Rentang Kehidupan*. Jakarta: Erlangga.
- Hakim, T. (2002). *Mengatasi Rasa Tidak Percaya Diri*. Jakarta: Puspa Swara.
- Hartimbul Ginting , & Nembah, F. (2011). *Manajemen Pemasaran*. Bandung: CV Yrama Widya .
- James, F., & Engelet, A. (1668). *Consumer Behavioral*. Lllinois: The Dryden Press.

- Kartono , K. (2000). *Psikologi Anak* . Jakarta : Alumni .
- Khair, A., & Ekaputra, M. (2011). *Pemidanaan*. Medan: USU Press.
- Kloter , P. (2002). *Manajemen Pemasaran* . Jakarta : PT. Prenhalindo.
- Kotler . (1997). *Manajemen Pemasaran* . Jakarta : Prenhalind.
- Kotler , P. (2005). *Manajemen Pemasaran Jilid 1 dan 2*. Jakarta : PT. Indeks Kelompok Gramedia .
- Lauster , P. (1997). *Tes Kepribadian (Terjemahan D. H Gulo)*. Jakarta : Gaya Media Pertama .
- M. Nur , G., & Risnawati S, R. (t.thn.).
- M. Nur , G., & Risnawita S, R. (2011). *Teori-Teori Psikologi* . Yogyakarta : Ar-Ruzz Media .
- M. Nurul , H., & M. Turhan , Y. (2015). Pelanggaran Santri Terhadap Peraturan Tata Tertib Pondok Pesantren Tarbiyatut Tholabah. *Jurnal Kajian Moral dan Kewarganegaraan* , Vol 02 Nomer 03 .
- Mappier, A. (1982). *Psikologi Remaja* . Surabaya: Usaha Nasional.
- Nafiatul alia emilia. (2022). wawancara skripsi Analisis Perilaku Konsumtif Ditinjau Dari Kepercayaan Diri Remaja Santri Putri. Blokagung, Pondok Pesantren Putri Utara Darussalam.
- Nanan Wasriah , E. (2009). *Metode Penelitian Karya Ilmiah Pendidikan Kewarganegaraan* . Bandung : Laboratorium .
- Nur Meta , K. (2020). *Strategi Coping Stres Anak Broken Home (Studi Kasus Sntri Pondok Pesantren Darussalam Putri Utara)*. Banyuwangi : Program Studi Bimbingan dan Konseling Islam Fakultas DAN Dakwah Komunikasi Islam Istitut Agama Islam Darussalam .
- Nur Meta , K. (t.thn.). *Strategi Coping Stres Anak Broken Home (Studi Kasus Santri Pondok Pesantren Darussalam Putri Utara)*.
- Parman , S. (2007). *Pengaruh Pertumbuhan Pupuk Organic Cair terhadap Tanaman Kentang* . Semarang : Laboratorium Biologi Struktur Dan Fungsi Tumuhan Biologi Fakultas FMIPA UNDIP .
- Rindi Antika, Ayu. Rosyidah, Lailatul. (2022). wawancara skripsi Analisis Perilaku Konsumtif Ditinjau Dari Kepercayaan Diri Remaja Santri Putri. Blokagung, Pondok Pesantren Putri Utara Darussalam.

- Rosyidah, Lailatul. (2022). wawancara skripsi Analisis Perilaku Konsumtif Ditinjau Dari Kepercayaan Diri Remaja Santri Putri. Blokagung, Pondok Pesantren Putri Utara Darussalam.
- Setiaji, B. (1995). *Konsumerisme Dan Akademika* . Surakarta : Muhammadiyah Muhammadiyah University Press .
- Sugiyono. (2007). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* . Bandung : Alfabeta .
- Sugiyono. (2012). *Memahami Penelitian Kualitatif* . Bandung : Alfabeta .
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods)*. Bandung : Alfabeta .
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Kombinasi Tipografi dalam Design Grafis* . Jakarta : PT. Gramedia .
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan (Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*. Bandung: Alfabeta .
- Suhardita , K. (2011). Efektifitas Penggunaan Teknik Permainan dalam Bimbingan Kelompok untuk Meningkatkan Percaya Diri Siswa . *Jurnal Penelitian Pendidikan* , Edisi Khusus No. 1. .
- Sumartono . (2002). *Terperangkap Dalam Iklan* . Bandung : CV Alfabeta .
- Tambunan . (2001). *Perekonomian Indonesia Teori dan Temuan Empiris* . Jakarta : Ghalia Indonesia .
- Tambunan , R. (2001). Remaja dan Pola Hidup Konsumtif . *Jurnal Psikologi*, di akses 22 Desember 2021 .
- Tim Penyusun . (2008). *Kamus Besar Bahasa Indonesia* . Jakarta : Pusata Bahasa Departemen Pendidikan Nasional .
- Usman Kadi , A. (2016). Hubungan Kepercayaan Diri dan Self Regulated Learning Terhadap Prokrastansi Akademik Pada Mahasiswa Psikologi . *eJurnal Psikologi*.
- Yasmadi . (2005). *Modernisasi Pesantren* . Ciputat : PT Ciputat Press.
- Yudrik , J. (2011). *Psikologi Perkembangan* . Prenada Media .
- Yuli Suanti , E. (2016). *Hubungan Kepercayaan Diri Dengan Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Psikologi Angkatan 2013 UIN MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG* . Malang .

LAMPIRAN-LAMPIRAN



INSTITUT AGAMA ISLAM DARUSSALAM
IAIDA
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI ISLAM
TERAKREDITASI
BLOKAGUNG - BANYUWANGI

Alamat : Pon. Pes. Darussalam Blokagung 02/IV Karangdoro Tegalsari Banyuwangi Jawa Timur - 68491 No. Hp: 08113129333 , Website: www.iaida.ac.id , E-mail: laidablokagung@gmail.

Nomor : 31.5/ 126.3 /IAIDA/FDKI/C.3/VI/2022
 Lamp. : -
 Hal : **PENGANTAR PENELITIAN**

Kepada Yang Terhormat:
Pimpinan/Kepala PP. Darussalam Putri Utara

di –
 tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Yang bertanda tangan di bawah ini Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi Islam Institut Agama Islam Darussalam (IAIDA) Blokagung Banyuwangi, memohonkan izin penelitian atas mahasiswa kami:

N a m a : ATIKA FAUZIYAH NINGSIH
 NIM : 18122110002
 Fakultas : Dakwah Dan Komunikasi Islam
 Program Studi : Bimbingan Dan Konseling Islam
 Alamat : Jln. Kaswari No.118.B - Udapi Hilir - Prafi - Manokwari -
 Papua Barat
 HP : -
 Dosen Pembimbing : M. Rizqon Al Musafiri, M.Pd

Untuk dapat diterima melaksanakan penelitian di lembaga/instansi yang Bapak/Ibu pimpin, dalam rangka penyelesaian program skripsi.

Adapun judul penelitiannya adalah:

“Analisis Perilaku Konsumtif Ditinjau Dari Kepercayaan Diri Remaja Santri Putri Di Pondok Pesantren Putri Utara Darussalam Blokagung”

Atas perkenan dan kerja samanya yang baik diucapkan banyak terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Blokagung, 01 Juni 2022



Agus Baihaqi, S.Ag., M.I.Kom
 NIP. 3150128107201



معهد دارالسلام للبنات
PONDOK PESANTREN PUTRI UTARA
"DARUSSALAM"

website : www.blokgung.net

e-mail : darussalamputriutara@gmail.com

UNIT PENDIDIKAN : PP. PUTRA-PUTRI, PP. KANAK-KANAK, TAHFIDHUL QURAN, MADRASAH DINIYAH, TPQ, PAUD, TK, SD, MTS, SMP, MA, SMK, SMA, IAIDA, MA`HAD ALY, AKD

Alamat : Blokagung 02/IV, Karangdoro Tegalsari Banyuwangi Jawa Timur 68485 Hp : 082339161738, 082335161780,

SURAT KETERANGAN PENELITIAN
NOMOR: 31.3/336/AA/PPDPU/VI/2022

Yang bertanda tangan dibawah ini, Pengurus Pondok Pesantren Darussalam Putri Utara kecamatan Tegalsari Kabupaten Banyuwangi, dengan ini menerangkan dengan sebenarnya bahwa mahasiswi yang beridentitas dibawah ini:

Nama : Atika Fauziyah Ningsih
 Tempat Tanggal Lahir : Manokwari, 26 Juni 2000
 Fakultas : Dakwah Dan Komunikasi Islam
 Program Studi : Bimbingan Dan Konseling Islam
 NIM : 18122110002
 Alamat : Manokwari, Papua Barat

Benar-benar telah mengadakan penelitian di lembaga kami dengan penulisan studi pendahuluan yang berjudul "*Analisis Perilaku Konsumtif Ditinjau Dari Kepercayaan Diri Remaja Santri Putri di Pondok Pesantren Putri Utara Darussalam Blokagung*" untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan Program Sarjana Sosial.

Demikian surat keterangan ini kami buat, untuk sedapatnya dipergunakan sebagaimana mestinya.

Blokgung, 19 Juni 2022

Pengurus Pondok Pesantren Darussalam Putri Utara



Mahya Aliya, S.Pd



Plagiarism Checker X Originality Report

Similarity Found: 22%

Date: Minggu, Juni 12, 2022

Statistics: 2726 words Plagiarized / 12380 Total words

Remarks: Medium Plagiarism Detected - Your Document needs Selective Improvement.

BAB 1 PENDAHULUAN Latar Belakang Masalah Remaja merupakan masa-masa yang penuh rasa ingin tahu mengenai berbagai macam hal, termasuk fenomena yang banyak terjadi di lingkungan sekitarnya sebagai awal mula pembentukan nilai diri mereka. Menurut Mappiare masa remaja berlangsung antara usia 12-21 tahun bagi wanita dan 13-22 tahun bagi pria._

Masa remaja merupakan dasar bagi peningkatan kepercayaan diri. Hal ini dimaksudkan karena masa remaja merupakan masa penyempurnaan dari perkembangan di tahap-tahap sebelumnya. Dalam masa tumbuh berkembangnya remaja akan timbul rasa keingintahuan yang tinggi tentang berbagai macam hal, termasuk remaja santri putri yang berada di pondok pesantren sehingga tidak menutup kemungkinan remaja santri putri sangat tertarik dengan perkembangan zaman di era sekarang.

Hurlock menyatakan salah satu ciri masa remaja adalah masa yang tidak realistis. Pada masa ini, umumnya para remaja memandang kehidupan sesuai dengan sudut pandangnya sendiri yang belum tentu sesuai dengan pandangan orang segala sesuatunya bergantung pada emosinya, sedangkan emosi remaja yang pada umumnya belum stabil sehingga membuat mereka kurang bersikap bijaksana ketika dihadapkan pada hal-hal yang berhubungan dengan peran mereka sebagai konsumen._

Dilihat dari kepribadian remaja, biasanya mereka mempunyai tren tersendiri, perubahan-perubahan yang terjadi terhadap sikap dan cara berpikir mulai terlihat. Pada remaja santri di pondok pesantren perwujudan sikap tersebut memiliki banyak perubahan seperti saat awal menjadi santri baru hingga menjadi santri lama, perubahan dari fisik, sikap, dan cara berpikir akan terlihat berbeda, hal ini disebabkan oleh berbagai hal, salah satunya adalah gaya hidup yang semakin kompleks.



INSTITUT AGAMA ISLAM DARUSSALAM
Iaida
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI ISLAM
TERAKREDITASI
BLOKAGUNG - BANYUWANGI

Pon. Pes. Darussalam Blokagung 02/IV Karangdoro Tegalsari Banyuwangi Jawa Timur - 68491 Telp. (0333) 847459, Fax. (0333) 846221, Hp: 085258405333, Website: www.iaida.ac.id-Email: iaidablokagung@gmail.com

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Atika Fauziah Ningsih

NIM : 18122110002

Program Studi : Bimbingan Konseling Islam

Judul Skripsi : Analisis Perilaku Konsumtif ditinjau dari Kepercayaan diri remaja Santri Putri dipondok Pesantren Putri Utara Darussalam Blokagung

Pembimbing : M. Rizqon Al-Musafiri

No.	Topik Pembahasan	Tanggal	Tanda Tangan Pembimbing
1	Revisi Proposal	07/maret ²²	
2	Fix Proposal	10/maret ²²	
3	Revisi bab I - III	17/maret ²²	
4	Kerangka konseptual & bab IV	21/maret ²²	
5	Lampiran & Verbatim	28/maret ²²	
6	Revisi Bab IV	31/maret ²²	
7	Revisi Bab V	09/april ²²	
8	Revisi Bab VI	02/juni ²²	
9	Revisi Abstrak dan Fotenote	06/juni ²²	
10	Fix Skripsi	16/juni ²²	
11			
12			

Blokagung, 18 Juni 2022

Ketua Prodi
Bimbingan dan Konseling Islam

Kuisisioner Penelitian

Perilaku konsumtif

1. Apakah anda membeli suatu produk karena iming-iming hadiah ?
2. Apakah anda membeli produk karena kemasannya menarik ?
3. Apakah anda membeli produk demi menjaga penampilan diri dari dan gengsi ?
4. Apakah anda membeli produk atas pertimbangan harga ? (bukan atas dasar manfaat atau kegunaan)
5. Apakah anda membeli produk hanya sekedar menjaga simbol status ?
6. Apakah anda memakai atau membeli produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan ?
7. Apakah dengan munculnya penilaian bahwa membeli produk dengan harga mahal akan menimbulkan rasa percaya diri yang tinggi ?
8. Apakah anda juga memakai suatu produk sejenis yang lebih dari dua (merk berbeda) ?

Kepercayaan diri

1. Apakah dengan berperilaku konsumtif anda menjadi orang yang optimis ?
2. Apakah anda termasuk orang yang mandiri jika berperilaku konsumtif ?
3. Apakah dengan berperilaku konsumtif anda memiliki ambisi?
4. Apakah anda orang yang suka bertoleran jika berperilaku konsumtif ?
5. Apakah dengan berperilaku konsumtif anda orang yang berlebihan dan tidak berfikir batasan ?
6. Apakah dengan berperilaku konsumtif anda menjadi orang yang berhati-hati dengan tidak berlebihan ?

VERBATIM

HASIL WAWANCARA DENGAN REMAJA SANTRI PUTRI DI PONDOK PESANTREN PUTRI UTARA DARUSSALAM

1. Biodata Informan

Nama : Emilia Nafiatul Alia

Nama Inisial : emil (mel)

Umur : 19

Alamat : Cluring, Banyuwangi

Asrama : Nuruddarajah G.04

Emilia Nafiatul Alia

a. Apakah anda membeli suatu produk karena iming-iming hadiah ?

Jawab: “enggak mesti mbak, tergantung hadiah nya juga, kalo hadiahnya cukup menarik ya saya akan membeli produk itu”

b. Apakah anda membeli produk karena kemasannya menarik ?

Jawab: “iia dong mbakaak, pastilah saya kalo beli ya dilihat juga kemasannya menarik atau nggak, gitu mbk”

c. Apakah anda membeli produk demi menjaga penampilan diri dari gengsi ?

Jawab: “ heem mbk, saya itu gengsinya termasuk tinggi, jadi saya sangat menjaga penampilan”

- d. Apakah anda membeli produk atas pertimbangan harga ? (bukan atas dasar manfaat atau kegunaan)

Jawab: “enggak mbk, saya membeli produk juga mempertimbangkan harga dan manfaatnya

- e. Apakah anda membeli produk hanya sekedar menjaga simbol status saja ?

Jawab: “iya, saya itu orangnya gengsian banget mbk, apalagi kalau melihat teman-teman yang lainnya pada necis. Pasti saya juga harus mengikuti mode yang sekarang trend.

- f. Apakah anda memakai atau membeli produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan ?

Jawab: “nggak juga sih mbak, karna saya itu membeli bukan karna yang mengiklankan, ya karna suka aja sama produknya, jadi entah artis manapun yang mengiklankan kalo saya kurang tertarik ya saya gak beli”

- g. Apakah dengan munculnya penilaian bahwa membeli produk dengan harga mahal akan menimbulkan rasa percaya diri yang tinggi ?

Jawab: “iya mbk. Kadanglo saya kalo beli barang-barang mahal saya seneng banget, ya karna saya merasa lebih percaya diri dengan itu,

- h. Apakah anda juga memakai suatu produk sejenis yang lebih dari dua (merk berbeda) ?

Jawab: iya, bener banget mbk, saya suka beli produk sejenis itu juga salah satunya dari orang tua juga sih mbk, misalkan dari kecil itu dibelikan mainan, baju apa aja ya past lebih dari dua, jadi ya kebiasaan juga dari kecil”

- i. Apakah dengan berperilaku konsumtif anda menjadi orang yang optimis ?

Jawab: iya, saya suka belanja saya juga optimis”

j. Apakah anda termasuk orang yang mandiri jika berperilaku konsumtif ?

Jawab: kadang-kadang mbak, soalnya saya untuk uang juga masih minta keorang tua, belum bias dapat penghasilan sendiri, ya karnakan masih di dalam pondok, jadi belum bias menghasilkan uang sendiri.

apakah anda tidak ingin berusaha untuk menabung ?

jawab: kalo menabung saya bias di bilang jarang yo mbak, yo karn aitu tadi, saya mau beli-beli aja masoh minta ko boro-boro nabung mbk, hehe...”

apakah belum ada kerentek untuk menabung walau sedikit ?

jawab: ya ada mbk, tapi saya belum bisa kalo harus langsung rajin menabung, ya sedikit-sedikit aja dulu ya mungkin bisa insya allah”

k. Apakah dengan berperilaku konsumtif anda memiliki ambisi ?

Jawab: iya, ambisi saya ya jika saya udah percaya diri itu tadi, dan saya percaya diri ya karna senang bisa membeli aoa saja yang saya mau.

l. Apakah anda orang yang suka bertoleran jika berperilaku konsumtif ?

Jawab: iya mbak, suka saya bertoleran”

m. Apakah dengan berperilaku konsumtif anda orang yang berlebihan dan tidak berfikir batasan ?

Jawab: iya, teman-teman saya ada yang bilang kalo saya itu terlalu boris dan berlebihan dalam berbelanja dan saya juga mengakui kalo saya itu gak gterbatas belanjanya”

n. Apakah dengan berperilaku konsumtif anda menjadi orang yang berhati-hati dengan tidak berlebihan ?

Jawab: nggak mesti mbak, saya sering tidak berhati-hati dalam berbelanja”

2. Biodata Informan

Nama : Lailatur Rosyidah

Nama Inisial : laila (ila)

Umur : 17

Alamat : Manokwari, Papua Barat

Asrama : Nurul Jadidah F04

a. Apakah anda membeli suatu produk karena iming-iming hadiah ?

Jawab: iya mbk, saya membeli produk karna iming-iming hadiah, dan hadiahnya juga tergantung menarik atau nggak, kalo menarik ya saya juga tergiur”

b. Apakah anda membeli produk karena kemasannya menarik ?

Jawab: tentunya iya mbak, kalo dari kemasannya saja sudah merarik ya tentunya pelanggan juga tertari untuk membeli produknya,”

c. Apakah anda membeli produk demi menjaga penampilan diri dari gengsi ?

Jawab: iya mnbak, saya suka gengsi sendiri kadangan, ya karna kadang saya kalo gak bisa beli yang kaya teman-teman saya saya merasa gengsi, karna nnti gak sama dengan teman-teman saya”

d. Apakah anda membeli produk atas pertimbangan harga ? (bukan atas dasar manfaat atau kegunaan) ?

Jawab: iya saya memepertimbangkan harga, dari harga saya sering memilih, dan saya juga serong membeli barang yang agak mahal meski manfaat dan kegunaannya bisa dibilang kurang, karna apa ya mbak, ya karn saya suka kalo beli yang mahal-mahal

- e. Apakah anda membeli produk hanya sekedar menjaga simbol status ? “iya, saya membeli produk terkadang hanya sekedar menjaga simbol status, karena saya kurang pede kalau status sosial saya terlihat di bawah.”
- f. Apakah anda memakai atau membeli produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan ? “oiya mbk, kebetulan saya ngefans banget sama BTS, jadi apa yang lagi trend pasti aku beli, bukn dari manfaat juga tapi ya karna itu tadi saya sukak BTS, jadi ya saya juga suka meniru dan memakai produk yang diiklankan oleh BTS tersebut.”
- g. Apakah dengan munculnya penilaian bahwa membeli produk dengan harga mahal akan menimbulkan rasa percaya diri yang tinggi ? “memakai barang-barang mahal itu membuat saya percaya diri sih, tapi gak semuanya, tergantung dari model dan kualitasnya juga, kan terkadang juga ada barang yang mahal, tapi kainnya tipis, atau bahannya kurang nyaman kalau dipakai atau digunakan.”
- h. Apakah anda juga memakai suatu produk sejenis yang lebih dari dua (merk berbeda) ? saya pernah mencoba membeli produk yang sama merknya dan modelnya, hanya berbeda warnanya saja, dan itu saya coba akhirnya keterusan, misal seperti jilbab, rata-rata saya punya lebih dari dua dengan merk yang sama.”
- i. Apakah dengan berperilaku konsumtif anda menjadi orang yang optimis ?
Jawab: alhmdllah mbak, tapi ya saya kadang juga orangnya mudah pesimis, tapi saya juga orang yang optimis, asalkan saya bisa selalu tampil percaya diri.
- j. Apakah anda termasuk orang yang mandiri jika berperilaku konsumtif ?
Jawab: belum mbak, saya belum bisa hidup mandiri sepenuhnya apalagi untuk biaya hidup juuga masih dari orangtua”
- k. Apakah dengan berperilaku konsumtif anda memiliki ambisi?

Jawab: iya, ambisi saya untuk tampil percaya diri juga cukup tinggi, tapu ya dengan berperilaku konsumtif’

- l. Apakah anda orang yang suka bertoleran jika berperilaku konsumtif ?

Jawab: iya, saya terkadang bertoleran jika saya punya lebih, dan bisa menghargai orang lain, karna saya kalo pas gak punya juga merasakan apa yang di rasa pada lainnya”

- m. Apakah dengan berperilaku konsumtif anda orang yang berlebihan dan tidak berfikir batasan ?

Jawab: iya, saya kadang-kadang ki mbak gampang kelossen, gampang kurang terkontrol kalo sudah berbelanja. Berlebihan juga kadang”

- n. Apakah dengan berperilaku konsumtif anda menjadi orang yang berhati-hati dengan tidak berlebihan ?

Jawab: kadang-kadang, saya kalo ada yang mengingatkan ya bisa lebih berhati-hati, tapi kalo lagi kebablasen ya kurangv berhati-hati”

3. Biodata Informan

Nama : Ayu Rindi Antika

Nama Inisial : ayu (a)

Umur : 17

Alamat : Manokwari, Papua Barat

Asrama : Al-Fatimah C02

- a. Apakah anda membeli suatu produk karena iming-iming hadiah ? “ya jika hadiahnya menarik saya tergiur, walaupun produk yang di tawarkan kepada saya biasa-biasa saja tapi jika saya tertarik juga dengan hadiahnya, ya saya akan membelinya”
- b. Apakah anda membeli produk karena kemasannya menarik ? “iya mbak, itu sudah pasti, saya kalau membeli suatu barang pasti melihat dari kemasannya menarik atau tidak, kalau menarik ya saya beli, kalau kurang menarik ya saya terkadang ragu untuk membelinya”.
- c. Apakah anda membeli produk demi menjaga penampilan diri dari dan gengsi ? “kalau dibidang gengsi ya biasa saja sih, tergantung mood aja, kalo lagi pengen punya ya beli, kalo lagi gak terlalu ingin ya gak harus punya dan beli, walaupun itu lagi trend, dan saya tidak terlalu gengsi.
- d. Apakah anda membeli produk atas pertimbangan harga ? (bukan atas dasar manfaat atau kegunaan) “kalo itu, saya melihat dan mempertimbangkan harganya, termasuk kualitasnya juga karena menurut saya kalau harganya murah kebanyakan kualitasnya juga di bawah rata-rata dan begitupun sebaliknya, jadi saya kalau membeli suatu produk sangat mempertimbangkan harga dan juga kegunaan manfaatnya.”
- e. Apakah anda membeli produk hanya sekedar menjaga simbol status ? “membeli produk demi sekedar menjaga status itu juga termasuk saya karna saya orang yang kurang percaya

diri, ketika saya tampil di depan banyak orang, maka saya juga membeli barang karena menjaga simbol status saya.”

- f. Apakah anda memakai atau membeli produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan ? “iya mbk, apalagi kalau BTS itu saya sukak poll, misalkan itu loo yang boneka2 nya kebetulan saya punya semua, mulai dari Mang-Jhope, Koya-RM, Cooky-Jungkook, Van-Army, Chimmy-Jimin, Rj-Jin, Tata-V.itu saya beli semua
- g. Apakah dengan munculnya penilaian bahwa membeli produk dengan harga malah akan menimbulkan rasa percaya diri yang tinggi ? “iya, saya kadang gak pede (kurang percaya diri) kalau memakai barang-barang murah, karena saya dari kecil juga sudah biasa dibelikan yang mahal-mahal, jadi terbiasa juga sampai sekarang.”
- h. Apakah anda juga memakai suatu produk sejenis yang lebih dari dua (merk berbeda) ? “ya kembalinya seperti tadi, saya kurang percaya diri kalau hanya memiliki satu atau dua barang yang sekiranya bagus dan itu mahal, karnanya saya sudah terbiasa punya lebih dari satu, jadi apapun yang saya punya rata-rata lebih dari dua produk
- i. Apakah dengan berperilaku konsumtif anda menjadi orang yang optimis ?
Jawab: iya, saya optimis, karna saya merasa percaya diri
- j. Apakah anda termasuk orang yang mandiri jika berperilaku konsumtif ?
Jawab: belum, saya kalo masalah uang, belum terlalu mandiri, karna kan masih minta sama orang tua, tapi saya bisa sambil menabung kok, tapi ya masih belajar sedikit-sedikit”
- k. Apakah dengan berperilaku konsumtif anda memiliki ambisi?
Jawab: iya, ambisi saya untuk percaya diri makanya saya suka belanja atau berperilaku konsumtif itu tadi”

l. Apakah anda orang yang suka bertoleran jika berperilaku konsumtif ?

Jawab: iya, saya suka bertoleran pada sesama”

m. Apakah dengan berperilaku konsumtif anda orang yang berlebihan dan tidak berfikir batasan ?

Jawab: iya saya berlebihan jika berperilaku konsumtif, kadang ya bisa ngerem saat berbelanja, tapi lebih sering gak terkontrol, lebih senringan berlebihan dari pada berhati-hati dalam berbelanja”

n. Apakah dengan berperilaku konsumtif anda menjadi orang yang berhati-hati dengan tidak berlebihan ?

Jawab: iya, kalo saya di ingtkan ya saya berhati-hati, kalo nggak ya saya kadang diluar kendali. Tapi saya ingin berusaha agak hemat dan tidak sering berbelanja”

Dokumentasi



Biodata Penulis



Nama : Atika Fauziah Ningsih

Ttl : Manokwari, 26 Juni 2000

Alamat : Udapi Hilir, Prafi, Manokwari. Papua Barat

Agama : Islam

Anak Ke- : 1 Dari 2 Bersaudara

Status : Santri

Riwayat Pendidikan : SD Impres 25 Prafi
SMP Plus Darussalam
MA Al-Amiriyah
IAI Darussalam

Prodi : Bimbingan dan Konseling Islam

NIM : 18122110002