

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Permasalahan yang muncul di era globalisasi ini menarik kita untuk meninjau kembali mengenai budaya yang berkembang pada masyarakat Indonesia. Diantaranya termasuk pola hidup konsumtif masyarakat yang sering di pandang sebagai salah satu dampak pengaruh globalisasi.

Globalisasi mendasari terjadinya perubahan-perubahan kebiasaan dan cara pandang manusia di berbagai lapisan masyarakat. Fenomena tersebut juga tidak terlepas dari budaya asing yang berdampak pada terbentuknya kebiasaan-kebiasaan baru yang mengubah gaya hidup masyarakat Indonesia, salah satunya adalah menyebabkan konsumtif dan daya beli masyarakat bertambah.

Kebiasaan dan gaya hidup juga berubah dalam waktu yang relatif singkat menuju ke arah yang kian mewah dan berlebihan, misalnya dalam hal penampilan maupun pemenuhan kebutuhan hidup yang lain. Kondisi ini yang pada akhirnya menimbulkan apa yang disebut dengan budaya konsumen atau lebih dikenal sebagai konsumtif. Budaya konsumtif tersebut membentuk seseorang untuk melakukan perilaku konsumtif.

Perilaku konsumtif di artikan sebagai kecenderungan mengkonsumsi barang secara berlebihan tanpa berbagai pertimbangan, dimana masyarakat hanya melihat dari sisi kesenangan dan mementingkan prioritas daripada kebutuhan. Dalam arti luas konsumtif merupakan perilaku dimana timbulnya

keinginan untuk membeli barang-barang yang kurang diperlukan untuk memenuhi kepuasan pribadi.

Menurut Fabrice Carrasco, Managing Director Indonesia-Vietnam-Philippines Kantar WorldPanel (KWP) menjelaskan bahwa hampir sebagian besar masyarakat Indonesia memiliki perilaku konsumtif dan menyukai barang-barang baru. Mereka juga rela menghabiskan sebagian pendapatan mereka untuk membeli produk baru yang sedang tren.¹ Hal tersebut juga didukung oleh artikel berikut.

BANDUNG, detikFinance.com - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyatakan masyarakat Indonesia semakin konsumtif dan mulai meninggalkan kebiasaan menabung. Hal itu tercermin dari menurunnya *Marginal Propensity to Save* (MPS) dalam 3 tahun terakhir dan naiknya *Marginal Propensity to Consume* (MPC). Rasio tabungan dibandingkan dengan PDB (*Gross National Savings* per GDP) di Indonesia berdasarkan data International Monetary Fund (IMF) di 2015, adalah 30,87%. Memang masih di atas Malaysia yang jumlahnya 29,83%. Namun, angka ini rendah dibandingkan Singapura (46,73%), Korea Selatan (35,11%), dan China (48,87%). Kondisi tabungan nasional di Indonesia menurun,"²

Masyarakat Indonesia yang semakin konsumtif juga dapat dilihat dari data survey yang dirilis oleh Lembaga Perlindungan Konsumen pada tahun 2013.

JAKARTA, Kompas.com. "Faktanya berdasarkan data survey menunjukkan adanya permintaan barang-barang mewah yang cukup signifikan. Dari yang tadinya 3.6 % menjadi 19% dari total permintaan barang selama tahun 2013. Belum lagi kenyataan bahwa subyek survey kebanyakan merupakan kalangan menengah kebawah (berpenghasilan 8.000.000-3.000.000 per bulan) menunjukkan adanya kecenderungan masyarakat kelas menengah menjadi konsumtif"³

¹ <http://www.jpnn.com/read/2013/12/06/204407/Masyarakat-Indonesia-Dinilai-Sangat-Konsumtif-> (diakses senin, 01 Februari 2016 pukul 13:02)

² <http://finance.detik.com/read/2015/08/08/162817/2986904/6/doyan-belanja-orang-indonesia-makin-malas-menabung> (diakses senin, 01 Februari 2016 pukul 13:10)

³ <http://www.kompas.com/www.ahdasyamil.com/saat-perilaku-konsumtif-menjadi-budaya-remaja> (diakses Senin, 01 Februari 2016 pukul 13:17)

Terdapat dua faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif, diantaranya faktor Internal dan faktor eksternal. Faktor internal yang berpengaruh pada perilaku konsumtif individu adalah motivasi, harga diri, observasi, proses belajar, kepribadian dan konsep diri. Sedangkan faktor eksternal yang berpengaruh pada perilaku konsumtif individu adalah kebudayaan, kelas sosial, kelompok-kelompok sosial dan referensi serta keluarga. Hal tersebut didukung dengan pendapat berikut :

Medanbisnisdaily.com. “Ia mengatakan, pada dasarnya anak bersifat konsumtif terjadi karena dua faktor yakni internal dan eksternal. Faktor internal disebabkan karena faktor bawaan atau keturunan yang membuat kontrol diri si anak menjadi kurang baik. Sedangkan faktor eksternal terjadi karena keluarga, teman sebaya, dan lingkungan sosial. Dijelaskannya, faktor keluarga disebabkan karena pola asuh orang tua yang salah, faktor teman sebaya misalnya pergaulan, dan faktor lingkungan sosial seperti passion (keinginan), proses meniru, dan iklan produk di berbagai media.” ungkap Dra. Elvi Anderiani Yusuf M.Si., psikolog yang juga Kepala Departemen Perkembangan Fakultas Psikologi USU dan Pimpinan Aliva Konsultan.⁴

Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi konsumen dalam membeli barang sehingga menyebabkan perilaku konsumtif diantaranya adalah persepsi. Persepsi seseorang akan berbeda dari yang lain. Dalam hal pemasaran, pengaruh iklan di media massa, kemasan produk, papan reklame, dan sebagainya mempengaruhi persepsi seseorang terhadap suatu produk atau merek yang akan menentukan perilakunya dalam membeli suatu produk.

⁴ <http://www.medanbisnisdaily.com/news/read/2013/05/19/30107/dua-faktor-penyebab-sifat-konsumtif/> (diakses pada Senin, 01 Februari 2016 pada pukul 15:40)

JAKARTA, Kompas.com. “Menteri mengakui, salah satu iklan bisa memacu pola hidup konsumtif. Karena itu iklan harus mampu memandu masyarakat misalnya dengan teliti sebelum membeli, memandu mereka membeli barang dan jasa”⁵

Faktor lain yang mempengaruhi perilaku membeli konsumen dalam berperilaku konsumtif adalah gaya hidup. Orang akan cenderung memilih produk, jasa, atau aktivitas tertentu karena hal itu dikaitkan dengan gaya hidup tertentu. Demi memenuhi gaya hidup, seseorang akan bersifat konsumtif dengan melakukan pembelian produk dan jasa meskipun hal tersebut bertolak belakang dengan realitas kebutuhan dan kemampuan yang dimilikinya.

JAKARTA, Kompas.com. Ini yang terjadi pada Wati, anak muda di Jakarta. Hampir setiap minggu ada saja barang baru yang dia beli, sepatu atau baju. “Modelnya selalu baru, itu yang bikin aku pengen beli. Teman lain belum tentu punya model baru kayak gitu, jadi kita kelihatan gaya waktu jalan bareng mereka,” katanya beralasan.⁶

Selain itu, kelas sosial juga mempengaruhi individu dalam pembelian barang/jasa yang menyebabkan perilaku konsumtif. Kelas sosial dibagi menjadi tiga jenis yaitu kelas sosial bawah, kelas sosial menengah, dan kelas sosial atas. Kelas sosial atas akan mengkonsumsi lebih banyak dibandingkan dengan kelas sosial menengah dan kelas sosial bawah. Hal tersebut didukung oleh kasus seperti berikut.

JAKARTA, KOMPAS.com “Survei Litbang Kompas yang dilakukan Maret-April 2012 memperlihatkan, semakin tinggi kelas sosial, semakin banyak mereka mengoleksi semua ornamen dan aktivitas gaya hidup. Di satu sisi, masyarakat berlomba menaikkan

⁵ <https://www.kompas.com/news/read/2013/05/19/30107iklan-televisi> (diakses pada hari Senin 01 Februari 2016 pukul 16:05)

⁶ <http://nasional.kompas.com/read/2011/05/20/04451025/Pola.Hidup.Konsumtif.yang.Bisa.Memicu.Korupsi> (diakses pada hari Senin 01 Februari 2016 pukul 16:15)

citra kelasnya dengan berusaha mengadopsi gaya hidup konsumerisme.”⁷

Selain kelas sosial, konformitas juga mempengaruhi perilaku membeli yang menyebabkan individu berperilaku konsumtif. Konformitas terjadi karena sebagian besar individu menyesuaikan diri (*conform*) terhadap harapan atau keinginan kelompok. Konformitas disebabkan karena adanya pengaruh dari kelompok referensi. Kelompok referensi sangat mempengaruhi sikap, cara bicara, cara berpakaian, pergaulan, dan pandangan dari remaja. Sehingga kelompok referensi yang memiliki konformitas negatif selalu mengikuti *trend* terbaru yang akan menyebabkan individu yang berada dalam kelompok tersebut mengikuti dan melakukan hal yang sama dengan kelompoknya, dan hal ini disebut konsumtif karena mengkonsumsi bukan dikarenakan kebutuhan melainkan karena ikut-ikutan semata. Hal tersebut didukung oleh survey dari kasus berikut.

Survei ini dilakukan oleh situs YouNeedaBudget.com, sebuah situs membuat anggaran pribadi, pada 1.000 orang. Sebanyak 64 persen responden mengungkapkan, ketika belanja dengan teman-teman, mereka menghabiskan lebih banyak uang. Alasan utama hal ini bisa terjadi adalah pamer dan tak bisa menahan bujukan teman untuk membeli barang yang sebenarnya tak kita perlukan. Lalu, sebanyak 45 persen responen mengungkapkan kalau belanja lebih banyak dengan teman terjadi karena terbawa dengan kegembiraan.”⁸

Perilaku konsumtif merupakan suatu fenomena yang banyak melanda kehidupan masyarakat terutama yang tinggal di perkotaan. Walaupun perilaku konsumtif tidak memandang usia, jenis kelamin, ataupun status sosial

⁷ <http://nasional.kompas.com/read/2012/06/08/02212693/Makin.Konsumtif.Makin.Konservatif> (diakses pada hari Senin, 01 Februari pukul 16:23)

⁸ <http://www.beritasatu.com/gaya-hidup/274408-survei-belanja-dengan-teman-cenderung-lebih-boros.html> (diakses pada hari Senin, 01 Februari 2016 pukul 16:30)

ekonomi diantaranya dari remaja, orang dewasa, bahkan orangtua. Namun dari beberapa penelitian remaja lebih cenderung berperilaku konsumtif. Hal tersebut didukung dengan pendapat berikut:

JAKARTA, Kompas.com. “Marknetter’s (2013) yang menyatakan bahwa penggerak ekonomi pasar website jual beli online merupakan kaum muda, dengan rincian; remaja berumur 17-19 menempati urutan pertama (34%), dilanjutkan oleh netizen berumur 20-28 (27%) kemudian berumur 28-35 (21%) dan diatas 35 tahun (18%). Dari sini kemudian disimpulkan bahwasannya pasar online sangat bergantung dari budaya konsumsi dari netizen yang berusia relatif muda.”⁹

Masa remaja adalah masa peralihan yang paling rentan, remaja mengalami perkembangan dari segi fisik ataupun psikologis sebagai bagian dari masa pubertas dalam pencarian identitas diri, dimana remaja lebih sensitif terhadap perkembangan yang terjadi di sekitar dan mengikutsertakan diri untuk turut serta di dalamnya. Remaja dijadikan sebagai sasaran media karena remaja memiliki rasa keingintahuan yang tinggi untuk mencoba hal-hal baru.

Remaja yang kini banyak terjebak dalam kehidupan konsumtif, dengan rela mengeluarkan uangnya untuk menuruti segala keinginan, bukan kebutuhan, dalam kesehariannya remaja menghabiskan uang mereka untuk membeli makanan, pakaian, perangkat elektronik, hiburan seperti menonton film dan sebagainya. Semua ini dilakukan remaja kebanyakan hanya untuk ajang pamer dan gengsi, remaja merupakan fase dimana mereka masih dalam situasi labil, remaja yang dalam pergaulannya dikelilingi oleh remaja lain yang juga berperilaku konsumtif maka ia akan mengikuti gaya, penamilan, seolah tidak mau kalah dari temannya sehingga timbul keinginan untuk

⁹ <http://www.kompas.com/www.ahdasyamil.com/saat-perilaku-konsumtif-menjadi-budaya-remaja>
(diakses Senin, 01 Februari 2016 pukul 16:34)

menyesuaikan diri agar menerima pengakuan dari kelompoknya atau disebut dengan konformitas. Banyak tujuan yang ingin didapat oleh remaja dengan bersikap konform, antara lain supaya ada penerimaan kelompok, diakui eksistensinya sebagai anggota kelompok, menjaga hubungan dengan kelompok, mempunyai ketergantungan dengan kelompok, dan untuk menghindari sanksi dari kelompok. Seperti fakta yang dikutip sebagai berikut:

BATAM, Jawa Pos. “akibat ingin tampil trendi dan diakui oleh teman-temannya menyebabkan seorang remaja di Batam harus mendekam di penjara karena membunuh orang demi mempunyai sebuah handphone seperti teman-temannya yang lain.”¹⁰

Perilaku konsumtif pada remaja diduga terkait dengan karakteristik psikologis tertentu yang dimiliki oleh remaja yaitu tingkat konformitas terhadap kelompok sebaya. Seperti diketahui masa remaja merupakan tahapan peralihan antara masa anak-anak dengan masa dewasa yang ditandai dengan berbagai perubahan baik dalam aspek fisik, sosial dan psikologis. Perubahan tersebut sebagai upaya menemukan jati diri atau identitas diri. Upaya untuk menemukan jati diri berkaitan dengan bagaimana remaja menampilkan dirinya.

Mereka ingin kehadirannya diakui sebagai bagian dari komunitas remaja secara umum dan secara khusus bagian dari kelompok sebaya mereka. Demi pengakuan tersebut, remaja seringkali bersedia melakukan berbagai upaya meskipun mungkin hal itu bukan sesuatu yang diperlukan atau berguna bagi mereka bila yang melihat adalah orang tua atau orang dewasa lainnya

¹⁰ <http://www.jawapos.com/news/read/2013/05/19/30107/dua-faktor-penyebab-sifat-konsumtif/>
(diakses pada Senin, 01 Februari 2016 pada pukul 16:36)

Konformitas muncul ketika individu meniru sikap atau tingkah laku orang lain dikarenakan tekanan yang nyata maupun yang dibayangkan oleh mereka. Tekanan untuk mengikuti teman sebaya menjadi sangat kuat pada masa remaja untuk dapat diterima dalam kelompok.

Bila remaja membeli barang hanya untuk memperoleh pengakuan dari orang lain tanpa pertimbangan yang rasional, maka akan menyebabkan remaja semakin terjerat dalam perilaku konsumtif. Bila remaja terjerat dalam hidup yang konsumtif maka kebutuhan yang menjadi prioritas utama menjadi tidak terpenuhi. Akibatnya terjadi pemborosan karena remaja membelanjakan sebagian besar uangnya untuk mengejar gengsi semata. Orang tuapun tentunya akan keberatan jika sebagian besar uang yang diberikan kepada anaknya digunakan untuk hal-hal yang kurang bermanfaat.

Berdasarkan hasil pengamatan, siswa-siswi yang bersekolah di SMK Negeri 40 Jakarta berasal dari keluarga kelas ekonomi menengah keatas dengan kemampuan finansial yang tinggi sehingga keadaan tersebut membuat tingkat konsumtifitas tinggi. Berdasarkan pengamatan peneliti di dalam pergaulan siswa SMK Negeri 40 Jakarta terdapat suatu sistem bergaul yang berkelompok-kelompok. Mereka mengikuti gaya bergaul ini sesuai dengan tingkat ekonomi mereka. Di dalam kelompok itu pun mereka saling menunjukkan penampilan yang dipandang sebagai ukuran status ekonomi mereka masing-masing di depan teman-temannya dan dengan sendirinya teman-teman yang lain akan berusaha mengikuti agar mereka merasa tidak berbeda dan diterima di dalam kelompok tersebut.

Hal ini dapat dilihat mulai dari penampilan mereka yang berlebihan misalnya memakai asesoris, jam tangan, sepatu, dan barang-barang yang lain dengan merk dan harga yang mahal yang sebenarnya tidak dianjurkan untuk dipakai di sekolahan yang tetap dipakai dengan tujuan menunjukkan pada temannya tentang keadaan ekonomi yang dimilikinya.

Perilaku konsumtif lain yang dapat dilihat adalah kepemilikan hand phone yang seperti sekarang ini banyak menyediakan fasilitas yang semakin canggih. Mereka berlomba-lomba untuk memiliki hand phone dengan seri terbaru, terbaik, dan tercanggih sampai dengan yang termahal diantara teman-temannya yang sebenarnya kurang berguna dalam hubungannya tugas sebagai seorang siswa di sekolah yaitu belajar.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka dapat dikemukakan beberapa masalah yang berkaitan dengan perilaku konsumtif, yaitu :

1. Adanya pengaruh yang negatif dari iklan
2. Gaya hidup yang berlebihan
3. Kelas sosial atas memiliki peluang berperilaku konsumtif
4. Tingginya pengaruh konformitas negatif

C. Pembatasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah diuraikan diatas diketahui bawa perilaku konsumtif dipengaruhi oleh banyak faktor, maka peneliti membatasi masalah yang akan diteliti hanya pada masalah hubungan antara konformitas dengan perilaku konsumtif. Data perilaku konsumtif diukur dengan indikator dari pengertian perilaku konsumtif, yaitu membeli tanpa pertimbangan yang rasional, membeli karena didorong oleh suatu keinginan, membeli bukan atas dasar kebutuhan, membeli produk secara berlebihan. dan data tentang konformitas diukur dengan indikator *public conformity* atau *compliance* dan *private conformity* atau *acceptance*. *Compliance* terdiri dari selalu mengikuti perilaku kelompoknya, tidak mempertimbangkan pendapatnya sendiri, ingin disukai dan diterima oleh orang lain, dan menghindari ketidaksukaan dan penolakan dari orang lain. Sedangkan *acceptance* terdiri dari menyetujui semua yang ada dalam kelompok (pikiran, perasaan, perilaku), melibatkan perilaku dan kepercayaan sesuai dengan tekanan sosial, dan mengikuti perilaku orang lain karena percaya bahwa apa yang mereka lakukan atau katakan adalah benar.

D. Perumusan Masalah

Berdasarkan pembatasan masalah diatas, maka permasalahan dalam penelitian dapat dirumuskan “Apakah terdapat hubungan antara konformitas dengan perilaku konsumtif siswa?”

E. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini baik secara teoretis maupun praktis memiliki kegunaan sebagai berikut :

1. Kegunaan teoritis

Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan wawasan pengetahuan baru terutama dalam bidang perilaku konsumen mengenai hubungan antara konformitas dengan perilaku konsumtif pada remaja.

2. Kegunaan Praktis

a. Bagi Guru

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan dalam mengontrol dan memberikan intervensi atau pencegahan peningkatan perilaku konsumtif di kalangan remaja, khususnya siswa-siswi menengah kejuruan.

b. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai referensi dalam penelitian lain yang relevan dan berkaitan dengan konformitas dan/atau perilaku konsumtif pada remaja, terutama siswa-siswi menengah kejuruan.

c. Bagi Universitas

Hasil penelitian ini sebagai sumbangan koleksi berupa bahan pustaka dan bacaan bagi mahasiswa pendidikan akuntansi khususnya dan mahasiswa Universitas Negeri Jakarta pada umumnya.