

## **BAB 4**

### **PELAKSANAAN PENELITIAN**

#### **4.01 Orientasi Kanchah Penelitian**

Langkah awal yang harus dilakukan sebelum melakukan penelitian adalah menentukan tempat atau kanchah penelitian dan memberikan gambaran singkat yang menyeluruh mengenai situasi yang merupakan ciri khas dari kanchah penelitian. Dalam menentukan kanchah penelitian, penulis mengadakan pengamatan pendahuluan terhadap kanchah penelitian dan ciri-ciri populasi yang telah ditetapkan oleh penelitian. Penelitian ini dilaksanakan di Universitas Katolik Soegijapranata terutama pada mahasiswi fakultas ekonomi dan bisnis.

Universitas Katolik Soegijapranata merupakan salah satu perguruan tinggi swasta yang terletak di Semarang, Jl. Pawiyatan Luhur IV/1, Benda Dhuwur Semarang, Jawa Tengah. Universitas ini memiliki beberapa pilihan jurusan diantaranya fakultas ekonomi dan bisnis, fakultas psikologi, fakultas teknik, fakultas arsitektur dan design, fakultas sastra serta fakultas hukum dan komunikasi. Alasan peneliti melakukan penelitian di Unika terutama pada mahasiswi fakultas ekonomi dan bisnis karena memenuhi kriteria populasi pada penelitian ini.

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui hubungan antara konformitas dan kepribadian narsistik dengan perilaku konsumtif. Sesuai dengan masalah yang diteliti apakah konformitas dan kepribadian narsistik mempengaruhi perilaku konsumtif pada mahasiswi. Penelitian ini dilaksanakan di Universitas Katolik Soegijapranata Semarang dengan pertimbangan sebagai berikut:

- a. Berdasarkan pengamatan peneliti, terdapat fenomena yang terjadi pada mahasiswi terutama pada fakultas ekonomi dan bisnis dimana beberapa dari mereka merupakan pelaku konsumen.
- b. Ketersediaan Universitas terutama pada fakultas ekonomi dan bisnis menjadi lokasi penelitian.
- c. Peneliti memiliki beberapa rekan yang berada di fakultas ekonomi dan bisnis bersedia membantu dalam melaksanakan penelitian.
- d. Peneliti merupakan salah satu mahasiswi di Universitas tersebut yang sudah mengetahui situasi dan kondisi kancah penelitian.
- e. Jumlah sampel penelitian yang memenuhi karakteristik dari populasi, sehingga memenuhi syarat sebagai responden dalam penelitian.

#### **4.02 Persiapan Pengumpulan Data**

Sebelum melakukan pengumpulan data, perlu adanya persiapan yang matang dalam melakukan penelitian ini. Persiapan yang perlu dilakukan yakni: persiapan alat pengumpulan data, uji coba skala, pengujian validitas dan reliabilitas, dan persiapan dalam permohonan perijinan penelitian.

##### **4.02.01 Persiapan Alat Pengumpulan Data**

Alat yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode skala dimana dalam penelitian ini terdapat tiga skala yakni Skala Konformitas, Skala Kepribadian Narsistik dan Skala Perilaku Konsumtif..

##### **1. Skala Perilaku Konsumtif**

Skala perilaku konsumtif terdapat tiga puluh dua item yang mencakup delapan aspek-aspek perilaku konsumtif yang meliputi membeli barang karena hadiah yang menarik, membeli barang karena kemasannya, membeli barang karena menjaga diri dan gengsi, membeli barang karena program potongan harga, membeli

barang untuk menjaga status sosial, membeli barang karena pengaruh model yang mengiklankan barang, membeli barang dengan harga mahal karena menambah nilai percaya diri yang tinggi dan membeli barang dari dua barang sejenis dengan merk yang berbeda. Sebaran item Skala Perilaku Konsumtif dapat dilihat dalam Tabel 4.01.

**Tabel 4.01 Blue Print Skala Perilaku Konsumtif**

No	Aspek-Aspek	Jumlah Item		Jumlah
		<i>Favourable</i>	<i>Unfavourable</i>	
1.	Membeli barang karena hadiah menarik	1, 9	17, 25	4
2.	Membeli barang karena kemasannya	2, 10	18, 26	4
3.	Membeli barang karena menjaga diri dan gengsi	3, 11	19, 27	4
4.	Membeli barang karena potongan harga	4, 12	20, 28	4
5.	Membeli barang untuk menjaga status sosial	5, 13	21, 29	4
6.	Membeli barang karena pengaruh model pengiklanan barang	6, 14	22, 30	4
7.	Membeli barang dengan harga mahal karena menambah nilai percaya diri yang tinggi	7, 15	23, 31	4
8.	Membeli barang dari dua barang yang sejenis dengan merk berbeda	8, 16	24, 32	4
	<b>Total</b>	16	16	32

## 2. Skala Konformitas

Skala Konformitas memiliki delapan belas item yang mencakup tiga aspek-aspek konformitas yaitu kekompakan, kesepakatan, ketaatan. Sebaran item Skala Konformitas dapat dilihat dalam Tabel 4.02.

Tabel 4.02 Blue Print Skala Konformitas

No	Ciri-ciri	Jumlah Item		Jumlah
		<i>Favourable</i>	<i>Unfavourable</i>	
1.	Kekompakan	1, 4, 7	10, 13, 16	6
2.	Kesepakatan	2, 5, 8	11, 14, 17	6
3.	Ketaatan	3, 6, 9	12, 15, 18	6
	<b>Total</b>	9	9	18

### 3. Skala Kepribadian Narsistik

Dalam Skala Kepribadian Narsistik terdapat dua puluh tujuh item yang mencakup sembilan ciri-ciri kepribadian narsistik yaitu memiliki perasaan kekaguman terhadap kepentingan diri, sering asyik dengan fantasi, percaya bahwa mereka adalah unggul serta spesial atau unik dan mengharapkan orang lain untuk menghargainya sebagaimana mestinya, membutuhkan pujian yang lebih dari orang lain, ingin diperlakukan secara istimewa, ingin mendapatkan penghargaan dari orang lain, kurang memiliki empati, mempunyai perasaan iri terhadap orang lain atau percaya bahwa orang lain iri pada mereka, sombong serta berlaku angkuh dan suka meninggikan diri atau menghina. Sebaran item Skala kepribadian narsistik dapat dilihat dalam Tabel 4.03.

**Tabel 4.03 Blue Print Skala Kepribadian Narsistik**

No	Aspek-aspek	Jumlah Item		Jumlah
		<i>Favourable</i>	<i>Unfavourable</i>	
1	Memiliki perasaan kekaguman terhadap kepentingan diri	1, 10, 19	-	3
2	Sering asyik dengan fantasi	2, 11, 20	-	3
3	Percaya bahwa mereka adalah unggul, spesial, atau unik dan mengharapkan orang lain untuk menghargainya sebagaimana mestinya	3, 12, 21	-	3
4	Mebutuhkan pujian yang lebih dari orang lain	4, 13, 22	-	3
5	Ingin diperlakukan secara istimewa	5, 14, 23	-	3
6	Ingin mendapatkan penghargaan dari orang lain	6, 15, 24	-	3
7	Kurang memiliki empati	7, 16, 25	-	3
8	Mempunyai perasaan iri terhadap orang lain atau percaya bahwa orang lain iri pada mereka	8, 17, 26	-	3
9	Sombong, berlaku angkuh, suka meninggikan diri, menghina.	9, 18, 27	-	3
<b>Total</b>		27	-	27

#### 4.02.02 Perijinan Penelitian

Penelitian ini tidak akan berlangsung tanpa adanya ijin dari pihak terkait. Untuk melakukan penelitian pada mahasiswi Fakultas Ekonomi, peneliti mengajukan perijinan penelitian terlebih dahulu dengan pihak Fakultas. Perijinan dimulai dengan mengajukan surat ijin penelitian kepada Dekan Fakultas Psikologi Universitas Katolik Soegijapranata Semarang dengan surat ijin Dekan Psikologi No 1030/B.7.3/FP/XII/2018

yang akan diajukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik Soegijapranata Semarang.

#### **4.03 Pelaksanaan Pengambilan Data Penelitian**

Pengambilan data pada penelitian ini menggunakan metode *try out* terpakai. Hal tersebut dilakukan peneliti karena keterbatasan waktu penelitian, tenaga dan biaya serta kesibukan para mahasiswa. Penyebaran skala di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik Soegijapranata yang dilakukan pada tanggal 21 Desember 2018 hingga 2 Januari 2019. Pada penelitian ini sampel yang digunakan adalah 120 mahasiswa Fakultas Ekonomi dengan metode *insidental sampling* dimana peneliti mendapatkan sampel penelitian secara kebetulan yang memenuhi karakteristik penelitian yakni mahasiswa Fakultas Ekonomi. Pada metode *try out* terpakai ini penyebaran skala dilakukan hanya satu kali saja, artinya responden yang dipakai untuk uji coba skala akan digunakan sebagai data penelitian.

#### **4.04 Pengujian Validitas Item dan Reliabilitas Alat Ukur**

##### **4.04.01 Skala Perilaku Konsumtif**

##### **1. Validitas Skala Perilaku Konsumtif**

Perhitungan uji validitas item untuk Skala Perilaku Konsumtif menggunakan teknik *Product Moment* yang selanjutnya dikoreksi dengan korelasi *part whole* menunjukkan bahwa, dari 32 item *tryout* skala perilaku konsumtif pada uji validitas terdapat 26 item valid dan 6 item gugur dengan koefisien validitas yang valid berkisar antara 0,289 sampai dengan 0,627. Selengkapnya dapat dilihat pada lampiran C-1. Sebaran item Skala Perilaku Konsumtif yang valid dapat dilihat pada Tabel 4.04.

**Tabel 4.04 Sebaran Item Skala Perilaku Konsumtif yang Valid dan Gugur**

No	Indikator	Jumlah Item		Jumlah	
		<i>Favourable</i>	<i>Unfavourable</i>	Valid	Gugur
1.	Membeli barang karena hadiah menarik.	1, 9*	17, 25*	2	2
2.	Membeli barang karena kemasannya.	2, 10	18, 26	4	-
3.	Membeli barang karena menjaga diri dan gengsi.	3, 11	19, 27	4	-
4.	Membeli barang karena potongan harga.	4, 12	20, 28	4	-
5.	Membeli barang untuk menjaga status sosial.	5, 13	21, 29	4	-
6.	Membeli barang karena pengaruh model pengiklanan barang.	6*, 14	22, 30	3	1
7.	Membeli barang dengan harga mahal karena menambah nilai percaya diri yang tinggi.	7*, 15*	23, 31*	1	3
8.	Membeli barang dari dua barang yang sejenis dengan merk berbeda.	8, 16	24, 32	4	-
<b>Total</b>		16	16	26	6

Keterangan :

Tanda.....\* = Item yang gugur

Tanpa tanda = Item yang valid

## 2. Reliabilitas Skala Perilaku Konsumtif

Perhitungan reliabilitas dimulai setelah dilakukan uji validitas, kemudian item-item yang valid dicari koefisien reliabilitasnya dengan teknik *Alpha Cronbach*. Item *try out* skala perilaku konsumtif pada uji reliabilitas menunjukkan reliabilitas Alpha ( $\alpha$ ) sebesar 0,894. Hasil secara lengkap dapat dilihat pada lampiran C-1.

#### 4.04.02 Skala Konformitas

##### 1. Validitas Item Skala Konformitas

Perhitungan uji validitas item untuk Skala Konformitas menggunakan teknik *Product Moment* yang selanjutnya dikoreksi dengan korelasi *part whole* menunjukkan bahwa, dari 18 Item *try out* skala konformitas pada uji validitas terdapat 14 item valid dan 4 item gugur dengan koefisien validitas yang valid berkisar antara 0,282 sampai dengan 0,611 Selengkapnya dapat dilihat pada lampiran C-2.

Adapun sebaran item Skala Konformitas yang valid dapat dilihat pada Tabel 4.05 berikut:

**Tabel 4.05 Sebaran Item Skala Konformitas yang Valid dan Gugur**

No	Indikator	Jumlah Item		Jumlah	
		<i>Favourable</i>	<i>Unfavourable</i>	Valid	Gugur
1	Kekompakan	1, 4, 7*	10, 13, 16	5	1
2	Kesepakatan	2, 5*, 8	11, 14, 17	5	1
3	Ketaatan	3, 6*, 9*	12, 15, 18	3	2
	<b>Total</b>	9	9	13	4

Keterangan :

Tanda.....\* = item yang gugur

Tanpa tanda = item yang valid

##### 2. Reliabilitas Skala Konformitas

Perhitungan reliabilitas dimulai setelah dilakukan uji validitas, kemudian item-item yang valid dicari koefisien reliabilitasnya dengan teknik *Alpha Cronbach*. Item *try out* skala konformitas pada uji reliabilitas menunjukkan reliabilitas Alpha ( $\alpha$ ) sebesar 0,832. Hasil secara lengkap dapat dilihat pada lampiran B-2.



#### 4.04.03 Skala Kepribadian Narsistik

##### 1. Validitas Item Skala Kepribadian narsistik

Perhitungan uji validitas item untuk Skala Kepribadian Narsistik menggunakan teknik *Product Moment* yang selanjutnya dikoreksi dengan korelasi *part whole* menunjukkan bahwa, dari 27 Item *tryout* skala kepribadian narsistik pada uji validitas terdapat 24 item valid dan 3 item gugur dengan koefisien validitas yang valid berkisar antara 0,296 sampai dengan 0,765. Selengkapnya dapat dilihat pada lampiran C-3. Adapun sebaran item Skala Kepribadian Narsistik yang valid dapat dilihat pada Tabel 4.06 berikut:

**Tabel 4.06 Sebaran Item Skala Perilaku Konsumtif yang Valid dan Gugur**

No	Indikator	Jumlah Item		Jumlah	
		<i>Favourable</i>	<i>Unfavourable</i>	Valid	Gugur
1	Memiliki kekaguman terhadap kepentingan diri	1*, 10, 19	-	2	1
2	Sering asyik dengan fantasi	2*, 11, 20	-	2	1
3	Percaya bahwa mereka adalah unggul, spesial, atau unik dan mengharapkan orang lain untuk menghargainya sebagaimana mestinya	3, 12, 21	-	2	-
4	Mebutuhkan pujian yang lebih dari orang lain	4*, 13, 22	-	2	1
5	Ingin diperlakukan secara istimewa	5, 14, 23	-	3	-
6	Ingin mendapatkan penghargaan dari orang lain	6, 15, 24	-	3	-
7	Kurang memiliki empati	7, 16, 25	-	3	-
8	Mempunyai perasaan iri terhadap orang lain atau percaya bahwa orang lain iri pada mereka	8, 17, 26	-	3	-
9	Sombong, berlaku angkuh, suka meninggikan diri, menghina.	9, 18, 27	-	3	-
	<b>Total</b>	27	-	24	3

Keterangan :

Tanda.....\* = item yang gugur

Tanpa tanda = item yang valid

## 2. Reliabilitas Skala Kepribadian Narsistik

Perhitungan reliabilitas dimulai setelah dilakukan uji validitas, kemudian item-item yang valid dicari koefisien reliabilitasnya dengan teknik *Alpha Cronbach*. Item *try out* skala kepribadian narsistik pada uji reliabilitas menunjukkan reliabilitas Alpha ( $\alpha$ ) sebesar 0,905. Hasil bisa dilihat secara lengkap pada lampiran C-3.

