

BAB V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

5.1. Hasil Penelitian

5.1.1. Uji Asumsi

Uji asumsi terdiri dari uji normalitas dan uji linieritas yang dilakukan sebelum pengujian hipotesis. Uji asumsi bertujuan untuk mengetahui normal atau tidaknya persebaran *item*, selain itu juga untuk mengetahui variabel yang dianalisis linier atau tidaknya hubungan antara variabel.

5.1.1.1 Uji Normalitas

Uji normalitas pada penelitian ini menggunakan *Kolmogorov-Smirnov Z* dengan taraf signifikansi lebih besar dari 0,05. Hal tersebut berarti apabila $p > 0,05$ maka dapat dikatakan bahwa data tersebut memiliki distribusi normal, begitu juga sebaliknya (Mayers, 2013). Hasil dari uji normalitas pada variabel pembelian kompulsif dengan $N = 65$, memperoleh hasil nilai K-S-Z sebesar 0,104 dengan $p = 0,08$. Berdasarkan hasil uji normalitas dapat diketahui nilai signifikansi $0,08 > 0,05$, hal ini menunjukkan bahwa distribusi variabel tersebut normal.

Uji normalitas juga dilakukan pada variabel bebas penelitian ini yaitu sikap terhadap uang. Variabel materialisme dengan $N = 65$ memperoleh hasil nilai K-S-Z sebesar 0,094 dengan nilai p sebesar 0,20. Berdasarkan hasil dari uji normalitas, dapat diketahui bahwa nilai signifikansi $0,20 > 0,05$. Maka hal tersebut dapat diartikan bahwa distribusi variabel sikap terhadap uang normal. Hasil uji normalitas dapat dilihat pada lampiran.

5.1.1.2 Uji Linieritas

Uji Linieritas dilakukan untuk melihat ada tidaknya hubungan antar variabel memenuhi asumsi linear. Asumsi linear merupakan asumsi bila terjadi perubahan pada satu variabel, maka akan diikuti perubahan pada variabel lainnya. Suatu variabel dikatakan linear apabila $\text{sig} < 0,05$. Apabila variabel terbukti memiliki hubungan yang linear maka analisa dapat dilanjutkan dengan uji hipotesis Penelitian ini menguji linearitas antara variabel pembelian kompulsif sebagai variabel tergantung, sedangkan variabel sikap terhadap uang sebagai variabel bebas.

Berdasarkan hasil uji linearitas diperoleh hasil hitung F linear = 68,157 dan nilai sig = 0,000 ($\text{sig} < 0,05$). Hasil perhitungan menunjukkan adanya hubungan linear antara variabel pembelian kompulsif dan sikap terhadap uang.

5.1.2 Uji Hipotesis

Langkah berikutnya setelah uji asumsi adalah peneliti melakukan uji hipotesis. Uji hipotesis dalam penelitian ini menggunakan teknik korelasi *product moment-pearson* untuk mengetahui ada atau tidaknya hubungan antara sikap terhadap uang dengan pembelian kompulsif. Peneliti menggunakan program olah data *SPSS 20 for windows*.

Dalam uji korelasi, kedua variabel dianggap memiliki hubungan yang signifikan apabila nilai $\text{sig} < 0,01$. Hasil uji korelasi *product moment* yang menguji pembelian kompulsif dengan sikap terhadap uang terhadap remaja menghasilkan nilai $r = 0,721$ nilai $\text{sig} = 0,000$ ($\text{sig} < 0,01$).

Hasil analisis diatas menunjukkan bahwa hipotesis dalam penelitian ini yang berbunyi "Ada hubungan positif antara pembelian kompulsif dan sikap

terhadap uang pada remaja, dimana semakin tinggi tingkat sikap terhadap uang maka semakin tinggi tingkat pembelian kompulsif dan sebaliknya”.

Peneliti juga melakukan uji korelasi dengan menghubungkan pembelian kompulsif dengan aspek-aspek dari sikap terhadap uang sebagai tambahan data dalam pembahasan hubungan kedua variabel. Dari perhitungan korelasi antara pembelian kompulsif dengan aspek-aspek dalam sikap terhadap uang didapatkan hasil dalam tabel 5.4 berikut:

Tabel 5.1 Hasil Uji Korelasi pembelian kompulsif dan Aspek-Aspek Sikap terhadap uang

	r (koefisien korelasi)	Sig.
pembelian kompulsif - Power prestige	0,228	0,07 (sig>0,01)
pembelian kompulsif - Retention time	0,688	0,00 (sig<0,01)
pembelian kompulsif - Distrust	0,698	0,00 (sig<0,01)
pembelian kompulsif - Anxiety	0,699	0,00 (sig<0,01)

Dari tabel 5.1 diatas, didapatkan hasil bahwa terdapat hubungan signifikan yang positif antara pembelian kompulsif dengan aspek *retention time, distrust*, dan *anxiety* namun tidak terdapat hubungan antara *pembelian kompulsif* dengan aspek *power prestige*.

5.2 Pembahasan

Berdasarkan uji hipotesis yang menggunakan analisa korelasi dari Pearson, maka diperoleh hasil $r = 0,721$ dengan sig 0,000 (sig<0,01). Dengan hasil ini maka menunjukkan bahwa hipotesis dalam penelitian ini diterima yang berarti terdapat hubungan positif antara sikap terhadap uang dengan pembelian kompulsif. Semakin tinggi sikap terhadap uang maka semakin tinggi pula pembelian kompulsif pada remaja. Maka dari itu hipotesis dalam penelitian ini diterima.

Derajat keeratan kedua variabel juga dapat dilihat melalui klasifikasi nilai koefisien korelasi r pearson berikut :

Tabel 5.2 Klasifikasi Nilai Koefisien Korelasi r Pearson (Hidayat, 2012)

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
>0,80 - 1,00	Sangat Kuat
>0,60 - 0,80	Kuat
>0,40 - 0,60	Cukup
>0,20 - 0,40	Rendah
>0,00 - 0,20	Sangat Rendah

Mengacu dari tabel klasifikasi tingkat hubungan yang telah dipaparkan di atas dapat disimpulkan bahwa berdasarkan hasil penelitian ini, hubungan antara variabel sikap terhadap uang dengan pembelian kompulsif memiliki tingkat hubungan yang kuat, dengan sumbangan efektif sikap terhadap uang terhadap pembelian kompulsif sebesar 51,98% yang diperoleh dari nilai r^2 . Dengan demikian, 48,02% nilai pengaruh lainnya dapat dipengaruhi oleh faktor-faktor lain dari pembelian kompulsif yang tidak diteliti dalam penelitian ini seperti faktor internal selain sikap terhadap uang (tingkat materialisme, kepribadian, low self-esteem, dependen, dan perfeksionisme) ataupun faktor eksternal (pengaruh keluarga, pengaruh teman sebaya, iklan tv, dan kemudahan akses kartu kredit).

Hasil analisis perhitungan dari variabel pembelian kompulsif menunjukkan mean empirik (M_e) sebesar 38,45 , mean hipotetik (M_h) sebesar 37,5 dan standar hipotetik (SD_h) sebesar 7,5. Secara keseluruhan variabel pembelian kompulsif masuk dalam kategori rendah dengan jumlah subjek sebanyak 33 subjek, sedangkan untuk pembelian kompulsif kategori sedang sejumlah 22 subjek, dan pembelian kompulsif kategori tinggi sejumlah 10 subjek. Ini menunjukkan bahwa subjek tidak terlalu memiliki kecenderungan sebagai pembeli yang kompulsif, namun masih memiliki kecenderungan untuk melakukannya dapat dilihat dari 22 orang yang masuk didalam kategori sedang. Banyak hal yang mempengaruhi

subjek tidak memenuhi indikasi sebagai *compulsive buyer* kategori tinggi, terlebih ditengah pandemi *COVID-19* yang sedang terjadi banyak individu yang perekonomian diri sendiri dan keluarga terganggu sehingga individu akan lebih mementingkan pemenuhan kebutuhan pribadi terlebih dahulu dan mengesampingkan pembelian yang tidak terlalu penting.

Variabel sikap terhadap uang memiliki hasil perhitungan mean empirik (M_e) sebesar 46,18 dan mean hipotetik (M_h) sebesar 47,5 dan standar hipotetik (SD_h) sebesar 9,5. Perhitungan keseluruhan variabel sikap terhadap uang masuk kedalam tingkat rendah dengan jumlah 40 subjek, sedangkan subjek dengan tingkat sikap terhadap uang sedang sejumlah 20 orang, dan subjek dengan tingkat sikap terhadap uang tinggi sejumlah 5 orang. Individu dengan sikap terhadap uang yang tinggi mempunyai keinginan untuk menggunakan uang sebagai kontrol dalam kehidupan, namun dikarenakan pandemi *COVID-19* ini, terdapat desas-desus bahwa akan terjadinya resesi di Indonesia yang mengakibatkan nilai perekonomian menurun dan daya beli juga menurun.

Penelitian ini menunjukkan bahwa sikap terhadap uang akan berdampak pada pembelian kompulsif pada remaja. Sikap individu terhadap uang yang tinggi akan meningkatkan individu untuk melakukan pembelian kompulsif dan sebaliknya sikap individu terhadap uang yang rendah akan mengurangi kecenderungan individu untuk melakukan pembelian kompulsif. Hal ini sejalan dengan yang dikatakan Pratiwi dan Otoluwa (2019) bahwa sikap terhadap uang merupakan salah satu faktor dari munculnya pembelian kompulsif.

Hubungan ini juga ditunjukkan oleh penelitian yang signifikan antara sikap terhadap uang dengan pembelian kompulsif pada penelitian Supriono dan Renanita (2018) dimana dijelaskan sebelumnya bahwa sebelum adanya

pembelian maka adanya pola pikir terhadap uang yang nantinya akan digunakan untuk menggunakan uang tersebut. Ketika sikap terhadap uang seseorang tinggi maka individu akan memiliki pandangan bahwa uang sebagai sumber kekuasaan, ketidakpuasan dan kecemasan yang akhirnya menyebabkan proses pembelian kompulsif. Li dkk, (2009) mengatakan bahwa sikap terhadap uang merupakan element yang penting karena dapat mempengaruhi secara langsung bagaimana individu mengeluarkan uang yang nantinya dapat mempengaruhi pembelian kompulsif.

pembelian kompulsif tidak memiliki hubungan dengan aspek power prestige dikarenakan terdapat faktor lain yang memengaruhi aspek power prestige yaitu adanya konteks budaya tempat penelitian dilakukan berbeda, dimana penelitian sebelumnya konteks budayanya adalah individualis (Amerika, Inggris, Kanada, Jerman) sementara pada penelitian ini konteks budaya tempat penelitian adalah kolektivisme (Indonesia) (Pratiwi dan Otoluwa, 2019).

Budaya yang individualis membuat masyarakat mengutamakan pada kepentingan pribadinya diatas kepentingan orang lain dan menciptakan individu-individu yang selalu merasa banyak hal yang kurang dalam dirinya dan adalah suatu keharusan bagi mereka untuk menghilangkan kekurangan itu sehingga mereka akan selalu nampak sempurna, sementara budaya kolektivis mengajarkan pada masyarakatnya untuk bisa menempatkan kepentingan kelompok diatas kepentingan pribadi dan bisa untuk menerima kekurangan orang lain sehingga tidak ada keharusan untuk selalu nampak sempurna bagi semua orang (Radhakrishnan dan Chan, 1997).

Penelitian ini dilakukan pada di Indonesia yang masih memiliki nilai kolektivisme sehingga penggunaan uang untuk menunjukkan status mereka tidak

hanya melalui pembelian barang-barang namun dengan memberikan bantuan berupa uang itu sendiri kepada kerabat atau rekanan mereka. Penelitian terkait perbedaan makna uang diantara dua budaya yang berbeda dilakukan oleh Falicov (2001).

Adanya hubungan positif antara pembelian kompulsif dengan aspek retention time sejalan dengan pernyataan menurut Hanley dan Wilhem (1992) yang berpendapat bahwa perilaku membelanjakan uang perlu dengan perencanaan dan rasa kehati-hatian sehingga individu akan menggunakan uang ketika ada kesempatan dan keuntungan. Individu akan meningkatkan pembelian barang ketika adanya promo atau diskon sehingga pengeluaran yang dikeluarkan tidak terkontrol yang akhirnya akan memicu pembelian kompulsif.

Hubungan positif antara pembelian kompulsif dengan aspek distrust sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Supriono dan Renanita (2018). Lejoyeux, Richoux Benhaim, Betizeau, Lequen, & Lohnhardt (2011) menyatakan bahwa individu sering mengalami keragu-raguan, kecurigaan, ketidak yakinan ketika harus membayar barang yang sudah dibelinya. Distrust menunjukkan ketidak efisienan seseorang dalam membeli barang. Ketika transaksi selesai mereka akan mengalami kekecewaan dan ketidak puas dalam apa mereka beli. Kekecewaan dan ketidakpuasan terhadap barang yang dibeli akan membuat individu membeli barang lain untuk memenuhi rasa puasny. Tindakan inilah yang akan menyebabkan pembelian secara berulang dan yang akan menyebabkan pembelian kompulsif.

pembelian kompulsif memiliki hubungan positif dengan aspek anxiety sejalan dengan penelitian Robert dan Jones (2001) yang mengatakan orang yang mengalami kecemasan yang berlebihan terhadap uang akan lebih mudah

untuk melakukan pembelian kompulsif. Pembeli yang kompulsif sering melakukan aktifitas belanja sebagai mengurangi tingkat kecemasan, tetapi akibat dari belanja menjadikan kontribusi peningkatan kecemasan pembeli juga.

Edward (1996) mengatakan pembeli yang kompulsif lebih sering mengalami stres yang diakibatkan oleh kecemasan yang tinggi. Pelarian dari kecemasan merupakan motivasi utama dalam seseorang melakukan pembelian kompulsif. Hal ini didukung oleh Valence, Astous, dan Fortier (1988) yang mengatakan kecemasan akan memunculkan tindakan yang spontan guna untuk mengurangi ketegangan yang dialami individu. Hal ini dilakukan individu dengan belanja dimana individu akan berbelanja untuk mengurangi kecemasan yang dimiliki namun individu juga akan menambah kecemasan akibat konsekuensi akibat dari belanja sehingga membentuk siklus. Robert dan Jones (2001) mengatakan bahwa kecemasan merupakan *antecedent* dan *outcome* dari pembelian kompulsif

Pada penelitian ini tidaklah sempurna, terdapat kelemahan-kelemahan yang bisa mempengaruhi hasil penelitian, yaitu gugurnya item yang diakibatkan pemaknaan yang berganda serta penggunaan metode *try out* terpakai sehingga peneliti tidak mengetahui jumlah keguguran item dalam penghitungannya;. Pemilihan subjek yang kurang spesifik dalam suatu area diakibatkan metode *snowball* yang tidak dikontrol menyebabkan suatu kelemahan bagi penelitian ini juga. Selain itu peneliti tidak mengawasi pengisian skala karena penelitian skala melalui *google form*, sehingga tidak dapat mengontrol apabila subjek mengalami kebingungan menginterpretasikan tiap *item* pada skala dan memungkinkan subjek mengisi dengan asal-asalan.