

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1. Latar Belakang Masalah

Salah satu bentuk perkembangan teknologi dan internet saat ini adalah *Game Online*. *Game online* adalah suatu bentuk permainan yang menghubungkan antara internet dengan perangkat komputer, *handphone*, maupun *laptop*. *Game online* ini dapat dilakukan secara individual maupun bersama-sama, bahkan bermain *Game online* dapat dilakukan secara virtual bersama komunitas pemain *Game* tersebut (Firdaus, Pebrianti, & Andriyani, 2018). Hasil survei terbaru “Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia” (2020) terhadap 7.000 di seluruh Indonesia menunjukkan bahwa sebesar 16,5% atau 1.155 orang memilih bermain *game online* sebagai bentuk hiburan di masa pandemi Covid-19 (Dahwilani, 2020).

*Game online* MOBA (*Multiplayer Online Battle Arena*) adalah game *multiplayer online* yang bertema pertarungan. Salah satu *Game Online* MOBA yang banyak digunakan oleh masyarakat sejak tahun 2016 adalah *Mobile Legends*, dikenal oleh masyarakat dan menjadi populer terlebih di masa pandemi ini. Popularitas *Mobile Legends* menjadikan *Game* tersebut menjadi olahraga elektronik yang dijadikan kompetisi resmi dalam Presiden *e-sport* 2019 dan telah dilaksanakan pada tahun 2019 (Prasetya, Tarifu, & Iba, 2020). Maraknya *Games* ini memunculkan istilah ‘*Gamers*’ yang terkenal yaitu Jess No Limit yang memiliki pendapatan hingga 920 juta perbulan dari bermain *Mobile Legends* (Said, 2018)

*Game Mobile Legends* menyediakan tokoh gratis yaitu Layla dan Zilon. Jika pemain ingin mencoba karakter lainnya, maka pemain tersebut dapat mencoba secara gratis selama tujuh hari. Apabila ingin menggunakan karakter

tersebut secara permanen, pemain harus menggunakan *battle point* yang telah dikumpulkan atau jika ingin cepat, dapat membeli langsung dengan cara *top up diamond*. Harga beberapa jenis hero tersebut bervariasi, mulai dari 150 ribu hingga 350 ribu rupiah (Ruswani, 2020).

Ruswani (2020) mengatakan bahwa selain kepemilikan *hero*, pemain *Mobile Legends* juga dapat memiliki *Skin* untuk *item* penambah kekuatan. *Skin item* ini digunakan untuk menunjukkan status *hero* berada di tingkatan atau level tertentu. Ada beberapa jenis tingkatan *Skin*, yaitu *Skin* asli tanpa label, *elite*, *season*, *star* (member *starlight*), *special*, *limited*, *epic*, *lightborn*, dan *legends*. *Skin* termahal membutuhkan 60 *diamond*. *Diamond* 10 sampai 12 ribu diperkirakan mencapai harga 4 juta rupiah. *Skin* yang paling murah dihargai sekitar 149 ribu hingga 299 ribu rupiah. Kallani (dalam kumparan.com, 2021) mengatakan bahwa Survey yang dilakukan 'Sensor Tower', Indonesia adalah negara kedua tertinggi dengan total pengeluaran \$69.2 juta (1 triliun rupiah) untuk jumlah pengeluaran pemain.

Para *gamers* menghabiskan waktu untuk bermain demi meningkatkan level mereka dan bersaing menjadi yang terbaik (Prasetya, dkk, 2020). Kebutuhan pembelian karakter/*hero* dalam *Game Mobile Legends* ini juga dapat mempengaruhi sifat boros. Keinginan *Gamers* untuk bersaing mengakibatkan perilaku pembelian *Skin* demi menunjang aktivitas bermain menjadi lebih ahli. Pemborosan dalam memanfaatkan uang jajan merupakan bentuk perilaku konsumtif. Perilaku konsumtif adalah suatu perilaku ketika individu membeli atau menggunakan barang yang tidak dipertimbangkan secara rasional (Firdaus, dkk, 2018).

Pada tahun 2020, seorang remaja 18 tahun berinisial DP nekat mencuri sepeda untuk bermain *game online*. Alasan DP mencuri sepeda karena tidak mempunyai uang untuk bermain *game online*, (Cipta, dalam Kompas.com, 2020). Pada Mei 2020 di Kebumen, Jawa Tengah, pria 27 tahun berinisial AF mencuri gabah tetangga lantaran kecanduan bermain *game online* (Puji, dalam Kompas.com, 2020). Kasus paling parah, seorang pria bernama Grant Amato yang membunuh keluarganya karena kecanduan internet, dan mengambil Rp 2,1 miliar milik orangtuanya, Rp 848,1 juta milik kakaknya (Utomo, dalam kompas.com, 2019). Oktarini (dalam Suara.com, 2019) seorang ibu rumah tangga menyadari tagihan rekening yang membengkak karena sang anak menghabiskan lebih dari belasan juta untuk membeli *voucher game online Mobile Legends* lewat *handphone* ibunya.

Perilaku konsumtif adalah perilaku yang dilakukan individu dalam usaha mengonsumsi barang-barang yang sebenarnya didapatkan tidak pada pertimbangan rasional. Aspek-aspek yang dapat memperlihatkan perilaku konsumtif adalah pembelian impulsif, pembelian tidak rasional dan pembelian yang berlebihan (Lina dan Rosyid, 1997). Ciri-ciri orang yang berperilaku konsumtif adalah mereka membeli sesuatu karena kemasannya yang menarik, membeli sesuatu karena terdapat penawaran hadiah, membeli karena menjaga penampilan ataupun gengsi, membeli karena terdapat *discount*, membeli karena pengaruh iklan, membeli untuk meningkatkan percaya diri, dan membeli dua barang yang sama dari merek yang berbeda (Fardhani dan Izzati, 2013). Pratiwi (2015) mengatakan bahwa perilaku konsumtif saat ini menjadi sebuah gaya hidup di masyarakat untuk menunjang hobi mereka.

Peneliti melakukan wawancara singkat dengan tiga subjek *Gamers Mobile Legends*, untuk mengetahui gambaran perilaku konsumtif mereka pada tanggal 7 Juni 2021. Melalui wawancara awal yang peneliti lakukan berdasarkan aspek-aspek perilaku konsumtif diperoleh hasil wawancara pada subjek A sebagai berikut;

*“Saya sering membeli Starlight member, dan Skin pakaian untuk memainkan Mobile Legends. Untuk membeli starlight member dan skin saya menggunakan uang yang saya kumpulkan, terkadang saya juga menabung terlebih dahulu untuk membeli Skin. Dalam sebulan, saya bisa menghabiskan kurang lebih sekitar Rp 300.000,00. Saya pernah menggunakan uang yang bukan miliknya, yaitu uang untuk membayar wifi rumahnya. Alasan saya menghabiskan uangnya untuk membeli peralatan game karena saya menyukai game tersebut dan ingin memuaskan diri saya sendiri apabila menang. Saya juga merasa ketagihan apabila menang, jadi alasan saya membeli skin karena ingin terlihat lebih ahli dari pemain lainnya sehingga mudah untuk naik level”*

Selain A, peneliti juga mewawancarai S, hasil dari wawancara sebagai berikut;

*“Saya yang kerap membeli hadiah Skin pada saat top up maupun Starlight Member. Dalam jangka waktu 1 bulan. Saya tidak bisa menentukan menghabiskan uang berapa rupiah, kira-kira saya bisa menghabiskan lebih dari Rp 100.000,00, karena tergantung dengan event game yang sedang berlangsung. Saya menggunakan uang saku saya sendiri untuk membeli barang-barang tersebut, namun saya juga pernah menggunakan uang kuliah. Selebihnya, saya menggunakan uang saku dari orang tua saya yang cukup banyak untuk top up game. Alasan saya rela menghabiskan uang untuk game adalah untuk menambah semangat saat bermain game, agar lebih mencolok dibandingkan Gamers lainnya yang tidak melakukan top up, selain itu apabila membeli skin saya dapat peluang menang lebih besar.”*

Subjek ketiga adalah M, hasil wawancara sebagai berikut;

*“Biasanya saya membeli Skin atau top up setelah saya menerima gaji. Walaupun saya memiliki beberapa cicilan yang harus saya lunasi, saya menomor satukan untuk melakukan top up. Saya mengakui saya sulit mengatur keuangan saya jika kaitannya dengan bermain Mobile Legends, karena sisa waktu dari bekerja dalam sehari saya gunakan untuk bermain Mobile Legends. Saya juga kesulitan untuk bangun tidur karena malamnya saya begadang untuk bermain games. Dalam sebulan saya bisa menghabiskan hampir Rp 1.000.000,00. Alasan saya menghabiskan uang di Mobile Legends karena dalam circle saya bermain, saya lah yang paling*

*tinggi levelnya. Apabila saya terus melakukan top up atau membeli skin, maka level saya akan mudah untuk naik.”*

Berdasarkan wawancara dengan ketiga subjek, diperoleh informasi bahwa dalam dimensi pembelian impulsif, ketiga subjek sama-sama melakukan pembelian impulsif, karena setiap bulannya selalu melakukan *top up*. Ketiga subjek tidak mempertimbangkan hal lain sebagai kebutuhannya selain ingin menaikkan level *games*, padahal tanpa harus melakukan *top up* subjek dapat mengumpulkan poin terlebih dahulu untuk memperoleh *skin* baru. Pembelian impulsif adalah perilaku membeli yang didasari karena hasrat tiba-tiba dan dilakukan tanpa adanya pertimbangan pada saat membeli. Konsumen juga tidak memanfaatkan informasi yang ada untuk mempertimbangkan implikasi dan tindakan yang dibuat sebelum memutuskan untuk membeli.

Pada aspek pembelian berlebihan, ketiga subjek sama-sama memperlihatkan pembelian berlebihan, karena ketiga subjek mengeluarkan uang yang tidak sedikit setiap bulannya untuk melakukan *top up* dan pembelian *skin*. Pembelian berlebihan adalah pemborosan sebagai salah satu perilaku membeli dengan menghambur-hamburkan uang tanpa didasari adanya kebutuhan yang jelas.

Pada aspek pembelian tidak rasional, ketiga subjek juga memperlihatkan pembelian tidak rasional karena mereka mengeluarkan uang untuk hal yang kurang dibutuhkan. Terutama pada subjek ketiga, ia rela mengeluarkan lebih dari Rp 100.000,00 untuk melakukan *top up* dan pembelian *skin*. Untuk subjek pertama dan kedua, mereka adalah mahasiswa yang belum bekerja sehingga mereka menggunakan uang orang tuanya. Kedua subjek juga menggunakan uang yang bukan miliknya untuk membeli *skin*. Ketiga subjek memperlihatkan bahwa mereka melakukan pembelian karena gengsi untuk mengikuti mode. Pembelian tidak

rasional adalah konsumen mengkonsumsi suatu barang tanpa dipikirkan apakah barang tersebut bermanfaat. Barang tersebut dibeli bukan karena kebutuhannya, namun hanya karena gengsi untuk mengikuti mode.

Melalui kesimpulan pada penjelasan aspek perilaku konsumtif di atas dan hasil dari wawancara ketiga subjek, menunjukkan bahwa ketiga subjek memiliki perilaku konsumtif, ditunjukkan dengan aspek-aspek dari perilaku konsumtif. Pitaloka (2013) mengatakan bahwa bermain *Game online* dapat menimbulkan dampak negatif dan dampak positif. Dampak positif bermain *game online* adalah mendapatkan teman baru, mahir berbahasa inggris, memiliki konsentrasi yang baik, meningkatkan keterampilan, dan mengikuti perkembangan teknologi. Dampak negatif bermain *game online* adalah malas belajar, lupa waktu, boros dalam memanfaatkan uang jajan, agresif, pergaulan tidak terkontrol, gangguan fisik dan psikologis, dan membuat orangtua cemas.

Saat ini konsumsi yang dilakukan masyarakat modern bukan lagi sekedar pemenuhan kebutuhan sehari-hari, mereka juga memenuhi kebutuhan dalam tatanan pergaulan sosial (Pratiwi, 2015). Perilaku konsumtif berdampak negatif karena merupakan sifat pemborosan untuk mengkonsumsi dan mengutamakan keinginan dari pada kebutuhan. Seperti yang dilakukan *Gamers Mobile Legends* baik profesional maupun tidak, mereka memperlihatkan perilaku konsumtif pada pembelian *Item* di *Games Mobile Legends*. Pembelian *Skin Mobile Legends* adalah kegiatan yang dilakukan individu membeli *Skin* dari Permainan *Mobile Legends*. Walaupun tidak dibutuhkan di dunia nyata, dan hanya pada di dunia fana, mereka tetap mengkonsumsinya. Bahkan uang yang dimiliki bukan hanya untuk pembelian *Item/Skin*, mereka juga menggunakan jasa joki untuk menaikkan *rank* dengan pembayaran yang bervariasi (Ruswani, 2020).

Tindakan konsumtif pembelian *Skin Mobile Legends* di kalangan remaja diakibatkan karena perhatian mereka pada informasi *Skin Mobile Legends* yang disampaikan di media sosial maupun idolanya. Selain itu, timbulnya minat karena faktor melihat dan mendengarkan *testimoni* dari teman-temannya yang menggunakan *Skin Mobile Legends*. Keinginan yang muncul dari diri sendiri juga menjadi faktor dalam tindakan konsumtif pembelian *Skin Mobile Legends*, karena gaya hidup mereka (Sitepu & Ginting, 2019). Salah satu pemain *Mobile Legends* mengungkapkan alasannya membeli *voucher game*, salah satunya adalah untuk investasi. Menurutnya semakin banyak *skin* yang dimilikinya, akan semakin mahal harga akun miliknya. (Nafidzurramadhan, 2021)

Priambudi (dalam Radarjogja, 2020) menjelaskan salah seorang tokoh filosof sosial Jean Baudrillard mengatakan konsumsi masyarakat era *post-modern* saat ini lebih mengutamakan pada gaya hidup tanpa melihat fungsi dan tujuan konsumsi. Konsumsi didominasi atas meningkatkan identitas sosial dan tidak pada kebutuhannya. Perilaku konsumtif akan terus tumbuh pada individu di setiap perkembangannya, mereka akan menjadi orang dengan hidup konsumtif. Masalah akan menjadi lebih besar terjadi apabila mulai berpengaruh di pola hidup kita, mulai dari bekerja berlebihan hingga korupsi. Sehingga, perilaku konsumtif bukan hanya berpengaruh pada dampak ekonomi, namun juga psikologis, sosial dan etika (Widodo, 2016).

Banyak faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif yaitu faktor psikologis, pribadi, keluarga, budaya, sosial dan faktor kepribadian. Munandar (2001) menjelaskan bahwa kontrol diri merupakan pengendalian diri atau mengontrol tingkah laku yang menjadi suatu bagian dari kepribadian dan mempengaruhi seseorang dalam membeli atau menggunakan sesuatu. Moayery,

Narvaiza, dan Gilbaja (2019) mengatakan kontrol diri menjadi kunci penting dalam kehidupan karena mengacu pada kemampuan diri untuk mengubah keadaan. Dengan kata lain, kontrol diri menjadi kapasitas dan suatu bagian dari kepribadian yang berusaha mengesampingkan pikiran, emosi, selera dan kebiasaan seseorang.

Aspek kontrol diri dijelaskan oleh Averill (dalam Ghufron dan Risnawita, 2012)(1973), yaitu kontrol perilaku, kontrol kognitif, dan kontrol keputusan. Kontrol diri berperan dalam penyesuaian diri, sehingga jika kontrol diri kurang akan menimbulkan perilaku yang cenderung menyimpang, singkatnya individu tidak mampu mengarahkan dan mengatur perilaku utama (Marsela dan Supriatna, 2019). Kontrol diri yang rendah, maka akan mengakibatkan permasalahan seperti melakukan tindakan agresivitas.

Budhi dan Indrawati (2016) mengatakan 38 dari 70 orang yang bermain *game online* memiliki kontrol diri rendah. Saputra (2019) dalam penelitiannya menemukan remaja pecandu *game Mobile Legends* memiliki kontrol diri yang sangat rendah. Hal ini ditandai remaja tersebut lupa waktu pada saat bermain *game Mobile Legends*, melupakan kewajibannya, kehilangan kontrol emosi, meninju lantai dinding, dan waktu tidur yang tidak teratur. Kontrol diri menjadi masalah yang melibatkan pengendalian diri untuk menurunkan perilaku terhadap hal yang dapat memberikan kepuasan (Kazdin dalam Widiana, Retnowati, & Hidayat, 2004). Bermain *game online* untuk *Gamers* tentunya memberikan kepuasan dalam diri mereka ketika mereka mampu memenangkan sebuah pertandingan pada *Games* tersebut, namun hal ini dapat mempengaruhi kontrol diri seseorang untuk terus bermain *game online* demi mencapai kemenangan lainnya.



Penjelasan diatas didukung oleh penelitian milik Tripambudi dan Indrawati (2018) bahwa terdapat hubungan yang negatif antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada pembelian *gadget*, yang berarti apabila kontrol diri rendah maka perilaku konsumtif semakin tinggi, begitupun sebaliknya. Vinerizaldi (2021) mengatakan bahwa terdapat pengaruh negatif yang sangat signifikan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada konsumen *Gamers online game Mobile Legends: Bang-Bang* di Kota Pontianak, karena untuk bermain *games*, tentunya membutuhkan kuota internet yang cukup. Penelitian milik Astidewi (2018) mengatakan bahwa kontrol diri berpengaruh terhadap perilaku konsumtif pembelian kuota internet.

Hal serupa dikatakan oleh Anggreini dan Mariyanti (2014) bahwa Mahasiswi yang memiliki kontrol diri yang lemah cenderung berperilaku konsumtif lebih tinggi daripada Mahasiswi yang memiliki kontrol diri yang tinggi. Selain itu, kontrol diri juga memiliki hubungan negatif terhadap perilaku konsumtif pada remaja. Selain kontrol diri, motivasi, harga diri, proses belajar, kepribadian, dan gaya hidup memiliki peran yang penting dalam perilaku konsumtif (Azizatunnisa & Herdiana, 2020). Beberapa penelitian di atas mendukung penelitian ini bahwa kontrol diri mempengaruhi perilaku konsumtif.

Berdasarkan penjelasan di atas peneliti menyimpulkan bahwa seseorang yang memiliki kontrol diri yang rendah maka ia juga memiliki perilaku konsumtif yang tinggi, perilaku konsumtif tersebut dapat menghasilkan perilaku impulsif, agresif, bahkan dapat mencelakai orang lain, sehingga peneliti ingin mengetahui apakah ada hubungan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif, pembelian *skin* pada *gamers Mobile Legends*.

## **1.2. Tujuan Penelitian**

Penelitian ini bertujuan menguji secara empirik hubungan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif pembelian *Skin Mobile Legends* pada *Gamers Mobile Legends*.

### **1.3. Manfaat Penelitian**

#### **1.3.1 Manfaat Teoritis**

Penelitian ini diharapkan dapat memberi sumbangan di bidang psikologi sosial dan psikologi kepribadian, tentang hubungan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif.

#### **1.3.2 Manfaat Praktis**

Penelitian ini diharapkan memberi informasi kepada para *gamers Mobile Legends* tentang hubungan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif.

