

BAB V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

5.1. Hasil Penelitian

5.1.1. Uji Asumsi

Uji asumsi pada penelitian ini terdiri dari uji normalitas dan uji linearitas, di mana uji ini dilaksanakan sebelum dilakukannya uji hipotesis penelitian. Uji normalitas dilakukan dengan tujuan agar sifat persebaran data subyek dapat diketahui, apakah data subyek tersebut dapat dinyatakan normal ataupun tidak normal. Sedangkan uji linearitas dilakukan agar ada atau tidaknya hubungan linear antar variabel yang diuji di dalam penelitian dapat diketahui.

5.1.1.1. Uji Normalitas

1. Perilaku Konsumtif pada Mahasiswi

Berdasarkan data penelitian perilaku konsumtif pada mahasiswi, hasil uji normalitas yang diperoleh melalui *One Sample Kolmogorov-Smirnov* menunjukkan hasil K-S-Z sebesar 1.327 dengan nilai $p > 0.059$ ($p > 0.05$). Dari hasil pengujian data melalui SPSS versi 24, dapat diketahui bahwa hasil persebaran data subyek variabel perilaku konsumtif pada mahasiswi terdistribusi secara normal dengan persebaran data normal ditinjau dari nilai $p > 0.05$.

2. *Body Image*

Dari hasil uji normalitas pada variabel *body image* menggunakan *One Sample Kolmogorov-Smirnov* melalui program SPSS versi 24, menunjukkan hasil K-S-Z

sebesar 1.671 dengan nilai p 0.007 ($p < 0.05$). Hal ini menunjukkan bahwa hasil persebaran data subyek variabel *body image* tidak terdistribusi secara normal (tidak normal), di mana syarat persebaran data normal yaitu ditinjau dari nilai $p > 0.05$.

3. Konformitas

Pada uji normalitas variabel konformitas, peneliti menggunakan *One Sample Kolmogorov-Smirnov* dari program SPSS versi 24. Pengujian normalitas ini menunjukkan hasil K-S-Z sebesar 1.706 dengan nilai p 0.006 ($p < 0.05$). Melalui pengujian ini, dapat dilihat bahwa hasil persebaran data subyek pada variabel konformitas tidak terdistribusi secara normal (tidak normal), di mana suatu persebaran data dapat dikatakan normal apabila nilai $p > 0.05$.

5.1.1.2. Uji Linearitas

Uji linearitas merupakan suatu uji yang dilakukan untuk mengetahui ada atau tidaknya hubungan antar variabel yang diteliti di dalam penelitian. Di dalam suatu penelitian, ada atau tidaknya hubungan antar variabel dapat dilihat melalui hasil signifikansi dengan menggunakan metode perhitungan statistika. Apabila nilai $sig < 0.05$, maka dapat dinyatakan bahwa terdapat hubungan linear antar variabel yang diteliti.

1. Uji Linearitas *Body Image* dengan Perilaku Konsumtif

Uji linearitas pada variabel *body image* dan variabel perilaku konsumtif menunjukkan nilai signifikansi sebesar 0.078 ($sig > 0.05$) dengan nilai F 3.128. Hubungan antar kedua variabel tersebut dapat dinyatakan linear apabila nilai signifikansinya kurang dari 0.05 ($sig < 0.05$). Berdasarkan hasil yang didapat dari uji

linearitas kedua variabel *body image* dan perilaku konsumtif, maka dapat dinyatakan bahwa tidak terdapat hubungan linear antara variabel *body image* dan variabel perilaku konsumtif.

2. Uji Linearitas Konformitas dengan Perilaku Konsumtif

Hubungan antar kedua variabel dapat dinyatakan linear apabila memiliki nilai signifikansi kurang dari 0.05 ($\text{sig} < 0.05$). Berdasarkan pengujian linearitas antara variabel konformitas dan variabel perilaku konsumtif melalui SPSS versi 24, didapatkan nilai signifikansi sebesar 0.000 di mana $\text{sig} < 0.05$ dengan nilai F 48.552. Dengan adanya hasil pengujian linearitas di atas, maka dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan linear antara variabel konformitas dan variabel perilaku konsumtif.

5.1.1.3. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas merupakan uji yang memiliki tujuan untuk mengetahui ada atau tidaknya hubungan antara kedua variabel bebas di dalam sebuah model regresi. Suatu pengujian dapat dinyatakan lolos uji multikolinearitas apabila kedua variabel bebas tidak mempunyai hubungan. Jika kedua variabel bebas memiliki skor tolerance > 0.10 atau nilai VIF < 10 , maka dapat dikatakan bahwa variabel-variabel tersebut memenuhi syarat uji multikolinearitas. Uji multikolinearitas variabel *body image* dan konformitas pada penelitian ini menunjukkan hasil VIF sebesar 1.000 ($\text{VIF} < 10$) dan nilai tolerance 1.000 ($\text{tolerance} > 0.10$). Berdasarkan hasil uji multikolinearitas di atas, dapat diketahui bahwa kedua variabel bebas tidak memiliki hubungan. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa kedua variabel bebas pada penelitian ini lolos uji multikolinearitas.

5.1.2. Uji Hipotesis

Uji hipotesis merupakan suatu uji yang dilakukan untuk membuktikan kebenaran hipotesis penelitian yang telah diajukan. Pada penelitian ini akan dilakukan 2 uji hipotesis, yaitu uji hipotesis mayor dan uji hipotesis minor.

5.1.2.1. Uji Hipotesis Mayor

Pada uji hipotesis mayor, peneliti menggunakan teknik uji regresi linear berganda. Uji hipotesis mayor ini dilakukan untuk membuktikan adanya hubungan antara *body image* dan konformitas dengan perilaku konsumtif. Ketiga variabel penelitian pada penelitian ini dapat dikatakan mempunyai hubungan yang sangat signifikan apabila nilai signifikansinya kurang dari 0.01. Hasil uji regresi linear berganda menunjukkan hasil nilai r sebesar 0,432, nilai F linear sebesar 26,622 dengan nilai signifikansi sebesar 0,000 ($\text{sig} < 0,01$). Berdasarkan hasil yang diperoleh, dapat disimpulkan bahwa ada hubungan yang sangat signifikan antara *body image* dan konformitas dengan perilaku konsumtif (hipotesis mayor diterima).

5.1.2.2. Uji Hipotesis Minor

Pada uji hipotesis minor, peneliti menggunakan teknik korelasi *product moment* untuk membuktikan ada atau tidaknya hubungan antara dua variabel bebas dan variabel tergantung di dalam penelitian ini. Berdasarkan hasil uji menggunakan teknik korelasi *product moment*, hasil korelasi antara *body image* dan perilaku konsumtif menunjukkan hasil nilai r_{xy} sebesar 0.115 dengan nilai signifikansi 0.078 ($\text{sig} > 0.01$), maka dapat disimpulkan bahwa tidak ada hubungan yang signifikan antara *body image* dan perilaku konsumtif (hipotesis ditolak).

Kemudian, pada uji korelasi *product moment* antara konformitas dengan perilaku konsumtif, didapatkan hasil dengan nilai r_{xy} sebesar 0.415 dengan nilai signifikansi 0.000 ($\text{sig} < 0.01$). Melalui hasil yang diperoleh, dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang sangat signifikan dengan sifat positif antara konformitas dan perilaku konsumtif (hipotesis diterima).

5.1.3. Uji Statistik Deskriptif

Berdasarkan data yang peneliti kumpulkan dengan jumlah responden sebanyak 235 responden, terdapat kategorisasi tingkatan sebagai berikut:

1. Kategorisasi Tingkat Perilaku Konsumtif Responden

Perhitungan skor pada skala perilaku konsumtif memiliki rentang skor terendah dan tertinggi, skor 1 untuk skor terendah sedangkan skor 4 untuk skor tertinggi. Melalui hal tersebut, maka perhitungan nilai skor untuk nilai terendah adalah $1 \times 17 = 17$, sedangkan untuk nilai tertinggi adalah $4 \times 17 = 68$. Nilai rata-rata atau mean dapat diperoleh dengan cara perhitungan skor nilai tertinggi + skor nilai terendah kemudian dibagi dua, maka $68 + 17 / 2 = 42,5$. Kemudian, nilai standar deviasi dapat diperoleh melalui perhitungan skor tertinggi - skor terendah dibagi 6, maka $68 - 17 / 6 = 8,5$.

Tabel 5.1. Kategorisasi Tingkat Perilaku Konsumtif Responden

Deskripsi	Jumlah Item	Nilai Terendah	Nilai Tertinggi	Mean	Std. deviation
Hipotetik	17	17	68	42,5	8,5

Tabel 5.2. Kategorisasi Tingkat Perilaku Konsumtif Responden

Kategori	Distribusi Nilai
Rendah	$X < \text{mean} - 1 \text{ Std. deviation}$
Sedang	$\text{Mean} - 1 \text{ Std. deviation} \leq X < \text{mean} + 1 \text{ Std. Deviation}$
Tinggi	$X > \text{mean} + 1 \text{ Std. deviation}$

Tabel 5.3. Kategorisasi Tingkat Perilaku Konsumtif Responden

Nilai	Kategori	Frekuensi	Presentasi
$X < 34$	Rendah	123	52,3%
$34 \leq X < 51$	Sedang	112	47,7%
$X > 51$	Tinggi	0	0%
Total		235	100%

Penelitian ini terdiri dari 235 responden dengan tingkat perilaku konsumtif yang beragam pada setiap mahasiswi. Berdasarkan data yang diperoleh peneliti, tidak terdapat responden (0%) yang tingkat perilaku konsumtifnya tinggi, terdapat 112 responden (47,7%) yang tingkat perilaku konsumtifnya sedang dan terdapat 123 responden (52,3%) yang tingkat perilaku konsumtifnya rendah.

2. Kategorisasi Tingkat *Body Image* Responden

Perhitungan skor pada skala *body image* memiliki rentang skor terendah dan tertinggi, skor 1 untuk skor terendah sedangkan skor 4 untuk skor tertinggi. Melalui hal tersebut, maka perhitungan nilai skor untuk nilai terendah adalah $1 \times 15 = 15$, sedangkan untuk nilai tertinggi adalah $4 \times 15 = 60$. Nilai rata-rata atau mean dapat diperoleh dengan cara perhitungan skor nilai tertinggi + skor nilai terendah kemudian dibagi dua, maka $60 + 15 / 2 = 37,5$. Kemudian, nilai standart deviasi dapat diperoleh melalui perhitungan skor tertinggi - skor terendah dibagi 6, maka $60 - 15 / 6 = 7,5$.

Tabel 5.4. Kategorisasi Tingkat *Body Image* Responden

Deskripsi	Jumlah Item	Nilai Terendah	Nilai Tertinggi	Mean	Std. deviation
Hipotetik	15	15	60	37,5	7,5

Tabel 5.5. Kategorisasi Tingkat *Body Image* Responden

Kategori	Distribusi Nilai
Rendah	$X < \text{mean} - 1 \text{ Std. deviation}$
Sedang	$\text{Mean} - 1 \text{ Std. deviation} \leq X < \text{mean} + 1 \text{ Std. Deviation}$
Tinggi	$X > \text{mean} + 1 \text{ Std. deviation}$

Tabel 5.6. Kategorisasi Tingkat *Body Image* Responden

Nilai	Kategori	Frekuensi	Presentasi
$X < 30$	Rendah	57	24,3%
$30 \leq X < 45$	Sedang	178	75,7%
$X > 45$	Tinggi	0	0%
Total		235	100%

Berdasarkan kategorisasi tingkat *body image* dari 235 responden, tidak ditemukan adanya responden (0%) dengan tingkat *body image* yang tinggi, kemudian terdapat 178 responden (75,7%) dengan tingkat *body image* rata-rata (sedang) dan terdapat 57 responden (24,3%) dengan tingkat *body image* yang rendah.

3. Kategorisasi Tingkat Konformitas Responden

Perhitungan skor pada skala konformitas memiliki rentang skor terendah dan tertinggi, skor 1 untuk skor terendah sedangkan skor 4 untuk skor tertinggi. Melalui hal tersebut, maka perhitungan nilai skor untuk nilai terendah adalah $1 \times 15 = 15$, sedangkan untuk nilai tertinggi adalah $4 \times 16 = 60$. Nilai rata-rata atau mean dapat diperoleh dengan cara perhitungan skor nilai tertinggi + skor nilai terendah kemudian dibagi dua, maka $60 + 15 / 2 = 37,5$. Kemudian, nilai standart deviasi dapat diperoleh melalui perhitungan skor tertinggi - skor terendah dibagi 6, maka $60 - 15 / 6 = 7,5$.

Tabel 5.7. Kategorisasi Tingkat Konformitas Responden

Deskripsi	Jumlah Item	Nilai Terendah	Nilai Tertinggi	Mean	Std. deviation
Hipotetik	15	15	60	37,5	7,5

Tabel 5.8. Kategorisasi Tingkat Konformitas Responden

Kategori	Distribusi Nilai
Rendah	$X < \text{mean} - 1 \text{ Std. deviation}$
Sedang	$\text{Mean} - 1 \text{ Std. deviation} \leq X < \text{mean} + 1 \text{ Std. Deviation}$
Tinggi	$X > \text{mean} + 1 \text{ Std. deviation}$

Tabel 5.9. Kategorisasi Tingkat Konformitas Responden

Nilai	Kategori	Frekuensi	Presentasi
$X < 30$	Rendah	130	55,3%
$30 \leq X < 45$	Sedang	105	44,7%
$X > 45$	Tinggi	0	0%
Total		235	100%

Pada kategorisasi tingkat konformitas dari 235 responden penelitian, tidak ada satupun responden (0%) dengan tingkat konformitas yang tinggi, tetapi terdapat 105 responden (44,7%) dengan tingkat konformitas sedang, dan juga terdapat 130 responden (55,3%) dengan tingkat konformitas yang rendah.

5.2. Pembahasan

Berdasarkan hasil uji hipotesis mayor melalui teknik uji regresi linear berganda, diperoleh hasil bahwa ketiga variabel pada penelitian ini mempunyai hubungan yang sangat signifikan, ditunjukkan dengan nilai r sebesar 0.432, nilai F linear sebesar 26,622, dan nilai signifikansi sebesar 0.000 ($\text{sig} < 0.01$). Hasil pengujian ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang sangat signifikan antara *body image* dan konformitas dengan perilaku konsumtif karena memiliki

nilai signifikansi kurang dari 0.01. Ketiga variabel di atas yaitu *body image*, konformitas, dan perilaku konsumtif menghasilkan analisis koefisien determinasi (R^2) sebesar 0.187, sehingga kedua variabel bebas pada penelitian ini, *body image* dan konformitas memberikan sumbangan efektif sebesar 18,7% terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa, sisanya sebesar 81,3% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti di dalam penelitian ini.

Hasil pengujian hipotesis mayor ini sejalan dengan penelitian-penelitian sebelumnya. Salah satunya pada penelitian yang dilakukan oleh Sebayang dkk. (2011) dengan judul Hubungan antara *Body Image* dan Konformitas dengan Perilaku Konsumtif pada Siswi Kelas XI SMA Negeri 7 Surakarta, hasil penelitian ini menunjukkan hubungan yang signifikan antara *body image* dan konformitas dengan perilaku konsumtif dengan nilai r sebesar 0.450, nilai F linear sebesar 9,527, dan nilai signifikansi sebesar 0.000 ($\text{sig} < 0.05$). Berdasarkan penelitian di atas, dapat diketahui bahwa kedua variabel bebas (*body image* dan konformitas) sama-sama memiliki hubungan dengan variabel tergantung dan mempengaruhi variabel tergantungnya, yaitu perilaku konsumtif.

Pada hasil pengujian hipotesis minor antara *body image* dengan perilaku konsumtif melalui teknik korelasi *product moment*, diperoleh hasil nilai r_{xy} sebesar 0.115 dengan nilai signifikansi 0.078 ($\text{sig} > 0.01$), di mana hal ini menunjukkan tidak adanya hubungan antara *body image* dan perilaku konsumtif. Berdasarkan hasil uji korelasi ini, dapat diketahui bahwa hipotesis minor adanya hubungan positif antara *body image* dan perilaku konsumtif ditolak karena tidak terdapat hubungan antara dua variabel tersebut.

Berdasarkan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Yolanda (2016) dengan judul Hubungan antara *Body Image* dan Perilaku Konsumtif Produk Bermerek pada Remaja Putri, menunjukkan hubungan signifikan yang positif antara *body image* dan perilaku konsumtif. Hasil penelitian ini menunjukkan nilai r_{xy} sebesar 0.410 dengan nilai signifikansi 0.000 ($\text{sig} < 0.01$). Kemudian, penelitian lain yang dilakukan oleh Rombe (2013) dengan judul Hubungan *Body Image* dan Kepercayaan Diri dengan Perilaku Konsumtif pada Remaja Putri di SMA Negeri 5 Samarinda menunjukkan hubungan signifikan yang bersifat negatif antara *body image* dengan perilaku konsumtif. Hasil penelitian ini menunjukkan nilai r_{xy} sebesar -0.457 dengan nilai signifikansi 0.015 ($\text{sig} < 0.05$).

Kedua penelitian sebelumnya tidak memiliki kesamaan atau keselarasan dengan hasil penelitian ini, di mana kedua penelitian sebelumnya ini menunjukkan hasil bahwa terdapat hubungan positif yang signifikan antara *body image* dan perilaku konsumtif dan juga hubungan signifikan yang bersifat negatif antara *body image* dan perilaku konsumtif. Sedangkan hasil penelitian ini menunjukkan bahwa hipotesis minor antara *body image* dan perilaku konsumtif ditolak, karena tidak ada hubungan antara kedua variabel ini. Hal ini dapat diartikan bahwa berdasarkan hasil penelitian ini, tingkat *body image* yang tinggi maupun rendah pada mahasiswi tidak memiliki hubungan dengan pola perilaku konsumtif yang mereka miliki.

Body Image merupakan persepsi individu mengenai bentuk dan kondisi tubuhnya yang berasal dari pemikiran individu tersebut (Denich & Ildil, 2015). *Body image* sendiri terdiri dari dua klasifikasi, yaitu *body image* positif dan *body image*

negatif. Berdasarkan hasil penelitian ini, ada suatu kemungkinan yang dapat menjelaskan secara teoritis mengapa tidak ada hubungan antara variabel *body image* dengan perilaku konsumtif dan menyebabkan hipotesis minor antara *body image* dan perilaku konsumtif ditolak. Hal ini dikarenakan tidak ada hubungan secara langsung antara *body image* dengan perilaku konsumtif, atau dengan kata lain perilaku konsumtif tidak dipengaruhi secara langsung oleh *body image*.

Salah satu faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif yaitu faktor pribadi, di mana pada faktor pribadi terdapat karakteristik pribadi seseorang yang salah satunya adalah kepribadian dan konsep diri (Kotler, 1999). Kepribadian merupakan karakteristik psikologi yang secara unik dapat membedakan seseorang atau kelompok. Individu sebagai pelaku konsumen cenderung memilih sesuatu yang sesuai dengan kepribadian mereka sendiri, agar mencapai citra diri atau citra tubuh idealnya (*body image*). Hal ini berkaitan juga dengan perilaku konsumtif seseorang. Setiawan (2019) menyatakan bahwa terdapat bagian dari konsep diri yang berpengaruh pada perilaku konsumtif, yaitu *body image*.

Berdasarkan pernyataan di atas, maka dapat diketahui mengapa hipotesis minor ditolak dan tidak ada hubungan antara *body image* dengan perilaku konsumtif. Tidak ada keterkaitan secara langsung antara kedua variabel ini, hal ini dapat dilihat dari faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif. Salah satunya adalah faktor pribadi yang meliputi kepribadian dan konsep diri, di mana *body image* hanya merupakan suatu bagian dari konsep diri. Dengan tidak adanya keterkaitan secara langsung secara teoritis ini, maka dapat diketahui mengapa tidak ada hubungan yang signifikan antara *body image* dan perilaku konsumtif.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, tidak terdapat responden dengan *body image* tinggi (0%). Namun terdapat 178 responden (75,7%) dari 235 responden yang memiliki tingkat *body image* sedang dan 57 responden (24,3%) dengan tingkat *body image* rendah. Kedua variabel di atas yaitu *body image* dan perilaku konsumtif menghasilkan analisis koefisien determinasi (R^2) sebesar 0.013, sehingga *body image* berkontribusi sebesar 1,3% terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswi. Sisanya sebesar 98,7% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang mempengaruhi perilaku konsumtif seperti faktor budaya, faktor sosial, dan faktor psikologis.

Pada hasil pengujian hipotesis mayor melalui teknik uji analisis regresi berganda menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang sangat signifikan antara *body image* dan konformitas dengan perilaku konsumtif, sehingga hipotesis mayor diterima. Kemudian, hasil pengujian hipotesis minor antara *body image* dan perilaku konsumtif ditolak karena tidak ada hubungan antara kedua variabel tersebut. Variabel *body image* diterima pada pengujian hipotesis mayor, namun ditolak pada pengujian hipotesis minor antara variabel *body image* ini dengan variabel perilaku konsumtif. Hal ini dapat terjadi karena variabel *body image* hanya memberikan sumbangan efektif yang sangat sedikit, yaitu hanya sebesar 1,3%. Sisanya dipengaruhi oleh faktor lain seperti variabel konformitas dan juga faktor-faktor lainnya yang tidak diteliti pada penelitian ini.

Hipotesis minor antara variabel *body image* dan perilaku konsumtif adalah adanya hubungan positif antara *body image* dan perilaku konsumtif pada mahasiswi, di mana semakin positif *body image* yang dimiliki responden, maka

semakin tinggi pula perilaku konsumtif yang dilakukan oleh responden. Namun hipotesis minor ini ditolak, suatu kemungkinan yang mendasari hal ini dapat terjadi karena berperilaku konsumtif berarti seseorang membeli atau mengonsumsi banyak barang untuk menunjang dan mempertahankan penampilannya agar *body imagenya* tetap positif. Hipotesis minor ini ditolak karena hal ini bergantung pada keadaan ekonomi dan alasan pribadi dari masing-masing responden. Bisa saja sebagian dari responden memiliki keterbatasan ataupun kendala dalam hal ini.

Variabel perilaku konsumtif pada penelitian ini memiliki tingkatan perilaku konsumtif yang berbeda, tidak ada responden yang berperilaku konsumtif tinggi (0%), 112 responden (47,7%) dengan perilaku konsumtif sedang, dan 123 responden (52,3%) dengan perilaku konsumtif rendah. Berdasarkan data ini, dapat dikatakan bahwa tingkat perilaku konsumtif berkaitan dengan alasan dan kondisi finansial masing-masing mahasiswi. Tidak ada yang berperilaku konsumtif tinggi bisa saja karena keadaan finansial, misalnya belum berpenghasilan tetap karena masih berkuliah, berperilaku konsumtif sedang karena memiliki pertimbangan tertentu sebelum memutuskan untuk membeli sesuatu, berperilaku konsumtif rendah karena alasan tertentu, misalnya hanya mengandalkan uang saku orang tua, atau memiliki penerimaan diri yang baik, atau memilih konsep hidup minimalis.

Berdasarkan hasil uji hipotesis minor antara variabel konformitas dengan perilaku konsumtif melalui teknik korelasi *product moment*, diperoleh nilai r_{xy} sebesar 0.415 dengan nilai signifikansi 0.000 ($\text{sig} < 0.01$), di mana hal ini

menunjukkan hubungan positif yang sangat signifikan antara konformitas dengan perilaku konsumtif.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian-penelitian sebelumnya. Pada penelitian yang dilakukan oleh Fitriyani dkk., (2013) dengan judul Hubungan antara Konformitas dengan Perilaku Konsumtif pada Mahasiswa di Genuk Indah Semarang, menunjukkan hubungan signifikan yang positif antara konformitas dengan perilaku konsumtif. Hasil penelitian ini menunjukkan nilai r_{xy} sebesar 0.333 dengan nilai signifikansi 0.000 ($\text{sig} < 0.01$). Penelitian lain yang dilakukan oleh Putri & Indrawati (2016) dengan judul Hubungan antara Konformitas terhadap Teman Sebaya dengan Perilaku Konsumtif pada Siswi di SMA Semesta Semarang juga menunjukkan hubungan signifikan yang bersifat positif antara konformitas dengan perilaku konsumtif. Hasil penelitian ini menunjukkan nilai r_{xy} sebesar 0.565 dengan nilai signifikansi 0.000 ($\text{sig} < 0.01$).

Kedua penelitian sebelumnya di atas ini memiliki keselarasan dengan penelitian ini, bahwa terdapat hubungan signifikan yang bersifat positif antara variabel konformitas dengan perilaku konsumtif. Melalui hasil penelitian yang menghasilkan nilai r_{xy} positif, maka dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi tingkat konformitas maka semakin tinggi pula tingkat perilaku konsumtifnya, dan sebaliknya jika semakin rendah tingkat konformitasnya maka akan semakin rendah pula tingkat perilaku konsumtifnya (Haryani & Herwanto, 2015).

Konformitas merupakan perubahan sikap individu yang bertujuan untuk menyetarakan pandangan agar selaras dengan norma yang berlaku di

kelompoknya tanpa adanya pemikiran yang mandiri (Yuliantari & Herdiyanto, 2015). Hal ini sejalan dengan pernyataan Baron dan Byrne (dalam Haryani & Herwanto, 2015) yang menyatakan bahwa alasan individu berkonformitas adalah agar disukai oleh orang-orang di sekitarnya dan terhindar dari penolakan orang lain.

Setiap individu memiliki tingkat konformitas yang berbeda-beda. Hal tersebut dapat dibuktikan dari hasil penelitian ini, yaitu setiap orang memiliki tingkat konformitas dengan klasifikasi yang berbeda-beda dari tinggi, rendah, maupun sedang. Hal ini dapat dilihat dari hasil penelitian tingkat konformitas subyek, di mana tidak terdapat responden yang memiliki tingkat konformitas tinggi (0%), 105 responden (44,7%) dengan tingkat konformitas sedang, dan 130 responden (55,3%) dengan tingkat konformitas rendah. Melalui hasil uji hipotesis antara variabel konformitas dengan perilaku konsumtif menghasilkan analisis koefisien determinasi (R^2) sebesar 0.172, sehingga konformitas berkontribusi sebesar 17,2% terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswi. Sisanya sebesar 82,8% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang berpengaruh, namun tidak diteliti di dalam penelitian ini.

Untuk mengetahui lebih lagi tingkat rendah, sedang, dan tinggi variabel konformitas dan perilaku konsumtif pada subyek penelitian, maka dilakukan perhitungan *mean* (jumlah rata-rata) hipotetik dan standar deviasi (SD) hipotetik. Variabel konformitas memiliki nilai *mean* hipotetik sebesar 37,5 dan standar deviasi hipotetik sebesar 7,5, serta nilai *mean* empirik sebesar 28,45. Berdasarkan letak nilai *mean* empirik pada kurva standar deviasi, dapat diketahui bahwa

variabel konformitas tergolong pada klasifikasi rendah. Kemudian, variabel perilaku konsumtif memiliki nilai *mean* hipotetik sebesar 42,5 dan standar deviasi hipotetik sebesar 8,5, serta nilai mean empirik sebesar 32,81. Berdasarkan letak nilai *mean* empirik pada kurva standar deviasi, dapat diketahui bahwa variabel perilaku konsumtif tergolong pada klasifikasi rendah.

Fransisca dan Suyasa (2005) mengemukakan faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif, salah satu di antaranya yaitu konformitas. Lebih lagi, Fransisca dan Suyasa (2005) juga menyebutkan bahwa konformitas biasanya terjadi pada wanita, karena keinginan yang kuat dari dalam diri mereka untuk terlihat menarik dan sepadan, sehingga diterima dan diakui oleh anggota kelompoknya. Seseorang yang semakin berkonform dengan kelompoknya, maka akan semakin terpengaruh pula untuk berperilaku konsumtif agar selaras dengan kelompoknya.

5.3. Keterbatasan Penelitian

Di dalam sebuah proses penyusunan penelitian, tentunya tidak terlepas dari suatu kelemahan dan keterbatasan. Kelemahan dan keterbatasan yang terdapat pada penelitian ini antara lain adalah cukup banyak *item* yang gugur pada penelitian ini, hal ini dapat dilihat dari beberapa subyek yang mengaku jenuh dan merasa bosan saat mengisi kuesioner penelitian ini, mengingat adanya tiga skala dan jumlah *itemnya* yang banyak (54 *item*) pada penelitian ini, serta juga memerlukan banyak waktu untuk menyelesaikan pengisian kuesioner penelitian ini.

Kemudian, akibat adanya pandemi covid-19 ini, peneliti melakukan penyebaran kuesioner penelitian ini melalui *platform Google Form*. Hal ini menimbulkan bias pada pengisian kuesioner, dikarenakan peneliti tidak mengetahui secara langsung siapa saja subyek yang mengisi, apakah subyek yang mengisi benar-benar jujur dan bersungguh-sungguh dalam mengisi kuesioner penelitian ini, apakah subyek menjawab sesuai keadaannya atau asal menjawab, dan lain-lain. Pada penelitian ini, variabel perilaku konsumtif masih kurang jelas pembahasannya pada bidang tertentu, karena hanya dibahas secara umum pada semua barang. Hal ini menyebabkan pembahasan variabel perilaku konsumtif pada penelitian ini menjadi kurang spesifik

