

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Nadiem Anwar Makarim, B.A., M.B.A selaku Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Indonesia dalam sambutannya pada Grand Opening Masta PMB Universitas Muhammadiyah Surakarta memberi pengantar mengenai peran mahasiswa, bahwa mahasiswa bukan lagi seperti pelajar. *“Menjadi mahasiswa berarti kalian memiliki kemerdekaan lebih luas untuk menentukan arah masa depan”*, ujar Nadiem ([news.ums.ac.id](http://news.ums.ac.id)). Hal ini juga berlaku sama bagi mahasiswi yang juga memiliki tanggung jawab yang lebih besar dibanding pelajar SD, SMP, dan SMA. Seperti yang dikatakan oleh Najwa Shihab pada pembukaan Masa Ta’aruf Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, Najwa berpesan kepada mahasiswa maupun mahasiswi agar mengingat bahwa tanggung jawab yang diemban tidak hanya ada pada diri sendiri dan keluarga namun juga kepada negeri ini ([www.umy.ac.id](http://www.umy.ac.id)). Pada Pasal 109 dan PP. No. 60 Tahun 1999, dijelaskan juga bahwa mahasiswa maupun mahasiswi berkewajiban menjaga kewibawaan dan nama baik perguruan tinggi, bertingkah laku, berdisiplin dan bertanggung jawab, serta memelihara penampilan sesuai dengan statusnya sebagai mahasiswa dan mahasiswi yang berkepribadian.

Menurut KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia), mahasiswi adalah sebutan untuk mahasiswa wanita. Dalam menjalankan kewajibannya pada perkuliahan, terkadang ada kendala yang dihadapi dan dirasakan oleh mahasiswi yang bisa memicu terjadinya stress. Robbins (2001) menyatakan bahwa stres merupakan suatu kondisi yang menekan keadaan psikis seseorang dalam mencapai sesuatu kesempatan, dimana untuk mencapai kesempatan tersebut terdapat

batasan atau penghalang. Terkhususnya mahasiswa perantau, mereka dituntut untuk bisa menyesuaikan diri dengan transisi akademik dan hal-hal diluar akademik seperti lingkungan tempat mereka merantau. Apabila mereka tidak dapat menyesuaikan diri, hal ini bisa menyebabkan dampak negatif, salah satunya adalah stres akademik (Saniskoro dan Akmal, 2017). Tidak hanya mahasiswa perantau, mahasiswa non-perantau juga bisa mengalami hal yang sama akibat dari tuntutan akademik yang mereka hadapi. Hasil penelitian oleh Musabiq dan Karimah (2018) menemukan bahwa jenis *stressor* terbanyak yang dimiliki mahasiswa berasal dari intrapersonal (29.3%), yaitu berupa kondisi keuangan (23%) dan tanggung jawab di organisasi kampus (20%).

Kota Medan sebagai salah satu tempat mahasiswa menimba ilmu, baik bagi perantau maupun non-perantau. Kota Medan memiliki banyak bisnis, perdagangan, dan industri, oleh karena itu Medan disebut sebagai kawasan perkotaan. Berdasarkan Undang-Undang No. 24 Tahun 1992 tentang Penataan Ruang, kawasan perkotaan adalah kawasan yang mempunyai kegiatan utama bukan pertanian dengan susunan fungsi kawasan sebagai tempat permukiman perkotaan, pemusatan dan distribusi pelayanan jasa pemerintahan, pelayanan sosial, dan kegiatan ekonomi. Kota Medan memiliki pusat perbelanjaan yang lengkap seperti plaza, mall, dan supermarket yang memberi kemudahan bagi orang untuk membeli keinginan dan kebutuhannya. Hal ini dapat memicu mahasiswa di kota Medan untuk menyesuaikan diri dengan gaya hidup di lingkungan tempat tinggalnya. Hal ini didukung oleh Engel (dalam Chrisnawati dan Abdullah, 2011) bahwa gaya hidup merupakan faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif. Gaya hidup didefinisikan sebagai cara seseorang menggunakan waktu mereka (aktivitas), apa yang mereka anggap penting dalam lingkungannya (ketertarikan), dan apa yang mereka pikirkan tentang diri mereka sendiri dan juga dunia sekitarnya (pendapat) (Setiadi, 2013).

Berdasarkan hasil survei pada tanggal 14 Juni 2022 di beberapa kampus di Kota Medan, peneliti menghampiri dan melakukan wawancara singkat pada beberapa mahasiswi kemudian meminta kesediaan mereka untuk mengisi survei. Data yang diperoleh dari survei yaitu:

**Tabel 1. 1 Hasil Survei Belanja di Mall**

<b>Nama/Inisial</b>	<b>Jenis Barang</b>	<b>Merk</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Rentang Waktu</b>
A	Baju, parfum	H&M, Miniso	3	Situasional
B	Sandal, sepatu	Fipper, Laviola	2	Situasional
C	Parfum	Zara	1	Situasional
D	Baju, sepatu, <i>make up</i>	H&M, Converse, Wardah	4	Situasional
E	Baju, <i>make up</i> ( <i>liptint, bedak, bb cream</i> ), <i>skincare</i> ( <i>toner, sunscreen</i> ), sepatu, tas, bantal boneka	H&M, Emina, Hadalabo, Loreal, Skin Aqua, Fladeo, Miniso	10	Situasional
F	Baju, sepatu, <i>lipstick, skincare</i>	H&M, Zara, Wardah, White Lab, Npure	5	Situasional
G	Pakaian, sandal, sepatu, tas	H&M, Giordano, Converse, Miniso	6	Situasional
H	Baju, <i>skincare</i>	H&M, Nature Republic, Azarine	3	Situasional

Selain berbelanja secara langsung di toko, mahasiswa juga melakukan aktivitas belanja secara *online*. Berdasarkan survey *We Are Social* pada tahun 2021 menunjukkan bahwa 88,1% pengguna internet di Indonesia membeli barang dan jasa secara online ([www.cnnindonesia.com](http://www.cnnindonesia.com)). Oleh karena itu pada hari yang sama peneliti juga melakukan survei pada aplikasi belanja online yang dimiliki oleh mahasiswi tersebut. Berikut data yang diperoleh :

**Tabel 1. 2 Hasil Survei di Aplikasi Belanja Online**

<b>Nama/Inisial</b>	<b>Jenis Barang</b>	<b>Merk</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Rentang Waktu</b>
---------------------	---------------------	-------------	---------------	----------------------

A	Parfum, bedak, maskara, kutek	Days, Maybelline, Miniso	5	Situasional
B	<i>Skincare, make up, sepatu</i>	Azarine, Elformula, Cosrx, Hadalabo, Maybelline, PVN	6	Situasional
C	Sepatu, <i>lipcream</i> , baju	Fila, Wardah, Colorbox	3	Situasional
D	<i>Make up, skincare</i>	Maybelline, Npure	2	Situasional
E	Sepatu, <i>skincare (sunscreen, micellar water), make up (maskara, eyeliner, lipcream, bedak)</i>	PVN, Sarahmere, Ventela, Emina, Loreal, Skin Aqua, Garnier, Maybelline, Wardah, Revlon, Pinkflash	13	Situasional
F	Baju	Converse, This is April	2	Situasional
G	Buku, baju, parfum	-	3	Situasional
H	<i>Body care &amp; face care</i>	Scarlet	4	Situasional

Da  
ri data  
diatas  
diperole  
h  
kesimpul  
an  
mengena  
i  
kebiasaa  
n belanja  
mereka

yaitu mereka memiliki kecenderungan membeli sesuatu yang mereka sukai, berasal dari merek mahal, memiliki bentuk yang lucu, sedang tren, yang menarik perhatian, , membeli barang dengan merek yang sama dengan jumlah lebih dari satu, membeli kosmetik dengan jumlah yang banyak, membeli *skincare* baru yang sedang viral di media social, serta membeli barang lebih dari satu padahal memiliki fungsi yang sama.

Pada tabel 1.1 dan 1.2 juga dapat dilihat rata-rata rentang waktu pembelian menunjukkan bahwa pembelian terjadi secara tiba-tiba, tidak terencana atau bersifat situasional. Fenomena ini menunjukkan bahwa pembelian tersebut bersifat impulsif (tanpa perencanaan). Menurut Lina dan Rosyid (1997) pembelian secara impulsif merupakan pembelian barang yang semata-mata hanya didasari oleh hasrat yang tiba-tiba atau keinginan sesaat tanpa melalui pertimbangan, tidak

memikirkan apa yang akan terjadi kedepannya, dan biasanya bersifat emosional. Pembelian impulsif adalah satu bentuk dari perilaku konsumtif (Lina dan Rosyid, 1997). Suyasa dan Fransisca (dalam Ratnasari, 2019) mendefinisikan perilaku konsumtif sebagai tindakan membeli barang bukan untuk mencukupi kebutuhan tetapi untuk memenuhi keinginan, yang dilakukan secara berlebihan sehingga menimbulkan pemborosan dan inefisiensi biaya.

Selanjutnya peneliti juga melakukan wawancara pada tanggal 14 Juni 2022 kepada tiga orang mahasiswi yang berasal dari Universitas HKBP Nommensen Medan, Universitas Negeri Medan, Universitas Prima Indonesia, yang mengatakan:

*“Aku biasanya beli baju, skincare, make up, kadang juga aku beli sepatu. Setelah beli itu aku merasa happy aja gitu karena barang yang aku inginkan akhirnya terbeli, kayak ada kepuasan tersendiri gitulah. Misalnya setelah siap ujian atau setelah ngerjain tugas kuliah yang berat kan rasanya kayak stress gitu kan, jadi kalo aku beli ini itu aku merasa itu bisa bikin mood ku balik lagi.”* (AP, Universitas HKBP Nommensen)

*“Kalo beli pakaian, make up, tas, atau aksesoris lucu gitu karena memang aku kepengen. Kadang ada skincare yang viral gitu kan di Tiktok, aku ikutan beli karena penasaran. Rasanya senang aja gitu kalo belanja, apalagi belanja online. Sering juga pas iseng-iseng buka Shopee, jadi check out banyak barang.”* (LR, Universitas Prima Indonesia)

*“Aku bukan tipikal yang gila belanja gitu sih. Cuma kalo capek sama perkuliahan ini aku biasanya pergi cuci mata gitulah ke mall. Kadang gak niat beli, tapi sampe disana malah jadi banyak beli barang. Tapi senang aja gitu karena punya barang baru ada rasa excited mau make.”* (D, Universitas Negeri Medan)

Pada wawancara dapat dilihat bahwa mereka cenderung membeli sesuatu sebagai alternatif untuk meredakan stres. Tim riset University of Westminster mengadakan sebuah riset pada tahun 2008 yang menunjukkan sebagian besar partisipan memilih untuk berbelanja sebagai alternatif untuk meredakan stress (dalam Yuniarto, Muharsih, dan Rahman, 2021). Sejalan dengan Veybitha, Alfansi, Salim, dan Darta (2021) menyatakan bahwa perasaan depresi atau stres membuat individu mencari alternatif aktivitas yang menyenangkan, salah satunya yaitu berbelanja online. Menurut Lina dan Rosyid (1997) kebiasaan berbelanja seperti fenomena yang

telah disebutkan sebelumnya merupakan perilaku konsumtif karena terdapat aktivitas membeli suatu barang tidak lagi berdasarkan pada kebutuhan yang rasional sehingga terjadinya perubahan dalam proses membeli suatu produk yang kini beralih dari yang bersifat kebutuhan menjadi keinginan. Dari fenomena diatas peneliti kemudian menyimpulkan adanya hubungan tingkat stress seseorang dengan perilakunya dalam berbelanja di masa tertentu. Hal ini didukung oleh Hu dan Zao (2018) yang menyatakan bahwa perilaku pembelian dapat berubah saat seseorang berada dalam tekanan atau stress, khususnya saat mereka berada pada tingkat stres yang tinggi. Belanja dianggap dapat mengurangi stres yang dirasakan oleh mahasiswa tersebut.

Stres yang terjadi di lingkungan sekolah atau pendidikan biasanya disebut dengan stres akademik. Sun, Dunne, Hou, dan Xu (2011) mendefinisikan stres akademik sebagai tekanan yang dirasakan siswa karena tuntutan berbagai macam tugas yang harus diselesaikan namun tidak sesuai dengan kapasitas yang dimilikinya. Stres bisa terjadi pada siapa saja, termasuk mahasiswa. Dalam perkuliahan, mahasiswa dituntut untuk bisa memahami materi dan memecahkan masalah sendiri, mengerjakan banyak tugas sekaligus dengan tenggat pengumpulan yang berdekatan, ujian tertulis, praktikum, ekstrakurikuler, maupun organisasi, yang cukup membuat mereka merasa tertekan. Hal ini didukung oleh Barseli, dkk. (2017) mengatakan bahwa stres akademik yang dialami mahasiswa muncul ketika mahasiswa tersebut merasa tidak mampu menghadapi tuntutan akademik dan mempersepsi tuntutan akademik yang diterima sebagai gangguan.

Desmita (dalam Barseli, dkk., 2017) menyatakan stres akademik adalah stres yang disebabkan oleh *academic stressor* yang bersumber dari proses pembelajaran atau hal-hal yang berhubungan dengan kegiatan belajar seperti: tekanan untuk naik kelas, lama belajar, mencontek, banyak tugas, dll. Hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Liu dan Lu (2011)

menunjukkan bahwa 90% subjek mengalami stres akademik yang disebabkan oleh ujian, kurangnya prestasi, penundaan tugas, pekerjaan rumah, iklim sekolah yang kurang mendukung, serta keyakinan dan kemauan belajar. Stres akademik yang dirasakan mahasiswa bisa memicu ke arah yang tidak baik, seperti banyaknya mahasiswa yang akhirnya menjadi malas atau bolos kuliah, mencontek tugas teman, bergabung dengan pergaulan yang buruk, lulus dengan waktu yang lama, bahkan tidak sanggup melanjutkan perkuliahannya.

Efrianti (2021) menyatakan bahwa stres akademik yang dialami mahasiswa perlu diperhatikan karena memiliki pengaruh pada proses pendidikannya. Ketika menghadapi berbagai *stressor* yang dapat menimbulkan stres diperlukan kemampuan *coping* agar tidak mengarah pada kegiatan yang tidak baik, salah satunya adalah perilaku konsumtif. Hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Quamilia dan Fauziah (2016) menunjukkan semakin baik *coping stress* maka semakin rendah intensi membeli produk *fashion* pada siswi, demikian sebaliknya semakin buruk coping stress maka semakin tinggi intensi membeli produk *fashion* pada siswi. Perilaku pembelian dapat berubah saat seseorang berada dalam tekanan atau stress, khususnya saat mereka berada pada tingkat stres yang tinggi (Hu dan Zao, 2018). Hasil penelitian oleh Durante dan Laran (2016) menunjukkan bahwa peserta dalam kondisi stres tinggi menghabiskan lebih banyak uang untuk membeli pakaian yang bagus dan mahal ( $M = \$158,87$ ,  $SD = \$78,32$ ;  $F(1, 272) = 12,79$ ,  $p < .01$ ,  $d = .50$ ) dibandingkan dengan peserta yang ada di kondisi stres rendah ( $M = \$120,47$ ,  $SD = \$62,97$ ). Hasil ini mendukung prediksi penelitian mereka bahwa stres dapat menyebabkan peningkatan strategis pada pengeluaran (pembelian).

Kesimpulan dari fenomena diatas adalah ketika mahasiswi merasa tidak mampu menghadapi tuntutan akademik yang diterimanya, mereka akan merasakan stres akademik. Stres akademik terjadi karena adanya *academic stressor*. Hal ini akhirnya menyebabkan mereka

cenderung ingin mencari pengalihan yang bisa membuat mereka senang dan perasaannya jadi lebih baik. Sejalan dengan Veybitha, Alfansi, Salim, dan Dartta (2021) menyatakan perasaan depresi atau stres membuat individu mencari alternatif aktivitas yang menyenangkan, salah satunya yaitu berbelanja online. Namun apabila berbelanja menjadi suatu jalan untuk meredakan stres dan aktivitas belanja tidak dapat dikontrol maka pada akhirnya perilaku pembelian berubah menjadi perilaku konsumtif.

Hasil penelitian oleh Mitra, Syahniar, dan Alizamar (2019) menunjukkan perilaku konsumtif adalah perilaku pembelian yang tidak didasarkan pada kebutuhan, tetapi keinginan, pembelian juga terjadi karena adanya pengaruh dari teman, mengikuti tren, dan diskon atau promo. Dari banyaknya faktor yang mempengaruhi, ada beberapa faktor yang sama-sama mempengaruhi stres akademik dan perilaku konsumtif, yaitu kepribadian (kontrol diri, konsep diri, harga diri) dan kelas sosial (status sosial). Alasan peneliti untuk meneliti hubungan antara stres akademik mahasiswi dengan perilaku konsumtif yaitu karena apabila stres akademik dan perilaku konsumtif tidak dapat dikontrol dengan baik maka mahasiswi akan mengalami kesulitan untuk mengelola stres akademik yang dirasakannya dan kesulitan mengatur keuangan serta kebutuhan akademiknya.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Apakah ada hubungan antara stres akademik dengan perilaku konsumtif pada mahasiswi di kota Medan?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah ada hubungan antara stres akademik dengan perilaku konsumtif pada mahasiswi di kota Medan.

## 1.4 Manfaat Penelitian

- Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangsih positif terhadap perkembangan ilmu psikologi, terutama psikologi konsumen. Selain itu, dapat dipergunakan sebagai referensi untuk penelitian kedepannya yang akan meneliti variabel yang sama yaitu, stres akademik dan perilaku konsumtif.

- Manfaat Praktis

1. Mahasiswi

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi para mahasiswi dan pembaca lainnya agar dapat mengontrol diri dari stress akademik yang dirasakannya serta lebih memahami apa yang menjadi kebutuhan dirinya sehingga dapat mengontrol keinginan dan keuangannya dengan membuat pertimbangan sebelum membeli sesuatu

2. Universitas

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi mengenai stres akademik yang dirasakan oleh mahasiswi kepada universitas agar dapat membantu mengurangi tingkat stres akademik yang dialami mahasiswi melalui program-program kampus seperti konseling akademik, dan lain lain.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 PERILAKU KONSUMTIF**

##### **2.1.1 Pengertian Perilaku Konsumtif**

Lina dan Rosyid (1997) mengatakan bahwa perilaku konsumtif melekat pada seseorang bila orang tersebut membeli sesuatu di luar kebutuhan yang rasional, pembelian sudah tidak lagi didasarkan pada kebutuhan tetapi sudah pada taraf keinginan yang berlebihan. Hal ini didukung oleh pendapat Sumartono (2002) bahwa perilaku konsumtif adalah tindakan membeli barang tanpa pertimbangan yang masuk akal dan tidak lagi didasari pada faktor kebutuhan.

Sejalan dengan Lubis (dalam Fardhani dan Izzati, 2013) yang mengatakan bahwa pembelian konsumtif terjadi karena mengikuti dorongan-dorongan keinginan untuk memiliki dan bukan didasarkan pada kebutuhan.

Kesimpulannya adalah perilaku konsumtif merupakan sebuah perilaku dalam pembelian yang terjadi ketika individu lebih mengikuti dorongan keinginannya yang berlebihan dan pembelian bukan lagi berdasarkan kebutuhan.

##### **2.1.2 Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumtif**

Menurut Engel (dalam Chrisnawati dan Abdullah, 2011), munculnya perilaku konsumtif disebabkan oleh dua faktor, yaitu :

###### **1. Faktor eksternal**

- Kebudayaan

Budaya dapat didefinisikan sebagai hasil kreativitas manusia dari satu generasi ke generasi berikutnya yang sangat menentukan bentuk perilaku dalam kehidupannya sebagai anggota masyarakat. Manusia dengan kemampuan akal budaya telah mengembangkan berbagai macam sistem perilaku demi kebutuhan hidupnya.

- Kelas sosial

Di Indonesia kelompok sosial dibagi menjadi tiga yaitu; golongan atas, golongan menengah, dan golongan bawah. Perilaku konsumtif antara kelompok sosial satu dengan yang lain akan berbeda dalam hubungannya dengan perilaku konsumtif.

- Kelompok referensi

Kelompok referensi mempengaruhi anggota setidaknya dengan tiga cara yaitu memperkenalkan perilaku dan gaya hidup baru kepada seseorang, mempengaruhi sikap dan konsep diri, dan menciptakan tekanan kenyamanan yang dapat mempengaruhi pilihan produk mereka.

- Keluarga

Keluarga dapat didefinisikan sebagai suatu unit masyarakat yang terkecil yang perilakunya sangat mempengaruhi dan menentukan dalam pengambilan keputusan membeli.

## **2. Faktor internal**

- Motivasi

Dengan motivasi yang tinggi untuk membeli suatu produk barang atau jasa, maka mereka cenderung akan membeli tanpa menggunakan faktor rasionalnya.

- Harga diri

Untuk mendapatkan pengakuan atau terlihat menarik di depan orang lain, terkadang seseorang dapat menggunakan uang mereka untuk membeli barang/jasa yang mereka inginkan.

- Pengamatan dan proses belajar

Aktivitas yang terjadi melalui interaksi individu dengan lingkungannya yang menghasilkan perubahan dalam pengetahuan dan pemahaman, keterampilan, dan sikap. Hasil dari pengamatan dan proses belajar dipakai konsumen dalam menentukan keputusan pembelian.

- Kepribadian dan konsep diri

Kepribadian dapat menentukan pola hidup seseorang, demikian juga perilaku konsumtif pada seseorang dapat dilihat dari tipe kepribadian tersebut.

- Keadaan ekonomi

Keadaan ekonomi seseorang dapat mempengaruhi pilihan mereka terhadap suatu produk.

- Gaya hidup

Gaya hidup didefinisikan sebagai cara hidup seseorang saat menggunakan waktu mereka (aktivitas), apa yang mereka anggap penting

dalam lingkungannya (ketertarikan), dan apa yang mereka pikirkan tentang diri mereka sendiri dan juga dunia sekitarnya (pendapat).

- Sikap

Sikap merupakan pengaruh bagi perilaku-perilaku sosial. Sikap terdiri atas tiga komponen, yaitu kognitif, afektif, dan konatif.

### **2.1.3 Aspek-aspek Perilaku Konsumtif**

Berikut ini adalah aspek-aspek perilaku konsumtif menurut Lina dan Rosyid (1997), yaitu :

a) Pembelian impulsif

Pembelian yang didasari oleh keinginan sesaat atau hasrat yang tiba-tiba tanpa melalui pertimbangan dan perencanaan terlebih dahulu, serta keputusan dilakukan di tempat pembelian.

b) Pembelian secara tidak rasional

Pembelian didasari oleh sifat emosional karena adanya keinginan untuk mengikuti atau meniru orang lain atau juga berbeda dengan orang lain serta adanya perasaan bangga setelah melakukan pembelian tersebut.

c) Pemborosan (*wasteful buying*)

Pembelian yang lebih mengutamakan keinginan daripada kebutuhan, sehingga seseorang menggunakan uangnya untuk membeli barang yang kurang perlu atau tidak sesuai dengan kebutuhan pokoknya.

## **2.2 STRES AKADEMIK**

### **2.2.1 Pengertian Stres Akademik**

Sun, Dunne, Hou, dan Xu (2011) mendefinisikan stres akademik sebagai tekanan yang siswa rasakan di sekolah karena tuntutan berbagai macam tugas yang harus diselesaikan namun tidak sesuai dengan kapasitas yang dimilikinya. Stres akademik diartikan sebagai keadaan dimana seseorang tidak dapat menghadapi tuntutan akademik dan mempersepsi tuntutan akademik yang diterima sebagai gangguan (Barseli, dkk, 2017).

Hal ini didukung oleh pendapat Wilks (2008) yang mengatakan bahwa stres akademik merupakan hasil kombinasi antara tuntutan akademis yang tinggi dengan kemampuan penyesuaian diri individu yang rendah. Stres akademik bisa disebabkan oleh harapan yang tinggi, informasi yang berlebihan, tekanan akademis, ambisi yang tidak realistis, peluang yang terbatas, dan daya saing yang tinggi (Nakalema dan Ssenyonga, 2014).

Kesimpulannya adalah stres akademik terjadi ketika seseorang tidak dapat menghadapi tuntutan akademik dan mempersepsikan tuntutan tersebut sebagai gangguan. Tuntutan ini bisa berupa tugas, ambisi yang tidak realistis, peluang yang terbatas, dan daya saing tinggi.

### **2.2.2 Faktor yang Mempengaruhi Stres Akademik**

Menurut Puspitasari, W. (dalam Barseli, 2017) Adapun faktor-faktor yang dapat mempengaruhi stres akademik yaitu faktor internal dan faktor eksternal sebagai berikut:

#### **a. Faktor internal**

### 1) Pola pikir

Individu yang berpikir tidak dapat mengendalikan situasi, cenderung mengalami stres lebih besar. Semakin besar kendali bahwa ia dapat melakukan sesuatu, semakin kecil kemungkinan stres yang akan dialami siswa.

### 2) Kepribadian

Kepribadian seorang siswa dapat menentukan tingkat toleransinya terhadap stres. Tingkat stres siswa yang optimis biasanya lebih kecil dibandingkan siswa yang sifatnya pesimis.

### 3) Keyakinan

Keyakinan terhadap diri memainkan peranan penting dalam menginterpretasikan situasi-situasi di sekitar individu. Penilaian yang diyakini siswa dapat mengubah pola pikirnya terhadap suatu hal bahkan dalam jangka panjang dapat membawa stres secara psikologis.

## b. Faktor eksternal

### 1) Pelajaran lebih padat

Kurikulum dalam sistem pendidikan standarnya semakin lebih tinggi. Akibatnya persaingan semakin ketat, waktu belajar bertambah, dan beban siswa semakin meningkat. Walaupun beberapa alasan tersebut penting bagi perkembangan pendidikan dalam negara, tetapi tidak dapat menutup mata bahwa hal tersebut menjadikan tingkat stres yang dihadapi siswa meningkat.

### 2) Tekanan untuk berprestasi tinggi

Para siswa sangat ditekan untuk berprestasi dengan baik dalam ujian-ujian mereka. Tekanan ini terutama datang dari orang tua, keluarga, guru, tetangga, teman sebaya, dan diri sendiri.

### 3) Dorongan status sosial

Pendidikan selalu menjadi simbol status sosial. Orang-orang dengan kualifikasi akademik tinggi akan dihormati masyarakat dan yang tidak berpendidikan tinggi akan dipandang rendah. Siswa yang berhasil secara akademik sangat disukai, dikenal, dan dipuji oleh masyarakat. Sebaliknya, siswa yang tidak berprestasi di sekolah disebut lambat, malas atau sulit. Mereka dianggap sebagai pembuat masalah, cenderung ditolak oleh guru, dimarahi orang tua, dan diabaikan teman-teman sebayanya

### 4) Orang tua saling berlomba

Pada kalangan orangtua yang lebih terdidik dan kaya informasi, persaingan untuk menghasilkan anak-anak yang memiliki kemampuan dalam berbagai aspek juga lebih keras.

## **2.2.3 Aspek-aspek Stres Akademik**

Lima aspek stres akademik menurut Sun, Dunne, Hou dan Xu (2011), yaitu:

#### a. Tekanan Belajar

Tekanan belajar dapat berasal dari orang tua, teman sekolah, ujian di sekolah serta jenjang pendidikan yang lebih tinggi.

#### b. Beban Tugas

Beban tugas berupa pekerjaan rumah (PR), kuis, ulangan atau ujian.

c. Kekhawatiran terhadap Nilai

Kekhawatiran terhadap nilai yang diperoleh.

d. Ekspektasi Diri

Ekspektasi diri berkaitan dengan kemampuan seseorang untuk memiliki harapan terhadap dirinya sendiri. Seseorang yang memiliki stres akademik akan memiliki ekspektasi yang rendah terhadap dirinya sendiri seperti merasa selalu gagal dalam nilai akademik dan merasa selalu mengecewakan orang tua dan guru apabila nilai akademis tidak sesuai dengan yang diinginkan.

e. Keputusasaan

Keputusasaan berkaitan dengan respon emosional seseorang ketika ia merasa tidak mampu mencapai target/tujuan dalam hidupnya. Individu yang mengalami stres akademik akan merasa bahwa dia tidak mampu memahami pelajaran serta mengerjakan tugas-tugas di sekolah.

### **2.3 Kerangka Konseptual**

Stres merupakan bagian dari kehidupan mahasiswa yang dapat berdampak pada kehidupan perkuliahannya. Status dan peran mahasiswa seringkali menjadi *stressor* tersendiri. Stres akademik adalah suatu keadaan dimana individu merasakan tekanan akibat dari tuntutan akademik yang tinggi, baik dari segi ilmu pengetahuan dan keberhasilan di perkuliahan (Surwatika, Nurdin, dan Ruhmandi, 2014). Hasil penelitian menunjukkan 91,7% beban akademik atau tuntutan akademik adalah *stressor* yang paling banyak dialami mahasiswa. Perasaan stres atau depresi ini membuat individu mencari alternatif aktivitas yang menyenangkan, salah satunya yaitu berbelanja online. Belanja online tidak hanya menjadi

kebutuhan tetapi juga untuk kesenangan. Profesor Psikologi Karen Pinne dari Universitas Hertfordshire, Inggris, menemukan 79% wanita mengatakan bahwa berbelanja dapat menghibur diri mereka. Dorongan kuat untuk berbelanja kemungkinan adalah suatu usaha untuk melawan emosi negatif yang diciptakan oleh perubahan hormon atau berasal dari keinginan bawah sadar untuk membuat diri mereka tampil lebih menarik. (Mustika dan Astiti, 2017).

Perilaku konsumtif adalah kegiatan membeli suatu barang dengan pertimbangan yang tidak rasional dimana pembelian didasarkan lebih kepada keinginan daripada kebutuhan (Miranda, 2017). Pola konsumsi mahasiswa khususnya pada produk *fashion* akhir-akhir ini mengalami peningkatan. Hal ini karena mereka ingin mengikuti tren anak muda dan tidak mau dianggap ketinggalan zaman. Berdasarkan hasil survei yang dilakukan oleh ShopBack pada tahun 2018 dengan lebih dari 1000 responden, 70,2% orang Indonesia berbelanja di toko *online* daripada di toko *offline*. Maraknya produsen yang menjual produknya melalui *online shop* terutama produk *fashion* dapat memicu semakin meningkatnya mahasiswi melakukan transaksi melalui aplikasi *online shop* dalam memenuhi kebutuhannya (Sari, 2015).

Stres dapat menjadi pendorong individu dalam melakukan pembelian. Tim riset University of Westminster pada tahun 2008 mengadakan sejumlah riset tentang cara meredakan aktivitas otak saat menghadapi tekanan emosional. Partisipan yang turut serta dalam riset diberikan alternatif pilihan cara meredakan stres berupa menonton film porno atau berbelanja, dan setelah dianalisis sebagian besar partisipan memilih untuk berbelanja (Sasongko, dalam Quamilia dan Fauziah, 2016). Stres yang dialami mahasiswa juga cenderung mengarah pada ketidakstabilan emosi yang bisa memicu seseorang berperilaku impulsif. Youn (dalam Dawson & Kim, 2009) menambahkan bahwa keadaan emosional, suasana hati, dan perasaan diri yang merupakan keadaan afektif

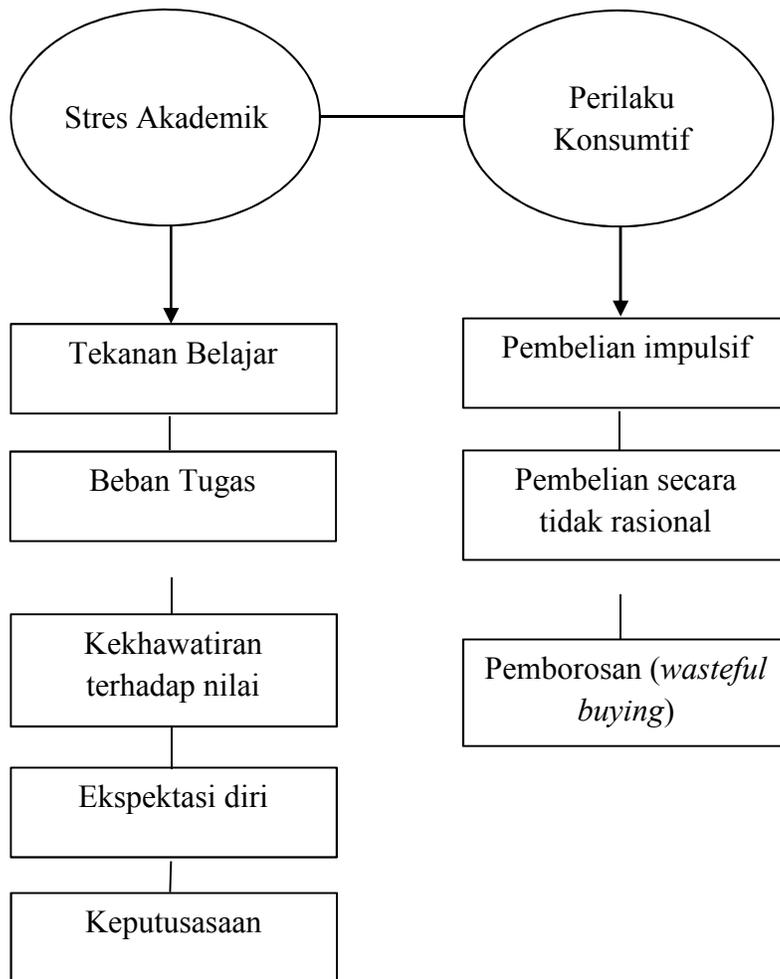
seseorang merupakan salah satu faktor internal dari kecenderungan pembelian impulsif. Hal ini terjadi karena dalam proses pengambilan keputusan *impulsive buying* yang dipengaruhi oleh kognisi dan afeksi, segi afeksi lebih berpengaruh dibandingkan dengan segi kognitif (Coley & Burgess, dalam Mulyono 2012).

Dalam proses mencapai suatu tujuan, stres akan selalu ada. Kebiasaan seseorang dalam berbelanja bisa berubah karena dipengaruhi oleh stres. Hal ini bisa memicu perilaku konsumtif dimana seseorang akan membeli barang baru meskipun mereka telah memiliki barang yang sama dengan fungsi yang sama. Saat mempertimbangkan produk mana yang dapat membantu seseorang mencapai tujuannya, orang akan dipengaruhi oleh tingkat stres yang mereka alami. Khususnya saat seseorang berada pada tingkat stres yang tinggi, pada titik ini orang akan mencari dukungan eksternal lebih besar untuk membantu mereka mencapai tujuan mereka. Hasil penelitian oleh Hu dan Zhao (2018) menunjukkan bahwa konsumen lebih cenderung memilih produk baru ketika mereka mengalami tingkat stres yang tinggi daripada ketika mereka merasa stres yang rendah.

Dalam menghadapi berbagai *stressor* yang dapat menimbulkan stres diperlukan kemampuan *coping* agar tidak mengarah pada kegiatan yang tidak baik, salah satunya adalah perilaku konsumtif. Hasil penelitian oleh Quamilia dan Fauziah (2016) menunjukkan semakin baik *coping stress* maka semakin rendah intensi membeli produk *fashion* pada siswi, demikian sebaliknya semakin buruk *coping stress* maka semakin tinggi intensi membeli produk *fashion* pada siswi.

Berdasarkan uraian diatas maka dapat disimpulkan bahwa adanya hubungan antara stres akademik dengan perilaku konsumtif. Hal ini diartikan bahwa semakin tinggi stres akademik

maka semakin tinggi perilaku konsumtif. Sebaliknya, semakin rendah stres akademik, maka semakin rendah perilaku konsumtif.



## 2.4 Hipotesis

Hipotesis adalah jawaban sementara yang masih bersifat praduga dari suatu masalah yang akan diuji dan masih harus dibuktikan kebenarannya. Ada pun hipotesis dari penelitian ini adalah :

H<sub>0</sub> : Tidak ada hubungan antara stres akademik dengan perilaku konsumtif pada mahasiswi di kota Medan

Ha : Ada hubungan antara stres akademik dengan perilaku konsumtif pada mahasiswi di kota Medan

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Identifikasi Variabel Penelitian**

Variabel Bebas (X) : Stres akademik

Variabel Terikat (Y) : Perilaku konsumtif

#### **3.2 Defenisi Operasional Variabel Penelitian**

##### **3.2.1 Stres Akademik**

Stres akademik merupakan respon dari peserta didik akibat dari tekanan akademik yang dianggap sebagai gangguan karena tidak sesuai dengan kapasitas dan kemampuannya. Stres akademik yang dialami siswa yang bersumber dari proses pembelajaran atau hal-hal yang berhubungan dengan kegiatan belajar seperti tekanan untuk naik kelas, lama belajar, mencontek, banyak tugas, dll. Pengukuran dilakukan dengan melihat aspek dari stres akademik menurut Sun, Dunne, Hou dan Xu (2011), yaitu :

- a) Tekanan Belajar
- b) Beban Tugas
- c) Kekhawatiran terhadap Nilai

##### **3.2.2 Perilaku Konsumtif**

Perilaku konsumtif adalah keinginan seseorang untuk membeli suatu barang demi mencapai kepuasan dan pembelian dilakukan tanpa pertimbangan rasional terlebih dahulu. Pengukuran dilakukan dengan melihat aspek dari perilaku konsumtif, yaitu :

- a) Pembelian impulsif
- b) Pembelian secara tidak rasional
- c) Pemborosan (*wasteful buying*)

### **3.3 Subjek Penelitian**

Subjek penelitian adalah mahasiswi aktif berusia 18 - 25 tahun dan sedang menempuh perkuliahan di kota Medan.

### **3.4 Populasi dan Sampel**

Populasi merupakan wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2016). Populasi dalam penelitian ini adalah mahasiswi yang menempuh perkuliahan di kota Medan.

Sampel menurut Sugiyono (2016) adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Berdasarkan tabel Isaac dan Michael untuk jumlah populasi sampel yang tidak diketahui atau tak terhingga dengan taraf kesalahan 5% berjumlah 349 orang. Peneliti menggunakan tabel tersebut sebagai acuan dalam menentukan jumlah sampel, maka peneliti memerlukan 349 orang mahasiswi berumur 18-25 tahun dan sedang menempuh perkuliahan di Kota Medan.

### **3.5 Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data dilakukan secara *online* menggunakan *Google Form*. Terdapat dua skala psikologi yaitu skala stres akademik dan skala perilaku konsumtif dalam bentuk skala Likert. Skala Likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi individu atau kelompok tentang suatu fenomena (Sugiyono, 2016).

Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik *simple random sampling*. Menurut Sugiyono (2016) *simple random sampling* adalah pengambilan anggota sampel dari populasi yang dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada dalam populasi itu.

### 3.5.1 Skala Stres Akademik

Penyusunan skala stres akademik disusun berdasarkan aspek stres akademik menurut Sun, Dunne, Hou, dan Xu (2011). Pernyataan yang terdapat dalam skala dibedakan menjadi dua kategori yaitu favorable dan unfavorable dengan empat pilihan jawaban, yaitu Sangat Setuju (SS), Setuju (S), Tidak Setuju (TS), Sangat Tidak Setuju (STS).

**Tabel 3. 1 Distribusi jawaban responden pada skala Stres Akademik**

Pilihan Jawaban	Bentuk Pernyataan	
	Favorable	Unfavorable
Sangat Setuju	4	1
Setuju	3	2
Tidak Setuju	2	3
Sangat Tidak Setuju	1	4

### 3.5.2 Skala Perilaku Konsumtif

Penyusunan skala perilaku konsumtif disusun berdasarkan aspek perilaku konsumtif menurut Lina dan Rosyid (1997). Pernyataan yang terdapat dalam skala dibedakan menjadi dua kategori yaitu favorable dan unfavorable dengan empat pilihan jawaban, yaitu Sangat Setuju (SS), Setuju (S), Tidak Setuju (TS), Sangat Tidak Setuju (STS).

**Tabel 3. 2 Distribusi jawaban responden pada skala Perilaku Konsumtif**

Pilihan Jawaban	Bentuk Pernyataan	
	Favorable	Unfavorable
Sangat Setuju	4	1
Setuju	3	2
Tidak Setuju	2	3
Sangat Tidak Setuju	1	4

### 3.6 Pelaksanaan Penelitian

Penelitian dilakukan secara *online* dengan membagikan kuesioner melalui *Google Form*. Jumlah subjek penelitian adalah 349 orang. Untuk mendapatkan data yang akurat peneliti memerlukan instrumen yang tepat sehingga peneliti harus mempersiapkan langkah yang tepat untuk menyusun instrumen penelitian yang akan digunakan dalam penelitian. Langkah-langkahnya antara lain :

#### 3.6.1 Pembuatan Alat Ukur

##### 1. Stres Akademik

Alat ukur ini disusun oleh peneliti dengan bantuan dan arahan dari dosen pembimbing. Skala stres akademik disusun berdasarkan aspek dari stres akademik menurut Sun, Dunne, Hou, dan Xu (2011) yaitu tekanan belajar, beban tugas, kekhawatiran terhadap nilai, ekspektasi diri, dan keputusan. Penyusunan skala dilakukan dengan membuat *blueprint* lalu dioperasikan dalam bentuk item-item pernyataan. Skala stres akademik berjumlah 30 item. Sebaran item skala stres akademik dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

**Tabel 3. 3 *Blueprint* Skala Stres Akademik**

No.	Aspek	Indikator	Nomor Item	Jumlah
-----	-------	-----------	------------	--------

			<b>Favorable</b>	<b>Unfavorable</b>	
1.	Tekanan Belajar	Individu merasa tertekan dengan harapan orang tua, persaingan akademis dengan teman, serta ujian-ujian yang dilakukan di sekolah	1, 2, 3	4, 5, 6	6
2.	Beban Tugas	Individu merasa terbebani karena banyaknya tugas yang diberikan, deadline tugas, kuis serta ujian	7, 8, 9	10, 11, 12	6
3.	Kekhawatiran Terhadap Nilai	Mengalami rasa khawatir yang berlebihan terhadap nilai yang diperoleh	13, 14, 15	16, 17, 18	6
4.	Ekspektasi Diri	Seseorang yang memiliki stres akademik akan memiliki ekspektasi yang rendah terhadap dirinya sendiri seperti merasa selalu gagal dalam nilai akademik dan merasa selalu mengecewakan orang tua dan guru apabila nilai akademis tidak sesuai dengan yang diinginkan	19, 20, 21	22, 23, 24	6
5.	Keputusan	Individu yang mengalami stres akademik akan merasa bahwa dia tidak mampu memahami	25, 26, 27	28, 29, 30	6

		pelajaran serta mengerjakan tugas-tugas di sekolah			
	<b>Jumlah</b>		<b>15</b>	<b>15</b>	<b>30</b>

## 2. Perilaku Konsumtif

Demikian juga dengan skala perilaku konsumtif disusun berdasarkan aspek-aspek dari perilaku konsumtif menurut Lina dan Rosyid (1997) yaitu pembelian impulsif, pembelian secara tidak rasional, pemborosan (*wasteful buying*). Skala perilaku konsumtif terdiri dari 24 item.

**Tabel 3. 4 *Blueprint* Skala Perilaku Konsumtif**

No.	Aspek	Indikator	Nomor Item		Jumlah
			Favorable	Unfavorable	
1.	Perilaku impulsif	Individu terdorong untuk membeli suatu barang dengan segera dan tanpa ada perencanaan sebelumnya serta tidak memperhitungkan seberapa penting barang tersebut untuk dibeli	1, 2, 3, 4	5, 6, 7, 8	8
2.	Pembelian secara tidak rasional	Individu merasa terbebani karena banyaknya tugas yang diberikan, deadline tugas, kuis serta ujian	9, 10, 11, 12	13, 14, 15, 16	8
3.	Pemborosan ( <i>wasteful buying</i> )	Mengalami rasa khawatir yang berlebihan terhadap nilai	17, 18, 19, 20	21, 22, 23, 24	8

		yang diperoleh			
		<b>Jumlah</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>24</b>

### 3.6.2 Uji Coba Alat Ukur

Setelah melakukan penyusunan alat ukur, maka alat ukur tersebut harus melalui tahap uji coba. Uji coba dilakukan untuk melihat apakah alat ukur tersebut valid dan reliabel. Peneliti melakukan uji coba alat ukur pada tanggal 26 Juli – 1 Agustus 2022 secara *online* dengan menyebarkan *link Google Form* pada mahasiswi di kota Medan dengan rentang usia 18-23 tahun sebanyak 71 orang.

#### 1. Stres Akademik

Hasil uji coba kemudian dianalisis menggunakan *IBM Statistic SPSS 20*. Pada skala stres akademik ditemukan 23 item gugur dan 7 item lolos, dengan standar uji daya beda  $> 0,3$ . Karena terdapat satu aspek gugur, peneliti kemudian menurunkan standar uji daya beda item menjadi  $> 0,25$ . Jika item yang lolos masih belum mencukupi jumlah yang diinginkan, maka dapat dipertimbangkan untuk menurunkan batas kriteria uji daya beda menjadi 0,25 (Azwar, 2012). Jadi, item yang diperoleh menjadi 22 item gugur dan 8 item lolos.

**Tabel 3. 5 Daftar sebaran item-tem penelitian skala Stres Akademik setelah uji coba**

No.	Aspek	Indikator	Nomor Item		Jumlah
			Favorable	Unfavorable	
1.	Tekanan Belajar	Individu merasa tertekan dengan harapan orang tua, persaingan akademis dengan teman, serta ujian-ujian yang dilakukan di	1, 2, 3*	4*, 5*, 6*	2

		sekolah			
2.	Beban Tugas	Individu merasa terbebani karena banyaknya tugas yang diberikan, deadline tugas, kuis serta ujian	7, 8*, 9	10*, 11*, 12*	2
3.	Kekhawatiran Terhadap Nilai	Mengalami rasa khawatir yang berlebihan terhadap nilai yang diperoleh	13, 14*, 15*	16*, 17*, 18*	1
4.	Ekspektasi Diri	Seseorang yang memiliki stres akademik akan memiliki ekspektasi yang rendah terhadap dirinya sendiri seperti merasa selalu gagal dalam nilai akademik dan merasa selalu mengecewakan orang tua dan guru apabila nilai akademis tidak sesuai dengan yang diinginkan	19*, 20, 21	22*, 23*, 24*	2
5.	Keputusan	Individu yang mengalami stres akademik akan merasa bahwa dia tidak mampu memahami pelajaran serta mengerjakan tugas-tugas di sekolah	25*, 26*, 27	28*, 29*, 30*	1
	<b>Jumlah</b>		<b>8</b>	<b>-</b>	<b>8</b>

**Catatan:** item yang gugur diberi tanda (\*)

## 2. Perilaku Konsumtif

Selanjutnya pada skala perilaku konsumtif ditemukan 1 item gugur dan 23 item lolos, dengan standar uji daya beda item  $> 0,3$ .

**Tabel 3. 6 Daftar sebaran item-tem penelitian skala Perilaku Konsumtif setelah uji coba**

No.	Aspek	Indikator	Nomor Item		Jumlah
			Favorable	Unfavorable	
1.	Perilaku impulsif	Individu terdorong untuk membeli suatu barang dengan segera dan tanpa ada perencanaan sebelumnya serta tidak memperhitungkan seberapa penting barang tersebut untuk dibeli	1, 2, 3, 4	5, 6, 7, 8	8
2.	Pembelian secara tidak rasional	Individu merasa terbebani karena banyaknya tugas yang diberikan, deadline tugas, kuis serta ujian	9, 10, 11, 12	13, 14, 15, 16*	7
3.	Pemborosan ( <i>wasteful buying</i> )	Mengalami rasa khawatir yang berlebihan terhadap nilai yang diperoleh	17, 18, 19, 20	21, 22, 23, 24	8
<b>Jumlah</b>			<b>12</b>	<b>11</b>	<b>23</b>

**Catatan:** item yang gugur diberi tanda (\*)

### 3.7 Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian adalah teknik analisis deskriptif dan statistik inferensial. Analisis deskriptif bertujuan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi (Sugiyono, 2016).

Kemudian statistik inferensial menggunakan uji korelasi *Pearson Product Moment* yang bertujuan untuk mencari hubungan antara dua variabel.

### **3.7.1 Uji Asumsi**

Setelah data diperoleh, selanjutnya data dianalisa dengan analisa kuantitatif.

Berikut tahap untuk menguji hipotesis penelitian :

#### **a. Uji Normalitas**

Uji normalitas digunakan untuk mengetahui apakah sebaran data terdistribusi secara normal atau tidak, menggunakan teknik *Kolmogorov-Smirnov*, apabila skor menunjukkan nilai  $p > 0,05$  maka dapat dinyatakan bahwa data terdistribusi normal. Peneliti menggunakan program *IBM Statistic SPSS 20* dalam pengujian ini.

#### **b. Uji Linearitas**

Uji linearitas dilakukan pada model hubungan yaitu hubungan antara variabel bebas (stres akademik) dengan variabel terikat (perilaku konsumtif). Uji linearitas dilakukan dengan menggunakan program *IBM Statistic SPSS 20*. Apabila nilai  $p > 0,05$  maka data bersifat linear.

### **3.7.2 Uji Hipotesis**

Uji hipotesis dilakukan dengan menggunakan program *IBM Statistic SPSS 20* dengan melihat skor koefisien korelasi *Pearson Product Moment*.

1. Jika  $\text{Sig} > 0,05$  maka  $H_0$  diterima
2. Jika  $\text{Sig} < 0,05$  maka  $H_0$  ditolak

