

HUBUNGAN ANTARA KONFORMITAS DENGAN PERILAKU KONSUMTIF PADA KELOMPOK MOBIL LOW (*LIFESTYLE ON WHEELS*) DI PALEMBANG

Thomas Putra Ramadhan¹, Mulia Marita Lasutri Tama²

Fakultas Psikologi Universitas Bina Darma Palembang, Email: thomasputraramadhan@gmail.com

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui hubungan antara konformitas dengan perilaku konsumtif pada Kelompok mobil Low di Palembang. Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini yaitu ada hubungan antara konformitas dengan perilaku konsumtif pada Kelompok mobil Low di Palembang. Dalam penelitian ini jumlah sampel yang digunakan adalah sebanyak 100 orang sesuai dengan jumlah populasi yang ada. Adapun untuk teknik pengambilan sampelnya menggunakan teknik purposive sampling dan alat ukur yang digunakan dalam penelitian ini yaitu *tabel Issac* dan *Michael* berdasarkan tingkat kesalahan 5% yaitu jumlah sampel sebanyak 78 sampel. Untuk teknik analisis dalam penelitian ini menggunakan teknik analisis regresi sederhana dengan bantuan SPSS versi 20. Hasil analisis data penelitian dengan menggunakan program SPSS versi 2.2, menunjukkan Hasil Uji regresi sederhana dan hipotesis menjelaskan besarnya nilai korelasi/hubungan yaitu (R) yaitu sebesar 0,955 dari output tersebut diperoleh koefisien determinasi (*R.Square*) sebesar 0,912 yang mengandung pengertian bahwa pengaruh variabel Konformitas ataupun religiusitas terhadap Variabel terikat Prilaku Konsumtif atau agresivitas adalah sebesar 91.2% sedangkan sisanya di pengaruhi oleh faktor lain.

Kata Kunci: Konformitas, Perilaku Konsumtif

Abstract

*The purpose of this research is to determine the relationship between conformity and consumptive behavior in the Low car group in Palembang. The hypothesis put forward in this study is that there is a relationship between conformity and consumptive behavior in the Low car group in Palembang. In this study, the number of samples used was 100 people according to the existing population. As for the sampling technique using purposive sampling technique and the measuring instrument used in this study is the Issac and Michael tables based on an error rate of 5%, namely the number of samples of 78 samples. For the analysis technique in this study using a simple regression analysis technique with the help of SPSS version 20. The results of research data analysis using the SPSS version 2.2 program, show the results of a simple regression test and the hypothesis explains the magnitude of the correlation value, namely (R) which is equal to 0.955 from the output it obtained a coefficient of determination (*R.Square*) of 0.912 which implies that the influence of conformity or religiosity variables on the dependent variable of consumptive behavior or aggressiveness is 91.2% while the rest is influenced by other factors.*

Keywords: Conformity, Consumptive Behavior

PENDAHULUAN

Masalah telah banyak merubah kehidupan pada zaman ini. Perkembangan kebutuhan hidup manusia yang dipicu oleh kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi terus mengalami perubahan dari zaman ke zaman, begitupula dalam kehidupan ekonomi dan sosialnya. Modernisasi digunakan untuk menunjuk pada berbagai tahapan perkembangan sosial yang didasarkan pada industrialistis, pertumbuhan ilmu dan teknologi, pasar dunia kapitalis, urbanisasi dan berbagai unsur infrastruktur lainnya.

Masyarakat bisa dengan mudah melakukan transaksi ekonomi dan informasi dalam waktu singkat melalui teknologi dan satelit komputer, misalnya adalah seseorang yang memesan pakaian, sepatu dan tas melalui online shop agar lebih praktis dalam mendapatkan sesuatu yang mereka inginkan. Masyarakat yang terpengaruh budaya global secara sadar atau tidak telah memiliki suatu pola perilaku yang baru yang khas.

Trend yang semakin berubah ke arah suatu keniscayaan ketika di dalam media massa juga turut berperan dan menjadi hal penting dalam membentuk perilaku konsumtif. Sebelum terjadi perilaku konsumtif, awalnya masyarakat hanya mengkonsumsi barang untuk kebutuhan produksi dan konsumsi yang cukup. Namun sekarang semua masyarakat lebih suka mengkonsumsi segala sesuatunyadengan berlebihan.

(Engel 2016) mengemukakan bahwa perilaku konsumtif dapat didefinisikan sebagai tindakan-tindakan individu yang secara langsung terlibat dalam usaha memperoleh dan menggunakan barang-barang jasa ekonomis termasuk proses pengambilan keputusan yang mendahului dan menentukan tindakan-tindakan tersebut.

Menurut (Effendi 2016) perilaku konsumtif sendiri merupakan sebagai suatu kecenderungan manusia yang melakukan konsumsi tiada batas, di mana manusia lebih mementingkan keinginan daripada kebutuhan. Individu yang berperilaku konsumtif-konsumen yang bersifat irrasional-biasanya memiliki ciri- ciri antara lain; cepat tertarik dengan iklan dan promosi, mengoleksi produk bermerek atau branded yang sudah dikenal luas, memilih produk bukan berdasarkan kebutuhan,

Perilaku konsumtif meliputi seluruh kelompok masyarakat tidak terkecuali para anak muda yang memiliki komunitas/club mobil. Club pada dasarnya adalah sekelompok orang (umumnya kaum hawa) yang berkumpul dan mengumpulkan uang secara teratur tiap periode tertentu. Setelah uang terkumpul, akan diundi nama yang dinyatakan sebagai pemenang. Periode putaran berakhir apabila semua anggota telah memenangkan undian (Nadya 2013).

Bukan hanya wanita yang mempunyai kecenderungan besar untuk berperilaku konsumtif tetapi pria juga mempunyai kecenderungan untuk berperilaku konsumtif. Pria jika sudah memiliki hoby mereka seperti otomotif mereka lebih banyak mengeluarkan uang daripada wanita hal ini karena pria jugamemiliki emosional yang tinggi untuk memiliki sesuatu dan melengkapi mobil yang akan mereka modifikasi.

Predikat konsumtif biasanya melekat pada seseorang bila orang tersebut, membeli sesuatu di luar kebutuhan yang rasional, sebab pembelian tidak lagi didasarkan pada faktor kebutuhan, tetapi sudah taraf keinginan yang berlebihan.

Masalah terjadi apabila pemenuhan akan keinginan itu dilakukan dengan segala macam cara yang tidak sehat.

Mulai dari pola bekerja yang berlebihan sampai menggunakan cara instan seperti korupsi. Pada akhirnya perilaku konsumtif bukan saja memiliki dampak ekonomi, tapi juga dampak psikologis, sosial bahkan etika (Simamora 2007) Selanjutnya mengatakan bahwa perilaku konsumtif akan menimbulkan dampak negatif. Dampak negatif perilaku konsumtif antara lain, mengurangi kesempatan untuk menabung dan cenderung tidak memikirkan kebutuhan yang akan datang, dari hasil wawancara subjek RW ada dampak negative dari perilaku konsumtif yaitu subjek RW mendapatkan uang dari hasil bekerjanya akan tetapi hasil dari bekerjanya dihabiskan untuk memodifikasi mobilnya tanpa berfikir untuk menabung (Simamora 2007).

Kelompok mobil Low Palembang berdiri sejak tahun 2017. Awal mula terbentuknya kelompok Low Palembang karena sekelompok pertemanan memiliki kesenangan dan hobby yang sama jadilah terbentuk kelompok mobil Low Palembang. Gagasan untuk membentuk kelompok mobil ini awalnya hanya beberapa anggota saja dan kemudian anggotanya bertambah.

Kelompok mobil ini beranggotakan 150 orang. Anggota ini berkumpul setiap malam minggu dan hari minggu sore dan biasanya berkumpul di taman Kambang Iwak dan juga coff/eshop yang telah mereka tentukan. Mereka berkumpul untuk sekedar berinteraksi antara anggotanya dan juga membicarakan hobby mereka yaitu otomotif untuk saling bertukar cerita tentang mobil yang telah mereka modifikasi, seperti yang diketahui bahwa barang-barang otomotif tentu untuk kendaraan roda 4(empat) untuk harga aksesoris relatif mahal berkisar harga 3,5jt-30jt.

Berdasarkan wawancara dan (personal communicate, 12 desember 2021) di rumah subjek AP. Berdasarkan wawancara dan personal communicate dengan subjek AP, subjek bergabung menjadi anggota komunitas mobil low sejak tanggal 22 desember 2019. Ketika ditanya peneliti apakah subjek AP mengalami perubahan dampak perilaku konsumtif tersebut mereka selalu menghabiskan uang untuk memodifikasi mobil, karena subjek AP juga berbicara bahwa dia menjual barang elektronik tanpa sepengetahuan orang tua nya untuk memodifikasi mobilnya. Subjek AP menyatakan bahwa dirinya boros jika membeli barang-barang untuk perlengkapan mobilnya walaupun dengan harga yang mahal dan subjek AP mengatakan bahwa dirinya hampir setiap saat menghabiskan uang kisaran 3,5 jt-20jt untuk memodifikasi mobilnya mulai dengan menggantikan knalpot atau memodifikasi yang lain.

Kelompok mobil Low Palembang berdiri sejak tahun 2017. Awal mula terbentuknya kelompok Low Palembang karena sekelompok pertemanan memiliki kesenangan dan hobby yang sama jadilah terbentuk kelompok mobil Low Palembang. Gagasan untuk membentuk kelompok mobil ini awalnya hanya beberapa anggota saja dan kemudian anggotanya bertambah.

Kelompok mobil ini beranggotakan 150 orang. Anggota ini berkumpul setiap malam minggu dan hari minggu sore dan biasanya berkumpul di taman Kambang Iwak dan juga coffeshop yang telah mereka tentukan. Mereka berkumpul untuk sekedar berinteraksi antara anggotanya dan juga membicarakan hobby mereka otomotif untuk saling bertukar cerita tentang mobil yang telah mereka modifikasi.

Berdasarkan wawancara dan (*personal communicate*, 14 desember 2021) di coffeshop. Berdasarkan wawancara dan *personal communicate* dengan subjek RH, ia bergabung menjadi anggota komunitas mobil low sejak tanggal 23 maret 2017. RH menyatakan bahwa dirinya sering menghabiskan uang untuk memodifikasi perlengkapan mobil hingga hiasan mobil dan subjek menghabiskan waktu dan uang untuk ke bengkel langganannya dan jika barang yang subjek inginkan tidak ada subjek membelinya melalui online. Subjek RH juga menjelaskan bahwa dia juga sering tidak masuk kuliah untuk memodifikasi mobil di bengkel, dan subjek RH juga menjelaskan dirinya sering berbohong kepada orang tua nya dengan alasan bahwa membeli buku kuliah nya padahal subjek RH menggunakan uang tersebut untuk memodifikasi mobilnya mahal seperti knalpot racing yang bemerek HKS dengan harga 8.000.000(delapan juta)ORD EXHAUST dengan harga 7.000.000(tujuh juta) Merek 507 Power dengan harga 7.500.000(tujuh juta lima ratus).

Meninjau dari wawancara dan Skalaawal yang telah dilakukan, pada Kelompok mobil low adalah para remaja cenderung menunjukkan dampak perilaku konsumtif. Ini terlihat dari, kebiasaan membeli barang yang berlebihan seperti membeli knalpot racing, velg, dan interior mobil lainnya.

Menurut (Setiaji 2005) menyatakan bahwa dampak perilaku konsumtif adalah perilaku berlebihan dan membabi buta dalam membeli suatu barang.

(Amirullah 2011) juga menyatakan ada delapan gaya konsumen dalam berbelanja, yaitu mencari produk dengan kualitas terbaik, konsumen yang menyukai barang yang bermerk,

konsumen yang menyukai produk baru dan mengikuti mode, konsumen menganggap berbelanja sebagai rekreasi, kesadaran konsumen akan harga, konsumen berbelanja secara mendadak, konsumen yang bingung akan banyaknya pilihan dan konsumen yang setia pada merk tertentu.

Dari ciri-ciri tersebut peneliti mencoba melakukan penelitian awal yang telah di sebar terdiri dari 20 responden : hasil Skalatersebut menunjukkan bahwa berdasarkan dari salah satu ciri-ciri yang mempengaruhi perilaku konsumtif didapat bahwa 62,1 % orang memiliki ciri-ciri tersebut. Ciri-ciri perilaku konsumtif pada individu ini ialah di tunjukan banyak nya tuntutan kelompok mobil, namun dari segi kemampuan anggota mempunyai batasan kemampuan individu itu sendiri, contoh anggota membeli barang yang mahal dan bermerek.

Menurut (Damsar 2013) bahwa kelompok acuan merupakan orang atau kelompok yang mempengaruhi secara signifikan perilaku individu. Kelompok acuan menyediakan standar (norma) dan nilai yang dapat menjadi perspektif penentu mengenai bagaimana seseorang merasa, berpikir, bertindak dan berperilaku. perilaku konsumen dipengaruhi oleh kelompok/komunitas anutan yang mereka menjadi anggotanya atau yang mereka cita-citakan. Kelompok/komunitas sosial yang dapat menjadi acuan seseorang salah satunya adalah komunitas mobil.

Hubungan komformitas dengan perilaku konsumtif terjadi dengan caramengikuti penampilan kelompok ataupun karena ingin diterima oleh kelompok. Adanya unsur perilaku membeli yang tidak sesuai kebutuhan dilakukan semata-mata demi hubungan konformitas yang telah dibentuk dengan *peer group*-nya dan juga terdapat unsur kesenangan, sehingga

menyebabkan seseorang menjadi boros yang dikenal dengan istilah perilaku konsumtif. Hal ini sejalan dengan pendapat (Rusivch 2008) yang mengatakan bahwa disaat seseorang menyatakan ataupun telah melakukan pembelian produk, dikarenakan adanya tekanan atau paksaan dari kelompok, maka disaat itu juga dapat dikatakan bahwa konformitas memberikan peran penting pada pemakaian ataupun konsumsi produk.

(Baron and Bryne 2008) mengemukakan konformitas adalah suatu sikap individu untuk mengubah perilakunya dengan mengambil norma yang ada dengan menerima ide-ide atau aturan yang menunjukkan bagaimana individu itu harus bersikap dalam kondisi tertentu. Konformitas adalah suatu bentuk tendensi orang untuk merubah perilaku atau keyakinan agar perilakunya tersebut sesuai dengan perilaku orang lain (Taylor 2005).

Seseorang membeli suatu barang dipengaruhi oleh dua faktor Swastha dan Handoko (Jessica 2012), yaitu : Faktor eksternal atau Lingkungan

- a) Perilaku konsumen dipengaruhi oleh faktor lingkungan dimana individu tersebut dilahirkan dan dibesarkan. Konsumen yang berasal dari lingkungan yang berbeda akan memiliki penilaian, kebutuhan, dan selera yang berbeda-beda.
- b) Menurut Stanton (Jessica 2012) kebudayaan merupakan symbol dan fakta yang kompleks, diciptakan manusia, dan diturunkan dari generasi ke generasi sebagai penentu dan pengatur perilaku manusia dalam masyarakat yang ada.
- c) Konformitas sering disebut juga dengan kelompok sosial atau sebagai kelompok acuan.

Kelompok acuan adalah kelompok yang mempunyai pengaruh langsung ataupun tidak langsung terhadap pendirian atau perilaku seseorang Kotler, (Jessica 2012).

Konformitas adalah bentuk untuk menyesuaikan diri dengan orang lain dalam tingkah laku sehingga akan menjadi sama dan akan sama juga dalam mencapai suatu tujuan (Sears 2005). Menurut Triyaningsih (2011) perilaku konsumtif merupakan perilaku membeli dan menggunakan barang yang tidak didasarkan atas pertimbangan secara rasional dan memiliki kecenderungan untuk mengkonsumsi sesuatu tanpa batas dimana individu lebih mementingkan faktor keinginan daripada kebutuhan serta ditandai oleh adanya kebutuhan mewah dan berlebihan, penggunaan segala hal yang paling mewah memberikan kepuasan dan kenyamanan fisik.

(Jalaluddin 2004) juga mengatakan konformitas, bahwa bila sejumlah orang dalam kelompok mengatakan atau melakukan sesuatu, ada kecenderungan para anggota untuk mengatakan dan melakukan hal yang sama.

Ciri-ciri dari konformitas menurut (Freedman and Peplau 2009) ada kekompakan yang terdiri dari aspek penyesuaian diri dan perhatian kelompok, kesepakatan yang terdiri dari aspek kepercayaan, persamaan pendapat, dan penyimpangan terhadap pendapat kelompok, serta ketaatan yang terdiri dari aspek tekanan karena ganjaran, ancaman, & hukuman dan juga harapan terhadap orang lain

Berdasarkan wawancara dan (*personal communicate*, 3 Oktober 2021) di taman Kambang Iwak. Berdasarkan wawancara dan *personal communicate* dengan subjek R, subjek R mengatakan bahwa mereka sudah ada

jadwal untuk kumpul bersama dalam satu anggota tetapi jika ada anggota yang ingin berkumpul dan mengajak dirinya untuk nongkrong dia mau dan selalu ikut, subjek juga mengatakan bahwa didalam komunitas itu ada baju yang sama untuk menandakan bahwa mereka adalah anggota dari komunitas mobil tersebut.

Berdasarkan wawancara dan (*personal communicate*, 3 Oktober 2021) di taman Kambang Iwak. Berdasarkan wawancara dan *personal communicate* dengan subjek G, ia menyatakan bahwa dirinya selalu mengikuti kegiatan yang diselenggarakan komunitasnya dan mengikuti acara mobil-mobil lainnya dan sering mengikuti balapan mobil dengan membawa nama komunitas low dibalapan mobil tersebut dan jika dirinya menang maka uangnya untuk makan bersama dengan anggota komunitas mobil tersebut.

Konformitas merupakan suatu sikap perubahan perilaku yang dilakukan sebagai bentuk penyesuaian terhadap aturan kelompok karena adanya tekanan baik yang nyata maupun hanya hanyalan tujuannya agar dapat diterima menjadi bagian dari kelompok. (Sarwono 2009) memberi pengertian bahwa konformitas adalah suatu bentuk pengaruh sosial dimana individu merubah sikap dan tingkah lakunya agar sesuai dengan norma social.

Dari ciri-ciri tersebut peneliti mencoba melakukan penelitian awal yang telah di sebar terdiri dari 20 responden : hasil Skalatersebut menunjukkan bahwa berdasarkan dari salah satu ciri-ciri yang mempengaruhi konformitas didapat bahwa 62,1% orang mengalami ciri-ciri tersebut. Ciri-ciri komformitas pada individu ini ialah di tunjukan banyak nya tuntutan kelompok atau grup mobil, namun dari segi kemampuan anggota mempunyai batasan kemampuan individu itu

sendiri, contoh anggota membeli barang yang second untuk melengkapinya, dikarenakan masalah ekonomi atau barangnya masih bagus untuk dibeli.

Berdasarkan latar belakang di atas, peneliti harus meneliti lebih lanjut mengenai hubungan antara konformitas dengan perilaku konsumtif pada kelompok mobil low di Palembang. Berkaitan dengan hal ini, maka peneliti merumuskan masalah penelitian yaitu "Apakah ada hubungan antara konformitas dengan perilaku konsumtif pada kelompok mobil low di Palembang?"

METODE

Sunjek Penelitian

Populasi dan sampel merupakan satu faktor yang harus diperhatikan. Menurut (Hadi, 2006) populasi adalah keseluruhan individu yang akan diselidiki dan mempunyai minimal satu sifat yang sama atau ciri-ciri yang sama (Hadi, 2006). Populasi dalam penelitian ini berjumlah sekitar 100 orang yang merupakan Kelompok mobil Low di Palembang.

Teknik pengambilan sampel pada penelitian ini menggunakan teknik purposive sampling. *Purposive sampling* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu dalam Sugiyono, (2016: 85). Seleksi aitem burnout menarik sampel penelitian yang telah ditentukan dengan mengadaptasi dari *tabel Issac* dan *Michael* berdasarkan tingkat kesalahan 5% (Sugiyono, 2017). Maka dapat diperoleh pula jumlah sampel sebanyak 78 sampel dan memiliki latar belakang usia, jenis kelamin dan Status pekerjaan yang berbeda-beda. Berdasarkan hasil penelitian data yang diperoleh dengan pembagia Skaladalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Table 4.4
Hasil SkalaUsi, Jenis Kelamin, Status Pekerjaan

No	Keterangan	Jumlah	Pesentase
1	Usia	19-21 Tahun : 18 Orang	100 %
		22-25 Tahun : 47 Orang	
		26-35 Tahun : 13 Orang	
2	Jenis Kelamin	Laki-Laki : 76 Orang	100 %
		Perempuan : 2 Orang	
3	Status Pekerjaan	Bekerja : 35Orang	100 %
		Tidak Bekerja : 43 Orang	

Dari data tabel di atas dapat di simpulkan bahwa jumlah usia Kelompok mobil Low 19-21 tahun berjumlah 15 orang, usia 22-25 tahun

berjumlah 47 orang, 26-35 tahun berjumlah 13 orang, terdiri dari 73 laki-laki 22 perempuan dan bekerja berjumlah 35 orang dan tidak bekerja berjumlah 40 orang.

Persiapan

Pada tahap awal peneliti mengajukan surat izin penelitian kelompok mobil Kelompok Mobil Low (Lifestyle On Wheels). Peneliti melakukan uji coba alat ukur ini menggunakan skala likert. Peneliti juga meminta izin kepada badan pengurus harian (BPH) Kelompok Mobil Low (Lifestyle On Wheels), serta berkomunikasi secara personal ini juga sebagai sarana peneliti untuk membangun hubungan yang baik dengan subjek, Pada tahap ini peneliti mempersiapkan angket untuk di bagikan kepada 100 Responden 120 pernyataan terdiri dari yang mendukung (*favourable*) 60 pernyataan tidak mendukung (*unfavourable*) 60 pernyataan. Skala ini akan diuji coba terlebih dahulu untuk menjamin validitas dan reliabilitasnya.

Laporan Pelaksanaan Penelitian

1. Uji Coba Alat Ukur Penelitian

Uji coba alat ukur penelitian variabel Prilaku Konsumtif dan variable Konformitas dilakukan pada tanggal 18 Januari 2023 sampai dengan 27 Januari 2023. Uji coba dilakukan pada anggota Kelompok Mobil Low (Lifestyle On Wheels), masing-masing responden diberikan Skala dengan pertanyaan masalah variabel Prilaku Konsumtif dan variable Konformitas dengan masing-masing pertanyaan berjumlah 60 pernyataan. Responden diminta untuk mengisi semua pernyataan tersebut dengan cara mengisi pilihan jawabannya. Responden diminta untuk mengisi semua pernyataan tersebut dengan mencentang pada Kuesioner yang telah di bagikan. Penyebaran Kuesioner dilakukan sendiri oleh peneliti dari 120 Kuesioner yang disebar semua skala diisi dengan benar dan memenuhi syarat untuk dianalisis.

Metode teknik penyebaran skala yang dilakukan peneliti adalah teknik sampling yang digunakan yaitu *nonprobability sampling* yaitu teknik pengambilan sampel yang tidak memberi peluang atau kesempatan sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi

sampel. Dengan teknik yang digunakan yaitu *purposive sampling*. *Purposive Sampling* adalah karena tidak semua sampel memiliki kriteria yang sesuai dengan fenomena yang diteliti.

2. Pelaksanaan Penelitian

Pengambilan data penelitian menggunakan Skala untuk variabel Konformitas dan Prilaku Konsumtif, penelitian di lakukan pada tanggal 22-27 Januari 2023 sampai dengan pertanyaan yang dibagikan berjumlah 120 pertanyaan terdiri dari 60 pertanyaan dari variabel Konformitas dan variable Prilaku Konsumtif 60 pernyataan. Metode yang digunakan dalam penyebaran Skala yaitu dengan teknik yang digunakan yaitu *purposive sampling*.

HASIL

Pada hasil Tes reliabilitas pada kedua variabel diketahui nilai *Reabilitas Alpha* variabel konformitas 0.933 sedangkan untuk uji reliabilitas pada perilaku konsumtif 0.928 sedangkan nilai standar Reliabilitas adalah 0,60 di katakan tinggi dapat di simpulkan kedua skala tersebut dapat dikatakan *Reabilitas*.

Selanjutnya Uji asumsi bertujuan untuk memberi kepastian bahwa persamaan dari regresi yang telah didapatkan memiliki ketepatan dalam estimasi, tidak bias dan konsisten. Uji asumsi dilakukan sebelum uji hipotesis, dengan menggunakan SPSS version 2.2 dimana dalam penelitian ini uji asumsi terdiri dari dua pengujian, yaitu: uji normalitas dan uji linieritas

Uji normalitas dilakukan untuk mengetahui kenormalan data sebaran di dalam data penelitian, diimana yang menjadi syarat untuk dilaksanakan bahwa data tersebut normal apabila nilai data lebih dari taraf signifikan yang telah ditentukan yaitu $p > 0,05$ dengan uji *Kolmogorov Smirnov*. Kaidah yang digunakan untuk mengetahui normal tidaknya sebaran data adalah jika $p > 0,05$ maka sebaran dinyatakan normal, jika $p < 0,05$ maka sebaran dinyatakan tidak normal.

Tabel 4.5
Hasil Uji Normalitas

Variabel	Kolmogorov-Smirnov ^a		Keterangan
	Statistic	Sig.	
Prilaku Konsumtif	0.135	0.001	Normal
Konformitas	0.112	0.018	

Dari data tabel diatas dapat disimpulkan bahwa Hasil uji normalitas data menggunakan *Kolmogrov-Smirnov* untuk variable Prilaku Konsumtif $0,135 > 0,05$ dan variable Konformitas $0,112 > 0,05$ hal ini menunjukkan bahwa data untuk kedua variabel yang telah digunakan didalam penelitian ini berdistribusi normal.

Uji linieritas dilakukan untuk mengetahui ada atau tidaknya hubungan yang linier antara variabel Prilaku Konsumtif dengan Konformitas. Kaidah jika $p > 0,05$ berarti hubungan antara kedua variabel adalah linier, jika $p < 0,05$ maka hubungan antara kedua variabel tidak linier. Hasil uji linieritas antara interaksi Prilaku Konsumtif dengan Konformitas adalah sebagai berikut :

Tabel 4.6
Hasil Uji Linieritas

Variabel	Deviation from Linearity		Keterangan
	F	Sig.	
Prilaku Konsumtif Konformitas	1.194	0.297	Linier

Dari data tabel diatas dapat disimpulkan bahwa Hasil uji Linieritas data menggunakan *Deviation from Linearity* untuk variable Prilaku Konsumtif dan variable Konformitas nilai Sig $0,297 > 0,05$ hal ini menunjukkan bahwa data untuk kedua variabel yang telah digunakan didalam penelitian ini adalah linier sehingga menunjukkan bahwa terdapat hubungan antara Prilaku Konsumtif dengan Konformitas.

Selanjutnya Uji hipotesis digunakan untuk analisis regresi sederhana (*simple regression*), yaitu model sistematis yang digunakan untuk mengetahui hubungan antara variabel bebas dan variabel terikat. Tujuannya adalah membuat perkiraan pada variabel terikat dan variabel bebas (Sugiyono,2003). Pada tingkat signifikansi yang digunakan adalah sebesar 95% (0,5). Pada metode analisa data pada penelitian ini yang digunakan peneliti untuk menguji hipotesis adalah dengan menggunakan uji regresi sederhana pada variable Prilaku Konsumtif dan variable Konformitas.

Tabel 4.12
Rangkuman Hasil Analisa Hipotesis

Variabel	R	Adjusted R Square	Sig (P)
KONFORMITAS PRILAKU KONSUMTIF	0.955	0.912	0,000

Berdasarkan dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa variabel Konformitas dan Prilaku Konsumtif adalah $R = 0,955$ dengan *Adjusted R Square* nilai = $0,912$ dan $p = 0,000$ dimana $p < 0,01$. artinya menunjukkan bahwa ada hubungan Konformitas dan Prilaku Konsumtif. Dan dari hasil analisis yang dilakukan dengan menggunakan uji regresi sederhana menunjukkan adanya penerimaan terhadap hipotesis ada hubungan Konformitas dan Prilaku Konsumtif sebesar 91,2% sisanya di pengaruhi variabel Lain

KESIMPULAN DAN SARAN

KESIMPULAN

Dari Hasil uji Linieritas data menggunakan *Deviation from Linearity* untuk variable Prilaku Konsumtif dan variable Konformitas nilai Sig $0,297 > 0,05$ hal ini menunjukkan bahwa data untuk kedua variabel yang telah digunakan didalam penelitian ini adalah linier sehingga menunjukkan bahwa terdapat hubungan antara Prilaku Konsumtif dengan Konformitas dan dapat ketahap uji Hipotesis.

Dari hasil uji hipotesis disimpulkan bahwa variabel Konformitas dan Prilaku Konsumtif adalah $R = 0,955$ dengan *Adjusted R Square* nilai = $0,912$ dan $p = 0,000$ dimana $p < 0,01$. artinya menunjukkan bahwa ada hubungan antara konformitas dengan perilaku konsumtif pada Kelompok mobil Low di Palembang.

Dan dari hasil analisis yang dilakukan dengan menggunakan uji regresi sederhana menunjukkan adanya penerimaan terhadap hipotesis hubungan antara konformitas dengan perilaku konsumtif pada Kelompok mobil Low di Palembang sebesar 91,2% dan sisanya di pengaruhi fariabel Lain.

SARAN

1. Bagi Anggota
Disarankan kepada anggota Kelompok Mobil Low (*Lifestyle On Wheels*) agar bisa menahan dan mengontrol keinginan, sehingga bisa menekan prilaku Prilaku Konsumtif.
2. Bagi Konformitas
Diharapkan untuk konformitas terkait yaitu Kelompok Mobil Low (*Lifestyle On*

Wheels) dapat memberikan sosialisasi, bimbingan, motivasi guna untuk tidak bertindak atau berperilaku berlebihan, khususnya bagi anggota yang baru bergabung ke Kelompok Mobil Low (*Lifestyle On Wheels*) Palembang terkhususnya masih bersetatus pelajar atau yang belum bekerja.

3. Bagi penelitian selanjutnya

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan referensi bagi peneliti selanjutnya disarankan agar lebih mengembangkan variabel lain guna memberikan kontribusi untuk Peneliti selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Amirullah. 2011. "Educational stress scale for adolescents: development, validity, and reliability with." *Journal of psychoeducational assesment* 534-546.
- Azahra, Jehan. 2018. "Hubungan Antara Stres Akademik dengan Coping Stress pada Mahasiswa yang Sedang Mengerjakan Skripsi di Fakultas Pendidikan Psikologi." *Fakultas Psikologi Universitas Jakarta*.
- Azwar, Saifuddin. 2012. *Reliabilitas dan Validitas*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Azwar, Saifuddin. 2015. *Penyusunan Skala Psikologi Edisi 2*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Azwar, Saifuddin. 2018. *Metode Penelitian Psikologi (Edisi II ed.)*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Baron and Bryne. 2008. "Hubungan stress akademik siswa dengan hasil belajar." *Jurnal Pendidikan Indonesia* 40-47.
- Damsar. 2013. "Mengembangkan Kemampuan Manajemen Waktu Melalui Layanan Penguasaan Konten Dengan Teknik Kontrak Perilaku."
- Effendi. 2016. "Manajemen Waktu Belajar Mahasiswa Keperawatan Dalam Melaksanakan Metode Problem Based Learning (PBL) di Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta [skripsi]." *Jakarta (ID).Program Studi Ilmu Keperawatan Fakultas Kedokteran dan Ilmu Kesehatan Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta*.
- Engel. 2016. "Stress, definitions, mechanisms, and effects outlined." *lessons from anxiety* 3-11.
- Freedman and Peplau. 2009. *Aplikasi Analisis Multivariete Dengan Program IBM SPSS 23 (Edisi 8) Cetakan ke VIII*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hartaji, Damar A. 2012. "Motivasi Berprestasi Pada Mahasiswa yang Berkuliah Dengan Jurusan Pilihan Orangtua." *akultas Psikologi Universitas Gunadarma* 12-17.
- Jalaluddin. 2004. *Pedoman Manajemen Waktu*. Jakarta: Pustaka Utama Grafitti.
- Jessica. 2012. "Hubungan antara kematangan emosi dengan Penyesuaian diri pada mahasiswa perantau (Skripsi, Fakultas Psikologi Universitas M." *Fakultas Psikologi* 15-19.
- Nadya, Roesma. 2013. *Abnormal Psychology In A Changing 10th Edition*. New Jersey: Pearson Education, Inc.
- Pradipta, P and Kustanti, E. R. 2021. "HUBUNGAN ANTARA KONFORMITAS DENGAN PERILAKU KONSUMTIF MAHASISWA DI COFFEESHOP SEMARANG." *Jurnal Empati* 167-174.
- Rusivch. 2008. "Hubungan Antara Efikasi Diri Dan Manajemen Waktu Terhadap Stres Mahasiswa Farmasi Semester IV Universitas Mulawarman." *E-Jurnal Psikologi* 53-64.
- Sarwono. 2009. *Esensi Pengembangan Pembelajaran Daring*. Yogyakarta: CV Budi Utama.
- Sastrawan, L. P. H. 2019. "Hubungan Antara Konformitas dan Perilaku Konsumtif

pada Karyawan Perbankan di Bank X Cabang Udayana.”.

- Sears. 2005. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Setiaji. 2005. *Konsumerisme*. Jakarta: Erlangga.
- Simamora. 2007. *Statistik Multivariat*. Jakarta: Penerbit PT Elex Media Komputindo.
- Taylor. 2005. “A Study On Identifying The Level Of Emotional Intelligence Among Bank Managers In Madurai District.” *South India* 4-2.
- Zaman, I. A. 2019. “PERILAKU KONSUMTIF DALAM MODIFIKASI MOBIL DITINJAU DARI KONFORMITAS DI KOMUNITAS TOYOTA KIJANG CLUB INDONESIA DI SEMARANG.” *Doctoral dissertation, UNIKA SOEGIJAPRANATA SEMARANG*.