

Thomas

by Asri Mutiara

Submission date: 07-Mar-2024 08:02AM (UTC-0500)

Submission ID: 2314166910

File name: 161-176_Thomas_Putra.doc (107K)

Word count: 3347

Character count: 22033

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

Thomas Putra Ramadhan^{1*}, Mulia Marita Lasutri Tama²
Universitas Bina Mulya Palembang

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 Komunitas Mobil Low di Palembang. Dalam penelitian ini jumlah sampel yang digunakan adalah 78 orang anggota komunitas. Hasil analisis data penelitian dengan menggunakan uji t menunjukkan adanya pengaruh konformitas dengan perilaku konsumtif sebesar 91.2%. Hasil ini mengindikasikan semakin tinggi konformitas maka semakin tinggi perilaku konsumtif. Keterlibatan dalam komunitas mobil membuat anggotanya mengadopsi perilaku konsumtif sebagai konsekuensi konformitas dengan anggota lain di dalam komunitas tersebut. Implikasi hasil penelitian ini terhadap perkembangan psikologi sosial, yaitu mengkonfirmasi peran konformitas dalam membentuk perilaku manusia.

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 78 member of the community. These results indicate that the higher the conformity, the higher the consumer behavior. Involvement in the car community makes its members adopt consumer behavior as a consequence of conformity with other members in the community. The implications of the results of this research for the development of social psychology, namely confirming the role of conformity in shaping human behavior.

Keywords: Conformity, Consumptive Behavior

*Corresponding Author:

Thomas Putra Ramadhan
Universitas Bina Mulya Palembang
Email: thomasputraramadhan@gmail.com

Article History

Submitted: 04 Februari 2024
Accepted: 03 Maret 2024
Available online: 15 Maret 2024

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. Modrenisasi 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

8

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 bekerja nya akan tetapi hasil dari bekerja 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 hobi 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* pada 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 mobil nya. 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 *coffe shop*. 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 Skala tersebut 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 bemerek.

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 Skala tersebut menunjukkan bahwa berdasarkan dari salah satu ciri-ciri yang mempengaruhi konformitas didapat bahwa 62,1% orang mengalami ciri-ciri tersebut. Ciri-ciri konformitas 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

Populasi dalam penelitian ini berjumlah sekitar 100 orang yang merupakan anggota komunitas 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). 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 Skala dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Tabel 1
Karakteristik Responden

| No | Keterangan | Kategori | N |
|----|------------------|---------------|----|
| 1 | Usia | 19 – 21 Tahun | 18 |
| | | 22 – 25 Tahun | 47 |
| | | 26 – 35 Tahun | 13 |
| 2 | Jenis Kelamin | Laki-laki | 76 |
| | | Perempuan | 2 |
| 3 | Status Pekerjaan | Bekerja | 35 |
| | | Tidak Bekerja | 43 |

Dari data tabel di atas dapat di simpulkan bahwa anggota komunitas Mobil Low sebagian besar berusia 22-25 tahun, berjenis kelamin laki-laki, dan tidak bekerja.

Adapun skala yang digunakan dalam penelitian ini adalah skala konformitas dan perilaku konsumtif. Tipe skala yang digunakan adalah skala likert dimana sampel memilih salah satu alternatif jawaban yang telah disediakan dan jawaban yang diberikan tersebut adalah berupa informasi tentang dirinya sendiri.

Skala yang digunakan untuk mengungkap perilaku konsumtif pemakaian produk bermerek pada remaja disusun berdasarkan aspek-aspek yang mendorong timbulnya dan sekaligus mempengaruhi perilaku konsumtif yang dikemukakan oleh Tambunan (2001), yaitu perilaku impulsif, pemborosan, *pleasure seeking*, dan *satisfaction seeking*. Skala ini sudah teruji reliabel dengan nilai $\alpha = .928$.

Skala konformitas disusun berdasarkan aspek-aspek konformitas oleh Sears (2005), yaitu

kepercayaan terhadap kelompok, rasa takut terhadap penyimpangan, kekompakan kelompok, simbol status dalam kelompok. Skala ini sudah teruji reliabel dengan nilai $\alpha = .933$.

Data dalam penelitian ini akan dianalisis menggunakan teknik regresi. Sebelum dilakukan analisis uji hipotesis terlebih dahulu dilakukan uji asumsi berupa uji normalitas dan linearitas.

HASIL

Sebelum dilakukan uji hipotesis, dilakukan uji asumsi. Berdasarkan analisis uji asumsi ditemukan data terdistribusi normal ($p = .135$) dan memiliki hubungan linear ($p = .297$). sehingga analisis regresi dapat dilanjutkan.

Tabel 2
Uji Hipotesis

| Variabel | R | Adjusted R Square | Sig |
|-------------------------------|-------|-------------------|-------|
| Konformitas Prilaku Konsumtif | 0.955 | 0.912 | 0,000 |

Berdasarkan dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa variabel konformitas berpengaruh secara signifikan terhadap prilaku konsumtif sebesar 91,2% dan sisanya di pengaruhi variabel lain.

DISKUSI

Dari hasil uji deskriptif yang telah dilakukan pada 78 anggota kelompok *Mobil Low (lifestyle on wheels)* yang di jadikan subjek penelitian, terdapat 78 atau 100 % yang memiliki prilaku konsumtif yang sangat tinggi. jadi dapat di simpulkan bahwa prilaku konsumtif kelompok *Mobil Low (lifestyle on wheels)* memiliki tingkat memiliki Prilaku Konsumtif yang sangat tinggi.

Kemudian pada skala konformitas sebanyak 78 anggota kelompok *Mobil Low (lifestyle on wheels)* yang di jadikan subjek penelitian, terdapat 78 atau 100 % yang memiliki konformitas yang sangat tinggi. jadi dapat di simpulkan bahwa perilaku konsumtif kelompok *Mobil Low (lifestyle on wheels)* memiliki tingkat konformitas yang sangat tinggi.

Berdasarkan hasil perhitungan statistik yang telah dilakukan untuk membuktikan hipotesis ada hubungan antara konformitas dengan perilaku konsumtif pada Kelompok *Mobil Low* di Palembang. Setelah melakukan analisis pengelolaan data maka diperoleh hasil yang mendukung hipotesis tersebut. Pada penelitian ini menggunakan uji regresi sederhana, yang mana

hasilnya menunjukkan bahwa adanya penerimaan terhadap hipotesis yang telah diajukan. Hasil tersebut dapat dilihat dari nilai koefisien korelasi $R = 0,955$ 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

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang pernah dilakukan oleh Istaryada Anindra (2019) yang berjudul Perilaku Konsumtif Dalam Modifikasi Mobil Ditinjau Dari Konformitas Di Komunitas Toyota Kijang Club Indonesia Di Semarang yang menyatakan bahwa ada semakin tinggi konformitas maka semakin tinggi perilaku konsumtif dalam modifikasi mobil, demikian pula sebaliknya.

KESIMPULAN DAN SARAN

Hasil penelitian menemukan bahwa konformitas berpengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif pada kelompok Mobil Low di Palembang sebesar 91,2%. Semakin tinggi konformitas maka semakin tinggi perilaku konsumtif. Begitu juga sebaliknya semakin rendah konformitas maka semakin rendah perilaku konsumtif.

Dengan besarnya peran konformitas dalam membentuk perilaku konsumtif, maka diharapkan komunitas Mobil Low 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. Penelitian selanjutnya dapat memperluas sample penelitian pada komunitas lain yang lebih beragam karakteristik demografinya guna meningkatkan generalisasi hasil penelitian.

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: ustaka Belajar.
- 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 Gratifi.
- 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." *Jumal 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.

**HUBUNGAN ANTARA KONFORMITAS DENGAN PERILAKU KONSUMTIF PADA KELOMPOK MOBIL
LOW (LIFESTYLE ON WHEELS) DI PALEMBANG**
Thomas Putra Ramadhan, Mulia Marita Lasutri Tama

- 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*.

Tomas

ORIGINALITY REPORT

18%

SIMILARITY INDEX

17%

INTERNET SOURCES

7%

PUBLICATIONS

8%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

| | | |
|---|---|----|
| 1 | putrihayati.blogspot.com Internet Source | 3% |
| 2 | Submitted to Sriwijaya University Student Paper | 2% |
| 3 | jurnal.uinbanten.ac.id Internet Source | 2% |
| 4 | journal.umg.ac.id Internet Source | 2% |
| 5 | repository.unja.ac.id Internet Source | 2% |
| 6 | www.kajianpustaka.com Internet Source | 2% |
| 7 | etheses.iainkediri.ac.id Internet Source | 1% |
| 8 | Submitted to Program Pascasarjana Universitas Negeri Yogyakarta Student Paper | 1% |
| 9 | jurnal.iain-bone.ac.id Internet Source | 1% |

10

journal.unigres.ac.id

Internet Source

1 %

11

lifestyle.kompas.com

Internet Source

1 %

Exclude quotes On

Exclude matches < 35 words

Exclude bibliography On