

**PENGARUH GAYA HIDUP TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF
PADA PETANI KOPI DI DESA BALE REDELONG KECAMATAN
BUKIT KABUPATEN BENER MERIAH**

SKRIPSI

Skripsi ini Disusun untuk memenuhi
sebagai syarat Memperoleh
derajat S-1 Psikologi



Oleh :
SAFWANDA
1909110028

**FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH ACEH
BANDA ACEH
2023**

Skripsi Berjudul :

**PENGARUH GAYA HIDUP TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF
PADA PETANI DI DESA BALE REDELONG KECAMATAN BUKIT
KABUPATEN BENER MERIAH**

Diajukan Oleh

SAFWANDA

1909110028

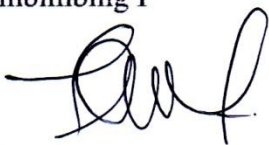
Telah disejutui oleh :

Fakultas Psikologi

Universitas Muhammadiyah Aceh

Tanggal Persetujuan

Pembimbing I



Sukri Karim, S.Psi., M.Si

19 Agustus 2023

Pembimbing II



Rizka Dara Vonna, S.Psi., M. Psi., Psikolog

11 Agustus 2023

PENGESAHAN

Telah dipertahankan di Depan Dewan Penguji Skripsi
Fakultas Psikologi Universitas Muhammadiyah Aceh
Dan Diterima Untuk Memenuhi Sebagian Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Psikologi

Pada Tanggal

28082023

MENGESAHKAN

Fakultas Psikologi

Universitas Muhammadiyah Aceh

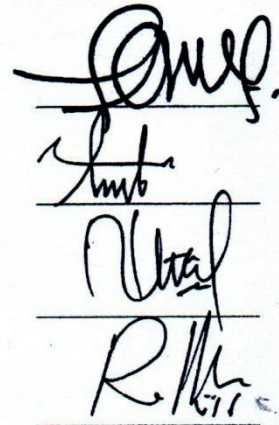
Dekan,



Dewan Penguji

1. Sukri Karim, S.Psi., M.Si
2. Imam Abdillah Lukman, S.Psi., M.Si
3. Nur Hasmalawati, S.Psi., M.Si
4. Rizka Dara Vonna, S.Psi., M.Psi., Psikolog

Tanda Tangan



PERNYATAAN KEASLIAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : SAFWANDA

NIM : 1909110028

Fakultas : Psikologi

Menyatakan skripsi yang saya susun dengan judul **“Pengaruh Gaya Hidup Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Petani Kopi Di Desa Bale Redelong Kecamatan Bukit kabupaten Bener Meriah”** ini, secara keseluruhan adalah hasil penelitian saya, kecuali pada bagian yang dirujuk sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka. Jika kemudian hari ternyata pernyataan saya tidak benar, maka saya sanggup menerima segala sanksi sesuai dengan peraturan dan undang-undang yang berlaku.

Banda Aceh 17 Agustus 2023



SAFWANDA

NPM : 1909110028

KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah, peneliti panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya. Sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Pengaruh Gaya Hidup Terhadap Perilaku Konsumtif Petani Kopi di Desa Bale Redelong Kecamatan Bukit Kabupaten Bener Meriah”**. Shalawat beriring salam kita sanjungkan kehadiran Nabi besar Muhammad SAW beserta keluarga dan sahabatnya sekalian. proposal ini diajukan sebagai salah satu syarat memenuhi beban studi yang diperlukan untuk memperoleh gelar sarjana (S-1) di Program Studi Psikologi Fakultas Psikologi Universitas Muhammadiyah Aceh.

Dalam menyelesaikan penelitian skripsi ini peneliti banyak mendapat bantuan, bimbingan, inspirasi dan semangat dari berbagai pihak. Maka pada kesempatan ini peneliti ingin menyampaikan terima kasih teristimewa kepada yang terhormat:

1. Bapak Barmawi, M.Si selaku Dekan Fakultas Psikologi Universitas Muhammadiyah Aceh.
2. Bapak Sukri Karim, S.Psi., M.Si Selaku Wakil Dekan Fakultas Psikologi Universitas Muhammadiyah Aceh dan sekaligus pembimbing I yang senantiasa dengan tulus meluangkan waktu, tenaga dan pikiran dalam membantu peneliti selama penyusunan skripsi.
3. Ibu Nur Hasmalawati, S.Psi., M.Si Selaku kepala program studi Fakultas Psikologi Unmuha.

4. Ibu Rizka Dara Vonna, S.Psi., M. Psi., Psikolog Selaku pembimbing II yang senantiasa dengan tulus meluangkan waktu, tenaga dan pikiran dalam membantu peneliti selama penyusunan skripsi.
5. Dosen beserta Staf pengajar Fakultas Psikologi yang telah membagi ilmu dan membekali dalam berbagai ilmu pengetahuan baik agama, umum maupun khusus sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini
6. Ayahanda Ir. Ardiansyah dan Ibunda Rahmah dan keluarga tercinta yang selalu memberikan dukungan dan semangat baik moril maupun material dalam menyelesaikan penelitian ini.
7. Pimpinan Desa Bale Redelong dan Para Petani Kopi yang telah mengizinkan peneliti untuk menjadikan Desa Bale Redelong sebagai objek penelitian dan berpartisipasi dalam penelitian ini.
8. Sahabat-sahabat seperjuangan yang telah mendukung peneliti untuk menyelesaikan penelitian ini.

Peneliti menyadari terlalu banyak kekurangan dan kelemahan dalam penelitian skripsi ini. Maka oleh karena itu, peneliti sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat konstruktif demi kebaikan skripsi ini. Akhirnya peneliti berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca, peneliti serta bagi pengembangan ilmu pengetahuan

Banda Aceh, 17 Agustus 2023
Peneliti,

SAFWANDA

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
PERNYATAAN KEASLIAN PENELITIAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
ABSTRAK	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	9
C. Keaslian Penelitian.....	9
D. Tujuan Penelitian	11
E. Manfaat Penelitian	11
1. Manfaat Teoritis	11
2. Manfaat Praktis	12
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	13
A. Gaya Hidup	13
1. Pengertian Gaya Hidup	13
2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Gaya Hidup.....	15
3. Aspek-aspek Gaya Hidup.....	19
4. Indikator-indikator Gaya Hidup	20
B. Perilaku Konsumtif	22
1. Pengertian Perilaku Konsumtif	22
2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumtif.....	23
3. Aspek-aspek Perilaku Konsumtif.....	24
4. Indikator-indikator Perilaku Konsumtif	26
C. Pengaruh Gaya hidup terhadap Perilaku Konsumtif.....	27
D. Hipotesis Penelitian	30
BAB III METODE PENELITIAN	31
A. Indetifikasi Variabel Penelitian.....	31
B. Definisi Operasional dan Variabel Penelitian.....	31
1. Gaya Hidup	31
2. Perilaku Konsumtif	31
C. Populasi dan Sampel	32
1. Populasi	32
2. Sampel.....	32
D. Metode Pengumpulan Data.....	34

2. Skala Gaya Hidup	35
3. Skala Perilaku Konsumtif	36
E. Uji Instrumen	37
1. Uji Validitas	37
2. Uji Reliabilitas	37
F. Analisis Data	37
1. Uji Asumsi	38
2. Uji Hipotesis.....	39
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	40
A. Orientasi Kancan Penelitian.....	40
1. Visi Desa Redelong	41
2. Misi Desa Redelong	41
3. Struktur Organisasi Desa Redelong	41
B. Persiapan Penelitian	42
1. Pengurusan Surat Izin Penelitian	42
2. Penyusunan Alat Ukur	42
C. Pelaksanaan Penelitian.....	43
D. Hasil Analisa Data Penelitian	43
1. Uji Instrumen	43
2. Deskripsi Subjek dan Data Penelitian	46
3. Uji Asumsi	49
E. Uji Hipotesis	50
F. Pembahasan.....	51
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	56
A. Kesimpulan	56
B. Saran	56
1. Bagi Petani Kopi	56
2. Bagi Peneliti Selanjutnya	57
DAFTAR PUSTAKA	58
LAMPIRAN.....	64

DAFTAR TABEL

1.	Distribusi Jumlah Sampel sesuai Simple Random Sampling	33
2.	Bobot Penilaian Pertanyaan.....	34
3.	Skala Gaya Hidup Sebelum Uji Coba	35
4.	Skala Perilaku Konsumtif Sebelum Uji coba	35
5.	Hasil Diskriminasi Aitem Skala Gaya Hidup Uji Coba	44
6.	Hasil Analisis Aitem Gaya Hidup Sesudah Aitem Gugur Dibuang.....	44
7.	Hasil Diskriminasi Aitem Skala Perilaku Konsumtif Uji Coba	44
8.	Hasil Analisis Aitem Perilaku Konsumtif Sesudah Aitem Gugur Dibuang	45
9.	Hasil Uji Reliabilitas	45
10.	Deskripsi Data Penelitian	46
11.	Kategori Data Penelitian.....	47
12.	Hasil Analisis Uji Normalitas	48
13.	Hasil Analisis Uji Linieritas	49
14.	Hasil Analisis Uji Regresi	50

DAFTAR GAMBAR

1. Struktur Organisasi Desa Redelong..... 40

DAFTAR LAMPIRAN

1.	Skala Try Out Gaya Hidup	64
2.	Tabulasi Data Tryout Skala Gaya Hidup.....	66
3.	Hasil Uji Skala Gaya Hidup	67
4.	Skala Perilaku Konsumtif Tryout	72
5.	Tabulasi Data Tryout Skala Perilaku Konsumtif.....	75
6.	Hasil Uji Skala Perilaku Konsumtif	76
7.	Kuesioner.....	82
8.	Tabulasi Data Penelitian	86
9.	Uji Hasil Penelitian.....	95
10.	Surat Penunjukan Dosen Pembimbing	103
11.	Surat Izin Penelitian Universitas Muhammadiyah Aceh.....	104
12.	Surat Izin Penelitian Desa Bale-Redelong.....	105
13.	Surat Keterangan Populasi Petani Kopi.....	106
14.	Surat Selesai Penelitian Di Desa Bale- Redelong	107
15.	Biodata Penulis	108

**PENGARUH GAYA HIDUP TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF
PADA PETANI KOPI DI DESA BALE REDELONG KECAMATAN
BUKIT KABUPATEN BENER MERIAH**

Safwanda
Fakultas Psikologi Universitas Muhammadiyah Aceh
E-mail: safwandaw@gmail.com

ABSTRAK

Gaya hidup sebagai cara seseorang menghabiskan waktu mereka, apa yang mereka pikirkan tentang diri mereka sendiri dan juga dunia sekitarnya. Perilaku konsumtif adalah perilaku mengkonsumsi barang barang atau benda yang sebenarnya kurang atau tidak diperlukan yang dibeli hanya untuk memenuhi hasrat semata bukan karena kebutuhan mendesak dan tidak lagi didasarkan pada pertimbangan rasional melainkan karena adanya keinginan yang sudah mencapai taraf tidak rasional. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah ada pengaruh gaya hidup terhadap perilaku konsumtif pada petani kopi di Desa Bale Redelong Kecamatan Bukit Kabupaten Bener Meriah. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif. Subjek penelitian berjumlah 143 dari 225 orang petani. Jumlah sampel ditentukan dengan rumus *Slovin*. Teknik pemilihan sampel yang digunakan adalah *simple random sampling*. Skala yang digunakan adalah skala gaya hidup dan perilaku konsumtif. Analisis data penelitian menggunakan analisis regresi linier sederhana. Hasil penelitian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa ada pengaruh positif signifikan antara gaya hidup terhadap perilaku konsumtif petani kopi yang ada di Desa Bale Redelong Kecamatan Bukit Kabupaten Bener Meriah dengan nilai probabilitas 0,000 atau $p < 0,05$. Sumbangan pengaruh gaya hidup terhadap perilaku konsumtif sebesar 80,4% atau dengan nilai *R square* sebesar 0,804.

Kata kunci: Gaya hidup, perilaku konsumtif, petani

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Saat ini kehidupan masyarakat telah memasuki era modernisasi yang mengalami banyak perkembangan, ditandai dengan mudahnya mengakses informasi melalui *smartphone*, media sosial dan *e-commerce*. Melalui *e-commerce* misalnya masyarakat bisa mendapatkan berbagai promo mulai dari gratis ongkir, diskon dan bonus yang bisa dinikmati oleh siapapun, baik penduduk yang berada di wilayah perkotaan maupun pedesaan. Hal ini tentu saja mengubah gaya hidup masyarakat yang ada di kota maupun pedesaan. Dimana seluruh lapisan masyarakat bisa memenuhi kebutuhannya hanya dengan membuka *smartphone* yang saat ini ada di genggamannya.

Mudahnya mengakses segala informasi seperti diatas membuat masyarakat mulai bisa mendapatkan akses untuk melihat gaya hidup orang-orang yang berada di wilayah perkotaan, mulai dari *fashion*, *smartphone*, mobil terbaru, berbagai macam barang dan makanan lainnya. Selain itu, masyarakat juga dapat melihat kehidupan orang lain dari berbagai kelas sosial melalui akses sosial media yang ada di *smartphonenya*, seperti beberapa dari orang-orang yang ada di media sosial tersebut menampakkan gaya hidup yang berlebihan, seperti gonta-ganti mobil, sepeda motor, *smartphone* menjadi jenis terbaru hanya karena sudah bosan menggunakannya atau sudah ketinggalan zaman, bukan karena barang tersebut sudah rusak atau tidak bisa lagi berfungsi sesuai dengan kebutuhannya.

Gaya hidup para artis dan *influence* juga mempengaruhi opini masyarakat yang ada di kampung atau pedesaan, mereka cenderung menampilkan gaya hidup yang berlebihan sebagai konten untuk menarik perhatian dari masyarakat secara luas. Penelitian yang dilakukan Kristinova (2022) menyebutkan gaya hidup merupakan hal yang berubah sesuai dengan perkembangan zaman. Perubahan gaya hidup disebabkan oleh trend dan orang-orang berpengaruh seperti *influencer*. *Influencer* memegang pengaruh besar bagi gaya hidup generasi milenial. Hal itu disebabkan karena generasi milenial cenderung tidak memiliki prinsip dalam menjalani hidupnya. Gaya hidup *influencer* tersebut akan menjadi imitasi yang ada di masyarakat, khususnya generasi milenial. Penelitian tersebut juga menunjukkan bahwa masyarakat dan generasi milenial pada zaman modern ini kurang memiliki prinsip dan mudah mengikuti arus gaya hidup para *influencer*.

Berbagai macam fenomena diatas tentu saja dapat merubah gaya hidup dan pola pikir masyarakat yang ada di wilayah perkotaan atau pedesaan, seperti masyarakat yang ada di Desa Bale Redelong Kecamatan Bukit Kabupaten Bener Meriah, dimana dengan mudahnya masyarakat dapat mengakses media sosial dan *e-commerce* melalui platform ini masyarakat dapat melihat bagaimana gaya hidup yang menuntun orang-orang untuk selalu memenuhi keinginannya dibandingkan kebutuhan hidupnya.

Susanto (2013) berpendapat gaya hidup adalah pola hidup seseorang di dunia yang diekspresikan dalam aktivitas, minat, dan opininya ini berarti bahwa secara umum gaya hidup seseorang dapat dilihat dari aktivitas rutin yang dia lakukan, apa yang mereka pikirkan tentang dirinya dan juga dunia luar. Gaya

hidup juga menunjukkan bagaimana seseorang hidup. Bagaimana membelanjakan uang, dan bagaimana mengalokasikan waktu. Sehingga bisa dipahami bahwa gaya hidup merupakan pola seseorang yang dinyatakan dalam kegiatan, minat dan kebiasaan dalam membelanjakan uang dan bagaimana mengalokasikan waktu.

Menurut Kotler (2011), gaya hidup merupakan seseorang dalam dunia kehidupan sehari-hari yang dinyatakan dalam kegiatan minat dan pendapat (opini) yang bersangkutan. Gaya hidup melukiskan keseluruhan pribadi yang berinteraksi dengan lingkungannya. Gaya hidup mencerminkan sesuatu yang lebih dari kelas sosial di satu pihak dan kepribadian di pihak lain. Aktivitas, minat dan opini (AIO) dipergunakan untuk meneliti kategori gaya hidup seorang konsumen seperti kreativitas dalam memasak, sikap terhadap tayangan televisi, kebersihan rumah, sikap dan penerapan ajaran agama dan lain sebagainya.

Suyanto (2013) menyatakan bahwa gaya hidup mengandung pengertian sebagai cara hidup mencakup sekumpulan kebiasaan, pandangan dan pola-pola respon terhadap hidup, serta terutama perlengkapan hidup. Kemudian, Mowen dan Minor (2008) menjelaskan bahwa faktor-faktor utama pembentuk gaya hidup bisa dibagi menjadi dua yaitu secara demografis dan psikologis. Faktor demografis misalnya berdasarkan tingkat pendidikan, usia, tingkat penghasilan dan jenis kelamin, sedangkan faktor psikologis lebih kompleks karena indikator penyusunnya adalah dari karakteristik konsumen, faktor psikologis dapat berupa bagaimana individu tersebut dibesarkan dan bagaimana cara individu tersebut menghabiskan waktu dan uangnya.

Observasi awal yang dilakukan oleh peneliti, dalam keseharian menunjukkan para petani yang ada di Desa Bale Redelong ketika belum tiba masa panen kopi, para petani akan menerapkan gaya hidup yang sederhana dengan makan makanan yang sederhana seperti tempe, tahu, ikan asin, dan sayuran hasil pertanian. Ketika masa ini petani kopi juga memiliki kesadaran untuk mementingkan kebutuhan jangka panjang, memenuhi kebutuhan pokok dan kebutuhan anggota keluarga yang masih sekolah/kuliah. Akan tetapi ketika masa panen tiba dan harga kopi melambung tinggi, maka para petani kopi tidak dapat mengontrol gaya hidupnya, beberapa dari para petani langsung mengubah gaya hidupnya, yang sebelumnya hanya makan tahu tempe akan membeli ikan segar, membeli daging, pasar-pasar sangat ramai pengunjungnya. tidak hanya sampai di sana beberapa petani akan mengganti kendaraan ke jenis terbaru, seperti mobil, sepeda motor, membangun rumah. Hal ini juga diikuti para pemuda dan anak-anak petani kopi yang langsung mengganti *smartphone* ke jenis terbaru seperti *iphone* bahkan ada yang meminta kendaraan jenis terbaru, karena mereka memanfaatkan masa panen ini untuk memenuhi keinginan mereka, dibandingkan menabung untuk kebutuhan masa depan.

Perubahan dari gaya hidup sederhana ke gaya hidup berlebihan juga menyebabkan seseorang berperilaku konsumtif. menurut pendapat Sumartono (2010) seseorang akan melakukan perilaku konsumtif dengan mengacu pada apa yang ditentukan oleh kelompok referensinya hal ini juga diperjelas oleh Schiffmandan Kanuk (2010) kelompok referensi merupakan tempat bagi individu

untuk melakukan perbandingan, memberi nilai, informasi, dan menyediakan suatu bimbingan ataupun petunjuk untuk melakukan konsumsi.

Perilaku konsumtif adalah perilaku mengkonsumsi barang-barang yang sebenarnya kurang atau tidak diperlukan khususnya yang berkaitan dengan respon terhadap konsumsi barang-barang sekunder, yaitu barang-barang yang tidak terlalu dibutuhkan. Perilaku konsumtif terjadi karena masyarakat mempunyai kecenderungan materialistik, hasrat yang besar untuk memiliki benda-benda tanpa memperhatikan kebutuhannya dan sebagian besar pembelian yang dilakukan didorong keinginan untuk memenuhi hasrat kesenangan semata. Memang belum ada definisi yang memuaskan tentang kata konsumtif ini namun konsumtif biasanya digunakan untuk menunjuk pada perilaku konsumen yang memanfaatkan nilai uang lebih besar dari nilai produksi untuk barang dan jasa yang bukan menjadi kebutuhan pokok (Anugrahati, 2014).

Menurut Aprilia dan Hartono (2014) perilaku konsumtif adalah perilaku individu yang dipengaruhi oleh faktor-faktor sosiologis di dalam kehidupannya yang dituntut untuk mengkonsumsi secara berlebihan atau pemborosan dan tidak terencana terhadap barang dan jasa yang kurang atau bahkan tidak perlu.

Sumartono (2012) menyatakan bahwa perilaku konsumtif adalah suatu tindakan memakai produk yang tidak tuntas, membeli barang karena hadiah, membeli produk karena banyak orang yang memakai produk tersebut. Perilaku konsumtif terbentuk dikarenakan konsumtif itu sendiri sudah menjadi bagian dari proses gaya hidup. Sedangkan perilaku konsumtif itu muncul setelah adanya masa industrialisasi dimana barang-barang diproduksi secara massal sehingga

membutuhkan konsumen yang lebih luas. Media baik elektronik maupun massa dalam hal ini menempatkan posisi strategis dalam membentuk perilaku konsumtif, yaitu sebagai medium yang menarik minat konsumen dalam membeli barang.

Perilaku konsumtif menurut Fromm (2017) dianggap sebagai perilaku membeli barang yang berlebihan sebagai usaha untuk mendapatkan kesenangan dan kebahagiaan yang bersifat semu atau tidak pasti. Fromm juga menambahkan bahwa seseorang dikatakan konsumtif apabila memiliki barang yang tidak sesuai kebutuhan secara berlebihan, hanya yang diinginkan saja, dan untuk menunjukkan status dirinya. Sedangkan menurut Kotler (2021) perilaku konsumtif merupakan tindakan individu mengonsumsi, menggunakan, memakai sesuatu bukan karena membutuhkan, melainkan hanya keinginan dan hanya untuk memenuhi hasrat semata.

Perilaku konsumtif ini juga terjadi di Desa Bale-Redelong Kecamatan Bukit Kabupaten Bener Meriah. Observasi yang telah peneliti lakukan kebanyakan para petani kopi hanya memikirkan kebutuhan jangka pendek, seperti membeli pakaian, membeli peralatan rumah tangga model terbaru, membeli *smartphone* terbaru, motor terbaru dan membeli beberapa barang yang sebenarnya tidak terlalu dibutuhkan namun hanya dibeli berdasarkan keinginan dan penasaran.

Perilaku konsumtif ini tampak ketika masa panen kopi dimana tempat wisata yang ramai dikunjungi oleh masyarakat, beberapa di antaranya seperti danau laut tawar, *caffee*, dan juga pasar-pasar yang ada di wilayah Kabupaten Bener Meriah dan Aceh Tengah. Hal ini tentu saja dapat berakibat baik karena membuat perekonomian berjalan dan membuat orang-orang berkomunikasi dan

bersilaturahmi, akan tetapi disisi lain dapat membuat para petani tidak memiliki persiapan untuk memenuhi kebutuhan hidup setelah masa panen usai, dimana setelah masa panen usai banyak dari para petani yang tidak dapat lagi memenuhi kebutuhannya dikarenakan gaya hidupnya yang berlebihannya sehingga berakibat pada perilaku konsumtif. membuat para petani mulai tidak dapat lagi memenuhi kebutuhan pokoknya, pendidikan anak-anaknya, biaya kesehatan dan beberapa pengeluaran yang tidak terduga lainnya.

Hal ini juga membuat untung beberapa petani yang lebih hati-hati dalam mengeluarkan pendapatannya untuk membeli perkebunan kopi dari petani kopi yang sebelumnya berperilaku konsumtif tersebut, yang biasanya dijual lebih murah dari harga yang sebenarnya karena kebutuhan yang sangat mendesak. kemudian ada juga beberapa petani yang menggadaikan rumah dan perkebunan kopinya ke bank untuk memenuhi kebutuhan hidupnya karena pada saat masa panen menerapkan gaya hidup berlebihan dan konsumtif.

Fudyartanta (2012) menjelaskan dampak dari perilaku konsumtif adalah pola hidup yang boros dan akan menimbulkan kecemburuan sosial, karena orang akan membeli semua barang yang diinginkan tanpa memikirkan harga barang tersebut murah atau mahal, barang tersebut diperlukan atau tidak, sehingga bagi orang yang tidak mampu mereka tidak akan sanggup untuk mengikuti pola kehidupan seperti itu; mengurangi kesempatan untuk menabung, karena orang akan lebih banyak membelanjakan uangnya dibandingkan menyisihkan untuk ditabung; cenderung tidak memikirkan kebutuhan yang akan datang, orang akan

mengonsumsi lebih banyak barang dari pada saat sekarang tanpa berpikir kebutuhannya di masa datang.

Berdasarkan hasil wawancara awal yang dilakukan 20 November 2022 dengan subjek berinisial (AF 27 tahun), yaitu:

“banyak petani kopi yang membelanjakan uang untuk hal-hal yang tidak sangat mendesak, jadi seperti sepeda motor, para petani yang sudah mempunyai sepeda motor, mengganti sepeda motor ke jenis yang lebih baru, kemudian, membeli pakaian-pakaian yang baru, kemudian membangun rumah-rumahnya, apalagi sekarang di era modern ini banyak sekali masyarakat kampung bale redelong yang membelanjakan uangnya ke onlineshop, selain itu banyak juga disini orang-orang yang mengikuti tetangganya untuk beli-beli barang dari onlineshop, dan mudah terpengaruh sama orang lain yang ada dilingkungannya”

Berdasarkan hasil wawancara awal dengan subjek inisial (R, 50 tahun) yang dilakukan 12 november 2022, subjek menyatakan bahwa :

“Pada saat sebelum musim panen kopi kebanyakan para petani kopi yang ada di Desa Bale Redelong, banyak yang punya gaya hidup sederhana ya, kemudian perekonomian juga berjalan, seperti biasa, pasar-pasar juga gak terlalu rame, kalau makan juga seadanya, sayur kebun, cecah, ikan asin, telur asin juga sering kami makan, kemudian kedekatan dengan keluarga besar juga dilakukan sesekali pada saat ada acara keluarga saja ya, seperti menikah, turun mandi dan acara keluarga lainnya, tapi waktu musim panen kopi kami biasanya melakukan jalan-jalan ke danau laut tawar untuk merayakan musim panen kopi, di sana juga kami biasanya potong kambing makan-makan bawal ke one-one, pokoknya kalau Bahasa sini murum sara ine sara awan, Pokok nya kita rangkul lah semua. kemudian anak-anak kalau mau minta apa juga biasanya bisa lah kita beli, kalau mau hp pasti langsung dibeli, karena ada uangnya, terus biasanya saya juga biasanya dah ada rencana musim panen tu bakal ganti kendaraan apa kalau tahun kemaren baru ganti kereta, tahun ini rencananya mau ganti mobil, setelah musim panen hidup biasa-biasa aja kadang-kadang susah karena nyesal juga ganti-ganti kereta, belin lemari, ganti velg mobil, kalau dah susah kali kadang-kadang saya gadai dulu kebunnya kalau dah mendesak kali sama kawan-kawan, nanti kalau dah panen tahun depan baru ditebusi kebunnya, abis itu ya di bayar lagi pelan-pelan sama uang kopi kebun sebelah”

Hasil wawancara dari kedua subjek diatas juga menunjukkan bahwa timbulnya gaya hidup berlebihan yang menyebabkan perilaku konsumtif, terhadap para petani kopi yang ada di Desa Bale Redelong adalah karena ingin mengikuti

gengsi seperti; membeli pakaian terbaru, motor terbaru walaupun sudah memiliki motor jenis lama sebelumnya, membangun rumah, mengubah gaya hidup, dan membelanjakan uangnya ke *onlineshop* wawancara ini juga menunjukkan bahwa para petani kopi tidak memiliki target dan memiliki rencana keuangan yang jelas sehingga lebih memilih mengutamakan gaya hidup berlebihan sehingga menyebabkan para petani berperilaku konsumtif.

Berdasarkan permasalahan yang telah dijabarkan diatas dapat dilihat bahwa gaya hidup mampu memberikan pengaruh terhadap perilaku konsumtif. Hal ini membuat peneliti untuk melakukan penelitian dengan judul "Pengaruh Gaya Hidup Terhadap Perilaku Konsumtif pada Petani Kopi di Desa Bale-Redelong Kecamatan Bukit Kabupaten Bener Meriah"

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang masalah diatas dapat disimpulkan, apakah ada hubungan antara gaya hidup dengan perilaku konsumtif pada petani kopi di Desa Bale Redelong Kecamatan Bukit Kabupaten Bener Meriah ?

C. Keaslian Penelitian

Berikut ini adalah beberapa penelitian- penelitian terdahulu terkait dengan pengaruh gaya hidup dan perilaku konsumtif, yaitu :

1. Penelitian Dewi arum dan Riza Noviana Khoirunnisa (2021) dengan judul *"Hubungan Antara Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Psikologi Pengguna E-commerce Shopee"* Hasil yang diperoleh menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara kontrol diri dan perilaku konsumtif pada mahasiswi psikologi pengguna e-commerce

Shopee, hal ini diketahui berdasarkan nilai signifikansi sebesar 0,00 ($p < 0,01$). Selain itu, diketahui pula nilai koefisien korelasi sebesar -0.633 dengan artian bahwa hubungan antara kedua variabel termasuk kuat dan negatif. Semakin rendah kontrol diri maka semakin tinggi perilaku konsumtif yang dimunculkan.

2. Penelitian Syifa Ulayya dan Endah Mujuansih dengan judul penelitian "*Hubungan Antara Self Control Dengan Perilaku Konsumtif Pengguna E-money Pada Mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Diponegoro*" Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Diponegoro memiliki tingkat self-control yang tinggi yaitu sebesar 66,5% dan tingkat perilaku konsumtif sebesar 64,2% yang termasuk rendah. Hal tersebut menunjukkan bahwa tingginya *self-control* mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Diponegoro diikuti dengan rendahnya perilaku konsumtif pengguna *e-money*.
3. Ranti Tri Anggaraini & Fauzan Heru Santhoso (2017) dengan judul penelitian "*Hubungan antara Gaya Hidup Hedonis dengan Perilaku Konsumtif pada remaja*" hasil penelitian ini adalah terdapat hubungan positif yang signifikan antara gaya hidup hedonis dengan perilaku konsumtif pada remaja. Semakin tinggi gaya hidup seseorang, maka semakin tinggi pula perilaku konsumtifnya. Begitu juga sebaliknya, semakin rendah gaya hidup hedonis seseorang, maka perilaku konsumtifnya semakin rendah

Perbedaan penelitian penulis dengan beberapa penelitian diatas adalah penelitian yang dilakukan penulis cenderung meneliti petani kopi, dimana

penghasilan petani kopi sangat berpengaruh terhadap gaya hidup dan perilaku konsumtif, sedangkan penelitian diatas cenderung melakukan penelitian terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa dan remaja, karena jika remaja dan mahasiswa memiliki gaya hidup dan perilaku konsumtif hal ini tidak terlalu berpengaruh terhadap kesejahteraan hidup keluarga, karena rata-rata remaja dan mahasiswa tidak berperan sebagai tulang punggung keluarga, berbeda dengan petani kopi yang berperan sebagai tulang punggung keluarga, jika mereka memiliki gaya hidup dan perilaku konsumtif tentu saja hal ini akan berdampak terhadap pemenuhan kebutuhan pokok seperti sembako, pendidikan dan biaya kesehatan.

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui adanya pengaruh gaya hidup terhadap perilaku konsumtif pada petani kopi di Desa Bale Redelong Kecamatan Bukit Kabupaten Bener Meriah.

E. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diperoleh dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dan informasi dalam menambah wawasan dan ilmu pengetahuan bidang psikologi khususnya gaya hidup dan perilaku konsumtif yang merupakan dari psikologi industri dan organisasi. Semoga ilmu pengetahuan ini dapat diimplementasikan dalam dunia nyata.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Desa Bale Redelong Kecamatan Bukit Kabupaten Bener Meriah dapat dijadikan sebagai acuan dan wawasan mengenai gaya hidup para petani kopi yang ada di desa sehingga, dapat memberikan bimbingan kepada para petani kopi agar terhindar dari gaya hidup dan perilaku konsumtif.
- b. Bagi para petani kopi yang ada di Desa Bale Redelong Kecamatan Bukit Kabupaten Bener Meriah dapat menjadi bahan evaluasi diri dan supaya lebih berhati-hati dalam membelanjakan kebutuhan hidup dan lebih mengutamakan kebutuhan primer.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Gaya Hidup

1. Pengertian Gaya Hidup

Gaya hidup adalah pola hidup seseorang di dunia yang diekspresikan dalam aktivitas, minat dan opininya ini berarti bahwa secara umum gaya hidup seseorang dapat dilihat dari aktivitas rutin yang dia lakukan, apa yang mereka pikirkan tentang dirinya dan dunia luar. Gaya hidup juga menunjukkan bagaimana seseorang hidup. Bagaimana membelanjakan uang, dan bagaimana mengalokasikan waktu. Sehingga bisa dipahami bahwa gaya hidup merupakan pola seseorang yang dinyatakan dalam kegiatan, minat dan kebiasaan dalam membelanjakan uang dan bagaimana mengalokasikan waktu (Susanto, 2013).

Menurut Sutisna dan Suprihadi (2017) gaya hidup secara luas didefinisikan sebagai cara hidup yang diidentifikasi oleh bagaimana orang lain menghabiskan waktu mereka (aktivitas) dapat dilihat dari pekerjaan, hobi, belanja, olahraga, dan kegiatan sosial serta interest (minat) terdiri dari makanan, mode, keluarga, rekreasi dan juga opini (pendapat) terdiri dari mengenai diri mereka sendiri, masalah sosial, bisnis dan produk.

Setiadi (2019) mendefinisikan gaya hidup sebagai cara seseorang menghabiskan waktu mereka, apa yang mereka pikirkan tentang diri mereka sendiri dan juga dunia sekitarnya. Kemudian menurut Sudjana (2016) gaya hidup adalah pola perilaku yang diadopsi oleh individu dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan hidupnya yang meliputi aspek fisik, psikologis, sosial dan spiritual.

Kotler (2011) menyatakan gaya hidup seseorang adalah pola hidup seseorang dalam dunia kehidupan sehari-hari yang dinyatakan dalam kegiatan, minat dan pendapat (opini) yang bersangkutan. Gaya hidup melukiskan keseluruhan pribadi yang berinteraksi dengan lingkungannya. Gaya hidup mencerminkan sesuatu yang lebih dari kelas sosial di satu pihak dan kepribadian di pihak lain. Aktivitas, minat dan opini (AIO) dipergunakan untuk meneliti kategori gaya hidup seorang konsumen seperti kreativitas dalam memasak, sikap terhadap tayangan televisi, kebersihan rumah, sikap dan penerapan terhadap ajaran agama dan lain sebagainya. Kasali (2014) menyatakan gaya hidup adalah suatu pola konsumsi yang mencerminkan pilihan seseorang terhadap berbagai hal dan bagaimana menghabiskan waktu dan uangnya.

Adler (2011) berpendapat gaya hidup adalah cara yang unik dari setiap orang dalam berjuang mencapai tujuan khusus yang telah ditentukan orang itu dalam kehidupan tertentu dimana ia berada. Setiap manusia selalu menginginkan terjadinya perubahan yang lebih baik pada dirinya dimana dalam bahasa Adler disebut dengan istilah superioritas, beberapa upaya yang dilakukan untuk sebuah tujuan superioritas tersebut salah satunya merupakan bentuk dari gaya hidup seseorang. Seseorang diharapkan mampu mengelola dirinya untuk menetapkan gaya hidup yang sesuai dengan keadaannya, hal ini bertujuan untuk menghindari kecenderungan permasalahan baru yang mungkin bisa terjadi akibat kontrol diri yang kurang.

2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Gaya Hidup

Faktor yang mempengaruhi gaya hidup menurut Priansa (2021) terbagi menjadi 2 yaitu faktor internal dan eksternal, berikut ini dijelaskan menurut faktor internal :

a. Sikap

Merupakan kondisi jiwa yang merupakan refleksi dari pengetahuan dan cara berpikir konsumen untuk memberikan respon terhadap suatu objek yang diorganisasi melalui pengalaman dan mempengaruhi secara langsung pada perilaku yang ditampilkannya.

b. Pengalaman dan pengamatan

Merupakan hal yang saling erat terkait. Pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan sosial dalam tingkah laku, pengalaman dapat diperoleh dari semua tingkah laku dan perbuatan konsumen di masa lampau serta dapat dipelajari melalui interaksi dengan orang lain yang selanjutnya menghasilkan pengalaman. Hasil dari pengalaman sosial tersebut dapat membentuk pandangan terhadap suatu objek.

c. Kepribadian

Merupakan konfigurasi karakteristik dan individu konsumen dan cara berperilaku yang menentukan perbedaan perilaku dari setiap individu.

d. Konsep diri

Konsep diri erat kaitannya dengan citra merek dari produk yang dikonsumsi. Bagaimana konsumen secara individu memandang objek. Konsep diri merupakan inti dari pola kepribadian yang akan menentukan perilaku individu dalam

menghadapi permasalahan hidupnya, karena konsep diri merupakan *frame of reference* yang menjadi awal timbulnya perilaku yang ditampilkan oleh konsumen.

e. Motif

Perilaku individu muncul karena adanya motif kebutuhan dan keinginan yang menyertainya. Konsumen membutuhkan dan menginginkan untuk merasa aman serta memiliki *prestise* tertentu. Jika motif konsumen terhadap kebutuhan *prestise* lebih besar maka akan membentuk gaya hidup yang cenderung mengarah pada gaya hidup hedonis.

f. Persepsi

Persepsi merupakan proses dimana konsumen memilih, mengatur dan menginterpretasikan informasi yang diterimanya untuk membentuk suatu gambaran tertentu atas informasi tersebut.

Menurut Priansa (2021) Faktor Eksternal yang mempengaruhi gaya hidup terdiri dari kelompok referensi, keluarga, kelas sosial dan kebudayaan, berikut uraiannya :

a. Kelompok referensi

Kelompok referensi merupakan kelompok yang memberikan pengaruh langsung dan tidak langsung terhadap sikap dan perilaku konsumen. kelompok yang memberikan pengaruh langsung adalah kelompok dimana konsumen tersebut menjadi anggotanya dan saling berinteraksi.

b. Keluarga

Keluarga memegang peranan terbesar dan terlama dalam pembentukan sikap dan perilaku konsumen. Hal ini karena pola asuh orang tua akan membentuk kebiasaan anak yang secara tidak langsung mempengaruhi pola hidupnya.

c. Kelas Sosial

Kelas sosial merupakan kelompok relatif homogen dan bertahan lama dalam sebuah masyarakat, yang tersusun dalam sebuah urutan jenjang. Dimana para anggota dalam setiap jenjang tersebut memiliki nilai, minat, dan tingkah laku yang sama. Ada dua unsur pokok dalam sistem sosial masyarakat, yaitu kedudukan atau status dan peranan. Kedudukan sosial artinya tempat seseorang dalam lingkungan pergaulan, *prestise* hak-haknya serta kewajibannya. Kedudukan sosial ini dapat dicapai seseorang dengan usaha yang sengaja maupun diperoleh karena kelahiran. Peranan merupakan aspek yang dinamis dari kedudukan. Apabila individu melaksanakan hak dan kewajiban sesuai dengan kedudukannya maka ia menjalankan suatu peranan.

d. Kebudayaan

Kebudayaan yang meliputi pengetahuan, kepercayaan, kesenian, moral, hukum, adat istiadat dan kebiasaan-kebiasaan yang diperoleh konsumen sebagai individu yang merupakan bagian dari anggota masyarakat. Kebudayaan terdiri dari segala sesuatu yang dipelajari dari pola-pola perilaku yang normatif meliputi ciri-ciri, pola pikir, merasa dan bertindak.

Mowen dan Minor (2008) menjelaskan bahwa faktor utama pembentuk gaya hidup bisa dibagi menjadi 6 yaitu : faktor demografis, psikologis, tingkat

Pendidikan, usia, tingkat penghasilan, jenis kelamin sedangkan faktor psikologis lebih kompleks karena indikator penyusunannya adalah dari karakteristik konsumen. kemudian Mowen dan Minor (2008) juga menjelaskan gaya hidup juga menunjukkan bagaimana seseorang hidup, bagaimana membelanjakan uang dan bagaimana mengalokasikan waktu. Sehingga bisa disimpulkan gaya hidup merupakan pola seseorang yang dinyatakan dalam kegiatan, minat dan kebiasaan dalam membelanjakan uang dan bagaimana mengalokasikan waktu.

Amstrong (2003) menyatakan bahwa faktor yang yang mempengaruhi gaya hidup seseorang ada 2 yaitu faktor internal dan eksternal pendapat amstrong tersebut dapat dirincikan sebagai berikut, faktor internal nya adalah :

- a. sikap, sikap merupakan komponen individu untuk menanggapi suatu objek
- b. pengalaman dan pengamatan, pengalaman diperoleh dari kejadian masa lalu dan pengamatan dapat dilihat melalui lingkungan
- c. Kepribadian, perbedaan individu dengan individu lain dalam menanggapi suatu objek
- d. Motif, dorongan dari dalam diri untuk merespon suatu objek
- e. Persepsi, suatu pandangan yang dirasakan oleh seseorang atau subjek.

Faktor eksternal yang mempengaruhi gaya hidup adalah :

- a. Keluarga, tempat individu dibesarkan dan dididik.
- b. Kelas sosial, kelompok yang homogen yang mempengaruhi tingkah laku individu.

3. Aspek-aspek Gaya Hidup

Menurut Plummer (2015) mengatakan bahwa aspek gaya hidup dapat diukur melalui aktivitas-aktivitas yang dilakukan manusia seperti :

- a. Bagaimana mereka menghabiskan waktunya.
- b. Minat mereka apa yang dianggap penting di sekitarnya.
- c. Pandangan baik terhadap diri sendiri, maupun terhadap orang lain.
- d. Karakter-Karakter dasar seperti tahap yang mereka telah lalui dalam kehidupan (*life-cycle*), penghasilan, pendidikan, dan dimana mereka tinggal.

Menurut Sutisna (2017) aspek gaya hidup dapat dilihat dari activity, interest, dan opini atau AIO didefinisikan sebagai berikut :

- a. *Activity* adalah Tindakan nyata. Aktivitas ini dapat berupa kerja, hobi, acara sosial, liburan, keanggotaan perkumpulan, jelajah *interent* dan berbelanja. Aktivitas (kegiatan) konsumen merupakan karakteristik konsumen dalam kehidupan sehari-harinya.
- b. *Interest* adalah Tindakan kegairahan yang menyertai perhatian khusus maupun terus menerus. Minat atau ketertarikan setiap manusia berbeda-beda. Ada kalanya manusia tertarik pada makanan, ada kalanya juga manusia tertarik pada mode pakaian, dan sebagainya.
- c. *Opinion* adalah jawaban lisan atau tertulis yang orang berikan sebagai respon terhadap situasi. Opini digunakan untuk mendeskripsikan penafsiran, harapan, evaluasi seperti kepercayaan mengenai maksud orang lain, antisipasi sehubungan peristiwa masa datang, dan penimbangan konsekuensi yang memberi ganjaran atau menghukum dari jalanya Tindakan alternatif.

Tigert (2016) menjelaskan aspek gaya hidup dapat dilihat dan dikur melalui :

- a. Bagaimana mereka menggunakan waktu dalam kehidupan sehari-hari.
- b. Apa saja yang menjadi minat atau apa saja yang ada di sekeliling mereka yang dianggap penting dalam kehidupan dan berinteraksi sosial.
- c. Bagaimana pendapat atau opini memandang diri sendiri dan terhadap dunia sekitar mereka.
- d. Karakteristik dasar kelompok konsumen tersebut umumnya dapat di dasarkan pada wilayah geografis.

Aspek-aspek gaya hidup Menurut Setiadi (2019) meliputi :
Kesehatan, konsumsi, olahraga, pendidikan, pekerjaan, kepribadian hubungan interpersonal, kegiatan sosial dan kesadaran spiritual.

Aspek gaya hidup menurut Sumartono (2018) meliputi :
Kebiasaan makan dan minum, kebiasaan merokok dan minum alkohol, kebiasaan tidur, istirahat, kebiasaan menggunakan teknologi, media sosial, kebiasaan berbelanja, konsumsi barang, kebiasaan berkendara dan transportasi.

4. Indikator-indikator Gaya Hidup

Menurut Setiadi (2019) mengemukakan bahwa gaya hidup dapat berkembang pada masing-masing dimensi :

- a. Kegiatan mereka (pekerjaan, hobi, liburan, peristiwa sosial, hiburan, anggota klub, komunitas, belanja dan olahraga).

- b. *Interest* (keluarga, rumah, pekerjaan, komunitas, rekreasi, pakaian, makanan, media dan prestasi).
- c. Opini (diri mereka sendiri, masalah-masalah sosial, politik, bisnis, ekonomi, Pendidikan, produk, masa depan, budaya)

Menurut Kusnandar dan Kurniawan (2018) Gaya hidup adalah salah satu indikator yang mempengaruhi perilaku seseorang :

- a. Kehidupan modern telah mendidik orang tak sekedar berusaha memenuhi kebutuhan, tetapi juga berusaha memenuhi gejolak keinginan.
- b. Banyak orang yang membeli barang yang bukan kebutuhannya, melainkan hanya untuk memenuhi keinginan membeli produk tersebut.
- c. Seiring dengan perubahan gaya hidup yang dialami masyarakat, memberikan pengaruh pada perilaku masyarakat khususnya perilaku konsumtif dalam berbelanja online.
- d. Masyarakat mulai beradaptasi dan mengikuti gaya hidup di negara negara maju.

Kemudian Wahyuni (2017) menyatakan indikator yang mempengaruhi gaya hidup seseorang didunia di ekspresikan dalam :

- a. Aktivitas kegiatan yang dilakukan bersama maupun sendiri.
- b. Minat, dapat berupa hobi atau hal yang disukai
- c. Opini pola pikir tentang segala sesuatu atau benda yang dilihat.

Menurut Sumartono (2018) indikator gaya hidup dapat dipengaruhi oleh beberapa hal seperti : Konsumsi makanan dan minuman, kebiasaan merokok, kebiasaan minum alkohol, kebiasaan menggunakan obat-obatan terlarang,

kebiasaan tidur,tingkat stress, kebiasaan berkomunikasi,kebiasaan berbelanja dan kebiasaan berlibur.

B. Perilaku Konsumtif

1. Pengertian Perilaku Konsumtif

Anugrahati (2014) menyatakan Perilaku konsumtif adalah perilaku mengkonsumsi barang-barang yang sebenarnya kurang atau tidak diperlukan khususnya yang berkaitan dengan respon terhadap konsumsi barang-barang sekunder, yaitu barang-barang yang tidak terlalu dibutuhkan. Perilaku konsumtif terjadi karena masyarakat mempunyai kecenderungan materialistik, Hasrat yang besar untuk memiliki benda-benda tanpa memperhatikan kebutuhannya dan Sebagian besar pembelian yang dilakukan didorong keinginan untuk memenuhi Hasrat kesenangan semata. Memang belum ada definisi yang memuaskan tentang kata konsumtif ini. Namun konsumtif biasanya digunakan untuk menunjuk pada perilaku konsumen yang memanfaatkan nilai uang lebih besar dari nilai produksi untuk barang dan jasa yang bukan menjadi kebutuhan pokok

Menurut Wahyudi (2013) Perilaku konsumtif merupakan kecenderungan seseorang untuk berperilaku secara berlebihan dalam membeli sesuatu secara irasional dan lebih mengutamakan keinginan daripada kebutuhan. Kemudian ia juga memaparkan bahwa perilaku konsumtif merupakan perilaku individu yang tidak disadari pemikiran dan pertimbangan rasional. Akan tetapi, lebih adanya unsur materialistis, Hasrat yang tidak terkendali untuk memiliki benda mewah dan berlebihan, serta sesuatu yang dianggap paling mewah sebagai pemenuh Hasrat kesenangan semata.

Pendapat lain dikemukakan oleh Sumartono (2013) menyatakan perilaku konsumtif dapat diartikan sebagai Tindakan pemakaian produk yang tidak lagi didasari oleh pertimbangan rasional, melainkan karena keinginan pada taraf yang tidak rasional

2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumtif

Menurut Kotler dan Keller (2018) ada beberapa faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif, yakni :

- a. Faktor budaya terdiri dari budaya sebagai penentu keinginan dan perilaku, sub-budaya dan kelas sosial.
- b. Faktor sosial, terdiri dari kelompok acuan, keluarga, peran dan status.
- c. Faktor pribadi, terdiri dari usia dan daur siklus hidup, pekerjaan, lingkungan ekonomi, gaya hidup, serta kepribadian dan konsep diri.
- d. Faktor psikologis, terdiri dari motivasi, persepsi, pembelajaran dan keyakinan dan sikap.

Menurut Estika (2017) mengemukakan bahwa faktor yang menyebabkan perilaku konsumtif terbagi atas faktor internal dan eksternal :

- a. Konsep diri, yaitu dalam membeli barang disesuaikan dengan penilaian diri sendiri.
- b. Gaya hidup, yaitu dalam membeli barang selalu mengikuti perkembangan zaman.
- c. Faktor eksternal yang menyebabkan perilaku konsumtif adalah kelompok referensi.

Sumartono (2018) menjelaskan bahwa hal yang menyebabkan timbulnya perilaku konsumtif disebabkan oleh faktor internal dan faktor eksternal yaitu :

- a. Faktor internal terdiri atas motivasi, harga diri, pengamatan dan proses belajar, konsep diri, kepribadian dan gaya hidup
- b. Faktor eksternal terdiri atas kebudayaan, kelas sosial, kelompok referensi, keluarga dan demografi.

3. Aspek-aspek Perilaku Konsumtif

Menurut Fromm (2017) perilaku konsumtif memiliki empat aspek yaitu:

- a. Pemenuhan keinginan, individu cenderung melakukan pembelian barang secara berlebihan dan memiliki tujuan untuk memuaskan keinginan semata
individu cenderung melakukan pembelian barang secara berlebihan dan memiliki tujuan untuk memuaskan keinginan semata individu yang sering kali dilakukan untuk mendapatkan penawaran/promo/sale/potongan harga.
- b. Barang diluar jangkauan, individu cenderung melakukan pembelian tanpa mempertimbangkan pemikiran rasional karena lebih memenuhi keinginan semata dan memaksa individu membeli barang diluar kemampuan finansialnya agar eksistensi dirinya tetap terjaga.
- c. Pembelian barang tidak produktif, individu melakukan pembelian produk yang didasari oleh motif emosional dan situasi saat terjadinya proses pembelian.
- d. Status pembelian, pembelian yang dilakukan untuk memperoleh status tertentu. Individu perlu menjaga eksistensi dirinya untuk *mengupgrade* diri

dengan mengikuti setiap trend yang ada. Barang atau produk yang digunakan individu dapat mempresentasikan status yang dimiliki individu kepada masyarakat.

Lina dan Rosyid (2013) menyatakan terdapat beberapa aspek perilaku konsumtif yaitu :

- a. Pembelian Impulsif (*impulsive buying*) *Impulsive*, merupakan perilaku membeli konsumen semata-mata karena didasari oleh hasrat yang tiba-tiba dan dilakukan tanpa melalui pertimbangan dan perencanaan serta keputusan ditempat pembelian. Tanpa memanfaatkan informasi yang ada seperti pertimbangan implikasi dan tindakan yang dibuat sebelum memutuskan untuk membeli.
- b. Pembelian berlebihan (*wasteful buying*). Menggambarkan pemborosan sebagai salah satu perilaku membeli yang menghambur-hamburkan banyak uang tanpa didasari adanya kebutuhan yang jelas.
- c. Pembelian tidak rasional (*non rasional buying*) Perilaku membeli yang tidak rasional. Suatu perilaku dalam mengkonsumsi dikatakan tidak rasional jika konsumen tersebut membeli barang tanpa dipikirkan kegunaannya terlebih dahulu. Pembelian yang dilakukan bukan karena kebutuhan, tetapi karena gengsi agar dapat dikesan sebagai orang yang modern atau mengikuti mode.

Menurut Mangkunegara (2002) aspek-aspek perilaku konsumtif adalah sebagai berikut :

- a. Pemilik produk seseorang yang sudah memiliki suatu barang akan cenderung membeli sesuatu yang berkaitan dengan barang yang sudah dimiliki. Hal tersebut mendorong terjadinya perilaku konsumtif.
- b. Perbedaan individu. Perbedaan individu akan berpengaruh pada motif individu dalam melakukan pembelian. Ada individu yang membeli karena kebutuhan. Ada individu yang membeli karena ingin memperoleh kesenangan dari perilaku pembelian tanpa mementingkan kegunaan produk.
- c. Pengaruh pemasaran. Pengaruh pemasaran seperti di toko, iklan, promosi, diskon dan sebagainya mendorong individu untuk berperilaku konsumtif.
- d. Pencarian informasi. Individu melakukan pembelian berdasarkan informasi yang dimiliki individu terkait suatu produk.

4. Indikator-indikator Perilaku Konsumtif

Menurut Sumartono (2012) beberapa indikator yang menyebabkan seseorang berperilaku konsumtif adalah :

- a. Membeli produk karena iming-iming hadiah.
- b. Membeli produk karena kemasannya menarik.
- c. Membeli produk demi menjaga penampilan diri dan gengsi
- d. Membeli produk atas pertimbangan harga, bukan atas dasar manfaat dan kegunaannya.
- e. Membeli produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan.
- f. Munculnya penilaian bahwa membeli produk dengan harga mahal akan menimbulkan rasa percaya diri yang tinggi.

g. Mencoba lebih dari dua produk sejenis (merek berbeda).

Baudrillard (2013) mengatakan perilaku konsumtif seseorang secara operasional bisa dilihat dari beberapa indikator yaitu :

- a. Barang atau jasa yang dibeli tidak dilihat dari manfaatnya tetapi hanya menginginkan hadiah yang ada.
- b. Barang dan jasa yang dibeli hanya karena dikemas secara unik dan menarik karena kemasan suatu produk yang unik dan beda dari produk lainya serta menarik membuat seseorang berkeinginan untuk membeli produk tersebut
- c. Barang atau jasa yang dibeli hanya untuk meningkatkan gengsi dan penampilan diri, demi gengsi menjadikan seseorang akan membeli produk yang dianggap bisa mempertahankan gaya dan penampilan dibanding membeli produk yang memang lebih diperlukan dalam kehidupannya
- d. Produk yang dibeli hanya karena dilihat lebih eksklusif dan mewah baik dari bentuk maupun harganya, bukan karena nilai kegunaan dan manfaatnya.

Baudrillard (2013) juga menyatakan seseorang akan lebih menyukai suatu barang atau jasa yang dianggap eksklusif atau mewah karena secara umum perilaku manusia menyukai hidup mewah sehingga manusia akan berusaha untuk memiliki sesuatu hal yang indentik dengan sesuatu yang mewah.

Indikator perilaku konsumtif menurut Anggraini dan Mariyanti (2014): Individu membeli barang tanpa mempertimbangkan prioritas, membeli barang tidak sesuai pada kebutuhan, membeli barang untuk menjaga gengsi, membeli barang karena bonus, membeli barang karena warna yang menarik dan disukai.

C. Pengaruh Gaya hidup terhadap Perilaku Konsumtif

Individu yang memiliki gaya hidup yang berlebihan akan sangat mudah terperangkap dalam perilaku konsumtif. Musim panen kopi yang terjadi di Desa Bale Redelong Kecamatan Bukit Kabupaten Bener Meriah bisa saja menjadi suatu keuntungan bagi para petani apabila mereka berhati-hati dalam membelanjakan uang hasil panennya. Jika para petani lebih berhati-hati mereka bisa saja membeli lahan pertanian baru, Pendidikan dan uang simpanan untuk hari tua atau keadaan mendesak. Begitu juga sebaliknya jika petani tidak hati-hati dan tidak mengontrol gaya hidupnya maka perilaku berlebihan akan sangat merugikan, karena Ketika seseorang melakukan perilaku yang berlebihan seperti membeli barang hanya karena menyukai barang tersebut dan membelanjakan apa saja yang diinginkan oleh pikiran maka seseorang dapat terjebak dalam perilaku konsumtif, dimana perilaku konsumtif membuat seseorang tidak dapat mengontrol pengeluaran dan selalu ingin membelanjakan penghasilannya walaupun sebelumnya, individu tersebut sudah memiliki barang yang ingin dibelinya, apalagi saat ini di zaman modern seseorang dapat membeli barang di smartphone dengan mengakses berbagai aplikasi *e-commerce dan social media*, kapanpun dan dimanapun. hal tentu saja dapat merubah gaya hidup seseorang menjadi berlebihan dan berperilaku konsumtif.

Penelitian yang dilakukan Oleh Septiansari dan Handayani (2021) menyatakan bahwa gaya hidup berlebihan dan belanja *online* berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku konsumtif, hal ini juga disebabkan oleh aplikasi belanja online atau *e-commerce*, dimana seseorang dapat membeli barang yang

sedang trending seperti pakaian, gadget, aksesoris hanya dengan mengakses *smartphone* yang mereka memiliki.

Penelitian yang dilakukan Pulungan dan Febrianti (2018) juga menunjukkan Ketika seseorang memiliki gaya hidup yang berlebihan maka seseorang akan berperilaku konsumtif. Semakin berlebihan dan mewah gaya hidup seseorang maka akan meningkatkan perilaku konsumtif mereka, begitu juga sebaliknya.

D. Hipotesis Penelitian

Menurut Sugiyono (2013) Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah yang dijabarkan atau sub masalah yang diajukan peneliti. Adapun yang menjadi hipotesis dalam penelitian ini terdapat dua pilihan jawaban yaitu :

H_a : Adanya hubungan signifikan antara Gaya Hidup dan Perilaku Konsumtif pada petani kopi yang ada di Desa Bale Redelong Kecamatan Bukit Kabupaten Bener Meriah.

H_0 : Tidak ada hubungan signifikan antara Gaya Hidup dan perilaku Konsumtif pada petani kopi yang ada di Desa Bale Redelong Kecamatan Bukit Kabupaten Bener Meriah

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Indetifikasi Variabel Penelitian

Adapun variable-variable digunakan dalam penelitian ini, yaitu :

1. Variabel bebas (X) :Gaya hidup
2. Variabel terikat (Y) :Perilaku konsumtif

B. Definisi Operasional dan Variabel Penelitian

Variabel yang akan diukur dalam penelitian ini akan dijabarkan sebagai berikut :

1. Gaya Hidup

Menurut Setiadi (2019) mendefinisikan gaya hidup sebagai cara seseorang menghabiskan waktu mereka, apa yang mereka pikirkan tentang diri mereka sendiri dan juga dunia sekitarnya. Selanjutnya indikator yang mengukur variabel gaya hidup yang dipaparkan oleh Setiadi (2019) aktivitas, minat dan opini.

2. Perilaku Konsumtif

Menurut Sumartono (2012) perilaku konsumtif adalah suatu perilaku yang tidak lagi didasarkan pada pertimbangan rasional melainkan karena adanya keinginan yang sudah mencapai taraf tidak rasional lagi. Selanjutnya indikator yang mengukur perilaku konsumtif menurut Sumartono (2012) membeli produk karena iming-iming hadiah, membeli produk karena kemasannya menarik, membeli produk demi menjaga harga diri dan gengsi,

membeli produk atas pertimbangan harga, bukan atas dasar manfaat dan kegunaannya.

C. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Sugiyono (2014) menjelaskan bahwa populasi adalah suatu wilayah generalisasi yang terdiri dari objek atau subjek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditentukan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian diambil kesimpulannya. Populasi dalam penelitian ini adalah Petani kopi yang ada di Desa Bale Redelong Kecamatan Bukit Kabupaten Bener-Meriah. Pada rentang usia 20-55 tahun. Berdasarkan hasil wawancara dengan sekretaris desa bale redelong jumlah petani yang ada di desa tersebut adalah berjumlah 322 petani. (Sumber data : Sekretaris Desa Bale Redelong, 2023)

2. Sampel

Sugiyono (2013) Sampel penelitian merupakan suatu faktor penting yang perlu diperhatikan dalam penelitian yang kita lakukan. Sampel penelitian mencerminkan dan menentukan seberapa jauh sampel tersebut bermanfaat dalam membuat kesimpulan penelitian. Sampel merupakan suatu bagian dari populasi. Hal ini mencakup sejumlah anggota yang dipilih dari populasi. Dengan demikian, Sebagian elemen dari populasi merupakan sampel.

Langkah awal penentuan sampel dalam penelitian ini menggunakan rumus *Slovin* dilakukan pada tingkat toleransi sebesar 5% yang sesuai dengan karakteristik penelitian ini yaitu :

$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2}$$

$$n = \frac{224}{1 + 224 (5\%)^2}$$

$$n = \frac{224}{1 + 224(0,0025)}$$

$$n = \frac{224}{1 + 0,56}$$

$$n = \frac{224}{1,56}$$

$$n = 143,5$$

$$n = 143$$

Setelah melakukan substitusi jumlah populasi pada rumus *slovin* diperoleh jumlah sampel sebanyak 244 petani dari 143 petani yang ada di Desa Bale Redelong Kecamatan Bukit Kabupaten Bener Meriah. Selanjutnya, untuk pemilihan sampel dapat dilakukan dengan *probality sampling* yaitu *simple random sampling*. Yaitu populasi petani yang ada di Desa Bale Redelong Kecamatan Bukit Kabupaten Bener Meriah. Menurut Sugiyono (2014) *simple random Sampling* adalah pengambilan anggota sampel dari populasi yang dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada dalam populasi itu.

Setelah dilakukan penjabaran untuk setiap petani kopi yang ada di Desa Bale Redelong dapat diinterpretasikan pada tabel berikut :

Tabel 1.
Distribusi Jumlah Sampel sesuai Simple Random Sampling

No.	Kategori	Jumlah Petani	Jumlah Sampel
1	Petani Kopi Desa Bale Redelong	244	143
Total Sampel			143

Sumber : Instrumen Penelitian 2023

tabel diatas untuk menjelaskan jumlah populasi dan sample petani kopi dan jumlah sample penelitian ini adalah 143 petani dari total 244 populasi petani yang ada di Desa Bale-Redelong Kecamatan Bukit Kabupaten Bener Meriah.

D. Metode Pengumpulan Data

Metode Pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian yaitu mendistribusikan kosoener kepada sampel. Menurut Sugiyono (2013) Sampel sebagai responden dalam penelitian ini akan diberi lembar kuesioner untuk mengisi pertanyaan masing-masing. kemudian menurut Azwar (2012) Poin dari setiap aitem kuesioner ditentukan dengan skala likers. Skala ini sudah dimodifikasi dimana alternatif jawabanyak terdiri dari 4 kriteria yaitu sangat setuju, setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju. Tetapi untuk jawaban netral dan ragu-ragu akan dihilangkan untuk menjaga keakuratan data.

Azwar (2012) juga menyatakan setiap indikator dari variabel penelitian akan dibagikan dalam bentuk pertanyaan *favorable* dan *unfavorable*. Aitem *favorable* adalah pertanyaan sikap yang berisi hal positif mengenai objek sikap

dimana responden pro atau mendukung suatu objek yang diungkap. Sebaliknya aitem *unfavorable* adalah pertanyaan yang berisi hal negatif mengenai objek yang ingin diungkap. Adapun rincian mengenai bobot penilaian aitem kuesioner berdasarkan skala *likers* sesuai dengan interpretasi tabel berikut :

Tabel 2.
Bobot Penilaian Pertanyaan Favorable dan Unfavorable

NO	Alternatif jawaban	Pernyataan	
		<i>Favorable</i>	<i>Unfavorable</i>
1	Sangat Setuju (SS)	4	1
2	Setuju (S)	3	2
3	Tidak Setuju (TS)	2	3
4	Sangat Tidak Setuju (STS)	1	4

Sumber : Instrumen Penelitian 2023

Berdasarkan tabel diatas terdapat petunjuk mengenai bobot nilai skala *likers* dari jawaban responden untuk aitem *favorable* dan *unfavorable*. Menurut Hadi (2010) tersedianya jawaban di tengah juga menimbulkan kecenderungan menjawab ke tengah terutama bagi mereka yang ragu-ragu atas kecenderungan arah jawaban sehingga akan menghilangkan banyak data penelitian bahkan dapat mengurangi informasi yang sesungguhnya dapat diperoleh dari responden. Item disusun secara acak dengan maksud agar subjek menjawab atau memberikan respon secara spontan, tidak dipengaruhi oleh item-item yang lain, yang kemungkinan disebabkan adanya pengelompokan. Selanjutnya, rincian susunan skala penelitian untuk setiap variabel berdasarkan indikator yang ingin diukur, maka peneliti menjabarkan sebagai berikut :

2. Skala Gaya Hidup

Skala Gaya Hidup yang digunakan dalam penelitian ini untuk diukur adalah dengan menggunakan indikator yang dipaparkan oleh Setiadi (2019) yaitu

kegiatan, *interest*/minat dan Opini. Aitem dalam penelitian ini disusun dalam 30 pernyataan kemudian dibagi menjadi 15 item *favorable* dan 15 item *unfavorable*. Rincian mengenai aitem yang dijabarkan sesuai dengan indikator dari gaya hidup diuraikan dalam tabel berikut :

Tabel 3.
Blue Print Skala Gaya Hidup Sebelum Uji Coba

No.	Indikator	Nomor Aitem		Jumlah	Bobot
		Favorable	Unfavorable		
1	Aktivitas	4, 14, 20, 24, 28	1, 11, 17, 21, 27	10	33,3%
2	Minat	5, 9, 15, 18, 25	6, 10, 16, 19, 26	10	33,3%
3	Opini	2, 7, 12, 22, 29	3, 8 13, 23, 30	10	33,3%
Total		15	15	30	100%

Sumber : Instrumen Penelitian 2023

3. Skala Perilaku Konsumtif

Skala perilaku konsumtif yang digunakan dalam penelitian ini untuk diukur adalah dengan menggunakan indikator yang dipaparkan oleh Sumartono (2012) yaitu membeli produk karena iming-iming hadiah, membeli produk karena kemasannya menarik, membeli produk demi menjaga harga diri dan gengsi, membeli produk atas pertimbangan harga, bukan atas dasar manfaat dan kegunaannya. Aitem dari skala perilaku konsumtif yang disusun dalam penelitian ini 40 pertanyaan kemudian dibagi menjadi 20 aitem *unfavorable* dan 20 aitem *favorable*. Rincian mengenai aitem yang dijabarkan sesuai dengan indikator dari perilaku konsumtif diuraikan sebagai berikut :

Tabel 4.
Blue Print Skala Perilaku Konsumtif Sebelum Uji coba

No	Indikator	Nomor aitem		jumlah	bobot
		Favorable	Unfavorable		
1	Membeli produk karena iming-iming hadiah	1, 11 ,21, 31,39	4, 9, 14, 24,33	10	25%
2	Membeli produk karena	5, 10, 15,	8, 18, 28,	10	25%

	kemasannya menarik	25,38	30,34		
3	Membeli produk demi menjaga harga diri dan gengsi	3, 13, 23, 29,40	2, 12, 22, 32,35	10	25%
4	Membeli produk atas pertimbangan harga, bukan atas dasar manfaat dan kegunaannya.	7, 17, 19, 27,36	6, 16, 20, 26,37	10	25%
Total		20	20	40	100%

Sumber : Instrumen Penelitian 2023

E. Uji Instrumen

1. Uji Validitas

Validitas aitem merupakan seberapa cermat suatu aitem dalam mengukur apa yang ingin diukur (Azwar, 2010). Uji validitas dilakukan untuk melihat sejauh mana aitem-aitem mencakup keseluruhan kawasan isi objek dan cerminan ciri atribut yang hendak diukur (Azwar, 2010). Uji validitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah validitas isi. Validitas isi merupakan validitas substantive yang berfokus pada konseptualisasi dan sejauh mana konsep-konsep tersebut sebelumnya telah ditampilkan di dalam kajian literatur (Azwar, 2010). Validitas akan diuji secara rasional oleh ahli atau *professional judgement* yaitu dosen pembimbing.

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas merupakan uji untuk mengukur tingkat kepercayaan suatu alat ukur. Aitem dapat dikatakan reliabel jika memberikan hasil yang relatif sama bila diuji beberapa kali pada subjek yang sama (Azwar, 2010). Uji reliabilitas dalam penelitian ini menggunakan analisis Cronbach Alpha dengan *SPSS Version 23.0 for Windows*, dimana uji reliabilitas bisa dilakukan secara bersama-sama terhadap seluruh pertanyaan. Skala penelitian ini dapat dikatakan reliabel bila memenuhi kriteria nilai Cronbach Alpha $> 0,60$ (Azwar, 2010).

F. Analisis Data

Kemudian Analisis yang tepat untuk penelitian ini ada uji regresi. Dimana uji tersebut dapat menganalisis ada atau tidaknya hubungan antara gaya hidup dan perilaku konsumtif. Namun sebelum melakukan uji korelasi data, penelitian ini terlebih dahulu dilakukan uji asumsi dalam penelitian ini akan dijabarkan sebagai berikut :

1. Uji Asumsi

a. Uji normalitas

Uji normalitas adalah pengujian data untuk meninjau ada atau tidaknya data terdistribusi normal. Uji normalitas yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah analisis *Kolmogrov- Smirnov Test* dengan bantuan *SPSS Version 23.0 for Windows*. Menurut Gunawan (2015) Analisis ini dilakukan agar dapat mengetahui distribusi data, kemudian untuk kriteria pengambilan keputusan dari uji normalitas adalah jika $p > 0,05$ maka data distribusi normal, sebaliknya jika $p < 0,05$ maka data tidak terdistribusi normal.

b. Uji Linearitas

Uji linearitas dilakukan untuk mengetahui ada atau tidaknya hubungan linear dari variable gaya hidup sebagai variable independent terhadap perilaku konsumtif sebagai variable dependen. Uji linear yang akan dilakukan dalam penelitian ini adalah *analisis Test for Lineary* dengan bantuan *SPSS Version 32.0 for windows* Menurut Gunawan (2015) Untuk melakukan uji linearitas adalah jika

$p < 0,05$ maka antar variable memiliki hubungan linear, sebaliknya jika $p > 0,05$ maka antar variable tidak memiliki hubungan linear.

2. Uji Hipotesis

Data yang terkumpul akan dianalisis dengan menggunakan rumus regresi linear sederhana yaitu untuk mengetahui hubungan variable bebas dan terikat. Menurut Sugiyono (2013) regresi linear sederhana didasarkan pada hubungan fungsional atau kausal variabel independen dan variabel dependen. kemudian akan diujikan menggunakan SPSS Version 23.0 *for windows*.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Orientasi Kancah Penelitian

Orientasi kancah penelitian merupakan salah satu tahapan yang harus dilakukan sebelum melakukan penelitian. Hal ini bertujuan untuk mengenal kancah penelitian secara detail serta membantu peneliti agar dapat mempersiapkan segala sesuatu yang berhubungan dengan penelitian yang akan dilakukan. Untuk mendapatkan informasi tentang fenomena-fenomena permasalahan penelitian yang diperlukan, peneliti awalnya melakukan observasi dan wawancara yang mengacu pada sampel yang diinginkan. Penelitian ini dilakukan di Desa Bale Redelong Kec. Bukit Kab. Bener Meriah.

Kampung Bale Redelong merupakan salah satu kampung yang berada di Kabupaten Bener Meriah Kecamatan Bukit Provinsi Aceh. Secara geografis Kampung Bale Redelong terletak pada garis N 4°43' lintang utara dan E 96°52' bujur timur dengan luas tanah ±916,5 Ha. Dengan keadaan topografi dataran sampai bergelombang dengan ketinggian 1200-1300 dpl dari permukaan laut. Dengan curah hujan rata-rata 1.089 MM. Kampung Bale Redelong terdiri dari 5 dusun terletak disebelah utara ibu kota Kabupaten dengan jarak ±1,5 km. Jumlah penduduk Kampung Bale Redelong sebanyak 1468 jiwa dimana jumlah penduduk laki-laki 774 dan perempuan 694 dengan jumlah kepala keluarga 449.

1. Visi Desa Redelong

“Terwujudnya Tata Kelola Pemerintah Kampung yang baik dan bersih, untuk mewujudkan Kampung Bale Redelong yang Adil, Makmur, Sejahtera dan Religius”.

2. Misi Desa Redelong

- a. Terwujudnya tata kelola pemerintahan yang bersih dan bebas dari KKN.
- b. Optimalisasi pemanfaatan potensi Sumber Daya Alam.
- c. Terwujudnya situasi dan kondisi yang kondusif dalam masyarakat.
- d. Pemberdayaan Masyarakat

3. Struktur Organisasi Desa Redelong

Gambar 1. Struktur Organisasi Desa Redelong



B. Persiapan Penelitian

Persiapan tahap awal yang dilakukan sebelum penelitian adalah peneliti diharuskan untuk melakukan persiapan-persiapan secara matang agar terhindar dari kesalahan yang tidak diinginkan. Persiapan tersebut dimulai dari penyusunan alat ukur, pengurusan surat izin penelitian, sampai proses penelitian. Selain itu keuntungan dari persiapan penelitian adalah untuk memudahkan peneliti di dalam penerapan ataupun penyebaran instrumen penelitian sehingga instrumen yang diperoleh mempunyai tingkat kesahihan yang dapat dipercaya.

1. Pengurusan Surat Izin Penelitian

Peneliti memperoleh izin melakukan penelitian yang dikeluarkan oleh Dekan Fakultas Psikologi Universitas Muhammadiyah Aceh dengan nomor surat 296/UM.M₆/F/2023 pada tanggal 05 Agustus 2023. Surat tersebut ditunjukkan kepada Kepala Desa Bale Redelong Bener Meriah. Kemudian pada tanggal 07 Agustus 2023 Kepala Desa Bale Redelong Bener Meriah mengeluarkan surat balasan izin penelitian dengan nomor surat 245/00.02/2023.

2. Penyusunan Alat Ukur

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan dua alat ukur dengan skala *likert* yaitu skala gaya hidup dan perilaku konsumtif. Adapun skala gaya hidup yang digunakan dalam penelitian ini disusun oleh peneliti berdasarkan indikator-indikator yang dikemukakan oleh Setiadi (2012) meliputi: aktivitas, minat, dan opini terdiri dari 30 aitem. Sedangkan skala perilaku konsumtif yang digunakan dalam penelitian ini juga disusun oleh peneliti dengan menggunakan indikator-indikator yang dikemukakan oleh Sumartono (2012) meliputi: membeli produk

karena iming-iming hadiah, membeli produk karena kemasan menarik, membeli produk demi menjaga harga diri dan gengsi, membeli produk atas pertimbangan harga bukan atas dasar manfaat dan kegunaannya yang terdiri dari 40 aitem.

C. Pelaksanaan Penelitian

Setelah melakukan beberapa persiapan sebelum melakukan penelitian. Kemudian peneliti melakukan *try out* terlebih dahulu kepada 30 orang subjek penelitian. Adapun maksud sistem *try out* adalah membagikan skala penelitian untuk melihat aitem-aitem yang valid dan gugur.

Penyebaran skala penelitian ini dilakukan pada tanggal 25 Juli sampai dengan 7 Agustus 2023 kepada petani kopi di Desa Bale Redelong Bener Meriah. Pembagian skala penelitian dilakukan dengan cara memanfaatkan *platform survey online* yaitu dengan cara membagikan *link* untuk pengisian skala yang dikirim kepada petani-petani kopi melalui bantuan kepala Desa Bale Redelong dengan *link google form*. Pembagian link ini dilakukan karena kondisi yang kurang memungkinkan untuk bertemu dan bertatap muka secara langsung dengan subjek sehingga peneliti membagikan link melalui media sosial. Setelah semua skala terisi, selanjutnya peneliti melakukan skoring dan menganalisis data menggunakan program SPSS (*Statistic Program for Social Science*) versi 22.0 for *windows*.

D. Hasil Analisa Data Penelitian

1. Uji Instrumen

a. Validitas

Validitas yang digunakan dalam penelitian ini yaitu validitas isi. Validitas isi adalah validitas yang fokus pada elemen-elemen apa yang ada dalam ukur dengan cara melihat aitem-aitem tersebut telah ditulis sesuai dengan *blue print* atau sesuai dengan domain ukur yang telah ditetapkan sebelumnya yaitu taraf toleransi dibawah 0,3 (Azwar, 2010).

Pengujian validitas isi tersebut menggunakan analisis rasional yang dilakukan oleh ahli yang berkompeten *expert judgement* yaitu dosen pembimbing. Saat pemeriksaan kelayakan semua aitem, dosen pembimbing menyarankan untuk memperbaiki beberapa aitem yang kurang baik. Setelah peneliti memperbaiki aitem-aitem tersebut, dosen pembimbing menyatakan bahwa semua aitem pernyataan kedua variabel valid dan bisa dilanjutkan melakukan uji coba untuk melihat diskriminasi aitem yang tidak valid dan siap pakai sehingga dapat dilakukan penelitian.

b. Diskriminasi Aitem

Diskriminasi aitem dilakukan untuk melihat aitem gugur dengan nilai *corrected item-total correlation* di bawah taraf ketentuan (0,3) dan aitem valid dalam penelitian diatas taraf ketentuan (0,3). Berdasarkan hasil analisis aitem yang layak pakai pada skala gaya hidup sebanyak 24 aitem dan yang gugur sebanyak 6 aitem. Hasil analisis data aitem skala gaya hidup dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 1. Hasil Diskriminasi Aitem Skala Gaya Hidup Uji Coba

No.	Indikator	Nomer Aitem		Jumlah	Bobot %
		<i>Favorable</i>	<i>Unfavorable</i>		
1	Aktivitas	4, 14, 20, 24, 28	<u>1</u> , 11, 17, 21, 27	10	33,3%
2	Minat	5, <u>9</u> , <u>15</u> , 18, 25	6, 10, <u>16</u> , 19, 26	10	33,3%
3	Opini	<u>2</u> , 7, 12, <u>22</u> , 29	3, 8, 13, 23, 30	10	33,3%

Total	15	15	30	100%
--------------	-----------	-----------	-----------	-------------

Ket: Dihitamkan dan garis bawah tidak valid

Sumber : Olah data SPSS 22.00 for Windows (2023)

Tabel 2. Hasil Analisis Aitem Gaya Hidup Sesudah Aitem Gugur dibuang

No.	Indikator	Jumlah Aitem		Jumlah
		Valid	Gugur	
1	Aktivitas	9	1	10
2	Minat	7	3	10
3	opini	8	2	10
Total		24	6	30

Sumber : Olah data SPSS 22.00 for Windows (2023)

Sedangkan diskriminasi aitem untuk skala perilaku konsumtif berdasarkan hasil analisis aitem, yaitu sebanyak 32 aitem valid dan 8 aitem yang gugur. Hasil analisis aitem perilaku konsumtif dijabarkan dalam tabel berikut ini:

Tabel 3. Hasil Diskriminasi Aitem Skala Perilaku Konsumtif Uji Coba

No	Indikator	Nomer Aitem		Jumlah	Bobot %
		<i>Favorable</i>	<i>Unfavorable</i>		
1	Membeli produk karena iming-iming hadiah	1, 11, 21, <u>31</u> , 39	<u>4</u> , 9, 14, <u>24</u> , 33	10	25%
2	Membeli produk karena kemasannya menarik	5, 10, 15, 28, 38	8, 18, 28, 30, <u>34</u>	10	25%
3	Membeli produk demi menjaga harga diri dan gengsi	<u>3</u> , 13, 23, <u>29</u> , 40	<u>2</u> , 12, 22, 32, 35	10	25%
4	Membeli produk atas pertimbangan harga, bukan atas dasar manfaat dan kegunaan	7, 17, 19, 27, 36	6, <u>16</u> , 20, 26, 37	10	25%
Total		20	20	40	100%

Ket: Dihitamkan dan garis bawah tidak valid

Sumber : Olah data SPSS 22.00 for Windows (2023)

Tabel 4. Hasil Analisis Aitem Perilaku Konsumtif Sesudah Aitem Gugur dibuang

No	Indikator	Jumlah Aitem		Jumlah
		Valid	Gugur	
1	Membeli produk karena iming-iming hadiah	7	3	10
2	Membeli produk karena kemasannya menarik	9	1	10
3	Membeli produk demi menjaga harga diri dan gengsi	7	3	10
4	Membeli produk atas pertimbangan harga,	9	1	10

	bukan atas dasar manfaat dan kegunaan			
Total		32	8	40

Sumber : Olah data SPSS 22.00 for Windows (2023)

c. Reliabilitas

Penelitian ini menggunakan *formula alpha cronbach* untuk melihat reliabilitas skala gaya hidup dan perilaku konsumtif. Peneliti menjabarkan dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 5. Hasil Uji Reliabilitas

Skala	<i>Formula Alpha Cronbach</i>	Jumlah Aitem
Sebelum aitem tidak valid dibuang		
Gaya hidup	0,907	30
Perilaku konsumtif	0,759	40
Sesudah aitem tidak valid dibuang		
Gaya hidup	0,932	24
Perilaku konsumtif	0,924	32

Sumber : Olah data SPSS 22.00 for Windows (2023)

Berdasarkan tabel diatas maka dapat dilihat hasil reliabilitas gaya hidup sebelum aitem yang tidak valid dibuang yaitu 0,907 dari 30 aitem dan setelah aitem yang tidak valid dibuang reabilitas menjadi 0,932 dari 24 aitem tersisa. Sedangkan reliabilitas skala perilaku konsumtif sebelum aitem yang tidak valid dibuang yaitu 0,759 dari 40 aitem. Setelah aitem tidak valid dibuang reliabilitas menjadi 0,924 dari 32 aitem tersisa.

2. Deskripsi Subjek dan Data Penelitian

a. Deskripsi Subjek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah petani kopi di Desa Bale Redelong Kec. Bukit, Kab. Bener berjumlah 143 orang yang dipilih dengan menggunakan *probability sampling* dengan teknik *simple random sampling*.

b. Deskripsi Data Penelitian

Deskripsi data penelitian disajikan untuk mengetahui karakteristik data yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan. Untuk lebih jelasnya, peneliti menjabarkannya dalam tabel berikut ini:

Tabel 6. Deskripsi Data Penelitian

		Gaya Hidup	Perilaku Konsumtif
N	Valid	143	143
	Missing	0	0
Mean		76.32	100.64
Std. Deviation		9.599	12.215
Minimum		55	73
Maximum		96	127
Sum		10914	14391

Sumber : Olah data SPSS 22.00 for Windows (2023)

Kategori skor gaya hidup dan perilaku konsumtif dibagi kedalam tiga kategori rendah, sedang dan tinggi. Untuk menentukan ketiga kategori tersebut, peneliti menggunakan rumus (Azwar, 2010), yaitu sebagai berikut:

$$\text{Rendah} = X < (\bar{X} - 1.SD)$$

$$\text{Sedang} = X < (\bar{X} - 1.SD) \leq X (\bar{X} + 1.SD)$$

$$\text{Tinggi} = (\bar{X} + 1.SD) \leq X$$

1) Gaya Hidup

$$\text{Rendah} = X < 76 - 1.10)$$

$$= X < 66$$

$$\text{Sedang} = (76 - 1.10) \leq X (76 + 1.10)$$

$$= 66 \leq X 86$$

$$\begin{aligned}\text{Tinggi} &= (76 + 1.10) \leq X \\ &= 86 \leq X\end{aligned}$$

2) Perilaku konsumtif

$$\begin{aligned}\text{Rendah} &= X < 101 - 1.12) \\ &= X < 89\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Sedang} &= (101 - 1.12) \leq X (101 + 1.12) \\ &= 63 \leq X 113\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Tinggi} &= (101 + 1.12) \leq X \\ &= 113 \leq X\end{aligned}$$

Berdasarkan deskripsi diatas, maka rentang frekuensi deskripsi data penelitian gaya hidup dan perilaku konsumtif peneliti jabarkan pada tabel di bawah ini:

Tabel 7. Kategori Data Penelitian

Variabel	Rentang Frekuensi Persentase Data Penelitian			Total
Gaya hidup	Rendah (55 - 65)	Sedang (66 - 85)	Tinggi (87 - 96)	143 (100%)
	20 (14%)	105 (73%)	18 (13%)	
Perilaku konsumtif	Rendah (73 - 88)	Sedang (89 - 112)	Tinggi (113-127)	143 (100%)
	22 (15%)	99 (70%)	22 (15%)	

Sumber : Olah data SPSS 22.00 for Windows (2023)

Berdasarkan penjabaran tabel diatas dapat dilihat bahwa dari 143 orang petani kopi di Desa Bale Redelong Bener Meriah yang diteliti, mayoritas memiliki gaya hidup pada kategori sedang ditunjukkan dengan frekuensi, dimana 105 orang (73%). Begitu juga dengan perilaku konsumtif dimana 99 orang (70%) memiliki perilaku konsumtif pada kategori sedang. Sementara, sisa dari gaya hidup yaitu 20

orang (14%) pada kategori rendah dan 18 orang (13%) pada kategori tinggi. Untuk sisa dari perilaku konsumtif yaitu 22 orang (15%) pada kategori tinggi dan 22 orang (15%) pada kategori rendah.

3. Uji Asumsi

Sebelum melakukan analisis data, terlebih dahulu peneliti melakukan uji asumsi terhadap data penelitian. Uji asumsi yang dilakukan dalam penelitian ini meliputi uji normalitas dan uji linieritas.

a. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan dengan menggunakan teknik *Kolmogorov Smirnov Test* dengan bantuan fasilitas komputer yaitu program SPSS 22.0 *for Windows*. Kaidah yang digunakan untuk menyetujui uji normalitas data adalah jika signifikansi $p > 0,05$ maka data berdistribusi normal, sebaliknya jika signifikansi $p < 0,05$, maka data berdistribusi tidak normal. Peneliti menjabarkan hasil uji normalitas dalam tabel berikut:

Tabel 8. Hasil Analisis Uji Normalitas

Variabel	<i>Kolmogorov Smirnov Test</i>	Sig (p)	Keterangan
Gaya hidup	0,683	0,740	Normal
Perilaku konsumtif	0,666	0,767	Normal

Sumber : Olah data SPSS 22.00 *for Windows* (2023)

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa hasil uji normalitas variabel gaya hidup menunjukkan nilai *Kolmogorov Smirnov Test* 0,683 dengan nilai signifikansi 0,740 $p > 0,05$ yang artinya data berdistribusi normal. Begitu juga dengan hasil uji normalitas variabel perilaku konsumtif dengan nilai *Kolmogorov*

Smirnov Test 0,666 dan nilai signifikansi 0,767 $p > 0,05$ yang artinya data berdistribusi normal.

b. Uji Linieritas

Uji linieritas dilakukan untuk mengetahui hubungan religiusitas dengan kesejahteraan psikologis memiliki hubungan yang linier atau tidak. Dua variabel dikatakan mempunyai hubungan yang linear apabila nilai $p < 0,05$, tetapi jika nilai $p > 0,05$ maka hubungan di antara kedua variabel tidak linier. Untuk melihat uji linieritas, peneliti menggunakan *Test for Linearity* dengan bantuan program SPSS versi 22.0 *for Windows*. Peneliti menjabarkan hasil uji linieritas dalam tabel berikut:

Tabel 9. Hasil Analisis Uji Linieritas

Variabel	F	Sig (p)	Kesimpulan
Gaya hidup	632,430	0,000	Linier
Perilaku konsumtif			

Sumber : Olah data SPSS 22.00 *for Windows* (2023)

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa hasil uji linieritas pada kedua variabel menunjukkan nilai F sebesar 632,430 dengan nilai signifikansip 0,000 atau $p < 0,05$ yang artinya bahwa kedua variabel memiliki hubungan yang linier.

E. Uji Hipotesis

Setelah uji asumsi terpenuhi, selanjutnya peneliti melakukan uji hipotesis yaitu analisis regresi untuk mengetahui seberapa besar sumbangan atau pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Peneliti menjabarkan hasil analisis uji regresi dalam tabel berikut ini:

Tabel 10. Hasil Analisis Uji Regresi

Variabel	R	R Square	F Change
----------	---	----------	----------

Gaya hidup	0,897	0,804	0,000
Perilaku konsumtif			

Sumber : Olah data SPSS 22.00 for Windows (2023)

Berdasarkan tabel diatas, hasil analisis uji regresi linier sederhana dapat disimpulkan bahwa ada pengaruh signifikan gaya hidup terhadap perilaku konsumtif dengan nilai signifikansi (sig) sebesar 0,000 artinya lebih kecil dari nilai probabilitas yaitu 0,05. Nilai *R Square* sebesar 0,804 nilai ini mengandung arti bahwa sumbangan pengaruh gaya hidup (X) terhadap perilaku konsumtif (Y) adalah sebesar 80,4% sedangkan 19,6% dipengaruhi oleh variabel lain diluar rangkuman penelitian ini.

F. Pembahasan

Sumbangan pengaruh variabel berdasarkan nilai koefisien Sig F Change diatas dapat diketahui nilai signifikansi (sig) sebesar 0,000 lebih kecil dari nilai probabilitas yaitu 0,05, sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima yang berarti ada pengaruh gaya hidup (X) terhadap perilaku konsumtif (Y). sedangkan *R Square* yaitu sebesar 0,804, nilai ini mengandung arti bahwa pengaruh gaya hidup (X) terhadap perilaku konsumtif (Y) adalah sebesar 80,4%, sedangkan 19,6% dipengaruhi oleh variabel lain diluar variabel penelitian ini.

Hasil temuan peneliti juga menunjukkan bahwa gaya hidup petani kopi di Desa Redelong Kec. Bukit Kab. Bener Meriah saat panen kopi masyarakat memiliki perilaku konsumtif dimana ada yang membeli suatu barang sesuai dengan kebutuhan ataupun membeli barang tidak sesuai dengan kebutuhan. Selain

itu, masyarakat Desa Redelong Kec. Bukit Kab. Bener Meriah saat panen kopi bisa dibidang dari segi gaya hidup serba baru.

Hasil temuan diatas juga didukung hasil kategorisasi penelitian bahwa dari 143 orang petani kopi di Desa Bale Redelong Bener Meriah yang diteliti, mayoritas memiliki gaya hidup pada kategori sedang ditunjukkan dengan frekuensi, dimana 105 orang (73%). Begitu juga dengan perilaku konsumtif dimana 99 orang (70%) memiliki perilaku konsumtif pada kategori sedang. Dapat dikatakan, mayoritas petani kopi di Desa Bale Redelong Bener Meriah memiliki gaya hidup dan perilaku konsumtif.

Penyebab mayoritas petani kopi di Desa Bale Redelong Bener Meriah memiliki gaya hidup konsumtif yaitu dikarenakan adanya rasa gengsi yang tinggi demi meningkatkan status sosial, dianggap baik, keinginan untuk diakui dan diterima oleh suatu kelompok, serta memenuhi ekspektasi sosial. Selain itu, sikap bermewah-mewahan untuk mencari kepuasan secara instan dengan membeli berbagai barang atau jasa yang diinginkan tanpa pikir panjang. Dorongan emosional untuk membeli barang secara tiba-tiba seperti takut ketinggalan jaman, dan tidak ingin kalah dari orang lain.

Hal ini didukung dengan yang dikemukakan oleh BFI Finance (2023) dimana faktor penyebab gaya hidup konsumtif yaitu motivasi, kepribadian, harga diri, proses belajar, dan gaya hidup. Selain itu, faktor eksternal juga menyebabkan terjadinya gaya hidup konsumtif seperti kebudayaan, kelas sosial, kelompok referensi, dan keluarga.

Gaya hidup dan perilaku konsumtif petani kopi di Desa Bale Redelong Bener Meriah dapat berdampak negatif yaitu seperti masalah finansial, dimana membeli barang atau jasa tidak dengan bijak dan tidak dapat memprioritaskan kebutuhan utama. Memicu rasa stres dan cemas, dimana saat kesulitan masalah finansial, individu akan lebih mudah merasa stres dan cemas akibat ketidakmampuan mereka dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. Selain itu perilaku gaya hidup yang berlebihan ini juga berdampak terhadap biaya pendidikan, sembako dan biaya Kesehatan.

Gaya hidup merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi perilaku konsumtif. Gaya hidup seseorang akan menunjukkan pola kehidupannya yang dicerminkan melalui kegiatan, minat, dan opininya dalam berinteraksi di lingkungan di sekitarnya. Gaya hidup yang dianut oleh seseorang akan berpengaruh terhadap kebutuhan, keinginan, serta perilakunya termasuk perilaku membeli (Yuniarti, 2015). Hal ini sejalan dengan hasil penelitian Hariyono (2015) menunjukkan bahwa gaya hidup memiliki hubungan positif dengan perilaku konsumtif pada remaja. Dalam penelitian tersebut, dijelaskan bahwa gaya hidup seseorang akan mempengaruhi kebutuhan, keinginan dan perilaku membeli seseorang.

Fenomena perilaku konsumtif ini tentunya akan terus berkembang, dikarenakan adanya faktor yang dapat menyebabkan munculnya perilaku konsumtif, salah satunya adalah gaya hidup. Anggraini & Santhoso (2017) menyebutkan bahwa perilaku konsumtif terjadi karena timbulnya gaya hidup barat. Hadirnya pusat perbelanjaan yang menyajikan berbagai macam merek dari dalam

maupun luar negeri. Kemudian, adanya restoran *fast food* yang seringkali membuat individu lebih memilih makanan barat daripada makanan dari produk lokal, serta adanya cafe-cafe yang cenderung digunakan oleh masyarakat sebagai tempat bersosialisasi.

Perilaku konsumtif juga disebabkan oleh pembelian barang-barang yang juga dapat dibeli secara kredit, banyak ibu rumah tangga yang tergoda untuk membeli barang-barang, alat memasak dan membayarnya secara kredit dengan merasa bahwa ketika masa panen tiba barang tersebut dapat segera dilunasi, hal ini juga menyebabkan beberapa keluarga petani kopi langsung kehilangan banyak uang, karena selain untuk membeli keinginan beberapa dari keluarga petani juga menggunakan uang hasil panen untuk menebus uang kredit barang, yang sebelumnya sudah diambil sebelum masa panen tiba dan dijanjikan akan dilunasi ketika masa panen tiba. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Indiani, Dinar, dkk. (2020) adanya pemaksaan diri dalam membeli suatu barang, hal ini terlihat dari adanya pembelian barang-barang yang dapat dibayar secara kredit. Ini menunjukkan bahwa faktor kebutuhan bukan menjadi pertimbangan utama, tetapi faktor keinginan yang menyebabkan tidak seimbangnya antara pendapatan dan pengeluaran. Iklan dan kelompok masyarakat mempengaruhi keputusan dalam membeli produk tersebut.

Penelitian yang dilakukan Imam (2015) juga menyebutkan penyebab perilaku konsumtif para petani kopi adalah karena meningkatnya pendapatan petani kopi. Semakin meningkatnya harga kopi dalam beberapa waktu terakhir. Membuat pendapatan para petani juga semakin meningkat, banyak petani yang

semakin memperluas tanaman kopi mereka dengan cara menanam di lahan perhutani dan membeli milik petani lain yang ingin di jual, selain itu, hal ini juga berkaitan dengan dengan sifat naluriah hal ini karena semakin meningkatnya pendapatan petani kopi, maka kebutuhan hidup mereka juga meningkat, makna kebutuhan ini juga semakin kabur, karena petani hanya melihat dari sisi prestise dalam barang atau komoditas tertentu, kemudian momentum panen kopi yang hanya dua kali dalam setahun, sudah banyak keinginan dari para petani yang ditahan selama beberapa bulan sebelum masa panen kopi tiba sehingga ketika tiba musim panen raya, banyak petani yang berbondong-bondong membelanjakan pendapatan mereka tanpa bisa membedakan antara keinginan dan kebutuhan.

Kesadaran masyarakat yang tinggi akan terhadap produk-produk baru dan bermerk menyebabkan mereka cenderung untuk meniru gaya-gaya baru. Pola perilaku seperti ini diperkuat banyaknya iklan, serta media lain yang secara langsung maupun tidak langsung untuk mengeksploitasi gaya hidup mewah dan mencolok. Oleh karena itu, gaya hidup memiliki peranan penting untuk mempengaruhi perilaku konsumtif seseorang. Hasil penelitian ini dapat diambil kesimpulan bahwa hipotesis nihil (H_0) ditolak dan hipotesis alternatif (H_a) diterima. Artinya, semakin tinggi gaya hidup, maka semakin tinggi perilaku konsumtif, dan sebaliknya semakin rendah gaya hidup, maka semakin rendah perilaku konsumtif pada petani kopi di Desa Bale Redelong Bener Meriah.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil analisis data uji regresi linier sederhana dapat disimpulkan bahwa ada pengaruh gaya hidup terhadap perilaku konsumtif dengan nilai sig $0,000 < 0,05$.
2. Sumbangan variabel penelitian nilai *R Square* sebesar 0,804, nilai ini mengandung arti bahwa pengaruh gaya hidup (X) terhadap perilaku konsumtif (Y) adalah sebesar 80,4%, sedangkan 19,6% dipengaruhi oleh variabel lain diluar variabel penelitian ini
3. Kesimpulan penelitian bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima yang berarti ada pengaruh gaya hidup (X) terhadap perilaku konsumtif (Y).

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan sebelumnya, peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi Petani Kopi

Disarankan bagi petani kopi di Desa Bale Redelong Kec. Bukit Kab. Bener Meriah agar lebih aktif dan antusias lagi memilih barang atau jasa dalam memenuhi kebutuhan, mengurangi gaya hidup yang berlebihan untuk menghindari perilaku konsumtif, cara yang dapat dilakukan salah satunya adalah mengurangi belanja yang didasari oleh hasrat berbelanja demi kesenangan semata.

Akan lebih baik hasil panen kopi di investasikan untuk kebutuhan jangka panjang agar kebutuhan seperti biaya pendidikan, Kesehatan dan kebutuhan pokok lainnya dapat terpenuhi sampai musim panen berikutnya.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya disarankan agar menambah variabel lain yang berpengaruh, sehingga dapat diketahui variabel yang paling banyak mempengaruhi perilaku konsumtif atau menganalisa satu persatu indikator dari gaya hidup yang paling banyak mempengaruhi perilaku konsumtif dalam penelitian ini sehingga dapat diteliti lebih lanjut.

DAFTAR PUSTAKA

- Adler, A. (2007). *Position in family constellation influences lifestyle*. Readings in the theory of individual psychology, 323-340.
- Adler, A. (2011). *The meaning of our lives*. Kossuth Publishing House.
- Aini, E. N., & Andjarwati, A. L. (2020). *Pengaruh Gaya Hidup Konsumtif dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian*. *Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*, 8(1), 17-27.
- Armstrong, C. M., Niinimäki, K., Kujala, S., Karell, E., & Lang, C. (2015). *Sustainable product-service systems for clothing: exploring consumer perceptions of consumption alternatives in Finland*. *Journal of Cleaner production*, 97, 30-39.
- Andriyanty, R., & Dewi, D. U. (2021). *Faktor-Faktor Sosial yang Mempengaruhi Gaya Hidup Cinta Produk Dalam Negeri Generasi Muda Indonesia*. *Sosio Informa: Kajian Permasalahan Sosial dan Usaha Kesejahteraan Sosial*, 7(1), 31-45.
- Anggraini, R. T., & Santhoso, F. H. (2017). *Hubungan antara gaya hidup hedonis dengan perilaku konsumtif pada remaja*. *Journal of Psychology*, 3(3), Hal. 131-140
- Anugrahati, R. D. S. (2014). *Gaya hidup shopaholic sebagai bentuk perilaku konsumtif pada kalangan mahasiswa Universitas Negeri Yogyakarta*. Skripsi. UNY.
- Arum, D., & Khoirunnisa, R. N. (2021). *Hubungan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswi psikologi pengguna e-commerce shopee*. *Character: Jurnal Penelitian Psikologi*, 8(9), 92-102.
- Azwar, S. (2010). *Reliabilitas dan validitas*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Azizah, N. S. (2020). *Pengaruh literasi keuangan, gaya hidup pada perilaku keuangan pada generasi milenial*. *Prisma (Platform Riset Mahasiswa Akuntansi)*, 1(2), 92-
- Baudrillard, J. (2018). *On consumer society*. In *Rethinking the Subject* (pp. 193-203). Routledge.
- BFI Finance. (2023). *Konsumtif adalah: Pengertian, faktor penyebab, tips menghindarinya*. <https://www.bfi.co.id/id/blog/konsumtif-adalah-pengertian-faktor-dan-hal-lainnya>, (diakses pada tanggal 06 Agustus 2023).101.
- Cooper, R., & Jordan, W. J. (2003). *Cultural issues in comprehensive school reform*. *Urban Education*, 38(4), 380-397.

- Estika, M. (2017). *Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif siswa perempuan kelas xii IPS*. Jurnal Pendidikan dan Pembelajaran Khatulistiwa (JPPK), 6(6).
- Fromm, E. (2014). *The Escape from Freedom*. In *An Introduction to Theories of Personality* (pp. 121-135). Psychology Press.
- Fromm, E., & Anderson, L. A. (2017). *The sane society*. Routledge.
- Fudyartanta, K. (2011). *Psikologi Umum*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 267.
- Gemilang, R. (2016). *Pengembangan booklet sebagai media layanan informasi untuk pemahaman gaya hidup hedonisme siswa kelas XI di SMAN 3 Sidoarjo* (Doctoral dissertation, State University of Surabaya).
- Gray, J., Armstrong, G., & Farley, H. (2003). *Opportunities and constraints in the functional food market*. *Nutrition & Food Science*, 33(5), 213-218.
- Gunawan, Imam. (2015). *Metode Penelitian Kualitatif Teori dan Praktik*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Hersika, E. I., Nastasia, K., & Kurniawan, H. (2020). *Hubungan antara Kontrol Diri dengan Gaya Hidup Hedonisme Remaja di Kafe*. *Psyche 165 Journal*, 1-9.
- Indriani, U., Dinar, M., Hasan, M., Said, M. I., & Rijal, S. (2020). *Perilaku Konsumsi Rumah Tangga Petani Padi Di Desa Manjalling Kecamatan Ujung*. *Jurnal Pendidikan ips*, 1(2), 69-73.
- Insana, D. R. M., & Johan, R. S. (2021). *Analisis Pengaruh Penggunaan Uang Elektronik Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa*
- Isnawati, E., & Kurniawan, R. Y. (2021). *Pengaruh literasi ekonomi dan kelompok teman sebaya terhadap perilaku konsumtif mahasiswa melalui gaya hidup sebagai variabel mediasi*. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 14(1), 47-60.
- Kaharu, D., & Budiarti, A. (2016). *Pengaruh Gaya Hidup, Promosi, Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Pada Cosmic*. *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen (JIRM)*, 5(3).
- Kasali, R. (1998). *Membidik pasar Indonesia: segmentasi, targeting, dan positioning*. Gramedia Pustaka Utama.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2009). *Manajemen pemasaran*.
- Kotler, P., Kartajaya, H., & Setiawan, I. (2021). *Marketing 5.0: Technology for humanity*. John Wiley & Sons.

- Kurniawan, C. (2019). *Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif ekonomi pada mahasiswa. Jurnal Media Wahana Ekonomika*, 13(4).
- Lestarina, E., Karimah, H., Febrianti, N., Ranny, R., & Herlina, D. (2017). *Perilaku Konsumtif di Kalangan Remaja. JRTI (Jurnal Riset Tindakan Indonesia)*, 2(2).
- Lina, L., & Rosyid, H. F. (1997). *Perilaku konsumtif berdasarkan locus of control pada remaja putri. Psikologika: Jurnal Pemikiran dan Penelitian Psikologi*, 2(4), 5-14.
- Luthfianto, D., & Suprihhadi, H. (2017). *Pengaruh kualitas layanan dan gaya hidup terhadap keputusan pembelian cafe jalan Korea. Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen (JIRM)*, 6(2).
- Mangkunegara, M. A. P., & Hasibuan, M. M. S. (2009). *2.2 Manajemen Sumber Daya Manusia*.
- Maulana, I., & Salsabila, O. (2020). *Pengaruh social media influencer terhadap perilaku konsumtif di era ekonomi digital. Majalah Ilmiah Bijak*, 17(1), 28-34.
- Melina, A., & Wulandari, S. (2018). *Pengaruh literasi ekonomi dan gaya hidup terhadap perilaku konsumtif mahasiswi pendidikan ekonomi STKIP YPM Bangko. SJEE: Scientific Journals of Economic Education*, 2(1), 141-152.
- Mowen, J. C., & Minor, M. (2002). *Perilaku konsumen*. Jakarta: Erlangga, 90.
- Mujahidah, A. N. (2020). *Analisis Perilaku Konsumtif Dan Penanganannya (Studi Kasus Pada Satu Peserta Didik Di Smk Negeri 8 Makassar)* (Doctoral dissertation, UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR).
- Murray, L., Cooper, P. J., Wilson, A., & Romaniuk, H. (2003). *Controlled trial of the short-and long-term effect of psychological treatment of post-partum depression: 2. Impact on the mother-child relationship and child outcome. The British Journal of Psychiatry*, 182(5), 420-427.
- Nugroho J. Setiadi, (2019). *Perilaku Konsumen*. Jakarta : Kencana Predana Media GROUP.
- Nurhaini, D. (2018). *Pengaruh konsep diri dan kontrol diri dengan perilaku konsumtif terhadap gadget. Psikoborneo: Jurnal Ilmiah Psikologi*, 6(1), 92-100.
- Parmitasari, R. D. A., Alwi, Z., & Sunarti, S. (2018). *Pengaruh kecerdasan spritual dan gaya hidup hedonisme terhadap manajemen keuangan pribadi mahasiswa perguruan tinggi negeri di Kota Makassar. Jurnal Minds: Manajemen Ide Dan Inspirasi*, 5(2), 147-162.

- Prasetyo, Y. (2017). *Gaya hidup dan shopping addiction*. Persona: Jurnal Psikologi Indonesia, 6(2), 121-128.
- Priansa (2021) *Perilaku Konsumen dalam Persaingan Bisnis Kontemporer Bandung* : Alfabeta.
- Plummer, J. T. (1971). *Life style patterns and commercial bank credit card usage*. Journal of Marketing, 35(2), 35-41.
- Pulungan, D. R., & Febriaty, H. (2018). *Pengaruh gaya hidup dan literasi keuangan terhadap perilaku konsumtif mahasiswa*. Jurnal Riset Sains Manajemen, 2(3), 103-110.
- Rahman, A. (2022). *Ganteng Tidak Harus Mewah: Studi terhadap Gaya Hidup Sederhana pada Tiga Mahasiswa di Kota Makassar*. Ulil Albab: Jurnal Ilmiah Multidisiplin, 1(11), 4070-4077.
- Rahmah, D. A., & Priansa, D. J. (2021). *Analisis Strategi Personal Selling Produk Indihome Di Era Covid19 Dalam Meningkatkan Penjualan Di Witel Bandung 2021*. eProceedings of Applied Science, 7(5).
- Riadi, Muchlisin. (2018). *Pengertian, Aspek dan Karakteristik Perilaku Konsumtif*. <https://www.kajianpustaka.com/2018/06/pengertian-aspek-dan-karakteristik-perilaku-konsumtif.html>. 20 januari 2023.
- Schiffman, L. G., Kanuk, L. L., & Kumar, S. R. (1951). *Consumer. Marketing*.
- Septiansari, D., & Handayani, T. (2021). *Pengaruh belanja online terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa di masa pandemi covid-19*. Jurnal Ekonomi dan Manajemen Teknologi, Wonosobo: UNMUH Prof. Dr. Hamka (UHAMKA), 5.
- Setiawan, H., Edward, E., Chandra, H. P., & Ratnawidjaja, S. (2018). *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pembelian Hunian Berdasarkan Aspek Perilaku Konsumen Dan Preferensi Konsumen*. Jurnal Dimensi Pratama Teknik Sipil, 7(2), 105-112.
- Setiadi, B. (2018) *gaya hidup dan Kesehatan mental*. Jakarta : PT Elex Media Komputindo
- Sudaryono. (2021) *Metodelogi Penelitian Kuantitatif, kualittatif dan Mix Method*. Depok : Rajawali Pers.
- Sudjana, N. (2016) *Metode Statistika*. Bandung: Tarsito

- Sudjana, A. N., D’Orazio, C., Ryan, V., Rasool, N., Ng, J., Islam, N., ... & Hammer, K. A. (2009). *Antimicrobial activity of commercial Olea europaea (olive) leaf extract*. International journal of antimicrobial agents, 33(5), 461-463
- Sumartono. (2018) *Gaya hidup sehat : panduan untuk hidup sehat dan Bahagia*. Jakarta : Kompas Gramedia.
- Sumartono. (2012). *Terperangkap dalam Iklan (Meneropong Imbas Pesan Iklan Televisi)* Bandung : Alfabeta
- Sumartono, W., & Herawati, M. H. (2010). *Smoking and socio-demographic risk factors of cardiovascular disease among middle-aged and elderly Indonesian men*. Health Science Journal of Indonesia, 1(1), 20-25.
- Sunarto, I. (2015). *Akar Sosial Perilaku Konsumtif Petani Kopi di Desa Garahan Kecamatan Silo Kabupaten Jember*.
- Sugiyono. (2013) *Metode penelitian kuantitatif dan R&D*. Bandung : ALFABETA.
- Susanto, A., & Purwantiningrum, H. (2022). *Dukungan Keluarga dengan Pengetahuan dan Sikap pada Penderita Hipertensi*. Jurnal Ilmiah Kesehatan (JIKA), 4(1), 81-89.
- Wahyudi, W. (2020). *Pengaruh Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Aneka Makanan di Kantin Sehat Koperasi Al-Barokah Man 1 Pringsewu tahun 2020* (Doctoral dissertation, Universitas Muhammadiyah Pringsewu).
- Wahyuni, R., Irfani, H., Syahrina, I. A., & Mariana, R. (2019). *Pengaruh Gaya Hidup Dan Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Konsumtif Berbelanja Online Pada Ibu Rumah Tangga Di Kecamatan Lubuk Begalung Kota Padang*. Jurnal benefita, 4(3), 548-559.
- Wells, W. D., Tigert, D. J., & Activities, I. (1971). *Opinions*. Journal of advertising research, 11(4), 27-35.
- Wijayanti, A., & Astiti, D. P. (2017). *Hubungan antara konsep diri dengan perilaku konsumtif remaja di kota Denpasar*. Jurnal Psikologi Udayana, 4(1), 41-49.
- Yoebrilianti, A. (2018). *Pengaruh promosi penjualan terhadap minat beli produk fashion dengan gaya hidup sebagai variabel moderator (Survei konsumen pada jejaring sosial)*. Jurnal Manajemen, 8(1).
- Yuniarti, V. S. (2015). *Perilaku konsumen teori dan praktik*. Bandung: Pustaka Setia.
- Hartono, T., Trisakti, F. A., & Aprilia, G. (2021). *Smart Card Madani: Solusi Berbasis Komunikasi Inovasi pada Pemerintahan Kota Pekanbaru, Riau*. Jurnal Riset Komunikasi, 4(2), 232-246.

Hariyono, P. (2015). *Hubungan gaya hidup dan konformitas dengan perilaku konsumtif pada remaja siswa Sekolah Menengah Atas Negeri 5 Samarinda*. *Ejurnal Psikologi*, 3(2), 569–578.

Untung Susanto, O. S. S. (2013). *Dampak Muncunya Budaya Jalanan (street culture) Terhadap Gaya hidup Remaja Perkotaan (Studi di Pasar Seni Enggal Bandar Lampung)*.

LAMPIRAN

Lampiran 1 Skala *TryOut* Gaya Hidup

SKALA *TRYOUT* GAYA HIDUP

NO	Pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
1.	Sering kali saya mengikuti kegiatan sosial hanya untuk menunjukkan keberhasilan atau status sosial saya, bukan untuk membantu orang lain.					
2.	Saya merasa lebih percaya diri dan memiliki identitas yang kuat karena memiliki tujuan yang jelas tentang tujuan hidup saya					
3.	Saya merasa kesulitan untuk beradaptasi dengan lingkungan yang berbeda karena pandangan saya yang kaku tentang tujuan hidup saya					
4.	Saya suka mengikuti kegiatan sosial seperti kegiatan amal atau menjadi relawan di lingkungan sekitar					
5.	Saya merasa pakaian adalah sesuatu yang bisa mengekspresikan diri dan kepribadian saya					
6.	Saya merasa lebih nyaman dengan pakaian yang sederhana dan tidak terlalu mencolok					
7.	Saya merasa lebih bahagia jika saya selalu bisa meluangkan waktu untuk melakukan kegiatan yang sehat dan makan makanan yang sehat					
8.	Saya merasa tertekan dan tidak nyaman ketika harus melakukan kegiatan yang menguras tenaga dan makan makanan yang terlalu di atur					
9.	Saya merasa puas ketika berhasil membuat masakan yang enak dan bergizi.					
10.	Saya merasa tidak punya waktu atau kesempatan untuk memasak atau mencoba makanan baru.					
11.	Saya suka bergosip atau mengkritik orang lain di kegiatan sosial, yang bisa menyebabkan konflik atau keretakan hubungan sosial.					
12.	Saya merasa lebih terhubung dengan orang lain apabila saya pergi ke danau untuk berekreasi dengan orang-orang yang sependapat dengan saya					
13.	Saya merasa tertekan dan stres ketika tidak dapat berkumpul dengan orang-orang yang memiliki hubungan positif dengan saya.					
14.	Saya suka bergabung dengan komunitas tertentu seperti klub buku atau klub musik untuk bertemu dengan orang-orang yang memiliki minat yang sama.					
15.	Saya bisa menikmati aktivitas fisik yang menyenangkan dan bermanfaat bagi kesehatan saya.					
16.	Saya merasa tidak memiliki waktu yang cukup untuk mengikuti aktivitas fisik dan aktif.					
17.	Saya suka mengabaikan kesehatan atau diet sehat saat nongkrong di cafe, sehingga dapat berdampak pada kesehatan tubuh dan penampilan saya.					
18.	Saya merasa bisa meningkatkan keterampilan atau hobi					

	ketika melakukan aktivitas rekreasi tertentu.					
19.	Saya merasa tidak ingin mengeluarkan uang terlalu banyak untuk melakukan aktivitas rekreasi.					
20.	Saya suka mencicipi berbagai jenis minuman dan makanan di cafe bersama teman-teman sepekerjaan, sehingga dapat menambah pengalaman dan pengetahuan kuliner saya.					
21.	Saya sering menghabiskan uang terlalu banyak di tempat populer dan mahal, sehingga dapat mengganggu keuangan pribadi atau keluarga					
22.	Saya merasa orang- orang yang menghabiskan waktu berpergian keluar kota untuk berekreasi adalah orang yang lebih Bahagia					
23.	Saya merasa tidak terlalu Bahagia karena saya jarang berpergian keluar kota dan merasa bosan selalu berada di lingkungan yang sama.					
24.	Saya senang berkunjung ke tempat populer dan mahal karena dapat menikmati pengalaman yang berbeda dan unik yang tidak dapat saya dapatkan di tempat lain.					
25.	Saya merasa lebih terhubung dengan komunitas yang memiliki minat yang sama dan dapat membangun hubungan sosial yang positif.					
26.	Saya merasa tidak memiliki motivasi atau semangat untuk berolahraga karena merasa bosan dengan rutinitas yang sama setiap harinya.					
27.	Saya suka memaksakan diri untuk berpartisipasi dalam kegiatan sosial meskipun sedang tidak fit atau sedang mengalami masalah pribadi, sehingga dapat memperburuk kondisi kesehatan mental dan fisik.					
28.	Saya suka bertemu dengan orang-orang baru dan memperluas jaringan sosial, sehingga dapat membantu memperkaya pengalaman dan wawasan saya.					
29.	Saya merasa lebih terhubung dengan masyarakat sekitar Ketika saya bisa aktif berkomunikasi, berbagi dan berkontribusi.					
30.	Saya merasa sulit untuk terhubung dengan masyarakat karena saya orang yang sulit untuk memulai percakapan dan merasa kurang dapat berkontribusi					

Lampiran 3 Hasil Uji Skala Gaya Hidup

1. Sebelum Aitem tidak bagus dibuang

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,907	30

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
VAR00001	94,7667	108,530	,094	,910
VAR00002	95,0000	106,138	,283	,907
VAR00003	94,3667	104,585	,517	,904
VAR00004	94,8000	102,372	,512	,903
VAR00005	94,2000	105,338	,519	,904
VAR00006	94,3333	105,609	,422	,905
VAR00007	94,2667	105,099	,501	,904
VAR00008	95,2667	102,892	,472	,904
VAR00009	96,2667	107,375	,117	,911
VAR00010	94,2333	103,082	,747	,901
VAR00011	95,0000	100,690	,575	,902
VAR00012	94,3667	103,964	,580	,903
VAR00013	94,8333	99,937	,548	,903
VAR00014	94,2667	103,926	,627	,902
VAR00015	95,8000	110,372	-,059	,917
VAR00016	94,5667	107,151	,162	,909
VAR00017	94,8000	100,855	,542	,903
VAR00018	94,4667	102,326	,643	,902

VAR00019	94,7000	99,872	,519	,903
VAR00020	94,4000	102,110	,760	,900
VAR00021	94,6333	98,447	,737	,899
VAR00022	94,5667	105,426	,258	,908
VAR00023	94,8000	100,028	,597	,902
VAR00024	94,3667	104,309	,545	,903
VAR00025	94,6000	98,524	,776	,898
VAR00026	94,8667	102,602	,421	,905
VAR00027	94,5667	104,047	,571	,903
VAR00028	94,6333	99,551	,708	,900
VAR00029	94,7000	101,183	,731	,900
VAR00030	94,6000	100,110	,659	,900

2. Setelah Aitem tidak bagus dibuang

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,932	24

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
VAR00003	77,5333	89,775	,478	,931
VAR00004	77,9667	87,068	,535	,930
VAR00005	77,3667	90,516	,468	,931
VAR00006	77,5000	90,741	,380	,932
VAR00007	77,4333	90,530	,427	,931
VAR00008	78,4333	88,047	,455	,931

VAR00010	77,4000	88,317	,711	,928
VAR00011	78,1667	85,523	,596	,929
VAR00012	77,5333	89,499	,508	,930
VAR00013	78,0000	84,276	,602	,929
VAR00014	77,4333	89,289	,571	,930
VAR00017	77,9667	85,826	,551	,930
VAR00018	77,6333	87,551	,621	,929
VAR00019	77,8667	84,189	,572	,930
VAR00020	77,5667	87,564	,712	,928
VAR00021	77,8000	83,131	,783	,925
VAR00023	77,9667	84,378	,655	,928
VAR00024	77,5333	89,637	,493	,930
VAR00025	77,7667	83,357	,813	,925
VAR00026	78,0333	87,275	,441	,932
VAR00027	77,7333	89,099	,551	,930
VAR00028	77,8000	84,097	,761	,926
VAR00029	77,8667	85,913	,766	,926
VAR00030	77,7667	84,254	,740	,926

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
81,1333	94,533	9,72283	24

Lampiran 4 Skala Perilaku Konsumtif *Tryout*

SKALA PERILAKU KONSUMTIF *TRYOUT*

No.	Pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
1.	Terkadang saya merasa terdorong untuk membeli produk karena adanya iming-iming hadiah.					
2.	Kadang-kadang saya merasa tertekan dan terbebani ketika harus membeli produk-produk mahal demi meningkatkan kualitas diri saya yang sebenarnya tidak terlalu berhubungan					
3.	Saya merasa senang ketika membeli produk mahal karena bisa meningkatkan kualitas diri saya di mata orang lain.					
4.	saya menjadi lebih boros dalam membeli produk karena tergoda dengan iming-iming hadiah.					
5.	saya cenderung tergoda untuk membeli produk hanya karena kemasannya menarik tanpa mempertimbangkan kualitas produk itu sendiri.					
6.	Saya merasa tidak puas ketika harus membeli produk dengan harga murah yang kualitasnya rendah.					
7.	Saya merasa hemat dan cerdas ketika membeli produk dengan harga murah.					
8.	saya merasa terlalu banyak membeli produk hanya karena kemasannya menarik, membuat saya boros.					
9.	Saya merasa lebih boros karena terlalu fokus pada hadiah yang ditawarkan, bukan pada kebutuhan atau kualitas produk.					
10.	terkadang saya kehilangan kontrol atas perilaku belanja berlebihan ketika melihat kemasan yang menarik di toko.					
11.	Saya merasa senang ketika berhasil mendapatkan hadiah dari pembelian produk.					
12.	Saya merasa lebih kaya Ketika mengenakan pakaian yang sedang tren di sosial media.					
13.	saya tidak terlalu terpengaruh dengan validasi dari orang lain dan berusaha untuk terlihat kaya dengan memakai barang atau sesuatu yang sedang tren di sosial media					
14.	Saya menjadi lebih mudah terpengaruh dengan iklan atau promosi yang menjanjikan hadiah, meski sebenarnya					

	produk yang ditawarkan tidak terlalu bermanfaat.					
15.	saya merasa perlu membeli produk yang dikemas dengan cantik hanya untuk memenuhi keinginan saya yang tidak penting.					
16.	Saya merasa malu ketika menggunakan produk dengan harga murah yang terlihat murahan dan tidak stylish.					
17.	Saya bisa membeli lebih banyak produk dengan harga murah daripada harus membeli produk yang lebih mahal dengan manfaat dan kegunaan yang sama.					
18.	saya sering tergoda membeli produk dengan kemasan yang menarik meskipun sebenarnya tidak membutuhkannya.					
19.	Saya suka mencari tawaran diskon atau promo yang menarik saat berbelanja, sehingga dapat memperoleh barang dengan harga yang lebih terjangkau					
20.	Terkadang saya lebih tergoda dengan tawaran diskon atau promo, sehingga sering membeli barang yang sebenarnya tidak dibutuhkan hanya karena harga yang lebih murah.					
21.	Saya merasa puas ketika membeli produk dan mendapatkan hadiah yang dijanjikan.					
22.	Saya merasa rugi ketika harus mengeluarkan uang yang banyak hanya untuk membeli produk-produk mewah yang tidak terlalu penting.					
23.	Saya bisa mendapatkan pengakuan dari orang lain ketika membeli produk-produk mahal yang terkenal.					
24.	Saya merasa tertipu oleh penawaran suatu produk dengan hadiah palsu, yang sebenarnya tidak pernah diberikan atau tidak sesuai dengan yang dijanjikan..					
25.	Dalam beberapa kesempatan saya terjebak dalam pola membeli produk karena kemasannya ringan dan mudah dibawa, bahkan jika saya tidak membutuhkannya.					
26.	Saya merasa tidak aman ketika membeli produk dengan harga murah karena bisa menjadi korban penipuan atau produk palsu.					
27.	Saya merasa lebih bisa mengatur keuangan Ketika membeli barang yang murah.					
28.	saya merasa kesulitan untuk menolak					

	membeli produk dengan kemasan menarik sehingga terkadang membuat saya menyesal					
29.	Saya merasa lebih berkelas dan sukses ketika menggunakan produk-produk yang mahal dan terkenal.					
30.	saya sering kecewa ketika membeli produk hanya karena kemasannya menarik, ternyata kualitasnya buruk.					
31.	Saya merasa lebih hemat ketika membeli produk dengan iming-iming hadiah, karena nilai hadiah yang didapatkan ternyata lebih besar dari harga produk.					
32.	Saya merasa tidak puas ketika harus membeli produk-produk mahal yang ternyata tidak sebanding dengan kualitas dan fungsinya.					
33.	Saya kecewa ketika gagal mendapatkan hadiah yang dijanjikan, meski sudah membeli produk dengan nilai yang cukup besar.					
34.	saya merasa rugi ketika membeli produk dengan kemasan yang berbentuk hewan yang saya suka karena harganya lebih mahal dari yang seharusnya.					
35.	Saya merasa terganggu ketika harus membeli produk-produk mahal yang membuat saya merasa tidak nyaman dalam beraktivitas.					
36.	Saya merasa bangga ketika bisa membeli produk dengan harga murah dan tetap terlihat stylish.					
37.	Saya merasa merugikan diri sendiri ketika membeli produk dengan harga murah yang tidak tahan lama dan harus sering diganti.					
38.	Sering sekali saya merasa tergoda untuk membeli produk hanya karena kemasannya berbentuk hewan yang saya suka dan tidak mempertimbangkan dampaknya pada pengeluaran saya					
39.	Saya merasa terstimulasi untuk membeli produk yang sebenarnya tidak terlalu dibutuhkan, karena tertarik dengan hadiah yang ditawarkan.					
40.	Saya merasa lebih puas dan bangga ketika memiliki koleksi produk-produk mahal yang langka.					

Lampiran 5 Tabulasi Data Tryout Skala Perilaku Konsumtif

TABULASI DATA TRYOUT SKALA PERILAKU KONSUMTIF

SKALA PERILAKU KONSUMTIF

SUBJEK	AITEM																																								TOTAL		
	a1	a2	a3	a4	a5	a6	a7	a8	a9	a10	a11	a12	a13	a14	a15	a16	a17	a18	a19	a20	a21	a22	a23	a24	a25	a26	a27	a28	a29	a30	a31	a32	a33	a34	a35	a36	a37	a38	a39	a40			
S1	2	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	4	2	2	2	4	4	3	3	2	2	3	4	3	4	4	4	4	3	3	4	4	3	3	3	3	122	
S2	4	1	3	1	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	147		
S3	2	2	3	2	3	3	2	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	2	2	3	3	2	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	118		
S4	2	3	3	1	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	4	3	3	2	3	3	2	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	110		
S5	2	2	2	1	4	3	2	1	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	3	3	4	2	2	3	4	3	4	2	3	3	4	1	4	3	4	3	4	3	121		
S6	4	3	3	2	3	4	4	4	4	4	3	2	4	4	3	3	4	4	4	4	4	3	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	146		
S7	3	2	3	2	2	2	2	2	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	110		
S8	3	3	4	1	4	4	3	3	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	145		
S9	2	2	3	2	3	3	3	2	4	4	3	3	3	3	3	2	4	4	3	4	3	3	3	2	3	3	3	2	3	2	4	3	2	3	3	3	2	3	2	3	2	115	
S10	4	4	4	1	3	4	1	2	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	2	4	3	4	4	1	4	4	2	1	4	2	3	4	3	2	4	3	1	4	4	4	129		
S11	3	2	4	2	4	3	4	3	3	4	3	2	3	3	4	2	3	4	3	3	3	4	3	2	4	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	2	120		
S12	4	3	3	2	3	3	2	3	3	4	3	2	3	3	3	2	4	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	3	4	2	4	4	4	3	4	3	126		
S13	4	3	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	156		
S14	3	3	4	1	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	4	3	3	3	3	3	141			
S15	2	3	3	1	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	2	3	4	4	3	4	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	3	4	3	3	4	3	4	3	4	131		
S16	3	2	4	2	3	3	4	3	4	3	3	2	3	1	3	2	4	3	4	4	4	4	4	2	4	4	4	3	3	3	4	4	3	4	3	4	3	4	3	3	130		
S17	2	2	4	2	3	4	3	3	3	4	3	4	3	3	3	2	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	2	2	4	4	2	3	3	3	3	3	3	3	122		
S18	3	3	4	3	3	3	2	2	3	3	4	3	4	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	1	3	2	2	2	3	2	2	114		
S19	3	2	4	2	3	3	4	3	4	3	3	3	3	4	3	2	4	3	4	4	4	4	4	2	4	4	4	3	3	3	4	4	3	3	4	3	4	4	3	3	134		
S20	2	2	3	2	2	3	2	2	2	3	2	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	106		
S21	2	3	4	2	3	3	4	3	4	4	4	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	4	3	3	3	3	3	4	3	4	4	4	3	3	3	4	3	3	4	3	3	134	
S22	4	4	2	1	2	3	3	4	4	4	4	3	3	1	3	2	4	3	4	4	4	4	4	2	4	4	4	3	3	3	4	4	3	3	4	3	4	3	4	3	3	132	
S23	4	3	3	1	4	4	4	3	4	3	4	3	3	3	4	2	4	4	3	4	3	4	3	4	4	2	2	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	2	129	
S24	3	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	4	2	4	4	3	2	3	2	3	2	3	2	3	3	4	1	3	2	4	3	3	2	3	3	3	2	3	3	110
S25	3	3	2	2	2	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	2	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	4	3	4	3	4	3	4	3	3	3	126	
S26	3	2	4	1	3	3	2	2	4	3	3	4	3	3	3	2	4	4	3	3	3	3	3	3	2	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	120	
S27	3	2	2	2	2	3	2	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	4	4	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	119	
S28	3	3	2	1	3	3	3	4	4	4	3	3	3	4	3	3	4	4	4	4	3	4	3	1	3	3	4	4	3	3	4	4	3	3	3	4	3	3	4	3	3	129	
S29	2	2	3	2	3	4	2	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	2	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	121	
S30	4	3	4	1	3	3	4	4	4	4	3	3	4	3	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	4	1	4	4	4	3	4	4	3	2	4	4	139	

Lampiran 6 Hasil Uji Skala Perilaku Konsumtif

Reliability Uji Coba

1. Sebelum Aitem tidak bagus dibuang

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,759	40

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
VAR00001	124,7667	172,323	,571	,744
VAR00002	125,1667	179,178	,277	,754
VAR00003	124,5000	179,707	,216	,755
VAR00004	126,0667	190,754	-,414	,769
VAR00005	124,8333	178,075	,313	,752
VAR00006	124,5333	174,947	,600	,746
VAR00007	124,7333	171,789	,547	,743
VAR00008	124,8000	173,062	,554	,745
VAR00009	124,1000	175,817	,573	,747
VAR00010	124,1000	178,714	,376	,752
VAR00011	124,5000	176,259	,498	,748
VAR00012	124,6667	178,644	,314	,753
VAR00013	124,4000	179,283	,417	,752
VAR00014	124,6000	177,697	,318	,752
VAR00015	124,3667	179,482	,336	,753
VAR00016	125,0000	179,655	,242	,754
VAR00017	123,8667	180,533	,395	,754
VAR00018	124,0333	179,757	,317	,753

VAR00019	124,4000	177,214	,407	,750
VAR00020	124,2333	173,013	,626	,744
VAR00021	124,4000	178,179	,507	,751
VAR00022	124,1667	173,868	,697	,744
VAR00023	124,4333	177,151	,464	,750
VAR00024	124,1667	145,178	,058	,910
VAR00025	124,4000	173,697	,616	,745
VAR00026	124,4000	178,110	,392	,751
VAR00027	124,3667	176,171	,370	,750
VAR00028	124,5000	177,293	,315	,752
VAR00029	124,5667	181,426	,170	,757
VAR00030	124,5667	172,737	,642	,743
VAR00031	124,2000	182,166	,101	,758
VAR00032	124,2333	176,737	,503	,749
VAR00033	124,6000	172,317	,593	,743
VAR00034	125,0000	181,862	,113	,758
VAR00035	124,2000	176,097	,545	,748
VAR00036	124,4667	178,602	,434	,751
VAR00037	124,3667	176,102	,429	,749
VAR00038	124,5333	176,120	,475	,749
VAR00039	124,4333	177,771	,479	,750
VAR00040	124,6333	179,206	,330	,753

Reliability Sesudah Uji Coba

2. Setelah Uji coba dan beberapa Aitem dibuang

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary			
		N	%
Cases	Valid	30	100,0
	Excluded ^a	0	,0
	Total	30	100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,924	32

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
VAR00001	101,8333	115,385	,518	,921
VAR00021	101,4667	118,257	,618	,921
VAR00006	101,6000	117,697	,521	,921
VAR00007	101,8000	114,717	,510	,922
VAR00008	101,8667	114,326	,606	,920
VAR00009	101,1667	117,040	,606	,920
VAR00010	101,1667	118,282	,501	,922
VAR00011	101,5667	118,737	,423	,922
VAR00012	101,7333	119,306	,341	,924
VAR00013	101,4667	119,361	,507	,922
VAR00014	101,6667	118,713	,329	,924

VAR00015	101,4333	120,806	,302	,924
VAR00017	100,9333	121,306	,394	,923
VAR00018	101,1000	120,783	,304	,924
VAR00019	101,4667	117,223	,503	,921
VAR00020	101,3000	115,045	,631	,920
VAR00021	101,4667	118,257	,618	,921
VAR00022	101,2333	115,909	,691	,919
VAR00023	101,5000	116,948	,590	,920
VAR00025	101,4667	115,982	,594	,920
VAR00026	101,4667	116,257	,632	,920
VAR00027	101,4333	114,047	,586	,920
VAR00028	101,5667	117,909	,353	,924
VAR00030	101,6333	116,102	,556	,921
VAR00032	101,3000	116,355	,654	,920
VAR00033	101,6667	112,644	,715	,918
VAR00035	101,2667	115,926	,688	,919
VAR00036	101,5333	118,671	,529	,921
VAR00037	101,4333	117,633	,428	,923
VAR00038	101,6000	117,559	,481	,922
VAR00039	101,5000	117,638	,604	,921
VAR00040	101,7000	117,734	,526	,921

Lampiran 7 Kuesioner

KUESIONER PENELITIAN

Dengan Hormat,

Perkenalkan Safwanda yang merupakan salah satu Mahasiswi Psikologi Universitas Muhammadiyah Aceh dalam rangka menyelesaikan Studi/Tugas Akhir. Saya memohon dengan hormat kepada Bapak/Ibu untuk mengisi beberapa pertanyaan yang telah disediakan. Saya harapkan Bapak/Ibu dapat mengisi skala ini sesuai dengan pendapat dan kondisi yang Bapak/Ibu rasakan. Semua informasi data yang diterima akan dijaga kerahasiaannya. Atas perhatian dan kesediaan yang Bapak/Ibu berikan, saya ucapkan terima kasih.

IDENTITAS RESPONDEN

Nama :
Usia :
Jenis Kelamin :

DAFTAR KUESIONER

Mohon untuk memberikan tanda (✓) pada setiap pertanyaan yang anda pilih keterangan

SS	= Sangat Setuju
S	= Setuju
TS	= Tidak Setuju
STS	= Sangat Tidak setuju

SKALA GAYA HIDUP

No.	Pertanyaan	SS	S	TS	STS
1.	Saya merasa lebih percaya diri dan memiliki identitas yang kuat karena memiliki tujuan yang jelas tentang tujuan hidup saya				
2.	Saya merasa kesulitan untuk beradaptasi dengan lingkungan yang berbeda karena pandangan saya yang kaku tentang tujuan hidup saya				
3.	Saya suka mengikuti kegiatan sosial seperti kegiatan amal atau menjadi relawan di lingkungan sekitar				
4.	Saya merasa pakaian adalah sesuatu yang bisa mengekspresikan diri dan kepribadian saya				

5.	Saya merasa lebih nyaman dengan pakaian yang sederhana dan tidak terlalu mencolok				
6.	Saya merasa lebih bahagia jika saya selalu bisa meluangkan waktu untuk melakukan kegiatan yang sehat dan makan makanan yang sehat				
7.	Saya merasa tertekan dan tidak nyaman ketika harus melakukan kegiatan yang menguras tenaga dan makan makanan yang terlalu di atur				
8.	Saya merasa tidak punya waktu atau kesempatan untuk memasak atau mencoba makanan baru.				
9.	Saya suka bergosip atau mengkritik orang lain di kegiatan sosial, yang bisa menyebabkan konflik atau keretakan hubungan sosial.				
10.	Saya merasa lebih terhubung dengan orang lain apabila saya pergi ke danau untuk berekreasi dengan orang-orang yang sependapat dengan saya				
11.	Saya merasa tertekan dan stres ketika tidak dapat berkumpul dengan orang-orang yang memiliki hubungan positif dengan saya.				
12.	Saya suka bergabung dengan komunitas tertentu seperti klub buku atau klub musik untuk bertemu dengan orang-orang yang memiliki minat yang sama.				
13.	Saya bisa menikmati aktivitas fisik yang menyenangkan dan bermanfaat bagi kesehatan saya.				
14.	Saya merasa bisa meningkatkan keterampilan atau hobi ketika melakukan aktivitas rekreasi tertentu.				
15.	Saya merasa tidak ingin mengeluarkan uang terlalu banyak untuk melakukan aktivitas rekreasi.				
16.	Saya suka mencicipi berbagai jenis minuman dan makanan di cafe bersama teman-teman sepekerjaan, sehingga dapat menambah pengalaman dan pengetahuan kuliner saya.				
17.	Saya sering menghabiskan uang terlalu banyak di tempat populer dan mahal, sehingga dapat mengganggu keuangan pribadi atau keluarga				
18.	Saya merasa orang-orang yang menghabiskan waktu berpergian keluar kota untuk berekreasi adalah orang-orang yang lebih Bahagia				
19.	Saya senang berkunjung ke tempat populer dan mahal karena dapat menikmati pengalaman yang berbeda dan unik yang tidak dapat saya dapatkan di tempat lain.				
20.	Saya merasa lebih terhubung dengan komunitas yang memiliki minat yang sama dan dapat membangun hubungan sosial yang positif.				
21.	Saya merasa tidak memiliki motivasi atau semangat untuk berolahraga karena merasa bosan dengan rutinitas yang sama setiap harinya.				
22.	Saya suka memaksakan diri untuk berpartisipasi dalam kegiatan sosial meskipun sedang tidak fit atau sedang				

	mengalami masalah pribadi, sehingga dapat memperburuk kondisi kesehatan mental dan fisik.				
23.	Saya suka bertemu dengan orang-orang baru dan memperluas jaringan sosial, sehingga dapat membantu memperkaya pengalaman dan wawasan saya.				
24.	Saya merasa lebih terhubung dengan masyarakat sekitar Ketika saya bisa aktif berkomunikasi, berbagi dan berkontribusi.				
25.	Saya merasa sulit untuk terhubung dengan masyarakat karena saya orang yang sulit untuk memulai percakapan dan merasa kurang dapat berkontribusi				

SKALA PERILAKU KONSUMTIF

No.	Pertanyaan	SS	S	TS	STS
1.	Terkadang saya merasa terdorong untuk membeli produk karena adanya iming-iming hadiah.				
2.	saya cenderung tergoda untuk membeli produk hanya karena kemasannya menarik tanpa mempertimbangkan kualitas produk itu sendiri.				
3.	Saya merasa tidak puas ketika harus membeli produk dengan harga murah yang kualitasnya rendah.				
4.	Saya merasa hemat dan cerdas ketika membeli produk dengan harga murah.				
5.	saya merasa terlalu banyak membeli produk hanya karena kemasannya menarik, membuat saya boros.				
6.	Saya merasa lebih boros karena terlalu fokus pada hadiah yang ditawarkan, bukan pada kebutuhan atau kualitas produk.				
7.	terkadang saya kehilangan kontrol atas perilaku belanja berlebihan ketika melihat kemasan yang menarik di toko.				
8.	Saya merasa senang ketika berhasil mendapatkan hadiah dari pembelian produk.				
9.	Saya merasa lebih kaya Ketika mengenakan pakaian yang sedang tren di sosial media.				
10.	saya tidak terlalu terpengaruh dengan validasi dari orang lain dan berusaha untuk terlihat kaya dengan memakai barang atau sesuatu yang sedang tren di sosial media				
11.	Saya menjadi lebih mudah terpengaruh dengan iklan atau promosi yang menjanjikan hadiah, meski sebenarnya produk yang ditawarkan tidak terlalu bermanfaat.				
12.	saya merasa perlu membeli produk yang dikemas dengan cantik hanya untuk memenuhi keinginan saya yang tidak penting.				
13.	Saya bisa membeli lebih banyak produk dengan harga murah daripada harus membeli produk yang lebih mahal dengan manfaat dan kegunaan yang sama.				
14.	saya sering tergoda membeli produk dengan kemasan yang menarik meskipun sebenarnya tidak membutuhkannya.				
15.	Saya suka mencari tawaran diskon atau promo yang				

	menarik saat berbelanja, sehingga dapat memperoleh barang dengan harga yang lebih terjangkau				
16.	Terkadang saya lebih tergoda dengan tawaran diskon atau promo, sehingga sering membeli barang yang sebenarnya tidak dibutuhkan hanya karena harga yang lebih murah.				
17.	Saya merasa puas ketika membeli produk dan mendapatkan hadiah yang dijanjikan.				
18.	Saya merasa rugi ketika harus mengeluarkan uang yang banyak hanya untuk membeli produk-produk mewah yang tidak terlalu penting.				
19.	Saya bisa mendapatkan pengakuan dari orang lain ketika membeli produk-produk mahal yang terkenal.				
20.	Dalam beberapa kesempatan saya terjebak dalam pola membeli produk karena kemasannya ringan dan mudah dibawa, bahkan jika saya tidak membutuhkannya.				
21.	Saya merasa tidak aman ketika membeli produk dengan harga murah karena bisa menjadi korban penipuan atau produk palsu.				
22.	Saya merasa lebih bisa mengatur keuangan Ketika membeli barang yang murah.				
23.	saya merasa kesulitan untuk menolak membeli produk dengan kemasan menarik sehingga terkadang membuat saya menyesal				
24.	saya sering kecewa ketika membeli produk hanya karena kemasannya menarik, ternyata kualitasnya buruk.				
25.					
26.	Saya merasa tidak puas ketika harus membeli produk-produk mahal yang ternyata tidak sebanding dengan kualitas dan fungsinya.				
27.	Saya kecewa ketika gagal mendapatkan hadiah yang dijanjikan, meski sudah membeli produk dengan nilai yang cukup besar.				
28.	Saya merasa terganggu ketika harus membeli produk-produk mahal yang membuat saya merasa tidak nyaman dalam beraktivitas.				
29.	Saya merasa bangga ketika bisa membeli produk dengan harga murah dan tetap terlihat stylish.				
30.	Saya merasa merugikan diri sendiri ketika membeli produk dengan harga murah yang tidak tahan lama dan harus sering diganti.				
31.	Sering sekali saya merasa tergoda untuk membeli produk hanya karena kemasannya berbentuk hewan yang saya suka dan tidak mempertimbangkan dampaknya pada pengeluaran saya				
32.	Saya merasa terstimulasi untuk membeli produk yang sebenarnya tidak terlalu dibutuhkan, karena tertarik dengan hadiah yang ditawarkan.				

TERIMAKASIH ATAS PARTISIPASI ANDA !

Lampiran 8 Tabulasi Data Penelitian

TABULASI DATA PENELITIAN

1. Skala Gaya Hidup (Skala I)

SKALA GAYA HIDUP																									
SUBJEK	AITEM																								
	a1	a2	a3	a4	a5	a6	a7	a8	a9	a10	a11	a12	a13	a14	a15	a16	a17	a18	a19	a20	a21	a22	a23	a24	TOTAL
1	4	2	4	3	4	4	4	2	4	4	4	3	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	87
2	4	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	70
3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	96
4	3	3	3	4	4	3	3	3	3	4	4	3	4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4	85
5	3	3	3	4	4	3	4	3	4	3	4	2	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	1	3	81
6	4	3	4	3	4	2	4	3	4	4	4	2	4	1	4	4	4	4	3	1	4	2	4	3	79
7	4	2	4	3	4	4	4	2	4	4	4	3	4	3	4	3	4	3	4	4	4	4	4	3	86
8	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	2	3	90
9	4	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	74
10	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	94
11	4	3	4	3	4	3	4	3	3	3	4	3	3	3	4	3	4	3	4	3	3	3	3	3	80
12	4	3	4	4	4	4	4	2	3	3	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	84
13	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	94
14	3	2	3	3	3	2	3	2	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	67
15	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	96
16	4	3	4	3	4	3	3	2	4	3	4	2	3	4	4	3	4	3	4	3	3	3	2	3	78
17	3	3	3	2	4	2	4	2	3	1	3	1	4	1	4	2	4	1	3	1	3	1	3	1	59
18	4	2	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	92
19	4	3	4	3	4	3	4	3	4	1	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	82
20	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	73
21	3	2	3	3	3	3	4	2	4	1	4	3	4	3	4	3	3	3	3	4	4	4	4	4	78
22	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	71
23	4	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	75
24	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	71
25	4	3	4	3	4	4	4	3	3	2	4	3	4	4	4	3	3	1	2	1	4	4	4	1	76
26	3	3	3	3	4	1	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	84
27	4	3	4	2	4	3	4	2	4	3	4	2	4	3	4	3	3	4	3	4	3	4	3	4	80
28	4	2	4	1	4	2	4	2	4	1	4	2	4	2	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	78
29	3	3	4	3	4	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	77
30	3	3	3	3	3	3	4	3	3	2	3	2	3	4	3	2	3	3	3	4	3	3	3	3	72

31	4	3	4	4	4	4	4	2	2	4	4	4	3	4	3	3	3	3	3	4	4	4	3	4	84
32	4	3	4	3	4	3	4	3	3	4	4	4	1	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	85
33	4	3	3	4	3	3	4	1	2	3	3	2	4	3	3	4	4	3	4	3	4	3	4	3	77
34	3	3	3	4	4	3	4	2	3	4	3	2	4	4	3	3	3	4	3	3	4	4	4	3	80
35	3	4	3	3	4	2	2	2	2	2	2	2	3	3	4	3	2	2	1	3	3	3	4	2	64
36	4	3	4	3	3	4	3	2	3	4	4	1	4	4	3	3	3	4	3	3	4	3	4	3	79
37	2	3	3	3	4	3	4	2	4	2	1	4	4	2	2	4	3	2	3	3	2	3	3	3	69
38	3	2	2	1	4	2	4	2	3	3	3	1	3	1	4	3	3	3	3	3	4	2	2	2	63
39	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	94
40	3	4	3	2	4	3	4	2	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	71
41	4	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	75
42	3	3	4	4	3	3	2	3	4	4	3	2	4	2	2	1	3	3	2	3	3	2	2	4	69
43	4	2	4	3	4	4	4	2	4	4	4	3	4	3	4	3	4	3	3	4	3	4	3	4	84
44	4	2	3	3	3	3	1	1	2	2	2	1	2	2	1	1	2	3	4	3	3	3	3	2	56
45	3	3	3	3	4	2	4	2	3	3	2	3	4	1	2	2	2	2	4	2	2	1	3	2	62
46	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	2	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	82
47	1	3	3	3	4	2	3	2	2	3	1	3	3	1	2	4	2	1	3	3	2	3	2	1	57
48	4	2	4	2	3	2	3	2	2	3	3	2	2	2	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	62
49	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	2	3	3	3	74
50	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	3	4	4	2	3	3	2	3	3	4	3	4	2	77
51	4	3	3	2	3	3	3	1	2	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	66
52	3	3	4	3	4	4	4	3	4	3	3	3	4	4	3	3	4	3	4	3	3	4	3	4	83
53	2	3	3	4	3	4	4	2	4	4	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	4	4	4	3	80
54	2	1	3	2	4	2	2	1	4	1	2	1	4	2	2	3	2	1	4	2	3	2	4	1	55
55	3	3	3	3	3	3	3	1	4	1	3	2	3	3	3	3	2	3	2	3	4	1	4	2	65
56	3	2	1	2	3	3	3	2	3	3	3	2	3	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	69
57	4	3	3	3	3	3	3	2	3	3	4	1	4	4	4	3	3	2	3	2	3	3	3	4	73
58	4	3	4	3	3	3	3	1	4	4	4	1	4	3	4	3	3	3	3	3	2	3	3	4	75
59	4	3	4	4	4	4	4	2	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	84
60	3	4	4	4	4	1	4	2	4	4	4	4	3	4	3	4	1	4	4	4	4	4	4	4	85
61	4	3	4	2	4	3	3	4	4	1	4	3	4	3	4	3	4	2	4	4	4	2	4	2	79
62	3	2	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	2	3	3	4	3	3	3	3	3	69
63	2	3	3	2	3	2	3	3	3	2	3	4	2	2	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	61
64	4	1	4	1	4	3	4	4	4	3	4	4	4	2	4	4	3	3	3	4	4	2	4	3	80
65	4	1	4	2	3	2	4	4	3	3	2	2	2	2	3	3	2	3	3	4	3	1	4	2	66
66	3	3	4	2	3	3	3	2	1	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	61
67	3	4	3	3	3	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	3	3	2	3	3	3	68
68	4	3	4	2	4	2	3	4	3	2	3	3	3	2	2	3	2	3	4	4	4	2	3	3	72
69	4	3	4	1	3	3	4	1	4	4	3	3	3	3	4	1	4	2	4	1	4	2	4	4	73
70	4	3	3	2	3	2	3	4	4	4	3	4	4	3	4	3	4	3	3	4	4	2	4	3	80

101	3	3	4	3	4	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	77
102	3	3	3	3	3	3	4	3	3	2	3	2	3	4	3	2	3	3	3	4	3	3	3	3	72
103	4	3	4	4	4	4	4	2	2	4	4	4	3	4	3	3	3	3	3	4	4	4	3	4	84
104	4	3	4	3	4	3	4	3	3	4	4	4	1	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	85
105	4	3	3	4	3	3	4	1	2	3	3	2	4	3	3	4	4	3	4	3	4	3	4	3	77
106	3	3	3	4	4	3	4	2	3	4	3	2	4	4	3	3	3	4	3	3	4	4	4	3	80
107	3	4	3	3	4	2	2	2	2	2	2	2	3	3	4	3	2	2	1	3	3	3	4	2	64
108	4	3	4	3	3	4	3	2	3	4	4	1	4	4	3	3	3	4	3	3	4	3	4	3	79
109	2	3	3	3	4	3	4	2	4	2	1	4	4	2	2	4	3	2	3	3	2	3	3	3	69
110	3	2	2	1	4	2	4	2	3	3	3	1	3	1	4	3	3	3	3	3	3	4	2	2	63
111	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	94
112	3	4	3	2	4	3	4	2	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	71
113	4	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	75
114	3	3	4	4	3	3	2	3	4	4	3	2	4	2	2	1	3	3	2	3	3	2	2	4	69
115	4	2	4	3	4	4	4	2	4	4	4	3	4	3	4	3	4	3	3	4	3	4	3	4	84
116	4	2	3	3	3	3	1	1	2	2	2	1	2	2	1	1	2	3	4	3	3	3	3	2	56
117	3	3	3	3	4	2	4	2	3	3	2	3	4	1	2	2	2	2	4	2	2	1	3	2	62
118	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	2	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	82
119	1	3	3	3	4	2	3	2	2	3	1	3	3	1	2	4	2	1	3	3	2	3	2	1	57
120	4	2	4	2	3	2	3	2	2	3	3	2	2	2	3	2	2	2	2	3	3	3	3	3	62
121	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	2	3	3	74
122	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	3	4	4	2	3	3	2	3	3	4	3	4	2	77
123	4	3	3	2	3	3	3	1	2	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	66
124	3	3	4	3	4	4	4	3	4	3	3	3	4	4	3	3	4	3	4	3	3	4	3	4	83
125	2	3	3	4	3	4	4	2	4	4	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	4	4	4	3	80

126	2	1	3	2	4	2	2	1	4	1	2	1	4	2	2	3	2	1	4	2	3	2	4	1	55
127	3	3	3	3	3	3	3	1	4	1	3	2	3	3	3	3	2	3	2	3	4	1	4	2	65
128	3	2	1	2	3	3	3	2	3	3	3	2	3	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	69
129	4	3	3	3	3	3	3	2	3	3	4	1	4	4	4	3	3	2	3	2	3	3	3	4	73
130	4	3	4	3	3	3	3	1	4	4	4	1	4	3	4	3	3	3	3	3	2	3	3	4	75
131	4	3	4	4	4	4	4	2	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	84
132	3	4	4	4	4	1	4	2	4	4	4	4	3	4	3	4	1	4	4	4	4	4	4	4	85
133	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	73
134	3	2	3	3	3	3	4	2	4	1	4	3	4	3	4	3	3	3	3	4	4	4	4	4	78
135	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	71
136	4	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	75
137	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	71
138	4	3	4	3	4	4	4	3	3	2	4	3	4	4	4	3	3	1	2	1	4	4	4	1	76
139	3	3	3	3	4	1	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	84
140	4	3	4	2	4	3	4	2	4	3	4	2	4	3	4	3	3	3	4	3	4	3	4	3	80
141	4	2	4	1	4	2	4	2	4	1	4	2	4	2	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	78
142	3	3	4	3	4	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	77
143	3	3	3	3	3	3	4	3	3	2	3	2	3	4	3	2	3	3	3	4	3	3	3	3	72

71	3	3	4	4	4	2	4	3	4	4	4	4	4	3	3	3	3	4	3	4	4	4	4	3	4	2	4	3	4	4	4	4	4	114	
72	3	4	4	4	4	4	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	2	3	3	4	4	3	3	2	3	3	3	3	98	
73	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	4	3	3	3	104		
74	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	94		
75	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	125		
76	4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	3	3	3	4	4	4	3	4	2	4	3	4	3	3	113		
77	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	1	3	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	3	4	4	4	1	4	2	3	4	4	2	4	111
78	4	1	4	4	4	4	3	1	4	2	4	3	4	4	3	4	3	4	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	100	
79	4	3	4	3	4	3	4	4	4	4	4	3	4	3	3	3	3	4	2	3	3	4	4	4	4	4	2	3	4	4	3	4	112		
80	4	3	4	4	4	4	4	4	4	2	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	121		
81	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	93	
82	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	127	
83	3	3	4	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	101	
84	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	4	3	3	4	2	4	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	106	
85	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	2	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	122		
86	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	94	
87	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	1	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	116	
88	3	4	4	3	4	3	4	3	3	3	2	3	4	3	4	3	4	3	3	3	3	4	4	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3	102	
89	4	1	4	2	4	1	3	1	3	1	3	1	4	1	3	1	3	1	3	2	4	1	3	1	4	2	4	4	3	4	3	4	3	1	80
90	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	2	4	4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	120	
91	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	2	3	4	3	4	3	4	110	
92	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	94	
93	4	3	4	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	2	3	2	3	4	3	2	3	4	3	2	3	2	3	2	3	102	
94	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	95	
95	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	95	
96	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	2	3	3	3	95	
97	4	4	4	3	3	1	2	1	4	4	4	1	4	4	2	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	2	1	4	4	4	4	2	1	102	
98	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	1	3	4	3	4	3	3	3	4	3	3	3	113		
99	4	3	4	3	3	3	4	3	4	3	4	3	4	3	3	2	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	4	3	2	3	104
100	4	2	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	121	
101	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	96	
102	3	4	3	2	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	2	2	3	3	3	2	3	3	92	
103	3	4	3	3	3	3	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	2	4	3	4	3	4	3	4	4	3	3	3	3	111	
104	1	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	2	4	2	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	3	3	109	
105	4	3	3	4	4	3	4	3	4	3	4	3	3	3	3	3	4	4	3	3	4	2	3	4	3	4	3	3	2	3	3	2	3	106	
106	4	4	3	3	3	4	3	3	4	4	4	3	3	4	3	2	3	3	3	3	3	4	4	2	3	3	3	4	3	3	4	3	4	105	
107	3	3	4	3	2	2	1	3	3	3	4	2	3	3	3	1	3	3	3	3	4	3	3	4	3	3	4	1	3	3	2	1	89		
108	4	4	3	3	3	4	3	3	4	3	4	3	4	2	3	2	3	3	3	3	2	4	3	3	4	3	3	4	3	3	3	2	101		
109	4	2	2	4	3	2	3	3	2	3	3	3	4	4	3	3	1	3	3	3	2	4	4	3	2	2	1	3	3	1	3	2	88		
110	3	1	4	3	3	3	3	3	4	2	2	2	3	2	2	2	3	3	3	1	2	1	3	3	4	1	3	3	4	2	2	3	83		
111	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	119	
112	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	95	
113	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	3	4	3	3	4	109		
114	4	2	2	1	3	3	2	3	3	2	2	4	3	3	2	2	2	2	1	3	3	1	4	3	2	4	3	2	2	2	2	3	1	2	79

115	4	3	4	3	4	3	3	4	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	1	1	1	97		
116	2	2	1	1	2	3	4	3	3	3	3	2	3	3	2	2	2	3	1	1	4	3	2	1	3	3	3	3	3	3	3	3	80	
117	4	1	2	2	2	2	4	2	2	1	3	2	4	2	4	2	3	4	1	3	3	3	4	2	3	3	2	3	2	2	2	2	81	
118	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	108
119	3	1	2	4	2	1	3	3	2	3	2	1	4	2	3	2	2	4	4	2	2	1	1	2	2	2	4	2	3	2	1	3	75	
120	2	2	3	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	89	
121	3	3	3	3	3	3	3	4	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	2	2	4	4	4	3	4	3	4	100	
122	4	4	2	3	3	2	3	3	4	3	4	2	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	3	4	3	2	3	106	
123	3	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	2	3	3	2	3	89	
124	4	4	3	3	4	3	4	3	3	4	3	4	4	3	4	3	4	3	3	4	3	4	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	109	
125	3	3	4	4	3	3	3	3	4	4	4	3	4	3	4	3	4	4	2	3	4	3	3	3	3	4	1	4	3	3	2	4	105	
126	4	2	2	3	2	1	4	2	3	2	4	1	4	2	3	4	4	2	3	1	2	4	2	2	2	3	3	2	2	1	3	3	82	
127	3	3	3	3	2	3	2	3	4	1	4	2	3	3	4	3	3	3	4	2	2	2	3	3	3	1	3	2	2	3	3	2	87	
128	3	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	4	3	2	4	3	3	2	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	1	3	99	
129	4	4	4	3	3	2	3	2	3	3	3	4	3	3	3	2	3	4	3	3	3	4	4	3	2	3	4	4	4	4	4	3	104	
130	4	3	4	3	3	3	3	3	2	3	3	4	3	3	3	2	3	4	4	3	3	4	3	3	2	3	4	4	4	3	3	3	102	
131	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	4	3	3	4	2	4	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	106	
132	3	4	3	4	1	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	1	3	1	4	4	4	2	4	3	4	3	4	3	4	109	
133	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	94	
134	4	3	4	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	2	3	2	3	4	3	2	3	4	3	2	3	2	3	3	102	
135	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	95	
136	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	95	
137	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	2	3	3	3	3	95	
138	4	4	4	3	3	1	2	1	4	4	4	1	4	4	2	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	2	1	4	4	4	2	1	102	
139	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	1	3	4	3	4	3	3	3	4	3	3	3	113	
140	4	3	4	3	3	3	4	3	4	3	4	3	4	3	3	2	4	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	4	3	2	3	104	
141	4	2	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	121	
142	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	96	
143	3	4	3	2	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	2	92	

Lampiran 9 Uji Hasil Penelitian

UJI HASIL PENELITIAN

A. Frekuensi Data Subjek Penelitian

Frequencies

Statistics			
		Gaya_hidup	Perilaku_konsumtif
N	Valid	143	143
	Missing	0	0
Mean		76.32	100.64
Std. Deviation		9.599	12.215
Minimum		55	73
Maximum		96	127
Sum		10914	14391

Frequency Table

Gaya_hidup					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	55	2	1.4	1.4	1.4
	56	2	1.4	1.4	2.8
	57	2	1.4	1.4	4.2
	59	2	1.4	1.4	5.6
	61	2	1.4	1.4	7.0
	62	4	2.8	2.8	9.8
	63	2	1.4	1.4	11.2
	64	2	1.4	1.4	12.6
	65	2	1.4	1.4	14.0
	66	3	2.1	2.1	16.1
	67	2	1.4	1.4	17.5

68	1	.7	.7	18.2
69	7	4.9	4.9	23.1
70	3	2.1	2.1	25.2
71	8	5.6	5.6	30.8
72	4	2.8	2.8	33.6
73	6	4.2	4.2	37.8
74	4	2.8	2.8	40.6
75	7	4.9	4.9	45.5
76	3	2.1	2.1	47.6
77	7	4.9	4.9	52.4
78	8	5.6	5.6	58.0
79	5	3.5	3.5	61.5
80	11	7.7	7.7	69.2
81	2	1.4	1.4	70.6
82	4	2.8	2.8	73.4
83	2	1.4	1.4	74.8
84	12	8.4	8.4	83.2
85	6	4.2	4.2	87.4
86	2	1.4	1.4	88.8
87	2	1.4	1.4	90.2
90	2	1.4	1.4	91.6
92	2	1.4	1.4	93.0
94	6	4.2	4.2	97.2
96	4	2.8	2.8	100.0
Total	143	100.0	100.0	

Perilaku_konsumtif					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent

Valid	73	1	.7	.7	.7
	75	1	.7	.7	1.4
	77	1	.7	.7	2.1
	78	3	2.1	2.1	4.2
	79	1	.7	.7	4.9
	80	4	2.8	2.8	7.7
	81	2	1.4	1.4	9.1
	82	1	.7	.7	9.8
	83	3	2.1	2.1	11.9
	84	1	.7	.7	12.6
	85	1	.7	.7	13.3
	86	1	.7	.7	14.0
	87	1	.7	.7	14.7
	88	1	.7	.7	15.4
	89	5	3.5	3.5	18.9
	91	2	1.4	1.4	20.3
	92	3	2.1	2.1	22.4
	93	2	1.4	1.4	23.8
	94	8	5.6	5.6	29.4
	95	11	7.7	7.7	37.1
	96	2	1.4	1.4	38.5
	97	1	.7	.7	39.2
	98	4	2.8	2.8	42.0
	99	3	2.1	2.1	44.1
	100	3	2.1	2.1	46.2
	101	5	3.5	3.5	49.7
102	10	7.0	7.0	56.6	

	103	3	2.1	2.1	58.7
	104	5	3.5	3.5	62.2
	105	5	3.5	3.5	65.7
	106	7	4.9	4.9	70.6
	108	4	2.8	2.8	73.4
	109	4	2.8	2.8	76.2
	110	6	4.2	4.2	80.4
	111	3	2.1	2.1	82.5
	112	3	2.1	2.1	84.6
	113	4	2.8	2.8	87.4
	114	1	.7	.7	88.1
	115	1	.7	.7	88.8
	116	2	1.4	1.4	90.2
	119	1	.7	.7	90.9
	120	2	1.4	1.4	92.3
	121	3	2.1	2.1	94.4
	122	3	2.1	2.1	96.5
	123	1	.7	.7	97.2
	125	2	1.4	1.4	98.6
	127	2	1.4	1.4	100.0
	Total	143	100.0	100.0	

B. Uji Normalitas

NPar Tests

Descriptive Statistics					
	N	Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum
Gaya_hidup	143	76.32	9.599	55	96
Perilaku_konsumtif	143	100.64	12.215	73	127

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test			
		Gaya_hidup	Perilaku_konsumtif
N		143	143
Normal Parameters ^a	Mean	76.32	100.64
	Std. Deviation	9.599	12.215
Most Extreme Differences	Absolute	.057	.056
	Positive	.057	.048
	Negative	-.053	-.056
Kolmogorov-Smirnov Z		.683	.666
Asymp. Sig. (2-tailed)		.740	.767
a. Test distribution is Normal.			

C. Uji Linieritas

Means

ANOVA Table							
			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Perilaku_konsumtif * Gaya_hidup	Between Groups	(Combined)	18276.537	34	537.545	19.946	.000
		Linearity	17043.712	1	17043.712	632.430	.000
		Deviation from Linearity	1232.824	33	37.358	1.386	.108
	Within Groups		2910.554	108	26.950		
	Total		21187.091	143			

D. Uji Hipotesis (Regresi)



Regression

Descriptive Statistics			
	Mean	Std. Deviation	N
Perilaku_konsumtif	100.64	12.215	143
Gaya_hidup	76.32	9.599	143

Correlations			
		Perilaku_konsumtif	Gaya_hidup
Pearson Correlation	Perilaku_konsumtif	1.000	.897
	Gaya_hidup	.897	1.000
Sig. (1-tailed)	Perilaku_konsumtif	.	.000
	Gaya_hidup	.000	.
N	Perilaku_konsumtif	143	143
	Gaya_hidup	143	143

Model Summary									
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	.897 ^a	.804	.803	5.421	.804	580.001	1	141	.000
a. Predictors: (Constant), Gaya_hidup									

Lampiran 10 Surat Penunjukan Dosen Pembimbing

	
SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS PSIKOLOGI UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH ACEH NOMOR: 003/UN.MU.ACEH/2023	
TENTANG PENUNJUKAN DOSEN PEMBIMBING SKRIPSI TAHUN AKADEMIK 2022-2023 FAKULTAS PSIKOLOGI UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH ACEH DEKAN FAKULTAS PSIKOLOGI	
Meringkas	<ul style="list-style-type: none">1. Refersi untuk rekomendasi bimbingan skripsi mahasiswa pada Fakultas Psikologi Universitas Muhammadiyah Aceh, masa pembimbing perlu menunjuk pembimbing skripsi mahasiswa tahun akademik 2022-2023.2. Daftar namanya yang tercantum dalam surat keputusan ini dianggap cukup dan lengkap serta memenuhi syarat untuk diangkat dalam jabatan pembimbing skripsi.
Mengingat	<ul style="list-style-type: none">1. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2012 Tentang Pendidikan Tinggi2. Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 8 Tahun 2012 Tentang Kerangka Kualifikasi Nasional Indonesia3. Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 44 Tahun 2015, Tentang Standar Nasional Pendidikan Tinggi4. Surat Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi Departemen Pendidikan Nasional Republik Indonesia No. 6007/SK/ANAH/104-1/15/2021, Menyalahkan Deklarasi Program Studi Sastra Bahasa Psikologi Ummuhu Torokadok Dengan Peningkat B5. Surat Keputusan Rektor Ummuhu Nomor: 004/UN.MU.ACEH/2023 Tanggal 29 Januari 2023 No. 1442/11/14 Desember 2020 M. Tentang Pengangkatan Dosen Fakultas Psikologi Ummuhu Masa Jabatan 2020-2024.
Mengemukakan	Kepulauan Tim pengujub proposal skripsi mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Muhammadiyah Aceh pada bulan Januari 2023.
MEMUTUSKAN	
Menetapkan Pelaksana	Menunjuk Saudara: Rizka Dara Vanna, N.Pd., Psikologi Untuk Membimbing Skripsi Nama : Rizka Dara Vanna NPM : 1806110228 Prodi : Psikologi Jabatan : Pengajar Tetap Fakultas Psikologi Universitas Muhammadiyah Aceh Rincin Kecamatan Bukit Kasauk Aceh Tengah
Kepada	Kepada pembimbing yang bersangkutan di atas berwenang untuk membimbing SKRIPSI mahasiswa dan atau mahasiswa lainnya dengan ketentuan yang tertera.
Ketika	Surat Keputusan pembimbing ini berlaku hanya satu tahun, sehingga sejak tanggal ditetapkan.
Keseluruhan	Bagian-bagian surat keputusan ini dianggap kembali apabila di kemudian hari ternyata terdapat kekeliruan di dalam keputusan ini.
Ditetapkan di : Banda Aceh Tempat Tanggal : Di Banda Aceh 1444 H 27 Februari 2023 M	
 Dr. F. D. M. S. S. NIM: 15700100 200008 1 991	
Disiapkan 1. Sila Kasep 2. Jember 3. Feb	

Lampiran 11 Surat Izin Penelitian Universitas Muhammadiyah Aceh

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH ACEH**
FAKULTAS PSIKOLOGI
Status Akreditasi: B No 6007/SK-DAN-PT/AN/PP/TS/VI/2021
Jl. Muhammadiyah No. 51 Baloh, Lingsar Bata
Telp. 0611-7511111 - Bata Fax. 0611-7511112
Email: rektor@umma.ac.id / dekan@umma.ac.id / www.umma.ac.id

Nomor: 396/UM Mu F/2023
Lampiran: 1
Hal: 1

Judul Penelitian
Kepada Yth,
Kepala Desa Bale Redelong, Kecamatan Baki
Kabupaten Bener Meriah
Di -
Tempat

Assalamu'alaikum W: WB,
Dengan hormat,
Berkenaan surat permohonan tanggal 5 Agustus 2023, atas nama:

Nama: Sahzinda
NPM: 1909110025
Semester: VIII (delapan)
Judul Skripsi: Pengaruh Gaya Hidup Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Petani Kopi
Di Desa Bale Redelong Kecamatan Baki Kabupaten Bener Meriah

Dengan ini kami sampaikan bahwa yang bersangkutan benar-benar sedang dalam proses penyusunan Skripsi di Fakultas Psikologi Universitas Muhammadiyah Aceh. Untuk itu, melalui surat ini kami mohon agar diberikan kesempatan kepada mahasiswa yang bersangkutan untuk memperoleh data di instansi yang Bapak/Ibu pimpin.

Damikian surat permohonan ini kami buat, atas perhatian dan kerjasamanya yang baik, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum W: WB

Banda Aceh, 05 Muharram 1445 H
05 Agustus 2023 M

Dekan,

-Siti Nurrahmi, M.Si
NIK: 19700103 200609 1 001

Lampiran 12 Surat Izin Penelitian Desa Bale-Redelong

 **PEMERINTAH KABUPATEN BENER MERIAH**
KECAMATAN BUKIT
KAMPUNG BALE REDELONG
Jln. Takengon - Perintis Bara, Kode Pos 24591 Redelong

Nomor : 001/002/2023
Lampiran : -
Sifat : -
Perihal : Izin Penelitian (Pengambilan Data)

Yang Terhormat
Dosen Fakultas PSIKHologi
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH ACEH
Di
Tempat

1. Sehubungan dengan surat undangan Nomor 096/UM.MoF/2023 5 Agustus 2023, tentang permohonan izin penelitian mahasiswa pada Fakultas Psikologi UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH ACEH, dengan ini kami dapat memberikan izin pengambilan data tersebut kepada :

Nama : SAFWANDA
NIM : 009110029
Dengan judul : Pengaruh Gaya Hidup Terhadap Perilaku Konsumsi Obat Penyakit Kepala Di Desa Bale Redelong Kecamatan Bukit, Kabupaten Bener Meriah.

2. Sehubungan dengan hal tersebut diatas, maka kami mohon dengan hormat kepada yang bersangkutan setelah selesai pengambilan data tersebut agar menyerahkan Laporan Hasil Penelitian kepada kantor Kepala Desa Bale Redelong.

3. Demikian kami sampaikan dan atas perhatiannya kami ucapkan Terima Kasih.

Bale Redelong, 7 Agustus 2023
Reza Nurrahing
Asn Sekretaris



Lampiran 13 Surat Keterangan Populasi Petani Kopi



PEMERINTAH KABUPATEN BENER MERIAH
KECAMATAN BUKIT
KAMPUNG BALE REDELONG
Jalan Seputih, Desa Bale Redelong, Kecamatan Bukit, Kabupaten Bener Meriah

SURAT KETERANGAN POPULASI PETANI KOPI
Nomor 253 /SK/PPK-011.03/2023

1. Sehubungan dengan surat penelitian Nomor : 398 / DM.M. / F / 2023 bahwa benar populasi petani kopi yang ada di desa Bale Redelong, Kecamatan Bukit, kabupaten Bener Meriah berjumlah 500 orang Petani, kemudian dijadikan sebagai responden penelitian dan izin pengambilan data kepada

Nama : **SAPWANDA**
NIK : 1117033904990002
NIM : 1909110028
Jenis Kelamin : Laki-laki
Agama : Islam
Judul Penelitian : Pengaruh Gaya Hidup Terhadap Perilaku Konsumtif pada Petani Kopi di desa Dale Redelong, kecamatan Bukit, kabupaten Bener Meriah

2. Demikianlah kami sampaikan dan atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Bale Redelong, 14 Agustus 2023



Lampiran 14 Surat Selesai Penelitian Di Desa Bale- Redelong



PEMERINTAH KABUPATEN BENER MERIAH
KECAMATAN BUKIT
KAMPUNG BALE REDELONG
Jln. Takengon - Pondok Baru, Kode Pos 24581 Redelong

SURAT SELESAI MELAKUKAN PENELITIAN
Nomor : 260/SSMP/00.02/2023

1. Sehubungan dengan surat Penelitian Nomor: 396/UM.M/7/2023 Bahwa Benar UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH ACEH Fakultas Psikologi telah selesai melakukan Penelitian Pada Tanggal 7-8-2023 s/d 13-08-2023 dengan identitas berikut:

Nama : **SAFWANDA**

NIM : 1909110028

Dengan Judul : Pengaruh Gaya Hidup Terhadap Prilaku Konsumtif Pada Petani Kopi Di Desa Bale Redelong Kecamatan Bukit, Kabupaten Bener Meriah.

2. Demikian kami sampaikan dan atas perhatiannya kami ucapkan Terima Kasih.

Bale Redelong, 21 Agustus 2023



Lampiran 15 Biodata Penulis

BIODATA PENULIS

A. Penulis

Nama : SAFWANDA
Tempat/Tanggal Lahir : Takengon 26 April 1999
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Agama : Islam
Email : Safwandaw@gmail.com
Pekerjaan : Mahasiswa

B. Orang Tua/Wali

Nama Ayah : Ir. Ardiansyah
Pekerjaan : Wiraswasta
Nama Ibu : Rahmah
Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga
Alamat : Dusun 1 Desa Bale-Redelong Kecamatan bukit
Kab Bener Meriah

C. Riwayat Pendidikan

SD/MIN : MIN 1 SIMPANG 3 (2006-2011)
SMP/MTsN : MTsN 1 SIMPANG 3 (2011-2014)
SMA/MAN : MAN 1 BENER MERIAH (2014-2017)

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenar-benarnya
agar dapat digunakan seperlunya.

Banda Aceh, 17 Agustus 2023

SAFWANDA