

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Manusia merupakan salah satu makhluk hidup dengan memiliki beberapa kebutuhan yang harus dipenuhi. Pemenuhan kebutuhan tersebut mengharuskan individu melakukan proses jual beli untuk mencukupi beberapa kebutuhan yang diperlukan (Khoirunnisa, 2021). Zaman yang serba modern seperti sekarang ini dijuluki sebagai zamannya “generasi milenial” dimana masyarakat generasi sekarang ini cenderung bergantung pada kecanggihan teknologi yang dapat memudahkan kita dalam menjalankan aktivitas sehari-hari, salah satunya yaitu ketergantungan pada internet (Salsabila & Suci, 2019).

Perkembangan teknologi yang sangat pesat saat ini, internet sangat membantu masyarakat memudahkan dalam mencari informasi untuk memenuhi gaya hidup dan kebutuhan hidup. Internet bisa di akses kapan saja, Dimana saja dan oleh siapa saja, terutama untuk kaum milenial menjadi salah satu yang ikut berperan dalam menggunakan internet, sehingga para pengguna internet sangat terbantu dengan adanya kemajuan teknologi saat ini (Tini, 2022).

Oleh sebab itu, sesuatu yang terjadi saat ini, banyak penyedia layanan berbelanja online yang dapat membantu masyarakat dalam memenuhi keinginan dan kebutuhan secara praktis dan mudah. Kepraktisan dan kemudahan yang ditawarkan ketika berbelanja online membuat masyarakat menjadi ketagihan, karena ketika berbelanja online pembeli

cukup memilih jasa dan gambar barang yang diinginkan dan dibutuhkan secara mudah (Faizah, 2020)

Saat ini banyak orang yang tertarik dengan adanya *E-Commerce*, *E-Commerce* dikonsepskan sebagai suatu model bisnis yang dimanfaatkan teknologi elektronik untuk memfasilitasi interaksi yang terjadi antara berbagai pihak terkait, melalui proses transaksi digital yang memungkinkan untuk melakukan pertukaran dan penjualan barang, layanan, serta informasi secara elektronik (Dwi Sartika et al., 2024). Dengan adanya *E-Commerce* produsen cukup melakukan promosi menggunakan jaringan internet, gadget, dan Alamat e-mail. Dengan kecanggihan teknologi yang ada pada saat ini, tentunya gaya semakin dinamis, sosial media menyebabkan aktualisasi diri menjadi sangat berkembang sehingga mendorong seseorang memenuhi tautan gaya hidup. Di era sosial media dicirikan sebagai Masyarakat yang berpusat pada diri sendiri dan ingin memuaskannya tanpa berpikir Panjang. Perilaku mengikuti trend membuat mahasiswa membeli sesuatu berdasarkan keinginan bukan kebutuhan. Apalagi saat ini di dorong oleh kemudahan akses informasi melalui internet, mudahnya promosi jualan seperti diskon tersebar membuat konsumsi Masyarakat juga naik (Kolang et al., 2024).

Kecenderungan manusia untuk melakukan konsumsi tiada batas, membeli sesuatu yang berlebihan atau secara tidak terencana merupakan definisi dari perilaku konsumtif Sejak dulu hingga kini, tidak dapat

dipungkiri bahwa penampilan merupakan salah satu hal yang sering kali mendapat perhatian, khususnya bagi seorang remaja (Sudarisman, 2021).

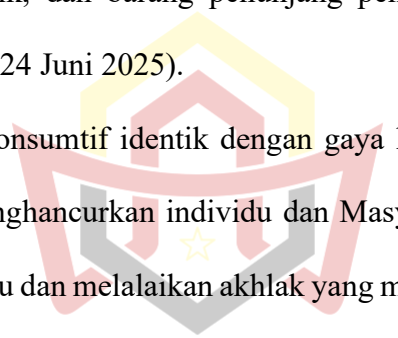
Dalam jurnal (Fransisca & Erdiansyah, 2020) Pengertian perilaku konsumtif menurut sumartono merupakan tindakan membeli suatu barang tanpa pertimbangan yang masuk akal dan tidak didasari pada faktor kebutuhan, Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa perilaku konsumtif adalah perilaku seseorang yang membeli barang yang didasarkan pada rasio dan keinginannya yang kurang diperlukan sehingga menjadi berlebihan untuk mencapai kepuasan maksimal. Faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif yaitu pola tingkah laku sehari-hari Dimana seseorang yang meliputi minat, opini, dan aktivitasnya pada Masyarakat dengan kecenderungan terhadap sesuatu yang mewah dan suka menghambur-hamburkan uang karena tertarik dengan simbol yang membedakan status sosialnya (Rismawan et al., 2024).

Semakin mudahnya transaksi jual beli saat ini dengan keberadaan *E-Commerce* membuat Masyarakat rentan dengan berperilaku konsumtif khususnya mahasiswa. Mahasiswa merupakan kelompok konsumen remaja, remaja pada periode transisi perkembangan antara masa anak-anak dengan dewasa, yang melibatkan perubahan kognitif, biologis, serta sosio-emosional. Remaja dibagi menjadi tiga tahap yaitu, remaja awal 12-15 tahun, remaja Tengah 15-18 tahun, dan remaja akhir 18-21 tahun. Remaja tidak lepas dari karakteristik individu yang terbuju oleh hal-hal yang menyenangkan dan memiliki Tingkat konformitas yang tinggi, dan alas an

tersebut menjadi pelaku utama dalam gaya hidup konsumtif (Ulayya & Mujiasih, 2020)

Berdasarkan Hasil wawancara, perilaku konsumtif mahasiswa Fakultas Kedokteran Universitas Baiturrahmah Padang bahwasannya pada umumnya berada pada kategori sedang, dengan kisaran belanja *E-Commerce* antara Rp200.000 hingga Rp400.000 per bulan. Pengeluaran ini umumnya tidak digunakan untuk kebutuhan primer, melainkan untuk membeli barang-barang yang berkaitan dengan gaya hidup seperti pakaian, aksesoris, kosmetik, dan barang penunjang penampilan lainnya (Viona, Enjel, wawancara 24 Juni 2025).

Perilaku konsumtif identik dengan gaya hidup yang mewah, gaya hidup mewah menghancurkan individu dan Masyarakat karena membawa manusia pada nafsu dan melalaikan akhlak yang mulia. Dalam Q.S Al- A'raf ayat 31:



 *يَبْنِيْ اٰدَمَ خُذُوْا زِيْنَتَكُمْ عِنْدَ كُلِّ مَسْجِدٍ وَكُلُوْا وَاشْرَبُوْا وَلَا تُسْرِفُوْا اِنَّهٗ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِيْنَ

Artinya: “ Hai anak Adam, pakailah pakaianmu yang indah di setiap (memasuki) mesjid, makan dan minumlah, dan janganlah berlebih-lebihan. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berlebih-lebihan” Surat Al-A'raf ayat 31 (Al-qur'an Kemenag).

Ayat diatas menyebutkan bahwa Allah SWT tidak menyukai sesuatu hal yang berlebih-lebihan, begitu juga dengan membeli atau memakai

sesuatu barang, maka hendaknya kita sebagai manusia bisa mengontrol dirinya supaya lebih mengutamakan yang dibutuhkan dari yang diinginkan.

Berdasarkan paparan tersebut dapat dilihat bahwa terdapat dampak negatif yang ditimbulkan dari perilaku konsumtif. Oleh karena itu mahasiswa memerlukan adanya kontrol diri yang baik agar dapat mengendalikan dirinya pada situasi apapun, terutama pembelian online. Menurut Averill kontrol diri adalah kemampuan individu untuk memodifikasi perilaku, kemampuan individu dalam mengelola informasi yang diinginkan dan yang tidak diinginkan dan kemampuan individu untuk memilih salah satu tindakan berdasarkan sesuatu yang diyakini. Averill menjelaskan ada tiga aspek kontrol diri yang terdiri dari kontrol diri perilaku (*behavior control*), kontrol kognitif (*cognitive behavior*), dan kontrol pengambilan keputusan (*decisional control*). Oleh karena itu kontrol diri berkaitan dengan bagaimana seseorang yang mengatur penggunaan media sosialnya (Nainggolan, 2022)

Penelitian oleh annafila dan zuhroh menunjukkan hubungan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif saling berpengaruh. Pengaruhnya secara negatif maksudnya jika tingginya Tingkat kontrol diri pada mahasiswa maka lebih rendah Tingkat perilaku konsumtif, begitu juga sebaliknya semakin kurang kontrol diri maka Tingkat perilaku konsumtif semakin tinggi yang dialami mahasiswa (Husnia Annafila & Zuhroh, 2022)

Penelitian oleh Candra, Nastasia, dan Fenia menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara kontrol diri dengan perilaku

konsumtif pada siswa kelas XI SMAN 10 Padang dengan arah negatif. Hal ini berarti apabila semakin tinggi kontrol diri maka semakin rendah perilaku konsumtif, begitu juga sebaliknya semakin rendah kontrol diri maka semakin tinggi perilaku konsumtif tersebut (Candra et al., 2021)

Melihat fenomena yang terjadi pada saat ini di Fakultas Kedokteran Universitas Baiturrahmah menunjukkan banyaknya mahasiswa yang berlebihan dalam membeli suatu barang yang bukan untuk memenuhi kebutuhan tetapi hanya memenuhi Hasrat dan keinginan saja, dalam membeli barang tersebut hanya mengikuti setiap mode atau gaya yang berubah-ubah setiap waktu sesuai dengan perkembangan dunia dan juga hanya untuk mengikuti teman-teman sebaya agar terlihat sama dengan temannya. Mahasiswa juga ingin tampak berbeda dari yang lain agar menjadi kebanggaan akan penampilan dirinya, dan melakukan pembelian karena ingin mendapatkan perhatian orang lain sehingga ada sesuatu yang mendorong untuk membeli suatu produk tanpa pertimbangan yang matang. Sehingga dengan hal tersebut kadang kala membuat kontrol dirinya menjadi rendah sehingga tidak mampu mengendalikan dirinya. Hal ini juga terjadi di Fakultas Kedokteran Universitas Baiturrahmah Padang.

Alasan peneliti untuk melakukan penelitian ini adalah untuk memahami perilaku konsumtif pada mahasiswa fakultas Kedokteran Universitas Baiturrahmah yang notabenenya berada pada usia remaja akhir dan dewasa awal, Dimana mereka seharusnya paham bagaimana cara mengontrol diri dalam berperilaku konsumtif. Sedangkan tujuannya

dilakukan penelitian ini yaitu untuk menganalisa Pengaruh Kontrol Diri Terhadap Perilaku Konsumtif pada Pengguna *E-Commerce* Mahasiswa Fakultas Kedokteran Universitas Baiturrahmah.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka rumusan masalah yang diajukan pada penelitian ini adalah apakah terdapat pengaruh kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pengguna *E-Commerce* pada mahasiswa Fakultas Kedokteran Universitas Baiturrahmah?

C. Batasan Masalah

Mengingat luasnya cakupan penelitian ini, maka masalah yang akan diteliti sebagai berikut:

1. Seberapa tinggi tingkat kontrol diri pada mahasiswa Fakultas Kedokteran Universitas Baiturrahmah?
2. Seberapa tinggi tingkat perilaku konsumtif pada mahasiswa Fakultas Kedokteran Universitas Baiturrahmah?
3. Apakah ada pengaruh kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pengguna *E-commerce* pada mahasiswa Fakultas Kedokteran Universitas Baiturrahmah?

D. Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah terjawabnya semua rumusan masalah dan Batasan masalah yang sudah dibuat sebelumnya yaitu:

1. Untuk mengetahui terdapat tidaknya Tingkat kontrol diri pada mahasiswa Fakultas Kedokteran Universitas Baiturrahmah
2. Untuk mengetahui terdapat tidaknya Tingkat perilaku konsumtif pada mahasiswa Fakultas Kedokteran Universitas Baiturrahmah
3. Untuk mengetahui apakah ada atau tidaknya pengaruh kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa Fakultas Kedokteran Universitas Baiturrahmah

E. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

- a. Menambah wawasan dalam kajian bimbingan konseling dan ilmu komunikasi, khususnya terkait teori kontrol diri dan perilaku konsumtif.
- b. Mengembangkan teori atau konsep yang berkaitan dengan faktor-faktor yang memengaruhi perilaku konsumtif mahasiswa.
- c. Menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya dan ingin mengkaji hubungan antara kontrol diri dan perilaku konsumtif dalam konteks yang lebih luas.

2. Manfaat Praktis

- a. Membantu mahasiswa memahami pentingnya kontrol diri dalam mengatur pengeluaran agar tidak terjerumus dalam perilaku konsumtif yang berlebihan

- b. Memberikan wawasan tentang cara meningkatkan kontrol diri dalam kehidupan sehari-hari, terutama dalam menghadapi godaan konsumsi
- c. Menjadikan bahan acuan dalam memberikan bimbingan kepada mahasiswa yang mengalami masalah dalam mengontrol pengeluaran atau memiliki kecenderungan perilaku konsumtif berlebihan

F. Sistematika Penulisan

Agar mendapatkan Gambaran yang utuh dan terpadu dalam pembahasan ini, maka penulisan menyusun sistematika penulisan pada skripsi ini disusun dalam lima bab sebagai berikut:

- BAB I** :Bagian ini merupakan pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan
- BAB II** :Bagian ini merupakan landasan teori yang membahas tentang Kontrol Diri, Perilaku Konsumtif, dan penelitian relevan.
- BAB III** :Bagian ini meliputi metode penelitian seperti jenis penelitian, populasi dan sampel, variabel, Teknik pengumpulan data, dan analisis data.
- BAB IV** :Bagian ini menjelaskan hasil penelitian yang berisi deskripsi data, hasil analisis statistik, dan pembahasan hasil penelitian.

BAB V :Bagian ini menjelaskan kesimpulan dari hasil penelitian
serta saran untuk berbagai pihak

