PENGARUH GAYA HIDUP DAN PENDAPATAN TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF YANG DIMODERASI OLEH KONTROL DIRI (STUDI KASUS PNS KEMENAG KAB. PASAMAN)

TESIS

Diajukan Kepada Program Pascasarjana Studi Ekonomi Syariah
Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh
Gelar Magister Ekonomi (M.E)



Oleh

ELCHI RAHMITA

30120016

PROGRAM STUDI PASCASARJANA EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SJECH M. DJAMIL DJAMBEK
BUKITTINGGI
2022 M / 1443 H

Catatan PA

Buatlah daftar isi-daftar table-gunakan reference manager dalam footnote. Samakan font. Konsistenkan model footnote

Minimaliskan latar belakang, yang penting ada adalah inkonsistensi temuan terdahulu, jadi tidak perlu direview secara detail

Pastikan studi ini tidak duplikasi dari studi sebelumnya karen ada banyak kajian terdahulu yang menetapkan self control sebagai pemoderasi.

Pertegas kontribusi Islamic consumers behaviror nya dalam analisis agar studi ini memiliki distingsi sebagai kajian ekonomi Syariah

Diteruskan ke Kaprodi
Acc PA 11122021
ELCHI RAHMITA



Dr. Hesi Eka Puteri SE M.Si
NIP.197409082006042002

Halaman Pengesahan

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah, puji syukur atas kehadirat Allah SWT yang telah banyak memberikan rahmat dan karunia-Nya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan Tesis yang berjudul **"Pengaruh Gaya Hidup dan Pendapatan terhadap Perilaku Konsumtif yang dimoderasi oleh Kontrol Diri pada PNS Kemenag Kab. Pasaman "**. Shalawat serta salam penulis ucapkan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah mewariskan Al-Qur'an dan Sunnah sebagai petunjuk kebenaran sampai akhir zaman.

Tesis ini disusun sebagai salah satu syarat guna mendapatkan gelar Magister pada Program Studi Magister Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Bukittinggi (UIN Bukittinggi).

Penulis menyadari bahwa suatu karya dibidang apapun tidak terlepas dari kekurangan, disebabkan karena keterbatasan kemampuan dan pengetahuan yang dimiliki oleh penulis. Penulis menyadari bahwa tanpa bantuan, bimbingan dan dorongan yang telah diberikan berbagai pihak, baik langsung maupun tidak langsung, penulis tidak akan mampu menyelesaikan Tesis ini dengan baik. Maka, penulis mengucapkan terimakasih tak terhingga terkhusus untuk Suami yang sangat dicintai **Hendriyanto** atas semangat dan dorongan serta untaian bait-bait do'a tulus yang tak terputus, cinta yang selalu tercurah, waktu dan perhatian yang selalu kanda berikan tanpa pernah mengenal lelah, kasih sayang, semangat dan arahan yang selalu membuat penulis tetap tegar dalam menyelesaikan tesis ini, dan untuk ayahanda tercinta **Hairidal** terimakasih yang tak henti-hentinya penulis

ucapkan atas kasih sayang dan perhatian yang selalu ayahanda berikan tanpa pernah mengenal lelah, kasih sayang, semangat dan arahan yang selalu membuat penulis tetap tegar dalam menyelesaikan tesis ini.

Upaya penyelesaian tesis ini tidak terlepas dari bantuan dan arahan berbagai pihak, oleh karena itu, dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu **Dr. Ridha Ahida, M.Hum** selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi.
2. Bapak **Dr. Iiz Imudin, MA** selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi dan selaku Dosen Pembimbing yang telah berkenan meluangkan waktu ditengah-tengah kesibukan untuk memberikan bimbingan, arahan, serta masukan dalam menyelesaikan penulisan Tesis ini.
3. Bapak **Dr. Awaluddin, MA** selaku ketua jurusan Prodi Magister Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi.
4. Ibu **Dr. Hesi Eka Puteri, S.E, M.Si** selaku dosen Pembimbing Akademik (PA) yang telah memberikan dorongan dan motivasi kepada penulis untuk menyelesaikan Tesis ini.
5. Bapak Ibu Dosen Penguji Tesis yang terdiri dari Bapak **Dr. Asyari, M.Si** dan Ibu **Dr. Hesi Eka Puteri, S.E, M.Si.**
6. Bapak Ibu Dosen Program Studi Magister Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Bukittinggi yang

telah memberikan banyak ilmu, pengetahuan dan wawasan tentang Ekonomi khususnya Ekonomi Syariah kepada penulis.

7. Seluruh Dosen Staff Fakultas Ekonomi dan Bisns Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi.
8. Bapak Ibu Staff Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi yang telah menyediakan fasilitas peminjaman buku yang penulis butuhkan dalam penulisan Tesis ini.
9. Seluruh sahabat dan teman seperjuangan Program Studi Magister Ekonomi Syariah Angkatan tahun 2020 yang telah saling membantu dan saling menyemangati secara bersama-sama sampai akhir perkuliahan.
10. Semua pihak yang telah membantu penulis dalam segala hal yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Selanjutnya penulis juga mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penulisan dalam menyelesaikan penulisan Tesis ini, penulis berharap dan berdo'a kepada Allah SWT semoga kebaikan kerabat penulis dibalas berlipat ganda oleh Allah SWT. Amiin Ya Rabbalalamin. Dalam pembuatan Tesis ini, sudah tentu terdapat kesalahan dan kekurangan. Seperti pepatah "Tak ada gading yang tak retak", untuk itu kritik dan saran dari pembaca sangat penulis harapkan untuk kesempurnaan Tesis ini. Terakhir penulis berharap mudah-mudahan skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

Bukittinggi, 4 November 2022
Penulis

Elchi Rahmita, SE
NIM. 30120016

Daftar Isi

Halaman Pengesahan ii
Kata Pengantar iv
Daftar Isi iv

BAB I PENDAHULUAN 1
1.1 Latar Belakang 1
1.2 Rumusan Masalah 14
1.3 Tujuan Penelitian 15
1.4 Kegunaan Penelitian 15
1.5 Ruang Lingkup Peneliti 16
BAB II TINJAUAN PUSTAKA 17
2.1 Perilaku Konsumtif 17
2.1.1 Definisi Perilaku Konsumtif 17
2.1.2 Indikator Perilaku Konsumtif 19
2.1.3 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumtif 19
2.1.4 Prinsip Dan Tujuan Konsumsi 20
2.2 Gaya Hidup 23
2.2.1 Pengertian Gaya Hidup 23
2.2.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Gaya Hidup 25
2.2.3 Jenis-jenis Gaya Hidup 26
2.2.4 Indikator Gaya Hidup 28
2.3 Pendapatan 29
2.3.1 Pengertian Pendapatan 29
2.3.2 Faktor-faktor yang mempengaruhi Pendapatan 32
2.3.3 Jenis Pendapatan 33
2.3.4 Penggolongan Pendapatan 34
2.3.5 Indikator Pendapatan 37

2.4 Kontrol diri.....38
2.4.1 Pengertian Kontrol diri.....38
2.4.2 Indikator Kontrol diri.....40
2.4.3 Faktor-faktor Kontrol diri.....41
2.5 Kajian Terdahulu.....43
2.6 Kerangka Pemikiran.....44
2.7 Hipotesis.....45
2.8 Model Penelitian Empiris.....45
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....47
3.1 Jenis Penelitian.....47
3.2 Lokasi dan waktu penelitian.....47
3.3 Jenis dan Sumber Data.....47
3.3.1 Jenis Data.....47
3.3.2 Sumber Data.....48
3.4 Populasi dan Sampel Penelitian.....49
3.4.1 Populasi.....49
3.4.2 Sampel.....49
3.5 Variabel Penelitian dan Definisi Operasional.....49
3.5.1 Variabel Penelitian.....49
3.5.2 Definisi operasional.....50
3.6 Instrumen Penelitian.....52
3.7 Teknik Pengumpulan Data.....52
3.8 Teknik Analisis Data.....52
3.8.1 Uji alat ukur.....53
3.8.2 Analisis regresi moderasi.....58
3.8.3 Penilaian *goodness of fit* model.....59
3.8.4 Uji ketepatan model.....59
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....61
4.1 Gambaran Umum Kantor Kementerian Agama Kabupaten Pasaman.....61
4.1.1 Sejarah Berdirinya Kantor Kementerian Agama.....61
4.1.2 Visi dan Misi kantor Kementerian Agama.....63
4.1.3 Sruktur Organisasi.....65
4.2 Deskriptif Umum Responden.....65

4.2.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin 66
4.2.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia 67
4.2.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Latar Belakang Pendidikan 68
4.2.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Masa Kerja 68
4.2.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Status Kepegawaian 69
4.2.6 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan 70
4.2 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas 70
4.2.1 Uji Validitas 71
4.2.2 Uji Reliabilitas 75
4.3 Hasil Analisa Deskriptif Penelitian 76
4.4 Uji Asumsi Klasik 84
4.4.1 Uji Multikolinieritas 85
4.4.2 Uji Heteroskedastisitas 86
4.4.3 Uji Normalitas 87
4.5 Analisis Regresi Moderasi 88
4.5.1 Analisis Gaya Hidup dan Pendapatan terhadap Perilaku Konsumtif 88
4.5.2 Analisis Regresi Moderasi 89
4.6 Pengujian Hipotesis 90
4.7 Pembahasan 92
4.7.1 Pengaruh Gaya Hidup terhadap Perilaku Konsumtif 92
4.7.2 Pengaruh Pendapatan terhadap Perilaku Konsumtif 93
4.7.3 Faktor Kontrol Diri memoderasi Gaya Hidup terhadap Perilaku Konsumtif 94
4.7.4 Faktor Kontrol Diri memoderasi Pendapatan terhadap Perilaku Konsumtif 95
BAB V KESIMPULAN (IMPLIKASI DAN SARAN) 96
5.1 Kesimpulan 96
5.2 Implikasi Temuan 98
5.3 Keterbatasan dan Saran 99

Daftar Tabel

Halaman

Tabel 1.1 Data Jumlah Kredit Konsumsi PNS KPN Kemenag 9

Tabel 2.1 Tunjangan Kinerja ASN Lingkungan Kan Kemenag 37

Tabel 4.1 Karekteristik Responden Berdasarkan Gender 66

Tabel 4.2 Karekteristik Responden Berdasarkan Usia..... 67

Tabel 4.3 Karekteristik Responden Berdasarkan Latar Belakang Pendidikan 68

Tabel 4.4 Karekteristik Responden Berdasarkan Lama Kerja 68

Tabel 4.5 Karekteristik Responden Berdasarkan Status Kepegawaian 69

Tabel 4.6 Karekteristik Responden Berdasarkan Pendapatan..... 70

Tabel 4.7 Hasil Uji Validitas Variabel Perilaku Konsumtf (Y) 71

Tabel 4.8 Hasil Uji Validitas Variabel Gaya Hidup 72

Tabel 4.9 Hasil Uji Validitas Variabel Pendapatan 73

Tabel 4.10 Hasil Uji Validitas Variabel Kontrol Diri 74

Tabel 4.11 Ringkasan Hasil Pengujian Reliabilitas 75

Tabel 4.12 Sebaran Jawaban Deskriptif Variabel Perilaku Konsumtif PNS Kan Kemenag Kab. Pasaman 77

Tabel 4.13 Sebaran Jawaban Deskriptif Variabel Gaya Hidup PNS Kan Kemenag Kab. Pasaman 79

Tabel 4.14 Sebaran Jawaban Deskriptif Variabel Pendapatan PNS Kan Kemenag Kab. Pasaman 81

Tabel 4.15 Sebaran Jawaban Deskriptif Variabel Kontrol Diri PNS Kan Kemenag Kab. Pasaman 83

Tabel 4.16 Uji Multikolinearitas 85

Tabel 4.17 Hasil Uji Regresi Linear Berganda 88

Tabel 4.18 Koefisien Determinasi (R2) 88

Tabel 4.19 Interaksi 89

Daftar Gambar

Halaman

Gambar 2.1 Model Desain Penelitian 44

Gambar 2.2 Model Penelitian Empiris..... 46

Gambar 4.1 Struktur Organisasi Kantor Kemenag 65

Gambar 4.2 Uji Heteroskedastisitas 86

Gambar 4.2 Uji Normalitas..... 87

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pandemi Covid-19 membawa efek yang sangat berimbas pada hampir seluruh bagian kehidupan masyarakat. Tidak hanya dalam bidang kesehatan, tetapi juga berdampak pada perekonomian. Dampak besar mulai dirasakan di setiap aspek kehidupan semenjak ditetapkannya kebijakan pembatasan sosial dan fisik berskala besar (PSBB). Intensitas interaksi sosial-ekonomi di tengah masyarakat mengalami penurunan akibat diberlakukannya kebijakan ini. Masyarakat kehilangan sumber mata pencaharian, bekerja dan belajar dari rumah menyebabkan timbulnya pemutusan kerja karena terkendalanya produktifitas. Kegiatan ekonomi yang berhubungan dengan proses pembelian barang atau jasa, juga terhambat. Sedangkan kebutuhan untuk konsumsi semakin meningkat. Hal ini membuat konsumen mengalami banyak perubahan dalam hal perilaku konsumtif untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari.[1]

Sumartono mengatakan bahwa perilaku konsumtif adalah aktivitas membeli suatu barang dengan pertimbangan yang tidak masuk akal dan tidak berdasarkan pada kebutuhan.[2] Perilaku konsumtif merupakan suatu aktivitas membeli barang-barang yang kurang atau tidak diperlukan sama sekali sehingga sifatnya menjadi mubazir. Jadi, individu dalam melakukan pembelian lebih mementingkan faktor

[1] Khotim Fadhli, Shoviatur Rohmatul Himmah, and Akhmad Taqiyuddin, "Analisis Perubahan Pola Konsumsi Masyarakat Penerima Bantuan Sosial Pada Masa Pandemi Covid-19," *Jurnal Education and Development* 9, no. 3 (2021): 110–17, http://journal.ipts.ac.id/index.php/ED/article/view/2777.

[2] Sumartono, *Terperangkap Dalam Iklan* (BANDUNG: ALFABETA, 2002).

keinginan (*want*) daripada faktor kebutuhan (*need*). Pada kenyataannya banyak kegiatan belanja sehari-hari yang tidak didasari oleh pertimbangan yang matang. Kegiatan belanja sebagai salah satu bentuk konsumsi, saat ini telah mengalami pergesaran fungsi. Dulu berbelanja hanya dilakukan untuk memenuhi kebutuhan hidup, tetapi saat ini belanja juga sudah menjadi gaya hidup, sehingga belanja tidak hanya untuk membeli kebutuhan pokok yang diperlukan, namun belanja dapat pula menunjukkan status sosial seseorang, karena belanja berarti memiliki materi Gaya belanja yang lebih spontan juga dapat diantisipasi untuk sewaktu waktu muncul, misalnya saat hasrat untuk membeli terasa begitu kuat sehingga menjadi pemicu timbulnya perilaku konsumtif.[3]

Dalam Islam perilaku konsumtif diartikan dengan *israf* yang artinya berlebihan. Jika seorang muslim menjalankan agama dengan baik, dia akan menghindari perilaku *israf*, karena perilaku *israf* merupakan sikap boros yang dengan sadar dilakukan hanya untuk memenuhi tuntutan nafsu belaka.[4]

Konsumsi tentu tidak dapat dipisahkan dengan peranan ketaatan terhadap agama sebagai tolak ukur cara pandang kehidupan dunia yang cendrung mempengaruhi gaya hidup, perilaku serta selera. Maka saat itu muncul sifat *israf* atau berlebih-lebihan yang mana Allah SWT memberi batasan kepada hambanya dalam berkonsumsi.[5] Agama sebagai ideologi secara langsung mempengaruhi cara berperilaku konsumen dengan meletakkan aturan perilaku itu sebagai acuan, dan

[3] Syarif Hidayatullah Jakarta, "Dampak Tunjangan Sertifikasi Terhadap Gaya Hidup Guru (Studi Kasus : Yayasan Sa ' Adatuddarain , Mampang - Jakarta Selatan)," 2014.

[4] Muflih Muhammad, *Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Ekonomi Islam* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006).

[5] Almizan, "Konsumsi Menurut Ekonomi Islam Dan Kapitalis," *Al Masraf (Jurnal Lembaga Keuangan Dan Perbankan)* Vol. 1 (2016): 13–30.

secara tidak langsung menyatakan bahwa agama berkontribusi terhadap pembentukan sikap dan nilai-nilai. Keyakinan agama merupakan faktor yang signifikan mempengaruhi dalam perilaku konsumsi, karena di dalam keyakinan terdapat aturan yang menjadi acuan bagi manusia dalam berperilaku. Dengan demikian, dia lebih membatasi dirinya dengan tidak memilih barang haram, tidak kikir, dan tidak tamak supaya hidupnya selamat baik di dunia maupun di akhirat.[6]

Perubahan cara konsumen dalam membeli dan mengkonsumsi produk serta layanan saat ini membuat pengalaman konsumen menjadi dasar adanya perubahan perilaku serta pembatasan aktivitas yang diusulkan oleh pemerintah telah membuat transformasi digital yang dilakukan untuk bisnis dan konsumen mengalami pergeseran langsung dalam jangka panjang.[7] Pada situasi saat sekarang ini sangat berpotensi mengganggu kehidupan sosial dan mengancam kesehatan seseorang telah terbukti menyebabkan adanya perubahan perilaku yang cukup kuat contohnya adalah perilaku konsumtif dalam berbelanja.[8] Survei terbaru yang dilakukan Peter Hohtoulas, Retail and Consumer Advisor di PwC Indonesia menyatakan bahwa kini lebih dari 35% konsumen belanja secara online, 86% konsumen tetap melakukan belanja secara online setelah aturan

[6] Hamza Khraim, "Measuring Religiosity in Consumer Research from Islamic Perspective," *International Journal of Marketing Studies* 2, no. 2 (2010): 166–79, https://doi.org/10.5539/ijms.v2n2p166.

[7] Jagdish Sheth, "Impact of Covid-19 on Consumer Behavior : Will the Old Habits Return or Die ?," *Journal of Business Research*, no. January (2020): 280–83.

[8] Marchetti Di Crosta, A., Ceccato, I., "Psychological Factors and Consumer Behavior during the COVID-19 Pandemic," *PLOS ONE*, 2021, 1–21.

pemberlakukan seluruh aktivitas dilakukan dari rumah dan pembatasan jarak sosial dihapuskan.[9]

Perilaku konsumtif dapat juga terjadi karena pengaruh gaya hidup. Kotler mendefenisikan gaya hidup adalah pola hidup seseorang didunia yang diekspresikan dalam aktivitas, minat, dan opininya. Gaya hidup menggambarkan "keseluruhan diri seseorang" dalam berinteraksi dengan lingkungannya. Secara umum dapat diartikan sebagai suatu gaya hidup yang dikenali dengan bagaimana orang menghabiskan waktunya (aktivitas), apa yang penting orang pertimbangkan pada lingkungan (minat), dan apa yang orang pikirkan tentang diri sendiri dan dunia di sekitar (opini).[10]

Gaya hidup menjadi salah satu hal yang dapat mempengaruhi perilaku konsumen dimana gaya hidup menunjukkan kehidupan seseorang di lingkungan sekitarnya.[11] Gaya hidup adalah pola hidup seseorang di dunia yang diekspresikan dalam aktivitas, minat, dan opininya, dalam arti bahwa secara umum gaya hidup seseorang dapat dilihat dari aktivitas rutin yang dia lakukan, apa yang mereka pikirkan terhadap segala hal disekitarnya dan seberapa jauh dia peduli dengan hal itu dan juga apa yang dia pikirkan tentang dirinya sendiri dan juga dunia luar.[12]

Namun bagi kaum kapitalis, tentunya dengan adanya pembatasan yang diberlakukan oleh pemerintah, menjadikan peluang untuk menghasilkan uang

---

[9] Liana Sein, Ritonga & Rosatyani, and Puspita Adiati, "Pengaruh Gaya Hidup Dan Self-Esteem Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Remaja Di Surabaya" 2, no. 1 (2022): 476–85, http://e-journal.unair.ac.id/BRPKM.

[10] Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Millenium (Jakarta: PT Prenhallindo, 2002).

[11] Sein, Rosatyani, and Adiati, "Pengaruh Gaya Hidup Dan Self-Esteem Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Remaja Di Surabaya."

[12] Dias Kanserina and Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pendidikan Ganesha Singaraja Jurusan Pendidikan Ekonomi, "Perilaku Konsumtif Mahasiswa Jurusan Pendidikan Ekonomi Undiksha," no. 1 (2015).

yaitu dengan munculnya *online shop* di media sosial yang menjadi primadona baru dengan menawarkan berbagai kemudahan bagi konsumen, salah satunya adalah pembeli dapat menggunakan media sosial sepanjang hari 24 jam untuk membeli barang apa saja. Karena saat ini hampir semua barang telah dijual di internet. Hal ini tentu saja sangat efektif seiring dengan diberlakukannya PSBB yang ditetapkan oleh pemerintah.[13]

Seiring dengan pertumbuhan *online shop*, hal ini membawa perubahan yang sangat pesat terhadap masyarakat. Hal ini dikarenakan bahwa kegiatan konsumsi sangat terpengaruh oleh trend. Hal ini terlihat dari perilaku kaum kapitalis yang berusaha merealisasikan keinginan mereka dengan sengaja menciptakan kebutuhan baru dalam kehidupan masyarakat. Kapitalisme selalu berambisi mendorong manusia untuk berkonsumsi sebanyak-banyaknya. Kapitalisme berusaha menciptakan citra bahwa orang yang sukses adalah orang yang mempunyai banyak barang. Jadi kebiasaan yang dilakukan orang-orang saat ini yaitu belanja barang-barang yang tidak dibutuhkan dan hanya mengikuti kemauan atau keinginan semata. Semakin banyaknya kebutuhan hidup manusia, semakin menuntut pula terjadinya peningkatan pola gaya hidup. [14]

Kegiatan konsumsi akan terjadi jika manusia memiliki uang (harta). Dengan demikain kegiatan konsumsi berhubungan erat dengan uang/harta dan manusia

---

[13] Erni Panca Kurniasih, "Dampak Pandemi Covid 19 Terhadap Penurunan Kesejahteraan Masyarakat Kota Pontianak," *Dampak Pandemi Covid 19 Terhadap Penurunan Kesejahteraan Masyarakat Kota Pontianak*, 2020, 277–89.

[14] Eni Lestarina, "Perilaku Konsumtif Di Kalangan Remaja," *Jurnal Riset Tindakan Indonesia* 2 (2017): 1.

sebagai pelakunya. Uang/harta erat kaitannya dengan pendapatan, karena pendapatan yang biasa diterima masyarakat dewasa ini berupa uang. [15]

Fajirin mengemukakan bahwa, tingkat pendapatan seorang konsumen juga merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi perilaku konsumsi seseorang.[16] Dalam sebuah penelitan yang dilakukan oleh Ratna & Nasrah menyimpulkan bahwa semakin besar jumlah pendapatan seorang individu maka semakin besar pula jumlah konsumsi yang mereka keluarkan setiap bulannya untuk bisa memenuhi kebutuhan dan keinginannya.[17]

Nababan mengatakan bahwa tingkat kesejahteraan suatu masyarakat dapat dikatakan membaik apabila pendapatan meningkat dan sebagian pendapatan tersebut digunakan untuk mengkonsumsi non makanan. Peningkatan kesejahteraan masyarakat, dengan anggapan bahwa setelah kebutuhan makanan telah terpenuhi, kelebihan pendapatan akan digunakan untuk konsumsi bukan makanan. Oleh karena itu motif konsumsi atau pola konsumsi suatu kelompok masyarakat sangat ditentukan pada pendapatan. Atau secara umum dapat dikatakan tingkat pendapatan yang berbeda-beda menyebabkan keanekaragaman taraf konsumsi suatu masyarakat atau individu.[18] Kemudian hubungan konsumsi dengan pendapatan dijelaskan dalam teori Keynes yang menjelaskan bahwa

---

[15] Leon G. Schiffman and Leslie Lazar Kanuk, *Consumer Behavior*, 10th ed. (New Jersey: Pearson Prentice Hall, 2010).

[16] Fauzan Bahamarianto Fajirin, "Pengaruh Gaya Hidup Dan Tingkat Pendapatan Terhadap Perilaku Konsumsi Islami Pada New Normal (Studi Kasus Masyarakat Muslim Usia Produktif Di Surabaya)," *Jurnal Ekonomika Dan Bisnis Islam* 4 (2021): 156–67.

[17] dan Hidayati Nasrah Ikhwani Ratna, "Pengaruh Tingkat Pendapatan Dan Tingkat Pendidikan Terhadap Perilaku Konsumtif Wanita Karir Di Lingkungan Pemerintah Provinsi Riau," (*Jurnal Marwah, Vol XIV, No 2,* 2015): 221.

[18] Septia S.M. Nababan, "Pendapatan Dan Jumlah Tanggungan Pengaruhnya Terhadap Pola Konsumsi Pns Dosen Dan Tenaga Kependididkan Pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Sam Ratulangi Manado," *Jurnal EMBA, Vol 1, No 4* 1, no. 4 (2013): 2130–41.

konsumsi saat ini sangat dipengaruhi oleh pendapatan disposible saat ini. Dimana pendapatan disposible adalah pendapatan yang tersisa setelah pembayaran pajak. Jika pendapatan disposible tinggi maka konsumsi juga naik. Hanya saja peningkatan konsumsi tersebut tidak sebesar peningkatan pendapatan disposibel.[19]

Pendapatan Pegawai Negeri Sipil (PNS) sudah diatur dan ditetapkan sesuai dengan golongan/pangkat dan masa kerja. Pendapatan PNS diterima selama satu bulan sekali. Pendapatan yang mereka peroleh tersebut, digunakan untuk keperluan konsumsi, baik konsumsi kebutuhan pokok, sekunder maupun kebutuhan tersier. Selain itu pendapatan disisihkan untuk tabungan mereka pada masa yang akan datang, dengan harapan segala kesulitan/ hambatan dapat diatasi dengan tersedianya tabungan seperti, untuk kesehatan, pendidikan terutama bagi mereka dan anak-anak pada masa yang akan datang.

Pada hakekatnya, gaji seorang PNS cenderung naik dari tahun ketahun, sesuai dengan Perpres yang dikeluarkan oleh Presiden sehingga adanya impassing atau penyesuaian gaji pokok seorang PNS. Namun setidaknya jikalau tidak ada perpres dalam tahun berjalan tentang kenaikan gaji PNS, dalam 2 tahun seorang PNS akan mengalami kenaikan gaji berkala sesuai dengan Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 1977 tentang Peraturan Gaji PNS sebagaimana telah diubah sebanyak tujuh belas kali dengan Peraturan Pemerintah Nomor 30 Tahun 2015, yang dimaksud dengan Kenaikan Gaji Berkala adalah kenaikan gaji yang diberikan kepada PNS yang telah mencapai masa kerja golongan yang ditentukan

[19] John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money* (New York: Harcout Brace Jovanovich, 1936).

untuk kenaikan gaji berkala yaitu setiap 2 tahun sekali dan apabila telah memenuhi persyaratan berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Konsumsi secara umum diartikan sebagai penggunaan barang-barang dan jasa lain sebagainya. Perilaku konsumtif berhubungan dengan pendapatan PNS, apabila pendapatan konstan, sedangkan konsumsi meningkat, maka PNS harus menurunkan perilaku konsumtif pada tingkat yang rendah, jika tidak maka PNS akan mengalami ketidakmampuan konsumsi, karena pendapatan tidak meningkat sehingga mempengaruhi tingkat kesejahteraan. Pengaruh pendapatan terhadap perilaku konsumtif mempunyai hubungan yang erat.

Khotim mengatakan bahwa dampak pandemi Covid-19 yang dirasakan semua pihak pada sektor ekonomi diantaranya adalah penurunan daya beli masyarakat. Penurunan ini terjadi karena masyarakat juga mengalami penurunan pendapatan yang diperoleh pada saat pandemi covid-19, padahal kebutuhan hidup terus berjalan bahkan meningkat akibat banyaknya aktifitas yang harus dikerjakan dari rumah, misalkan tambahan kebutuhan kuota internet, dan lain sebagainya.[20]

PNS yang bekerja dilingkungan Kantor Kementerian Agama, jika dibandingkan dengan PNS yang bekerja di Kantor Pemerintahan Daerah terkhususnya Kab. Pasaman memiliki penghasilan yang berbeda setiap bulannya. Walaupun memiliki gaji pokok yang sama, namun untuk tunjangan yang diterima berbeda. Misalnya, A adalah seorang staf di Kantor Kementerian Agama dengan golongan III, selain gaji pokok, A mendapatkan Tunjangan Kinerja sebesar Rp. 2.928.000,- dan uang makan sebesar Rp. 37.000,- perhari atau sekitar Rp.

[20] Fadhli, Himmah, and Taqiyuddin, "Analisis Perubahan Pola Konsumsi Masyarakat Penerima Bantuan Sosial Pada Masa Pandemi Covid-19."

925.000,- perbulan. Jadi jumlah tunjangan Peg A setiap bulannya adalah Rp. 3.853.000,-. [21]

Sedangkan jika dibandingkan dengan Pegawai yang bekerja pada Pemerintahan Daerah (Pemda) Kab. Pasaman, misalnya B, dengan golongan III yang juga mendapatkan gaji pokok sama dengan A tadi, hanya mendapatkan Tunjangan Tambahan Pengasilan sebesar Rp. 1.300.000,-.[22] Hal ini jelas membuktikan bahwa pendapatan yang diterima oleh PNS yang bekerja di Kantor Kementerian Agama Kab. Pasaman, lebih besar dari pada PNS yang bekerja pada Kantor Pemerintahan Daerah Kab. Pasaman.

Namun PNS Kementerian Agama Kab. Pasaman, dimasa pandemi ini mengalami penurunan perilaku konsumtif jika diukur dari banyaknya pinjaman atau kredit konsumsi pada KPN Kemenag Kab. Pasaman. Hal ini dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel 1.1
Data Jumlah Kredit Konsumsi PNS KPN
Kantor Kementerian Agama Kab. Pasaman 2017-2021

No	Tahun	Jumlah Dana Yang disalurkan (Rp)
1	2017	413.445.000
2	2018	468.417.500
3	2019	558.130.800
4	2020	375.930.000
5	2021	284.670.000

Sumber: KPN Kantor Kementerian Agama Kab. Pasaman

Berdasarkan tabel 1.1 dapat dilihat adanya penurunan jumlah kredit konsumsi PNS di KPN Kantor Kementerian Agama Kab. Pasaman semenjak

[21] Wawancara Langsung dengan ibu Nofrita. Analis Kepegawaian Kantor Kementerian Agama Kab. Pasaman. Tanggal 31 Agustus 2022 Pukul 14.00 WIB.

[22] Wawancara Langsung dengan ibu Nesa. Pegawai Pemerintahan Daerah Kab. Pasaman. Tanggal 31 Agustus 2022 Pukul 21.00 WIB.

adanya Covid-19 yaitu pada awal tahun 2020 sampai dengan 2021 secara signifikan. Hal ini bisa diartikan bahwa, banyak sedikitnya jumlah kredit konsumsi PNS belum tentu dipengaruhi oleh pendapatan PNS. Hal ini dapat dilihat seiring dengan bertambahnya tahun atau masa kerja seorang PNS yang otomatis menambah gaji pokoknya, maka kredit konsumsi PNS di KPN Kantor Kementerian Agama bertambah. Namun memasuki fase awal pandemi, terjadi penurunan secara drastis terhadap kredit konsumsi PNS Kemenag Kab. Pasaman.

Namun disisi lain, dengan semakin banyaknya warga Indonesia yang positif menderita Covid–19, pemerintah membuat kebijakan "bekerja, belajar, dan beribadah di rumah" untuk mencegah makin meluasnya penyebaran virus tersebut. Aktivitas masyarakat menjadi lebih terbatas, bahkan aktivitas berbelanja juga banyak dilakukan dari rumah, melalui belanja online. Peluang ini tidak disia-siakan oleh perusahaan e-commerce atau biasa disebut juga online shop. Online shop yang menjual produk kebutuhan pokok, makanan, obat-obatan sampai online shop yang menjual produk fashion, elektronik, dan lain-lain berlomba-lomba menawarkan berbagai kemudahan, dan berbagai promosi menarik pada konsumen, seperti diskon, cashback, dan bonus pembelian.

Tawaran menarik dari online shop melalui media sosial ini di satu sisi sangat memudahkan, menguntungkan, dan sangat membantu konsumen yang perlu berbelanja namun tetap ikut aturan untuk tinggal di rumah. Akan tetapi, bagi seorang Pegawai Negeri Sipil, yang mempunyai penghasilan yang konstan dari bulan ke bulan, harus mampu dalam mengontrol diri untuk mengalokasikan uangnya agar tidak terjadi ketidakmapuan konsumsi. Kontrol diri atau bisa

disebut *self control* dengan perilaku konsumtif saling berkaitan dimana individu tidak dapat menahan diri untuk membeli barang atau jasa yang sebenarnya tidak terlalu dibutuhkan dan tidak mau ketinggalan tren yang ada demi menunjang penampilan dan penerimaan diri mereka dengan masyarakat dan lingkungan.

Chaplin, yang menjelaskan bahwa *self control* atau kontrol diri adalah kemampuan untuk membimbing tingkah laku sendiri; kemampuan untuk menekan atau merintangi impuls-impuls atau tingkah laku impulsif.[23] Sedangkan menurut Harre dan Lamb kontrol diri merupakan kemampuan untuk menangguhkan kesenangan naluriah langsung dan keputusan untuk memperoleh tujuan masa depan yang biasanya dinilai secara sosial.[24] Jadi dapat dikatakan bahwa kontrol diri adalah suatu keadaan dimana seseorang dapat membuat keputusan dan mengambil tindakan yang efektif untuk menghasilkan akibat yang diinginkan dan menghindari akibat yang tidak diinginkan.

Pada dasarnya kontrol diri yang rendah mengacu pada ketidak mampuan individu menahan diri dalam melakukan sesuatu serta tidak mempertimbangkan konsekuensi jangka panjang. Sebaliknya, individu dengan kontrol diri yang tinggi dapat menahan diri dari hal-hal yang negatif dengan mempertimbangkan konsekuensi jangka panjang. Shohibullah mengatakan bahwa kontrol diri akan menjadikan individu lebih dapat memandu mengarahkan, dan mengatur pribadi dengan kuat dan akhirnya akan menuju kepada sesuatu yang baik.[25]

---

[23] J. P. Caplin, *Kamus Lengkap Psikologi* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1997).

[24] Harre & Lamb, *Ensiklopedi Psikologi; Pembahasan Dan Evaluasi Lengkap Berbagai Topik, Teori, Riset Dan Penemuan Baru Dalam Ilmu Psikologi* (Jakarta: Arcan, 1996).

[25] I. H. Shohibullana, "Kontrol Diri Dan Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa (Di Tinjau Dari Lokasi Sekolah).," *Jurnal Online Psikologi*, 2014, 46–61.

Idealnya seseorang dengan kontrol diri yang tinggi akan mampu mengambil keputusan dengan mempertimbangkan segala sesuatu dengan cermat. Seseorang yang mempunyai kontrol diri yang baik dapat mengendalikan emosi dan dorongan-dorongan pribadi, sehingga akan lebih mudah mengelola perilakunya terutama dalam men gkonsumsi suatu barang atau jasa. Namun tidak semua orang memiliki kontrol diri yang baik ketika membelanjakan uangnya, sehingga yang terjadi adalah berbelanja tidak sesuai dengan kebutuhan dan mudah terkondisi untuk berperilaku konsumtif.

Kontrol diri dalam Islam sangat dianjurkan bagi setiap muslim supaya dapat merealisasikannya dalam kehidupan sehari-hari. Mereka diwajibkan untuk selalu berintrospeksi atas segala apa yang telah dilakukannya terutama masalah-masalah yang berhubungan dengan orang lain.

Namun pada kenyataannya dengan adanya perkembangan teknologi dan internet banyak individu tidak mampu bersikap bijak dalam menyikapi perkembangan zaman tersebut. Individu kurang arif dan bijaksana dalam mengatur pemenuhan kebutuhannya, hal ini terlihat dari cara individu dalam mengatur kebutuhannya tidak disesuaikan dengan kemampuan dan kepentingan yang individu miliki. Individu kurang mampu mengontrol diri dalam memilih informasi dan membuat penilaian sehingga dalam mengambil keputusan menjadi kurang tepat termasuk dalam aktivitas belanja.

ASN yang memiliki kontrol diri yang kuat, mereka mampu membuat pertimbangan prioritas dalam membeli, memilih antara yang penting dan tidak penting sebelum membuat keputusan untuk membeli. Sebaliknya, ASN

mempunyai kontrol diri yang lemah maka akan membeli suatu barang tanpa mempertimbangkan prioritasnya.

Beberapa hasil dari penelitian terdahulu, Dhea Raudyatuz Zahra dan Panji Anoraga (2021) mengatakan bahwa gaya hidup berpengaruh positif terhadap perilaku konsumtif. Sementara penelitian yang dilakukan oleh Liana Sein Ritonga dan Rosatyani Puspita Adiati (2022) juga mengatakan bahwa gaya hidup Hedonis berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku konsumtif. Hal ini senada dengan penelitian yang dilakukan oleh Adiwinata, N.N. Sumarwan, U. Simanjuntak, M. Mengatakan bahwa terdapat pengaruh positif signifikan antara motivasi dan gaya hidup terhadap perilaku konsumen dimasa pandemi covid-19.

Kemudian, dapat dijelaskan bahwa pada jurnal yang ditulis oleh pertama; Fadhli, Khotim Himmah, Shoviatur Rohmatul Taqiyuddin, Akhmad, Septia S.M, kedua; Ikhwani Ratna, dan Hidayati Nasrah, ketiga; Indrianawati, Entika, memiliki hasil penelitian yang hampir sama yaitu pendapatan berpengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif.

Kemudian hasil penelitian tentang kontrol diri terhadap perilaku konsumtif yaitu penelitian yang dilakukan oleh Hermin Nainggolan (2022) perpendapat bahwa terdapat pengaruh negatif antara Kontrol diri terhadap perilaku konsumtif, hal ini artinya jika variabel kontrol diri ditingkatkan maka berpengaruh terhadap menurunnya variabel perilaku konsumtif. Hal ini senada dengan penelitian yang dilakukan oleh Husnia Annafila dan Luthfiatuz Zuhroh (2022) yang berpendapat bahwa kontrol diri berpengaruh negative terhadap perilaku konsumtif.

Perbedaan penelitian yang akan penulis lakukan dengan penelitian sebelumnya adalah apakah faktor Kontrol Diri mampu memoderasi Pengaruh Gaya Hidup dan pendapatan PNS yang cenderung tetap dan tidak mengalami pengurangan dimasa pandemi terhadap perilaku konsumtif dilingkungan Kantor Kementerian Agama Kabupaten Pasaman. Penempatan variabel kontrol diri sebagai variabel moderasi karena kontrol diri menggambarkan bagaimana seseorang mampu mengambil keputusan dengan mempertimbangkan segala sesuatu dengan cermat. Seseorang yang mempunyai kontrol diri yang baik dapat mengendalikan emosi dan dorongan-dorongan pribadi, sehingga akan lebih mudah mengelola perilakunya terutama dalam mengkonsumsi suatu barang atau jasa. Berdasarkan uraian di atas maka penulis akan melakukan penelitian dengan judul **"PENGARUH GAYA HIDUP DAN PENDAPATAN TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF PNS KEMENAG KAB. PASAMAN YANG DIMODERASI OLEH KONTROL DIRI".**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah penelitian ini adalah:

1. Apakah Gaya Hidup mempengaruhi perilaku konsumtif?
2. Apakah Pendapatan mempengaruhi perilaku konsumtif?
3. Apakah faktor kontrol diri memoderasi pengaruh Gaya Hidup terhadap perilaku konsumtif?
4. Apakah faktor kontrol diri memoderasi pengaruh pendapatan terhadap perilaku konsumtif?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendapatkan bukti bahwa:

1. Untuk mengetahui pengaruh Gaya Hidup terhadap perilaku konsumtif.
2. Untuk mengetahui pengaruh pendapatan terhadap perilaku konsumtif.
3. Untuk mengetahui pengaruh faktor kontrol diri memoderasi Gaya Hidup terhadap perilaku konsumtif .
4. Untuk mengetahui pengaruh faktor kontrol diri memoderasi pendapatan terhadap perilaku konsumtif .

1.4 Kegunaan Penelitian

Berikut beberapa manfaat yang diperoleh dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

   Data atau informasi yang diperoleh dari penelitian ini akan memperkuat teori yang ada dari penelitian sebelumnya serta memberi masukan bagi peneliti yang berminat dengan perilaku konsumtif untuk meneliti lebih lanjut hasil temuan ini dalam ruang lingkup yang lebih luas.

   Data atau informasi yang diperoleh dari penelitian ini dapat meningkatkan pengetahuan dan wawasan dalam bidang yang berkaitan dengan perilaku konsumtif.
2. Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai acuan untuk memperhatikan kemungkinan timbulnya perilaku konsumtif PNS Kementerian Agama Kabupaten Pasaman yang disebabkan oleh Gaya Hidup dan pendapatannya yang lebih besar dibandingkan dengan PNS lainnya sehingga dapat menyesuaikan perilaku konsumtif mereka sesuai dengan syariat Islam.

1.5 Ruang Lingkup Peneliti

Ruang lingkup permasalahan yang dibahas dalam penelitian ini dibatasi pada beberapa hal:

1. Pada penelitian ini masalah yang akan diteliti dibatasi hanya pada variabel Gaya Hidup, pendapatan, kontrol diri, dan perilaku konsumtif yang dilakukan oleh PNS.
2. PNS yang dijadikan sampel dalam penelitian ini adalah PNS Kantor Kementerian Agama Kabupaten Pasaman yang memiliki penghasilan lebih besar dibandingkan dengan PNS pada satker lainnya.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Perilaku Konsumtif

2.1.1 Definisi Perilaku Konsumtif

Perilaku konsumtif adalah sebagai bagian dari aktivitas atau kegiatan mengkonsumsi suatu barang dan jasa yang dilakukan oleh konsumen.[1] Definisi tersebut memberikan gambaran yang sederhana terkait dengan perilaku konsumtif, karena tidak menjelaskan bahwa perilaku konsumtif merupakan kegiatan mengkonsumsi barang yang dilakukan secara berlebihan. Ancok menjelaskan secara lebih spesifik bahwa perilaku konsumtif adalah perilaku individu yang tidak dapat menahan keinginannya untuk membeli barang yang tidak dibutuhkan tanpa melihat fungsi utama dari barang tersebut.[2] Definisi tersebut menunjukkan bahwa individu yang berperilaku konsumtif akan cenderung membeli barang berdasarkan keinginan daripada kebutuhan.

Senada dengan yang diungkapkan Sumartono bahwa perilaku konsumtif adalah aktivitas membeli suatu barang dengan pertimbangan yang tidak masuk akal dan tidak berdasarkan pada kebutuhan.[3] Perilaku konsumtif merupakan suatu aktivitas membeli barang-barang yang kurang atau tidak diperlukan sama sekali sehingga sifatnya menjadi mubazir. Jadi, individu dalam melakukan pembelian

[1] Ashar S Munandar, *Psikologi Industri Dan Organisasi* (Jakarta: Universitas Indonesia UI Press, 2011).

[2] Ancok dan Suroso, *Psikologi Islami, Solusi Islam Atas Problem-Problem Psikologi* (Yogyakarta: Pustaka Belajar, 1995).

[3] Sumartono, *Terperangkap Dalam Iklan* (BANDUNG: ALFABETA, 2002).

lebih mementingkan faktor keinginan (*want*) daripada faktor kebutuhan (*need*). Definisi tersebut cukup menggambarkan secara jelas dan lengkap terkait dengan perilaku konsumtif.

Heni juga menjelaskan bahwa perilaku konsumtif ditandai dengan adanya kehidupan mewah dan berlebihan, penggunaan segala hal yang dianggap mahal dan memberikan kepuasan serta kenyamanan fisik sebesar-besarnya. Hal ini juga didukung dengan gaya hidup belanja yang proses perubahan dan perkembangannya didorong oleh keinginan daripada kebutuhan.[4] Definisi tersebut melengkapi penjelasan dari teori-teori sebelumnya dengan menjelaskan bahwa perilaku konsumtif tidak hanya dipengaruhi oleh hasrat keinginan individu, tetapi juga dipengaruhi oleh gaya hidup di lingkungan individu.

Berdasarkan definisi-definisi di atas, maka dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumtif adalah aktivitas membeli suatu barang secara berlebihan. Di mana pembelian tersebut dilakukan dengan pertimbangan yang tidak masuk akal dan lebih mengutamakan keinginan daripada manfaat atau kebutuhan dari barang tersebut.

Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori dari Sumartono yang menjelaskan bahwa perilaku konsumtif adalah tindakan untuk membeli suatu barang dengan mengutamakan faktor keinginan (*want*) daripada faktor kebutuhan (*need*).[5] Peneliti mengacu pada teori tersebut karena definisi yang dijelaskan dapat diterapkan pada responden dalam penelitian ini. Teori tersebut juga mampu

[4] Septi Anugrah Heni, "Hubungan Antara Kontrol Diri Dan Syukur Dengan Perilaku Konsumtif Pada Remaja SMA IT Abu Bakar Yogyakarta," *Empathy Jurnal Fakultas Psikologi* 2, no. 1 (2013): 1–14.

[5] Sumartono, *Terperangkap Dalam Iklan* (BANDUNG: ALFABETA, 2002).

menggambarkan perilaku konsumtif secara lengkap dan spesifik, sehingga tepat digunakan untuk menjawab dan mendeskripsikan permasalahan dalam penelitian ini.

2.1.2 Indikator Perilaku Konsumtif

Sumartono menjelaskan perilaku konsumtif ke dalam delapan indikator, yaitu:

a. Membeli barang karena hadiah yang menarik.
b. Membeli barang karena kemasannya yang menarik.
c. Membeli barang karena untuk menjaga diri dan gengsi.
d. Membeli barang karena ada program potongan harga.
e. Membeli barang untuk menjaga status sosial.
f. Membeli barang karena pengaruh model yang mengiklankan barang.
g. Membeli barang dengan harga mahal karena akan menambah nilai rasa percaya diri yang lebih tinggi
h. Membeli barang dari dua barang sejenis dengan merk yang berbeda.

2.1.3 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumtif

Raymond (dalam salah satu penelitian mengungkapkan ada beberapa faktor masyarakat menjadi konsumtif. Faktor-faktor tersebut yaitu:

1. Diciptakan tren untuk membuat masyarakat melakukan pembelian.
2. Membeli barang sebagai *self reward system* (sistem pemberian upah) dan merayakan kebahagiaan atas kesuksesan yang diraih.
3. Pembelian barang bisa menyelesaikan semua masalah.
4. Idenditas diri disetarakan dengan barang yang dimiliki.

5. Masyarakat hanya berfokus pada barang-barang yang mereka miliki.

2.1.4 Prinsip Dan Tujuan Konsumsi

Dalam ekonomi Islam, konsumsi diakui sebagai salah satu perilaku ekonomi dan kebutuhan asasi dalam kehidupan manusia. Perilaku konsumsi diartikan sebagai setiap perilaku seorang konsumen untuk menggunakan dan memanfaatkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Namun Islam memberikan penekanan bahwa fungsi perilaku konsumsi adalah untuk memenuhi kebutuhan manusia baik jasmani dan ruhani sehingga mampu memaksimalkan fungsi kemanusiaannya sebagai hamba dan khalifah Allah untuk mendapatkan dunia dan akhirat.[6]

Dengan demikian dalam Islam konsumsi itu tidak dapat dipisahkan dari peran keimanan. Peran keimanan menjadi tolok ukur penting karena keimanan memberikan cara pandang dunia yang cenderung mempengaruhi kepribadian manusia, yaitu dalam bentuk perilaku, gaya hidup, selera, sikap-sikap terhadap sesama manusia, sumber daya dan ekologi. Keimanan sangat mempengaruhi sifat, kuantitas, dan kualitas konsumsi baik dalam bentuk kepuasan material maupun spiritual. Inilah yang disebut sebagai bentuk upaya meningkatkan keseimbangan antara orientasi duniawi dan ukhrawi.

Keimanan memberikan saringan moral dalam membelanjakan harta dan sekaligus memotivasi pemanfaatan sumber daya (pendapatan) untuk hal-hal yang efektif. Saringan moral bertujuan untuk menjaga kepentingan diri agar tetap berada dalam batas-batas kepentingan sosial. Dalam konteks inilah kita berbicara

[6] Isnaini Harahap dan M.Ridwan, *Islamic Economic,* (Medan: FEBI Press, 2006).

tentang bentuk-bentuk konsumsi halal dan haram, pelarangan terhadap israf, bermegah-megahan, bermewah-mewahan, pentingnya konsumsi sosial, serta aspek-aspek normatif lainnya.

Sejalan dengan itu, Yusuf Qardhawi menyebutkan beberapa variabel moral dalam berkonsumsi, diantaranya; konsumsi atas alasan dan pada barang-barang yang baik (halal), berhemat, tidak bermewah-mewah, menjauhi hutang, menjauhi kebakhilan dan kekikiran. Dengan demikian aktifitas konsumsi merupakan salah satu aktifitas ekonomi manusia yang bertujuan untuk meningkatkan ibadah dan keimanan kepada Allah SWT dalam rangka mendapatkan kemenangan, kedamaian dan kesejahteraan akhirat (falah), baik dengan membelanjakan uang atau pendapatannya untuk keperluan dirinya maupun untuk amal shaleh bagi sesamanya.

Selanjutnya secara lebih terperinci, menurut Abdul Mannan perintah Islam mengenai konsumsi setidaknya dikendalikan oleh lima prinsip yaitu:[7]

a. Prinsip keadilan.

Mengandung arti bahwa rezeki yang dikonsumsi haruslah yang halal dan tidak dilarang hukum. Tidak membahayakan tubuh, moral dan spiritual manusia, serta tidak mengganggu hak milik dan rasa keadilan terhadap sesama.

b. Prinsip Kebersihan.

Obyek konsumsi haruslah sesuatu yang bersih dan bermanfaat. Yaitu sesuatu yang baik, tidak kotor, tidak najis, tidak menjijikkan, tidak merusak selera, serta memang cocok untuk dikonsumsi manusia.

[7] M.Ridwan.

c. Prinsif Kesederhanaan.

Konsumsi haruslah dilakukan secara wajar, proporsional, dan tidak berlebih-lebihan. Prinsip-prinsip tersebut tentu berbeda dengan idiologi kapitalisme dalam berkonsumsi yang menganggap konsumsi sebagai suatu mekanisme untuk menggenjot produksi dan pertumbuhan. Semakin banyak permintaan maka semakin banyak barang yang diproduksi. Disinilah kemudian timbul pemerasan, penindasan terhadap buruh agar terus bekerja tanpa mengenal batas waktu guna memenuhi permintaan. Dalam Islam justru berjalan sebaliknya: menganjurkan suatu cara konsumsi yang moderat, adil dan proporsional. Intinya, dalam Islam konsumsi harus diarahkan secara benar dan proporsional, agar keadilan dan kesetaraan untuk semua bisa tercipta.

d. Prinsif kemurahan hati.

Makanan, minuman, dan segala sesuatu halal yang telah disediakan Tuhan merupakan bukti kemurahanNya. Semuanya dapat kita konsumsi dalam rangka kelangsungan hidup dan kesehatan yang lebih baik demi menunaikan perintah Tuhan. Karenanya sifat konsumsi manusia juga harus dilandasi dengan kemurahan hati. Maksudnya, jika memang masih banyak orang yang kekurangan makanan dan minuman maka hendaklah kita sisihkan makanan yang ada pada kita kemudian kita berikan kepada mereka yang sangat membutuhkannya.

f. Prinsif moralitas.

Kegiatan konsumsi itu haruslah dapat meningkatkan atau memajukan nilai-nilai moral dan spiritual. Seorang muslim diajarkan untuk menyebut nama Allah

sebelum makan, dan menyatakan terima kasih setelah makan adalah agar dapat merasakan kehadiran Ilahi pada setiap saat memenuhi kebutuhan fisiknya. Hal ini penting artinya karena Islam menghendaki perpaduan nilai-nilai hidup material dan spiritual yang berbahagia.

2.2 Gaya Hidup

2.2.1 Pengertian Gaya Hidup

Gaya hidup merupakan sesuatu bentuk penggambaran tentang tingkah laku, pola dan cara hidup yang ditunjukkan dengan berbagai kegiatan dari orang tersebut dalam kaitannya maka seseorang akan mengikuti minat dan juga ketertarikan terhadap apa yang dipikirkannya, berupaya juga untuk membedakan dengan yang dimiliki orang lain.[8]

Menurut Kotler dan Keller gaya hidup adalah pola hidup seseorang di dunia yang diekspresikan dalam aktifitas, minat dan opininya. Gaya hidup menunjukan keseluruhan diri seseorang dalam berinteraksi dengan lingkungannya. Gaya hidup menggambarkan seluruh pola seseorang dalam beraksi dan berinteraksi di dunia.[9] Sedangkan menurut Setiadi gaya hidup adalah secara luas diidentifikasikan sebagai cara hidup yang diidentifikasikan oleh bagaimana orang menghabiskan waktu mereka (aktifitas) apa yang mereka

[8] Rahma Sugihartati, *Masyarakat Digital, Gaya Hidup, Dan Subkultural* (Yogyakarta: Suluh Media, 2018).

[9] Kotler dan Keller, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2012).

anggap penting dalam lingkungannya (ketertarikan), dan apa yang mereka pikirkan tentang diri mereka semdiri danjuga sekitarnya (pendapat).[10]

Menurut kamus besar KBBI, Gaya hidup adalah pola dari tingkah laku setiap harinya dari sekelompok manusia. Dilihat dari hal ekonomi,gaya hidup merupakan sesuatu perilaku yang dimiliki seseorang untuk membelanjakan hasil pendapatannya dan bentuk pengelolaan dari keuangan orang tersebut.

Dalam kaitannya kehidupan seseorang, gaya hidup selalu mengikuti perkemabangan zaman yang ada seperti dalam hal teknologi. Gaya hidup merupakan kegiatan dalam pembuatan identitas tersendiri dan berupaya menjadikan sesuatu yang berbeda dengan orang lain. Suatu pengalaman sendiri akan dibandingkan dengan suatu realita sosial, individu akan memilih perilakunya sendiri dan memilih identitas yang sesuai dengan keadaan ruang sosial yang ditempatinya.[11]

Dari beberapa penjelasan tentang pengeritian gaya hidup diatas dapat dismpulkan gaya hidup sebuah perilaku yang dilakukan seseorang untuk menghabiskan uang, waktu, dan kegiatan dari seseorang individu. Sesuatu hal yang dianggap penting dalam hidupnya, anggapan yang penting dalam diri sendiir dan lingkungannya. Banyak bentuk ekspresi yang dilakukan agar individu dapat diterima di lingkungannya.

[10] Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen* (Jakarta: PT Kencana, 2008).
[11] Sugihartati, *Masyarakat Digital, Gaya Hidup, Dan Subkultural*.

2.2.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Gaya Hidup

Faktor-faktor yang Mempengaruhi Gaya Hidup (*Life Style*) Menurut pendapat Amstrong gaya hidup seseorang adalah sikap, pengalaman dan pengamatan, kepribadian, konsep diri, motif, persepsi.[12] Adapun penjelasan masing-masing adalah sebagai berikut:

1. Sikap. Sikap berarti suatu keadaan jiwa dan keadaan pikir yang dipersiapkan untuk memberikan tanggapan terhadap suatu objek yang diorganisasi melalui pengalaman dan mempengaruhi secara langsung pada perilaku. Keadaan jiwa tersebut sangat dipengaruhi oleh tradisi, kebiasaan, kebudayaan dan lingkungan sosialnya.
2. Pengalaman dan pengamatan. Pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan sosial dalam tingkah laku, pengalaman dapat diperoleh dari semua tindakannya di 1masa lalu dan dapat dipelajari, melalui belajar orang akan dapat memperoleh pengalaman. Hasil dari pengalaman sosial akan dapat membentuk pandangan terhadap suatu objek.
3. Kepribadian. Kepribadian adalah konfigurasi karakteristik individu dan cara berperilaku yang menentukan perbedaan perilaku dari setiap individu.
4. Konsep Diri. Faktor lain yang menentukan kepribadian individu adalah konsep diri. Konsep diri sudah menjadi pendekatan yang dikenal amat luas untuk menggambarkan hubungan antara konsep diri konsumen dengan image merek. Bagaimana individu memandang dirinya akan mempengaruhi

[12] Kotler dan Amstrong, *Principles of Marketing Sixteenth Edision Global Edition* (England: Pearson Education Limited, 2016).

minat terhadap suatu objek. Konsep diri sebagai inti dari pola kepribadian akan menentukan perilaku individu dalam menghadapi permasalahan hidupnya.

5. Motif. Perilaku individu muncul karena adanya motif kebutuhan untuk merasa aman dan kebutuhan terhadap prestise merupakan beberapa contoh tentang motif. Jika motif seseorang terhadap kebutuhan akan prestise itu besar maka akan membentuk gaya hidup yang cenderung mengarah kepada gaya hidup hedonis.
6. Persepsi. Persepsi adalah proses di mana seseorang memilih, mengatur, dan menginterpretasikan informasi untuk membentuk suatu gambar yang berarti mengenai dunia.

2.2.3 Jenis-jenis Gaya Hidup

Menurut Mowen dan Minor, terdapat sembilan jenis gaya hidup yaitu sebagai berikut:[13]

1. *Funcionalists*. Menghabiskan uang untuk hal-hal yang penting. Pendidikan rata-rata, pendapatan rata-rata, kebanyakan pekerja kasar (buruh). Berusia kurang dari 55 tahun dan telah menikah serta memiliki anak.
2. *Nurturers*. Muda dan berpendapatan rendah. Mereka berfokus pada membesarkan anak, baru membangun rumahtangga dan nilai-nilai keluarga. Pendidikan diatas rata-rata.

[13] John dan Michael Minor C. Mowen, *Perilaku Konsumen* (Jakarta: Erlangga, 2002).

3. *Aspirers*. Berfokus pada menikmati gaya hidup tinggi dengan membelanjakan sejumlah uang di atas rata-rata untuk barang-barang berstatus, khususnya tempat tinggal. Memiliki karakteristik Yuppie klasik. Pendidikan tinggi, pekerja kantor, menikah tanpa anak.
4. *Experientials*. Membelanjakan jumlah di atas rata-rata terhadap barangbarang hiburan, hobi, dan kesenangan (convenience). Pendidikan rata-rata, tetapi pendapatannya diatas rata-rata karena mereka adalah pekerja kantor.
5. *Succeeders*. Rumah tangga yang mapan. Berusia setengah baya dan berpendidikan tinggi. Pendapatan tertinggi dari kesembilan kelompok. Menghabiskan banyak waktu pada pendidikan dan kemajuan diri. Menghabiskan uang di atas rata-rata untuk hal-hal yang berhubungan dengan pekerjaan.
6. *Moral majority*. Pengeluaran yang besar untuk organisasi pendidikan, masalah politik dan gereja. Berada pada tahap empty-nest. Pendapatan tertinggi kedua. Pencari nafkah tunggal.
7. *The golden years*. Kebanyakan adalah para pensiunan, tetapi pendapatannya tertinggi ketiga. Melakukan pembelian tempat tinggal kedua. Melakukan pengeluaran yang besar pada produk-produk padat modal dan hiburan.
8. *Sustainers.* Kelompok orang dewasa dan tertua. Sudah pensiun. Tingkat pendapatan terbesar dibelanjakan untuk kebutuhan sehari-hari dan alkohol. Pendidikan rendah, pendapatan terendah kedua.
9. *Subsisters.* Tingkat sosial ekonomi rendah. Persentase kehidupan pada kesejahteraan di atas rata-rata. Kebanyakan merupakan keluarga-keluarga

dengan pencari nafkah dan orang tua tunggal jumlahnya di atas rata-rata kelompok minoritas.

2.2.4 Indikator Gaya Hidup

Menurut Mowen& Minor, mengatakan bahwa ada 3 Indikator dari Gaya Hidup, yaitu:[14]

1. Kegiatan (*Activity*) adalah apa yang dikerjakan konsumen, produk apa yang dibeli atau digunakan, kegiatan apa yang dilakukan untuk mengisi waktu luang. Walaupun kegiatan ini biasanya dapat diamati, alasan untuk tindakan tersebut jarang dapat diukur secara langsung.
2. Minat (*Interest*) adalah objek peristiwa, atau topik dal am tingkat kegairahan yang menyertai perhatian khusus maupun terus-menerus kepadanya. Interest dapat berupa kesukaan, kegemaran dan prioritas dalam hidup konsumen tersebut. Minat merupakan apa yang konsumen anggap menarik untuk meluangkan waktu dan mengeluarkan uang. Minat merupakan faktor pribadi konsumen dalam mempengaruhi proses pengambilan keputusan.
3. Opini (*Opinion)* adalah pandangan dan perasaan konsumen dalam menanggapi isu-isu global, lokal oral ekonomi dan sosial. Opini digunakan untuk mendeskripsikan penafsiran, harapan dan evaluasi, seperti kepercayaan mengenai maksud orang lain, antisipasi sehubungan dengan peristiwa masa datang dan penimbangan konsekuensi yang memberi ganjaran atau menghukum dari jalannya tindakan alternatif.

[14] C. Mowen.

2.3 Pendapatan

2.3.1 Pengertian Pendapatan

Pendapatan dapat diartikan sebagai total penerimaan (uang atau bukan uang) seseorang atau suatu rumah tangga selama periode tertentu.[15]

Pendapatan yaitu segala uang atau segala pembayaran yang diterima oleh seseorang dan perusahaan dalam bentuk gaji atau upah, sewa, bunga (*interest*), laba, dan lain-lain., bersama-sama dengan tunjangan pengangguran, uang pensiunan, dan lain-lain.[16]

Pendapatan adalah pendapatan uang yang diterima dan diberikan kepada subjek ekonomi berdasarkan prestasi-prestasi yang diserahkan yaitu berupa pendapatan dari profesi yang dilakukan sendiri atau usaha perorangan dan pendapatan dari kekayaan. Besarnya pendapatan seseorang bergantung pada jenis pekerjaannya.[17]

Soekartawi menjelaskan pendapatan akan mempengaruhi banyaknya barang yang dikonsumsikan, bahwa sering kali dijumpai dengan bertambahnya pendapatan, maka barang yang dikonsumsi bukan saja bertambah, tapi juga kualitas barang tersebut ikut menjadi perhatian. Misalnya sebelum adanya penambahan pendapatan beras yang dikonsumsikan adalah kualitas yang kurang baik, akan tetapi setelah adanya penambahan pendapatan maka konsumsi beras menjadi kualitas yang lebih baik.[18]

Tingkat pendapatan merupakan salah satu kriteria maju tidaknya suatu

---

[15] Prathama Rahardja, *Teori Ekonomi Mikro Suatu Pengantar* (Jakarta: Fakultas Ekonomi, 2006).

[16] Juliana Ibnu Mubarok, *Kamus Istilah Ekonomi* (BANDUNG: Yrama Widya, 2012).

[17] Sadono Sukirno, *Teori Pengantar Mikro Ekonomi* (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2006).

[18] Soekartawi, *Faktor-Faktor Produksi* (Jakarta: Salemba Empat, 2012).

daerah. Bila pendapatan suatu daerah relatif rendah, dapat dikatakan bahwa kemajuan dan kesejahteraan tersebut akan rendah pula. Kelebihan dari konsumsi maka akan disimpan pada bank yang tujuannya adalah untuk berjaga-jaga apabila baik kemajuan dibidang pendidikan, produksi dan sebagainya juga mempengaruhi tingkat tabungan masyarakat. Demikian pula halnya bila pendapatan masyarakat suatu daerah relatif tinggi, maka tingkat kesejahteraan dan kemajuan daerah tersebut tinggi pula.[19]

Pendapatan bukan merupakan istilah asing bagi semua orang. Semua orang pasti pernah mendengar dan mengucapkan kata pendapatan. Pendapatan dapat di lihat dari berbagai konteks, misalkan pendapatan keluarga, pendapatan masyarakat, pendapatan per kapita, dan pendapatan Negara. Secara etimologis pendapatan berasal dari kata "dapat" yang berarti beroleh atau diperoleh. Berdasarkan kamus besar Bahasa Indonesia, pendapatan merupakan hasil usaha atau hasil kerja.

Berdasarkan Ilmu Ekonomi, pendapatan ialah nilai maksimum yang dapat dikonsumsi seseorang dalam suatu periode dengan mengharapkan keadaan yang sama pada akhir periode seperti keadaan semula. Pengertian pendapatan menurut Ilmu Ekonomi menitikberatkan pada total kuantitatif pengeluaran terhadap konsumsi selama satu periode. Dengan kata lain, pengertian pendapatan menurut Ilmu Ekonomi adalah jumlah harta kekayaan awal periode ditambah keseluruhan hasil yang diperoleh selama satu periode, bukan hanya yang dikonsumsi.

Tingkat pendapatan merupakan faktor utama dari sebuah kesejahteraan masyarakat untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Pendapatan sendiri dapat dikatakan sebagai pendapatan seseorang atau organisasi dapat berupa pendapatan tetap ataupun pendapatan tambahan. Ada macam-macam sumber pendapatan,

[19] Mahyu Danil, "Pengaruh Pendapatan Terhadap Tingkat Konsumsi Pada Pegawai Negeri Sipil Di Kantor Bupati Kabupaten BireuenDanil, Mahyu. 'Pengaruh Pendapatan Terhadap Tingkat Konsumsi Pada Pegawai Negeri Sipil Di Kantor Bupati Kabupaten Bireuen.' Journal Ekonomika Univers," *Journal Ekonomika Universitas Almuslim Bireuen Aceh* IV No. 7 (2013).

antara lain seorang pengusaha mendapatkan pendapatan dari laba usaha, pegawai negeri mendapatkan pendapatan berupa gaji, buruh pabrik mendapatkan pendapatan berupa upah, dan petani mendapatkan hasil dari panennya. Pendapatan yang mereka peroleh, akan digunakan untuk memenuhi kebutuhan yang beraneka ragam dan tidak terbatas jumlahnya. Akan tetapi yang menjadi masalah dalam pemenuhan kebutuhan adalah keterbatasan jumlah pendapatan yang mereka peroleh dari pekerjaan mereka masing-masing.

Pada tingkat pendapatan masyarakat yang tinggi, permintaan barang dan jasa akan mengalami peningkatan. Transaksi akan berjalan dengan lancar, distribusi ekonomi lancar karena masyarakat mengalami kecukupan untuk membeli barang sesuai permintaannya. Sebaliknya pada tingkat pendapatan masyarakat yang rendah, permintaan barang dan jasa akan mengalami penurunan. Distribusi ekonomi akan tersendat, bila pendapatan terus menurun pasar akan lesu karena kekurangan pembeli.[20]

Dalam surat Al-jumu'ah ayat 10 yang menjelaskan untuk mencari riski atau pendapatan bagi umat islam, sebagai berikut:

فَإِذَا قُضِيَتِ ٱلصَّلَوٰةُ فَٱنتَشِرُواْ فِي ٱلۡأَرۡضِ وَٱبۡتَغُواْ مِن فَضۡلِ ٱللَّهِ وَٱذۡكُرُواْ ٱللَّهَ كَثِيرٗا لَّعَلَّكُمۡ تُفۡلِحُونَ ١٠

Artinya: *"Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu dimuka bumi, dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung"*

Dalam ayat tersebut dijelaskan (Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu dimuka bumi) perintah ini menunjukkan pengertian ibadah atau boleh dan carilah rezeki (karunia Allah dan ingatlah Allah) dengan ingatan

[20] Rudini A. J, *Permintaan Barang* (BANDUNG: CV Djadmika, 2012).

(banyak-banyak supaya kamu beruntung) yakni memperoleh keberuntungan.

2.3.2 Faktor-faktor yang mempengaruhi Pendapatan

Menurut Miller, ada berbagai faktor yang menjadi penyebab terjadinya ketimpangan pendapatan. Faktor-faktor tersebut adalah[21]:

a. Usia, pekerja muda biasanya masih terbatas keterampilan dan pengalamannya. Produk fisik marjinal mereka lebih rendah daripada rata-rata produk fisik marjinal yang dihasilkan oleh para pekerja yang lebih berumur dan berpengalaman.
b. Karakteristik bawaan, besarnya pendapatan kalangan tertentu besarnya sangat ditentukan oleh karakteristik bawaan mereka. Sejauh mana besar kecilnya pendapatan dihubungkan dengan karakteristik bawaan masih diperdebatkan, apalagi keberhasilan seseorang seringkali dipengaruhi oleh kondisi lingkungan dan masyarakatnya.
c. Keberanian mengambil resiko, mereka yang bekerja di lingkungan kerja yang berbahaya biasanya memperoleh pendapatan lebih besar. Cetaris Paribus, siapapun yang berani mempertaruhkan nyawanya dibidang kerja akan mendapatkan imbalan lebih besar.
d. Ketidapastian dan variasi pendapatan. Bidang-bidang kerja yang hasilnya serba tidak pasti, misalnya bidang kerja pemasaran, mengandung resiko yang lebih besar. Mereka yang menekuni bidang itu dan berhasil, akan menuntut dan menerima pendapatan yang lebih besar, melebihi mereka yang bekerja di

[21] Miller, K. 2009, Organizational Communication: Approaches and Processes, 6th edition, Belmont, CA, Wadsworth Publishing Company.

bidang-bidang yang lebih aman.

e. Bobot latihan, bila karakteristik bawaan dianggap sama atau diabaikan, maka mereka yang mempunyai bobot latihan yang lebih tinggi pasti akan memperoleh pendapatan yang lebih besar.
f. Kekayaan warisan, Mereka yang memiliki kekayaan warisan, atau lahir di lingkungan keluarga kaya akan lebih mampu memperoleh pendapatan daripada mereka yang tidak memiliki warisan, sekalipun kemampuan dan pendidikan mereka setara.
g. Ketidaksempurnaan pasar, monopoli, monopsoni, kebijakan sepihak serikat buruh, penetapan tingkat upah minimun oleh pemerintah, ketentuan syaratsyarat lisensi, sertifikat dan sebagainya, semuanya turut melibatkan perbedaanperbedaan pendapatan dikalangan kelas-kelas pekerja,
h. Diskriminasi, di pasar tenaga kerja sering terjadi diskriminasi ras, agama, atau jenis kelamin dan itu semua merupakan penyebab variasi tingkat pendapatan.

2.3.3 Jenis Pendapatan

Kondisi seseorang dapat diukur dengan menggunakan konsep pendapatan yang menunjukkan jumlah seluruh uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu. Apabila pendapatan seseorang meningkat, sementara harga-harga barang atau jasa tetap (tidak mengalami kenaikan), maka orang tersebut akan lebih mampu membeli barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhannya, yang berarti tingkat kesejahteraannya meningkat pula.[22] Secara

[22] Zainul Arifin et al., *Pengaruh Sertifikasi Guru Terhadap Perubahan Gaya Hidup Guru Mts Se-Kkmts (Kelompok Kerja Madrasah Tsanawiyah) Wonorejo Pasuruan Pengaruh*

garis besar pendapatan digolongkan menjadi tiga golongan antara lain:

1) Gaji atau Upah.

   Gaji atau upah merupakan imbalan yang diperoleh setelah orang tersebut melakukan pekerjaan untuk orang lain yang diberikan dalam waktu satu hari, satu minggu maupun satu bulan. Upah merupakan salah satu kompenen penting di dalam dunia ketenagakerjaan karena upah bersentuhan langsung dengan kesejahteraan para pekerja. Pekerja akan menjadi sejahtera apabila upah yang diberikan dapat mencukupi kebutuhan.

2) Pendapatan dari usaha sendiri

   Merupakan nilai total dari hasil produksi yang dikurangi dengan biaya-biaya yang dibayar dan usaha ini merupakan usaha milik sendiri atau keluarga dan tenaga kerja berasal dari anggota keluarga sendiri, nilai sewa capital milik sendiri dan semua biaya ini biasanya tidak diperhitungkan.

3) Pendapatan dari usaha lain.

   Merupakan pendapatan yang diperoleh tanpa mencurahkan tenaga kerja dan ini biasanya merupakan pendapatan sampingan antara lain yaitu pendapatan dari hasil menyewakan asset yang dimiliki seperti rumah, ternak dan barang lain, sumbangan dari pihak lain, dan pendapatan dari pensiun.

2.3.4 Penggolongan Pendapatan

Pendapatan yang diukur dari seorang konsumen biasanya bukan hanya pendapatan yang di terima oleh semua anggota keluarga dimana konsumen

berada. Daya beli sebuah rumah tangga bukan hanya ditentukan oleh pendapatan dari satu orang (misalnya ayah saja), tetapi dari seluruh anggota rumah tangga yang bekerja. Daya beli dari sebuah rumah tangga akan ditentukan oleh total jumlah pendapatan dari semua anggota rumah tangga tersebut.[23]

Berdasarkan penggologannya, Badan Pusat Statistik membedakan pendapatan menjadi empat golongan yaitu:

1. Golongan pendapatan sangat tinggi adalah jika pendapatan rata-rata lebih dari Rp. 3.500.000 per bulan.
2. Golongan pendapatan tinggi adalah jika pendapatan rata-rata adalah antara Rp. 2.500.000 s/d Rp. 3.500.000 per bulan
3. Golongan pendapatan sedang adalah jika pendapatan rata-rata adalah antara Rp. 1.500.000 s/d Rp. 2.500.000 per bulan.
4. Golongan pendapatan rendah adalah jika pendapatan rata-rata adalah Rp. 1.500.000 per bulan.

Gaji PNS dibedakan ke dalam beberapa golongan, berdasarkan status PNS. Ini berarti, ada kemungkinan setiap PNS memiliki pendapatan yang berbeda. Untuk gaji pokok PNS telah diatur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 15 Tahun 2019, yaitu sebagai berikut:

1. PNS Golongan I

   PNS Golongan I merupakan PNS dengan kriteria lulusan SD hingga SMP, terbagi menjadi 4 golongan yaitu:

   a. Golongan I A masa kerja 0 sampai 26 tahun dengan gaji per bulan Rp. 1.560.800 – Rp. 2.335.800.
   b. Golongan I B masa kerja 3 sampai 27 tahun dengan gaji Rp1.704.500 – Rp. 2.474.900.
   c. Golongan I C masa kerja 3 sampai 27 tahun dengan gaji Rp. 1.776.600 – Rp2.557.500.
   d. Golongan I D masa kerja 3 sampai 27 tahun dengan gaji Rp1.851.800 - Rp2.686.500.

[23] AA.Anwar Prabu Mangkunegara, *Perilaku Konsumen* (BANDUNG: PT Refika Aditama, 2012).

2. PNS Golongan II

PNS Golongan II adalah PNS dengan kriteria lulusan SMA hingga D3. PNS golongan II juga terbagi 4, yaitu:

a. Golongan II A masa kerja 0 sampai 33 tahun dengan gaji Rp2.022.200 – Rp3.373.600.
b. Golongan II B masa kerja 3 – 33 tahun dengan gaji Rp2.208.400 – Rp3.516.300.
c. Golongan II C masa kerja 3 sampai 33 tahun dengan gaji bulanan Rp2.301.800 - Rp3.665.000.
d. Golongan II D masa kerja 3 sampai 33 tahun dengan gaji Rp2.399.200 – R/p3.820.000.

3. PNS Golongan III

PNS Golongan III adalah PNS dengan kriteria lulusan S1 hingga S3, dibagi menjadi 4 golongan dengan gaji berbeda-beda, yaitu:

a. Golongan III A masa kerja 0 sampai 32 tahun dengan gaji Rp2.579.400 – Rp4.236.400.
b. Golongan III B masa kerja 0 sampai 32 tahun dengan gaji Rp2.688.500 – Rp4.415.600.
c. Golongan III C masa kerja 0 sampai 32 tahun dengan gaji Rp2.802.300 – Rp4.602.400.
d. Golongan III D masa kerja 0 sampai 32 tahun dengan gaji Rp2.920.800 – Rp4.797.000.

4. PNS Golongan IV

PNS Golongan IV dikelompokkan ke dalam 5 golongan yaitu

a. Golongan IV A masa kerja 0 sampai 32 tahun dengan gaji Rp3.044.300 – Rp5.000.000.
b. Golongan IV B masa kerja 0 sampai 32 tahun dengan gaji Rp3.173.100 – Rp5.211.500.
c. Golongan IV C masa kerja 0 sampai 32 tahun dengan gaji Rp3.307.300 – Rp5.431.900.
d. Golongan IV D masa kerja 0 sampai 32 tahun dengan gaji Rp3.447.200 – Rp5.661.700.
e. Dan Golongan IV E masa kerja 0 sampai 32 tahun dengan gaji bulanan Rp3.593.100 – Rp5.901.200.

PNS Kementerian Agama, selain mendapatkan pendapatan tetap berupa gaji induk juga mendapatkan tunjangan kinerja sebagaimana diatur dalam PMA

No 11 tahun 2019 yang mengatakan bahwa Tunjangan Kinerja adalah tunjangan yang diberikan kepada pegawai di Lingkungan Kementerian Agama yang pelaksanaannya sesuai dengan Peraturan Presiden Nomor 130 Tahun 2018 tentang Tunjangan Kinerja di Lingkungan Kementerian Agama.

Besaran tunjangan kinerja yang diterima oleh ASN dilingkungan Kementerian Agama berdasarkan PMA nomor 11 tahun 2019 dapat dilihat pada table berikut:

Tabel 2.1

Tunjangan Kinerja ASN Lingkungan KanKemenag

Tahun 2019

No	Kelas Jabatan	Tukin (Jabatan Per Kelas) (Rp)
1	13	8.562.000
2	12	7.271.000
3	11	5.183.000
4	10	4.551.000
5	9	3.781.000
6	8	3.319.000
7	7	2.928.000
8	6	2.702.000
9	5	2.493.000
10	4	2.350.000
11	3	2.216.000
12	2	2.085.000
13	1	1.968.000

Sumber : PMA Nomor 11 Tahun 2019

2.3.5 Indikator Pendapatan

Menurut Bramastuti indikator pendapatan dapat dibedakan antara lain:

a. Penghasilan yang diterima perbulan

b. Pekerjaan

c. Biaya anggaran sekolah

d. Beban keluarga yang ditanggung

2.4 Kontrol diri

2.4.1 Pengertian Kontrol diri

Kontrol diri merupakan kemampuan yang dimiliki seseorang untuk menyusun, membimbing, mengatur, serta memberikan arahan untuk berperilaku positif. Kontrol diri dapat digunakan oleh individu untuk membantu mengembangkan potensi dalam menjalani proses yang ada dalam kehidupan, termasuk untuk menghadapi kondisi yang sedang terjadi di lingkungan sekitar. Menurut para ahli, kontrol diri merupakan suatu pertahanan yang akan mencegah seseorang untuk menanggung efek negatif psikologi yang didapatkan dari lingkungannya.[24] Averill menyebut kontrol diri dengan sebutan kontrol personal (personal control), yaitu kemampuan individu dalam mengontrol perilakunya (*behavior control*), mengatur apa yang ia rasakan berdasarkan pada pengalaman yang tidak diinginkan, atau kontrol kognitif (*cognitive control*), serta kemampuan dalam mengontrol keputusan (*decesional control*).[25] Ia mengemukakan bahwa kontrol diri merupakan kemampuan dalam diri setiap individu yang dapat membawanya untuk tidak melakukan tindakan-tindakan yang dihasilkan dari pemikiran impulsif. Artinya, kontrol diri merupakan suatu pembatas yang dimiliki oleh individu yang letaknya berada di antara akan

[24] M. Nur Ghufron dan Rini Riswanati S, *Teori-Teori Psikologi* (Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2016).

[25] M. Nur Ghufron dan Rini Riswanati S.

dilakukan atau tidaknya suatu tindakan. Kontrol diri berperan sangat penting bagi individu dalam proses pengambilan keputusan. Individu dengan kontrol diri yang baik akan dengan mudah memutuskan tindakan-tindakan yang tepat dan cenderung tidak melakukan hal-hal yang tidak rasional.

Dalam agama Islam, kontrol diri diistilahkan dengan *mujahadah an nafs*. Kontrol diri sama dengan pengendalian menghadapi hawa nafsu, emosi, dan hal lain yang nantinya berdampak buruk.

Sementara itu dalam Al-qura'an surah Al Isra ayat 29, Allah telah menjelaskan bagaimana semestinya seorang muslim dalam berkonsumsi:

وَلَا تَجْعَلْ يَدَكَ مَغْلُولَةً إِلَىٰ عُنُقِكَ وَلَا تَبْسُطْهَا كُلَّ ٱلْبَسْطِ فَتَقْعُدَ مَلُومًا مَّحْسُورًا

"*Dan janganlah kamu jadikan tanganmu terbelenggu pada lehermu dan janganlah kamu terlalu mengulurkannya karena itu kamu menjadi tercela dan menyesal*." (Q.S Al Isra :29)

Dalam ayat diatas dijelaskan bahwa kata يَدَكَ مَغْلُولَةً yang artinya tanganmu terbelenggu, ini merupakan simbol dari kekikiran atau kebakhilan. Sedangkan kata وَلَا تَبْسُطْهَا yang artinya Dan jangan pula terlalu mengulurkan karena itu merupakan simbol dari perilaku konsumtif atau *Israf*. Diantara *bakhil* dan *Israf* adalah *Iqtishad'* diterjemahkan menjadi ekonomi. *Al iqtishad al Islamy* berarti ekonomi Islam. Akar kata *iqtishad* adalah *qashada-yaqshudu-qashdan. Qashdu* bermakna *al wasthu baina al tharfaini* berarti pertengahan antara dua sisi; tidak berlebihan dan

tidak abai, tidak kikir dan tidak boros.

2.4.2 Indikator Kontrol diri

Menurut Averill, indikator dalam kontrol diri, yaitu:

1) Mengontrol perilaku (behavior control)

Kontrol perilaku merupakan kemampuan yang dimiliki seseorang dalam merubah atau memodifikasi keadaan yang membuatnya merasa tidak senang. Adapun kemampuan seseorang dalam mengontrol perilaku dapat dibedakan menjadi dua komponen, yaitu:

a) Kemampuan mengatur pelaksanaan (*regulated administration*)

Kemampuan mengatur pelaksanaan merupakan kemampuan yang dimiliki seseorang dalam menentukan siapa yang akan mengendalikan situasi yang sedang ia hadapi.

b) Kemampuan mengatur stimulus (*stimulus modifiability*)

Kemampuan mengatur stimulus atau dorongan dalam diri merupakan kemampuan yang dimiliki seseorang untuk dapat mengetahui bagaimana serta kapan suatu dorongan yang tidak dikehendakinya harus dihadapi. Adapun cara yang digunakan dapat berupa pencegahan atau menjauhi hal-hal yang dapat memicu timbulnya stimulus atau dorongan tersebut, memaksa menghentikan dorongan yang ada, serta sebisa mungkin membatasi intensitasnya.

2) Mengontrol kognitif *(cognitive control*)

Mengontrol kognitif (psikologis) merupakan kemampuan yang dimiliki seseorang untuk mengurangi tekanan yang dirasakannya ketika menghadapi keadaan yang tidak diinginkan. Mengontrol kognitif dibedakan atas dua komponen, yaitu:

a) Kemampuan untuk memperoleh informasi (*information again*)

Berbagai informasi yang telah dimiliki individu akan menjadi sebuah petunjuk atau pedoman dalam memberikan penilaian terhadap suatu objek.[26]

b) Kemampuan melakukan penilaian (apraisal)

Individu dapat melakukan suatu penilaian subjektif terhadap suatu objek melalui penafsiran dari hal-hal positif yang ia ketahui dari objek tersebut.

3) Mengontrol keputusan (*dececional control*)

Kontrol keputusan merupakan kemampuan yang dimiliki oleh individu dalam memilih suatu tujuan di antara beberapa alternatif yang ada. Keputusan yang baik akan didapatkan ketika individu berada dalam suatu kebebasan dalam mempertimbangkan pilihan tanpa adanya unsur paksaan maupun tekanan.[27]

2.4.3 Faktor-faktor Kontrol diri

Faktor-faktor yang mempengaruhi kontrol diri menurut Averill antara lain:

[26] Syamsul Bachri Thalib, *Psikologi Pendidikan Berbasis Analisis Empiris Aplikatif* (Jakarta: Pernada Media Group, 2010).

[27] Thalib.

1) Faktor Internal

Faktor internal yang mempengaruhi kontrol diri adalah kondisi emosi yang ada dalam diri individu, kemampuan kognitif, kepribadian, minat, dan usia.

2) Faktor Eksternal

Faktor eksternal yang mempengaruhi kontrol diri adalah lingkungan. Lingkungan keluarga, serta lingkungan masyarakat merupakan dua lingkungan yang dapat mempengaruhi kontrol diri yang berasal dari luar.

Kontrol diri (pengendalian diri) dalam Islam disebut dengan istilah mujahadah an-nafs. Secara istilah, mujahadah an-nafs merupakan upaya menahan diri dari ketamakan dan keserakahan serta perilaku tercela lainnya yang mengakibatkan kerugian bagi diri sendiri maupun orang lain. Adapun di dalam Islam, sarana untuk meningkatkan kontrol diri yang sesuai dengan sunnah nabi dapat dilakukan dengan melakukan puasa. Hal ini berdasarkan pada hadits Rasulullah SAW. yang artinya:

> *"Wahai golongan pemuda! Barang siapa dari antaramu mampu menikah, hendaklah dia menikah, karena yang demikian itu amat menundukkan pemandangan dan amat memelihara kehormatan, tetapi barang siapa tidak mampu, maka hendaklah dia puasa, karena (puasa) itu menahan nafsu baginya." (HR. Bukhari)*

Demikian telah jelas bahwa manusia memerlukan kemampuan pengendalian diri yang baik guna menjaganya dari perilaku yang terlarang, termasuk ketika akan melakukan tindakan *israf* dan *tabzir*. Diriwayatkan dari Abu Hurairah RA. bahwa Rasulullah SAW bersabda:

> *"Orang yang perkasa bukanlah orang yang menang dalam perkelahian,*

tetapi orang yang perkasa adalah orang yang mengendalikan dirinya ketika marah." (HR. Bukhari dan Muslim)

2.5 Kajian Terdahulu

Hasil temuan penelitian tersebut dapat diringkas dan dapat dilihat pada Tabel 2.2 berikut:

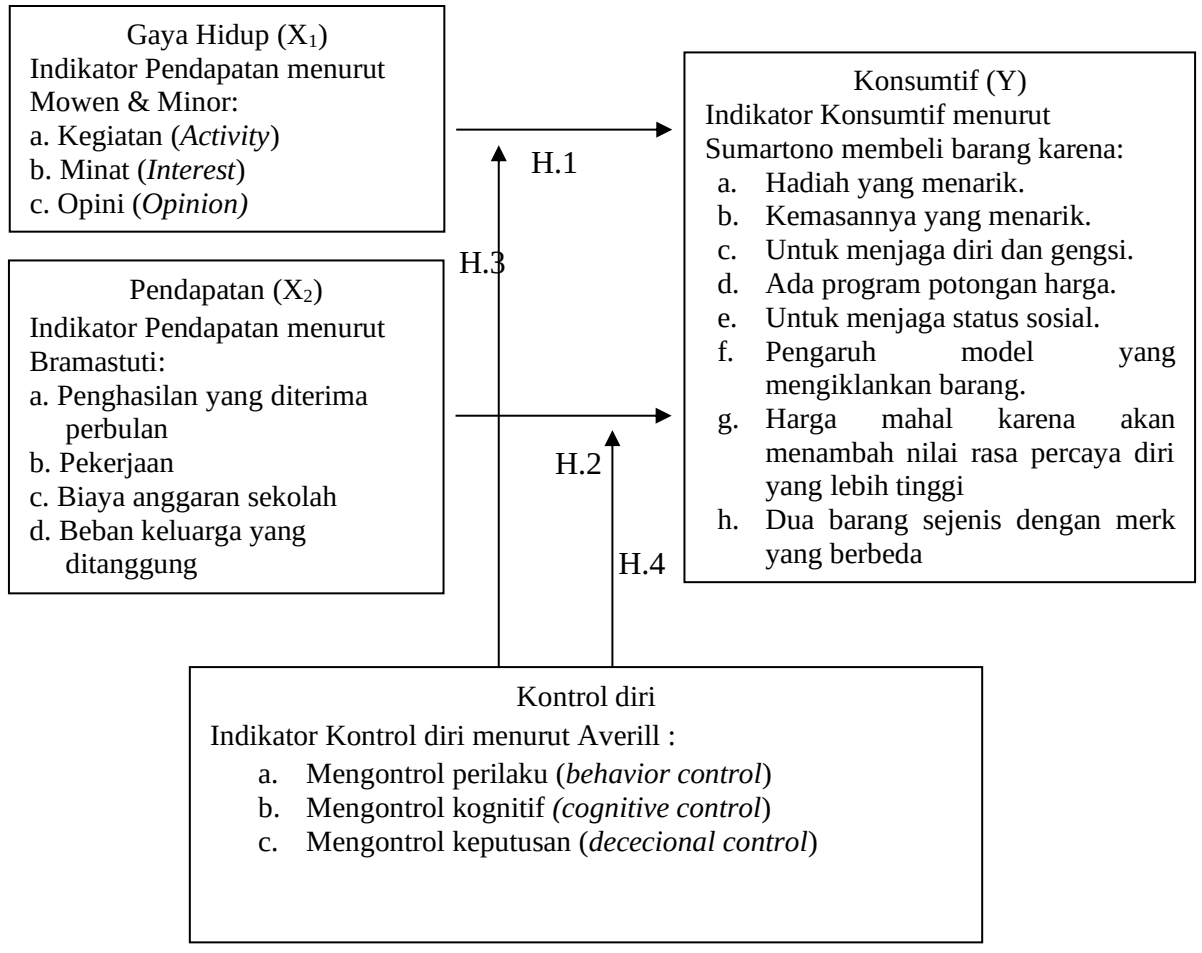
Tabel 2.2
Hasil Temuan Penelitian Terdahulu

Peneliti dan Tahun	Fokus Kajian	Hasil
Fadhli, Khotim Himmah, Shoviatur Rohmatul Taqiyuddin, Akhmad, Septia S.M	Analisis Perubahan Pola Konsumsi Masyarakat Penerima Bantuan Sosial Pada Masa Pandemi Covid-19	secara parsial pendapatan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap perubahan pola konsumsi masyarakat penerima bantuan sosial pada masa pandemi covid-19
Ikhwani Ratna, dan Hidayati Nasrah	Pengaruh Tingkat Pendapatan Terhadap Perilaku Konsumtif	tingkat pendapatan berpengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif
Indrianawati, Entika	Pengaruh Tingkat Pendapatan Dan Pengetahuan Ekonomi Terhadap Tingkat Konsumsi Mahasiswa Program Pascasarjana Universitas Negeri Surabaya	tingkat pendapatan berpengaruh signifikan terhadap tingkat konsumsi mahasiswa
Dhea Raudyatuz Zahra dan Panji Anoraga	Pengaruh Gaya Hidup, Literasi Keuangan, dan Demografi Sosial Terhadap Perilaku Konsumtif	Terdapat pengaruh positif variabel gaya hidup terhadap perilaku konsumtif mahasiswa
Liana Sein Ritonga dan Rosatyani Puspita Adiati	Pengaruh Gaya Hidup Hedonis dan Self-Esteem terhadap Perilaku Konsumtif pada Remaja di Surabaya	terdapat pengaruh positif signifikan antara gaya hidup terhadap perilaku konsumtif
Yarian Alamanda	Pengaruh Harga Diri dan Gaya Hidup Terhadap Perilaku Konsumtif	Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara gaya hidup terhadap perilaku konsumtif
Hermin Nainggolan	Pengaruh Literasi Keuangan, Kontrol Diri, Dan Penggunaan E-Money Terhadap Perilaku Konsumtif Pekerja Produksi Pt Pertamina Balikpapan	Terdapat pengaruh negatif antara Kontrol diri terhadap perilaku konsumtif
Husnia Annafila dan Luthfiatuz Zuhroh	Pengaruh Kontrol Diri Terhadap Perilaku Konsumtif pada	Kontrol diri berpengaruh negatif terhadap perilaku konsumtif

	Mahasiswa Universitas Islam Raden rahmat Malang	
Lubis et al	Pengaruh antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif siswa SMKN 2 Binjai	Kontrol diri berpengaruh negatif dan signifikan terhadap perilaku konsumtif
Rika Aulia Sari	Pengaruh Gaya Hidup Brand Minded dan Kontrol Diri Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Dewasa Awal	Terdapat pengaruh negative kontrol diri terhadap perilaku konsumtif

2.6 Kerangka Pemikiran

Penelitian ini mencoba untuk melihat bagaimana pengaruh dari gaya hidup dan pendapatan terhadap perilaku konsumtif dengan moderasi faktor Kontrol diri. Berikut model penelitian ini dapat dilihat pada gambar 2.1 sebagai berikut:



Gambar 2.1
Model Desain Penelitian
Sumber : diperluas dari teori dan riset yang ada

2.7 Hipotesis

Hipotesis merupakan proposisi yang akan diuji keberlakuannya, atau merupakan suatu jawaban sementara atas pertanyaan penelitian. Hipotesis juga dapat didefinisikan sebagai jawaban sementara yang kebenarannya masih harus diuji atau rangkuman simpulan teoritis yang diperoleh dari tinjauan pustaka. Karena sifatnya masih semnetara, maka perlu dibuktikan kebenarannya melalui suatu pengujian atau test yang disebut tes hipotesis.

Berdasarkan uraian identifikasi masalah dan kerangka pemikiran yang telah dikemukakan, maka penelitian ini mengambil hipotesis atau dugaan sementara, yaitu :

H_1 : Gaya Hidup berpengaruh terhadap perilaku konsumtif.

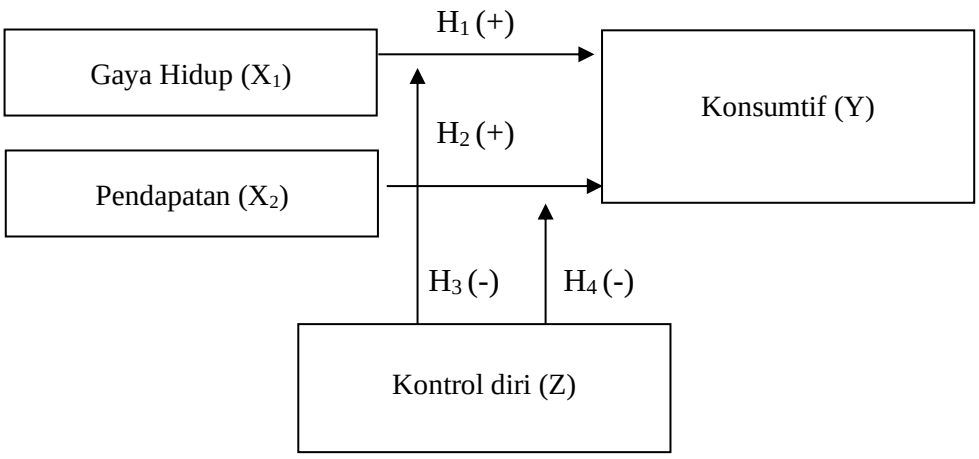
H_2 : Pendapatan berpengaruh terhadap perilaku konsumtif.

H_3 : Kontrol Diri memoderasi Gaya Hidup terhadap perilaku konsumtif.

H_4 : Kontrol Diri memoderasi Pendapatan terhadap perilaku konsumtif.

2.8 Model Penelitian Empiris

Berdasarkan hipotesis yang telah diuraikan di atas, maka model penelitian empiris adalah :



Gambar 2.2
Model Penelitian Empiris
Sumber : diperluas dari teori dan riset yang ada

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini termasuk pada penelitian kuantitatif dengan jenis penelitian survei (*survey research).* Dikatakan berjenis penelitian survei sebab penelitian yang dilaksanakan dengan cara survei, baik langsung terjun kelapangan maupun dengan cara membagikan kuisioner atau angket.[1]

3.2 Lokasi dan waktu penelitian

Untuk memperoleh data dalam permasalahan yang dikaji, dalam pelaksanaan penelitian ini nantinya akan dilakukan pada PNS Kantor Kementerian Agama Kab. Pasaman. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Oktober 2022.

3.3 Jenis dan Sumber Data

3.3.1 Jenis Data

Data yang digunakan di dalam penelitian ini, yaitu data kuantitatif. Data kuantitatif dalam penelitian ini dilakukan dengan mengumpulkan data yang berupa angka atau data yang berupa kata-kata atau kalimat yang dikonversi menjadi data yang berbentuk angka. Data yang berupa angka tersebut kemudian

[1] Yatim Riyanto, *Metodologi Penelitian* (Surabaya: SIC, 2001).

diolah dan dianalisis untuk mendapatkan suatu informasi ilmiah dibalik angka-angka tersebut.

Penelitian kuantitatif yang dilakukan berupa penelitian survei, yaitu tipe penelitian dengan menggunakan kuesioner atau angket sebagai sumber data utama. Dalam penelitian survei, responden diminta untuk memberikan jawaban singkat yang sudah tertulis di dalam kuesioner atau angket. Kemudian jawaban dari keseluruh responden tersebut diolah menggunakan tekhnik analisis kuantitatif tertentu.[2]

3.3.2 Sumber Data

Terdapat dua jenis sumber data yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu:

a. Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh peneliti secara langsung dari sumber penelitian. Data primer dapat diperoleh dengan wawancara dan kuesioner. Dalam penelitian ini, data yang akan diambil adalah data yang diperoleh dari responden terhadap variabel-variabel penelitian.

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung yang berasal dari berbagai sumber.

---

[2] Nanang Martono, *Metode Penelitian Kuantitatif* (Jakarta: Pt Raja Grafindo Persada, 2014).

3.4 Populasi dan Sampel Penelitian

3.4.1 Populasi

Populasi merupakan gabungan dari seluruh elemen yang berbentuk peristiwa, hal, atau orang yang memiliki karakteristik yang serupa yang menjadi pusat perhatian seorang peneliti, karena itu dipandang sebagai sebuah semesta penelitian. Populasi target penelitian ini adalah PNS Pada Kantor Kementerian Agama Kab. Pasaman.

3.4.2 Sampel

Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah *total sampling*. *Total sampling* adalah teknik pengambilan sampel dimana jumlah sampel sama dengan populasi. Alasan mengambil total sampling karena menurut Sugiyono jumlah populasi yang kurang dari 100 seluruh populasi dijadikan sampel penelitian semuanya.[3] Sampel yang diambil dari penelitian ini adalah 49 orang.

3.5 Variabel Penelitian dan Definisi Operasional

3.5.1 Variabel Penelitian

[3] Sugiyono, *Metode Penelitian Kunatitatif Kualitatif Dan R&D* (BANDUNG: Alfabeta, 2008).

Variabel penelitian adalah suatu atribut atau sifat dari orang. Obyek atau kegiatan yang dimiliki variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya. Penelitian ini menggunakan tiga variabel, yaitu:

a. Variabel dependen

Variabel dependen adalah variabel yang menjadi pusat perhatian peneliti. Dengan mengenali variabel dependen yang digunakan dalam model penelitian, maka hakikat dari sebuah masalah dapat terlohat. Berdasarkan judul penelitian, maka yang menjadi variabel dependen adalah "Perilaku Konsumtif" (Y)

b. Variabel independen

Variabel independen adalah variabel yang mempengaruhi variabel dependen, baik yang berpengaruh positif maupun negatif. Berdasarkan judul penelitian, maka yang menjadi variabel independen adalah "Gaya Hidup" (X_1) dan "Pendapatan" (X_2).

c. Variabel Moderasi

Variabel moderator adalah variabel independen yang dapat memperkuat atau memperlemah hubungan antara variabel independen terhadap variabel dependen. Berdasarkan judul penelitian, maka yang menjadi variabel moderator adalah faktor "Kontrol diri*"* (Z).

3.5.2 Definisi operasional

Definisi operasional variabel adalah definisi yang diberikan kepada suatu variabel dengan memberi arti atau menspesifikasikan kegiatan atau membenarkan suat operasional yang diperlukan guna mengukur variabel tersebut.

a. Variabel Gaya Hidup (X_1)

Gaya hidup merupakan sesuatu bentuk penggambaran tentang tingkah laku, pola dan cara hidup yang ditunjukkan dengan berbagai kegiatan dari orang tersebut dalam kaitannya maka seseorang akan mengikuti minat dan juga ketertarikan terhadap apa yang dipikirkannya, berupaya juga untuk membedakan dengan yang dimiliki orang lain.

a. Variabel Pendapatan (X_2)

Pendapatan (revenue) adalah sebagai total penerimaan yang diperoleh pada periode tertentu. Pendapatan dapat diartikan sebagai jumlah penghasilan yang diperoleh dari jasa – jasa kegiatan yang dilakukan yang diserahkan pada suatu waktu terentu atau pendapatan dapat juga diperoleh dari harta kekayaan dengan kata lain, pendapatan adalah hasil berupa uang atau material lainnya.

b. Variabel Kontrol diri

Kontrol diri merupakan kemampuan yang dimiliki seseorang untuk membimbing tingkah lakunya, menekan atau menghalangi impuls-impuls atau tingkah laku impulsif.

c. Variabel Perilaku Konsumtif

Perilaku konsumtif adalah perilaku individu yang tidak dapat menahan keinginannya untuk membeli barang yang tidak dibutuhkan tanpa melihat fungsi utama dari barang tersebut.

3.6 Instrumen Penelitian

Instrumen yang akan digunakan dalam penelitian ini berupa angket (kuesioner). Angket atau kuesioner merupakan suatu alat pengumpul data yang berisi sejumlah pertanyaan tertulis yang digunakan untuk memperoleh informasi dari responden dalam arti laporan tentang pribadinya atau hal-hal tentang yang ingin diketahui.

Jadi, dalam penelitian ini akan menggunakan instrumen angket (kuesioner) untuk mengumpulkan data tingkat pendapatan, faktor Kontrol diri dan perilaku konsumtif.

3.7 Teknik Pengumpulan Data

Data dalam penelitian ini dikumpulkan dengan metode kuesioner. Kuesioner merupakan daftar pertanyaan tertulis yang telah dibuat sebelumnya yang akan dijawab oleh responden, dan biasanya dalam alternatif yang didefinisikan dengan jelas. Pada penelitian ini kuesioner diberikan kepada 49 ASN.

3.8 Teknik Analisis Data

3.8.1 Uji alat ukur

a. Uji validitas

Azwar Saefudin mengatakan, uji Validitas dilakukan untuk melihat sejauh mana ketepatan dan kecermatan alat ukur dalam melakukan fungsi ukurnya.[4]

Uji validitas dalam penelitian ini menggunakan program SPSS. Lebih lanjut Sugiyono menerangkan bahwa, menilai kevalidan masing-masing butir pertanyaan dapat dilihat dari nilai *Corrected item-Total Correlation* masing-masing butir pertanyaan. Suatu butir pertanyaan dikatakan valid jika nilai r-hitung yang merupakan nilai dari *Corrected item-Total Correlation* > 0,30.[5]

b. Uji Relibilitas

Reliabilitas adalah sejauh mana hasil pengukuran dengan menggunakan objek yang sama, akan menghasilkan data yang sama. Pengujian reliabilitas dilakukan terhadap butir pernyataan yang termasuk dalam kategori valid. Pengujian reliabilitas dilakukan dengan cara menguji coba instrumen sekali saja, kemudian dianalisis dengan menggunakan metode *alphacronbach*. Kuesioner dikatakan handal apabila koefisien reliabilitas bernilai positif dan lebih besar dari pada 0,70.[6]. Pada penelitian ini akan dilakukan perhitungan dengan bantuan program SPSS versi 20.

c. Analisa Deskriptif

Analisis deskriptif adalah bagian dari statistik yang digunakan untuk menggambarkan atau mendeskripsikan data tanpa bermaksud megeneralisir atau

---

[4] Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2005).
[5] Sugiyono, *Metode Penelitian Kunatitatif Kualitatif Dan R&D*.
[6] Sugiyono.

membuat kesimpulan tapi hanya menjelaskan kelompok data itu saja.

Analisis ini bermaksud untuk menggambarkan karakteristik masing-masing variabel penelitian. Proses pengolahan data yang didapat dari responden yaitu dinilai dengan memberikan skor, setelah pemberian skor kemudian data tersebut diolah dengan menggunakan rumus persentase, sebagai berikut :

$$P = \frac{\text{Frekuensi}}{\text{Jumlah Responden}} \text{ x } 100\ \%$$

Dimana :

P = Persentase hasil yang diperoleh

F = Frekuensi hasil yang diperoleh

N = Jumlah responden yang dijadikan sampel

100 = Angka tetap persentase

Untuk mendapatkan rata-rata skor masing-masing indikator dalam pernyataan-pernyataan yang terdapat dalam kuesioner dipakai rumus sebagai berikut :

$$\text{Rata-rata skor} = \frac{\Sigma fi \ x \ Wo}{\Sigma f}$$

Dimana:

Σfi = Total frekuensi ke i

Wo = bobot

Σf = total frekuensi

Sedangkan untuk mencari tingkat pencapaian jawaban responden digunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{TCR} = \frac{\text{Rata-rata Skor}}{5} \text{ x } 100$$

Untuk mengambil kesimpulan dari hasil analisis deskriptif digunakan Tingkat Capaian Responden. Kriteria nilai Tingkat Capaian Responden

dikembangkan dari teori Arikuntoro sehingga dapat diklasifikasikan sebagai berikut:[7]

Persentase pencapaian kriteria:

90% - 100% : sangat baik

80% - 89,99% : baik

65% - 79,99% : cukup baik

55% - 64,99% : kurang baik

0% - 54,99% : tidak baik

d. Uji Asumsi klasik

Untuk menggunakan regresi linear sebagai alat analisis perlu dilakukan uji persyaratan terlebih dahulu. Beberapa persyaratan yang perlu diuji sebelumnya antara lain berupa uji multikolinieritas, uji heterokedastisitas, dan uji normalitas. Uji asumsi klasik mutlak diperlakukan untuk mendeteksi permasalahan secara statistik yang dapat mengganggu model sehingga dapat menyesatkan kesimpulan yang diambil dari persamaan.

1) Uji Multikolinieritas

Menurut Muhammad Nisfiannoor uji multikolinieritas dilakukan untuk mengetahui apakah ada korelasi antarvariabel independen pada model regresi. Jika terjadi korelasi maka terdapat masalah multikolinieritas yang

[7] S Arikuntoro, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta: Rineka Cipta, 2002).

harus diatasi. Jika terdapat multikolinieritas maka koefisien regresi menjadi tidak tentu sehingga tingkat kesalahannya menjadi sangat besar dan biasanya ditandai dengan nilai koefisien determinasi yang sangat besar, tetapi pada pengujian koefisien regresi tidak ada ataupun jika ada sangat sedikit koefisien regresi yang signifikan.[8]

Menurut Imam Ghozali pengujian multikolinieritas dilakukan dengan menggunakan nilai VIF. Suatu variabel menunjukkan gejala multikolinieritas bisa dilihat dari nila VIF (*Variance Inflation Factor*) yang tinggi pada variabel-variabel bebas suatu model suatu model regresi. Cara mendeteksi terhadap adanya multikolinieritas dalam model regresi adala sebagai berikut:[9]

a) Besarnya *variable inflaction factor (*VIF) model regresi yang terdapat multikolinieritas yaitu VIF > 10.

b) Besarnya *variable inflaction factor (*VIF) model regresi yang bebas multikolinieritas yaitu VIF < 10.

2) Uji Hererokedastisitas

Ghozali menyatakan bahwa uji heteroskedastisitas digunakan untuk menguji apakah dalam regresi terjadi ketidaksamaan variasi dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain.Uji ini bertujuan untuk melakukan uji apakah pada sebuah model regresi terjadi ketidaknyamanan varian dari residual dalam satu pengamatan ke pengamatan lainnya. Apabila varian

[8] M Nisfiannoor, *Pendekatan Statistika Modern* (Jakarta: Salemba Huamanika, 2009).
[9] Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariete Dengan Program IBM SPSS 23* (Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2016).

berbeda, disebut heteroskedastisitas. Salah satu cara untuk mengetahui ada tidaknya heteroskedastisitas pada suatu model regresi linier berganda, yaitu dengan melihat grafik scatterplot atau dari nilai prediksi variabel terikat yaitu SRESID dengan residual error yaitu ZPRED. Apabila tidak terdapat pola tertentu dan tidak menyebar diatas maupun dibawah angka nol pada sumbu y, maka dapat disimpulkan tidak terjadi heteroskedastisitas. Untuk model penelitian yang baik adalah yang tidak terdapat heteroskedastisitas.[10]

3) Uji normalitas

Uji normalitas data sebaiknya dilakukan sebelum data diolah berdasarkan model-model penelitian. Uji normalitas ini bertujuan untuk mengetahui distribusi data dalam variabel yang akan digunakan dalam penelitian. Uji normalitas adalah untuk melihat apakah nilai residual terdistribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah memiliki nilai residual yang terdistribusi normal. Jadi, uji normalitas bukan dilakukan pada masing-masing variabel tetapi pada nilai residualnya.

Distribusi normal akan membentuk satu garis diagonal jika terdistribusi normal data adalah normal, maka garis menggambarkan data mengikuti garis diagonalnya atau dengan kata lain media grafik histogram dan grafik normal plot.

a) Jika data menyebar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogram menunjukkan pola distribusi normal maka model regresi memenuhi asumsi normalitas.

[10] Ghozali.

b) Jika data menyebar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogram tidak menunjukkan pola distribusi normal maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

3.8.2 Analisis regresi moderasi

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis regresi moderasi (*moderated regression analysis)* atau MRA. MRA merupakan aplikasi khusus regresi berganda linear dimana dalam persamaan regresinya mengandung unsur interaksi.[11] Uji ini digunakan untuk menguji pengaruh variabel independen (Pendapatan) terhadap variabel dependen (perilaku konsumtif) serta pengaruh variabel moderasi (*Kontrol diri)* terhadap hubungan variabel independen dan dependen, baik pengaruh tersebut adalah memperkuat ataupun memperlemah hubungan kedua variabel. Persamaan regresi tersebut dapat digambarkan sebagai berikut:

$$Y=\alpha + \beta_1 Xr_1 + e$$

$$Y=\alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 MH + \beta_3 MH + e$$

Keterangan:

α = Konstanta

Y = variabel dependen (pola konsumtif)

X_1 = variabel independen (pendapatan)

MH = variabel moderating (*Kontrol diri)*

$\beta_{1,2,3}$ = koefisien regresi

[11] L Liana, "Penggunaan MRA Dengan SPSS Untuk Menguji Pengaruh Variabel Moderating Terhadap Hubungan Antara Variabel Independen Dan Variabel Dependen," *Jurnal Teknologi Informatika DINAMIK* Volume XIV (2009): 90–97.

3.8.3 Penilaian *goodness of fit* model

Ketepatan fungsi regresi sampel dalam menaksir nilai aktual dapat dinilai *goodness of fit*-nya. Secara statistik setidaknya ini dapat di ukur dari nilai koefisien determinasi (R^2), nilai statistik F dan nilai statistik t. Perhitungan statistik disebut signifikan secara statistik apabila nilai uji statistiknya berada dalam daerah kritis (dimana dimana H_0 ditolak), sebaliknya disebut tidak signifikan bila nilai uji statistiknya berada dalam daerah dimana H_0 diterima.

3.8.4 Uji ketepatan model

a. Koefisien determinasi

Uji ini bertujuan untuk menentukan proporsi atau persentase total variasi dalam variabel dependen yang diterangkan oleh variabel independen secara bersama-sama. Analisis ini digunakan untuk mengetahui seberapa besar variabel-variabel bebas dapat menerangkan dengan baik variabel terikat. Dengan R^2 dalam *model summary* yang dihasilkan oleh program SPSS, dimana nilai koefisien determinasi ini terjadi antara 0 dan 1. Nilai koefisien determinasi adalah $0 < R^2 < 1$. Apabila nilai koefisien determinasi (R^2) semakin mendekati angka 1, maka model regresi dianggap semakin baik karena variabel independen yang dipakai dalam penelitian ini mampu menjelaskan variabel dependennya. Untuk mengevaluasi model regresi terbaik, penelitian ini berpatokan pada *Adjusted R Square* atau koefisien determinasi yang sudah disesuaikan karena apabila nilai R^2 akan menimbulkan suatu bias yang dapat meningkatkan R^2 jika

ada penambhan variabel independen. Berbeda dengan R^2, nilai *Adjusted R Square* tidak akan menimbulkan bias karena nilai R^2 dapat naik atau turun apabila sebuah variabel independen ditambahkan dalam model.

b. Uji F

Uji F bertujuan untuk mengetahui pengaruh dari variabel independen secara bersama-sama terhadap variabel dependen. Sebagai dasar pengambilan keputusan dapat digunakan kriteria pengujian:

1) Apabila F-hitung> F-tabel dan tingkat signifikasi < a (0,05) maka H_0 ditolak dan H_a diterima, berarti variabel independen secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel dependen.
2) Apabila F-hitung> F-tabel dan tingkat signifikasi > a (0,05) maka H_0 diterima dan H_a ditolak, berarti variabel independen secara bersama-sama tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.

c. Uji ketepatan parameter penduga (Uji t)

Uji ini digunakan untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen, apakah mempunyai pengaruh yang signifikan atau tidak. Penelitian ini dilakukan dengan melihat pada *coeficient* yang membandingkan *unstandarized coefficients B* dan *standard error of estimate* sehingga didapat hasil yang dinamakan t-hitung. Sebagai dasar pengambilan keputusan dapat digunakan kriteria pengujian sebagai berikut:

1) Apabila t-hitung > t-tabel dan tingkat signifikansi < α (0,05), maka variabel independen secara individual berpengaruh terhadap variabel dependen.
2) Apabila t-hitung < t-tabel dan tingkat signifikansi > α (0,05), maka variabel

independen secara individual tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Kantor Kementerian Agama Kabupaten Pasaman

4.1.1 Sejarah Berdirinya Kantor Kementerian Agama

Bangsa Indonesia adalah bangsa yang religius. Hal tersebut tercemin baik dalam kehidupan bermasyarakat maupun dalam kehidupan bernegara. Di lingkungan masyarakat dapat dilihat kegiatan keagamaan baik dalam bentuk ritual, maupun dalam bentuk sosial keagamaan. Semangat keagamaan tersebut, tercermin pula dalam kehidupan bernegara yang dapat dijumpai dalam dokumen-dokumen kenegaraan tentang falsafah negara Pancasila, UUD 1945 dan GBHN.

Kementerian Agama Republik Indonesia (disingkat Kemenag RI dahulu Departemen Agama Republik Indonesia, disingkat Depag RI) adalah kementerian dalam Pemerintahan Indonesia yang membidangi urusan agama. Kementerian Agama dipimpin oleh seorang Menteri Agama.

Pada tanggal 3 Januari ditetapkanlah sebagai hari berdirinya Kementerian Agama, tepatnya pada tanggal 3 Januari 1946 yang sampai sekarang diperingati sebagai Hari Amal Bhakti Kementerian Agama. Hari Amal Bhakti

(HAB) Kementerian Agama RI secara resmi ditetapkan dengan Penetapan Menteri Agama No 6 Tahun 1956 tanggal 1 Maret 1956.

Kantor kementerian Agama Kabupaten Pasaman adalah salah satu instansi vertikal yang berada ditingkat kabupaten yang terletak di kecamatan Lubuk Sikaping dan merupakan perpanjangan tangan Kantor Wilayah Kementerian Agama Propinsi Sumatera Barat, yang memiliki kewenangan menyelenggarakan sebagian tugas umum pemerintahan dan pembangunan dibidang agama ditingkat kabupaten dan bertanggung jawab kepada kepala Kantor Wilayah Kementerian Agama Propinsi Sumatera Barat, yang mengacu kepada 5 nilai budaya kerja yaitu: Integritas, Profesionalitas, Inovasi, Tanggung Jawab dan ketauladanan. Dalam menjalankan tugasnya, Kantor Kementerian Agama Kabupaten Pasaman dibagi kepada 7 Seksi, yaitu:

1. Sub Bagian Tata Usaha atau Umum

   Bertugas melakukan pelayanan teknis dan administrasi perencanaan, kepegawaian, keuangan, perlengkapan, ketatausahaan, dan rumah tangga kepada seluruh satuan organisasi yang berbeda dilingkungan Kantor Kementerian Agama Kabupaten Pasaman.

2. Seksi Pendidikan Agama Islam

   Bertugas melakukan pelayanan atau bimbingan dibidang kurikulum, ketenagaan dan kesiswaan, sarana, kelembagaan, serta supervisi pada SD, SMP, SMA, dan SMK.

3. Seksi Penyelenggaraan Haji dan Umrah

Bertugas melakukan pelayanan dan pembinaan dibidang penyuluhan Haji dan Umrah, bimbingan jamaah dan petugas, dokumen dan perjalanan Haji, perbekalan dan akomodasi haji.

4. Seksi Pendidikan Madrasah

   Bertugas melakukan pelayanan atau bimbingan dibidang kurikulum, ketenagaan dan kesiswaan, sarana, kelembagaan, serta supervisi pada Madrasah Ibtidaiyah, Tsanawiyah, dan Aliyah.

5. Seksi Pendidikan Keagamaan dan Pondok Pesantren

   Bertugas dibidang agama, pendidikan diniyah, salafiyah, kerjasama kelembagaan. Pengembangan pondok pesantren, santri, pelayanan pondok pesantren pada masyarakat.

6. Seksi Urusan Bimas Islam

   Bertugas memberikan pelayanan dan bimbingan dibidang kepenghuluan, keluarga sakinah, pangan halal, ibadah sosial serta pengembangan kemitraan umat islam.

7. Penyelenggara Urusan Zakat atau Wakaf

   Bertugas memberikan pembinaan lembaga, pemberdayaan zakat dan wakaf.

4.1.2 Visi dan Misi kantor Kementerian Agama

Visi dan Misi merupakan pedoman dan tolak ukur dalam menjalankan tugas untuk memberikan hasil yang terbaik bagi masyarakat. Dalam hal ini Visi dan Misi Kantor Kementerian Agama Kabupaten Pasaman Tahun 2020-2025 adalah sebagai berikut:

Visi :"Terwujudnya masyarakat Kabupaten Pasaman yang taat beragama, rukun, cerdas dan sejahtera lahir dan batin dalam rangka mewujudkan Indonesia yang berdaulat, mandiri, dan berkepribadian berlandaskan gotong royong"

Misi :

1. Meningkatkan pemahaman dan pengalaman ajaran agama.
2. Memantapkan kerukunan intra dan antar umat beragama.
3. Menyediakan pelayanan kehidupan beragama yang merata dan berkualitas.
4. Meningkatkan pemanfaatan dan kualitas pengelolaan potensi ekonomi keagamaan.
5. Mewujudkan penyelenggaraan ibadah haji dan umrah yang berkualitas dan akuntabel.
6. Meningkatkan akses dan kualitas pendidikan umum berciri agama, pendidikan agama pada satuan pendidikan umum, dan pendidikan keagamaan.
7. Mewujudkan tatakelola pemerintahan yang bersih, akuntabel, dan terpercaya.

4.1.3 Sruktur Organisasi



Gambar 4.1
Struktur Organisasi Kantor Kementerian Agama Kab. Pasaman

4.2 Deskriptif Umum Responden

Secara umum penelitian ini bertujuan untuk mendapatkan bukti empiris tentang Pengaruh Beban Kerja dan Lingkungan Kerja terhadap Kinerja ASN Kantor Kementerian Agama Kabupaten Pasaman. Sebelum dilakukan pengujian hipotesis terlebih dahulu dilakukan pengumpulan data primer yang dilaksanakan dengan menyebarkan kuesioner penelitian. Proses penyebaran koesioner dilakukan secara individual oleh peneliti. Jumlah kuesioner disebarkan berjumlah 45 lembar atau 100% kuesioner.

Setelah tahapan penyebaran koesioner dilakukan, tahapan kedua dari proses pengolahan data adalah melakukan pembuatan tabulasi data. Proses pengolahan data adalah melakukan pembuatan tabulasi data. Proses pengujian data secara statistik dilakukan dengan bantuan program SPSS 22. Berdasarkan hasil pengujian yang telah dilakukan diperoleh ringkasan hasil terlihat dari sub bab dibawah ini:

4.2.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat pada tabel 4.1 berikut ini :

Tabel 4.1
Karakteristik Responden Berdasarkan Gender

Jenis Kelamin	Jumlah Responden	Persentase (%)
Laki-laki	18	40
Perempuan	27	60
Total	45	100,0

Sumber : Hasil Pengolahan Data Kuesioner

Berdasarkan Tabel 4.1 diatas dapat diketahui bahwa pada Kantor Kementerian Agama Kabupaten Pasaman jumlah responden Laki-laki sebanyak 40 % atau sekitar 18 orang, sedangkan jumlah responden perempuan sebanyak 60 % atau sekitar 27 orang responden. Ini menunjukkan bahwa populasi yang dijadikan sampel penelitian responden perempuan lebih banyak dibandingkan dengan koresponden laki-laki.

4.2.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Karakteristik responden berdasarkan usia dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 4.2
Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Usia	Jumlah Responden	Persentase (%)
< 25 Tahun	0	0
25-35 Tahun	2	4,4
36-45 Tahun	11	24,4
45-55 Tahun	24	53,3
> 55 Tahun	8	17,8
Total	45	100,0

Sumber : Hasil Pengolahan Data Kuesioner

Berdasarkan tabel 4.2 diatas dapat diketahui bahwa pada kantor Kementerian Agama Kabupaten Pasaman responden didominasi dengan pegawai yang memiliki usia 45-55 tahun yaitu sebanyak 24 orang atau sekitar 53,3 %, sementara jumlah responden yang paling sedikit berdasarkan usia yaitu 25-35 tahun berjumlah 2 orang atau sekitar 4,4 %.

4.2.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Latar Belakang Pendidikan

Karakteristik responden berdasarkan Pendidikan dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.3
Karakteristik Responden Berdasarkan Latar Belakang Pendidikan

Pendidikan	Jumlah Responden	Persentase (%)
SLTA	5	10,9
Diploma	0	0
S.1	34	73,9
S.2	6	13,0
Total	45	100,0

Sumber : Hasil Pengolahan Data Kuesioner

Berdasarkan tabel 4.3 diatas, diketahui bahwa pada kantor Kementerian Agama Kabupaten Pasaman responden didominasi dengan pegawai yang memiliki latar belakang pendidikan S.1 yaitu sebanyak 34 orang atau sekitar 73,9 %, sementara jumlah responden yang paling sedikit berdasarkan latar belakang pendidikan yaitu SLTA sebanyak 5 orang atau sekitar 10,9 %.

4.2.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Masa Kerja

Karakteristik responden berdasarkan masa kerja dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel 4.4
Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Kerja

Usia	Jumlah Responden	Persentase (%)
< 1 Tahun	2	4,3
1-10 Tahun	1	2,1
11-20 Tahun	34	72,3
21-30 Tahun	3	6,4
> 31 Tahun	7	14,9
Total	47	100,0

Sumber : Hasil Pengolahan Data Kuesioner

Berdasarkan tabel 4.4 diatas, diketahui bahwa pada kantor Kementerian Agama Kabupaten Pasaman responden didominasi dengan pegawai yang memiliki lama bekerja 11-20 tahun yaitu sebanyak 34 orang atau sekitar 72,3 %, sementara jumlah responden yang paling sedikit berdasarkan lama bekerja yaitu 1-10 tahun sebanyak 1 orang atau sekitar 2,1 %.

4.2.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Status Kepegawaian

Karakteristik responden berdasarkan status kepegawaian dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel 4.5
Karakteristik Responden Berdasarkan Status Kepegawaian

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	CPNS	0	0	0	0
	PNS	45	100,0	100,0	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Sumber : Hasil Pengolahan Data SPSS

Berdasarkan tabel 4.5 diatas, diketahui bahwa tidak ada responden dengan status kepegawaian CPNS sementara responden dengan status kepegawaian PNS sebanyak 45 orang atau sekitar 100 %.

4.2.6 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan

Karakteristik responden berdasarkan pendapatan dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel 4.6

Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	< Rp. 4.000.000,-	0	0	0	0
	Rp. 4.000.000 - Rp. 8.000.000	27	60,0	60	60,0
	> Rp. 8.000.000	18	40,0	40	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Sumber : Hasil Pengolahan Data SPSS

Berdasarkan tabel 4.6 diatas, diketahui bahwa responden dengan pendapatan lebih dari Rp. 8.000.000,- sebanyak 18 Orang atau sekitar 40 %, pendapatan Rp 4.000.000 sampai Rp. 8.000.000,- sebanya 27 orang atau sekitar 60 %.

4.2 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas

4.2.1 Uji Validitas

Suatu kuesioner dikatakan *valid* jika pertanyaan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner terdebut. Uji validitas dilakukan dengan membandingkan nilai r-hitung (*correlated item total correlations)* dengan r-tabel. Jika nilai r-hitung > r-tabel dan bernilai positif maka pertanyaan tersebut dikatakan *valid.*

Tabel 4.7
Hasil Uji Validitas Variabel Perilaku Konsumtif (Y)

Item Pernyataan	*Corrected item-total correlation*	Cut off	Kesimpulan
Saya membeli produk dengan label "Beli 1 gratis 1"	0, 762	0,294	Valid
Saya membeli suatu barang bila terdapat hadiah dalam kemasannya.	0, 711	0,294	Valid
Saya membeli produk karena kemasannya menarik	0, 792	0,294	Valid
Saya membeli produk yang sedang trend agar dianggap mengikuti perkembangan zaman	0, 506	0,294	Valid
Saya membeli produk yang memberikan diskon	0, 699	0,294	Valid
Saat membeli produk, saya cenderung lebih mempertimbangkan merek daripada manfaat.	0, 712	0,294	Valid
Saya membeli produk-produk yang dipromosikan oleh artis.	0, 655	0,294	Valid
Saya membeli produk yang membuat saya tampil meyakinkan di depan umum.	0, 734	0,294	Valid
Rasa percaya diri saya meningkat saat menggunakan produk yang bermerek.	0, 813	0,294	Valid

Saya mencoba berbagai produk dengan merek berbeda meskipun memiliki fungsi yang sama	0, 724	0,294	Valid

Sumber Pengolahan Data SPSS statistic 22

Berdasarkan Tabel 4.7, maka dapat dilihat bahwa seluruh pernyataan untuk variabel kinerja memiliki status valid, karena nilai r_{hitung} (*Corrected Item-Total* Correlation) > r_{tabel} sebesar 0.2940.

Tabel 4.8
Hasil Uji Validitas Variabel Gaya Hidup (X_1)

Item Pernyataan	*Corrected item-total correlation*	Cut off	Kesimpulan
Saya selalu mengutamakan pakaian yang saya gunakan	0, 653	0,294	Valid
Saya sering menghabiskan waktu di café atau rumah makan bersama keluarga / teman	0, 650	0,294	Valid
Saya sering berlibur jika waktu liburan tiba	0, 768	0,294	Valid
Berbelanja (shoping) merupakan kegiatan yang saya sukai	0, 678	0,294	Valid
Saya tertarik untuk mencicipi menu makanan/minuman yang ada di café atau rumahmakan tertentu karena teman-teman sudah mencobanya	0, 687	0,294	Valid
Saya selalu up date trend mode fashion dan gadget terbaru yang menjadi gaya hidup sosialita saat ini.	0, 661	0,294	Valid
Saya lebih memilih untuk membeli produk import bermerk (*branded*) yang harganya mahal.	0, 721	0,294	Valid
Saya membeli suatu produk atau layanan jasa tertentu untuk menjaga	0, 701		Valid

penampilan dan gengsi saya dimata teman-teman saya.		0,294	
Produk mahal bermerk (*branded*) yang saya beli dapat mencerminkan selera tinggi dan kelas status sosial saya	0, 762	0,294	Valid
Harga yang dikenakan pada suatu produk menjamin kualitas produk tersebut	0, 584	0,294	Valid

Sumber Pengolahan Data SPSS statistic 22

Berdasarkan Tabel 4.8, maka dapat dilihat bahwa seluruh pernyataan untuk variabel Gaya Hidup memiliki status valid, karena nilai r_{hitung} (*Corrected Item-Total* Correlation) > r_{tabel} sebesar 0.2940.

Tabel 4.9
Hasil Uji Validitas Variabel Pendapatan (X_2)

Item Pernyataan	*Corrected item-total correlation*	Cut off	Kesimpulan
Pendapatan yang saya peroleh sesuai dengan harapan dan mencukupi kebutuhan sehari-hari	0, 775	0,294	Valid
Pendapatan dari bekerja menjadi sumber pendapatan utama saya	0, 693	0,294	Valid
Pendapatan yang lebih cenderung akan berpengaruh terhadap peningkatan pola konsumsi	0, 774	0,294	Valid
Pendapatan yang saya terima setiap bulannya lebih banyak dari pada yang saya tabung	0, 624	0,294	Valid
Saya Menabungkan Sebagian pendapatan yang saya terima setiap bulannya	0, 682	0,294	Valid
Tingkat jabatan dapat mempengaruhi pendapatan tambahan saya	0, 706	0,294	Valid
Jumlah hari masuk kerja saya mempengaruhi pendapatan saya	0, 560	0,294	Valid
Pendapatan yang saya terima	0, 765	0,294	Valid

Sebagian digunakan untuk keperluan biaya sekolah			
Pendapatan saya bertambah Ketika jumlah anggota keluarga bertambah	0, 676	0,294	Valid
Pendapatan yang saya peroleh saya gunakan untuk biaya hidup keluarga saya	0, 704	0,294	Valid

Sumber Pengolahan Data SPSS statistic 22

Berdasarkan Tabel 4.9, maka dapat dilihat bahwa seluruh pernyataan untuk variabel Pendapatan memiliki status valid, karena nilai r_{hitung} (*Corrected Item-Total* Correlation) > r_{tabel} sebesar 0,2940.

Tabel 4.10
Hasil Uji Validitas Variabel Kontrol Diri (Z)

Item Pernyataan	*Corrected item-total correlation*	Cut off	Kesimpulan
Saya hanya membeli barang yang dibutuhkan saja.	0, 678	0,294	Valid
Saya mencatat seluruh pengeluaran setiap hari.	0, 641	0,294	Valid
Saya mampu menahan diri saat berbelanja	0, 752	0,294	Valid
Saya mempertimbangkan kebutuhan sebelum membeli sesuatu.	0, 693	0,294	Valid
Saya mampu menahan keinginan untuk membeli barang-barang menarik yang saya lihat di took	0, 688	0,294	Valid
Saya mampu menghindari masuk ke pusat perbelanjaan pada saat diskon	0, 676	0,294	Valid
Saya mampu menghindari ajakan teman untuk mencoba menu baru yang ada di daerah saya	0, 675	0,294	Valid
Saya dapat menunda membeli sebuah produk	0, 752	0,294	Valid
Saya lebih senang menabung	0, 755	0,294	Valid

daripada membeli yang tidak perlu			
aya lebih memilih untuk mengerjakan tugas daripada jalan-jalan dengan teman.	0, 618	0,294	Valid

Sumber Pengolahan Data SPSS statistic 22

Berdasarkan Tabel 4.10, maka dapat dilihat bahwa seluruh pernyataan untuk variabel Kontrol Diri memiliki status valid, karena nilai r_{hitung} (*Corrected Item-Total* Correlation) > r_{tabel} sebesar 0,2940.

4.2.2 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dilakukan terhadap item pertanyaan yang dinyatakan valid. Suatu variabel dikatakan reliabel atau handal jika jawaban terhadap pertanyaan selalu konsisten.

Menurut Sudjana (2005:16), suatu variabel dapat dikatakan reliabel jika memberikan nilai *Cronbach Alpha* ≥ 0,700. Adapun reliabilitas untuk masing-masing variabel hasilnya disajikan pada tabel berikut ini:

Tabel 4.11

Ringkasan Hasil Pengujian Reliabilitas

Variabel Penelitian	Cronbach Alpha	Cut Off	Kesimpulan
Perilaku Konsumtif (Y)	0. 887	0.700	Reliabel

Gaya Hidup (X_1)	0. 875	0.700	Reliabel
Pendapatan (X_2)	0. 880	0.700	Reliabel
Kontrol Diri (Z)	0. 879	0.700	Reliabel

Sumber Pengolahan Data SPSS statistic 20

Berdasarkan hasil pengujian reliabilitas, terlihat masing-masing variabel penelitian yang terdiri dari Perilaku Konsumtif (Y), Gaya Hidup (X_1), Pendapatan (X_2) dan Kontrol Diri (Z) telah menghasilkan nilai *Cronbach Alpha* diatas 0,700. Jadi dapat disimpulkan bahwa seluruh variabel penelitian digunakan memiliki kehandalan (*reliabel*) yang memenuhi standar pengujian. Oleh sebab itu tahapan pengolahan data lebih lanjut dapat dilaksanakan.

4.3 Hasil Analisa Deskriptif Penelitian

Analisa statistik deskriptif digunakan untuk mendeskripsikan profil responden, nilai rata-rata variabel serta distribusi frekuensi jawaban responden terhadap masing-masing pernyataan pada variabel penelitian. Sedangkan untuk mengukur tingkatan pencapaian responden (TCR) digunakan rumus TCR sebagai berikut:

$$TCR = \frac{\text{Rata-rata skor X 100}}{5}$$

Persentase pencapaian kriteria:

90% - 100% : sangat baik

80% - 89,99% : baik

65% - 79,99% : cukup baik

55% - 64,99% : kurang baik

0% - 54,99% : tidak baik

Tingkat pencapaian responden digunakan untuk mengetahui dan menguji tingkat pencapaian responden.

Tabel 4.12

Sebaran Jawaban Deskriptif Variabel Perilaku Konsumtif PNS di Kantor Kementerian Agama Kabupaten Pasaman

No	PERNYATAAN	Kriteria Jawaban					Mean	TCR	Kategori
		SS	S	KS	TS	STS			
		F	F	F	F	F			
1	Saya membeli produk dengan label "Beli 1 gratis 1"	29	16	0	0	0	4,64	92,8	Sangat Baik
2	Saya membeli suatu barang bila terdapat hadiah dalam kemasannya.	8	37	0	0	0	4,26	85,2	Baik
3	Saya membeli produk karena kemasannya menarik	36	9	0	0	0	4,8	96	Sangat Baik
4	Saya membeli produk yang sedang trend agar dianggap mengikuti perkembangan zaman	17	28	0	0	0	4,37	87,4	Baik
5	Saya membeli produk yang memberikan diskon	24	21	0	0	0	4	80	Baik
6	Saat membeli produk, saya cenderung lebih mempertimbangkan merek	21	23	1	0	0	4,44	88,8	Baik

	daripada manfaat.								
7	Saya membeli produk-produk yang dipromosikan oleh artis.	25	20	0	0	0	4,55	91	Sangat Baik
8	Saya membeli produk yang membuat saya tampil meyakinkan di depan umum.	19	26	0	0	0	4,42	88,4	Baik
9	Rasa percaya diri saya meningkat saat menggunakan produk yang bermerek.	22	20	3	0	0	4,42	88,4	Baik
10	Saya mencoba berbagai produk dengan merek berbeda meskipun memiliki fungsi yang sama	20	24	1	0	0	4,42	88,4	Baik
Skor Rata-rata indikator							4,43	88,6	Baik

Sumber Pengolahan Data SPSS statistic 22

Berdasarkan tabel 4.12 secara umum variabel Kinerja (Y) mendapatkan respon yang baik dari responden, dimana variabel Kinerja mendapatkan nilai TCR senilai 88,6.

Dari tabel tersebut dapat kita lihat bahwa pernyataan “Saya membeli produk karena kemasannya menarik”, mendapatkan respon sangan baik dengan nilai TCR tertinggi yaitu 96. Sementara pernyataan bahwa “Saya membeli produk yang memberikan diskon”, mendapatkan respon baik juga dengan nilai TCR terendah yaitu 80.

Tabel 4.13

Sebaran Jawaban Deskriptif Variabel Gaya Hidup PNS di Kantor Kementerian Agama Kabupaten Pasaman

No	PERNYATAAN	Kriteria Jawaban					Mean	TCR	Kategori
		SS	S	KS	TS	STS			
		F	F	F	F	F			
1	Saya selalu mengutamakan pakaian yang saya gunakan	25	19	1	0	0	4,53	90,6	Sangat Baik
2	Saya sering menghabiskan waktu di café atau rumah makan bersama keluarga / teman	21	24	0	0	0	4,46	89,2	Baik
3	Saya sering berlibur jika waktu liburan tiba	29	16	0	0	0	4,64	92,8	SangatBaik
4	Berbelanja (shoping) merupakan kegiatan yang saya sukai	26	19	0	0	0	4,57	91,4	Baik
5	Saya tertarik untuk mencicipi menu makanan/minuman yang ada di café atau rumah makan tertentu karena teman-teman sudah mencobanya	26	19		0	0	4,57	91,4	Baik
6	Saya selalu up date trend mode fashion dan gadget	19	25	1	0	0	4,4	88	SangatBaik

	terbaru yang menjadi gaya hidup sosialita saat ini.								
7	Saya lebih memilih untuk membeli produk import bermerk (*branded*) yang harganya mahal.	25	20	0	0	0	4,55	91	Baik
8	Saya membeli suatu produk atau layanan jasa tertentu untuk menjaga penampilan dan gengsi saya dimata teman-teman saya.	20	24	1	0	0	4,42	88,4	Baik
9	Produk mahal bermerk (*branded*) yang saya beli dapat mencerminkan selera tinggi dan kelas status sosial saya	22	23	0	0	0	4,48	89,6	Baik
10	Harga yang dikenakan pada suatu produk menjamin kualitas produk tersebut	14	28	3	0	0	4,24	84,8	Baik
Skor Rata-rata indikator							4,48	89,6	Baik

Sumber Pengolahan Data SPSS statistic 22

Berdasarkan tabel 4.13 secara umum variabel Beban Kerja (X_1) mendapatkan respon yang baik dari responden, dimana variabel Beban Kerja mendapatkan nilai TCR senilai 89,6.

Dari tabel tersebut dapat kita lihat bahwa pernyataan “Saya sering berlibur jika waktu liburan tiba”, mendapatkan respon sangan baik dengan nilai TCR tertinggi yaitu 92,8. Sementara pernyataan bahwa “Harga yang dikenakan pada suatu produk menjamin kualitas produk tersebut”, mendapatkan respon baik dengan nilai TCR terendah yaitu 84,8.

Tabel 4.14

Sebaran Jawaban Deskriptif Variabel Pendapatan PNS di Kantor Kementerian Agama Kabupaten Pasaman

No	PERNYATAAN	Kriteria Jawaban					Mean	TCR	Kategori
		SS	S	KS	TS	STS			
		F	F	F	F	F			
1	Pendapatan yang saya peroleh sesuai dengan harapan dan mencukupi kebutuhan sehari-hari	36	9	0	0	0	4,8	96	Sangat Baik
2	Pendapatan dari bekerja menjadi sumber pendapatan utama saya	7	37	1	0	0	4,13	82,6	Baik
3	Pendapatan yang lebih cenderung akan berpengaruh terhadap peningkatan pola konsumsi	29	15	1	0	0	4,62	92,4	Sangat Baik
4	Pendapatan yang saya terima setiap bulannya lebih banyak dari pada yang saya tabung	21	24	0	0	0	4,46	89,2	Baik
5	Saya Menabungkan Sebagian pendapatan yang saya terima setiap bulannya	24	21	0	0	0	4,53	90,6	Sangat Baik
6	Tingkat jabatan dapat	26	17	2	0	0	4,53	90,6	Sangat

	mempengaruhi pendapatan tambahan saya								Baik
7	Jumlah hari masuk kerja saya mempengaruhi pendapatan saya	19	24	2	0	0	4,37	87,4	Baik
8	Pendapatan yang saya terima Sebagian digunakan untuk keperluan biaya sekolah	24	20	1	0	0	4,51	90,2	Sangat Baik
9	Pendapatan saya bertambah Ketika jumlah anggota keluarga bertambah	24	20	1	0	0	4,51	90,2	Sangat Baik
10	Pendapatan yang saya peroleh saya gunakan untuk biaya hidup keluarga saya	17	27	1	0	0	4,35	87	Baik
Skor Rata-rata indikator							4,48	89,6	Baik

Sumber Pengolahan Data SPSS statistic 20

Berdasarkan tabel 4.14 secara umum variabel Pendapatan (X_2) mendapatkan respon yang baik dari responden, dimana variabel Pendapatan mendapatkan nilai TCR senilai 88,6.

Dari tabel tersebut dapat kita lihat bahwa pernyataan “Pendapatan yang saya peroleh sesuai dengan harapan dan mencukupi kebutuhan sehari-hari”, mendapatkan respon sangan baik dengan nilai TCR tertinggi yaitu 96. Sementara pernyataan bahwa “Pendapatan dari bekerja menjadi sumber pendapatan utama saya” mendapatkan respon baik juga dengan nilai TCR terendah yaitu 82,6.

Tabel 4.15

Sebaran Jawaban Deskriptif Variabel Kontrol Diri PNS di Kantor Kementerian Agama Kabupaten Pasaman

No	PERNYATAAN	Kriteria Jawaban					Mean	TCR	Kategori
		SS	S	KS	TS	STS			
		F	F	F	F	F			
1	Saya hanya membeli barang yang dibutuhkan saja.	17	27	1	0	0	4,35	87	Baik
2	Saya mencatat seluruh pengeluaran setiap hari.	12	33	0	0	0	4,26	85,2	Baik
3	Saya mampu menahan diri saat berbelanja	18	26	1	0	0	4,37	87,4	Baik
4	Saya mempertimbangkan kebutuhan sebelum membeli sesuatu.	8	33	4	0	0	4,08	81,6	Baik
5	Saya mampu menahan keinginan untuk membeli barang-barang menarik yang saya lihat di took	20	24	1	0	0	4,42	88,4	Baik
6	Saya mampu menghindari masuk ke pusat perbelanjaan pada saat diskon	10	32	3	0	0	4,15	83	Baik
7	Saya mampu menghindari ajakan teman untuk mencoba	25	20	0	0	0	4,55	91	Sangat Baik

	menu baru yang ada di daerah saya								
8	Saya dapat menunda membeli sebuah produk	11	34	0	0	0	4,24	84,8	Baik
9	Saya lebih senang menabung daripada membeli yang tidak perlu	23	21	1	0	0	4,48	89,6	Baik
10	aya lebih memilih untuk mengerjakan tugas daripada jalan-jalan dengan teman.	13	31	1	0	0	4,26	85,2	Baik
Skor Rata-rata indikator							4,31	86,2	Baik

Sumber Pengolahan Data SPSS statistic 20

Berdasarkan tabel 4.15 secara umum variabel Pendapatan (X_2) mendapatkan respon yang baik dari responden, dimana variabel Pedapatan mendapatkan nilai TCR senilai 86,2.

Dari tabel tersebut dapat kita lihat bahwa pernyataan "Saya mampu menghindari ajakan teman untuk mencoba menu baru yang ada di daerah saya", mendapatkan respon sangan baik dengan nilai TCR tertinggi yaitu 91. Sementara pernyataan bahwa "Saya mempertimbangkan kebutuhan sebelum membeli sesuatu" mendapatkan respon baik juga dengan nilai TCR terendah yaitu 81,6.

4.4 Uji Asumsi Klasik

Sebelum melakukan pengujian hipotesis dengan regresi linier berganda, dilakukan pengujian asumsi klasik terlebih dahulu agar model yang digunakan dapat menunjukkan hubungan yang akurat. Adapun uji asumsi klasik yang akan dipakai dalam penelitian ini adalah uji multikolinieritas, uji heterokedastisitas, dan uji normalitas.

4.4.1 Uji Multikolinieritas

Menurut Imam Ghozali pengujian multikolinieritas dilakukan dengan menggunakan nilai VIF. Suatu variabel menunjukkan gejala multikolinieritas bisa dilihat dari nila VIF (*Variance Inflation Factor*) yang tinggi pada variabel-variabel bebas suatu model suatu model regresi. Cara mendeteksi terhadap adanya multikolinieritas dalam model regresi adala sebagai berikut:[12]

a) Besarnya *variable inflaction factor (*VIF) model regresi yang terdapat multikolinieritas yaitu VIF > 10.

b) Besarnya *variable inflaction factor (*VIF) model regresi yang bebas multikolinieritas yaitu VIF < 10.

Tabel 4.16

Uji Multikolinearitas

Model		*Collinearity Statistics*	
		Tolerance	VIF
H	X_1	0,955	1,047
	X_2	0,980	1,021
	Z	0,956	1,046

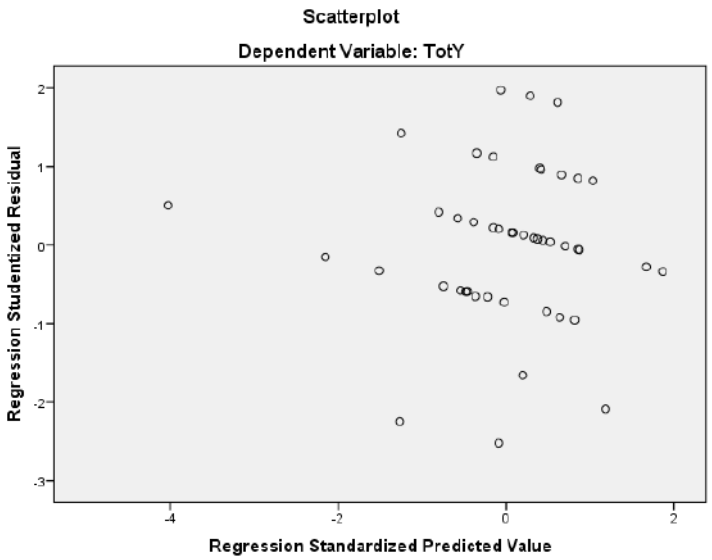
asil perhitungan nilai Tolerance juga menunjukkan tidak ada variable independent yang memiliki nilai Tolerance kurang dari 0,10 yang berarti tidak ada korelasi antar variable independent yang nilainya lebih dari 95%. Hasil perhitungan nilai VUF juga menunjukkan hal yang sama tidak ada satu variable

[12] Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariete Dengan Program IBM SPSS 23* (Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2016).

independent yang memiliki nilai VIF lebih dari 10. Jadi dapat disimpulkan bahwa tidak ada multikolinieritas antara variable independent dalam regresi.

4.4.2 Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dan *residual* satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika *variance* dan *residual* satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut heterokedastisitas. Model regresi yang baik adalah yang hemoskedastisitas atau tidak terjadi heterokedastisitas. Kebanyakan data *crossection* mengandung situasi heterokedastisitas karena data ini menghimpun data yang mewakili berbagai ukuran (kecil, sedang dan besar).



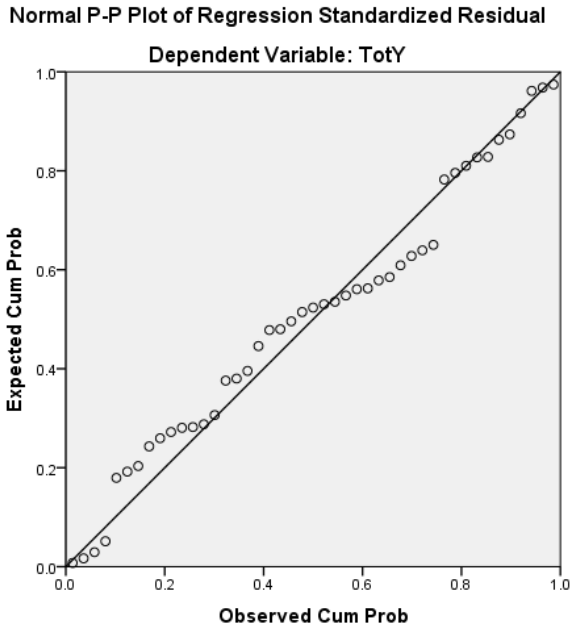
Gambar 4.2

Uji Heteroskedastisitas

Dari gambar scatterplots terlihat bahwa titik-titik menyebar secara acak serta tersebar baik di atas maupun di bawah angka 0 pada sumbu Y. hal ini disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi.

4.4.3 Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variable penganggu atau residual memiliki distribusi normal. Seperti diketahui bahwa uji t dan F mengasumsikan bahwa nilai residual mengikuti distribusi normal.



Gambar 4.3
Uji Normalitas

Dengan melihat tampilan grafik normal plot terlihat titik-titik menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal. Grafik ini menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas.

4.5 Analisis Regresi Moderasi

4.5.1 Analisis Gaya Hidup dan Pendapatan terhadap Perilaku Konsumtif

Analisis regresi linear berganda berguna untuk mengukur dan mengetahui seberapa besar pengaruh X_1 dan X_2 terhadap Y, yaitu seberapa besar pengaruh Gaya Hidup dan Pendapatan terhadap Perilaku Konsumtif.

Dari analisis data yang dilakukan variable Gaya Hidup dan Pendapatan terhadap perilaku konsumtif diperoleh persamaan regresi sebagai berikut:

Tabel 4.17
Hasil Uji Regresi Linear Berganda

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	41.741	8.031		5.198	.000		
	TotX1	.114	.152	.112	1.747	.002	.988	1.013
	TotX2	.182	.112	.243	1.619	.000	.988	1.013

a. Dependent Variable: TotY

Berdasarkan hasil regresi sederhana yang dilakukan, maka diperoleh hasil sebagaimana table diatas. Dimana, nilai Signifikasi variable X_1 (Gaya Hidup) sebesar 0,002 < 0,05. Maka kesimpulannya bahwa variable Gaya Hidup

berpengaruh signifikan terhadap variable Perilaku Komsumtif.

Selanjutnya berdasarkan table diatas diketahui bahwa nilai Signifikasi variable X_2 (Pendapatan) sebesar 0,000 < 0,05. Maka kesimpulannya bahwa variable Pendapatan berpengaruh signifikan terhadap variable Perilaku Komsumtif.

Tabel 4.18

Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.256[a]	.466	.021	1.128

a. Predictors: (Constant), TotX2, TotX1

b. Dependent Variable: TotY

Untuk mengetahui kontribusi variable Gaya Hidup dan Pendapatan terhadap Perilaku Konsumtif dapat dilihat dari table dimana nilai R^2 sebesar 0,466 atau sebesar 46,6 %. Berarti sebesar 46,6% Perilaku Konsumtif dapat dijelaskan oleh variable Gaya Hidup dan Pendapatan, dan sisanya sebesar 53,4 % dijelaskan oleh variable lain yang tidak dianalisis dalam penelitian ini.

4.5.2 Analisis Regresi Moderasi

Untuk menjawab hipotesis selanjutnya dalam penelitian ini, maka dilakukan uji regresi linear berganda. Akan dilakukan analisis persamaan regresi yang kedua, dimana akan dilihat interaksi antara Variabel X_1 dengan variable moderasi dan variable X_2 dengan variable moderasi.

Tabel 4.19

Interaksi

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	45.541	2.134		21.339	.000		
	Gaya Hidup dan Kontrol Diri	-.004	.032	-.534	-1.976	.001	.219	4.559
	Pendapatan dan Kontrol Diri	-.004	.042	-.505	-1.984	.002	.219	4.559

a. Dependent Variable: TotY

Dari table diatas, diperoleh nilai signifikansi variable interaksi antara Gaya Hidup dengan Kontrol Diri sebesar 0,001 < 0,05 dengan nilai t hitung sebesar -1.976, maka dapat diambil kesimpulan bahwa variabel Kontrol Diri mampu memoderasi negatif pengaruh variable Gaya Hidup terhadap Perilaku Konsumtif.

Selanjutnya juga dapat dilihat bahwa signifikansi variable interaksi antara Pendapatan dengan Kontrol Diri sebesar 0,002 < 0,05 dengan nilai t hitung -1.984, maka dapat diambil kesimpulan bahwa variabel Kontrol Diri mampu memoderasi negatif pengaruh variable Pendapatan terhadap Perilaku Konsumtif.

4.6 Pengujian Hipotesis

Berdasarkan pada hasil Uji diatas, dapat diuraikan hasil pengujian hipotesis sebagai berikut:

Pengujian Hipotesis 1

Hipotesis 1 menyatakan bahwa gaya hidup berpengaruh terhadap perilaku konsumtif. nilai Signifikasi variable X_1 (Gaya Hidup) sebesar 0,002 < 0,05. Hasil ini menunjukkan bahwa Gaya Hidup berpengaruh positif dan signifikan terhadap variable Perilaku Komsumtif, sehingga disimpulkan menerima hipotesis 1 yaitu Gaya Hidup berpengaruh positif dan signifikan terhadap Perilaku Konsumtif.

Pengujian Hipotesis 2

Hipotesis 2 menyatakan bahwa Pendapatan berpengaruh terhadap perilaku konsumtif. Nilai signifikasi variable X_2 (Pendapatan) sebesar 0,000 < 0,05. Hasil ini menunjukkan bahwa variable Pendapatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap variable Perilaku Komsumtif, sehingga disimpulkan menerima hipotesis 2 yaitu Pendapatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Perilaku Konsumtif.

Pengujian Hipotesis 3

Hipotesis 3 menyatakan bahwa Faktor Kontrol Diri memoderasi Gaya Hidup terhadap Perilaku Konsumtif. Variable moderating kontrol diri terhadap Gaya hidup dan perilaku konsumtif mempunyai nilai t hitung sebesar -1.976. sementara iti untuk nilai signifikansi yang dimiliki besarnya adalah 0,001. Berdasarkan hal tersebut artinya terdapat pengaruh yang signifikan antara control diri terhadap hubungan antara Gaya Hidup dan Perilaku Konsumtif. Hasil pengujian menunjukkan bahwa factor control diri terhadap hubungan antara gaya hidup dan perilaku konsumtif mempunyai pengaruh negative dan signifikan. Temuan ini menunjukkan bahwa faktof control diri memoderasi Gaya Hidup dan Perilaku Konsumtif.

Hipotesis 4

Hipotesis 4 menyatakan bahwa Faktor Kontrol Diri memoderasi Pendapatan terhadap Perilaku Konsumtif. Variable moderating kontrol diri terhadap Pendapatan dan perilaku konsumtif mempunyai nilai t hitung sebesar -1.984. sementara itu untuk nilai signifikansi yang dimiliki besarnya adalah 0,002. Berdasarkan hal tersebut artinya terdapat pengaruh yang signifikan antara

control diri terhadap hubungan antara Pendapatan dan Perilaku Konsumtif. Hasil pengujian menunjukkan bahwa factor kontrol diri terhadap hubungan antara pendapatan dan perilaku konsumtif mempunyai pengaruh negatif dan signifikan. Temuan ini menunjukkan bahwa faktof kontrol diri memoderasi Pendapatan dan Perilaku Konsumtif.

4.7 Pembahasan

Model penelitian ini menghasilkan empat hipotesis dan pengujian terhadap keempat hipotesis tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa keempat hipotesis yang diajukan diterima. Pembahasan berikut bertujuan menjelaskan secara empiris hasil penelitian dan analisis pengaruhnya.

4.7.1 Pengaruh Gaya Hidup terhadap Perilaku Konsumtif

Hasil pengujian hipotesis pertama (H1) menunjukkan bahwa Gaya Hidup berpengaruh positif dan signifikan terhadap Perilaku Konsumtif. Hasil pengujian statistik menunjukkan bahwa pengaruh Gaya Hidup terhadap Perilaku Konsumtif berpengaruh positif sebesar 1.747 pada tingkat signifikansi 0,002, yang berarti signifikan karena berada dibawah nilai signifikansi yang dipersyaratkan yaitu 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa Gaya Hidup memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap Perilaku Konsumtif. Artinya semakin tinggi Gaya Hidup maka akan semakin tinggi Perilaku Konsumtif, dan sebaliknya semakin rendah Gaya Hidup maka semakin rendah perilaku konsumtif. Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Liana Sein Ritonga dan Rosatyani Puspita

Adiati " Pengaruh Gaya Hidup Hedonis dan Self-Esteem terhadap Perilaku Konsumtif pada Remaja di Surabaya" diperoleh hasil bahwa terdapat pengaruh positif signifikan antara gaya hidup terhadap perilaku konsumtif. Penelitian lainnya yang dilakukan oleh Dhea Raudyatuz Zahra dan Panji Anoraga, "Pengaruh Gaya Hidup, Literasi Keuangan, dan Demografi Sosial Terhadap Perilaku Konsumtif". Hasil penelitian diperoleh bahwa Terdapat pengaruh positif variabel gaya hidup terhadap perilaku konsumtif mahasiswa. Hasil ini juga diperkuat oleh penelitian yang dilakukan oleh Yarian Alamanda "Pengaruh Harga Diri dan Gaya Hidup Terhadap Perilaku Konsumtif", hasil penelitian juga mengatakan bahwa Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara gaya hidup terhadap perilaku konsumtif.

4.7.2 Pengaruh Pendapatan terhadap Perilaku Konsumtif

Hasil pengujian hipotesis kedua (H2) menunjukkan bahwa Pendapatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Perilaku Konsumtif. Hasil pengujian statistik menunjukkan bahwa pengaruh Pendapatan terhadap Perilaku Konsumtif berpengaruh positif sebesar 1.619 pada tingkat signifikansi 0,000, yang berarti signifikan karena berada dibawah nilai signifikansi yang dipersyaratkan yaitu 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa Pendapatan memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap Perilaku Konsumtif. Artinya semakin tinggi Pendapatan maka akan semakin tinggi Perilaku Konsumtif, dan sebaliknya semakin rendah Pendapatan maka semakin rendah perilaku konsumtif. Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Ikhwani Ratna, dan Hidayati Nasrah

"Pengaruh Tingkat Pendapatan Terhadap Perilaku Konsumtif" , diperoleh hasil bahwa tingkat pendapatan berpengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif. Hal ini senada dengan penelitian yang dilakukan oleh Indrianawati Entika "Pengaruh Tingkat Pendapatan Dan Pengetahuan Ekonomi Terhadap Tingkat Konsumsi Mahasiswa Program Pascasarjana Universitas Negeri Surabaya". Hasil dari penelitian ini mengatakan bahwa tingkat pendapatan berpengaruh signifikan terhadap tingkat konsumsi mahasiswa.

4.7.3 Faktor Kontrol Diri memoderasi Gaya Hidup terhadap Perilaku Konsumtif

Hasil Pengujian hipotesis ketiga (H3) menunjukkan bahwa faktor Kontrol Diri memoderasi Gaya Hidup dan Perilaku Konsumtif. Hasil pengujian statistic menunjukkan bahwa nilai koefisien regresi variable moderating Kontrol Diri -0,534, nilai t hitung sebesar -1.976 dengan nilai signifikasi 0,001, sehingga dapat diartikan terdapat pengaruh yang signifikan antara Gaya Hidup dan Perilaku Konsumtif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variable control diri memoderasi negative hubungan antara Gaya Hidup dan Perilaku Konsumtif. Hal ini berarti seorang Konsumen yang bisa mengontrol dirinya tidak akan berperilaku konsumtif dan dapat mengendalikan emosi dan dorongan pribadi, karena perilaku konsumtif mengarah kepada perbuatan israf atau berlebih-lebihan. Jika seorang muslim menjalankan agama dengan baik, dia akan menghindari perilaku *israf*, karena perilaku *israf* merupakan sikap boros yang dengan sadar dilakukan hanya untuk memenuhi tuntutan

nafsu belaka

4.7.4 Faktor Kontrol Diri memoderasi Pendapatan terhadap Perilaku Konsumtif

Hasil Pengujian hipotesis keempat (H4) menunjukkan bahwa faktor Kontrol Diri memoderasi Pendapatan dan Perilaku Konsumtif. Hasil pengujian statistic menunjukkan bahwa nilai koefisien regresi variable moderating Kontrol Diri -0,505, nilai t hitung sebesar -1.984 dengan nilai signifikasi 0,002, sehingga dapat diartikan terdapat pengaruh yang signifikan antara Pendapatan dan Perilaku Konsumtif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variable control diri memoderasi negative hubungan antara Pendapatan dan Perilaku Konsumtif. Hal ini berarti seorang Konsumen yang bisa mengontrol dirinya tidak akan berperilaku konsumtif. Karena perilaku konsumtif dalam berbelanja tidak hanya mempertimbangkan berdasarkan kebutuhan melainkan mendahului keinginan. Tentunya hal ini dilarang didalam agama Islam, sesuai dengan firman Allah dalam surat Al-Isra ayat 26-27. Dimana ayat tersebut menjelaskan bahwa dalam membelanjakan harta dilarang boros dan berlebihan.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil pengujian analisis regresi moderasi tentang Pengaruh Gaya Hidup dan Pendapatan terhadap Perilaku Konsumtif yang dimoderasi oleh Kontrol Diri, dapat disimpulkan bahwa:

1. Gaya Hidup berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku konsumtif. Hal ini dibuktikan dengan nilai Signifikasi variable X_1 (Gaya Hidup) sebesar 0,002 < 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa Gaya Hidup memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap Perilaku Konsumtif. Artinya semakin tinggi Gaya Hidup maka akan semakin tinggi Perilaku Konsumtif, dan sebaliknya semakin rendah Gaya Hidup maka semakin rendah perilaku konsumtif.

2. Pendapatan berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku konsumtif. Hal ini dibuktikan dengan nilai signifikasi variable X_2 (Pendapatan) sebesar 0,000 < 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa Pendapatan memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap Perilaku Konsumtif. Artinya semakin tinggi Pendapatan maka akan semakin tinggi Perilaku Konsumtif, dan sebaliknya semakin rendah Pendapatan maka semakin rendah perilaku konsumtif.

3. Variabel Kontrol Diri memoderasi pengaruh Gaya Hidup terhadap perilaku konsumtif, sehingga dapat disimpulkan bahwa variable Kontrol Diri adalah variable moderating. Hal ini dibuktikan dengan nilai t hitung sebesar -1.976. sementara itu untuk nilai signifikansi yang dimiliki besarnya adalah 0,001. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variable control diri memoderasi negative hubungan antara Gaya Hidup dan Perilaku Konsumtif. Hal ini berarti seorang Konsumen yang bisa mengontrol dirinya tidak akan berperilaku konsumtif dan dapat mengendalikan emosi dan dorongan pribadi, karena perilaku konsumtif mengarah kepada perbuatan israf atau berlebih-lebihan. Jika seorang muslim menjalankan agama dengan baik, dia akan menghindari perilaku *israf*, karena perilaku *israf* merupakan sikap boros yang dengan sadar dilakukan hanya untuk memenuhi tuntutan nafsu belaka

4. Variabel Kontrol Diri memoderasi pengaruh Pendapatan terhadap perilaku konsumtif, sehingga dapat disimpulkan bahwa variable Kontrol Diri adalah variable moderating. Hal ini dibuktikan dengan nilai t hitung sebesar -1.984. sementara itu untuk nilai signifikansi yang dimiliki besarnya adalah 0,002. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variable control diri memoderasi negative hubungan antara Pendapatan dan Perilaku Konsumtif. Hal ini berarti seorang Konsumen yang bisa mengontrol dirinya tidak akan berperilaku konsumtif. Karena perilaku konsumtif dalam berbelanja tidak hanya mempertimbangkan berdasarkan kebutuhan melainkan mendahului keinginan. Tentunya hal ini dilarang didalam agama Islam, sesuai dengan

firman Allah dalam surat Al-Isra ayat 26-27. Dimana ayat tersebut menjelaskan bahwa dalam membelanjakan harta dilarang boros dan berlebihan.

5.2 Implikasi Temuan

1. Implikasi Praktis

Secara keilmuan, penelitian ini memberikan implikasi mengenai *fenomena* gap dan *research gap* yang sering terjadi pada penelitian-penelitian terdahulu. Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai acuan untuk memperhatikan kemungkinan timbulnya perilaku konsumtif PNS Kantor Kementerian Agama Kab. Pasaman yang disebabkan Gaya Hidup dan Pendapatan sehingga dapat menyesuaikan perilaku konsumsi mereka sesuai dengan syariat Islam.

2. Implikasi Teoritis

Menambah khazanah ilmu pengetahuan dan memperkaya hasil penelitian dalam bidang perilaku konsumtif muslim. Hasil penelitian ini juga dapat dijadikan sebagai acuan untuk penelitian selanjutnya untuk sampel dan populasi yang lebih luas. Kemudian penelitian selanjutnya juga dapat memperluas model yang dikembangkan untuk mengetahui variable apa saja yang mempengaruhi perilaku konsumsi.

5.3 Keterbatasan dan Saran

1. Keterbatasan

Sekalipun penelitian ini telah dirancang dengan baik, namun hasil penelitian ini masih memiliki keterbatasan. Diantara keterbatasan yang kemungkinan mengganggu hasil penelitian ini yaitu kemungkinan adanya bias yang disebabkan adanya perbedaan persepsi antara peneliti dan responden terhadap pertanyaan-pertanyaan yang diajukan. Keterbatasan ini ada pada data-data yang diperoleh melalui koesioner.

2. Saran

Saran yang dapat diberikan sebagai tindak lanjut dari hasil penelitian adalah sebagai berikut:

a. Penelitian selanjutnya dapat dilakukan dengan menggunakan sampel yang lebih besar.

b. Penelitian selanjutnya dapat dilakukan dengan mengembangkan dan menambahkan variable lain yang mempengaruhi perilaku konsumtif

c. Bagi umat Islam khususnya PNS sebaiknya selalu memperhatikan factor control diri dalam berbelanja dan memenuhi kebutuhannya.

DAFTAR PUSTAKA

Almizan. "Konsumsi Menurut Ekonomi Islam Dan Kapitalis." *Al Masraf (Jurnal Lembaga Keuangan Dan Perbankan)* Vol. 1 (2016): 13–30.

Amstrong, Kotler dan. *Principles of Marketing Sixteenth Edision Global Edition*. England: Pearson Education Limited, 2016.

Ancok dan Suroso. *Psikologi Islami, Solusi Islam Atas Problem-Problem Psikologi*. Yogyakarta: Pustaka Belajar, 1995.

Arifin, Zainul, Jurusan Pendidikan, Ilmu Pengetahuan, Fakultas Ilmu, Tarbiyah Dan, Universitas Islam, Negeri Maulana, and Malik Ibrahim. *Pengaruh Sertifikasi Guru Terhadap Perubahan Gaya Hidup Guru Mts Se-Kkmts (Kelompok Kerja Madrasah Tsanawiyah) Wonorejo Pasuruan*, n.d.

Arikuntoro, S. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta, 2002.

Azwar, Saifuddin. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2005.

C. Mowen, John dan Michael Minor. *Perilaku Konsumen*. Jakarta: Erlangga, 2002.

Caplin, J. P. *Kamus Lengkap Psikologi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1997.

Crosta, A., Ceccato, I., Marchetti Di. "Psychological Factors and Consumer Behavior during the COVID-19 Pandemic." *PLOS ONE*, 2021, 1–21.

Danil, Mahyu. "Pengaruh Pendapatan Terhadap Tingkat Konsumsi Pada Pegawai Negeri Sipil Di Kantor Bupati Kabupaten BireuenDanil, Mahyu. 'Pengaruh Pendapatan Terhadap Tingkat Konsumsi Pada Pegawai Negeri Sipil Di Kantor Bupati Kabupaten Bireuen.' Journal Ekonomika Univers." *Journal Ekonomika Universitas Almuslim Bireuen Aceh* IV No. 7 (2013).

Dias Kanserina, and Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pendidikan Ganesha Singaraja Jurusan Pendidikan Ekonomi. "Perilaku Konsumtif Mahasiswa Jurusan Pendidikan Ekonomi Undiksha," no. 1 (2015).

Fadhli, Khotim, Shoviatur Rohmatul Himmah, and Akhmad Taqiyuddin. "Analisis Perubahan Pola Konsumsi Masyarakat Penerima Bantuan Sosial Pada Masa Pandemi Covid-19." *Jurnal Education and Development* 9, no. 3 (2021): 110–17. http://journal.ipts.ac.id/index.php/ED/article/view/2777.

Fajirin, Fauzan Bahamarianto. "PENGARUH GAYA HIDUP DAN TINGKAT PENDAPATAN TERHADAP PERILAKU KONSUMSI ISLAMI PADA NEW NORMAL (STUDI KASUS MASYARAKAT MUSLIM USIA PRODUKTIF DI SURABAYA)." *Jurnal Ekonomika Dan Bisnis Islam* 4 (2021): 156–67.

Ghozali, Imam. *Aplikasi Analisis Multivariete Dengan Program IBM SPSS 23*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2016.

Heni, Septi Anugrah. "Hubungan Antara Kontrol Diri Dan Syukur Dengan Perilaku Konsumtif Pada Remaja SMA IT Abu Bakar Yogyakarta." *Empathy Jurnal Fakultas Psikologi* 2, no. 1 (2013): 1–14.

Ikhwani Ratna, dan Hidayati Nasrah. "Pengaruh Tingkat Pendapatan Dan Tingkat Pendidikan Terhadap Perilaku Konsumtif Wanita Karir Di Lingkungan Pemerintah Provinsi Riau." *PENGARUH TINGKAT PENDAPATAN DAN TINGKAT PENDIDIKAN TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF WANITA KARIR DI LINGKUNGAN PEMERINTAH PROVINSI RIAU* XIV no 2 (2015): 221.

J. Setiadi, Nugroho. *Perilaku Konsumen*. Jakarta: PT Kencana, 2008.

J, Rudini A. *Permintaan Barang*. BANDUNG: CV Djadmika, 2012.

Jakarta, Syarif Hidayatullah. “DAMPAK TUNJANGAN SERTIFIKASI TERHADAP GAYA HIDUP GURU (Studi Kasus : Yayasan Sa ’ Adatuddarain , Mampang - Jakarta Selatan),” 2014.

Kanuk, Leon G. Schiffman and Leslie Lazar. *Consumer Behavior*. 10th ed. New Jersey: Pearson Prentice Hall, 2010.

Keller, Kotler dan. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga, 2012.

Keynes, John Maynard. *The General Theory of Employment, Interest and Money*. New York: Harcout Brace Jovanovich, 1936.

Khraim, Hamza. “Measuring Religiosity in Consumer Research from Islamic Perspective.” *International Journal of Marketing Studies* 2, no. 2 (2010): 166–79. https://doi.org/10.5539/ijms.v2n2p166.

Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran*. Millenium. Jakarta: PT Prenhallindo, 2002.

Kurniasih, Erni Panca. “Dampak Pandemi Covid 19 Terhadap Penurunan Kesejahteraan Masyarakat Kota Pontianak.” *Dampak Pandemi Covid 19 Terhadap Penurunan Kesejahteraan Masyarakat Kota Pontianak*, 2020, 277–89.

Lamb, Harre &. *Ensiklopedi Psikologi; Pembahasan Dan Evaluasi Lengkap Berbagai Topik, Teori, Riset Dan Penemuan Baru Dalam Ilmu Psikologi*. Jakarta: Arcan, 1996.

Lestarina, Eni. “Perilaku Konsumtif Di Kalangan Remaja.” *Jurnal Riset Tindakan Indonesia* 2 (2017): 1.

Liana, L. “Penggunaan MRA Dengan SPSS Untuk Menguji Pengaruh Variabel Moderating Terhadap Hubungan Antara Variabel Independen Dan Variabel Dependen.” *Jurnal Teknologi Informatika DINAMIK* Volume XIV (2009): 90–97.

M. Nur Ghufron dan Rini Riswanati S. *Teori-Teori Psikologi*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2016.

M.Ridwan, Isnaini Harahap dan. *Islamic Economic,*. Medan: FEBI Press, 2006.

Mangkunegara, AA.Anwar Prabu. *Perilaku Konsumen*. BANDUNG: PT Refika Aditama, 2012.

Martono, Nanang. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: Pt Raja Grafindo Persada, 2014.

Mubarok, Juliana Ibnu. *Kamus Istilah Ekonomi*. BANDUNG: Yrama Widya, 2012.

Muhammad, Muflih. *Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Ekonomi Islam*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006.

Munandar, Ashar S. *Psikologi Industri Dan Organisasi*. Jakarta: Universitas Indonesia UI Press, 2011.

Nababan, Septia S.M. “PENDAPATAN DAN JUMLAH TANGGUNGAN PENGARUHNYA TERHADAP POLA KONSUMSI PNS DOSEN DAN TENAGA KEPENDIDIDKAN PADA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS SAM RATULANGI MANADO.” *Jurnal EMBA, Vol 1, No 4* 1, no. 4 (2013): 2130–41.

Nisfiannoor, M. *Pendekatan Statistika Modern*. Jakarta: Salemba Huamanika, 2009.

Prathama Rahardja. *Teori Ekonomi Mikro Suatu Pengantar*. Jakarta: Fakultas Ekonomi, 2006.

Riyanto, Yatim. *Metodologi Penelitian*. Surabaya: SIC, 2001.

Sein, Liana, Ritonga & Rosatyani, and Puspita Adiati. “Pengaruh Gaya Hidup Dan Self-Esteem Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Remaja Di Surabaya” 2, no. 1 (2022): 476–85. http://e-journal.unair.ac.id/BRPKM.

Sheth, Jagdish. “Impact of Covid-19 on Consumer Behavior : Will the Old Habits Return or Die ?” *Journal of Business Research*, no. January (2020): 280–83.

Shohibullana, I. H. “No TitleKontrol Diri Dan Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa (Di Tinjau Dari Lokasi Sekolah).” *Jurnal Online Psikologi*, 2014, 46–61.
Soekartawi. *Faktor-Faktor Produksi*. Jakarta: Salemba Empat, 2012.
Sugihartati, Rahma. *Masyarakat Digital, Gaya Hidup, Dan Subkultural*. Yogyakarta: Suluh Media, 2018.
Sugiyono. *Metode Penelitian Kunatitatif Kualitatif Dan R&D*. BANDUNG: Alfabeta, 2008.
Sukirno, Sadono. *Teori Pengantar Mikro Ekonomi*. Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2006.
Sumartono. *Terperangkap Dalam Iklan*. BANDUNG: ALFABETA, 2002.
Thalib, Syamsul Bachri. *Psikologi Pendidikan Berbasis Analisis Empiris Aplikatif*. Jakarta: Pernada Media Group, 2010.

Validitas
X1

Correlations

		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	X1.7	X1.8	X1.9	X1.10	TOTX1
X1.1	Pearson Correlation	1	.253	.678**	.477**	.242	.390**	.404**	.587**	.291	.154	.653**
	Sig. (2-tailed)		.093	.000	.001	.109	.008	.006	.000	.053	.313	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
X1.2	Pearson Correlation	.253	1	.286	.477**	.533**	.474**	.471**	.249	.420**	.327*	.650**
	Sig. (2-tailed)	.093		.056	.001	.000	.001	.001	.099	.004	.028	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
X1.3	Pearson Correlation	.678**	.286	1	.600**	.331*	.274	.555**	.629**	.518**	.381**	.768**
	Sig. (2-tailed)	.000	.056		.000	.026	.068	.000	.000	.000	.010	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
X1.4	Pearson Correlation	.477**	.477**	.600**	1	.123	.643**	.220	.362*	.459**	.235	.678**
	Sig. (2-tailed)	.001	.001	.000		.420	.000	.146	.015	.002	.121	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
X1.5	Pearson Correlation	.242	.533**	.331*	.123	1	.421**	.671**	.501**	.553**	.358*	.687**
	Sig. (2-tailed)	.109	.000	.026	.420		.004	.000	.000	.000	.016	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
X1.6	Pearson Correlation	.390**	.474**	.274	.643**	.421**	1	.270	.358*	.444**	.227	.661**
	Sig. (2-tailed)	.008	.001	.068	.000	.004		.072	.016	.002	.135	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
X1.7	Pearson Correlation	.404**	.471**	.555**	.220	.671**	.270	1	.371*	.559**	.426**	.721**
	Sig. (2-tailed)	.006	.001	.000	.146	.000	.072		.012	.000	.003	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
X1.8	Pearson Correlation	.587**	.249	.629**	.362*	.501**	.358*	.371*	1	.405**	.433**	.701**
	Sig. (2-tailed)	.000	.099	.000	.015	.000	.016	.012		.006	.003	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
X1.9	Pearson Correlation	.291	.420**	.518**	.459**	.553**	.444**	.559**	.405**	1	.537**	.762**
	Sig. (2-tailed)	.053	.004	.000	.002	.000	.002	.000	.006		.000	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
X1.10	Pearson Correlation	.154	.327*	.381**	.235	.358*	.227	.426**	.433**	.537**	1	.584**
	Sig. (2-tailed)	.313	.028	.010	.121	.016	.135	.003	.003	.000		.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
TOTX1	Pearson Correlation	.653**	.650**	.768**	.678**	.687**	.661**	.721**	.701**	.762**	.584**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

X2

Correlations

		X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	X2.7	X2.8	X2.9	X2.10	TOTX2
X2.1	Pearson Correlation	1	.595**	.642**	.323*	.364*	.555**	.496**	.613**	.255	.554**	.775**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.030	.014	.000	.001	.000	.091	.000	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
X2.2	Pearson Correlation	.595**	1	.608**	.170	.313*	.495**	.121	.487**	.282	.835**	.693**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.265	.036	.001	.427	.001	.061	.000	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
X2.3	Pearson Correlation	.642**	.608**	1	.246	.383**	.520**	.269	.705**	.465**	.575**	.774**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.103	.009	.000	.074	.000	.001	.000	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
X2.4	Pearson Correlation	.323*	.170	.246	1	.485**	.411**	.456**	.324*	.635**	.233	.624**
	Sig. (2-tailed)	.030	.265	.103		.001	.005	.002	.030	.000	.124	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
X2.5	Pearson Correlation	.364*	.313*	.383**	.485**	1	.447**	.484**	.345*	.534**	.302*	.682**
	Sig. (2-tailed)	.014	.036	.009	.001		.002	.001	.020	.000	.044	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
X2.6	Pearson Correlation	.555**	.495**	.520**	.411**	.447**	1	.103	.435**	.439**	.582**	.706**
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.000	.005	.002		.501	.003	.003	.000	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
X2.7	Pearson Correlation	.496**	.121	.269	.456**	.484**	.103	1	.388**	.392**	.102	.560**
	Sig. (2-tailed)	.001	.427	.074	.002	.001	.501		.008	.008	.504	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
X2.8	Pearson Correlation	.613**	.487**	.705**	.324*	.345*	.435**	.388**	1	.466**	.546**	.765**
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.000	.030	.020	.003	.008		.001	.000	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
X2.9	Pearson Correlation	.255	.282	.465**	.635**	.534**	.439**	.392**	.466**	1	.249	.676**
	Sig. (2-tailed)	.091	.061	.001	.000	.000	.003	.008	.001		.099	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
X2.10	Pearson Correlation	.554**	.835**	.575**	.233	.302*	.582**	.102	.546**	.249	1	.704**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.124	.044	.000	.504	.000	.099		.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
TOTX2	Pearson Correlation	.775**	.693**	.774**	.624**	.682**	.706**	.560**	.765**	.676**	.704**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Y

Correlations

		Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10	YTOT
Y1	Pearson Correlation	1	.512**	.512**	.288	.570**	.579**	.413**	.628**	.515**	.413**	.762**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.055	.000	.000	.005	.000	.000	.005	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Y2	Pearson Correlation	.512**	1	.408**	.334*	.258	.342*	.505**	.535**	.527**	.579**	.711**
	Sig. (2-tailed)	.000		.005	.025	.088	.021	.000	.000	.000	.000	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Y3	Pearson Correlation	.512**	.408**	1	.350*	.550**	.457**	.510**	.686**	.633**	.546**	.792**
	Sig. (2-tailed)	.000	.005		.018	.000	.002	.000	.000	.000	.000	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Y4	Pearson Correlation	.288	.334*	.350*	1	.118	.346*	.462**	.161	.279	.145	.506**
	Sig. (2-tailed)	.055	.025	.018		.439	.020	.001	.291	.063	.341	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Y5	Pearson Correlation	.570**	.258	.550**	.118	1	.615**	.273	.576**	.555**	.472**	.699**
	Sig. (2-tailed)	.000	.088	.000	.439		.000	.069	.000	.000	.001	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Y6	Pearson Correlation	.579**	.342*	.457**	.346*	.615**	1	.267	.398**	.598**	.427**	.712**
	Sig. (2-tailed)	.000	.021	.002	.020	.000		.077	.007	.000	.003	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Y7	Pearson Correlation	.413**	.505**	.510**	.462**	.273	.267	1	.433**	.459**	.417**	.655**
	Sig. (2-tailed)	.005	.000	.000	.001	.069	.077		.003	.002	.004	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Y8	Pearson Correlation	.628**	.535**	.686**	.161	.576**	.398**	.433**	1	.451**	.414**	.734**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.291	.000	.007	.003		.002	.005	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Y9	Pearson Correlation	.515**	.527**	.633**	.279	.555**	.598**	.459**	.451**	1	.767**	.813**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.063	.000	.000	.002	.002		.000	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Y10	Pearson Correlation	.413**	.579**	.546**	.145	.472**	.427**	.417**	.414**	.767**	1	.724**
	Sig. (2-tailed)	.005	.000	.000	.341	.001	.003	.004	.005	.000		.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
YTOT	Pearson Correlation	.762**	.711**	.792**	.506**	.699**	.712**	.655**	.734**	.813**	.724**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Z

Correlations

		Z1	Z2	Z3	Z4	Z5	Z6	Z7	Z8	Z9	Z10	ZTOT
Z1	Pearson Correlation	1	.263	.639**	.466**	.336*	.455**	.352*	.602**	.327*	.237	.678**
	Sig. (2-tailed)		.081	.000	.001	.024	.002	.018	.000	.028	.117	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Z2	Pearson Correlation	.263	1	.234	.487**	.462**	.501**	.438**	.359*	.383**	.390**	.641**
	Sig. (2-tailed)	.081		.121	.001	.001	.000	.003	.016	.009	.008	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Z3	Pearson Correlation	.639**	.234	1	.536**	.456**	.274	.555**	.572**	.518**	.383**	.752**
	Sig. (2-tailed)	.000	.121		.000	.002	.068	.000	.000	.000	.009	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Z4	Pearson Correlation	.466**	.487**	.536**	1	.107	.711**	.156	.511**	.487**	.351*	.693**
	Sig. (2-tailed)	.001	.001	.000		.486	.000	.305	.000	.001	.018	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Z5	Pearson Correlation	.336*	.462**	.456**	.107	1	.325*	.786**	.419**	.512**	.332*	.688**
	Sig. (2-tailed)	.024	.001	.002	.486		.029	.000	.004	.000	.026	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Z6	Pearson Correlation	.455**	.501**	.274	.711**	.325*	1	.184	.532**	.444**	.276	.676**
	Sig. (2-tailed)	.002	.000	.068	.000	.029		.228	.000	.002	.066	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Z7	Pearson Correlation	.352*	.438**	.555**	.156	.786**	.184	1	.301*	.476**	.396**	.675**
	Sig. (2-tailed)	.018	.003	.000	.305	.000	.228		.045	.001	.007	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Z8	Pearson Correlation	.602**	.359*	.572**	.511**	.419**	.532**	.301*	1	.536**	.429**	.752**
	Sig. (2-tailed)	.000	.016	.000	.000	.004	.000	.045		.000	.003	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Z9	Pearson Correlation	.327*	.383**	.518**	.487**	.512**	.444**	.476**	.536**	1	.513**	.755**
	Sig. (2-tailed)	.028	.009	.000	.001	.000	.002	.001	.000		.000	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Z10	Pearson Correlation	.237	.390**	.383**	.351*	.332*	.276	.396**	.429**	.513**	1	.618**
	Sig. (2-tailed)	.117	.008	.009	.018	.026	.066	.007	.003	.000		.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
ZTOT	Pearson Correlation	.678**	.641**	.752**	.693**	.688**	.676**	.675**	.752**	.755**	.618**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

RELIABILITY

X1

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	45	100.0
	Excluded[a]	0	.0
	Total	45	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.875	10

X2

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	45	100.0
	Excluded[a]	0	.0
	Total	45	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.880	10

Y

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	45	100.0
	Excluded[a]	0	.0
	Total	45	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.887	10

Z

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	45	100.0
	Excluded[a]	0	.0
	Total	45	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.879	10