

PENGARUH GAYA HIDUP TERHADAP PERILAKU KOMSUMTIF PEMBELIAN
KOSMETIK MERK WARDAH
(Studi Kasus di SMAN 38 Jakarta)

Inayah Wibawati

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui ada Pengaruh gaya hidup dengan perilaku konsumtif pembelian kosmetik Merk Wardah?, Dalam penelitian ini menggunakan 2 variabel yaitu Gaya Hidup dan perilaku konsumtif. Dua variabel tersebut menggunakan skala likerts. populasi dalam penelitian ini adalah Siswi Kelas XII yang berjumlah 135 siswa dan pengambilan sampel yaitu *Propotional sampling*. Perilaku konsumtif diperoleh 19 item valid dan 5 item yang dinyatakan gugur, berada dalam rentang koefisien 0,324 – 0,827. Gaya Hidup diperoleh 29 item valid dan 11 item yang dinyatakan gugur, berada dalam rentang koefisien 0,316 – 0,824. Reliabilitas untuk skala perilaku konsumtif sebesar 0,805 yaitu reliabel. dan gaya hidup sebesar 0,915 yaitu sangat reliabel. diperoleh nilai R sebesar 0,545 dan R² sebesar 0,327 dengan B sebesar 0,315 dan $p < 0,05$ yang berbunyi ada Pengaruh antara gaya hidup dengan perilaku konsumtif pembelian kosmetik merk wardah diterima

Kata kunci : perilaku konsumtif, gaya hidup

1. Pendahuluan

Setiap individu memiliki berbagai macam kebutuhan yang harus dipenuhi, baik kebutuhan primer, sekunder, dan tersier. Individu mudah mengaks 12 kebutuhan yang di inginkan mela media sosial. Dengan media sosial individu dimungkinkan untuk berkomunikasi satu sama lain tanpa

dibatasi ruang dan waktu. Media sosial menyediakan berbagai macam informasi, seperti, hiburan, politik, *jokes*, hukum, *shopping*, dan *fashion*. Keberadaan produk *fashion* bermerek ig menjadi *trend*, sekarang mudah di es melalui media sosial. *Instagram* merupakan salah satu contoh media sosial yang menawarkan berbagai

macam produk bagi individu yang suka berbelanja.

Menurut Setiana (dalam Made Indah Yuliantari dan Yohanes Kartika Herdiyanto,2015:90) individu akan lebih percaya diri bila dari ujung kepala sampai ujung kaki menggunakan barang yang serba mahal dan *up to date*, sehingga tidak dianggap kuno dan kampungan. Hal ini menunjukkan bahwa individu cenderung memiliki keinginan untuk tampil menarik, salah satu cara yang dianggap dapat membuat dirinya menarik adalah dengan membeli barang-barang bermerek untuk menunjang penampilannya, salah satunya adalah Kosmetik.. Kosmetik adalah suatu alat kecantikan yang menjadi kebutuh bagi kawum wanita Ada beraneka ragam merek kecantikan yang beredar dipasaran misal wardah, boss, axe dll

2. Tinjauan Pustaka

A. Perilaku Konsumtif

Heni (2013:125) setiap individu memiliki suatu mekanisme yang dapat membantu mengatur perilaku, khususnya mahasiswi.

Mereka harus mampu menyikapi budaya konsumtif yang semakin berkembang. Hal ini berarti bahwa mereka dituntut untuk mampu mengerem agar hawa nafsu dan perilakunya tersebut dapat diatasi. Sedangkan perilaku konsumtif menurut Erli Ermawati dan Indriyati (2011:3) adalah tindakan membeli sesuatu yang tidak terlalu diperlukan sehingga sifatnya menjadi berlebihan. Perilaku konsumtif ini didorong oleh keinginan atau kesenangan untuk mencari kepuasan, kesenangan fisik atau hanya mencoba sesuatu yang baru, bukan didasari oleh faktor kebutuhan.

Aspek-aspek perilaku konsumtif menurut Lina dan Rosyid (dalam Indah Haryani dan Jhon Herwanto,2015:6) adalah:

a) Pembelian impulsif (*impulsive buying*)

Aspek ini menunjukkan bahwa individu membeli semata-mata karena :

- 1) Didasari oleh hasrat tiba-tiba atau keinginan sesaat.
- 2) Dilakukan tanpa terlebih dahulu mempertimbangkannya.
- 3) Tidak memikirkan apa yang akan terjadi kemudian.

- 4) Biasanya bersifat emosional.
- b) Pemborosan (*wasteful buying*)
Perilaku konsumtif sebagai salah satu perilaku yang menghamburkan-hamburkan banyak dana tanpa didasari adanya kebutuhan yang jelas.
- c) Mencari kesenangan (*non rational buying*)
Suatu perilaku dimana konsumen membeli sesuatu yang dilakukan semata-mata untuk mencari kesenangan.

B. Gaya Hidup

Gaya hidup atau yang dikenal dengan Lifestyle adalah gambaran tingkah laku, pola dan cara hidup yang ditunjukkan bagaimana aktivitas seseorang, minat dan ketertarikan serta apa yang mereka pikirkan tentang diri mereka sendiri sehingga gaya hidup akan dapat membedakan statusnya dari orang lain dan lingkungan melalui lambang-lambang sosial yang mereka miliki sebagaimana psikologi komunikasi.

Gaya hidup merupakan seni yang dibudayakan oleh setiap orang. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (2008), Gaya hidup adalah pola tingkah laku sehari-hari sekelompok manusia dalam masyarakat. Dari sisi ekonomi, gaya hidup merupakan perilaku seseorang dalam membelanjakan uangnya serta bagaimana mengalokasikan waktunya. Gaya hidup sangat berkaitan erat dengan perkembangan zaman dan teknologi sebagaimana juga [teori dorongan dalam psikologi](#).

Gaya hidup merupakan upaya untuk membuat diri menjadi eksis dengan cara tertentu dan berbeda dari kelompok lain.

Berdasarkan pengalaman sendiri yang kemudian dibandingkan dengan realitas sosial, setiap individu akan memilih rangkaian tindakan dan penampilan mana yang menurutnya sesuai dan mana yang tidak sesuai untuk ditampilkan dengan ruang sosial. Perbedaan gaya hidup tentu akan mempengaruhi kehidupan sosial setiap orang, nah untuk membahasnya lebih

jauh maka berikut akan diuraikan mengenai Teori Gaya Hidup Dalam Psikologi.

Sebelum mengulas lebih jauh, berikut pengertian dan definisi gaya hidup yang dikutip dari berbagai sumber :

- Menurut Sumarwan (2011:57), Gaya hidup digambarkan dengan kegiatan, minat dan opini dari seseorang (activities, interests, and opinions). Gaya hidup seseorang biasanya tidak permanen dan akan cepat berubah. Seseorang mungkin dengan cepat mengganti model dan merek pakaiannya karena menyesuaikan dengan perubahan hidupnya yang pastinya kan selalu berubah.
- Menurut Weber (Damsar, 2002:120), gaya hidup merupakan bentuk dari selera pengikat kelompok dalam (in group) antara aktor-aktor kolektif atau kelompok status, dan aling berkompetisi ditandai dengan kemampuan untuk memonopoli sumber-sumber budaya.
- Menurut Plummer (1983:131), gaya hidup merupakan cara hidup individu yang diidentifikasi dengan bagaimana orang tersebut menghabiskan waktu mereka (aktivitas), apa yang mereka anggap penting dalam hidupnya (ketertarikan) dan apa yang mereka pikirkan tentang dunia sekitarnya.
- Menurut Kotler dan Keller (2012:192), Gaya hidup merupakan pola hidup seseorang di dunia yang diekspresikan dalam aktivitas, minat, dan opininya. Gaya hidup menggambarkan keseluruhan dari diri seseorang dalam berinteraksi dengan lingkungannya. Gaya hidup juga menggambarkan seluruh pola seseorang dalam beraksi dan berinteraksi di dunia dan sekitarnya.

Menurut Mowen dan Minor, kurang lebih terdapat sembilan jenis gaya hidup yaitu sebagai berikut :

1. Funcionalists. Merupakan gaya hidup dimana seseorang menghabiskan uang untuk hal-hal yang penting. Pendidikan rata-rata, pendapatan rata-rata,

- kebanyakan pekerja kasar (buruh). Memiliki usia kurang dari 55 tahun dan telah menikah serta memiliki anak.
2. Nurturers. Muda dan berpendapatan rendah. Merupakan gaya hidup dimana seseorang dimana Mereka berfokus pada membesarkan anak, baru membangun rumahtangga dan nilai-nilai keluarga. Pendidikan diatas rata-rata.
 3. Aspirers. Berfokus terhadap menikmati gaya hidup tinggi dengan membelanjakan sejumlah uang di atas rata-rata untuk barang-barang berstatus, khususnya tempat tinggal. Memiliki karakteristik Yuppie klasik. Memiliki Pendidikan tinggi, serta pekerja kantor, menikah tanpa anak.
 4. Experientials. mampu membelanjakan jumlah di atas rata-rata terhadap barang barang yang sifatnya hiburan, hobi, dan kesenangan (convenience). Memiliki pendidikan rata-rata, tetapi pendapatannya diatas rata-rata karena mereka adalah pekerja kantor.
 5. Succeeders. Rumah tangga yang mapan. Memiliki rentang usia setengah baya dan berpendidikan tinggi. Memiliki 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 pekerjaannya.
 6. Moral majority. Dimana Pengeluaran yang besar untuk organisasi pendidikan, masalah politik dan gereja. Kelompok ini Berada pada tahap empty-nest. Memiliki Pendapatan tertinggi kedua. Pencari nafkah tunggal.
 7. The golden years. Kebanyakan adalah para pensiunan, tetapi memiliki pendapatan tertinggi ketiga. Mampu Melakukan pembelian tempat tinggal kedua. Serta mampu Melakukan pengeluaran yang besar pada produk-produk padat modal dan hiburan.
 8. Sustainers. Merupakan kelompok orang dewasa dan tertua. telah pensiun. Memiliki tingkat pendapatan terbesar dibelanjakan untuk kebutuhan sehari-hari dan alkohol. Pendidikan rendah, pendapatan terendah kedua.
 9. Subsisters. Tingkat sosial ekonomi rendah. Dengan ersentase 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 dan memiliki gaya hidup superior.

Amstrong berpebdapat bahwa gaya hidup seseorang dapat dilihat dari perilaku yang dilakukan oleh individu seperti kegiatan-kegiatan untuk mendapatkan atau mempergunakan barang-barang dan jasa sebgaimana juga teori aus dalam komunikasi interpersonal, termasuk didalamnya terdapat proses pengambilan keputusan pada penentuan kegiatan-kegiatan tersebut.

3. Metode Penelitian

Dalam penelitian ini menggunakan 2 variabel yaitu Gaya Hidup dan perilaku konsumtif. Dua variabel tersebut menggunakan skala likerts. populasi dalam penelitian ini adalah siswi kelas XII yang berjumlah 130 anggota dan pengambilan sampel yaitu *Accidental sampling*.

4. Hasil Penelitian

5. erilaku konsumtif diperoleh 19 item valid dan 5 item yang dinyatakan gugur, berada dalam rentang koefisien 0,324 – 0,827. Gaya Hidup diperoleh 29 item valid dan 11 item yang dinyatakan gugur, berada dalam rentang koefisien 0,316 – 0,824. Reliabilitas untuk skala perilaku konsumtif sebesar 0,805 yaitu reliabel. dan gaya hidup sebesar 0,915 yaitu sangat reliabel. diperoleh nilai R sebesar 0,545 dan R^2 sebesar 0,327 dengan B sebesar 0,315 dan $p < 0,05$ yang berbunyi ada Pengaruh antara hgaya hidup dengan perilaku konsumtif pembelian kosmetik merk wardah diterima

6. Kesimpulan

Ada Pengaruh antara gaya hidup dengan perilaku konsumtif pembelian kosmetik merk wardah diterima

Daftar Pustaka

Al-Ghifari, Abu, *Remaja Korban Mode*, Bandung: Mujahid, 2013

- Andarini, S., Susandari, & Rosiana, D. (2012). Hubungan antara Self-Esteem dengan Derajar Stres pada Siswa Akselerasi SD Negeri Banjarsari 1 Bandung. *Prosiding SNaPP2012: Sosial, Ekonomi, dan Humaniora. III*, pp. 217-224. Bandung: Fakultas Psikologi Universitas Islam Bandung.
- Baron, Robert, A., & Byrne. D. (2012). *Psikologi Sosial jilid 2*. Jakarta: Erlangga
- Heni, S. A. (2013). Hubungan SMA IT antara Kontrol Diri dan Syukur dengan Perilaku Konsumtif Pada Remaja Abu Bakar Yogyakarta. *Jurnal Psikologi*.
- Indah Haryani & Jhon Herwanto. (2015). Hubungan konformitas dan kontrol diri dengan perilaku konsumtif terhadap produk kosmetik pada mahasiswi. *Jurnal Psikologi Vol. 11, No.1, 2015*
- Imam Hoyri S, 2014. "Kontrol Diri dan Perilaku Konsumtif pada Siswa SMA (Ditinjau dari Lokasi Sekolah)." *Jurnal Online Psikologi*. Vol. 2 No. 1. hlm. 46-61. Diakses tanggal 15 Desember 2015.
- Juliansyah Noor, (2013). "*Penelitian Ilmu Manajemen, Tinjauan Filosofis dan Praktis*" cetakan ke-1. Jakarta: Kencana.
- Jessica Gumulya & Mariyana Widiastuti. (2013). Pengaruh konsep diri terhadap perilaku konsumtif mahasiswa Universitas Esa Unggul. *Jurnal Psikologi Vol. 11, No 1, 20013*.
- Kremer, Monique.2012 "Kami Kelas Menengah Yang Tak Dapat Menikmati Sebagai Kelas Menengah" dalam *Prasentyantoko, A (Ed).2012. Pembangunan Inklusif; Prospek Dan Tantangan Indonesia*. Jakarta: Lp3es
- Made Indah Yuliantari & Yohanes Kartika Herdiyanto. (2015). Hubungan konformitas dan

- harga diri dengan perilaku konsumtif pada remaja putri di Kota Denpasar. *Jurnal Psikologi Vol. 2, No.1, 2015.*
- Maharsi Anindyajati. Melisa Karima, Citra. 2012. *Jurnal Psikologi*. Vol 2.
- Myers G, David , *Psikologi Sosial*, Jakarta : penerbit Salemba Humanika, 2012, edisi 10.
- Saifuddin Azwar. (2016). *Penyusunan Skala Psikologi: Edisi 2*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Sarlito Wirawan Sarwono. 2012. *Psikologi Remaja*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*. Penerbit CV. Alfabeta: Bandung
- Sutrisno Hadi. 2015. *Statistika*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Pratiknyo, J. (2012). Perilaku Konsumtif Terhadap Kosmetik Wajah Pada Mahasiswi Ditinjau Dari Konsep Diri dan Konformitas. *Skripsi*. Semarang: Fakultas Psikologi Universitas Katolik Soegijapranata.
- Rahmania, & Yuniar, I. (2012, Juni). Hubungan antara Self-Esteem dengan Kecenderungan Body Dysmorphic Disorder pada Remaja Putri. *Jurnal Psikologi Klinis dan Kesehatan Mental*, I(2), 110-117.
- Yuliastri Ambar Pambudhi. (2015). Efektivitas *group cognitive behavior therapy (gcbt)* dalam menurunkan kecemasan menghadapi pelaku *bullying* ditinjau dari harga diri pada korban *bullying*. *Jurnal Psikologi Vol. 3, No. 1, 2015.*
- Wahyudi. (2013). Tinjauan tentang perilaku konsumtif remaja pengunjung mal Samarinda Central Plaza. *eJournal Sosiologi*, 26 - 36.
- Wahyuni Eka Pratiwi. (2015). Pengaruh Budaya Jawa dan Harga Diri terhadap Asertivitas pada Remaja Siswa Kelas X di

Sma Negeri 3 Ponorogo. Jurnal
Psikologi. Vol 3.No.1, Hlm 348-
357

Wardhani, M. D. (2013). Hubungan
antara Konformitas dan Harga

Diri dengan Perilaku Konsumtif
Pada Remaja Putri. *Skripsi*.
Surakarta: Fakultas Kedokteran
Progam Studi Psikologi
Universitas Sebelas Maret.