

PERILAKU KONSUMTIF PADA PELAJAR SMAN 24 KABUPATEN BONE

FIRMAN

Pendidikan Sosiologi FIS-UNM

ABSTRAK

Firman, 2019. *Perilaku Konsumtif Pada Pelajar SMAN 24 Kabupaten Bone.* Skripsi ini dibimbing oleh A. Octamaya Tenri Awaru dan Muhammad Syukur. Program Studi Pendidikan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Makassar.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: 1) Mengapa perilaku konsumtif terjadi pada pelajar SMAN 24 Kabupaten Bone, 2) Bagaimana bentuk perilaku konsumtif pada pelajar SMAN 24 Kabupaten Bone. Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian deskriptif dengan jenis penelitian kualitatif. Jumlah informan dalam penelitian ini adalah 15 orang yang ditentukan melalui teknik *purposive sampling* dengan kriteria yaitu 1) Siswa memiliki koleksi baju lebih dari 12 pasang, 2) Siswa memiliki handphone lebih dari satu. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data kualitatif melalui tiga tahapan yakni reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Teknik pengabsahan data menggunakan *member check*.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa : (1) Perilaku konsumtif yang terjadi pada pelajar SMAN 24 Kabupaten Bone adalah (a) Tertarik pada kemasan barang. (b) Berbelanja untuk keperluan penampilan. (c) Status sosial. (d) Konformitas. (e) Penasaran dengan produk yang ditawarkan oleh iklan. (e) Pusat-pusat perbelanjaan. (2) Bentuk perilaku konsumtif pada pelajar SMAN 24 Kabupaten Bone yaitu (a) Pembelian tidak terencana (b) Pembelian berlebihan. (c) Mencari kesenangan.

Kata kunci: Konsumtif, Handphone dan Pakaian.

ABSTRACT

The aims of this study to know about : 1) Why is the consumptive behavior occurred at students in SMAN 24 Bone, 2) How is the type of consumptive behavior of students in SMAN 24 Bone. This research used descriptive research with the qualitative approach. The number of informant is this study are 15 people who were determined through purposive sampling techniques by criteria : 1) The students has collection of more than 12 pair of clothes, 2) Students have more than one mobile phone. Data collection techniques that used in this research was observation method, interview and documentation.

Qualitative data analysis techniques through three phases namely data reduction, data presentation and conclusion. Data validation techniques using member check.

Findings from the result of this study indicate that : 1) Consumptive behavior that happens to the students of SMAN 24 Bone are (a) Interested in packaged goods, (b) Shopping for appearance necessity, (c) Social status, (d) Conformity, (e) Intrigued by the products offered by advertising. (f) Shopping centers. 2) The model of the consumptive behavior of students in SMAN 24 Bone are : (a) Purchase of unplanned, (b) Purchase excessive, (c) Looking for fun.

Keywords : Consumptive, Mobile Phone, Clothes.

PENDAHULUAN

Masyarakat yang serba modern ditandai dengan penggunaan teknologi komunikasi dan informasi. Derasnya arus informasi yang datang dari berbagai penjuru dunia menuntut masyarakat semakin mudah mengakses dan mengadopsi setiap perubahan yang *trend* dengan mode terbaru. Kecenderungan untuk modis mendorong iklan semakin mempublikasikan pelbagai produknya kepada masyarakat yang dimuat di media cetak maupun media elektronika.

Salah satu fungsi iklan adalah menciptakan “struktur makna”.¹ Iklan berperan menghipnotis masyarakat untuk membeli produk yang di promosikan. Membludaknya berbagai macam pemasaran produk yang dipopulerkan setiap hari beredar seperti *fashion, food, gadget* dan mode lainnya kini dapat ditemukan di *plaza, mart, mall, dan emporium* lainnya. Terbitnya produk tersebut dengan limpahan kemasan yang menggirangkan menjadi incaran bagi setiap masyarakat untuk mencoba dan membelinya, kendati dalam membeli produk tersebut tidak dibutuhkan. Perilaku dalam membeli produk ini merupakan stimulasi masyarakat untuk berperilaku konsumtif. Penyebab dari perubahan ini adalah adanya ketidakpuasan masyarakat karena kondisi sosial yang berlaku pada masa ini yang memengaruhi pribadi mereka.² Sehingga masyarakat membeli suatu barang dengan cara konsumtif.

Perilaku konsumtif merupakan suatu kegiatan konsumsi untuk memenuhi keinginan ketimbang pemenuhan kebutuhan demi kepuasan semata yang dilakukan secara berlebihan dalam menggunakan uang sehingga menimbulkan pemborosan dan inefisiensi biaya. Perilaku konsumtif melanda hampir semua aspek kehidupan di semua lapisan masyarakat. Tidak hanya dilanda oleh orang dewasa yang berpenghasilan sendiri, namun juga remaja banyak yang terjerat dengan perilaku tersebut. Bahkan remaja yang belum memiliki kemampuan finansial ikut terlibat membeli barang dengan cara konsumtif.

Pelajar merupakan kelompok potensial yang sering dijadikan target oleh para ahli pemasaran karena usia remaja yang berada pada masa transisi. Tak heran jika tingkat konsumerisme remaja semakin meningkat. Disamping itu, remaja

¹Lee, Martin J. 2006. *Budaya Konsumen Terlahir Kembali*. Yogyakarta: Kereasi Wacana, hlm. 28

² Setiady, Elly M& Kolip, Usman. 2011. *Pengantar Sosiologi*. Jakarta: Kencana, hlm. 618

biasanya mudah tersugesti oleh rayuan iklan, labil, suka ikut-ikutan teman dan boros dalam menggunakan uangnya. Remaja membelanjakan uangnya untuk mengikuti arus mode, tidak ingin ketinggalan jaman dan kebutuhan di akui oleh anggota kelompoknya. Kelompok anutan sering kali menjadi faktor bagi remaja dalam mengambil keputusan dalam membeli suatu barang. Kelompok anutan didefinisikan sebagai suatu kelompok orang yang mempengaruhi sikap, pendapat, norma dan perilaku konsumen. Pengaruh kelompok anutan terhadap perilaku konsumen antara lain dalam menentukan produk dan merek yang mereka gunakan yang sesuai dengan aspirasi kelompok.³ Kondisi inilah yang membuat para remaja berpikir untuk dapat diterima didalam kelompoknya maka ia harus menyesuaikan diri dengan kelompok tersebut termasuk dalam penampilan dan gaya hidup. Keberadaan teman sebaya dalam suatu kelompok merupakan suatu hal yang penting bagi perkembangan remaja saat ini, sehingga pengaruhnya dalam kegiatan konsumsi cukup besar.

SMA Negeri 24 Bone merupakan Sekolah Standar Nasional yang beralamat di Jl. Poros Bone-Wajo Desa Pattiro Kecamatan Duaboccoe yang juga merupakan kecamatan yang besar dan maju. Hal ini ditandai dengan menjamurnya pusat perbelanjaan yang ramai, warkop, distro, aneka jasa dan aneka warung yang ada serta terdapat tiga pasar yang cukup besar. Selain itu, tersedianya mal, cafe dan ruko-ruko yang berada di pusat kota yang juga banyak menyediakan barang bermerek yang kekinian. Karena letak sekolah yang berada dipinggir kota dari pusat perbelanjaan mengundang siswa untuk datang berbelanja. Kemudahan akses mendukung siswa cepat dalam mendapatkan barang tren yang ingin mereka miliki. Keinginan untuk mendapatkan barang tersebut menunjang mereka untuk mengaplikasikan perilaku konsumtif. Seperti membeli sepatu yang bermerek ando, ardileks dan all star. Yang tidak kalah menarik adalah memiliki *handphone* lebih dari satu dengan merek *Samsung*, *Xiomi*, *Vivo*, atau *IPhone*. Penggunaan *handphone* digunakan dengan tujuan agar mereka dapat diterima oleh teman sebayanya. Mereka senang berkumpul untuk membandingkan barang kepemilikannya dengan barang temannya untuk melihat barang siapa yang lebih kekinian. Juga tidak ketinggalan siswa memiliki *fashion* dengan mode baru yang bermerek *prada*, *distro*, *levis* dan *chanel*. Mereka menggunakan uang dari orang tuanya demi mendapatkan barang-barang tersebut. Adanya keinginan untuk memiliki barang yang sedang tren merupakan sensasi para siswa untuk hidup mencari kesenangan. Akibatnya pelajar tidak memperhatikan kebutuhannya ketika membeli dan ingin mencoba sesuatu yang baru. Hal ini dipelopori oleh media, pusat perbelanjaan dan konformitas teman sebaya yang mengikuti mode yang sedang beredar.

Rendahnya kesadaran siswa ditandai oleh ketidakmampuan dalam mengurai kebutuhannya dengan pola hidup yang dikendalikan oleh suatu keinginan untuk memenuhi hasrat kesenangan semata. Siswa lebih senang meluangkan waktunya untuk berbelanja dengan membeli sepatu, *fashion* dan *gadget*. Berdasarkan latar belakang dan ulasan teori diatas yang didukung oleh

³ Mangkunegara, Anwar Prabu. 2012. *Perilaku Konsumen*. Bandung: PT. Refika Aditama, hlm. 43

fenomena sosial yang telah dipaparkan, maka penulis tertarik untuk meneliti “Perilaku Konsumtif Pada Pelajar SMAN 24 Kabupaten Bone”.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah kualitatif deskriptif. Jumlah informan dalam penelitian ini adalah 15 siswa yang ditentukan melalui teknik *purposive sampling* dengan kriteria 1) Siswa memiliki koleksi baju lebih dari 12 pasang, 2) Siswa memiliki handphone lebih dari satu. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data kualitatif melalui tiga tahapan yakni reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Teknik pengabsahan data menggunakan *member check*.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

1. Perilaku Konsumtif Pada Pelajar SMAN 24 Kabupaten Bone

Perilaku konsumtif merupakan suatu kegiatan berbelanja yang dilakukan secara berlebihan dengan mengeluarkan uang belanja lebih tinggi. Kegiatan konsumtif disini pada dasarnya dilakukan apabila pelajar hanya membeli produk dengan tujuan untuk mencapai kepuasan semata karena hasratnya bukan karena kebutuhannya.

Jika dikaitkan dengan teori masyarakat konsumsi yang digagas oleh Jean Baudrillard yang mengatakan bahwa “konsumsi bukan sekedar nafsu untuk membeli begitu banyak komoditas, satu fungsi kenikmatan, satu fungsi individual, pembebasan kebutuhan, pemuasan diri, kekayaan atau konsumsi objek. Namun, yang kita konsumsi adalah tanda (pesan, citra) ketimbang komoditas. Komoditas tidak lagi didefenisikan berdasarkan kegunaannya, namun berdasarkan atas apa yang mereka maknai”.⁴

Masyarakat konsumsi memiliki perilaku yang suka menghambur-hamburkan, boros dan berlebihan dalam mengonsumsi (surplus) dengan hasrat yang kuat akan objek. Jadi masyarakat akan mengonsumsi simbol-simbol yang melekat pada objek. Inilah dalam pandangan Jean Baudrillard dijelaskan sebagai sifat rakus dan ketidakpuasan tanpa henti konsumsi. Demikian juga pada remaja khususnya pelajar kalangan sekolah menengah atas menjadi ciri khas penanda hari ini, suka mengonsumsi tanda, simbol-simbol dikonsumsi tanpa adanya kebutuhan yang jelas. Dari sinilah produk-produk mulai banyak yang terkikis kegunaannya.

Dari berbagai penelitian yang telah di review, dapat dilihat bahwa terdapat kesamaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilaksanakan oleh peneliti yakni perilaku konsumtif. Namun berbagai penelitian yang di review belum ada yang membahas tema perilaku konsumtif yang terjadi pada kalangan pelajar atau siswa SMA yang berada disekitar pinggiran kota, sehingga ada keunikan tersendiri dan pembaharuan terkait dengan penelitian yang penulis lakukan.

⁴ Baudrillard, Jean P. *lop*. Cit, hal. 34

Perilaku konsumtif menjadi salah satu tren dalam kehidupan sehari-hari yang melanda seluruh lapisan masyarakat. Tidak hanya dilanda oleh orang dewasa yang berpenghasilan sendiri, namun juga pelajar banyak yang terjerat dengan perilaku tersebut. Bahkan remaja yang belum memiliki kemampuan finansial ikut terlibat membeli barang dengan cara konsumtif.

Perilaku yang terjadi pada pelajar adalah belum bisa membedakan antara kebutuhan dan keinginan, semua hanya ingin dikonsumsi sebagai kebutuhan atau disebut konsumtif. Pelajar semakin giat mengonsumsi diluar kebutuhannya dengan suka membeli produk mewah seperti gadget. Memiliki handphone lebih dari satu yang bermerek agar dapat menunjukkan status sosialnya bahwa berasal dari kelas sosial yang berada. Selanjutnya membeli dan mengoleksi *fashion* untuk keperluan penampilan agar terlihat menarik dimata orang lain dan menggunakan aksesoris lainnya yang dapat mendukung penampilannya. Dari sinilah pelajar ingin memiliki barang populer dan kekinian, sehingga para pelajar terpengaruh untuk berperilaku konsumtif. Berikut hasil penelitian yang menyebabkan pelajar melakukan konsumtif :

a. Tertarik Pada Kemasan Barang

Perilaku konsumtif yang terjadi pada pelajar berawal dari ketertarikan pada kemasan suatu produk yang beredar di masyarakat. Ketika melihat produk yang memiliki penampilan kemasan yang bagus membuat pelajar penasaran dan tertarik untuk membelinya. Pelajar tertarik dari bentuk-bentuk kemasan terfokus pada kecantikan barang, keunikan yang dilihat, kualitas serta warna produk yang mencolok. Hal inilah yang merangsang pelajar ingin mencoba dan merasakan langsung produk yang sedang berkembang. Pembelian produk ini menjadi alasan terbentuknya perilaku pelajar untuk hidup konsumtif.

Seperti yang dikemukakan oleh Sumartono bahwa konsumen sangat mudah terbujuk untuk membeli produk yang dibungkus dengan rapi dan dihias dengan warna-warna menarik. Artinya motivasi untuk membeli produk tersebut hanya karena produk tersebut dibungkus rapi dan menarik.⁵ Pelajar yang konsumtif tentunya akan memilih produk yang dianggap menarik untuk dibeli. Produk yang menarik dihati pastinya sangat cocok untuk digunakan.

Saat ini kemasan produk memang sudah menjadi hal yang penting untuk dihias. Hal itu ditandai dengan membanjirnya barang-barang produksi yang didesain menarik dipadu dengan hiasan cantik yang begitu populer saat ini diminati oleh pelajar. Dengan membeli produk yang dianggap menarik dapat memberikan nilai sosial bagi diri sendiri. Barang yang populer itu sangat berpengaruh dalam membentuk perilaku pelajar. Pelajar kini lebih mementingkan penampilan barang (citra) ketimbang esensi dari suatu produk tersebut.

⁵ Amalia, Ihsanti Alifa. 2016. *Pengaruh Citra Merek Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Remaja Perempuan*. Skripsi S1. Psikologi. Malang: Universitas Muhammadiyah, hlm. 5-6

b. Berbelanja Untuk Keperluan Penampilan

Selain tertarik pada kemasan suatu produk yang beredar, pelajar juga membeli produk untuk keperluan penampilannya. Keinginan untuk tampil lebih dengan menggunakan produk-produk baru lewat fashion membuat pelajar sangat memperdulikan penampilannya, sampai-sampai mereka rela membeli fashion dan aksesoris lainnya lebih banyak hanya untuk menunjang penampilan-penampilannya. Dengan uang belanja 500 ribu, pelajar kini sudah bisa membeli berbagai macam produk seperti baju, sepatu atau aksesoris lainnya yang bermerek distro, prada, chanel, levis, cantika atau all star.

Seperti yang dikatakan Sumartono bahwa konsumen memiliki keinginan tinggi, karena pada umumnya konsumen mempunyai ciri khas dalam berpakaian, berdandan, gaya rambut dan sebagainya dengan tujuan agar konsumen selalu berpenampilan yang dapat menarik perhatian orang lain. Konsumen membelanjakan uangnya lebih banyak untuk menunjang penampilan diri.⁶ Keinginan untuk memiliki penampilan yang bagus dan berbeda dengan yang lain, pelajar tergerak untuk membeli banyak produk. Yang dibeli itu kemudian menumpuk dan menjadi koleksi tersendiri. Produk yang digunakan ini semata-mata untuk mendapatkan perhatian orang lain, ingin terlihat menarik, keren dan tinggi fashion. Penampilan menjadi tolak ukur penilaian terhadap pelajar hari ini. Hal itu terlihat pada banyaknya produk yang sudah digunakan oleh kaum pelajar. Semua itu dilakukan hanya untuk menjaga penampilan-penampilannya. Mereka rela mengeluarkan uang lebih besar agar penampilannya terlihat lebih bagus.

c. Status Sosial

Penyebab perilaku konsumtif pelajar selanjutnya adalah status sosial gaya hidup. gaya hidup pelajar ditandakan oleh kehidupan mewah, sangat suka produk yang berbau mahal. Hal itu terlihat pada kemampuan pelajar yang membeli *gadget* dan telah memiliki lebih dari satu handphone. Perilaku tersebut menunjukkan bahwa pelajar berasal dari kelas sosial yang berkemampuan. Gaya hidup yang mencitrakan eksistensi pelajar dengan memakai barang mahal merupakan simbol status yang akan melekat pada pelajar. Perilaku konsumtif inilah yang menyebabkan gaya hidup pelajar untuk konsumerisme.

Sumartono memberikan penjelasan bahwa konsumen mempunyai kemampuan membeli yang tinggi baik dalam berpakaian, berdandan, gaya dan sebagainya sehingga hal tersebut dapat menunjang sifat eksklusif dengan barang yang mahal dan memberi kesan berasal dari kelas sosial yang lebih tinggi. Dengan membeli suatu produk dapat memberikan simbol status agar kelihatan lebih keren di mata orang lain.⁷

Perkembangan perilaku konsumtif tersebut membawa perubahan pada gaya hidup pelajar. Dimana pelajar mendambakan produk mewah untuk menjaga status sosialnya. Memakai barang yang mahal untuk diperlihatkan kepada publik. Harga tentunya bukan lagi suatu batasan bagi pelajar untuk tetap bergaya. Hal ini

⁶ Ibid, hlm. 5-6

⁷ Ibid, hlm. 5-6

dapat dilihat dari handphone yang digunakan dan motor yang dikendarai pelajar. Semua itu hanyalah simbol status dari gaya hidup pelajar yang dibuat untuk mendapatkan perhatian orang lain.

d. Konformitas

Pelajar ikut membeli barang karena adanya bujukan secara langsung dari temannya agar segera membeli barang yang dimiliki oleh teman-temannya. Pelajar memiliki teman yang konsumtif, tentunya menimbulkan rasa ingin meniru apa yang akan dibeli oleh teman. Apalagi mendapat dukungan atau pengaruh teman agar segera membeli apa yang dibeli oleh temannya. Jadi, keberadaan teman sebaya dalam suatu kelompok sangatlah mempengaruhi pelajar dalam mengambil keputusan untuk membeli suatu barang. Pelajar yang membelanjakan uangnya karena kebutuhan pengakuan dalam kelompoknya.

Hal itu disampaikan oleh Suyasa dan Fransisca bahwa konformitas umumnya terjadi pada pelajar, khususnya pelajar putri. Hal tersebut disebabkan keinginan yang kuat pada pelajar putri untuk tampil menarik, tidak berbeda dengan rekan-rekannya dan dapat diterima bagian dari kelompoknya.⁸

Konformitas muncul saat pelajar meniru sikap, minat dan tingkah laku temannya atau mendapat tendensi dari temannya sehingga pelajar terpengaruh apa yang disampaikan agar segera membeli apa yang disarankan oleh temannya. Pengaruh yang terjadi dalam kelompok menyebabkan individu mengikuti segala tuntutan temannya. Individu rela menghabiskan lebih banyak uangnya demi untuk membeli barang-barang yang sebenarnya tidak dibutuhkan. Artinya, kemauan teman sebayanya dituruti untuk membeli barang agar dapat diterima oleh teman sebayanya sehingga pelajar lebih konform terhadap apa yang disampaikan oleh teman sebayanya.

e. Penasaran Dengan Produk Yang Ditawarkan Oleh Iklan

Munculnya perilaku konsumtif juga disebabkan oleh iklan. Pelajar membeli barang dikarenakan rayuan iklan yang diberitakan di media cetak maupun media massa, baik di televisi, koran, majalah, internet dan sebagainya. Pembelian dilakukan karena penasaran dengan produk baru yang ditawarkan oleh iklan sehingga pelajar berkeinginan untuk mencoba produk baru yang diiklankan itu. Kita ketahui bahwa iklan bertugas mempengaruhi pelajar membeli produk.

Suyasa dan Fransisca mengatakan bahwa iklan merupakan pesan yang menawarkan sebuah produk yang ditujukan kepada khalayak lewat suatu media yang bertujuan memengaruhi masyarakat untuk mencoba dan akhirnya membeli produk yang ditawarkan. Iklan juga mengajak agar mengonsumsi barang atau jasa hanya berdasarkan keinginan dan bukan kebutuhan serta harga yang tidak rasional.⁹

⁸ Wardhani, Meida Devi. 2009. *Hubungan Antara Konformitas dan Harga Diri dengan Perilaku Konsumtif Pada Remaja Putri*. Skripsi. Psikologi. Surakarta: Universitas Sebelas Maret, hlm. 28

⁹ Ibid, hlm. 28

Pengiklan tak henti-hentinya menawarkan berbagai macam produk dan jasa diberbagai media untuk menggiring pelajar mengonsumsi produk-produk bermerek yang lebih banyak. Kebiasaan melihat iklan di berbagai media, membuat pelajar terpengaruh untuk membeli dan mencoba langsung berbagai macam produk yang diiklankan tersebut.

Pelajar yang tertarik menggunakan produk-produk yang di iklankan karena produknya yang baru serta penampilannya yang terlihat bagus dan rasa ingin mengetahui apakah produk itu kualitasnya bagus digunakan seperti apa yang diiklankan.

f. Pusat-Pusat Perbelanjaan

Faktor yang juga turut mempengaruhi pelajar adalah pusat perbelanjaan. Menjamurnya pusat perbelanjaan yang ramai, warkop, distro, aneka jasa dan aneka warung yang ada serta pasar yang cukup besar. Selain itu, tersedianya mal, cafe dan ruko-ruko yang berada di pusat kota yang banyak menyediakan barang bermerek dan mewah mengundang pelajar untuk datang berbelanja. Kemudahan akses mendukung pelajar cepat dalam mendapatkan barang tren yang ingin mereka miliki.

Pusat perbelanjaan sangat digemari oleh pelajar untuk datang berbelanja, karena bisa melihat langsung barang baru, memilih barang-barang bermerek lagi berkualitas serta harganya yang ditawarkan lebih terjangkau. Pusat perbelanjaan merupakan arena konsumsi dan alasan mengapa pelajar lebih suka datang berbelanja. Demi hasrat belanjanya menjadi tak pernah terpuaskan lalu menjadi pemborong, mengonsumsi tanpa henti dan rakus. Maka tak heran jika pelajar lebih konsumtif dalam memilih barang.

Selain itu, pusat perbelanjaan dijadikan tempat mengisi waktu luang pelajar untuk sekedar berkunjung, datang nongkrong, makan atau pun minum sambil membicarakan produk-produk keluaran terbaru. Ini dilakukan sebagai bentuk ekspresi pelajar untuk hidup santai, sekedar refreshing dan mengerjakan tugas sekolah. Pusat-pusat perbelanjaan sering kali didatangi oleh kaum pelajar minimal tiga sampai lima kali dalam seminggu untuk berbelanja dengan menggunakan uang pemberian orang tua atau ketika tidak memiliki uang mereka meminjam uang kepada teman atau kerabat dekat untuk membeli barang.

2. Bentuk Perilaku Konsumtif Pada Pelajar SMA Negeri 24 Bone

Perilaku konsumtif merupakan tindakan membeli suatu barang yang dilakukan secara berlebihan dan lebih mengutamakan keinginan ketimbang kebutuhan. Akibatnya kondisi keuangan tidak terkontrol dan menimbulkan pemborosan. Setiap orang memiliki kebutuhan hidupnya masing-masing dalam kehidupannya. Kebutuhan itu berusaha untuk dapat dipenuhi dengan cara yang berbeda-beda. Ada yang memenuhi secara wajar dan ada pula yang berlebihan. Hal seperti inilah yang dapat menghasilkan bentuk-bentuk perilaku konsumtif.

a. Pembelian Tidak Terencana

Pelajar membeli produk tanpa ada rencana sebelumnya, lalu melakukan pembelian secara tiba-tiba. Dengan produk baru yang dipajang menjadikan pelajar yang semula tidak ada rencana membeli menjadi tertarik dan langsung membelinya. Dari sinilah pelajar memutuskan untuk membeli suatu produk tanpa mempertimbangkan kegunaan suatu produk yang akan dibeli.

Lina dan Rosyid mengatakan bahwa pembelian impulsif menunjukkan bahwa seorang pelajar berperilaku membeli semata-mata karena didasari oleh hasrat yang tiba-tiba atau keinginan sesaat, dilakukan tanpa terlebih dahulu mempertimbangkannya, tidak memikirkan apa yang akan terjadi kemudian dan biasanya bersifat emosional.¹⁰

Perilaku konsumtif dalam hal pembelian impulsif terjadi pada saat pelajar memiliki keinginan membeli produk langsung. Kebiasaan ini dapat dilihat pada saat pelajar berbelanja. Mula-mulanya pelajar melihat produk yang dipromosikan, lalu tiba-tiba muncul keinginan untuk segera membeli barang tersebut. Pelajar dalam pembelian yang impulsif mempunyai keinginan secara spontan tanpa kebiasaan mempertimbangkan terlebih dulu.

Pembelian impulsif juga terjadi pada saat pelajar mengalami desakan secara mendadak yang tak tertahankan untuk membeli produk karena memiliki perasaan yang berlebihan akan ketertarikan dari produk yang dijual dan keinginan segera mendapatkan produk yang dijual. Perilaku yang terjadi disebabkan oleh kurangnya kontrol diri dalam mengambil suatu keputusan untuk membeli produk.

b. Pembelian Berlebihan

Perilaku yang terbentuk pada pelajar adalah pemborosan, menghambur-hamburkan banyak dana. Uang sakunya lebih banyak yang dibelanjakan daripada ditabung. Uang tersebut digunakan untuk berfoya-foya, makan di restoran, minum di cafe dan belanja di pusat perbelanjaan lainnya. Hal ini dilakukan karena pelajar berada dalam kelebihan konsumsi. Kelebihan konsumsi inilah yang menyebabkan pelajar boros dalam menggunakan uangnya dan tanpa disadari adanya kebutuhan yang jelas. Yang ada hanyalah belanja dan mengonsumsi produk-produk yang diinginkan sehingga tidak bersikap berhemat dalam kehidupannya.

Lina dan Rosyid mengatakan bahwa Perilaku konsumtif sebagai salah satu perilaku yang menghambur-hamburkan banyak dana tanpa disadari adanya kebutuhan yang jelas.¹¹ Pembelian berlebihan pelajar mengacu pada makanan, berpakaian, kepemilikan handphone. Perilaku ini terjadi karena tidak adanya kebutuhan yang jelas dan selalu saja ingin mencoba suatu barang yang baru.

Perilaku membeli tidak lagi mencerminkan sebagai usaha pelajar dalam menggunakan uang secara ekonomis namun lebih menggambarkan pembelian berlebihan yang menimbulkan pemborosan dan bahkan inefisiensi biaya. Pelajar membeli barang karena kemasan produk yang menarik, untuk menjaga penampilan gengsi dan simbol atau status serta pengaruh iklan yang

¹⁰ Wardhani, Meida Devi, op. cit, hlm. 27-28

¹¹ Ibid, hlm. 27-28

mempromosikan produknya. Selain itu, konformitas teman sebaya yang mendukung pelajar membeli suatu produk demi untuk mendapatkan pengakuan sosial tanpa peduli apakah produk memang dibutuhkan atau tidak. Perilaku tersebut menyebabkan pelajar bersifat wasteful buying. Tingkat wasteful buying dipengaruhi oleh tingkat gaya hidup pelajar dan pendapatan orang tua.

c. Mencari Kesenangan

Pelajar dalam membeli suatu produk bukan untuk memenuhi kebutuhan akan tetapi keinginan untuk kepuasan semata. Keinginan tersebut mendorong pelajar untuk memakai produk yang dapat membuatnya merasa senang, berbeda dengan yang lain dan ingin dianggap kekinian dengan mengikuti mode gaya tren. Pembelian dan pengonsumsi produk lebih kepada tuntutan zaman dan gengsi.

Lina dan Rosyid mengatakan bahwa mencari kesenangan adalah suatu perilaku dimana konsumen membeli sesuatu yang dilakukan semata-mata untuk mencari kesenangan. Salah satu yang dicari adalah kenyamanan fisik dimana para pelajar dalam hal ini dilatarbelakangi oleh sifat pelajar yang akan merasa senang dan nyaman ketika dia memakai barang yang dapat membuatnya lain daripada yang lain dan membuatnya merasa *trendy*.¹²

Dalam kehidupan sosial pelajar, kebutuhan yang dipenuhi bukan lagi merupakan kebutuhan yang pokok namun yang dipenuhi adalah untuk mengikuti arus mode. Mereka ingin menunjukkan bahwa dapat mengikuti mode yang sedang beredar. Ingin di akui eksistensinya oleh orang lain berusaha memakai produk baru agar tidak ketinggalan dengan merek-merek favorit keluaran terbaru yang ingin mereka beli dan gunakan. Perilaku konsumtif ini dilakukan sebagai usaha untuk memperoleh kesenangan meskipun kesenangan yang diperoleh bersifat semu.

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis pada hasil dan pembahasan penelitian tentang perilaku konsumtif pada pelajar SMAN 24 Bone, maka penulis dapat memberikan kesimpulan sebagai berikut:

1. Perilaku konsumtif yang terjadi pada pelajar SMAN 24 Kabupaten Bone adalah tertarik pada kemasan barang, berbelanja untuk keperluan penampilan, status sosial, konformitas, penasarannya dengan produk yang ditawarkan oleh iklan dan pusat-pusat perbelanjaan.
2. Bentuk perilaku konsumtif yang terjadi pada pelajar SMAN 24 Kabupaten Bone antara lain pembelian tidak terencana, pembelian berlebihan dan untuk mencari kesenangan.

¹² Ibid, hlm. 27-28

B. Implikasi

Dari hasil penelitian mengenai perilaku konsumtif pada pelajar merupakan bukti bahwa fenomena konsumtif tidak hanya melanda pada kalangan masyarakat apalagi mahasiswa melainkan juga telah merambah pada kalangan pelajar yang bertempat tinggal disekitar pinggir kota. Pelajar membeli barang di pusat perbelanjaan melalui informasi iklan, di samping itu konformitas sangat menentukan pemilihan barang untuk dibeli. Perilaku inilah yang menjadi pengaruh tren gaya hidup pelajar saat ini yang tidak bisa membedakan antara kebutuhan dan keinginan. Semua dianggap sama, dikonsumsi sebagai keinginan.

C. Saran

Setelah melakukan penelitian yang mendalam mengenai perilaku konsumtif yang terjadi pada pelajar, maka penulis mengajukan saran dari penelitian ini diantaranya :

1. Bagi pelajar (informan penelitian), sebaiknya lebih selektif dalam mengonsumsi dengan memilih produk yang benar-benar sangat dibutuhkan agar terhindar dari pemborosan dan pembelian berlebihan. Untuk menghindari pembelian berlebihan, ada baiknya jika uang jajan yang lebih dialokasikan untuk kebutuhan pendidikan seperti membeli buku mata pelajaran yang dapat menunjang proses pembelajaran atau berinvestasi.
2. Bagi pihak sekolah, dapat membuat tempat layanan bimbingan konseling dan menghadirkan Guru Pembimbing untuk membimbing siswa-siswi yang memiliki perilaku belanja berlebihan (konsumtif) dengan menciptakan konseling seefektif mungkin sehingga siswa memiliki moral yang baik.
3. Bagi orang tua, hendaknya dapat terus mengontrol anaknya agar tidak semena-mena berbelanja dan bijak dalam membeli produk. Kemudian memberikan pemahaman kepada anak-anaknya bahwa konsumtif tidak baik untuk dijadikan kebiasaan hidup.

DAFTAR PUSTAKA

- Lee, Martin J, 2006. *Budaya Konsumen Terlahir Kembali*. Cetakan Ke-1 Yogyakarta: Kereasi Wacana.
- Setiadi, Elly M. & Kolip, Usman. 2011. *Pengantar Sosiologi*. Cetakan Ke-2 Jakarta: Kencana.
- Mangkunegara, Anwar Prabu, 2012. *Perilaku Konsumen*. Bandung: PT. Refika Aditama.

Sumber lain :

Amalia, Ihsanti Alifa, 2016. *Pengaruh Citra Merek Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Remaja Perempuan*. Skripsi S1. Psikologi. Universitas Muhammadiyah Malang.

Wardahni, Meida Devi, 2009. *Hubungan Antara Konformitas Dan Harga Diri Dengan Perilaku Konsumtif Pada Remaja Putri*. Skripsi S1. Psikologi. Universitas Sebelas Maret Surakarta.