

Pengaruh Status Sosial Ekonomi Orang Tua dan Gaya Hidup Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa IKIP Budi Utomo Malang

Herlina
IKIP Budi Utomo
inaaa806@gmail.com

Putri Vina Sefaverdiana
IKIP Budi Utomo
putrivisever89@gmail.com

Melisa Wahyu Fandyansari
IKIP Budi Utomo
melisawahyufandyansari@budiutomomalang.ac.id

Abstract: *Students are required to keep up with the times, a person tends to consume behavior that is just a desire, not a need. Supported by high socio-economic status of parents, which will then support a person's lifestyle that makes a person lead to consumptive behavior. The research method used is quantitative, the research instrument is with a likret scale, data collection techniques are questionnaires and documentation and data analysis techniques are using t and f tests. The results of the discussion (1) The influence of parents' socioeconomic status on consumptive behavior obtained a significance value of $0.002 < 0.05$, so partially there is a positive and significant influence, (2) The influence of lifestyle on consumptive behavior obtained a significance value of $0.001 < 0.05$, so partially there is a significant positive effect, (3) Simultaneous testing based on the results of the variable test of parents' socioeconomic status, lifestyle, has a significant effect on consumptive patterns with a value of $F = 777$, $sig. = 0.004 < 0.05$ then H_0 is rejected and H_a is accepted. < 0.05 then H_0 is rejected and H_a is accepted.*

Keywords: *Economic social status of parents, Lifestyle, Consumptive behavior*

PENDAHULUAN

Perkembangan zaman yang semakin modern kebutuhan akan suatu barang atau jasa semakin tidak terbatas akan suatu barang yang didukung oleh banyaknya inovasi produk dengan harga yang menarik dan promosi barang yang dilakukan produsen. (Dahlan, 2020) mengemukakan bahwa dengan adanya produk dan inovasi yang diberikan menciptakan kepuasan kepada konsumen. Dalam memenuhi kebutuhan manusia dihadapkan pada masalah ekonomi yang berlaku sebagai akibat adanya ketidakseimbangan antara kebutuhan manusia dan jumlah barang terbatas. Perilaku konsumen (*consumer behavior*) adalah

kegiatan-kegiatan individu yang secara langsung terlihat dalam mendapatkan dan menggunakan barang-barang dan jasa termasuk didalamnya proses pengambilan keputusan pada persiapan dan penentuan kegiatan-kegiatan tersebut (Sunyoto. 2018).

Perilaku konsumtif suatu tindakan penggunaan atau pembelian barang secara berlebihan Menurut (E. D. Astuti, 2013) perilaku konsumtif merupakan kecenderungan untuk berperilaku berlebihan dalam membeli suatu barang dan jasa tanpa mengutamakan kebutuhan akan barang tersebut. Perilaku konsumtif cenderung terjadi dikalangan remaja, karena remaja merupakan konsumen yang menginginkan berbagai model pakaian, kendaraan, hiburan dan lainnya. Keinginan remaja tersebut

disebabkan oleh majunya industri dan teknologi yang berkembang begitu cepat dan pesat dimasyarakat ditambah lagi informasi cepat didapat melalui pengaksesan lewat media social. Pembelian akan barang tersebut digunakan untuk menunjang gaya hidup seseorang

Perilaku konsumtif dapat terjadi disemua kalangan dan tingkat usia. Perilaku konsumtif dapat menyebabkan seseorang merasa cemas dan tidak aman, namun kegiatan pembelian tersebut tidak didukung oleh dukungan finansial yang memadai sehingga menimbulkan rasa cemas karena keinginan mereka tidak terpenuhi (Rahayuningsih & R, 2018). Seringkali anak menuntut kepada orang tuanya supaya membelikan barang yang diinginkannya. Adapun perilaku konsumtif tersebut dipengaruhi oleh faktor, Menurut Kotler & Keller (2007) perilaku konsumtif dipengaruhi oleh empat faktor, yaitu: 1) Faktor Budaya, 2) Faktor Sosial, 3) Faktor Perilaku, 4) Faktor Psikologis. Kebanyakan pelaku perilaku konsumtif ini tergolong usia dewasa dan remaja. Remaja disini penulis melihat dari beberapa mahasiswa IKIP Budi Utomo Malang di mana beberapa mahasiswa berperilaku mengarah ke perilaku konsumtif

Gaya hidup merupakan suatu keadaan yang menggambarkan seseorang, gaya hidup dapat menambah kepercayaan atau meningkatkan rasa percaya diri seseorang. Gaya hidup merupakan bagaimana seseorang menggunakan uangnya dan menggunakan waktu yang dimiliki dalam memenuhi kebutuhannya (Mowen dan Minor, 2012). Secara luas gaya hidup didefinisikan bagaimana hidup seseorang dalam menghabiskan waktu mereka, apa yang mereka anggap penting dalam lingkungannya dan apa yang mereka pikirkan tentang mereka sendiri dan dunia sekitarnya. Selain itu gaya hidup juga didefinisikan sebagai pribadi seseorang secara keseluruhan yang dilukiskan pada saat berinteraksi dengan lingkungannya (Kotler et al., 2008).

Status sosial ekonomi orang tua merupakan suatu keadaan dalam masyarakat

yang membuat adanya perbedaan kelas-kelas sosial tertentu. Kelas sosial tersebut bisa membuat kelompok-kelompok kecil yang nantinya akan menjadikan seseorang bergaul dan menjalin hubungan dengan sesama kelas tersebut. Dengan status sosial yang dimiliki oleh orang tua akan berpengaruh terhadap seorang anak, orang tua dengan status sosial yang tinggi, seorang anak akan cenderung mendapatkan sesuatu yang lebih dan keinginan akan suatu barang mudah tercapai. Menurut Rizkiana (2014: 189) sosial ekonomi adalah kedudukan atau posisi seseorang dalam kelompok manusia yang ditentukan oleh jenis aktivitas ekonomi, pendapatan, tingkat pendidikan, jenis rumah tinggal, dan jabatan dalam organisasi.

METODE

Jenis penelitian yang digunakan kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah mahasiswa Pendidikan Ekonomi Angkatan 2022, dimana dibagi dalam 2 kelas yaitu 2022 A dan 2022 B. yang terdiri dari 160 mahasiswa dan pengambilan sampel menggunakan *probability sampling*. Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah instrumen tertutup dengan menggunakan skala likert. Teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner dan dokumentasi. Uji coba instrumen menggunakan uji klasik, teknik analisis data menggunakan regresi berganda dengan pengujian hipotesis uji t dan uji f.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berikut hasil dari penelitian yang telah dilakukan:

a. Status Sosial Ekonomi Orang Tua (X_1)

Berdasarkan data responden yang di peroleh melalui penyebaran koesioner mengenai status sosial ekonomi orang tua dengan jumlah 10 butir pernyataan dan 46 responden memiliki 4 indikator yang diukur dengan skala likert, Masing-masing pertanyaan diukur dengan skor 1-4. Sehingga

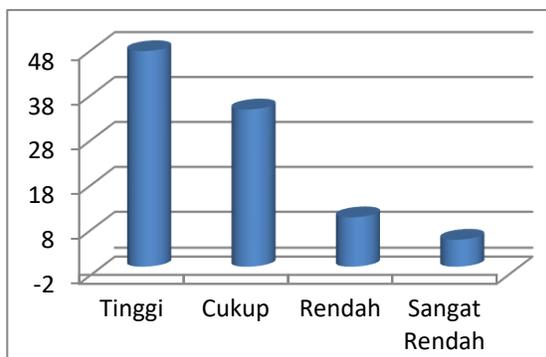
diperoleh skor harapan minimum 10 dan skor harapan maksimum 40 sehingga dapat dibuat panjang kelas interval = $\frac{40 - 10}{4} = 7,5 = 8$

Tabel 1
Tanggapan Responden Tentang Status Sosial Ekonomi Orang Tua (X_1)

Klasifikasi	Interval	Frekuensi	Persentase (%)
Tinggi	>34	16	35
Cukup	26 – 33	22	48
Rendah	18 – 25	5	11
Sangat Rendah	10 – 17	3	6
Jumlah		46	100

Berdasarkan tabel 1 dapat dilihat bahwa sebagian besar responden yakni sekitar 48 %, menyatakan memiliki tingkat status sosial ekonomi orang tua yang cukup tinggi. Sedangkan sebagian kecil responden yakni sekitar 6 %, memiliki tingkat status sosial ekonomi orang tua yang sangat rendah. Dibawah ini juga disajikan histogram pengklasifikasian status sosial ekonomi orang tua terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa IKIP Budi Utomo Malang

Gambar 1
Histogram Status Sosial Ekonomi Orang Tua (X_1)



b. Gaya Hidup (X_2)

Berdasarkan data responden yang di peroleh melalui penyebaran koesioner mengenai gaya hidup dengan jumlah 8 butir pernyataan dan 46 responden memiliki 4 indikator yang diukur dengan skala likert, Masing-masing pertanyaan diukur dengan skor 1-4. Sehingga diperoleh skor harapan minimum 8 dan skor 32 harapan maksimum

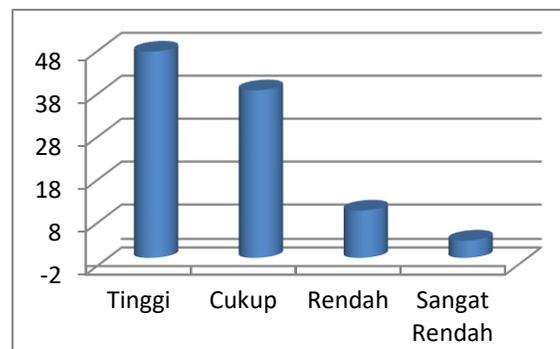
32 sehingga dapat dibuat panjang kelas interval = $\frac{32 - 8}{4} = 6$

Tabel 2
Tanggapan Responden Tentang Gaya Hidup (X_2)

Klasifikasi	Interval	Frekuensi	Persentase (%)
Tinggi	>29	22	48
Cukup	22 – 28	17	39
Rendah	15 – 21	5	11
Sangat Rendah	8 – 14	2	4
Jumlah		46	100

Berdasarkan tabel 2 dapat dilihat bahwa sebagian besar responden yakni sekitar 48 %, menyatakan memiliki gaya hidup yang cukup tinggi. Sedangkan sebagian kecil responden yakni sekitar 4 %, memiliki tingkat gaya hidup yang sangat rendah. Dibawah ini juga disajikan histogram pengklasifikasian gaya hidup terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa IKIP Budi Utomo Malang.

Gambar 2
Histogram Gaya Hidup (X_2)



c. Perilaku Konsumtif (Y)

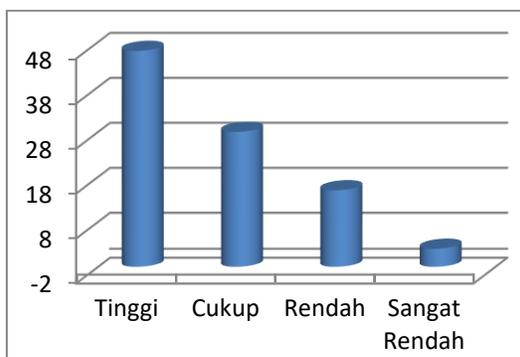
Berdasarkan data responden yang di peroleh melalui penyebaran koesioner mengenai gaya hidup dengan jumlah 10 butir pernyataan dan 46 responden memiliki 4 indikator yang diukur dengan skala likert, Masing-masing pertanyaan diukur dengan skor 1-4. Sehingga diperoleh skor harapan minimum 8 dan skor 40 harapan maksimum 40 sehingga dapat dibuat panjang kelas interval = $\frac{40 - 10}{4} = 7,5 = 8$

Tabel 3
Tanggapan Responden Tentang
Perilaku Konsumtif (Y)

Klasifikasi	Interval	Frekuensi	Persentase (%)
Tinggi	>34	14	30
Cukup	26 – 33	22	48
Rendah	18 – 25	8	17
Sangat Rendah	10 – 17	2	4
Jumlah		46	100

Berdasarkan tabel 3 dapat dilihat bahwa sebagian besar responden yakni sekitar 48 %, menyatakan memiliki pola konsumtif yang cukup tinggi. Sedangkan sebagian kecil responden yakni sekitar 4 %, memiliki tingkat gaya hidup yang sangat rendah. Di bawah ini juga disajikan histogram pengklasifikasian pola konsumtif terhadap mahasiswa IKIP Budi Utomo Malang Utomo Malang.

Gambar 3
Histogram Perilaku Konsumtif (Y)



Pembahasan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh status sosial ekonomi orang tua dan gaya hidup terhadap perilaku konsumtif Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Angkatan 2022 IKIP Budi Utomo Malang.

1. Pengaruh status sosial ekonomi orang tua terhadap perilaku konsumtif mahasiswa

Hasil output perhitungan data menggunakan SPSS versi 2021 dapat terlihat bahwa hasil variabel status sosial ekonomi

orang tua nilai signifikansi $0,002 < 0,05$, sehingga dapat disimpulkan ada pengaruh antara variabel status sosial ekonomi orang tua dan gaya hidup secara parsial terhadap variabel perilaku konsumtif pada Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Angkatan 2022, IKIP Budi Utomo Malang.

Sesuai dengan teori yang dikatakan oleh Winkle dalam Afiati (2015) bahwa “status sosial ekonomi adalah suatu keadaan yang menunjukkan pada kemampuan finansial keluarga dan perlengkapan material yang dimiliki, dimana keadaan ini bertaraf baik, cukup, kurang”. Status sosial ekonomi orang tua merupakan suatu keadaan dalam masyarakat yang membuat adanya perbedaan kelas-kelas sosial tertentu. Kelas sosial tersebut bisa membuat kelompok-kelompok kecil yang nantinya akan menjadikan seseorang bergaul dan menjalin hubungan dengan sesama kelas tersebut, pernyataan diatas didukung oleh pendapat Suryani (2013:198) kelas sosial sebagai pembagian anggota-anggota masyarakat kedalam suatu hirarki kelas-kelas status yang berbeda, sehingga anggota dari setiap kelas yang relatif sama mempunyai kesamaan.

Dengan status sosial yang dimiliki oleh orang tua akan berpengaruh terhadap seorang anak, orang tua dengan status sosial yang tinggi, seorang anak akan cenderung mendapatkan sesuatu yang lebih dan keinginan akan suatu barang mudah tercapai. Sehingga terlihat bagaimana status sosial yang dimiliki oleh suatu keluarga berpengaruh terhadap perilaku konsumsi dan keinginan akan barang seorang anak tersebut. Untuk menanggapi hal ini, alangkah lebih baiknya jika kita lebih cerdas dan rasional dalam memilih dan membeli suatu barang agar pengeluaran yang kita lakukan tidak mengarah pada perilaku konsumtif.

2. Pengaruh gaya hidup terhadap perilaku konsumtif mahasiswa

Hasil variabel gaya hidup signifikansi $0,001 < 0,05$ maka secara parsial terdapat pengaruh positif signifikan terhadap perilaku bahwa ada pengaruh variabel gaya hidup

secara parsial terhadap variabel perilaku konsumtif. Hal ini menunjukkan semakin mewah gaya hidup seseorang akan meningkatkan perilaku konsumtif akan suatu barang dan jasa. Sebaliknya jika gaya hidup seseorang menurun hal ini akan membuat tingkat perilaku konsumtif pada Mahasiswa menurun

Sesuai dengan teori Menurut Kotler dan Keller (2016: 192) yang berpendapat gaya hidup adalah pola hidup seseorang di dunia yang diekspresikan dalam aktivitas, minat dan opininya. Gaya hidup merupakan suatu kegiatan yang dilakukan oleh seseorang yang tujuannya untuk memenuhi suatu kebutuhan dan memberikan kepuasan kepada diri sendiri. Gaya hidup seseorang mencerminkan bagaimana keperibadaian yang dimilikinya. Seiring perkembangan zaman yang terus menuntut *passion* agar seseorang terus berubah.

Mahasiswa merupakan zona dimana seseorang menganggap gaya hidup sebagai suatu hal yang harus diikuti dan tidak boleh ketinggalan. Adanya keinginan agar terlihat sama dengan orang lain merupakan bentuk pengaruh dari adanya gaya hidup, mengikuti *trand* yang ada dan menghabiskan kegiatan diluar rumah yang menunjang gaya hidup seseorang merupakan hal yang dilakukan oleh mahasiswa.

3. Pengaruh status sosial ekonomi orang tua dan gaya hidup terhadap perilaku konsumtif mahasiswa.

Berdasarkan hasil uji variabel status sosial ekonomi orang tua, gaya hidup, secara simultan berpengaruh signifikan terhadap pola konsumtif dengan nilai $F = 777$, nilai sig. = $0,004 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Hasil penelitian ini mengindikasikan bahwa adanya pengaruh variabel status sosial ekonomi orang tua dan variabel gaya hidup berpengaruh terhadap perilaku konsumtif terhadap Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Angkatan 2022, IKIP Budi Utomo Malang.

Perilaku konsumtif merupakan kecenderungan seseorang untuk membeli atau menggunakan barang dan jasa secara

berlebihan tanpa memperhitungkan pengeluaran yang dilakukan. Timbulnya perilaku konsumsi yang berlebihan didasari karena keinginan akan barang tersebut yang mengharuskan seseorang untuk memilikinya, selain itu keinginan untuk memuaskan hasrat diri akan barang tersebut. Pembelian yang terus dilakukan akan menjadikan seseorang mengarah pada pola konsumtif, yang tercerminkan dengan gaya hidup yang dilakukan sehari-hari. Hal ini tentu didukung dengan kondisi sosial ekonomi keluarga, dengan pemberian materi yang cukup terhadap anak tersebut sehingga mendukung anak tersebut untuk melakukan kegiatan konsumsi yang berlebihan.

Sesuai dengan teori yang dikatakan oleh Ancok (2014) dalam Ningrum (2011: 3) perilaku konsumtif adalah kecenderungan masyarakat untuk melakukan konsumsi tiada batas. Kegiatan konsumsi secara sadar untuk memenuhi kebutuhan jika dilakukan secara cermat dan rasional. Namun jika konsumsi dilakukan tanpa sadar akan membuat timbulnya perilaku konsumtif yang membuat seseorang akan kehilangan kesadaran ketika membeli suatu barang.

PENUTUP

Dari hasil penelitian diperoleh bahwa ada pengaruh variabel status sosial ekonomi orang tua secara parsial terhadap variabel perilaku konsumtif pada mahasiswa, ada pengaruh variabel gaya hidup secara parsial terhadap variabel perilaku konsumtif dan ketiga ada pengaruh variabel status sosial ekonomi orang tua dan gaya hidup secara simultan terhadap perilaku konsumtif pada Mahasiswa Pendidikan Ekonomi, IKIP Budi Utomo Malang

DAFTAR PUSTAKA

- Ancok. D. (2004). Psikologi Kepemimpinan & Inovasi., Erlanga, Jakarta.
Astuti, ED. (2013). *Pengaruh Konsumtif Dalam Membeli Barang pada Ibu Rumah Rumah*

di Kota Samarinda. 1(2), 79-83.

- Dahlan, N. (2013). *Pengaruh Media Sosial Instagram, Kelompok Teman Sebaya Dan Lifestyel Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Perguruan Tinggi Di Kota Makasar. 2507 (Febuary), 19.*
- Fitri, N., Basri, H. (2021). Pengaruh Gaya Hidup Terhadap Perilaku Konsumen Pada Generasi Milenial di Era Pandemi Covit-19 dengan Pengetahuan Ekonomi Sebagai Variabel Moderasi. *Jurnal Ilmiah dan Bisnis*, 9 (2), 183-192.
<https://doi.org/10.37676/ekobis.v9i2.1329>.
- Kotler, Philip, Keller, Lane, K. (2008). Manajemen Pemasaran Pembeli. *Jurnal Internasional Ekonomi dan Manajemen*, 5(1),283-298.
- Rahayuningsih, S., & R,D. P. (2017). Pengaruh konsep diri, kelompok teman sebaya, dan pendapatan orang tua terhadap perilaku konsumtif mahasiswa dengan pengetahuan teori ekonomi mikro sebagai variabel intervening. *Jurnal Hasil Penelitian*, 3(2).