

**PERILAKU KONSUMTIF TERHADAP PRODUK
PAKAIAN *DISTRO* DITINJAU DARI KONFORMITAS
PADA SISWI SMK ABDI NEGARA MUNTILAN**

SKRIPSI

Diajukan kepada Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora
Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta
Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Memperoleh
Gelar Sarjana Strata Satu Psikologi



Disusun Oleh :

ULFAH YUNITA NINGRUM

NIM : 05710047

**PRODI PSIKOLOGI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA**

2011

PERNYATAAN KEASLIAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : ULFAH YUNITA NINGRUM

NIM : 05710047

Program Studi : Psikologi

Fakultas : Ilmu Sosial Dan Humaniora

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa skripsi yang saya buat ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi dan skripsi saya ini adalah asli hasil karya atau penelitian sendiri serta bukan plagiasi dari karya atau penelitian orang lain.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya agar dapat diketahui oleh dewan penguji.

Yogyakarta, 12 Juni 2011

Yang Menyatakan



ULFAH YUNITA NINGRUM
NIM. 05710047



SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI/TUGAS AKHIR

NOTA DINAS PEMBIMBING

Hal : Skripsi

Kepada Yth :
Dekan Fakultas Ilmu Sosial
& Humaniora
UIN Sunan Kalijaga
Di Yogyakarta

Assalamualaikum Wr. Wb

Setelah memeriksa, mengarahkan, dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka selaku pembimbing, saya menyatakan bahwa skripsi saudara,

Nama : ULFAH YUNITA NINGRUM

NIM : 05710047

Prodi : Psikologi

Judul : **Perilaku Konsumtif Terhadap Produk Pakaian *Distro* Ditinjau Dari Konformitas Pada Siswi SMK Abdi Negara Muntilan**

Telah dapat diajukan kepada Fakultas Ilmu Sosial Dan Humaniora UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta untuk memenuhi sebagian syarat memperoleh gelar Sarjana Strata Satu Psikologi.

Harapan saya semoga saudara tersebut segera dipanggil untuk mempertanggung jawabkan skripsinya dalam sidang munaqosyah.

Demikian atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr.Wb

Yogyakarta, 12 Juni 2011
Pembimbing,

Benny Herlena, M. Si
NIP. 19751124 200604 1 002



Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora Universitas Negeri Sunan Kalijaga

FM- UINSK-PBM-05-07/R0

PENGESAHAN SKRIPSI

Nomor : UIN.02/DSH/PP.00.9/956.A/2011

Skripsi/Tugas Akhir dengan judul: PERILAKU KONSUMTIF TERHADAP PRODUK
PAKAIAN DISTRO DITINJAU DARI
KONFORMITAS PADA SISWI SMK ABDI NEGARA
MUNTILAN

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : Ulfah Yunita Ningrum
NIM : 05710047

Telah dimunaqasahkan pada : Senin, Tanggal 27 Juni 2011
Dengan nilai : 77.66 (B)

Dan dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora UIN Sunan Kalijaga

PANITIA UJIAN MUNAQSAH:

Ketua Sidang

Benny Herlena, M.Si
NIP. 19751124 200604 1 002

Penguji I

Zidni Immawan Muslimin, Msi
NIP. 19802202008011008

Penguji II

Retno Pandan Arum K, M.Si
NIP. 19731229 200801 2 005

Yogyakarta, 12 Juli 2011

UIN Sunan Kalijaga

Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora

DEKAN



Prof. Dr. Pudung Abdurahman, M. Hum

NIP. 19630306 198903 1 010

MOTTO

*Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan.
Maka apabila kamu telah selesai (dari sesuatu urusan),
kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain.
Dan Hanya kepada Tuhanmulah hendaknya kamu berharap.
(Qs. Al. Insyiroh : 6 - 8)*

PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan rasa syukur kepada Allah SWT,

Skripsi ini aku persembahkan kepada

Almamaterku tercinta

Prodi Psikologi

Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora

UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

Untuk Keluargaku

Bapak dan Ibu (Sadi & Lies)

Kakakku dan Adikku tercinta (Andra & Rafi)

Nenekku (Wati)

**Terima kasih atas semua do'a, kasih sayang, cinta, dan dukungan
yang telah diberikan kepada ananda selama ini.**

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur, peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT, Tuhan semesta alam, yang telah melimpahkan rahmat dan pertolongan-Nya,. Sholawat dan salam semoga tetap terlimpahkan kepada Nabi Muhammad SAW, sebaik-baik panutan yang menuntun manusia kepada jalan kebenaran.

Pada kesempatan ini peneliti ingin mengucapkan ucapan terima kasih kepada seluruh pihak yang ikut membantu dalam penyelesaian skripsi ini. Peneliti menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini, peneliti tidak dapat berbuat banyak tanpa adanya bantuan, dorongan, bimbingan, perhatian dan do'a dari berbagai pihak yang telah memberikan dengan setulus hati. Oleh karena itu, peneliti ingin menyampaikan terima kasih sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dudung Abdurrahman, Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga.
2. Bapak Benny Herlena, M.Si., Ketua Prodi Psikologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora UIN Sunan Kalijaga, sekaligus sebagai pembimbing yang selalu sabar meluangkan waktu kepada peneliti untuk menyelesaikan skripsi ini.
3. Segenap staff dosen dan karyawan TU (Tata Usaha) di Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora UIN Sunan Kalijaga.
4. Kepala Sekolah SMK Abdi Negara Muntilan, Drs. Slamet Riyadi yang telah memberikan izin kepada peneliti untuk mengadakan penelitian di SMK Abdi Negara Muntilan.

5. Segenap guru, karyawan TU, para siswi di SMK Abdi Negara Muntilan, khususnya kepada Ibu Parinem selaku guru BP yang rela meluangkan waktunya kepada peneliti dalam mengambil data penelitian.
6. Keluargaku, bapak & ibu serta nenek tercinta di rumah, yang tidak henti-hentinya selalu mendoakan peneliti dengan penuh keikhlasan, serta kakak dan adikku yang selalu memberikan bantuan, motivasi dan dukungannya tanpa henti.
7. Sahabat-sahabatku Khaleda, Qoyim dan Eka (“Terima kasih atas doa, support, bantuan dan kebersamaan selama ini”).
8. Teman-temanku Husni, Ummu, Roifi, Sigit (“Thanks atas doa, support, dan masukannya”). Semua teman-teman Psikologi angkatan 2005 yang tak bisa disebutkan satu persatu, sungguh menyenangkan bisa mengenal kalian semua.
9. Adik-adik kelas Psikologi Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, angkatan 2006 dan 2007.
10. Semua pihak yang telah ikut berjasa dalam penyusunan skripsi ini yang tidak mungkin disebutkan satu persatu.

Akhirnya, semoga Allah SWT, Sebaik-baik Sang Pemberi Balasan, untuk membalas segala amal kebaikan anda. *Aminn...*

Yogyakarta, 12 Juni 2011
Yang Menyatakan

ULFAH YUNITA NINGRUM
NIM. 05710047

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN PENELITIAN	ii
NOTA DINAS PEMBIMBING	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
INTISARI	xiv
ABSTRACT	xv
BAB I. PENGANTAR	
A. Latar Belakang Permasalahan.....	1
B. Tujuan Penelitian	10
C. Manfaat Penelitian.....	10
D. Keaslian Penelitian.....	11
BAB II. LANDASAN TEORI	
A. Perilaku Konsumtif	14
1. Pengertian perilaku konsumtif.....	14

2. Aspek-aspek perilaku konsumtif	16
3. Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif	18
B. Konformitas	21
1. Pengertian konformitas	21
2. Aspek-aspek konformitas	23
3. Faktor-faktor yang mempengaruhi konformitas.....	27
C. Hubungan antara konformitas dengan perilaku konsumtif pada siswi SMK Abdi Negara Muntilan.....	29
D. Hipotesis	36

BAB III. METODE PENELITIAN

A. Identifikasi Variabel Penelitian.....	37
B. Definisi Operasional Variabel Penelitian	
1. Perilaku konsumtif	37
2. Konformitas	37
C. Populasi dan Sampel	
1. Populasi	38
2. Sampel.....	39
D. Metode Pengumpulan Data.....	40
E. Uji Validitas dan Reliabilitas	
1. Uji Validitas	43
2. Uji Reliabilitas	44
F. Metode Analisis Data	45

BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Orientasi Kancuh	46
B. Persiapan Penelitian	48
1. Proses Perizinan	48
2. Pelaksanaan Try Out	48
3. Hasil Try Out	49
C. Pelaksanaan Penelitian	54
D. Analisis Data	54
1. Uji Normalitas	54
2. Uji Linearitas	55
3. Kategorisasi kondisi individu pada masing-masing skala	55
4. Uji Hipotesis	59
E. Pembahasan	60

BAB V. PENUTUP

A. Kesimpulan	64
B. Saran	64

DAFTAR PUSTAKA	66
-----------------------------	----

LAMPIRAN-LAMPIRAN	70
--------------------------------	----

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Distribusi Aitem Awal Perilaku Konsumtif Sebelum <i>Try Out</i>	40
Tabel 2. Skor Jawaban Pernyataan <i>Favourable</i> dan <i>Unfavourable</i> Skala perilaku Konsumtif	41
Tabel 3. Distribusi Aitem Awal Konformitas	42
Tabel 4. Skor Jawaban Dalam Pernyataan <i>Favourable</i> dan <i>Unfavourable</i> Skala Konformitas	43
Tabel 5. Distribusi Aitem Skala Perilaku Konsumtif Setelah <i>Try Out</i>	50
Tabel 6. Distribusi Aitem Akhir Skala Perilaku Konsumtif	51
Tabel 7. Distribusi Aitem Skala Konformitas Setelah <i>Try Out</i>	52
Tabel 8. Distribusi Aitem Akhir Skala Konformitas	53
Tabel 9. Hasil Uji Normalitas	55
Tabel 10. Hasil Uji Linearitas	56
Tabel 11. Rumus Norma Kategorisasi Subjek	57
Tabel 12. Kategorisasi Skor Skala Perilaku Konsumtif	57
Tabel 13. Kategorisasi Skor Skala Konformitas	58
Tabel 14. Uji Hipotesis Data	59

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A :

1. Skoring Data Try Out Perilaku Konsumtif & Konformitas
2. Skoring Data Penelitian Perilaku Konsumtif & Konformitas

Lampiran B :

1. Hasil Analisis Data Try Out Perilaku Konsumtif
2. Hasil Analisis Data Try Out Konformitas

Lampiran C :

1. Uji Normalitas & Grafik Uji Normalitas
2. Uji Linearitas & Grafik Uji Linearitas
3. Uji Hubungan (Korelasional)
4. Grafik Kategorisasi Perilaku Konsumtif & Konformitas

Lampiran D :

1. Skala Penelitian Perilaku Konsumtif & Konformitas
2. Guide Interview

Lampiran E :

1. Bukti Pre-Eliminary Try Out
2. Lain-lain

**PERILAKU KONSUMTIF TERHADAP PRODUK PAKAIAN *DISTRO*
DITINJAU DARI KONFORMITAS PADA SISWI
SMK ABDI NEGARA MUNTILAN**

INTISARI

Ulfah Yunita Ningrum
05710047

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan antara perilaku konsumtif dengan konformitas pada siswi di SMK Abdi Negara Muntilan. Subjek penelitian adalah siswi SMK Abdi Negara Muntilan, dengan jumlah subjek 60 orang. Teknik pengambilan sampel penelitian menggunakan teknik *purposive sampling*. Metode yang dipakai adalah skala perilaku konsumtif dan skala konformitas. Analisis data yang digunakan untuk mencari korelasi antara perilaku konsumtif dengan konformitas pada siswi SMK Abdi Negara Muntilan adalah analisis *product moment* dari *Pearson*. Hasil perhitungan statistik menunjukkan nilai r_{xy} sebesar 0,350 dengan $p = 0,003$ ($p < 0,001$), dengan angka tersebut membuktikan bahwa ada hubungan positif dan sangat signifikan antara perilaku konsumtif dengan konformitas pada siswi SMK Abdi Negara Muntilan. Hasil analisis data tersebut membuktikan bahwa hipotesis yang diajukan oleh peneliti diterima yaitu ada hubungan positif antara perilaku konsumtif dengan konformitas pada siswi SMK Abdi Negara Muntilan. Semakin tinggi konformitas maka semakin tinggi pula perilaku konsumtif. sebaliknya, semakin rendah konformitas maka semakin rendah pula perilaku konsumtif.
Kata kunci : Perilaku Konsumtif, Konformitas

**CONSUMPTIVE BEHAVIOR AGAINST
DISTRIBUTION OUTLET APPAREL PRODUCT
BASED ON CONFORMITY TO THE VOCATIONAL SCHOOL STUDENTS
OF ABDI NEGARA MUNTILAN**

ABSTRACT

Ulfah Yunita Ningrum
05710047

The aim of this research is to find out the correlation between consumptive behavior with conformity in SMK Abdi Negara Muntilan female students. Subjects were female students of SMK Abdi Negara Muntilan, with the number of subjects 60 person. The consumptive behavior is measured with consumptive behavior scale, while the conformity is measured with conformity scale. The analysis which is used to find the correlation between consumptive behavior and conformity is the Pearson Product Moment analysis. The results of statistical calculation shows the value of r_{xy} for 0,350 with $p = 0,003$ ($p < 0.01$) with these figures prove that there are positive and significant relation between consumptive behavior and conformity. The results of data analysis proves that the hypothesis raised by the researchers accepted that there is a positive relationship between consumptive behavior with conformity. Conformity become higher, the level of consumptive behavior become higher. Conversely, conformity become lower, the level of consumptive behavior become lower.

Keywords : Consumptive Behavior, Conformity

BAB I

PENGANTAR

A. Latar Belakang

Perilaku konsumtif merupakan suatu fenomena yang banyak melanda kehidupan masyarakat dewasa ini. Kebiasaan dan gaya hidup sekarang ini cepat mengalami perubahan dalam waktu yang relatif singkat menuju ke arah yang kian mewah dan berlebihan, misalnya dalam hal penampilan yang dapat mendorong pada perilaku konsumtif. Perilaku konsumtif ini cenderung harus mengeluarkan biaya yang lebih tinggi karena bukan lagi untuk memenuhi kebutuhan saja tetapi lebih mengarah pada pemenuhan tuntutan keinginan.

Remaja sering dijadikan target berbagai produk industri karena karakteristik mereka yang lebih mudah dipengaruhi. Remaja merupakan usia peralihan dari usia anak-anak menuju usia dewasa (Hurlock, 1997). Masa remaja merupakan periode transisi kehidupan manusia dari anak-anak menuju dewasa, yang di dalamnya terdapat proses pencarian jati diri, hal ini menyebabkan seorang remaja mudah untuk ikut atau terimbas hal-hal yang tengah terjadi di sekitarnya (Santrock, 2003). Begitu juga dengan pengaruh *trend* dan *mode* yang terjadi di sekitar remaja, ini akan menjadikan remaja selalu ingin mengikuti perkembangan arus *mode* tersebut.

Pada usia remaja, pilihan-pilihan konsumsi sangat dipengaruhi aktivitas yang ditekuninya, teman-temannya dan penampilan generasi itu (Kasali, 2001). Karakter ini menjadikan remaja merupakan pasar yang paling potensial untuk

menjual dan memasarkan berbagai macam produk. Salah satu produk yang digemari masyarakat, khususnya generasi muda saat ini adalah produk pakaian jadi dengan desain unik dan kuantitas produksi yang terbatas, lebih dikenal dengan istilah produk *fashion distribution outlet (distro)*.

Distro singkatan dari *distribution store* atau *distribution outlet*, adalah jenis toko di Indonesia yang menjual pakaian dan asesoris yang dititipkan oleh pembuat pakaian, atau diproduksi sendiri. Konsep *distro* berawal pada pertengahan 1990-an di Bandung. Bentuk awal *distro* adalah usaha rumahan dan dibuat etalase dan rak untuk menjual *t-shirt*. Kini, industri *distro* sudah berkembang, bahkan dianggap menghasilkan produk-produk yang memiliki kualitas ekspor. Pada tahun 2007 diperkirakan ada sekitar 700 unit usaha *distro* di Indonesia, dan 300 diantaranya ada di Bandung. *Distro* umumnya merupakan industri kecil dan menengah (IKM) yang sandang dengan merk independen dikembangkan kalangan muda. Produk yang dihasilkan oleh *distro* diusahakan untuk tidak diproduksi secara massal, agar mempertahankan sifat eksklusif suatu produk. (<http://sahara-distro.blogspot.com/2009/06/pengertian-distro.html>)

Distro merupakan tempat atau toko yang menawarkan berbagai produk fashion buatan lokal. *Distro* secara khusus menyediakan kebutuhan kaum remaja misalnya celana, jaket, kaos, kemeja, rompi, *sweater*, sandal dan sepatu yang disediakan sesuai dengan karakter remaja. Menurut Soelaeman dan Rusliana (Setyowati, 2009) ciri khas produk *distro* adalah diproduksi dalam jumlah terbatas. Hal itu dimaksudkan agar produksi kelihatan eksklusif.

Perilaku konsumtif yaitu perilaku berkonsumsi secara berlebihan tanpa didasari pada kebutuhan, lebih mengedepankan pada orientasi keinginan dan hasrat sesaat (Solomon, 2007). Perkembangan *distro* yang semakin marak di berbagai wilayah, memicu remaja untuk terus melakukan pembelian terhadap produk-produk *distro* yang modelnya didesain khas remaja.

Perihal konsumsi tersebut juga merupakan dimensi kehidupan manusia yang mendapat perhatian ajaran Islam. Nilai-nilai keagamaan memberikan batasan kepada manusia agar senantiasa dalam kebaikan. Hal ini sebagaimana disampaikan dalam Al-Qur'an surat Al-An'am ayat 141 :

وَهُوَ الَّذِي أَنْشَأَ جَنَّاتٍ مَّعْرُوشَاتٍ وَغَيْرَ مَعْرُوشَاتٍ وَالنَّخْلَ وَالزَّرْعَ مُخْتَلِفًا أُكُلُهُ
وَالزَّيْتُونَ وَالرُّمَّانَ مُتَشَابِهًا وَغَيْرَ مُتَشَابِهٍ كُلُوا مِنْ ثَمَرِهِ إِذَا أَثْمَرَ وَآتُوا حَقَّهُ يَوْمَ
حَصَادِهِ وَلَا تُسْرِفُوا إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِينَ (141)

"Dan Dialah (Allah) yang menjadikan (untuk kamu) kebun-kebun yang menjalar tanamannya dan yang tidak menjalar dan pohon-pohon tamar (kurma) dan tanaman-tanaman yang berlainan (bentuk, rupa dan) rasanya dan buah zaitun dan delima, yang bersamaan (warnanya atau daunnya) dan tidak bersamaan (rasanya). Makanlah dari buahnya ketika ia berbuah dan keluarkanlah haknya (zakatnya) pada hari memetik atau menuainya dan janganlah kamu melampau (pada apa-apa jua yang kamu makan atau belanjakan); sesungguhnya Allah tidak suka kepada orang-orang yang melampau batas". (Al-An'am: 141).

Perilaku konsumtif adalah kecenderungan masyarakat untuk melakukan konsumsi tiada batas. Manusia lebih mementingkan faktor emosinya daripada tindakan rasionalnya atau lebih mementingkan keinginan dari pada kebutuhannya (Ancok, 2004). Manusia tidak hanya membeli barang-barang yang benar-benar dibutuhkan, tetapi membeli barang semata-mata untuk mencoba produk,

walaupun sebenarnya tidak terlalu membutuhkan produk tersebut. Pernyataan utama yang dapat diajukan kepada seseorang yang hendak membeli suatu barang adalah apakah ia membeli karena kebutuhan (*need*) ataukah karena keinginan (*want*). Ketika seseorang membeli sesuatu bukan atas dasar kebutuhan, melainkan karena keinginan, maka bisa dikatakan sebagai kecenderungan perilaku konsumtif.

Keinginan remaja untuk terus membeli produk *distro* tersebut jika berlangsung terus-menerus maka akan menimbulkan perilaku konsumtif, karena menimbulkan keinginan untuk terus-menerus membeli produk-produk yang terus berganti model. Pembelian suatu produk ini bukan lagi untuk memenuhi kebutuhan (*need*), melainkan karena keinginan (*want*). Berdasarkan penelitian dari Lirik Sriatmi (2009), mengemukakan banyak siswa di SMAN se-Kota Malang (79,60%) menyatakan melakukan tindakan-tindakan yang negatif seperti meminjam uang, mencuri, memalak, menipu, berbohong, bahkan melakukan tindak kekerasan terhadap orang lain hanya untuk memenuhi hasrat membelanjanya.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara dengan seorang siswi (tanggal 15 Januari 2011), diperoleh informasi bahwa ia membeli produk *distro* karena keren dan *trend* saat ini, seperti membeli baju, jaket, *sweater*, untuk menunjang penampilan. Ia juga mengaku bahwa sering membeli baju di *distro* kurang lebih tiga baju dalam sebulan padahal orang tua siswi tersebut mengeluhkan masalah keuangan. Siswi tersebut juga mengaku bahwa dalam selang waktu yang relatif singkat, ia telah membeli sembilan *sweater* yang modelnya serupa, dan ia masih

ingin membeli lagi *sweater* serupa dengan warna berbeda. Perilakunya tersebut juga dilakukan karena ingin mendapat perhatian lebih dari teman-temannya. Dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumtifnya tersebut muncul karena adanya perasaan konform dengan teman-teman sebayanya.

Berdasarkan wawancara peneliti pada remaja putri (tanggal 17 Januari 2011), diperoleh keterangan bahwa seorang temannya dimarahi orang tua memakai uang SPP untuk membeli barang-barang di luar kebutuhan sekolah Perilakunya tersebut sedikit banyak muncul karena ia senang mendapat pujian dari teman-temannya dan menjadi *trend* di kelompoknya.

Berdasarkan wawancara peneliti dengan guru BK SMK Abdi Negara Muntilan (tanggal 15 Januari 2011), diperoleh informasi bahwa beberapa siswinya sering menyalahgunakan uang SPP untuk membeli barang-barang seperti pakaian dan menggunakannya untuk kepentingan sendiri diluar kepentingan sekolah.

Berdasarkan wawancara dengan siswi (tanggal 9 Juli 2011) diperoleh informasi bahwa biasanya teman-teman di sekolahnya mempunyai kelompok masing-masing yang terkadang anggotanya mengikuti norma yang ada dalam kelompok meskipun norma tersebut tidak bersifat langsung. Berdasarkan wawancara dengan siswi (tanggal 9 Juli 2011) diperoleh informasi bahwa para siswi terkadang memperoleh informasi dalam hal pakaian dari teman-temannya, termasuk menyamakan dalam berpenampilan. Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa ada kecenderungan konformitas yang tampak dari siswi-siswi SMK Abdi Negara Muntilan.

Penelitian yang dilakukan oleh Zebua dan Nurdjayadi (2001) menyatakan bahwa 15,8% perilaku konsumtif pada remaja dipengaruhi oleh konformitas. Remaja memilih dan membeli sesuatu tanpa memikirkan manfaatnya artinya remaja kurang selektif dalam memilih mana kebutuhan yang pokok dan mana kebutuhan yang kurang penting. Remaja membuat pertimbangan untuk membeli suatu produk menitikberatkan pada status sosial, mode dan kemudahan daripada pertimbangan ekonomis. Bahkan nampaknya analisa pasar ini sering jitu, tidak saja dalam membuat analisis perilaku konsumtif remaja tersebut tetapi juga analisis kebutuhan remaja, motivasi remaja, sikap remaja, bahkan tata nilai kehidupan remaja, sehingga tidaklah aneh bila remaja kemudian menjadi incaran bagi produsen.

Perilaku konsumtif pada remaja diduga terkait dengan karakteristik psikologis tertentu yang dimiliki oleh remaja yaitu tingkat konformitas kelompok teman sebayanya. Hal ini sesuai yang dinyatakan oleh Hurlock (1997) bahwa pada usia remaja memiliki minat yang besar terhadap pakaian. Pada usia ini, remaja lebih sering berkumpul dengan teman sebayanya daripada keluarga, oleh karena itu minat dan pandangan teman sebaya dalam suatu kelompok tersebut akan dengan mudah diserap oleh remaja, termasuk minat terhadap produk pakaian *distro*. Minat yang besar terhadap pakaian ini memungkinkan remaja untuk terjerat kepada perilaku konsumtif.

Seseorang dalam berteman memiliki suatu bentuk komitmen yang sama-sama dimengerti oleh orang-orang dalam kelompok tersebut. Demikian pula dengan suatu pilihan produk, mereka cenderung tidak ingin dikatakan berbeda atau aneh.

Pada kelompok sosial formal seperti pada lingkungan sekolah, dunia kerja atau organisasi lain mereka memahami perilaku yang bisa diterima dalam kelompok ini, sehingga perilaku belinyapun sedikit banyak terpengaruh oleh norma kelompok. Dalam hal membeli produk maupun jasa, konsumen juga berkiblat pada kelompoknya (Prasetijo, 2005). Hal tersebut dapat dikatakan bahwa konformitas memberikan pengaruh pada suatu perilaku pembelian, yang dapat menimbulkan adanya suatu perilaku konsumtif jika kelompok yang diikutinya tersebut berperilaku konsumtif juga.

Menurut Baron dan Byrne (2003) konformitas adalah suatu jenis perilaku sosial dimana individu merubah sikap dan tingkah laku agar sesuai dengan norma sosial. Menurut Santrock (2003) konformitas mempengaruhi berbagai aspek dalam kehidupan remaja seperti pilihan terhadap aktivitas sekolah atau sosial yang akan diikuti, penampilan, bahasa yang digunakan, sikap dan nilai-nilai yang dianut. Melakukan konformitas pada remaja umumnya terdiri atas keinginan untuk dilibatkan di dalam dunia teman sebaya, berpakaian seperti teman-teman dan keinginan untuk meluangkan waktu dengan anggotanya.

Kuatnya pengaruh kelompok teman sebaya dikarenakan remaja lebih banyak berada di luar rumah bersama dengan teman-teman sebayanya atau sahabatnya sebagai kelompok, maka dapat dimengerti bahwa pengaruh teman-teman sebaya pada sikap, pembicaraan, minat, penampilan dan perilaku sangat besar (Hurlock, 1997). Remaja ingin selalu berpenampilan yang dapat menarik perhatian orang lain terutama teman sebaya, sehingga remaja kebanyakan membelanjakan uangnya untuk keperluan tersebut.

Fenomena ini menarik untuk diteliti mengingat perilaku konsumtif banyak melanda kehidupan remaja yang sebenarnya belum memiliki kemampuan finansial untuk memenuhi kebutuhan dan keinginannya. Perilaku remaja, khususnya remaja putri untuk mempercantik diri mulai berkembang. Hal ini sesuai yang dinyatakan oleh Hurlock (1997) bahwa pada usia remaja memiliki minat yang besar terhadap pakaian. Glock (Loundon dan Bitta, 1984) menandakan bahwa pada umumnya pola konsumsi yang berlebihan sangat ditentukan oleh sikap mudah terpengaruh oleh kelompok referensi.

Dalam ajaran agama Islam telah dijelaskan tentang larangan konsumtif yang berlebihan, karena dapat mengarah pada sifat boros. Tersirat dalam Qur'an, surat Al-Isro' ayat 27 :

إِنَّ الْمُبَدِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيَاطِينِ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا

“Sesungguhnya orang-orang yang boros itu adalah saudara-saudara Syaitan, sedang Syaitan itu pula adalah makhluk yang sangat kufur kepada Tuhannya”. (Al-Isro': 27)

Remaja idealnya tidak menerima informasi apa adanya tetapi memproses informasi itu serta mengadaptasikannya dengan pemikiran sendiri sehingga tidak terjebak dalam perilaku yang sebenarnya tidak begitu penting dan diperlukan (Monks dkk, 2001). Idealnya seorang remaja tidak konform dengan teman sebaya jika hal tersebut mengarah kepada hal yang negatif seperti perilaku konsumtif. Remaja hendaknya memiliki perilaku konsumtif yang rendah, khususnya terhadap produk pakaian *distro*, dalam hal ini pada siswi di SMK Abdi Negara Muntilan yang disekitarnya terdapat beberapa *distribution outlet*, sehingga dapat memilih

kebutuhan apa saja yang harus dicukupinya demi terlaksananya tugas sekolah maupun penyesuaian diri.

Fenomena dalam masyarakat menunjukkan bahwa sebagian remaja berperilaku konsumtif yang berlebihan termasuk terhadap produk-produk pakaian *distro*. *Distro* yang semakin lama menjamur di berbagai kota besar maupun kecil merupakan wujud dari permintaan produk *distro* yang semakin meningkat, yang kebanyakan konsumennya adalah remaja. Permasalahannya adalah kecenderungan berperilaku konsumtif yang dilakukan oleh remaja yang ingin diakui eksistensinya oleh lingkungan dengan berusaha mengikuti tuntutan lingkungan teman sebaya. Hal tersebut dapat menyebabkan remaja berusaha untuk mengikuti berbagai atribut namun tidak memperhatikan situasi dan kondisi, sebagaimana dalam pribahasa “*Besar pasak daripada tiang*”. Berdasarkan fenomena-fenomena di atas, maka dapat diasumsikan bahwa konformitas berkaitan erat dengan perilaku konsumtif khususnya terhadap produk pakaian *distro*.

Beberapa contoh perilaku remaja di atas tersebut merupakan perilaku konsumtif yang seharusnya dihindari karena lebih mementingkan kepuasan emosi pribadi daripada kebutuhan yang lebih penting disamping mereka masih bersekolah dan belum berpenghasilan sendiri.

Berdasarkan uraian di atas, dapat dirumuskan pertanyaan permasalahan, apakah perilaku konsumtif pada produk pakaian *distro* dipengaruhi oleh konformitas pada siswi SMK Abdi Negara Muntilan?

Berdasarkan fenomena-fenomena dan teori-teori yang ada, serta wawancara dengan siswi maupun guru BK SMK Abdi Negara Muntilan, maka peneliti ingin mengetahui hubungan antara konformitas dengan perilaku konsumtif terhadap produk pakaian *distro* pada siswi SMK Abdi Negara Muntilan.

B. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui hubungan antara konformitas dengan perilaku konsumtif terhadap produk pakaian *distro* pada siswi di SMK Abdi Negara Muntilan.

C. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran bagi perkembangan ilmu psikologi terutama psikologi industri, psikologi konsumen, psikologi perkembangan dan psikologi sosial.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Sekolah

Hasil penelitian yang dilakukan diharapkan dapat menjadi salah satu sumber informasi bagi pihak sekolah tentang pentingnya memahami masalah tentang perilaku konsumtif yang terjadi di kalangan para siswi, meskipun masih dalam taraf sedang namun kecenderungan siswi untuk berperilaku konsumtif tetap ada dan harus dihindari sedini mungkin agar perilaku konsumtif tidak terus berkembang. Oleh karena itu pihak sekolah diharapkan dapat memberikan upaya untuk mengantisipasi dan

menangani perilaku konsumtif yang dialami oleh para siswi, agar para siswi dapat melaksanakan perannya dengan baik di lingkungan sekolah maupun di tempat lain, serta mengarahkan konformitas siswi kepada hal-hal yang positif seperti kekompakan untuk berprestasi.

b. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan bisa mengetahui tingkat konformitas dengan perilaku konsumtif dan untuk mengetahui hubungan keduanya, yaitu hubungan antara perilaku konsumtif dengan konformitas pada siswi.

D. Keaslian Penelitian

Penelitian di bawah ini merupakan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti sebelumnya, hal ini digunakan sebagai pembandingan dari penelitian yang pernah diteliti.

1. Perilaku konsumtif dan konformitas pernah diteliti sebelumnya oleh Albertina Sandy Zebua dan Rostiana D Nurdjayadi (2001) dengan judul “Hubungan Antara Konformitas dan Konsep Diri dengan Perilaku Konsumtif Pada Remaja Putri”.
2. Perilaku konsumtif dan konformitas pernah diteliti sebelumnya oleh Gunita Aryani (2006) dengan judul “Hubungan Antara Konformitas dan Perilaku Konsumtif pada remaja di SMA Negeri 1 Semarang Tahun Ajaran 2005/2006”.
3. Perilaku konsumtif pernah diteliti sebelumnya oleh Finta Wiliza Rizeki (2006) dengan judul Hubungan Antara Kebutuhan Harga Diri Dengan Kecenderungan

Perilaku Konsumtif Terhadap Telepon Genggam Pada Mahasiswa Psikologi Pada Universitas Diponegoro.

4. Konformitas pernah diteliti sebelumnya oleh Artledia Sihotang (2009) dengan judul “Hubungan Antara Konformitas Terhadap Kelompok Teman Sebaya dengan Pembelian Impulsif pada Remaja”.
5. Konformitas pernah diteliti sebelumnya oleh Amelia Mardiani (2007) dengan judul “Hubungan Antara Konformitas terhadap Teman Sebaya dengan Kecenderungan Gaya Hidup *Experiencers* Pada Siswa Kelas XI SMA Labschool Jakarta”.

Berdasarkan beberapa referensi di atas dapat disimpulkan bahwa penelitian ini memiliki perbedaan dengan penelitian terdahulu yaitu subjek dalam penelitian ini belum pernah menjadi subjek dengan judul serupa dalam penelitian lain sehingga jelas bahwa penelitian ini masih orisinal dan belum pernah dilakukan oleh peneliti- peneliti sebelumnya. Perilaku konsumtif dan konformitas pernah diteliti sebelumnya oleh Albertina Sandy Zebua dan Rostiana D Nurdjayadi (2001) dan Gunita Aryani (2006). Perbedaan dengan penelitian Gunita Aryani (2006) terletak pada subjek dan aspek variabel tergantung yang digunakan, penelitian sebelumnya menggunakan aspek perilaku konsumtif dari Tambunan, sedangkan peneliti menggunakan aspek perilaku konsumtif dari Lina dan Rosyid, sehingga bisa dipastikan skalanya berbeda dan hasilnya pun tentu berbeda.

Teori-teori dari skripsi sebelumnya yang membahas tentang perilaku konsumtif juga belum banyak dikupas dengan jelas, untuk itu peneliti mencoba lebih menggali lagi teori-teori tersebut. Penelitian disini memfokuskan terhadap

cakupan yang lebih khusus yaitu perilaku konsumtif terhadap produk pakaian *distro*, sedangkan penelitian sebelumnya seperti penelitian Zebua dan Nurdjayadi (2001) berfokus pada perilaku konsumtif terhadap fashion secara umum dan menyeluruh. Sedangkan Finta Wiliza Rizeki (2006) berfokus pada perilaku konsumtif terhadap telepon genggam, subjek dalam penelitianpun berbeda dan variabel bebasnya juga berbeda yaitu harga diri, sedangkan peneliti disini menggunakan konformitas sebagai variabel bebas .

Konformitas juga pernah diteliti sebelumnya oleh Artledia Sihotang (2009). Perbedaan dengan penelitian sebelumnya terletak pada variabel tergantung yang digunakan, peneliti menggunakan perilaku konsumtif sebagai variabel tergantung, sedangkan penelitian sebelumnya menggunakan pembelian impulsif sebagai variabel tergantung. Konformitas pernah diteliti sebelumnya oleh Amelia Mardiani (2007). Perbedaan dengan skripsi sebelumnya terletak pada variabel tergantungnya. Peneliti disini menggunakan perilaku konsumtif sebagai variabel tergantung, sedangkan penelitian sebelumnya menggunakan gaya hidup *experiencers* sebagai variabel tergantungnya.

Untuk itu peneliti melakukan penelitian ini dengan judul “Perilaku Konsumtif Terhadap Produk Pakaian *Distro* Ditinjau Dari Konformitas Pada Siswi SMK Abdi Negara Muntilan”.

BAB IV

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

A. Orientasi Kancan

SMK Abdi Negara Muntilan berdiri sejak 28 Februari 1969 dengan nama SMEA PEMDA Kabupaten Magelang dan pada tahun 1987 berganti nama SMK Abdi Negara Muntilan, sekolah ini bernaung di bawah Yayasan KORPRI Kabupaten Magelang sampai sekarang.

Sekolah ini sudah meluluskan lebih dari 10.000 siswa yang sudah tersebar dan terserap di dunia kerja di berbagai sektor profesi dan wirausaha, ada yang menjadi pimpinan Instansi Pemerintah / Swasta, Pimpinan Bank, Pimpinan Perusahaan, TNI dan Kepolisian, Kantor-kantor Kelurahan / Desa, Kecamatan, Kabupaten dan bahkan memiliki Usaha Dagang yang cukup besar.

SMK Abdi Negara Muntilan selalu menyiapkan lulusannya agar bisa bersaing di dunia kerja dan mampu berwirausaha mandiri dan profesional sesuai dengan kompetensinya, didukung dengan fasilitas cukup memadai tersedianya sumber daya manusia 14 guru bersertifikat profesional, berkualitas, intelek dan sarat pengalaman.

Sesuai dengan karakteristik SMK maka SMK Abdi Negara Muntilan siap mencetak tenaga kerja siap pakai yang kompeten dan siap mandiri untuk kehidupan dirinya sendiri maupun masyarakat. SMK Abdi Negara menyediakan fasilitas dalam beberapa jurusan yaitu pemasaran, akuntansi dan administrasi perkantoran.

Dalam rangka menjalankan proses belajar mengajar SMK Abdi Negara Muntilan mengemban visi dan misi sebagai berikut:

1. Visi

Mengembangkan lembaga pendidikan dan pelatihan yang mampu menciptakan tenaga siap pakai, profesional, mandiri dan berbudi pekerti mulia

2. Misi

- a. Menyiapkan tamatan yang memiliki kemahiran keunggulan , ketelitian dan keuletan.
- b. Menyiapkan tamatan untuk bekal dirinya menjadi produktif dan bermartabat serta bisa mengembangkan diri secara berkelanjutan.

Penelitian ini dilakukan di SMK Abdi Negara Muntilan. Dengan demikian populasi penelitiannya adalah seluruh siswi SMK Abdi Negara Muntilan. Populasi subjek penelitian ini berjumlah 395 subjek. Sampel penelitian berjumlah 60 orang siswi yang berusia antara 15-18 tahun.

Berdasarkan realitas yang ada, kondisi umum SMK Abdi Negara Muntilan adalah sebagai berikut :

1. Secara umum memperoleh input mahasiswa berasal dari latar pendidikan SLTP dan MTs.
2. Secara umum kondisi ekonomi orang tua subjek rata-rata sederhana.
3. Keberadaan tenaga guru pengajar adalah guru-guru professional.
4. Fasilitas yang menunjang berlangsungnya pembelajaran di sekolah ini juga tersedia dan dalam kondisi baik.

B. Persiapan Penelitian

1. Proses Perizinan

Peneliti sebelum mengadakan *try out* dan penelitian di Sekolah Menengah Kejuruan Abdi Negara Muntilan, melakukan serangkaian proses peninjauan dan perizinan. Sebelum mengajukan Surat Permohonan Izin Penelitian dari Universitas Islam Negeri (UIN) Sunan Kalijaga Yogyakarta, peneliti melakukan konfirmasi terlebih dahulu terhadap pihak sekolah yang akan diteliti yaitu SMK Abdi Negara Muntilan, tujuannya untuk mengajukan permohonan izin penelitian secara lisan. Selanjutnya, peneliti meminta surat pengantar dari Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta (UIN). Setelah mendapatkan ijin dari Universitas Islam Negeri (UIN) Sunan Kalijaga Yogyakarta dengan nomor UIN.02/TU.SH/TL.00/307/2010, kemudian peneliti menyerahkan surat tersebut ke SMK Abdi Negara Muntilan. Setelah mendapat ijin dari pihak SMK Abdi Negara Muntilan, maka peneliti dapat melakukan penelitian di sekolah terkait.

2. Pelaksanaan Try Out

Sebelum pelaksanaan *try out*, terlebih dahulu peneliti melakukan *pre eliminary try out* yaitu pada tanggal 2 April 2011. *Pre eliminary try out* yang pertama dilakukan dengan cara mengkaji atau menganalisis aitem-aitem dengan 3 siswi dari SMK Abdi Negara Muntilan. Hal ini bertujuan untuk melakukan penyesuaian kalimat dalam aitem pada pada skala tersebut.

Selanjutnya, pelaksanaan *try out* dilakukan pada hari kamis 7 April 2011, pukul 10.00 WIB pada siswa kelas X. Dalam melakukan *try out* ini peneliti

dibantu oleh salah satu guru BP sekolah terkait kemudian peneliti diberi kesempatan untuk membagikan skala sendiri. Cara pengisian skala dibagikan secara langsung oleh peneliti kepada subjek, kemudian peneliti menjelaskan tentang petunjuk pengisian skala tersebut.

3. Hasil Try Out

Hasil dari *pre eliminary try out* yang telah dilakukan, yakni dengan cara melakukan penyesuaian kalimat dalam aitem-aitem skala oleh perwakilan 3 siswi dari sekolah terkait dengan cara menambah, mengurangi atau mengubah kata-kata dalam item tersebut.

Setelah skala diperbaiki dengan cara menambah, mengurangi atau mengubah kata-kata dalam aitem tersebut maka skala siap untuk dilakukan *try out*. Selanjutnya peneliti menyebarkan skala *try out* sebanyak 30 skala.

Selanjutnya penghitungan dalam menguji validitas dan reliabilitas dilakukan dengan bantuan fasilitas aplikasi komputer *SPSS 16.0 for Windows*, apabila uji coba yang dilakukan memperoleh hasil yang valid dan reliabel, serta telah memenuhi standar sebagai alat ukur, maka data yang diperoleh dalam uji coba dapat digunakan sebagai data penelitian.

a. Skala Perilaku Konsumtif

Skala perilaku konsumtif terdiri dari 60 aitem dan dari hasil analisis diperoleh 51 aitem valid dan 9 aitem gugur. Pada tahap seleksi aitem dilakukan beberapa pembuangan aitem. Pembuangan aitem didasarkan pada asumsi bahwa aitem yang memiliki nilai kurang dari korelasi aitem total dianggap gugur. Pada analisis tahap pertama terhadap 60 aitem

dengan (r_{it}) korelasi aitem total $< 0,300$ terbuang sebanyak 9 aitem yaitu nomor 9 (0,161), 14 (0,193), 15 (0,160), 18 (0,136), 19 (0,001), 23 (0,282), 27 (0,221), 28 (0,294), 47 (0,196) dengan koefisien reliabilitasnya 0,954. Aitem-aitem tersebut dihapus karena nilai r_{it} kurang dari 0,300. Jadi jumlah aitem yang valid sebanyak 51 aitem dengan rentang r_{it} minimal 0,318 (pada aitem 17) dan maksimal 0,768 (pada aitem 33) dengan koefisien reliabilitasnya 0,954.

Rincian aitem valid dan aitem gugur pada skala perilaku konsumtif dapat dilihat pada Tabel 5 berikut ini.

Tabel 5 : Distribusi Aitem Skala Perilaku Konsumtif

Aspek	Indikator	Nomor Aitem				Jumlah aitem	
		<i>Favourable</i>		<i>Unfavourable</i>		Valid	Gugur
		Valid	Gugur	Valid	Gugur		
Pembelian tanpa rencana	membeli produk secara spontan	1, 2,3, 4,5,13, 41,43, 44	14	6,7,8, 10,11, 12,42, 56,57	9	18	2
Pembelian tidak rasional	kurangnya kontrol diri ketika berada pada situasi membeli	16,17, 45,46, 60	15,18,1 9,27,28	20,21, 22,24, 25,26, 48,55	23,47	13	7
Pemborosan	tidak dapat membuat skala prioritas tentang hal-hal yang ingin dibeli	29,30, 31,32, 33,34, 49,50, 51,58	-	35,36, 37,38, 39,40, 52,53, 54,59	-	20	-
JUMLAH						51	9

Aitem-aitem yang valid selanjutnya akan digunakan untuk penelitian dengan nomor yang baru. *Blue print* akhir skala ini dengan nomor baru dapat dilihat pada tabel 6 berikut ini.

Tabel 6 : Distribusi Item Akhir Skala Perilaku Konsumtif

Aspek	Indikator	Aitem <i>Favourable</i>	Aitem <i>Unfavourable</i>	Jumlah
Pembelian tanpa rencana	membeli produk secara spontan	1, 2, 3, 4, 5, 13 (12), 41 (33), 43 (35), 44 (36)	6, 7, 8, 10 (9), 11 (10), 12 (11), 42 (34), 56 (47), 57 (48)	18
Pembelian tidak rasional	kurangnya kontrol diri ketika berada pada situasi membeli	16 (13), 17 (14), 45 (37), 46 (38), 60 (51)	20 (15), 21 (16), 22 (17), 24 (18), 25 (19), 26 (20), 48 (39), 55 (46)	13
Pemborosan	tidak dapat membuat skala prioritas tentang hal-hal yang ingin dibeli	29 (21), 30 (22), 31 (23), 32 (24), 33 (25), 34 (26), 49 (40), 50 (41), 51 (42), 58 (49)	35 (27), 36 (28), 37 (29), 38 (30), 39 (31), 40 (32), 52 (43), 53 (44), 54 (45), 59 (50)	20
Jumlah Aitem				51

b. Skala Konformitas

Hasil dari analisis pada skala konformitas diperoleh 41 aitem valid dan 19 aitem gugur. Pada tahap seleksi aitem dilakukan beberapa pembuangan aitem. Pembuangan aitem didasarkan pada asumsi bahwa aitem yang memiliki nilai kurang dari korelasi aitem total dianggap gugur. Pada analisis tahap pertama terhadap 60 aitem dengan (r_{it}) korelasi aitem total $<0,300$ terbuang sebanyak 16 aitem yaitu nomor 7 (-0,351), 8

(0,217), 10 (0,197), 11 (0,109), 12 (0,043), 15 (-0,184), 19 (0,212), 22 (0,190), 23 (0,244), 25 (0,200), 26 (0,286), 37 (0,098), 41 (0,227), 47 (0,150), 53 (0,271) dan 58 (0,235). Analisis tahap kedua dengan korelasi aitem total $<0,300$ terbangun sebanyak 2 aitem yaitu nomor 52 (0,297) dan 54 (0,293). Analisis tahap kedua dengan korelasi aitem total $<0,300$ terbangun sebanyak 1 aitem yaitu nomor 13 (0,285). Aitem-aitem tersebut dihapus karena nilai r_{it} kurang dari 0,300. Jadi jumlah aitem yang valid sebanyak 41 aitem dengan rentang r_{it} minimal 0,313 (pada aitem 3) dan maksimal 0,729 (pada aitem 14) dengan koefisien reliabilitasnya 0,936.

Rincian aitem valid dan aitem gugur pada skala Konformitas dapat dilihat pada Tabel 7 di bawah ini.

Tabel 7 : Distribusi Aitem Skala Konformitas Setelah Try Out

Aspek	Indikator	Nomor Aitem				Jumlah aitem	
		<i>Favourable</i>		<i>Unfavourable</i>		Valid	Gugur
		Valid	Gugur	Valid	Gugur		
Kekompakan	- penyesuaian diri terhadap kelompok -perhatian terhadap kelompok	1,2,3, 42,55	7,8,11, 12,41	4,5,6, 9,14, 43,44, 56	10,23	13	7
Kesepakatan	-kepercayaan terhadap pendapat kelompok -persamaan pendapat dengan kelompok -tidak melakukan penyimpangan terhadap kelompok	17,18, 21,27, 38,45, 57	13,22, 47	16,20, 24,46, 48	15,19, 25,26, 58	12	8

Ketaatan	-mengalami tekanan terhadap ganjaran dan hukuman -kerelaan memenuhi harapan orang lain	28,31, 32,33, 49,51, 59,60	37,53	29,30, 34,35, 36,39, 40,50	52,54	16	4
JUMLAH						41	19

Aitem-aitem yang valid selanjutnya akan digunakan untuk penelitian dengan nomor yang baru. *Blue print* akhir skala ini dengan nomor baru dapat dilihat pada Tabel 8 di bawah ini.

Tabel 8 : Distribusi Item Akhir Skala Konformitas

Aspek	Indikator	Aitem <i>Favourable</i>	Aitem <i>Unfavourable</i>	Jumlah
Kekompakan	-penyesuaian diri terhadap kelompok -perhatian terhadap kelompok	1, 2, 3, 42 (4), 55 (5)	4 (6), 5 (7), 6 (8), 9 (9), 14 (10), 43 (11), 44 (12), 56 (13)	13
Kesepakatan	-kepercayaan terhadap pendapat kelompok -persamaan pendapat dengan kelompok -tidak melakukan penyimpangan terhadap kelompok	17 (14), 18 (15), 21 (16), 27 (17), 38 (18), 45 (19), 57 (20)	16 (21), 20 (22), 24 (23), 46 (24), 48 (25)	12
Ketaatan	-mengalami tekanan terhadap ganjaran dan hukuman -kerelaan memenuhi harapan orang lain	28 (26), 31(27), 32 (28), 33 (29), 49 (30), 51 (31), 59 (32), 60 (33)	29 (34), 30 (35), 34 (36), 35 (37), 36 (38), 39, 40, 50 (41)	16
Jumlah Aitem				41

C. Pelaksanaan Penelitian

Pelaksanaan penelitian dilakukan mulai tanggal 18 Mei sampai dengan 19 Mei 2011. Subjek penelitian yang diambil adalah sebanyak 60 orang yang diambil dari empat kelas. Pelaksanaan pengambilan data terlebih dahulu peneliti memberikan instruksi atau petunjuk dalam mengisi skala. Dalam memberi instruksi, peneliti menitikberatkan pada kejujuran dalam menjawab sesuai dengan keadaan diri sendiri subjek dan bukan pendapat umum.

D. Analisis Data

Analisis data digunakan untuk menguji hipotesis, namun sebelumnya dilakukan uji prasyarat terlebih dahulu. Uji Prasyarat ini meliputi uji normalitas dan uji linieritas.

1. Uji Normalitas

Uji normalitas memiliki tujuan untuk melihat distribusi sebaran skor variabel yang dianalisis, apakah membentuk kurve normal atau tidak. Pengujian normalitas menggunakan teknik statistik *One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test* dari program SPSS 16.0 *for Windows*. Kaidah yang digunakan untuk mengetahui normal atau tidaknya sebaran adalah apabila $p > 0,05$ maka sebarannya dinyatakan normal dan apabila $p < 0,05$ maka sebarannya dinyatakan tidak normal. Hasil uji normalitas skala stres kerja dan persepsi terhadap beban kerja dapat dilihat pada tabel 9 berikut ini.

Tabel 9. Hasil uji normalitas skala perilaku konsumtif

<i>Variabel</i>	<i>Kolmogorov-Smirnov Z</i>	<i>Asymp. Sig. (2-tailed)</i>	<i>Indikasi</i>
Perilaku Konsumtif	1,240	0,769	Normal
Konformitas	0,092	0,595	Normal

Hasil uji normalitas skor variabel perilaku konsumtif menunjukkan p sebesar 0,769 ($p > 0,05$) dan *Kolmogrof-Smirnov Z* sebesar 1,240 hal ini menunjukkan bahwa sebarannya mengikuti kurve normal. Pada variabel konformitas menunjukkan kurve normal dengan perhitungan p sebesar 0,595 ($p > 0,05$) dan *Kolmogrov-Smirnov Z* sebesar 0,092. Berdasarkan hasil analisis data yang ditunjukkan tersebut dapat disimpulkan bahwa sebaran data variabel variabel bebas maupun variabel tergantung menunjukkan distribusi yang normal.

2. Uji Linieritas

Uji linearitas dilakukan untuk menguji apakah hubungan antara variabel bebas dengan variabel tergantung adalah linear. Hasil uji linieritas pada perilaku konsumtif dan variabel konformitas didapat $F = 13.604$ dengan p sebesar 0,001 ($p < 0,05$). Berdasarkan nilai tersebut menunjukkan bahwa kedua variabel tersebut membentuk garis lurus atau linier.

3. Kategorisasi Kondisi Individu Pada Masing-Masing Skala

Kategori bertujuan untuk menempatkan individu ke dalam kelompok-kelompok secara terpisah. Kategorisasi dalam penelitian ini di bagi ke dalam tiga kategorisasi yaitu tinggi, sedang dan rendah. Kategorisasi dalam

penelitian ini berdasarkan pada kategori *mean hipotetik* dan *empirik* untuk kedua variabel tersebut.

Rincian *mean* hipotetik dan *mean* empirik skor skala perilaku konsumtif dan skala konformitas dilihat pada tabel 10 berikut ini.

Tabel 10. Hasil uji linearitas skala perilaku konsumtif

Variabel	Jumlah aitem	Skor hipotetik				Skor empirik			
		Max	Min	Mean	SD	Max	Min	Mean	SD
<i>Perilaku Konsumtif</i>	51	204	51	127,5	25,5	149	73	121,25	12,17
Konformitas	41	164	41	102,5	20,5	141	58	104,37	17,36

Keterangan :

Max : Maksimal

Mean : Rerata

Min : Minimal

SD : Standard Deviasi

Variabel perilaku konsumtif terdiri dari 51 aitem, memiliki skor hipotetik terendah $1 \times 51 = 51$, skor tertinggi sebesar $4 \times 51 = 204$, *mean* hipotetik $(51+204) : 2 = 127,5$ dan *standar deviasi* sebesar $(204-51) : 6 = 25,5$. Sedangkan pada variabel konformitas terdiri dari 41 aitem, memiliki skor hipotetik terendah $1 \times 41 = 41$, skor tertinggi sebesar $4 \times 41 = 164$, *mean* hipotetik $(41+164) : 2 = 102,5$ dan *standar deviasi* sebesar $(164-41) : 6 = 20,5$.

Selanjutnya peneliti akan membuat kategorisasi yang bertujuan untuk menempatkan individu ke dalam kelompok-kelompok secara terpisah.

Pengklasifikasian untuk mengetahui tinggi atau rendahnya posisi skor subjek dilakukan dengan mengasumsikan bahwa skor populasi dari subjek terdistribusi secara normal, dengan demikian akan diperoleh skor empirik yang terdistribusi menurut model yang normal (Azwar, 2005).

Pengkategorian dalam penelitian ini didasarkan pada mean empirik. Adapun kriteria masing-masing kategori yaitu tinggi $M + 1 SD \leq X$, sedang $M - 1 SD \leq X < M + 1 SD$, rendah $X < M - 1 SD$. Pengkategorian tersebut berdasarkan mean empirik dapat dilihat pada tabel 11 berikut ini.

Tabel 11. Rumus Norma kategorisasi skor subjek

Kategorisasi	Rumus Norma
Tinggi	$M + 1 SD \leq X$
Sedang	$M - 1 SD \leq X < M + 1 SD$
Rendah	$X < M - 1 SD$

Keterangan :

- X = Skor total
- SD = Standar deviasi empirik
- M = Mean empirik

a. Kategorisasi Skor Perilaku Konsumtif

Berdasarkan data skala Perilaku Konsumtif diperoleh kategorisasi seperti pada tabel 12, berikut ini.

Tabel 12. Kategorisasi Skor Skala Perilaku Konsumtif

Kategori	Rentang Skor	Jumlah subjek	Presentase
Tinggi	$133,42 \leq X$	7	11,67 %
Sedang	$109,08 \leq X < 133,42$	46	76,66 %
Rendah	$X < 109,08$	7	11,67 %

Berdasarkan tabel di atas didapatkan data bahwa subjek berada pada kategori perilaku konsumtif tinggi, sedang, rendah, dengan rincian 11,67% (7 orang) subjek berada pada tingkat perilaku konsumtif tinggi, 76,66 % (46 orang) subjek berada pada tingkat perilaku konsumtif sedang, dan 11,67 % (7 orang) subjek berada pada tingkat perilaku konsumtif rendah. Berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa sebagian besar subjek berada pada perilaku konsumtif sedang yaitu 76,66 % .

b. Kategorisasi Skor Konformitas

Berdasarkan data Skala Konformitas diperoleh kategorisasi seperti pada tabel 13 berikut ini.

Tabel 13. Kategorisasi Skor Skala Konformitas

Kategori	Rentang Skor	Jumlah subjek	Presentase
Tinggi	$121,73 \leq X$	11	18,33 %
Sedang	$87,01 \leq X < 121,73$	42	70 %
Rendah	$X < 87,01$	7	11,67 %

Berdasarkan tabel di atas didapatkan data bahwa 18,33 % (11 orang) pada kategori tinggi, 70 % (42 orang) pada kategori sedang, dan 11,67% (7 orang) pada kategori rendah. Berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa sebagian besar subjek berada pada kategori sedang yakni 70 %.

4. Uji Hipotesis

Setelah uji asumsi (uji normalitas dan linieritas) telah terpenuhi, maka tahap dilanjutkan dengan analisis hasil penelitian yang berguna untuk mengkorelasikan antara variabel perilaku konsumtif dengan konformitas. Uji hipotesis menggunakan teknik korelasi *product moment* dari Pearson yang berfungsi untuk mengetahui ada tidaknya hubungan antara variabel perilaku konsumtif dengan konformitas.

Berdasarkan hasil perhitungan statistik diperoleh nilai r_{xy} sebesar 0,350 dengan $p = 0,003$ ($p < 0,01$), hal ini menjelaskan bahwa ada hubungan positif antara variabel perilaku konsumtif dengan konformitas, sehingga hipotesis yang diajukan peneliti diterima.

Tabel 14. Uji Hipotesis Data

Variabel		Perilaku Konsumtif	Konformitas
Perilaku Konsumtif	Pearson Correlation	1	.350**
	Sig. (1 tailed)		.003
	N	60	60
Konformitas	Pearson Correlation	.350**	1
	Sig. (1 tailed)	.003	
	N	60	60

** Correlation is significant at the 0,01 level (1 tailed)

E. Pembahasan

Berdasarkan analisis data dijelaskan bahwa angka korelasi r_{xy} sebesar 0,350 dengan peluang kesalahan $p = 0,003$ ($p < 0,01$), dengan angka tersebut membuktikan bahwa ada hubungan positif dan sangat signifikan antara konformitas dengan perilaku konsumtif terhadap produk pakaian *distro* pada siswi SMK Abdi Negara Muntilan. Hasil analisis data tersebut sekaligus membuktikan bahwa hipotesis yang diajukan oleh peneliti diterima yaitu ada hubungan positif antara konformitas dengan perilaku konsumtif terhadap produk pakaian *distro* pada siswi. Semakin tinggi konformitas maka perilaku konsumtif akan semakin tinggi. Sebaliknya, semakin rendah konformitas maka perilaku konsumtif akan semakin rendah.

Probabilitas (p) dalam penelitian ini adalah 0,003. Hal ini menjelaskan bahwa peluang kesalahan dalam penelitian ini kurang dari 1% dan hampir mendekati 0. Dalam penelitian ini $p < 0,01$ menunjukkan bahwa variabel konformitas memberikan pengaruh yang sangat signifikan terhadap perilaku konsumtif.

Diterimanya hipotesis dalam penelitian ini menunjukkan bahwa konformitas memberikan pengaruh yang signifikan terhadap perilaku konsumtif. Hubungan antara konformitas dan perilaku konsumtif tersebut juga didukung oleh penelitian Zebua dan Nurdjayadi (2001) menyatakan bahwa 15,8% perilaku membeli pada remaja dipengaruhi oleh konformitas. Salah satu faktor psikologis yang berperan dalam pembentukan perilaku membeli adalah tingkat konformitas, hal tersebut

didukung pula oleh penelitian dari Sihotang (2009), menunjukkan adanya hubungan positif dan signifikan antara konformitas terhadap kelompok teman sebaya dengan pembelian impulsif pada remaja. Hal ini juga didukung oleh penelitian dari Aryani (2006) yang menunjukkan bahwa peranan konformitas terhadap perilaku konsumtif sebesar 31,13%.

Diterimanya hipotesis dalam penelitian ini menunjukkan bahwa konformitas telah terbukti memberikan pengaruh terhadap perilaku konsumtif pada remaja putri. Letak pengaruhnya adalah konformitas pada remaja putri mempunyai peran dalam membentuk perilaku konsumtif. Hal ini sesuai dengan pernyataan Glock (Loundon dan Bitta, 1984) bahwa pada umumnya pola konsumsi yang berlebihan sangat ditentukan oleh sikap mudah terpengaruh oleh kelompok referensi. Perilaku konsumtif akan timbul karena pengaruh konformitas pada kelompok remaja. Pendapat ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Sauvina Zulfitriah (2007) bahwa remaja memiliki kepercayaan penuh terhadap kelompoknya, sehingga apapun yang dilakukan ataupun diucapkan kelompok akan diikuti. Remaja tersebut mungkin tidak menyadari bahwa terkadang apa yang dilakukan kelompok tidak sesuai atau bahkan menyalahi norma yang berlaku di masyarakat, salah satunya adalah perilaku konsumtif. Perilaku konsumtif lebih terlihat jelas pada remaja putri, karena remaja putri sangat memperhatikan penampilan dirinya.

Hasil kategorisasi perilaku konsumtif menunjukkan bahwa 11,67% (7 orang) termasuk kategorisasi tinggi, 76,66 % (46 orang) termasuk kategorisasi sedang, 11,67 % (7 orang) termasuk kategorisasi rendah. Berdasarkan hasil kategori dapat

disimpulkan bahwa sebagian besar subjek tergolong kategorisasi sedang. Hal ini mengindikasikan bahwa perilaku konsumtif subjek masih dalam kategori sedang.

Hasil kategorisasi konformitas menunjukkan bahwa 21,67 % (13 orang) termasuk kategorisasi tinggi, 57 % (34 orang) termasuk kategorisasi sedang, 18,3% (11 orang) termasuk kategorisasi rendah. Berdasarkan hasil kategori dapat disimpulkan bahwa sebagian besar subjek tergolong kategorisasi sedang. Hal ini mengindikasikan bahwa konformitas subjek masih dalam kategori sedang.

Berdasarkan hasil analisis yang diperoleh, perilaku konsumtif terhadap produk pakaian *distro* terbilang sedang, itu berarti konformitas cukup mempengaruhi perilaku konsumtif siswi. Hasil tersebut ditunjang oleh sumbangan relatif yang diberikan sebesar 12,3%, berarti sumbangan efektif dari konformitas terhadap perilaku konsumtif adalah 12,3%. Hal ini menunjukkan bahwa ada variable lain yang berpengaruh terhadap perilaku konsumtif selain konformitas sebesar 87,7 %.

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh bahwa perilaku konsumtif siswi SMK Abdi Negara Muntilan berada pada kategori sedang. Hal tersebut berarti perilaku konsumtif siswi SMK Abdi Negara Muntilan yang mengacu pada aspek dan faktor terkait tersebut masih bisa diseimbangkan dengan kebutuhan maupun kontrol diri subjek sehingga tidak menimbulkan pembelian tidak terencana, pembelian tidak rasional dan pemborosan yang berlebihan. Namun tidak bisa dipungkiri juga jika hal tersebut juga bisa mengantarkan subjek kepada perilaku konsumtif yang tinggi jika tidak disertai dengan kontrol diri yang baik.

Walaupun hipotesis dalam penelitian ini diterima, namun penelitian ini tidak luput dari kelemahan-kelemahan . Pertama, subjek penelitian memiliki perilaku konsumtif yang tidak terlalu tinggi sebagaimana dalam hasil penelitian di atas yang hasil terbanyak menunjukkan kategorisasi sedang, hal ini dapat disebabkan gaya hidup lingkungan pergaulan subjek sehari-hari turut mempengaruhi perilaku subjek dan tingkat ekonomi subjek yang sederhana dan menengah ke bawah. Kedua, hal tersebut menunjukkan bahwa konformitas tidak mutlak sebagai sesuatu yang menyebabkan perilaku konsumtif, karena sumbangan konformitas terhadap perilaku konsumtif dalam penelitian ini hanya 12,3%. Jadi, adanya faktor-faktor lain seperti kosep diri dan gaya hidup diperkirakan terkait dengan perilaku konsumtif dan perlu diteliti lebih lanjut. Hasil penelitian Humprey (Mahdalea, 1998) menyimpulkan bahwa remaja yang memiliki konsep diri negatif cenderung lebih tertarik untuk membeli pakaian dan sangat memperhatikan pakaian daripada remaja yang memiliki konsep diri positif. Mengacu pada pendapat Engel, Blackwell&Miniard (1990) bahwa gaya hidup merupakan suatu refleksi dari aktifitas, minat dan opini seseorang, maka perilaku konsumtif banyak dikaitkan dengan gaya hidup seseorang. Ketiga, meskipun ada kecenderungan untuk berperilaku konsumtif, namun subjek memiliki kontrol diri yang cukup baik dalam pergaulannya, sehingga tidak terjerat pada perilaku yang konsumtif yang tinggi. Keempat, penelitian ini masih mempunyai kekurangan-kekurangan karena waktu, tenaga dan dana yang terbatas.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa ada hubungan positif antara konformitas dengan perilaku konsumtif terhadap produk pakaian distro pada siswi SMK Abdi Negara Muntilan. Hal tersebut berarti bahwa semakin tinggi konformitas maka perilaku konsumtif akan semakin tinggi pula. Sebaliknya, semakin rendah konformitas maka perilaku konsumtif akan semakin rendah pula. Berarti hipotesis yang diajukan bahwa ada hubungan positif antara konformitas dengan perilaku konsumtif diterima. Sumbangan efektif dari konformitas terhadap perilaku konsumtif adalah 12,3%.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dikemukakan di atas, maka dapat diajukan beberapa saran, yaitu :

1. Bagi para remaja putri
 - a. Hendaknya dalam bergaul mendahulukan sesuatu yang lebih penting dan lebih dibutuhkan agar tidak terjerumus ke dalam perilaku konsumtif yang tinggi.
 - b. Hendaknya remaja putri mencari lingkungan yang tidak konsumtif dalam pergaulannya, sehingga tidak ikut terjerat pada perilaku tersebut.

2. Bagi peneliti selanjutnya

- a. Penelitian ini baru mengacu pada sampel remaja putri dengan jumlah sampel yang relatif kecil. Maka lingkup penelitian dapat diperluas dengan melakukan penelitian sejenis pada kelompok sampel lain, atau melakukan studi banding antara kelompok remaja putri dengan kelompok remaja putra.
- b. Jika dilihat dari kontribusi dari variabel yang diteliti masih relatif kecil, maka perlu dilakukan penelitian lebih lanjut mengenai fenomena perilaku konsumtif dengan menyertakan berbagai atribut psikologis yang diduga turut memberikan kontribusi terhadap perilaku tersebut, misalnya konsep diri dan gaya hidup. Hasil penelitian Humprey (Mahdalea, 1998) menyimpulkan bahwa remaja yang memiliki konsep diri negatif cenderung lebih tertarik untuk membeli pakaian dan sangat memperhatikan pakaian daripada remaja yang memiliki konsep diri positif. Mengacu pada pendapat Engel, Blackwell&Miniard (1990) bahwa gaya hidup merupakan suatu refleksi dari aktifitas, minat dan opini seseorang, maka perilaku konsumtif banyak dikaitkan dengan gaya hidup seseorang.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an Dan Terjemahnya. (1998). Jakarta : Departemen Agama RI.
- Ancok, D. (1995). *Nuansa Psikologi Pembangunan*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Anggarasari R.E. (1997). Hubungan Tingkat religiusitas dengan Perilaku Konsumtif. *Jurnal Psikologika no.4 th II*. Yogyakarta : Fakultas Psikologi UGM.
- Arikunto, S. (2002). *Prosedur Penelitian : Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta : PT. Rineka Cipta.
- Aryani, G. (2006). Hubungan Antara Konformitas dan Perilaku Konsumtif Pada Remaja di SMA Negeri 1 Semarang Tahun Ajaran 2005/2006. *Skripsi*. Semarang : Fakultas Ilmu Pendidikan UNS.
- Azwar, S. (2005). *Penyusunan Skala psikologi*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Azwar, S. (2007). *Validitas dan Reliabilitas*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Badudu, J.S & Zain, S.M. (1996). *Kamus Bahasa Indonesia*. Cetakan ke-2. Jakarta : Pustaka Sinar.
- Baron, R.A&Byrne, D. (2003). *Psikologi Sosial*. Edisi Sepuluh. Penerjemah: Djuwita, R. Jakarta : Erlangga.
- Deaux, Dane & Wrighsam. (1993). *Social Psychology in the '90s*. California publisher ; Thomson Brooks/Cole.
- Distro Sahara. <http://sahara-distro.blogspot.com/2009/06/pengertian-distro.html>.
- Engel, J. K, Blackwell, R.D & miniard, P. W. (1990). *Consumen behavior*. Six Edition. New York : The Dryden Press.
- Fromm, E. (1995). *Masyarakat Yang Sehat*. Alih Bahasa : Sutrisno. Jakarta : Yayasan Obor Indonesia.
- Grinder, R.E. (1978). *Adolescent*. New York: John Wiley&Sons.
- Hadi, S. (2003). *Metodologi Research 1*. Yogyakarta : Andi Offset.
- Hadi, S. (2004). *Metodologi Reesearch 4*. Yogyakarta : Andi Offset.

- Hurlock, E. B. (1997). *Psikologi Perkembangan Suatu Pendekatan Sepanjang Rentan Kehidupan*. Alih Bahasa : Istiwidayanti dan Soedjarwo. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Kartono, K. (1977). *Psikologi Wanita*. Bandung : Penerbit Alumni.
- Kartono, K. (1990). *Psikologi Umum*. Bandung: Mandar Maju.
- Kasali, R. (2001). *Membidik Pasar Indonesia, Segmentasi Targeting Position*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Kotler, P. (1994). *Manajemen Pemasaran : Analisis Perencanaan dan Pengendalian*. Adaptasi oleh Susanto. Jakarta : Erlangga.
- Kotler, P. (2000). *Manajemen Pemasaran di Indonesia : Analisis Perencanaan dan Pengendalian*. Adaptasi oleh Susanto. Jakarta : Erlangga.
- Lina dan Rosyid, F.H. (1997). Perilaku Konsumtif Berdasar Locus of Control Pada Remaja Putri. *Jurnal Psikologika*. No 4, tahun II. Yogyakarta : Fakultas Psikologi UGM.
- Loudon, D.L. and Bitta, D.N. (1984). *Consumer Behavior: Concepts and Application*. Second Edition. New York: McGraw-Hill.
- Mahdalea. (1998). Peran Intensitas Interaksi dengan Teman di Lingkungan Pergaulan Sekolah Terhadap Sikap Konsumtif. *Jurnal Psikologika*. No 5 tahun III. Hal 39-48. Yogyakarta : Fakultas Psikologi UGM.
- Mardiani, A. (2007). Hubungan Antara Konformitas Terhadap Teman Sebaya Dengan Kecenderungan Gaya Hidup Experiences Pada Siswa Kelas XI SMA Labschool Jakarta. *Skripsi*. Semarang : Fakultas Kedokteran Universitas Diponegoro.,
- Monks, F.J&Haditono, S.R. (2001). *Psikologi perkembangan Pengantar dalam Berbagai Bagian*. Yogyakarta : Gajah Mada University Press.
- Myers, D.G. (1999). *Social Psychology : 8th edition*. New York: McGrawHill.
- Prasetijo, R dan Ihalauw, J. (2005). *Perilaku Konsumen*. Yogyakarta : Penerbit Andi.
- Rizeki, F.W. (2006). Hubungan Antara Kebutuhan Harga Diri Dengan Kecenderungan Perilaku Konsumtif Terhadap Telelpon Genggam Pada

Mahasiswa Psikologi Pada Universitas Diponegoro. *Skripsi*. Semarang : Fakultas Kedokteran Universitas Diponegoro.

Santrock. (2003). *Life-Span Development Sevent Edition*. New York : McGrawHill Companies, Inc.

Sarwono, S. (2001). *Teori-teori Psikologi Sosial*. Jakarta : CV. Rajawali.

Sarwono, S. (1995). *Psikologi Remaja*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.

Sears, D dan Peplau, L.A. (2002). *Psikologi Sosial*. Alih bahasa : Michael, A. Jilid kedua. Jakarta : Erlangga.

Sears, D.&Freedman, J.L&Peplau, LA. (1994). *Psikologi Sosial*. Edisi Kelima. Penerjemah : Adiyanto, M. Jakarta : Erlangga.

Sembiring, A. J. J. (2009). *Budaya Konsumerisme*. http://www.indowarta.com/index.php?view=article&catid=102%3Aopini&id=310%3Abudaya-konsumerisme&option=com_content&Itemid=333

Setyowati, H. (2009). Perbedaan Perilaku Konsumtif Pada Produk Distro Antara Remaja Putri Yang Tinggal di Rumah dan yang Tinggal di Pesantren. *Skripsi* (tidak diterbitkan). Yogyakarta : Fakultas Psikologi, Universitas Ahmad Dahlan.

Sihotang, A. (2009). Hubungan Antara Konformitas Terhadap Kelompok Teman Sebaya Dengan Pembelian Impulsif Pada Remaja. *Skripsi*. Semarang : Fakultas Psikologi, Universitas Diponegoro.

Solomon, M.R. (2007). *Consumer Behavior: Buying, Having and Being*. Boston : Allyn and Baron.

Sriatmini, L. (2009). Perilaku Konsumtif Remaja di SMAN Se-Kota Malang Serta Implikasi Bimbingan dan Konselingnya. *Skripsi*. Malang : Psikologi Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Malang.

Sumanto. (1995). *Metodologi Penelitian Sosial dan Pendidikan : Aplikasi Metode Kuantitatif dan Statistika dalam Penelitian*. Yogyakarta : Andi Offset.

Sumartono. (2002). *Terperangkap dalam Iklan*. Bandung : Alfabeta.

Sutisna. (2001). *Perilaku Konsumen dan Komunikasi Pemasaran*. Bandung: Remaja Rosdakarya.

- Swastha, B. H. D. (1997). *Manajemen Pemasaran: Analisa Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: Liberty.
- Tambunan, R. (2001). *Remaja dan Perilaku Konsumtif*. <http://www.e-psikologi.com/remaja/1901.htm>.
- Wiggins, James A, dkk. (1994). *Social Psychology*. Edisi : 5. New York : McGrawHill.
- Yustisari, T. (2009). Hubungan Antara Perilaku Konsumtif Dengan Body Image Pada Remaja Putri. *Skripsi*. Sumatera Utara : Fakultas Psikologi Universitas Sumatera Utara.
- Zebua, A. S, Nurdjayadi, R.D. (2001). Hubungan Antara Konformitas dan Konsep Diri dengan Perilaku Konsumtif Pada Remaja Putri. *Jurnal Ilmiah Psikologi Terapan : Phronesis*. Vol 3, No 6.
- Zulfitriah, S. (2007). Hubungan Antara Konformitas Dengan Perilaku Konsumtif Terhadap Produk Kosmetik Pada Remaja Putri. http://library.gunadarma.ac.id/abstraction_10502230-skripsi_fpsi.pdf

LAMPIRAN SKORING DATA TRY OUT

SKALA PERILAKU KONSUMTIF

SUBJEK	NO ITEM																						
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	2
2	2	2	2	1	1	3	1	2	3	2	2	1	1	2	1	1	1	1	3	1	3	1	2
3	3	4	2	2	3	1	2	2	1	2	1	2	2	3	3	1	3	4	2	2	2	1	2
4	2	2	3	2	2	3	2	2	2	2	3	2	2	2	3	3	3	3	3	2	2	2	2
5	2	3	2	2	3	1	2	2	1	2	2	2	3	3	3	3	3	2	3	2	3	2	2
6	3	4	3	2	3	3	2	2	1	2	3	2	3	3	4	4	2	2	4	3	2	2	1
7	3	2	2	2	3	1	2	2	1	2	1	2	3	3	3	1	3	4	2	2	2	1	2
8	2	2	3	2	2	3	2	2	2	3	2	1	2	2	2	1	2	2	2	4	2	3	2
9	2	2	2	2	2	2	1	2	1	1	2	2	2	3	3	1	1	1	2	2	2	2	2
10	2	2	2	3	3	2	1	1	3	1	3	1	1	2	2	1	2	2	4	1	1	1	1
11	2	3	1	2	2	3	1	4	4	1	1	2	2	4	4	1	2	3	2	4	1	4	1
12	3	3	3	4	3	4	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3
13	3	2	4	1	2	2	1	3	2	3	1	3	1	1	3	3	2	1	4	3	2	3	2
14	3	2	3	3	3	1	2	1	2	1	2	2	2	3	1	2	3	3	3	2	2	2	2
15	3	2	2	2	3	1	1	1	1	2	3	2	1	2	4	1	3	2	2	3	2	1	2
16	2	2	3	2	3	1	2	2	2	1	3	2	2	2	2	1	2	2	2	2	3	3	2
17	3	2	4	2	4	3	4	3	2	4	3	4	4	4	3	1	2	3	3	1	2	1	2
18	3	2	2	2	3	3	2	3	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	1	3	1	2
19	3	3	4	2	2	3	2	2	1	4	4	3	2	2	3	2	2	3	1	2	1	1	1
20	3	3	3	3	4	3	3	3	2	3	4	2	1	1	1	3	2	2	1	3	4	4	2
21	3	3	2	2	2	1	2	2	2	1	3	2	2	2	2	1	2	2	4	1	2	2	1
22	3	3	2	2	2	3	2	2	2	3	2	2	2	2	2	1	2	2	3	1	2	2	1
23	2	3	2	3	3	3	1	1	1	2	1	1	2	2	3	3	1	2	3	1	1	1	2
24	3	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2
25	3	3	2	2	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	2	2	2	3	1	4	1	2	2
26	3	3	2	2	2	3	2	2	3	2	2	2	2	3	2	1	2	2	3	1	2	2	1
27	2	2	3	2	3	1	2	2	2	1	3	2	2	2	2	1	2	2	3	1	2	4	2
28	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	2
29	3	3	3	2	3	1	1	1	2	2	1	1	2	2	2	2	2	2	3	1	1	1	2
30	3	3	2	2	3	2	2	2	1	2	1	1	1	2	2	1	3	4	2	1	1	1	1



24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48
3	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	2	3	2	3	2	3	3	3	3	3	2
1	2	2	2	1	2	1	2	1	1	2	1	2	2	2	2	3	2	2	1	2	1	2	2	1
1	2	1	3	2	2	3	2	1	2	2	2	1	1	1	2	2	3	1	2	3	2	2	3	1
2	2	2	4	4	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	1	2	1	2	3	2	3	1	1
3	1	2	3	3	3	3	3	4	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	1	3	4	4	2	2
3	4	3	3	1	3	3	3	3	3	3	2	3	4	3	3	3	2	2	2	3	3	2	2	2
1	2	1	3	2	2	3	2	1	2	2	2	2	1	1	2	2	3	1	4	2	2	2	1	1
2	3	2	3	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	2	1	4	1
2	2	2	3	2	2	2	2	1	1	2	1	2	2	1	2	1	2	2	2	2	2	3	1	1
3	3	1	4	4	3	3	3	2	2	1	1	3	1	1	3	1	2	2	1	2	3	1	1	1
2	2	2	2	4	4	4	2	2	2	3	1	2	1	1	3	1	2	1	2	1	4	4	1	1
2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	4	2	3	2	2	3	3	3	2	3	3	3	2	2	2
2	4	3	2	3	4	4	2	4	2	2	2	2	1	1	3	3	4	1	2	2	3	3	3	2
2	2	2	1	1	1	2	1	1	3	2	2	1	1	1	2	3	2	2	2	2	2	4	1	1
2	1	1	3	1	2	2	2	1	2	2	1	2	1	1	2	2	3	1	2	3	1	2	3	1
2	3	2	3	3	3	3	2	1	2	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2	3	3	3	2	2
3	2	3	3	4	3	3	4	1	1	3	1	2	1	2	3	3	2	3	1	3	4	4	1	1
3	3	2	4	2	2	2	2	2	3	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	3	2	1
2	3	2	3	3	3	3	2	2	3	4	2	2	2	2	2	2	3	1	1	3	1	3	2	3
3	4	2	4	4	4	4	3	2	3	4	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2
3	3	1	4	4	2	3	3	2	2	3	2	3	2	1	3	2	2	2	2	3	2	2	2	1
1	3	1	3	2	2	1	2	1	1	2	1	2	1	2	1	2	2	2	1	2	1	1	2	1
1	3	1	3	3	2	3	2	2	1	1	1	2	1	2	3	1	2	2	2	2	2	3	2	1
2	3	3	4	2	3	3	3	3	3	3	3	4	2	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	2
3	2	1	2	3	2	3	3	3	2	3	1	2	3	2	3	2	2	2	2	3	3	3	2	2
1	3	1	3	2	3	4	2	1	1	2	1	1	1	1	2	1	2	2	1	2	1	1	1	1
1	1	2	2	1	1	2	2	2	2	3	2	3	3	2	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2
2	4	2	3	3	3	4	4	3	3	3	2	4	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3
2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
1	2	2	2	1	1	2	2	2	1	1	2	2	3	2	1	3	2	2	2	2	2	3	2	2



49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	SKOR TOTAL
3	3	3	3	2	2	4	2	3	4	2	4	173
2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	104
2	2	1	1	1	1	2	2	1	2	1	2	115
4	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	4	128
4	4	4	1	3	2	1	1	1	2	3	3	146
4	4	2	2	3	3	2	2	3	3	3	4	163
2	2	1	1	3	1	2	1	1	2	1	2	115
2	3	1	2	1	1	2	2	2	2	2	2	120
3	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	114
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	108
4	1	1	2	1	1	3	1	1	2	2	1	128
3	3	3	2	2	3	3	2	2	3	2	3	168
2	1	1	1	1	1	2	2	3	1	4	4	139
2	2	2	1	1	1	2	3	1	2	2	3	117
2	2	1	1	1	1	2	2	2	4	1	2	111
3	2	3	3	1	1	2	2	2	3	2	2	133
2	1	4	2	1	1	2	3	1	3	1	2	148
2	2	2	3	2	2	2	2	3	3	2	3	139
3	2	3	3	2	2	3	2	1	3	2	3	142
3	3	3	3	3	3	4	3	2	4	3	4	174
3	2	2	2	2	2	2	1	1	3	2	2	129
2	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	2	104
2	2	3	2	1	1	1	1	1	3	2	3	114
3	3	3	2	2	3	4	2	3	4	3	3	174
3	3	3	3	3	1	2	1	3	3	2	2	145
2	1	3	1	1	1	1	1	1	2	2	4	110
2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	125
3	3	3	2	3	2	4	2	3	4	3	4	183
2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	3	119
2	2	2	2	2	2	3	2	1	2	2	2	114



LAMPIRAN SKORING DATA TRY OUT

SKALA KONFORMITAS

SUBJEK	NO ITEM																				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
1	4	4	4	4	4	4	3	3	3	2	3	3	3	4	2	3	3	3	2	4	3
2	2	2	4	2	2	2	3	3	3	2	3	3	3	2	3	2	2	3	3	3	1
3	4	3	3	1	1	2	3	2	3	2	3	4	3	2	2	1	3	2	1	2	2
4	2	3	4	3	1	1	4	2	3	4	4	4	2	3	2	1	4	2	1	1	2
5	2	1	4	1	4	3	3	1	2	2	3	2	1	1	3	2	1	2	1	3	1
6	2	2	3	3	4	3	3	3	3	1	3	3	2	3	2	2	2	2	2	3	2
7	4	3	3	1	1	2	3	2	3	2	3	4	3	2	2	1	3	2	2	1	2
8	3	3	3	2	2	2	4	3	2	2	3	4	3	2	3	3	2	2	2	3	2
9	2	2	4	2	2	2	3	3	3	2	3	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2
10	1	1	4	3	2	2	4	3	2	2	4	4	3	2	2	2	2	2	2	2	2
11	4	3	4	3	4	1	3	1	3	3	1	1	1	4	3	3	4	3	3	2	1
12	4	4	4	3	3	3	3	3	3	2	3	4	3	3	2	3	3	3	2	4	3
13	2	3	4	2	3	1	3	3	2	1	4	2	2	3	3	2	1	1	4	2	3
14	3	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	3	2	1	2	2	4	2	3	2	1
15	3	3	3	2	1	1	3	2	3	2	4	3	2	2	4	2	3	2	2	1	2
16	3	3	3	3	3	2	3	2	2	2	3	3	2	2	3	2	2	2	3	3	2
17	2	4	4	1	1	1	4	4	2	2	4	3	3	2	3	3	3	3	1	2	2
18	2	3	4	2	2	2	3	2	3	3	2	4	2	1	4	1	2	3	3	3	2
19	3	3	3	2	3	2	4	4	4	4	4	4	3	2	2	2	1	1	1	3	1
20	4	4	4	4	3	4	3	4	4	3	4	4	4	4	3	4	3	3	3	4	3
21	3	3	4	1	1	1	3	3	3	2	3	3	3	2	3	2	1	2	2	2	1
22	2	3	4	2	2	2	3	3	4	2	2	3	3	2	3	2	2	2	3	4	1
23	2	2	3	2	1	2	4	3	3	1	3	3	3	1	2	2	2	2	2	3	1
24	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	3	3	3	3	3	3	4	3
25	3	4	4	1	1	2	4	3	2	2	4	4	4	2	3	2	2	2	3	3	2
26	2	3	2	3	2	3	3	3	4	2	2	3	2	2	3	2	2	2	3	4	1
27	3	3	3	3	3	2	3	2	2	2	3	3	2	1	3	1	2	3	2	3	1
28	4	4	4	4	4	4	2	2	4	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3
29	3	2	3	2	2	2	3	3	3	2	3	3	3	2	2	2	2	3	3	3	2
30	3	3	3	2	2	3	3	2	2	2	3	4	2	3	3	2	2	1	2	2	2

22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43
3	3	3	2	3	3	3	2	4	4	3	3	2	3	3	3	3	4	4	3	3	2
2	2	2	2	2	2	3	2	3	3	2	1	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2
3	4	3	1	1	3	3	1	1	4	2	2	1	1	1	3	4	1	2	3	2	1
2	1	2	3	1	4	3	3	3	4	4	4	1	3	1	4	3	3	3	3	2	2
3	3	2	4	4	2	3	1	1	2	2	1	1	4	2	1	2	2	4	1	1	2
2	3	1	2	2	3	3	3	2	1	1	3	1	2	3	3	2	3	4	2	2	2
3	4	2	1	1	3	4	2	1	4	2	2	1	1	1	3	4	1	2	3	3	1
3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	3	2	2	2	3	2	2
2	3	3	2	2	3	3	2	3	2	2	2	1	2	2	4	2	3	2	2	2	2
3	2	3	1	1	3	3	2	3	2	2	2	1	1	2	3	2	3	1	4	2	1
1	2	3	2	3	4	2	2	4	3	3	1	1	3	2	1	4	4	4	3	4	3
3	4	3	2	2	3	3	2	3	4	3	3	2	2	3	3	3	3	4	3	2	3
3	3	3	2	3	3	3	2	2	4	2	1	2	4	4	4	4	4	1	1	1	4
3	2	1	1	1	2	2	2	2	2	3	2	2	2	1	4	3	2	2	2	4	3
3	4	2	2	1	3	2	2	1	3	2	1	1	2	2	2	4	1	2	3	3	1
2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	2
3	2	2	1	2	3	3	3	2	4	3	2	1	2	2	3	4	2	2	3	4	3
2	2	2	2	3	3	3	1	2	2	2	2	1	3	1	3	1	3	3	2	1	2
2	3	3	1	2	2	3	2	2	2	2	1	1	1	2	1	2	2	1	3	1	2
2	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	4	2	4	4	3	3	3	4	3	3	3
2	3	3	2	3	2	2	2	2	4	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
4	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	2	2	2	3	3	3	2	2	3	2	3
2	2	2	2	1	1	2	1	4	2	2	3	1	1	2	3	2	3	1	3	1	2
3	3	3	2	3	4	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	2
2	2	2	1	1	2	3	1	1	2	2	1	2	2	2	4	2	2	3	3	2	2
4	2	2	2	2	3	3	2	3	4	4	2	2	2	3	3	3	2	2	3	2	3
2	2	2	2	3	2	2	2	1	2	2	2	2	2	1	4	3	2	2	2	4	2
3	4	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	2
3	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	3	2	3	2	2
2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	1	2	3	2	2	2	3	1	2



44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	SKOR TOTAL
3	3	2	3	2	3	3	3	2	3	3	3	2	3	2	3	3	180
2	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	131
2	4	2	3	2	3	1	4	2	1	2	4	1	3	1	3	3	137
3	3	3	3	2	2	3	2	2	2	3	3	2	3	2	2	2	154
2	3	1	1	1	1	1	4	1	3	1	4	2	3	2	1	3	125
3	1	1	2	1	2	1	2	1	2	3	2	1	2	1	4	2	134
2	4	2	4	2	3	1	2	2	1	2	4	1	4	1	3	3	139
3	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	139
2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	1	2	2	136
2	2	1	3	1	2	1	2	1	2	2	3	1	3	1	2	2	129
4	1	4	1	2	1	2	1	1	3	2	4	1	4	3	1	1	150
3	3	3	3	2	3	2	3	2	3	3	3	2	3	1	3	3	173
4	4	1	4	2	3	2	3	4	1	1	4	1	3	1	1	1	151
3	4	1	4	2	2	2	2	1	3	2	3	2	3	1	2	4	140
2	2	2	3	1	3	1	1	1	1	2	4	1	4	2	2	2	131
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	134
2	3	1	4	1	2	1	2	1	2	2	3	2	3	1	2	2	144
2	2	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	120
2	1	2	4	1	1	1	1	2	3	2	1	2	2	2	2	1	127
3	4	4	3	3	3	2	3	2	1	3	4	4	4	3	3	3	201
2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	3	2	1	2	2	2	2	128
3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	1	2	2	148
2	2	1	3	1	2	1	1	2	1	2	2	2	3	1	1	3	120
3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	2	3	2	3	1	3	4	184
1	1	2	2	2	2	1	1	2	2	3	2	2	2	2	1	1	130
3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	1	2	1	147
2	2	4	4	1	2	2	2	1	1	2	2	3	2	1	2	1	132
3	3	3	3	2	3	2	3	2	4	2	3	2	3	2	3	3	175
3	2	2	4	1	3	2	3	1	3	3	2	2	3	1	2	2	142
2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	2	3	2	3	1	126

LAMPIRAN SKORING DATA PENELITIAN

SKALA PERILAKU KONSUMTIF

SUBJEK	NO ITEM																						
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	
1	3	3	3	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	3	2	3	3	3	2	3	3	3	
2	2	2	2	3	2	2	2	1	1	2	3	3	3	3	2	4	3	3	2	1	2	3	2
3	2	2	2	3	3	2	1	2	2	3	3	2	3	3	2	3	3	3	2	1	3	2	
4	3	4	2	4	2	3	4	1	3	3	3	4	4	3	4	2	1	2	2	3	1	4	
5	4	2	3	4	1	2	3	1	4	2	3	4	1	3	3	3	4	1	2	3	1	1	
6	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	3	2	3	3	1	1	2	2	3	3	3	3	
7	4	3	3	2	2	3	2	2	3	3	2	3	3	2	3	4	3	2	2	3	3	3	
8	2	2	2	3	3	3	3	2	1	2	3	2	1	1	3	2	2	1	1	2	2	2	
9	2	2	2	3	3	3	3	2	2	2	1	2	2	3	2	3	3	2	2	3	2	3	
10	2	3	2	2	3	2	3	3	2	2	1	3	2	2	2	1	2	2	3	3	2	1	
11	4	3	3	3	2	3	2	2	3	3	3	3	4	3	3	3	3	2	2	1	3	2	
12	2	2	2	3	2	3	2	2	1	2	2	2	2	1	3	2	2	1	2	3	2	1	
13	3	4	3	3	2	3	4	2	1	3	3	3	1	2	3	2	1	2	3	4	2	3	
14	3	3	2	3	2	2	2	3	3	2	1	3	2	1	3	2	2	3	4	2	3	2	
15	3	4	2	3	4	3	2	4	2	3	3	3	2	2	3	4	3	3	2	2	4	3	
16	2	2	2	2	3	2	3	3	3	3	2	3	2	2	3	2	2	3	3	3	2	3	
17	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	2	3	2	2	3	3	2	3	3	
18	2	2	2	3	3	3	3	2	2	1	2	2	2	3	2	2	3	3	2	1	3	2	
19	2	2	2	3	2	2	2	3	3	2	3	3	3	2	4	3	2	1	2	2	2	3	
20	2	3	3	2	2	2	3	2	3	2	3	2	2	3	2	3	2	2	2	1	2	1	
21	4	4	3	3	1	4	3	3	4	3	2	4	4	3	2	3	3	4	4	2	2	3	
22	4	4	3	3	2	4	3	2	2	2	3	2	3	3	2	2	3	4	4	3	2	3	
23	3	3	3	2	2	2	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	3	3	1	2	2	3	
24	2	2	3	3	2	3	3	2	2	3	3	3	3	2	3	2	3	2	3	3	3	3	
25	3	3	3	3	2	3	3	2	2	2	3	2	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	
26	3	3	3	3	4	2	3	3	1	1	2	4	2	2	2	3	3	1	2	1	1	2	
27	4	3	2	3	3	1	1	3	3	4	1	2	2	2	3	3	1	1	2	1	4	2	
28	3	4	2	3	3	4	2	2	3	3	1	2	1	2	3	4	1	2	4	1	3	3	
29	3	3	2	3	4	1	2	2	3	4	2	2	2	1	4	3	2	1	3	2	4	2	
30	3	3	2	3	4	2	2	3	4	3	2	2	2	1	4	3	2	1	3	2	4	2	
31	3	3	2	4	3	3	2	3	3	3	2	2	1	2	4	3	1	2	3	1	3	3	
32	4	4	2	3	4	2	2	4	3	4	2	2	1	2	4	3	2	1	3	1	3	2	
33	3	3	2	3	3	1	1	3	4	3	2	2	1	2	3	3	2	1	1	1	4	2	
34	3	3	2	3	3	3	2	3	2	3	1	2	1	2	3	3	2	2	3	1	4	3	
35	3	3	2	3	4	2	1	4	3	4	2	1	2	2	3	4	2	1	1	2	3	2	
36	4	4	2	4	4	2	2	4	3	4	2	1	1	2	3	4	2	1	4	1	4	1	
37	3	3	2	4	3	2	1	4	3	3	2	2	2	2	3	4	2	1	3	1	3	2	
38	3	3	2	3	3	1	1	3	4	4	2	2	1	2	3	4	2	1	3	2	3	2	
39	3	4	2	3	3	2	2	3	4	3	2	2	2	2	4	4	2	2	3	2	3	2	
40	1	1	2	2	3	2	3	3	2	2	3	2	3	3	1	1	1	2	2	3	1	2	
41	4	4	3	3	2	4	3	2	1	1	1	3	3	2	3	2	2	3	3	3	3	3	
42	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	3	1	1	2	3	3	3	3	2	2	2	3	
43	1	1	2	3	3	2	2	3	3	3	4	3	1	1	3	3	3	3	2	2	2	2	
44	2	2	2	3	2	3	2	2	3	3	2	3	3	2	2	4	3	2	2	3	3	3	
45	2	2	2	2	2	2	1	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	
46	3	3	3	2	2	3	3	3	2	2	1	2	3	3	2	3	3	3	2	1	3	2	
47	1	2	2	2	2	3	4	3	3	2	2	3	3	2	3	2	1	1	2	3	1	2	
48	2	2	3	2	1	2	3	3	3	2	2	4	3	3	3	4	3	2	2	1	3	2	
49	2	1	2	2	1	1	1	1	1	2	2	1	1	2	2	2	1	1	2	1	2	2	
50	3	3	2	2	3	2	2	3	4	3	2	2	1	1	3	3	2	2	2	1	2	3	
51	2	2	2	2	3	3	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	
52	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	3	3	2	3	3	2	3	2	
53	3	3	3	4	4	2	4	3	3	2	2	2	2	1	2	1	2	3	3	2	1	3	2
54	1	1	2	2	2	1	2	2	2	1	2	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	
55	2	2	3	3	2	2	3	3	2	1	1	3	3	2	4	3	2	2	1	1	2	1	
56	2	2	1	1	3	3	3	2	2	1	1	3	2	2	2	3	3	2	1	2	2	1	
57	2	2	2	1	2	2	2	3	2	2	3	3	2	2	4	2	2	3	4	2	3	3	
58	2	2	2	2	1	3	2	2	3	2	2	2	3	2	2	2	3	3	2	1	3	2	
59	2	2	2	2	3	3	2	3	3	2	2	2	1	2	3	3	2	2	1	1	2	2	
60	2	2	1	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	3	1	3	3	2	1	1	3	3	

23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	
4	2	2	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	2	2	3	2	2	3	3	1	3	4	
1	2	1	2	2	2	3	2	1	2	2	2	3	2	2	1	3	2	3	3	3	3	2	
3	3	3	3	3	2	3	3	3	1	3	2	2	2	2	3	3	2	3	3	2	3	3	
1	2	3	1	1	2	2	3	2	2	2	2	2	3	1	1	4	1	1	4	2	2	3	
2	2	4	4	2	1	4	2	3	2	1	1	2	2	4	1	2	2	4	1	2	3	2	
2	1	1	2	2	2	3	3	2	2	2	2	3	3	2	2	3	3	3	2	2	2	1	
2	2	3	3	2	3	3	2	3	2	2	2	2	3	3	2	3	2	3	3	3	3	2	
1	2	3	3	3	3	4	2	1	2	2	2	2	2	3	2	4	2	3	2	2	2	3	
4	3	2	2	3	2	2	3	3	1	3	2	3	2	2	2	2	3	2	3	2	1	2	
2	3	2	2	4	2	2	1	1	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	1	3	2	2	
3	3	4	3	3	2	3	4	2	3	2	2	3	2	2	1	3	2	3	3	3	3	3	
2	3	4	3	3	3	2	1	1	2	2	2	3	2	1	2	3	1	2	3	3	2	3	
3	3	2	2	3	2	2	3	3	2	2	3	2	3	3	2	3	2	3	3	3	3	2	
2	3	2	1	3	2	2	1	2	1	2	3	3	3	3	2	3	3	2	1	3	2	1	
3	4	3	3	3	3	3	4	4	2	3	2	4	2	3	4	3	1	2	3	4	3	3	
3	2	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	3	2	2	3	3	2	3	3	3	2	3	
3	3	2	2	2	3	2	1	3	2	2	2	3	2	2	3	2	2	3	3	3	3	2	
2	3	3	2	2	2	3	3	3	2	3	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	2	3	
3	4	2	1	3	2	1	2	2	2	2	2	3	2	3	2	3	2	2	3	2	3	3	
2	3	3	3	3	2	2	3	3	1	3	3	3	2	1	2	3	3	3	2	2	1	1	
4	3	3	2	3	3	2	2	4	2	3	2	2	2	3	3	4	2	3	3	3	3	3	
4	4	2	1	4	3	3	3	3	3	2	3	2	2	2	2	2	3	3	2	3	2	2	
3	3	2	1	3	2	3	3	3	3	3	3	2	2	1	3	2	3	3	3	3	3	3	
3	3	2	2	3	3	3	4	2	3	2	3	3	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	
3	3	2	2	2	3	3	3	4	3	3	2	3	3	3	2	3	2	2	3	2	3	3	
2	3	2	4	1	3	3	2	2	3	2	2	2	3	2	3	2	4	2	2	2	1	2	
1	2	1	2	4	4	1	1	4	4	4	1	4	3	4	2	2	2	3	4	1	2	1	
3	2	2	1	3	3	1	1	3	1	3	1	4	3	4	3	3	1	3	4	1	2	1	
1	2	2	1	3	3	2	1	3	3	3	1	3	3	4	3	3	2	3	4	1	2	2	
1	1	2	2	4	3	3	2	3	1	4	2	3	3	4	3	3	1	2	3	1	2	2	
3	2	2	1	3	3	2	1	4	1	3	2	3	3	4	3	4	2	3	3	2	1	1	
1	2	2	1	3	3	2	1	3	3	3	4	2	3	4	4	3	4	2	3	3	1	2	2
3	2	1	1	3	3	3	1	3	2	3	2	2	3	3	4	3	2	3	4	2	2	2	
2	1	1	2	3	4	2	1	4	3	3	1	3	4	3	2	4	1	3	1	2	1	2	
2	2	2	2	3	3	2	2	3	3	3	1	3	4	4	3	4	2	4	4	1	2	1	
1	1	2	2	4	3	2	1	3	3	3	1	3	3	4	3	3	1	3	4	1	2	1	
1	1	1	2	3	4	2	2	4	3	4	2	3	4	3	3	3	1	2	4	1	2	2	
1	1	2	2	3	3	1	1	3	3	3	1	3	3	3	4	1	3	3	4	2	2	2	
3	4	3	3	3	3	4	2	1	1	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	4	3	2	
2	2	1	2	2	2	3	2	2	2	2	3	1	1	2	2	3	2	2	3	2	2	2	
3	3	4	2	4	2	2	1	3	2	3	3	3	2	2	1	3	1	2	3	2	3	3	
3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	2	2	1	2	3	2	1	2	2	2	
3	2	2	1	3	2	3	3	2	3	2	2	2	3	3	1	3	2	3	1	4	3	2	
2	1	1	2	1	2	2	1	2	1	2	2	2	3	2	3	1	2	2	3	2	2	2	
2	2	3	3	2	2	2	3	3	1	2	3	3	2	2	1	4	1	2	2	2	2	3	
2	2	2	1	2	2	3	2	2	2	3	2	3	3	2	2	3	2	2	2	2	2	3	
1	2	3	3	2	3	3	2	1	2	3	3	3	3	2	1	3	2	3	3	3	3	1	
2	1	1	2	2	1	1	1	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	
3	3	2	2	3	3	3	3	2	2	2	3	3	3	2	2	2	3	2	2	2	2	3	
2	2	2	3	3	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	3	3	2	3	2	2	2	2	2	2	3	1	1	
2	3	3	3	1	3	2	1	3	3	3	2	3	2	2	3	2	2	2	2	3	3	3	
1	1	1	2	1	2	1	1	4	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	3	1	1	1	
2	3	3	3	1	2	2	3	3	1	2	2	2	2	3	3	3	3	4	2	3	2	2	
2	2	3	3	3	3	2	1	1	3	3	3	2	3	2	2	2	2	2	3	3	2	2	
2	3	2	1	3	2	2	1	3	2	2	2	2	3	3	2	3	3	2	2	2	2	3	
2	1	2	3	3	2	2	2	3	2	2	2	3	2	2	3	3	2	3	2	2	2	3	
1	1	1	1	2	3	3	2	1	2	2	2	2	2	2	3	2	1	1	2	2	2	2	
2	2	1	1	3	3	2	1	2	2	3	2	3	3	2	2	4	2	3	2	4	3	2	

46	47	48	49	50	51	SKOR TOTAL
3	2	3	2	3	2	132
1	1	2	3	1	2	109
2	3	3	2	2	3	128
4	3	2	1	3	4	126
4	1	1	2	2	4	122
2	3	3	2	2	3	113
2	2	3	2	2	2	131
3	2	1	3	3	2	114
3	3	3	1	3	3	122
1	1	2	2	2	3	108
2	2	3	2	2	4	137
2	1	2	2	3	3	110
1	3	3	3	3	3	132
2	3	3	1	3	3	118
3	2	2	4	2	2	148
3	2	1	3	3	2	128
2	3	2	3	2	2	121
3	2	1	3	3	2	121
1	3	2	2	2	3	120
2	2	3	3	3	2	119
3	3	3	3	2	3	149
3	3	3	1	4	3	140
2	4	4	3	1	4	138
3	3	3	3	2	3	134
3	2	2	3	2	2	135
3	3	1	3	2	3	120
2	2	1	4	3	3	123
1	1	3	2	3	4	123
2	1	2	1	4	4	124
1	1	2	3	3	3	125
2	1	3	1	3	3	125
1	2	2	2	4	3	125
1	1	2	1	3	4	122
3	1	3	2	2	3	125
2	1	2	2	4	4	122
1	2	1	2	3	3	131
1	2	2	1	3	3	121
1	1	1	1	3	4	122
1	1	2	2	4	4	127
1	1	2	2	2	2	119
3	3	2	4	2	3	123
1	1	2	2	3	3	119
3	3	1	2	2	3	121
2	1	1	3	2	3	124
2	2	2	3	2	2	98
3	3	2	4	1	2	121
3	1	2	2	2	3	113
2	3	3	3	2	3	126
2	2	2	3	2	3	89
3	3	2	3	3	3	125
3	2	2	3	3	3	111
2	2	2	3	2	2	114
2	1	3	3	3	2	126
1	1	1	2	4	1	73
3	3	4	2	2	4	122
2	3	2	2	3	2	112
3	2	2	4	2	2	122
3	2	1	3	3	1	114
2	3	2	3	3	2	104
2	1	2	3	2	2	109

LAMPIRAN SKORING DATA PENELITIAN

KONFORMITAS

SUBJEK	NO ITEM																							
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
1	3	3	4	3	3	3	3	2	2	3	3	3	2	3	3	2	2	2	3	3	1	2	3	3
2	4	3	2	2	1	3	2	3	2	3	2	2	2	2	2	1	2	3	3	2	3	2	2	1
3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	1	3	3	3	3	3	3	4	3	2	2	3	3	2	2
4	4	3	4	1	2	1	4	2	3	2	4	4	1	2	3	3	3	1	3	1	3	1	3	3
5	4	3	2	1	1	3	2	1	3	2	4	4	4	2	2	2	4	3	2	1	1	1	2	3
6	4	3	2	2	3	2	2	3	3	2	2	2	3	2	3	2	2	1	2	1	3	2	2	1
7	4	4	3	3	2	3	2	3	2	3	3	3	2	3	2	2	1	2	2	3	2	3	3	2
8	3	3	2	2	1	2	2	3	2	1	3	2	3	3	3	2	1	2	2	3	2	2	1	1
9	3	3	2	2	1	2	3	3	3	1	3	3	3	3	2	3	3	4	3	2	3	3	3	4
10	4	3	2	2	1	3	2	2	1	3	2	2	3	3	2	2	1	1	2	3	2	2	1	2
11	4	3	2	2	3	2	3	3	4	2	2	3	2	2	2	1	2	3	2	2	2	2	1	2
12	3	3	2	1	3	3	2	1	2	3	3	2	2	3	2	2	2	1	1	3	3	2	1	3
13	4	4	3	3	2	1	2	3	3	3	2	2	3	2	3	2	3	3	2	2	2	1	2	3
14	3	3	3	2	1	3	2	3	3	2	3	3	3	2	2	1	2	3	4	2	3	3	4	4
15	3	3	2	1	2	2	1	1	2	2	2	2	1	2	2	2	3	4	3	2	2	2	1	2
16	3	3	2	2	3	3	3	2	3	2	3	3	2	3	2	2	1	2	3	3	3	3	3	2
17	3	3	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	1	3	3	2	2	1	2	3	2	3	2	2
18	4	4	3	3	2	3	3	2	2	1	1	2	2	2	2	3	3	2	3	1	3	3	2	2
19	3	3	2	3	2	2	1	4	4	3	2	2	3	3	2	2	1	3	3	2	3	2	2	3
20	4	3	3	2	2	2	2	1	3	3	2	3	2	2	1	2	3	3	4	2	3	2	2	1
21	4	4	3	3	2	4	3	3	2	2	3	3	3	3	3	4	4	4	3	2	4	3	2	2
22	4	4	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	4	4	4	4	2	3	3	3
23	3	3	2	2	3	2	1	2	3	4	3	2	1	3	2	3	4	4	4	3	2	4	3	3
24	3	4	3	3	3	3	3	2	2	4	1	2	4	2	3	2	2	3	3	3	2	3	2	3
25	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	2	3	3
26	3	3	2	4	3	3	2	3	3	3	2	2	2	3	3	3	3	2	2	3	2	3	3	3
27	4	3	4	3	3	2	4	3	3	4	4	3	3	2	4	4	3	4	4	3	4	3	3	4
28	3	2	3	1	1	1	2	2	1	1	1	2	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1
29	3	3	4	3	3	2	3	4	3	4	4	3	3	2	3	3	4	4	3	4	3	3	4	3
30	3	3	3	4	4	1	3	4	4	3	3	4	4	2	3	3	3	3	4	4	1	2	3	3
31	3	1	4	2	2	2	1	1	2	2	2	1	2	1	2	1	2	2	1	2	2	2	1	2
32	3	4	3	4	4	2	4	3	4	3	4	3	3	2	3	4	3	3	4	4	3	3	3	3
33	4	3	3	4	4	2	4	3	4	3	4	3	3	2	4	3	4	4	3	4	3	3	4	3
34	3	2	4	1	4	3	2	1	2	2	3	2	1	2	2	1	2	2	1	2	1	2	1	2
35	4	4	4	4	4	2	3	3	4	3	4	3	3	2	3	3	4	3	4	3	3	4	4	3
36	4	4	4	3	3	2	3	3	3	4	3	4	3	2	3	3	4	4	3	4	4	3	4	3
37	3	3	3	4	4	1	3	4	3	3	4	3	3	1	3	3	3	3	4	4	3	4	4	3
38	3	3	3	4	3	2	3	3	4	4	4	3	3	2	3	3	3	3	4	4	3	3	4	3
39	3	3	4	3	3	2	3	3	3	3	4	3	3	1	3	3	3	4	3	4	4	3	4	3
40	4	4	3	3	2	3	2	2	1	1	1	1	2	2	3	3	3	2	2	3	2	3	3	3
41	4	4	3	2	2	2	1	3	3	3	3	2	2	2	3	2	4	4	3	2	3	3	4	4
42	4	4	2	2	3	3	1	2	3	3	2	2	3	2	3	3	3	2	2	4	3	4	4	2
43	4	4	3	2	2	4	3	2	2	1	3	3	2	1	1	2	3	3	4	4	2	1	3	3
44	2	2	3	3	2	2	1	3	3	2	1	2	2	2	2	3	1	1	2	2	2	1	2	2
45	2	2	4	4	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3
46	2	2	2	1	2	3	3	3	2	1	1	2	2	2	2	1	1	1	2	2	2	2	3	3
47	2	3	2	3	2	2	3	3	2	2	2	3	3	3	2	2	4	2	2	1	3	2	1	1
48	4	4	3	2	2	2	2	3	3	3	2	2	3	2	3	3	4	2	1	2	3	2	3	3
49	3	3	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	3	2	3	3	2
50	4	3	3	2	2	2	2	1	3	3	2	2	3	3	3	2	2	3	4	3	3	3	4	3
51	2	2	3	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	3	3	3	3	3	2
52	2	3	3	4	4	2	1	2	4	2	2	3	2	2	2	2	2	2	1	2	3	3	3	2
53	3	3	4	3	4	3	3	4	3	2	2	3	3	3	4	3	3	2	2	3	2	3	3	4
54	2	2	4	2	2	1	1	2	3	2	2	3	2	2	2	2	2	1	3	2	3	3	3	2
55	4	4	3	3	2	2	3	3	4	2	3	3	2	3	2	2	3	4	3	3	3	3	3	3
56	4	3	2	3	2	2	3	4	2	2	3	2	2	3	2	2	2	3	3	2	3	3	2	2
57	3	3	2	2	2	3	2	2	1	3	2	3	3	3	1	2	2	3	3	2	3	3	2	2
58	3	3	2	2	3	2	3	3	2	4	2	3	3	3	3	2	2	2	3	3	3	4	3	2
59	2	2	3	2	2	3	2	2	1	2	2	2	3	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	1
60	2	2	1	1	2	2	2	3	3	3	1	2	2	3	2	1	1	2	3	2	2	3	3	3

25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	SKOR TOTAL
3	1	2	2	3	3	2	3	3	1	2	3	3	2	2	3	3	105
1	3	2	2	1	1	2	3	3	3	2	2	1	2	3	3	2	90
3	2	3	3	2	2	3	3	3	3	2	2	3	3	3	2	2	109
3	2	3	3	1	2	2	1	3	4	3	2	1	4	1	3	4	103
2	3	2	2	3	2	1	3	3	2	3	4	2	1	1	1	4	96
1	3	2	2	3	3	3	2	2	2	3	2	1	2	3	3	2	93
1	3	2	2	1	1	2	3	3	2	3	3	2	1	2	3	3	99
2	2	2	2	3	4	3	2	2	2	2	3	4	3	2	2	1	92
2	4	3	3	2	2	3	3	4	2	2	3	3	3	2	3	2	111
3	3	2	2	1	2	3	3	2	2	2	1	2	3	3	2	1	88
3	2	2	1	3	2	3	1	2	3	2	2	3	3	1	3	4	96
3	3	3	2	1	2	2	1	2	2	2	3	2	2	3	3	1	90
3	2	3	3	3	2	2	1	2	2	2	2	3	3	3	4	2	102
3	3	2	1	2	3	3	2	2	1	3	3	2	2	2	1	3	100
3	1	3	3	2	2	3	3	4	2	3	3	3	2	2	2	1	91
1	3	3	2	2	3	3	3	3	3	2	2	3	2	3	2	3	104
1	3	2	3	3	2	2	1	2	2	2	1	2	3	3	2	2	90
1	4	3	2	2	1	3	4	3	2	3	3	2	1	3	2	3	100
3	2	3	3	2	1	1	2	3	2	3	3	3	2	2	1	3	99
2	2	3	3	2	1	1	2	3	3	3	2	1	3	3	2	3	96
2	4	4	4	3	3	1	2	2	3	3	4	2	1	2	3	3	119
4	2	2	3	3	4	4	4	3	3	4	4	3	2	1	1	2	123
3	3	3	2	3	3	3	1	3	4	1	3	3	4	2	2	3	112
3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	111
3	3	2	1	2	2	3	3	3	3	3	4	2	2	3	3	3	111
2	3	4	3	3	3	3	3	3	2	3	2	2	3	3	3	2	112
1	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	3	4	3	3	4	141
1	1	1	2	1	1	2	1	2	2	1	1	2	1	1	1	1	58
2	4	3	4	4	3	3	4	3	3	4	3	3	3	4	3	3	134
3	1	2	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	4	4	3	3	126
1	2	2	2	1	2	3	2	2	1	2	2	3	2	2	1	3	76
2	4	4	4	3	4	4	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3	136
2	3	4	3	3	3	4	3	3	3	4	4	3	3	4	3	3	136
1	2	2	4	1	1	2	2	2	1	2	2	2	2	2	1	1	78
2	4	3	3	4	3	4	4	3	3	3	4	3	3	4	3	4	137
2	4	3	3	4	3	3	4	3	3	4	3	3	4	3	4	3	136
2	4	3	3	4	3	3	4	3	3	4	3	3	4	3	3	3	131
2	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	4	3	131
2	4	3	4	3	4	3	4	3	3	3	3	3	4	3	3	4	131
2	3	4	1	1	2	3	3	2	4	3	2	1	2	2	3	3	99
2	1	1	3	3	2	2	3	4	4	2	3	3	3	2	1	2	109
1	2	1	1	2	3	3	2	1	2	3	3	3	2	1	1	3	100
4	3	4	3	3	2	2	2	3	3	3	3	2	2	3	3	1	108
3	2	3	2	2	1	3	3	3	3	2	2	1	2	3	3	3	89
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	1	2	2	2	2	2	86
2	3	2	2	1	1	2	3	3	3	3	3	2	1	1	3	2	84
2	3	2	2	1	3	3	2	1	3	2	1	2	3	3	2	1	91
2	3	3	3	3	4	3	2	1	2	2	3	3	3	4	2	1	107
2	2	3	2	2	2	2	3	2	2	3	2	2	2	3	3	2	95
2	4	3	3	2	1	2	3	3	2	3	3	2	1	2	3	3	107
2	2	3	2	2	2	2	3	3	2	3	2	2	2	2	3	2	96
1	3	2	2	1	2	2	3	2	2	3	1	2	1	3	2	3	94
4	2	3	3	2	1	2	3	3	2	3	2	3	3	4	3	2	117
1	3	2	2	1	2	2	1	2	2	3	1	2	1	3	2	2	85
4	3	3	2	3	3	3	2	3	2	1	3	3	2	3	3	2	115
3	3	2	2	3	3	3	2	3	3	2	2	2	3	3	4	2	106
3	4	2	1	2	2	3	3	2	3	2	2	3	3	3	3	2	100
1	2	3	3	2	3	3	2	1	3	3	2	1	3	3	2	3	105
2	2	3	2	2	2	1	2	3	3	2	2	1	2	2	2	3	84
2	3	2	1	2	3	3	3	4	2	2	1	2	3	3	2	3	92

HASIL ANALISIS DATA *TRY OUT* PERILAKU KONSUMTIF

RELIABILITY

```

/VARIABLES=VAR00001 VAR00002 VAR00003 VAR00004 VAR00005 VAR0000
6 VAR00007 VAR00008 VAR00009 VAR00010 VAR00011 VAR00012 VAR00013
VA
R00014 VAR00015 VAR00016 VAR00017 VAR00018 VAR00019 VAR00020 VA
R00021 VAR00022 VAR00023 VAR00024 VAR00025 VAR00026
VAR00027 VAR00028 VAR00029 VAR00030 VAR00031 VAR00032 VAR00033
VAR00034 VAR00035 VAR00036 VAR00037 VAR00038 VAR00039 VAR00040 V
A
R00041 VAR00042 VAR00043 VAR00044 VAR00045 VAR00046 VAR00047 VA
R00048 VAR00049 VAR00050 VAR00051 VAR00052 VAR00053 VAR00054
VAR00055 VAR00056 VAR00057 VAR00058 VAR00059 VAR00060
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL
/MODEL=ALPHA
/STATISTICS=DESCRIPTIVE SCALEP
/SUMMARY=TOTAL.
  
```

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	30	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.948	60

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
VAR00001	2.7000	.53498	30
VAR00002	2.7000	.70221	30
VAR00003	2.6000	.77013	30
VAR00004	2.2667	.69149	30
VAR00005	2.7000	.65126	30
VAR00006	2.3000	.95231	30
VAR00007	1.9667	.76489	30
VAR00008	2.2333	.81720	30
VAR00009	1.9667	.80872	30
VAR00010	2.2667	.86834	30

VAR00011	2.3000	.95231	30
VAR00012	2.0000	.69481	30
VAR00013	2.1667	.79148	30
VAR00014	2.4333	.72793	30
VAR00015	2.6000	.77013	30
VAR00016	1.8333	.98553	30
VAR00017	2.2333	.62606	30
VAR00018	2.4000	.81368	30
VAR00019	2.7333	.78492	30
VAR00020	2.1000	1.06188	30
VAR00021	2.2333	.93526	30
VAR00022	2.1000	1.06188	30
VAR00023	1.7667	.50401	30
VAR00024	2.0333	.76489	30
VAR00025	2.6000	.89443	30
VAR00026	1.8333	.64772	30
VAR00027	2.9667	.66868	30
VAR00028	2.5000	1.04221	30
VAR00029	2.4667	.81931	30
VAR00030	2.7000	.87691	30
VAR00031	2.4333	.62606	30
VAR00032	1.9667	.92786	30
VAR00033	1.9667	.76489	30
VAR00034	2.5333	.81931	30
VAR00035	1.7667	.67891	30
VAR00036	2.3667	.71840	30
VAR00037	1.9333	.86834	30
VAR00038	1.7333	.58329	30
VAR00039	2.3000	.70221	30
VAR00040	2.0000	.69481	30
VAR00041	2.4000	.56324	30
VAR00042	1.8667	.57135	30
VAR00043	2.0000	.74278	30
VAR00044	2.5333	.57135	30
VAR00045	2.3667	.88992	30
VAR00046	2.5333	.86037	30
VAR00047	2.1000	.84486	30
VAR00048	1.5333	.62881	30
VAR00049	2.5667	.77385	30
VAR00050	2.1667	.83391	30
VAR00051	2.3000	.91539	30
VAR00052	1.8667	.73030	30
VAR00053	1.7667	.77385	30
VAR00054	1.6000	.72397	30
VAR00055	2.2000	.92476	30

VAR00056	1.7667	.62606	30
VAR00057	1.7667	.81720	30
VAR00058	2.6000	.89443	30
VAR00059	2.0667	.73968	30
VAR00060	2.7000	.87691	30

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
VAR00001	130.7000	543.321	.429	.948
VAR00002	130.7000	538.631	.466	.948
VAR00003	130.8000	534.993	.526	.947
VAR00004	131.1333	537.430	.512	.947
VAR00005	130.7000	540.907	.429	.948
VAR00006	131.1000	536.300	.388	.948
VAR00007	131.4333	531.357	.635	.947
VAR00008	131.1667	529.454	.643	.947
VAR00009	131.4333	547.564	.161	.949
VAR00010	131.1333	534.740	.469	.948
VAR00011	131.1000	530.507	.522	.947
VAR00012	131.4000	538.317	.481	.948
VAR00013	131.2333	535.289	.502	.948
VAR00014	130.9667	547.206	.193	.949
VAR00015	130.8000	547.959	.160	.949
VAR00016	131.5667	523.426	.663	.947
VAR00017	131.1667	543.592	.354	.948
VAR00018	131.0000	548.483	.136	.949
VAR00019	130.6667	553.678	.001	.950
VAR00020	131.3000	532.562	.421	.948
VAR00021	131.1667	525.523	.651	.947
VAR00022	131.3000	528.010	.516	.948
VAR00023	131.6333	547.413	.282	.948
VAR00024	131.3667	534.861	.533	.947
VAR00025	130.8000	532.924	.499	.948
VAR00026	131.5667	538.185	.523	.947
VAR00027	130.4333	546.944	.221	.949
VAR00028	130.9000	538.990	.294	.949
VAR00029	130.9333	533.857	.523	.947
VAR00030	130.7000	533.390	.498	.948
VAR00031	130.9667	533.482	.707	.947
VAR00032	131.4333	526.323	.637	.947
VAR00033	131.4333	526.530	.775	.946
VAR00034	130.8667	527.706	.689	.947
VAR00035	131.6333	537.482	.520	.947

VAR00036	131.0333	531.826	.663	.947
VAR00037	131.4667	534.602	.472	.948
VAR00038	131.6667	539.609	.530	.948
VAR00039	131.1000	534.783	.586	.947
VAR00040	131.4000	541.214	.390	.948
VAR00041	131.0000	544.345	.367	.948
VAR00042	131.5333	543.568	.391	.948
VAR00043	131.4000	538.317	.448	.948
VAR00044	130.8667	538.533	.583	.947
VAR00045	131.0333	529.895	.577	.947
VAR00046	130.8667	536.809	.421	.948
VAR00047	131.3000	547.528	.154	.949
VAR00048	131.8667	534.809	.657	.947
VAR00049	130.8333	534.971	.524	.947
VAR00050	131.2333	530.806	.594	.947
VAR00051	131.1000	534.024	.460	.948
VAR00052	131.5333	537.844	.471	.948
VAR00053	131.6333	535.275	.515	.947
VAR00054	131.8000	531.338	.673	.947
VAR00055	131.2000	524.166	.692	.946
VAR00056	131.6333	544.654	.317	.948
VAR00057	131.6333	532.102	.572	.947
VAR00058	130.8000	528.993	.596	.947
VAR00059	131.3333	538.023	.459	.948
VAR00060	130.7000	532.355	.524	.947

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
1.3340E2	554.317	23.54394	60

RELIABILITY

```

/VARIABLES=VAR00001 VAR00002 VAR00003 VAR00004 VAR00005 VAR00006 VAR00
007 VAR00008 VAR00010 VAR00011 VAR00012 VAR00013 VAR00016 VA
R00017 VAR00020 VAR00021 VAR00022 VAR00024 VAR00025 VAR00026 VAR00029 VA
R00030 VAR00031 VAR00032 VAR00033 VAR00034
VAR00035 VAR00036 VAR00037 VAR00038 VAR00039 VAR00040 VAR00041 VAR00042
VAR00043 VAR00044 VAR00045 VAR00046 VAR00048 VAR00049 VA
R00050 VAR00051 VAR00052 VAR00053 VAR00054 VAR00055 VAR00056 VAR00057 VA
R00058 VAR00059 VAR00060
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL
/MODEL=ALPHA
/STATISTICS=DESCRIPTIVE SCALE
/SUMMARY=TOTAL.

```

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	30	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.954	51

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
VAR00001	2.7000	.53498	30
VAR00002	2.7000	.70221	30
VAR00003	2.6000	.77013	30
VAR00004	2.2667	.69149	30
VAR00005	2.7000	.65126	30
VAR00006	2.3000	.95231	30
VAR00007	1.9667	.76489	30
VAR00008	2.2333	.81720	30
VAR00010	2.2667	.86834	30
VAR00011	2.3000	.95231	30
VAR00012	2.0000	.69481	30
VAR00013	2.1667	.79148	30
VAR00016	1.8333	.98553	30
VAR00017	2.2333	.62606	30
VAR00020	2.1000	1.06188	30
VAR00021	2.2333	.93526	30
VAR00022	2.1000	1.06188	30
VAR00024	2.0333	.76489	30
VAR00025	2.6000	.89443	30
VAR00026	1.8333	.64772	30
VAR00029	2.4667	.81931	30
VAR00030	2.7000	.87691	30
VAR00031	2.4333	.62606	30
VAR00032	1.9667	.92786	30
VAR00033	1.9667	.76489	30
VAR00034	2.5333	.81931	30

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	30	100.0
VAR00035	1.7667	.67891	30
VAR00036	2.3667	.71840	30
VAR00037	1.9333	.86834	30
VAR00038	1.7333	.58329	30
VAR00039	2.3000	.70221	30
VAR00040	2.0000	.69481	30
VAR00041	2.4000	.56324	30
VAR00042	1.8667	.57135	30
VAR00043	2.0000	.74278	30
VAR00044	2.5333	.57135	30
VAR00045	2.3667	.88992	30
VAR00046	2.5333	.86037	30
VAR00048	1.5333	.62881	30
VAR00049	2.5667	.77385	30
VAR00050	2.1667	.83391	30
VAR00051	2.3000	.91539	30
VAR00052	1.8667	.73030	30
VAR00053	1.7667	.77385	30
VAR00054	1.6000	.72397	30
VAR00055	2.2000	.92476	30
VAR00056	1.7667	.62606	30
VAR00057	1.7667	.81720	30
VAR00058	2.6000	.89443	30
VAR00059	2.0667	.73968	30
VAR00060	2.7000	.87691	30

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
VAR00001	109.2333	481.909	.429	.954
VAR00002	109.2333	477.771	.456	.954
VAR00003	109.3333	473.885	.531	.953
VAR00004	109.6667	477.333	.479	.954
VAR00005	109.2333	479.771	.423	.954
VAR00006	109.6333	475.551	.381	.954
VAR00007	109.9667	470.930	.625	.953
VAR00008	109.7000	469.390	.627	.953
VAR00010	109.6667	473.747	.470	.954

VAR00011	109.6333	469.344	.534	.953
VAR00012	109.9333	477.857	.459	.954
VAR00013	109.7667	475.426	.470	.954
VAR00016	110.1000	462.921	.669	.953
VAR00017	109.7000	483.114	.318	.954
VAR00020	109.8333	472.557	.403	.954
VAR00021	109.7000	464.976	.655	.953
VAR00022	109.8333	467.523	.514	.954
VAR00024	109.9000	474.438	.518	.953
VAR00025	109.3333	472.161	.497	.953
VAR00026	110.1000	476.852	.530	.953
VAR00029	109.4667	473.706	.502	.953
VAR00030	109.2333	473.357	.476	.954
VAR00031	109.5000	473.293	.682	.953
VAR00032	109.9667	465.964	.635	.953
VAR00033	109.9667	466.309	.768	.952
VAR00034	109.4000	467.283	.687	.953
VAR00035	110.1667	476.420	.519	.953
VAR00036	109.5667	471.151	.661	.953
VAR00037	110.0000	471.586	.528	.953
VAR00038	110.2000	477.752	.556	.953
VAR00039	109.6333	474.723	.557	.953
VAR00040	109.9333	479.099	.417	.954
VAR00041	109.5333	483.154	.355	.954
VAR00042	110.0667	481.651	.410	.954
VAR00043	109.9333	477.513	.438	.954
VAR00044	109.4000	477.214	.590	.953
VAR00045	109.5667	470.530	.543	.953
VAR00046	109.4000	475.766	.420	.954
VAR00048	110.4000	472.938	.692	.953
VAR00049	109.3667	474.240	.517	.953
VAR00050	109.7667	469.357	.615	.953
VAR00051	109.6333	472.378	.479	.954
VAR00052	110.0667	475.651	.505	.953
VAR00053	110.1667	472.902	.558	.953
VAR00054	110.3333	469.816	.699	.953
VAR00055	109.7333	463.720	.695	.952
VAR00056	110.1667	482.557	.339	.954
VAR00057	110.1667	470.420	.598	.953
VAR00058	109.3333	467.885	.610	.953
VAR00059	109.8667	475.913	.490	.953
VAR00060	109.2333	471.357	.529	.953

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
------	----------	----------------	------------

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
1.1193E2	492.271	22.18719	51



HASIL OLAH DATA *TRY OUT*

KONFORMITAS

RELIABILITY

```
/VARIABLES=VAR00001 VAR00002 VAR00003 VAR00004 VAR00005 VAR00006 VAR00007 VAR00008 VAR00009 VAR00010 VAR00011 VAR00012 VAR00013 VAR00014 VAR00015 VAR00016 VAR00017 VAR00018 VAR00019 VAR00020 VAR00021 VAR00022 VAR00023 VAR00024 VAR00025 VAR00026 VAR00027 VAR00028 VAR00029 VAR00030 VAR00031 VAR00032 VAR00033 VAR00034 VAR00035 VAR00036 VAR00037 VAR00038 VAR00039 VAR00040 VAR00041 VAR00042 VAR00043 VAR00044 VAR00045 VAR00046 VAR00047 VAR00048 VAR00049 VAR00050 VAR00051 VAR00052 VAR00053 VAR00054 VAR00055 VAR00056 VAR00057 VAR00058 VAR00059 VAR00060  
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL  
/MODEL=ALPHA  
/STATISTICS=DESCRIPTIVE SCALE  
/SUMMARY=TOTAL.
```

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	30	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.925	60

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
VAR00001	2.8333	.87428	30
VAR00002	2.9333	.82768	30
VAR00003	3.5333	.57135	30
VAR00004	2.3000	.91539	30
VAR00005	2.3333	1.06134	30
VAR00006	2.2000	.88668	30
VAR00007	3.2000	.48423	30
VAR00008	2.6333	.76489	30

VAR0009	2.8667	.68145	30
VAR00010	2.1667	.69893	30
VAR00011	3.1333	.73030	30
VAR00012	3.2667	.73968	30
VAR00013	2.6000	.77013	30
VAR00014	2.2667	.86834	30
VAR00015	2.6333	.61495	30
VAR00016	2.1333	.73030	30
VAR00017	2.3667	.85029	30
VAR00018	2.2667	.63968	30
VAR00019	2.3333	.80230	30
VAR00020	2.7000	.91539	30
VAR00021	1.8667	.73030	30
VAR00022	2.5667	.67891	30
VAR00023	2.6333	.80872	30
VAR00024	2.3333	.60648	30
VAR00025	1.9000	.66176	30
VAR00026	2.1000	.84486	30
VAR00027	2.7000	.74971	30
VAR00028	2.7667	.56832	30
VAR00029	2.0667	.73968	30
VAR00030	2.4667	1.00801	30
VAR00031	2.8667	.97320	30
VAR00032	2.3667	.71840	30
VAR00033	2.0667	.86834	30
VAR00034	1.5667	.56832	30
VAR00035	2.1667	.87428	30
VAR00036	2.1667	.83391	30
VAR00037	2.9333	.82768	30
VAR00038	2.7333	.82768	30
VAR00039	2.4667	.81931	30
VAR00040	2.4667	1.00801	30
VAR00041	2.6333	.66868	30
VAR00042	2.2667	.94443	30
VAR00043	2.1667	.69893	30
VAR00044	2.5000	.68229	30
VAR00045	2.4333	.93526	30
VAR00046	2.1000	.92289	30
VAR00047	2.8667	.86037	30
VAR00048	1.6333	.55605	30
VAR00049	2.1667	.69893	30
VAR00050	1.7333	.63968	30
VAR00051	2.1667	.83391	30
VAR00052	1.6667	.66089	30
VAR00053	2.0667	.86834	30

VAR00054	2.2667	.58329	30
VAR00055	2.6667	.92227	30
VAR00056	1.8000	.66436	30
VAR00057	2.7667	.72793	30
VAR00058	1.5000	.62972	30
VAR00059	2.1333	.77608	30
VAR00060	2.1333	.89955	30

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
VAR00001	140.7333	388.409	.534	.923
VAR00002	140.6333	387.344	.600	.923
VAR00003	140.0333	399.964	.318	.925
VAR00004	141.2667	383.995	.634	.922
VAR00005	141.2333	391.357	.359	.925
VAR00006	141.3667	388.930	.510	.923
VAR00007	140.3667	414.240	-.351	.928
VAR00008	140.9333	400.340	.217	.925
VAR00009	140.7000	396.838	.378	.924
VAR00010	141.4000	401.559	.197	.925
VAR00011	140.4333	403.840	.109	.926
VAR00012	140.3000	405.734	.043	.926
VAR00013	140.9667	395.551	.373	.924
VAR00014	141.3000	382.562	.714	.922
VAR00015	140.9333	411.789	-.184	.927
VAR00016	141.4333	388.047	.660	.922
VAR00017	141.2000	391.614	.452	.924
VAR00018	141.3000	395.597	.454	.924
VAR00019	141.2333	400.116	.212	.925
VAR00020	140.8667	392.120	.403	.924
VAR00021	141.7000	388.079	.659	.922
VAR00022	141.0000	401.931	.190	.925
VAR00023	140.9333	399.030	.244	.925
VAR00024	141.2333	396.806	.430	.924
VAR00025	141.6667	401.816	.200	.925
VAR00026	141.4667	397.223	.286	.925
VAR00027	140.8667	388.326	.632	.922
VAR00028	140.8000	397.890	.412	.924
VAR00029	141.5000	387.707	.663	.922
VAR00030	141.1000	385.472	.532	.923
VAR00031	140.7000	384.769	.572	.923
VAR00032	141.2000	390.441	.585	.923
VAR00033	141.5000	387.293	.571	.923

VAR00034	142.0000	395.586	.516	.924
VAR00035	141.4000	391.352	.447	.924
VAR00036	141.4000	387.214	.599	.923
VAR00037	140.6333	403.620	.098	.926
VAR00038	140.8333	394.902	.364	.924
VAR00039	141.1000	393.541	.411	.924
VAR00040	141.1000	385.403	.534	.923
VAR00041	140.9333	401.030	.227	.925
VAR00042	141.3000	392.976	.366	.924
VAR00043	141.4000	397.628	.339	.924
VAR00044	141.0667	391.789	.567	.923
VAR00045	141.1333	390.257	.445	.924
VAR00046	141.4667	387.913	.517	.923
VAR00047	140.7000	401.666	.150	.926
VAR00048	141.9333	392.547	.668	.923
VAR00049	141.4000	391.352	.569	.923
VAR00050	141.8333	392.075	.595	.923
VAR00051	141.4000	392.110	.447	.924
VAR00052	141.9000	398.576	.324	.925
VAR00053	141.5000	397.431	.271	.925
VAR00054	141.3000	400.148	.303	.925
VAR00055	140.9000	392.645	.385	.924
VAR00056	141.7667	395.840	.427	.924
VAR00057	140.8000	394.648	.428	.924
VAR00058	142.0667	401.237	.235	.925
VAR00059	141.4333	393.495	.437	.924
VAR00060	141.4333	391.771	.421	.924

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
1.4357E2	407.564	20.18822	60

RELIABILITY

```

/VARIABLES=VAR00001 VAR00002 VAR00003 VAR00004 VAR00005 VAR00006 VAR00009
VAR00013 VAR00014 VAR00016 VAR00017 VAR00018 VAR00020 VAR00021
VAR00024 VAR00027 VAR00028 VAR00029 VAR00030 VAR00031 VAR00032 VA
R00033 VAR00034 VAR00035 VAR00036 VAR00038
VAR00039 VAR00040 VAR00042 VAR00043 VAR00044 VAR00045 VAR00046 VAR00048
VAR00049 VAR00050 VAR00051 VAR00052 VAR00054 VAR00055 VA
R00056 VAR00057 VAR00059 VAR00060
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL
/MODEL=ALPHA
/STATISTICS=DESCRIPTIVE SCALE
/SUMMARY=TOTAL.

```

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	30	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.936	44

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
VAR00001	2.8333	.87428	30
VAR00002	2.9333	.82768	30
VAR00003	3.5333	.57135	30
VAR00004	2.3000	.91539	30
VAR00005	2.3333	1.06134	30
VAR00006	2.2000	.88668	30
VAR00009	2.8667	.68145	30
VAR00013	2.6000	.77013	30
VAR00014	2.2667	.86834	30
VAR00016	2.1333	.73030	30
VAR00017	2.3667	.85029	30
VAR00018	2.2667	.63968	30
VAR00020	2.7000	.91539	30
VAR00021	1.8667	.73030	30
VAR00024	2.3333	.60648	30
VAR00027	2.7000	.74971	30
VAR00028	2.7667	.56832	30
VAR00029	2.0667	.73968	30
VAR00030	2.4667	1.00801	30
VAR00031	2.8667	.97320	30
VAR00032	2.3667	.71840	30
VAR00033	2.0667	.86834	30
VAR00034	1.5667	.56832	30
VAR00035	2.1667	.87428	30
VAR00036	2.1667	.83391	30
VAR00038	2.7333	.82768	30
VAR00039	2.4667	.81931	30

VAR00040	2.4667	1.00801	30
VAR00042	2.2667	.94443	30
VAR00043	2.1667	.69893	30
VAR00044	2.5000	.68229	30
VAR00045	2.4333	.93526	30
VAR00046	2.1000	.92289	30
VAR00048	1.6333	.55605	30
VAR00049	2.1667	.69893	30
VAR00050	1.7333	.63968	30
VAR00051	2.1667	.83391	30
VAR00052	1.6667	.66089	30
VAR00054	2.2667	.58329	30
VAR00055	2.6667	.92227	30
VAR00056	1.8000	.66436	30
VAR00057	2.7667	.72793	30
VAR00059	2.1333	.77608	30
VAR00060	2.1333	.89955	30

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
VAR00001	100.1667	313.109	.546	.935
VAR00002	100.0667	313.444	.567	.934
VAR00003	99.4667	323.982	.314	.936
VAR00004	100.7000	309.252	.642	.934
VAR00005	100.6667	314.851	.392	.936
VAR00006	100.8000	314.166	.503	.935
VAR00009	100.1333	321.154	.374	.936
VAR00013	100.4000	321.834	.302	.936
VAR00014	100.7333	307.720	.731	.933
VAR00016	100.8667	313.637	.641	.934
VAR00017	100.6333	315.206	.491	.935
VAR00018	100.7333	319.375	.480	.935
VAR00020	100.3000	317.390	.384	.936
VAR00021	101.1333	314.189	.619	.934
VAR00024	100.6667	321.540	.407	.936
VAR00027	100.3000	313.183	.641	.934
VAR00028	100.2333	322.599	.384	.936
VAR00029	100.9333	313.444	.640	.934
VAR00030	100.5333	310.257	.549	.935
VAR00031	100.1333	310.189	.572	.934
VAR00032	100.6333	315.413	.581	.934

VAR00033	100.9333	312.340	.576	.934
VAR00034	101.4333	320.599	.483	.935
VAR00035	100.8333	315.937	.452	.935
VAR00036	100.8333	312.971	.579	.934
VAR00038	100.2667	318.340	.397	.936
VAR00039	100.5333	317.568	.429	.936
VAR00040	100.5333	309.430	.573	.934
VAR00042	100.7333	316.754	.390	.936
VAR00043	100.8333	321.592	.346	.936
VAR00044	100.5000	315.776	.599	.934
VAR00045	100.5667	315.151	.444	.936
VAR00046	100.9000	313.059	.516	.935
VAR00048	101.3667	317.068	.676	.934
VAR00049	100.8333	316.764	.543	.935
VAR00050	101.2667	316.823	.594	.934
VAR00051	100.8333	316.557	.455	.935
VAR00052	101.3333	323.264	.297	.936
VAR00054	100.7333	324.271	.293	.936
VAR00055	100.3333	316.023	.423	.936
VAR00056	101.2000	321.131	.386	.936
VAR00057	100.2333	318.392	.456	.935
VAR00059	100.8667	318.051	.437	.935
VAR00060	100.8667	316.120	.432	.936

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
1.0300E2	330.759	18.18677	44

RELIABILITY

```

/VARIABLES=VAR00001 VAR00002 VAR00003 VAR00004 VAR00005 VAR00006 VAR00
009 VAR00013 VAR00014 VAR00016 VAR00017 VAR00018 VAR00020 VA
R00021 VAR00024 VAR00027 VAR00028 VAR00029 VAR00030 VAR00031 VAR00032 VA
R00033 VAR00034 VAR00035 VAR00036 VAR00038
VAR00039 VAR00040 VAR00042 VAR00043 VAR00044 VAR00045 VAR00046 VAR00048
VAR00049 VAR00050 VAR00051 VAR00055 VAR00056 VAR00057 VA
R00059 VAR00060
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL
/MODEL=ALPHA
/STATISTICS=DESCRIPTIVE SCALE
/SUMMARY=TOTAL.

```

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	30	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.936	42

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
VAR00001	2.8333	.87428	30
VAR00002	2.9333	.82768	30
VAR00003	3.5333	.57135	30
VAR00004	2.3000	.91539	30
VAR00005	2.3333	1.06134	30
VAR00006	2.2000	.88668	30
VAR00009	2.8667	.68145	30
VAR00013	2.6000	.77013	30
VAR00014	2.2667	.86834	30
VAR00016	2.1333	.73030	30
VAR00017	2.3667	.85029	30
VAR00018	2.2667	.63968	30
VAR00020	2.7000	.91539	30
VAR00021	1.8667	.73030	30
VAR00024	2.3333	.60648	30
VAR00027	2.7000	.74971	30
VAR00028	2.7667	.56832	30
VAR00029	2.0667	.73968	30
VAR00030	2.4667	1.00801	30
VAR00031	2.8667	.97320	30
VAR00032	2.3667	.71840	30
VAR00033	2.0667	.86834	30
VAR00034	1.5667	.56832	30
VAR00035	2.1667	.87428	30

VAR00036	2.1667	.83391	30
VAR00038	2.7333	.82768	30
VAR00039	2.4667	.81931	30
VAR00040	2.4667	1.00801	30
VAR00042	2.2667	.94443	30
VAR00043	2.1667	.69893	30
VAR00044	2.5000	.68229	30
VAR00045	2.4333	.93526	30
VAR00046	2.1000	.92289	30
VAR00048	1.6333	.55605	30
VAR00049	2.1667	.69893	30
VAR00050	1.7333	.63968	30
VAR00051	2.1667	.83391	30
VAR00055	2.6667	.92227	30
VAR00056	1.8000	.66436	30
VAR00057	2.7667	.72793	30
VAR00059	2.1333	.77608	30
VAR00060	2.1333	.89955	30

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
VAR00001	96.2333	299.289	.550	.934
VAR00002	96.1333	299.982	.559	.934
VAR00003	95.5333	309.982	.317	.936
VAR00004	96.7667	295.633	.642	.933
VAR00005	96.7333	300.616	.406	.936
VAR00006	96.8667	300.395	.504	.935
VAR00009	96.2000	307.545	.363	.936
VAR00013	96.4667	308.395	.285	.936
VAR00014	96.8000	294.303	.726	.933
VAR00016	96.9333	299.789	.647	.934
VAR00017	96.7000	301.183	.501	.935
VAR00018	96.8000	305.269	.492	.935
VAR00020	96.3667	303.895	.374	.936
VAR00021	97.2000	300.579	.615	.934
VAR00024	96.7333	307.720	.404	.935
VAR00027	96.3667	299.413	.644	.934
VAR00028	96.3000	308.907	.373	.936
VAR00029	97.0000	299.793	.638	.934
VAR00030	96.6000	296.800	.543	.934
VAR00031	96.2000	296.855	.563	.934
VAR00032	96.7000	301.734	.578	.934
VAR00033	97.0000	298.828	.570	.934

VAR00034	97.5000	306.948	.473	.935
VAR00035	96.9000	302.024	.457	.935
VAR00036	96.9000	299.610	.567	.934
VAR00038	96.3333	304.437	.400	.935
VAR00039	96.6000	303.834	.426	.935
VAR00040	96.6000	295.490	.582	.934
VAR00042	96.8000	302.441	.406	.936
VAR00043	96.9000	307.886	.339	.936
VAR00044	96.5667	302.047	.598	.934
VAR00045	96.6333	301.275	.448	.935
VAR00046	96.9667	299.344	.516	.935
VAR00048	97.4333	303.564	.661	.934
VAR00049	96.9000	303.197	.534	.934
VAR00050	97.3333	303.195	.587	.934
VAR00051	96.9000	302.645	.460	.935
VAR00055	96.4000	301.834	.437	.935
VAR00056	97.2667	307.306	.384	.936
VAR00057	96.3000	304.355	.465	.935
VAR00059	96.9333	304.271	.436	.935
VAR00060	96.9333	302.064	.442	.935

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
99.0667	316.685	17.79565	42

RELIABILITY

```

/VARIABLES=VAR00001 VAR00002 VAR00003 VAR00004 VAR00005 VAR00006 VAR00
009 VAR00014 VAR00016 VAR00017 VAR00018 VAR00020 VAR00021 VA
R00024 VAR00027 VAR00028 VAR00029 VAR00030 VAR00031 VAR00032 VAR00033 VA
R00034 VAR00035 VAR00036 VAR00038 VAR00039
VAR00040 VAR00042 VAR00043 VAR00044 VAR00045 VAR00046 VAR00048 VAR00049
VAR00050 VAR00051 VAR00055 VAR00056 VAR00057 VAR00059 VA
R00060
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL
/MODEL=ALPHA
/STATISTICS=DESCRIPTIVE SCALE
/SUMMARY=TOTAL.

```

Reliability
Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	30	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.936	41

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
VAR00001	2.8333	.87428	30
VAR00002	2.9333	.82768	30
VAR00003	3.5333	.57135	30
VAR00004	2.3000	.91539	30
VAR00005	2.3333	1.06134	30
VAR00006	2.2000	.88668	30
VAR00009	2.8667	.68145	30
VAR00014	2.2667	.86834	30
VAR00016	2.1333	.73030	30
VAR00017	2.3667	.85029	30
VAR00018	2.2667	.63968	30
VAR00020	2.7000	.91539	30
VAR00021	1.8667	.73030	30
VAR00024	2.3333	.60648	30
VAR00027	2.7000	.74971	30
VAR00028	2.7667	.56832	30
VAR00029	2.0667	.73968	30
VAR00030	2.4667	1.00801	30
VAR00031	2.8667	.97320	30
VAR00032	2.3667	.71840	30
VAR00033	2.0667	.86834	30
VAR00034	1.5667	.56832	30
VAR00035	2.1667	.87428	30
VAR00036	2.1667	.83391	30
VAR00038	2.7333	.82768	30

VAR00039	2.4667	.81931	30
VAR00040	2.4667	1.00801	30
VAR00042	2.2667	.94443	30
VAR00043	2.1667	.69893	30
VAR00044	2.5000	.68229	30
VAR00045	2.4333	.93526	30
VAR00046	2.1000	.92289	30
VAR00048	1.6333	.55605	30
VAR00049	2.1667	.69893	30
VAR00050	1.7333	.63968	30
VAR00051	2.1667	.83391	30
VAR00055	2.6667	.92227	30
VAR00056	1.8000	.66436	30
VAR00057	2.7667	.72793	30
VAR00059	2.1333	.77608	30
VAR00060	2.1333	.89955	30

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
VAR00001	93.6333	291.413	.543	.934
VAR00002	93.5333	292.257	.546	.934
VAR00003	92.9333	301.857	.313	.936
VAR00004	94.1667	287.385	.650	.933
VAR00005	94.1333	291.844	.425	.936
VAR00006	94.2667	292.478	.499	.935
VAR00009	93.6000	299.490	.358	.936
VAR00014	94.2000	286.234	.729	.933
VAR00016	94.3333	291.885	.640	.934
VAR00017	94.1000	292.921	.507	.935
VAR00018	94.2000	297.200	.489	.935
VAR00020	93.7667	296.116	.363	.936
VAR00021	94.6000	292.731	.605	.934
VAR00024	94.1333	299.706	.396	.936
VAR00027	93.7667	291.151	.652	.934
VAR00028	93.7000	300.976	.360	.936
VAR00029	94.4000	291.834	.634	.934
VAR00030	94.0000	288.828	.541	.935
VAR00031	93.6000	289.007	.557	.934
VAR00032	94.1000	293.472	.585	.934
VAR00033	94.4000	290.938	.564	.934
VAR00034	94.9000	299.059	.459	.935
VAR00035	94.3000	293.459	.473	.935
VAR00036	94.3000	291.666	.563	.934

VAR00038	93.7333	296.064	.409	.936
VAR00039	94.0000	295.448	.436	.935
VAR00040	94.0000	287.172	.591	.934
VAR00042	94.2000	294.234	.410	.936
VAR00043	94.3000	299.459	.349	.936
VAR00044	93.9667	293.551	.615	.934
VAR00045	94.0333	293.206	.447	.935
VAR00046	94.3667	291.275	.516	.935
VAR00048	94.8333	295.523	.657	.934
VAR00049	94.3000	295.390	.521	.935
VAR00050	94.7333	294.961	.593	.934
VAR00051	94.3000	294.493	.461	.935
VAR00055	93.8000	293.407	.447	.935
VAR00056	94.6667	299.333	.375	.936
VAR00057	93.7000	296.079	.470	.935
VAR00059	94.3333	296.368	.428	.935
VAR00060	94.3333	294.230	.433	.935

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
96.4667	308.395	17.56119	41

UJI NORMALITAS

NPar Tests

Descriptive Statistics

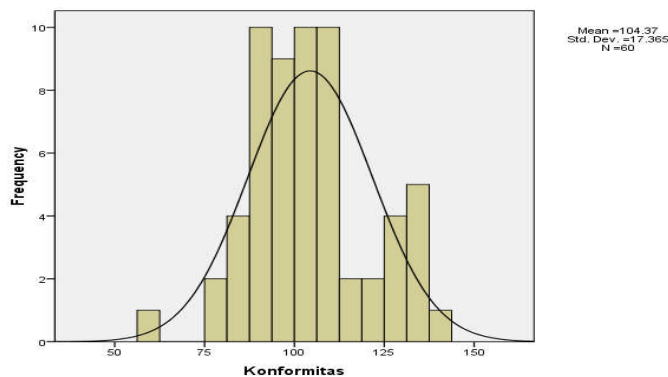
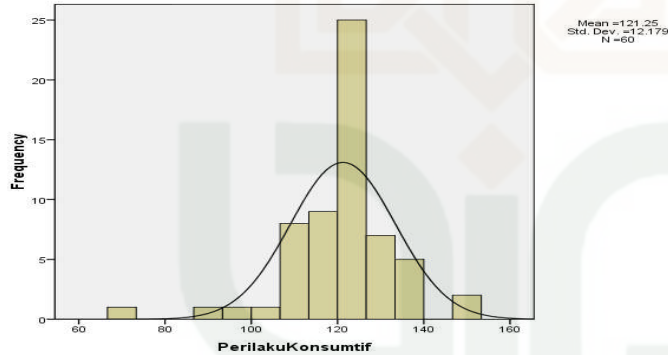
	N	Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum
PerilakuKonsumtif	60	1.2125E2	12.17893	73.00	149.00
Konformitas	60	1.0437E2	17.36543	58.00	141.00

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		PerilakuKonsumtif	Konformitas
N		60	60
Normal Parameters ^a	Mean	121.2500	104.3667
	Std. Deviation	12.17893	17.36543
Most Extreme Differences	Absolute	.160	.099
	Positive	.115	.099
	Negative	-.160	-.087
Kolmogorov-Smirnov Z		1.240	.769
Asymp. Sig. (2-tailed)		.092	.595

a. Test distribution is Normal.

Grafik Uji Normalitas



UJI LINEARITAS

Means

Case Processing Summary

	Cases					
	Included		Excluded		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
PerilakuKonsumtif * Konformitas	60	100.0%	0	.0%	60	100.0%

Report

PerilakuKonsumtif

Konformitas	Mean	N	Std. Deviation
58	1.2300E2	1	.
76	1.2500E2	1	.
78	1.2500E2	1	.
84	1.1250E2	2	12.02082
85	73.0000	1	.
86	98.0000	1	.
88	1.0800E2	1	.
89	1.2400E2	1	.
90	1.1333E2	3	6.65833
91	1.3050E2	2	24.74874
92	1.1150E2	2	3.53553
93	1.1300E2	1	.
94	1.1400E2	1	.
95	89.0000	1	.
96	1.2225E2	4	10.87428
99	1.2333E2	3	6.65833
100	1.2000E2	4	1.82574
102	1.3200E2	1	.
103	1.2600E2	1	.
104	1.2800E2	1	.
105	1.2300E2	2	12.72792
106	1.1200E2	1	.
107	1.2550E2	2	.70711
108	1.2100E2	1	.
109	1.2550E2	2	3.53553
111	1.3033E2	3	7.23418
112	1.2900E2	2	12.72792
115	1.2200E2	1	.
117	1.2600E2	1	.
119	1.4900E2	1	.
123	1.4000E2	1	.
126	1.2500E2	1	.
131	1.2333E2	3	3.21455
134	1.2400E2	1	.
136	1.2600E2	3	4.58258
137	1.2200E2	1	.
141	1.2300E2	1	.
Total	1.2125E2	60	12.17893

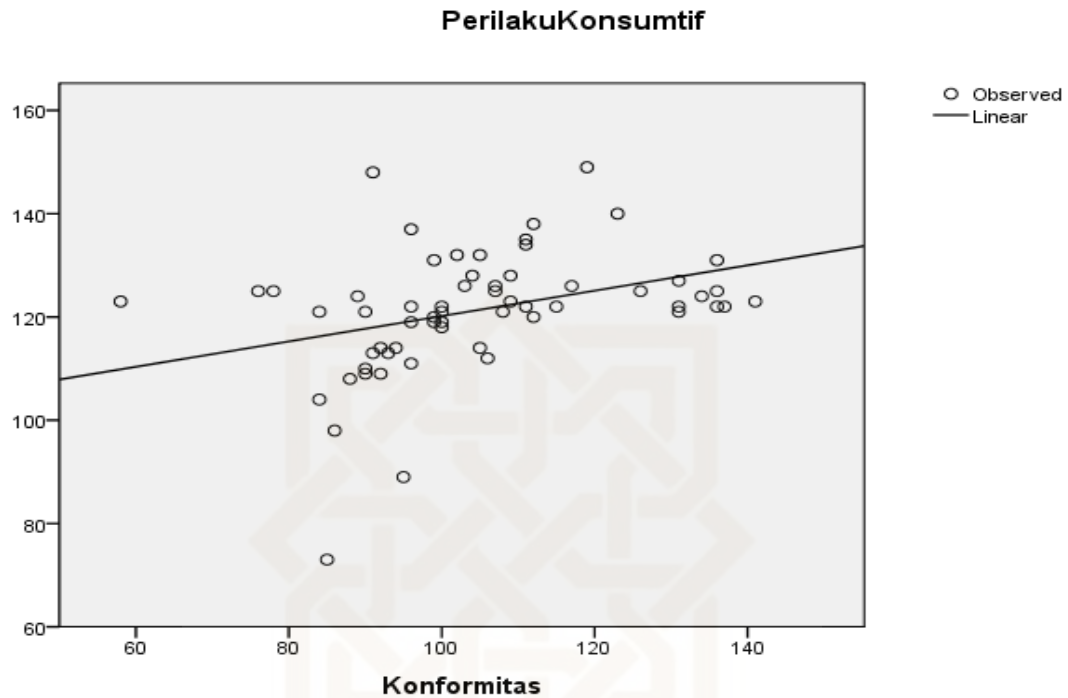
ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
PerilakuKonsumtif * Konformitas	Between Groups	(Combined)	6935.333	36	192.648	2.440	.014
		Linearity	1074.083	1	1074.083	13.604	.001
		Deviation from Linearity	5861.250	35	167.464	2.121	.031
	Within Groups		1815.917	23	78.953		
	Total		8751.250	59			

Measures of Association

	R	R Squared	Eta	Eta Squared
PerilakuKonsumtif * Konformitas	.350	.123	.890	.792

Grafik Uji Linearitas



UJI HUBUNGAN (KORELASIONAL)

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
PerilakuKonsumtif	1.2125E2	12.17893	60
Konformitas	1.0437E2	17.36543	60

Correlations

		PerilakuKonsumtif	Konformitas
PerilakuKonsumtif	Pearson Correlation	1	.350**
	Sig. (1-tailed)		.003
	N	60	60
Konformitas	Pearson Correlation	.350**	1
	Sig. (1-tailed)	.003	
	N	60	60

Correlations

		PerilakuKonsumtif	Konformitas
PerilakuKonsumtif	Pearson Correlation	1	.350**
	Sig. (1-tailed)		.003
	N	60	60
Konformitas	Pearson Correlation	.350**	1
	Sig. (1-tailed)	.003	
	N	60	60

** . Correlation is significant at the 0.01 level (1 tailed).



PROGRAM STUDI PSIKOLOGI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA
UIN SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

Bersama ini, izinkanlah saya meminta kesediaan anda untuk meluangkan waktu guna mengisi daftar pernyataan-pernyataan berikut ini. Informasi ini saya perlukan untuk menyelesaikan tugas Skripsi pada Program Studi Psikologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.

Saya sangat berharap kejujuran dan kemurnian atas jawaban yang anda berikan. Jawaban yang anda berikan merupakan sumbangan yang sangat berharga bagi penelitian ini. Semua jawaban yang anda berikan **tidak dinilai salah atau benar**. Jawaban terbaik adalah jawaban yang sesuai dengan keadaan diri anda yang sebenarnya. Saya menjamin semua jawaban yang anda berikan akan dirahasiakan sesuai dengan kode etik ilmiah.

Atas kesediaan dan kerjasamanya saya ucapkan banyak terima kasih.

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته

Hormat Saya,

Ulfah Yunita Ningrum

=====

DATA IDENTITAS

Nama : (boleh Inisial)
Jenis Kelamin : Laki – laki / Perempuan (*)
Usia :
Datang dan membeli pakaian produk *distribution outlet* lebih dari sekali dalam sebulan.

=====

PETUNJUK PENGISIAN

- Berilah tanda silang (x) pada salah satu jawaban dari setiap pernyataan seperti di bawah ini :
SS : **Sangat Sesuai**, yaitu bila pernyataan tersebut sangat sesuai dengan keadaan diri anda.
S : **Sesuai**, yaitu bila pernyataan tersebut sesuai dengan keadaan diri anda.
TS : **Tidak Sesuai**, yaitu bila pernyataan tersebut tidak sesuai dengan keadaan diri anda.
STS : **Sangat Tidak Sesuai**, yaitu bila pernyataan tersebut sangat tidak sesuai dengan keadaan diri anda.
- Apabila terjadi kesalahan dalam menjawab, berilah lingkaran pada tanda (x) yang telah dibuat, kemudian berilah tanda (x) yang baru pada jawaban yang dikehendaki.
- Apabila saudara telah selesai menjawab, periksalah dan pastikan kembali tidak ada yang terlewatkan.

Skala 1

No.	Pernyataan	Pilihan Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Saat sedang melewati <i>distribution outlet</i> , saya sering tiba-tiba membeli produk pakaian <i>distribution outlet</i> tersebut.				
2.	Ketika berada di <i>distribution outlet</i> , saya membeli pakaian <i>distribution outlet</i> tersebut karena suka modelnya, walaupun sebenarnya saya tidak berniat membeli.				
3.	Setiap kali ke <i>distribution outlet</i> , saya selalu tertarik dengan pakaianya dan langsung membelinya.				
4.	Saya sering tiba-tiba membeli pakaian <i>distribution outlet</i> yang sedang dipajang karena takut kehabisan.				
5.	Saat sedang melewati <i>distribution outlet</i> , saya sering tiba-tiba membeli produk pakaian tanpa rencana sebelumnya.				
6.	Membeli pakaian <i>distribution outlet</i> secara tiba-tiba tanpa rencana hanya akan menyesal nantinya.				
7.	Saya dapat menahan diri untuk tidak membeli pakaian ketika berada di <i>distribution outlet</i> .				
8.	Saya tidak menyesal jika menunda pembelian, meskipun nanti ketinggalan produk pakaian <i>distribution outlet</i> tersebut.				
9.	Saya menahan diri untuk tidak membeli pakaian <i>distribution outlet</i> , meskipun saat itu saya menginginkannya.				
10.	Saya tidak mudah tergoda untuk membeli pakaian-pakaian menarik yang tiba-tiba saya lihat di <i>distribution outlet</i> .				
11.	pakaian <i>distribution outlet</i> yang saya inginkan tidak harus segera saya beli saat itu juga.				
12.	Membeli pakaian <i>distribution outlet</i> secara tiba-tiba sering saya lakukan.				
13.	Saya sering mementingkan membeli pakaian <i>distribution outlet</i> daripada membeli kebutuhan yang lebih penting untuk pelajar.				
14.	Saya tetap membeli jaket produk <i>distribution outlet</i> meskipun kemarin telah membeli sweater produk <i>distribution outlet</i> .				
15.	Tidak perlu memaksakan diri untuk membeli pakaian <i>distribution outlet</i> hanya karena ingin diperhatikan oleh orang lain.				
16.	Saya tidak malu membeli pakaian yang tidak bermerk.				
17.	Saya merasa penampilan luar bukan segalanya, jadi tidak harus selalu memakai pakaian yang sedang <i>trend</i> .				
18.	Saya hanya membeli pakaian sesuai kebutuhan.				
19.	Membeli pakaian yang sedang digemari remaja bagi saya hanya sia-sia belaka.				
20.	Saya akan membandingkan harga terlebih dahulu sebelum membeli pakaian.				
21.	saya sering membeli pakaian <i>distribution outlet</i> , meskipun lebih mahal dari produk pasar.				
22.	Saya tidak segan-segan membeli pakaian <i>distribution outlet</i> , meskipun saat ini belum berpenghasilan sendiri.				

23.	Saya selalu membeli baju yang sedang <i>trend</i> meskipun saya sudah mempunyai banyak baju seperti produk pakaian <i>distribution outlet</i> .				
24.	Bagi saya menghabiskan uang saku untuk belanja pakaian <i>distribution outlet</i> adalah hal yang biasa.				
25.	Saya rela mengeluarkan banyak uang untuk membeli pakaian <i>distribution outlet</i> demi penampilan.				
26.	Saya kurang mampu mengatur uang saku, sehingga cenderung boros, terutama untuk membeli pakaian <i>distribution outlet</i> .				
27.	Pakaian yang harganya diluar kemampuan, tidak akan saya beli.				
28.	Saya sering membeli pakaian yang murah.				
29.	Saya lebih memprioritaskan menabung daripada membeli baju-baju yang sedang <i>trend</i> .				
30.	Saya akan membandingkan harga dengan seksama sebelum membeli pakaian.				
31.	Saya tidak suka membeli pakaian di <i>distribution outlet</i> karena hanya menghabiskan uang saku saya.				
32.	Saya akan menghemat pengeluaran uang untuk membeli pakaian.				
33.	Saya sering membeli pakaian <i>distribution outlet</i> yang sedang saya lihat.				
34.	Saya tidak pernah buru-buru dalam membeli pakaian di <i>distribution outlet</i> .				
35.	ketika melihat pakaian <i>distribution outlet</i> yang saya suka modelnya, saya harus beli saat itu juga.				
36.	Saya membeli pakaian <i>distribution outlet</i> karena tiba-tiba tertarik saja.				
37.	Pakaian-pakaian <i>distribution outlet</i> yang saya beli, saya gunakan untuk memperbanyak koleksi.				
38.	Pakaian <i>distribution outlet</i> yang saya beli kadang-kadang tidak terpakai.				
39.	Lebih baik mementingkan keperluan sekolah daripada gaya berbusana.				
40.	saya cenderung boros menggunakan uang saku karena saya gunakan untuk membeli pakaian-pakaian produk <i>distribution outlet</i> .				
41.	Saya tetap membeli pakaian produk <i>distribution outlet</i> yang <i>trend</i> walaupun uang saya pas-pasan.				
42.	Pakaian-pakaian <i>distribution outlet</i> yang saya beli terkadang jarang saya pakai.				
43.	Saya mampu menahan diri untuk tidak terpengaruh rayuan penjual.				
44.	Saya lebih baik menabung daripada harus membeli beberapa pakaian <i>distribution outlet</i> yang sama.				
45.	Lebih baik menghemat uang daripada menghamburkan uang untuk membeli produk pakaian <i>distribution outlet</i> .				
46.	Saya percaya diri dengan pakaian yang saya pakai, meskipun tidak sedang <i>trend</i> .				
47.	Saya selalu mengatur sebelumnya jika ingin membeli pakaian <i>distribution outlet</i> .				
48.	Saya membeli pakaian di <i>distribution outlet</i> dengan minta ijin terlebih dahulu dengan orang tua.				

49.	Saya sulit mengontrol perilaku membeli.				
50.	Pakaian <i>distribution outlet</i> yang sedang <i>trend</i> tidak harus saya miliki.				
51.	Saya senang membeli pakaian <i>distribution outlet</i> yang sedang populer.				

Skala 2

No.	Pernyataan	Pilihan Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Saya senang apabila bisa menyamakan diri dalam hal penampilan dengan teman-teman saya.				
2.	Saya biasa memperoleh info tentang produk pakaian yang sedang <i>trend</i> dari teman-teman saya.				
3.	Bersama kelompok akan membuat saya memiliki banyak teman.				
4.	Saya yakin bahwa pendapat teman kelompok saya selalu benar.				
5.	Saran dari kelompok saya selalu benar.				
6.	Saya tidak takut dijauhi teman karena penampilan yang kurang gaul.				
7.	Saya tidak terlalu memikirkan jika ada teman yang mencela saya karena pakaian yang saya kenakan bukan pakaian yang <i>trend</i> di kalangan mereka.				
8.	Saya tidak cemas jika gaya berbusana saya kelihatan berbeda dengan teman-teman kelompok saya.				
9.	Saya merasa biasa saja kalau teman-teman tidak memperhatikan saya.				
10.	Saya tidak takut dikritik teman-teman atas perilaku saya yang beda dari mereka.				
11.	Saya tidak mudah meyakini pendapat teman-teman sekelompok saya.				
12.	Saya tidak harus berubah karena pendapat teman-teman.				
13.	Menghargai pendapat kelompok bukan harus mengikuti.				
14.	Saya selalu setuju dengan perilaku teman-teman				
15.	Saya selalu mempercayai teman-teman saya meskipun sebenarnya saya tidak yakin.				
16.	Saya selalu merasa harus bergantung dengan teman-teman saya.				
17.	Penampilan teman-teman sekelompok merupakan acuan buat saya.				
18.	Saya menganggap bahwa yang dipakai teman-teman sekelompoknya selalu bagus.				
19.	Dengan senang hati saya mengikuti apa kata teman-teman.				
20.	Saya selalu sepakat dengan teman-teman.				
21.	Perbedaan pandangan dengan teman-teman dalam berperilaku tidak membuat saya risau.				
22.	Saya tidak takut dikucilkan teman sekelompok saya.				
23.	Saya tidak merisaukan jika cara pandang saya berbeda dengan teman-teman sekelompok saya.				
24.	Saya tidak bergantung pada teman-teman.				

25.	Yang menurut teman-teman baik belum tentu baik buat saya.				
26.	Kerelaan saya untuk selalu melakukan sesuatu hal dalam kelompok saya adalah hal yang wajar.				
27.	Saya senang dengan pujian teman-teman karena ketaatan saya dalam kelompok.				
28.	Apa yang dilakukan teman-teman sekelompok saya juga harus saya lakukan.				
29.	Saya akan memakai pakaian produk <i>distribution outlet</i> supaya teman-teman menyukai saya.				
30.	Gaya berbusana teman-teman selalu saya ikuti.				
31.	Saya rela mengikuti apa yang diinginkan teman-teman.				
32.	Saya rela merubah penampilan saya agar dipuji teman-teman.				
33.	Saya akan melakukan apa yang dilakukan oleh teman-teman, supaya tidak dijauhi mereka.				
34.	Saya tidak mau mengikuti apa yang dilakukan teman-teman saya jika saya tidak suka.				
35.	Saya tidak takut mendapat hukuman dari kelompok jika saya tidak taat.				
36.	Saya berpenampilan sesuai keinginan saya.				
37.	Saya tidak akan memaksakan diri saya jika memang tidak sesuai dengan teman-teman saya.				
38.	Saya tidak berusaha meminta perhatian istimewa dari teman-teman.				
39.	Saya tidak suka mencari perhatian dari teman-teman.				
40.	Teman-teman mengatakan penampilan saya kuno, tapi itu tidak menjadi masalah buat saya.				
41.	Jika saya tidak nyaman, saya tidak akan mengikuti teman-teman.				



Skala 1

No.	Pernyataan	Pilihan Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Saat sedang melewati <i>distribution outlet</i> , saya sering tiba-tiba membeli produk pakaian <i>distribution outlet</i> tersebut.				
2.	Ketika berada di <i>distribution outlet</i> , saya membeli pakaian <i>distribution outlet</i> tersebut karena suka modelnya, walaupun sebenarnya saya tidak berniat membeli.				
3.	Setiap kali ke <i>distribution outlet</i> , saya selalu tertarik dengan pakaianya dan langsung membelinya.				
4.	Saya sering tiba-tiba membeli pakaian <i>distribution outlet</i> yang sedang dipajang karena takut kehabisan.				
5.	Saat sedang melewati <i>distribution outlet</i> , saya sering tiba-tiba membeli produk pakaian tanpa rencana sebelumnya.				
6.	Membeli pakaian <i>distribution outlet</i> secara tiba-tiba tanpa rencana hanya akan menyesal nantinya.				
7.	Saya dapat menahan diri untuk tidak membeli pakaian ketika berada di <i>distribution outlet</i> .				
8.	Saya tidak menyesal jika menunda pembelian, meskipun nanti ketinggalan produk pakaian <i>distribution outlet</i> tersebut.				
9.	Saya menahan diri untuk tidak membeli pakaian <i>distribution outlet</i> , meskipun saat itu saya menginginkannya.				
10.	Saya tidak mudah tergoda untuk membeli pakaian-pakaian menarik yang tiba-tiba saya lihat di <i>distribution outlet</i> .				
11.	pakaian <i>distribution outlet</i> yang saya inginkan tidak harus segera saya beli saat itu juga.				
12.	Membeli pakaian <i>distribution outlet</i> secara tiba-tiba sering saya lakukan.				
13.	Saya sering mementingkan membeli pakaian <i>distribution outlet</i> daripada membeli kebutuhan yang lebih penting untuk pelajar.				
14.	Saya tetap membeli jaket produk <i>distribution outlet</i> meskipun kemarin telah membeli sweater produk <i>distribution outlet</i> .				
15.	Tidak perlu memaksakan diri untuk membeli pakaian <i>distribution outlet</i> hanya karena ingin diperhatikan oleh orang lain.				
16.	Saya tidak malu membeli pakaian yang tidak bermerk.				
17.	Saya merasa penampilan luar bukan segalanya, jadi tidak harus selalu memakai pakaian yang sedang <i>trend</i> .				
18.	Saya hanya membeli pakaian sesuai kebutuhan.				
19.	Membeli pakaian yang sedang digemari remaja bagi saya hanya sia-sia belaka.				
20.	Saya akan membandingkan harga terlebih dahulu sebelum membeli pakaian.				
21.	saya sering membeli pakaian <i>distribution outlet</i> , meskipun lebih mahal dari produk pasar.				
22.	Saya tidak segan-segan membeli pakaian <i>distribution outlet</i> , meskipun saat ini belum berpenghasilan sendiri.				

23.	Saya selalu membeli baju yang sedang <i>trend</i> meskipun saya sudah mempunyai banyak baju seperti produk pakaian <i>distribution outlet</i> .				
24.	Bagi saya menghabiskan uang saku untuk belanja pakaian <i>distribution outlet</i> adalah hal yang biasa.				
25.	Saya rela mengeluarkan banyak uang untuk membeli pakaian <i>distribution outlet</i> demi penampilan.				
26.	Saya kurang mampu mengatur uang saku, sehingga cenderung boros, terutama untuk membeli pakaian <i>distribution outlet</i> .				
27.	Pakaian yang harganya diluar kemampuan, tidak akan saya beli.				
28.	Saya sering membeli pakaian yang murah.				
29.	Saya lebih memprioritaskan menabung daripada membeli baju-baju yang sedang <i>trend</i> .				
30.	Saya akan membandingkan harga dengan seksama sebelum membeli pakaian.				
31.	Saya tidak suka membeli pakaian di <i>distribution outlet</i> karena hanya menghabiskan uang saku saya.				
32.	Saya akan menghemat pengeluaran uang untuk membeli pakaian.				
33.	Saya sering membeli pakaian <i>distribution outlet</i> yang sedang saya lihat.				
34.	Saya tidak pernah buru-buru dalam membeli pakaian di <i>distribution outlet</i> .				
35.	ketika melihat pakaian <i>distribution outlet</i> yang saya suka modelnya, saya harus beli saat itu juga.				
36.	Saya membeli pakaian <i>distribution outlet</i> karena tiba-tiba tertarik saja.				
37.	Pakaian-pakaian <i>distribution outlet</i> yang saya beli, saya gunakan untuk memperbanyak koleksi.				
38.	Pakaian <i>distribution outlet</i> yang saya beli kadang-kadang tidak terpakai.				
39.	Lebih baik mementingkan keperluan sekolah daripada gaya berbusana.				
40.	saya cenderung boros menggunakan uang saku karena saya gunakan untuk membeli pakaian-pakaian produk <i>distribution outlet</i> .				
41.	Saya tetap membeli pakaian produk <i>distribution outlet</i> yang <i>trend</i> walaupun uang saya pas-pasan.				
42.	Pakaian-pakaian <i>distribution outlet</i> yang saya beli terkadang jarang saya pakai.				
43.	Saya mampu menahan diri untuk tidak terpengaruh rayuan penjual.				
44.	Saya lebih baik menabung daripada harus membeli beberapa pakaian <i>distribution outlet</i> yang sama.				
45.	Lebih baik menghemat uang daripada menghamburkan uang untuk membeli produk pakaian <i>distribution outlet</i> .				
46.	Saya percaya diri dengan pakaian yang saya pakai, meskipun tidak sedang <i>trend</i> .				
47.	Saya selalu mengatur sebelumnya jika ingin membeli pakaian <i>distribution outlet</i> .				
48.	Saya membeli pakaian di <i>distribution outlet</i> dengan minta ijin terlebih dahulu dengan orang tua.				

49.	Saya sulit mengontrol perilaku membeli.				
50.	Pakaian <i>distribution outlet</i> yang sedang <i>trend</i> tidak harus saya miliki.				
51.	Saya senang membeli pakaian <i>distribution outlet</i> yang sedang populer.				

Skala 2

No.	Pernyataan	Pilihan Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Saya senang apabila bisa menyamakan diri dalam hal penampilan dengan teman-teman saya.				
2.	Saya biasa memperoleh info tentang produk pakaian yang sedang <i>trend</i> dari teman-teman saya.				
3.	Bersama kelompok akan membuat saya memiliki banyak teman.				
4.	Saya yakin bahwa pendapat teman kelompok saya selalu benar.				
5.	Saran dari kelompok saya selalu benar.				
6.	Saya tidak takut dijauhi teman karena penampilan yang kurang gaul.				
7.	Saya tidak terlalu memikirkan jika ada teman yang mencela saya karena pakaian yang saya kenakan bukan pakaian yang <i>trend</i> di kalangan mereka.				
8.	Saya tidak cemas jika gaya berbusana saya kelihatan berbeda dengan teman-teman kelompok saya.				
9.	Saya merasa biasa saja kalau teman-teman tidak memperhatikan saya.				
10.	Saya tidak takut dikritik teman-teman atas perilaku saya yang beda dari mereka.				
11.	Saya tidak mudah meyakini pendapat teman-teman sekelompok saya.				
12.	Saya tidak harus berubah karena pendapat teman-teman.				
13.	Menghargai pendapat kelompok bukan harus mengikuti.				
14.	Saya selalu setuju dengan perilaku teman-teman				
15.	Saya selalu mempercayai teman-teman saya meskipun sebenarnya saya tidak yakin.				
16.	Saya selalu merasa harus bergantung dengan teman-teman saya.				
17.	Penampilan teman-teman sekelompok merupakan acuan buat saya.				
18.	Saya menganggap bahwa yang dipakai teman-teman sekelompoknya selalu bagus.				
19.	Dengan senang hati saya mengikuti apa kata teman-teman.				
20.	Saya selalu sepakat dengan teman-teman.				
21.	Perbedaan pandangan dengan teman-teman dalam berperilaku tidak membuat saya risau.				
22.	Saya tidak takut dikucilkan teman sekelompok saya.				
23.	Saya tidak merisaukan jika cara pandang saya berbeda dengan teman-teman sekelompok saya.				
24.	Saya tidak bergantung pada teman-teman.				

25.	Yang menurut teman-teman baik belum tentu baik buat saya.				
26.	Kerelaan saya untuk selalu melakukan sesuatu hal dalam kelompok saya adalah hal yang wajar.				
27.	Saya senang dengan pujian teman-teman karena ketaatan saya dalam kelompok.				
28.	Apa yang dilakukan teman-teman sekelompok saya juga harus saya lakukan.				
29.	Saya akan memakai pakaian produk <i>distribution outlet</i> supaya teman-teman menyukai saya.				
30.	Gaya berbusana teman-teman selalu saya ikuti.				
31.	Saya rela mengikuti apa yang diinginkan teman-teman.				
32.	Saya rela merubah penampilan saya agar dipuji teman-teman.				
33.	Saya akan melakukan apa yang dilakukan oleh teman-teman, supaya tidak dijauhi mereka.				
34.	Saya tidak mau mengikuti apa yang dilakukan teman-teman saya jika saya tidak suka.				
35.	Saya tidak takut mendapat hukuman dari kelompok jika saya tidak taat.				
36.	Saya berpenampilan sesuai keinginan saya.				
37.	Saya tidak akan memaksakan diri saya jika memang tidak sesuai dengan teman-teman saya.				
38.	Saya tidak berusaha meminta perhatian istimewa dari teman-teman.				
39.	Saya tidak suka mencari perhatian dari teman-teman.				
40.	Teman-teman mengatakan penampilan saya kuno, tapi itu tidak menjadi masalah buat saya.				
41.	Jika saya tidak nyaman, saya tidak akan mengikuti teman-teman.				



GUIDE INTERVIEW

Nama : MN
Tanggal : 13 Januari 2011

Hasil Interview

Peneliti : Siang dik..

Responden : Siang mbak..

Peneliti : Dik, sekolahanmu kan dekat AN tuch..menurutmu gimana sich siswi-siswi disana?? Ya gaya berpakaian dan dandanannya gitu..??

Responden : Wah..siswi-siswi disana tuch “nggaya-nggaya” mbak.

Pakaiannya juga sok trendy-trendy gitu..

Peneliti : Nggaya-nggayane kayak gimana??

Responden : Ya kayaknya lebih mementingkan gaya-gaya berpakaian sama dandan gitu daripada urusan sekolah.

GUIDE INTERVIEW

Nama : Ibu Parinem
Jabatan : Guru BK
Tanggal : 15 Januari 2011

Hasil Interview

Peneliti : Assalamu'alaikum Bu..

Responden : Wa'alaikumsalam Mbak..monggo-monggo..silakan duduk..!!

Peneliti : Makasih Bu..

Responden : Mbak yang dari UIN kemarin ya?

Peneliti : Iya Bu..ini mau tanya-tanya soal siswi-siswi disini, kalau saya perhatikan siswi-siswi disini lumayan modis ya Bu..ya dari gaya berpakaian dan penampilannya. Apakah siswi-siswi disini bisa dibilang konsumtif Bu?

Responden : Iya sih mbak..terkadang ada yang sampai bohong sama orang tua soal SPP cuma karena konsumtifnya itu.

Peneliti : Memangnya konsumtifnya siswi disini cenderung ke *make up* gitu atau mungkin pakaian dan lain-lain?

Responden : Emm..menurut saya sih kalau soal make up, siswi disini masih wajar-wajar saja mbak..

Peneliti : Oh..iya ya bu..?!Kalau soal pakaian gimana ya Bu..di dekat-dekat sekolahan sini kan lumayan ada beberapa *outlet*.

Responden : Oh..nggih mbak. Kalau untuk pakaian memang ada siswi-siswi yang cenderung konsumtif juga. Soal pulsa dan jajanan-jajanan juga mereka bisa dibilang konsumtif. Kalau dibilang juga ekonomi orang tua murid disini rata-rata sederhana, tapi kasus-kasus manipulasi SPP masih ada mbak., ya kalau ditanya

alasanya sebagian mereka memang menggunakan uang SPP untuk konsumtif sendiri diluar kebutuhan sekolah Mbak..

GUIDE INTERVIEW

Nama : Siswi 1
Tanggal : 15 Januari 2011

Hasil interview

Peneliti : Hey Dik..
Responden : Hey,,Mbak..

Peneliti : Eh, *sweater* kamu bagus Dik..beli dimana?
Responden : Outlet dekat sekolah mbak.

Peneliti : Kayaknya kamu punya *sweater* kayak gitu banyak ya, aku pernah beberapa kali lihat kamu pakai *sweater* secorak itu??
Responden : Iya mbak..aku punya..emmm...kurang lebih berapa ya..ada tujuh..eh,,punya sembilan yang model sperti ini, tapi warnanya beda.

Peneliti : Banyak juga ya..Apa itu mesti terpakai semua??
Responden : Enggak juga sih mbak..kadang-kadang cuma kepingin beli aja. Kan teman-teman suka komentar tuh kalo aku sering ganti-ganti pakaian, apalagi kalau pakaian distro gitu, mesti ditanya-tanya beli dimana. Kan keren ya mbak kalau pakai pakaian distro, kan gak pasaran modelnya.

Peneliti : Emangnya sebulan kamu biasanya beli baju berapa kali?
Responden : Ya gak tentu sih mbak. Kadang ya bisa tiga kali.

Kesimpulan : Perilaku siswi tersebut bisa dikatakan konsumtif karena pembelian yang ia lakukan berulang-ulang dengan alasan yang kurang rasional. Ia melakukan pembelian karena hasrat keinginan, bukan karena kebutuhan yang

memang penting untuk didahulukan. Ia juga melakukan pembelian karena senang merasa mendapat pengakuan dari teman-temannya.



GUIDE INTERVIEW

Nama : Siswi 2
Tanggal : 17 Januari 2011

Hasil Interview

Peneliti : Sore dik..

Responden : *Sore mbak..*

Peneliti : Kamu kenapa koq belakangan ini gak kelihatan keluar rumah?

Responden : *Iya mbak, aku lagi dimarahin ibuk.*

Peneliti : Lha kenapa koq sampai dimarahin?

Responden : *Gak kenapa-kenapa sih mbak..*

Kesimpulan : Peneliti kurang mendapatkan informasi dari responden (siswi 2), namun peneliti mencoba menggali informasi pada temannya. Menurut temannya, responden (siswi 2) tersebut dimarahi orang tuanya karena memakai uang SPP untuk membeli barang-barang diluar kebutuhan sekolah. Uang tersebut digunakan responden untuk membeli pakaian, softlens dan *handphone*.

GUIDE INTERVIEW

Nama : Siswi 3

Tanggal : 9 Juli 2011

Hasil Interview

Peneliti : Siang dik..

Responden : Siang mbak..

Peneliti : Mau tanya-tanya dikit. Kalo di sekolahan kamu biasanya pada nge-gank gitu gak?

Responden : Iya sih, banyak yang berkelompok, nge-gank gitu. Tapi bukan nge-gank yang lebay gitu mbak.

Peneliti : Biasanya tiap kelompok gitu punya gaya masing-masing ya?

Responden : Ada beberapa kelompok yang sama gitu gayanya, ya termasuk penampilan gitu.

Peneliti : Kalau peraturan dalam kelompok gitu ada gak?

Responden : Peraturan kelompok?emm..kayaknya gak ada mbak, tapi kadang suka ngikut aja.

Peneliti : Koq ngikut? Apa karena gak enak sama temannya atau gimana?

Responden : Ya kemungkinan karena gak enak sama teman-temannya. Saya aja terkadang juga gitu, gak enak sama teman kalau gak ngikut atau sama gitu, jadi ya gitu deh..hehehe..

GUIDE INTERVIEW

Nama : Siswi 4

Tanggal : 9 Juli 2011

Hasil Interview

Peneliti : Siang dik..

Responden : *Siang..Mbak yang pernah ke sekolahan itu ya?*

Peneliti : Iya..Mau ngobrol-ngobrol dikit. Da waktu bentar gak?

Responden : *Emm..Boleh.*

Peneliti : Kalau di sekolahan gitu biasanya pada nge-gank gak?

Responden : *Iya sih mbak, biasanya anak ini mainnya sama grup ini, yang lain sama grup itu. Ya biasalah mbak..dari SMP juga begitu.*

Peneliti : Iya. Kalau soal penampilan, misalnya berpakaian gitu apakah biasanya dalam satu grup itu sama atau mirip-mirip..ato gimana??

Responden : *Ya kadang-kadang sich yang se-grup itu gaya berpakaianya agak-agak sama gitu lah mbak.*

Peneliti : Oh..gitu ya. Apa mungkin karena biasanya mereka dapet info-info soal pakaian gitu dari teman-teman dekatnya, ya selain dari media maksudnya? Kalau adik sendiri gimana?

Responden : *Kayaknya sih gitu mbak, soalnya kadang yang diobrolin teman-teman ya soal pakaian juga.*

Peneliti : Kalau pakaian distro?

Responden : *Keren tuch mbak, apalagi kalau modelnya sedang nge-trend. Di dekat sekolahan kan ada distro, butik, ya gitu-gitulah pokoknya.*