

PENGARUH KONSEP DIRI, LINGKUNGAN TEMAN SEBAYA, DAN PENDAPATAN ORANG TUA TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF MAHASISWA DENGAN PENGETAHUAN TEORI EKONOMI MIKRO SEBAGAI VARIABEL INTERVENING

Sri Purwaningsih

e-mail: niningchi.beningbraviely@gmail.com

Vinus Maulina

e-mail: vinusmaulina@unikama.ac.id

Riril Mardiana Firdaus

e-mail: ririlmardiana@unikama.ac.id

(Program Studi Pendidikan Ekonomi, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Kanjuruhan, Malang)

Abstract : Needs are not limited demands to always think rationally to consume. This study discusses: (1) The indirect effect of self-concept to consumer behavior of students with the knowledge of microeconomic theory as an intervening variable, (2) The indirect effect peer environment to consumer behavior of students with the knowledge of microeconomic theory as an intervening variable, (3) the indirect effect of parents income to consumer behavior of students with the knowledge of microeconomic theory as an intervening variable. Research conducted at the University of Kanjuruhan Malang with subject 160 economic education students generation in 2013 – 2015 and sampling using proportional random sampling method was 48 students. The instrument use questionnaire. The result showed that there is an indirect effect between self-concept to consumer behavior (-0.054) with knowledge of economic theory as an intervening variable. Peer environment has indirect influence to consumer behavior (-0.319) with knowledge of economic theory as an intervening variable. While the parents income has a direct influence to consumer behavior at 0.239

Keywords : Self-Concept, Environment Peers, Income Parents, Consumer Behavior, Knowledge of Microeconomics Theory

Abstrak: Kebutuhan yang tidak terbatas menuntut untuk selalu berpikir rasional dalam berkonsumsi. Penelitian ini membahas: (1) Pengaruh tidak langsung konsep diri terhadap perilaku konsumtif mahasiswa dengan pengetahuan teori ekonomi mikro sebagai variabel intervening, (2) Pengaruh tidak langsung lingkungan teman sebaya terhadap perilaku konsumtif mahasiswa dengan pengetahuan teori ekonomi mikro sebagai variabel intervening, (3) Pengaruh tidak langsung pendapatan orang tua terhadap perilaku konsumtif mahasiswa dengan pengetahuan teori ekonomi mikro sebagai variabel intervening. Penelitian dilakukan di Universitas Kanjuruhan Malang dengan subjek mahasiswa pendidikan ekonomi angkatan 2013 s/d 2015 sebanyak 160 dan pengambilan sampel menggunakan metode proporsional random sampling sebesar 48 mahasiswa. Instrumen yang digunakan adalah angket. Hasil analisis data menunjukkan bahwa terdapat pengaruh tidak langsung antara konsep diri dengan perilaku konsumtif sebesar (-0,054) dengan pengetahuan teori ekonomi sebagai variabel intervening. Lingkungan teman sebaya mempunyai pengaruh tidak langsung terhadap perilaku konsumtif mahasiswa sebesar (-0,319) dengan pengetahuan teori ekonomi sebagai variabel intervening. Sedangkan pendapatan orang tua mempunyai pengaruh langsung terhadap perilaku konsumtif mahasiswa sebesar 0,239.

Kata kunci : Konsep Diri, Lingkungan Teman Sebaya, Pendapatan Orang Tua, Perilaku Konsumtif, Pengetahuan Teori Ekonomi Mikro

PENDAHULUAN

Mahasiswa pendidikan ekonomi sebagian besar merupakan mahasiswa yang mengikuti tren, karena dari penampilan mereka terlihat sama dengan tren yang sedang berlangsung. Telepon genggam yang mereka miliki juga beraneka ragam, rata-rata sudah banyak yang memiliki smartphone. Kegiatan sehari-hari mereka juga selalu berhubungan dengan teman sebaya. Dalam lingkungannya terbentuklah suatu kelompok, misalnya kelompok belajar, kelompok organisasi, atau kelompok yang mempunyai kesamaan hobi. Kelompok-kelompok tersebut merupakan lingkungan dari mahasiswa yaitu lingkungan teman sebaya. Terkait dengan perilaku konsumsi mahasiswa, pendidikan memegang peranan penting dalam meningkatkan sumber daya manusia yang berkualitas. Pendidikan merupakan suatu proses yang mengakibatkan terjadinya perubahan-perubahan dalam perilaku. Perilaku yang dominan adalah perilaku yang dibentuk, diperoleh serta dipelajari melalui proses pembelajaran. Jika mahasiswa telah belajar konsep-konsep ekonomi, maka dapat mendorong untuk berperilaku rasional. Mahasiswa yang menerima materi perkuliahan dengan baik, dapat memahami tentang tujuan dari materi tersebut. Biasanya mereka akan mengimplementasikan apa yang sudah dipelajarinya. Apalagi kalau materi perkuliahan berkaitan dengan kehidupan sehari-hari, pasti mereka akan mempraktekkan langsung ke dunia nyata.

Permasalahan ini menjadi penting, karena sesungguhnya seorang mahasiswa merupakan asset untuk kelangsungan masa depan bangsa. Pemahaman mahasiswa tentang perilaku konsumtif akan dapat membantu kita untuk mengetahui sampai sejauhmana konsumtif telah menggejala ditengah-tengah mereka, sehingga dengan begitu kita bisa mengambil sikap-sikap yang tepat untuk dapat mengantisipasi dan mengatasi masalah ini secara lebih lanjut. Terlebih lagi mahasiswa pendidikan ekonomi adalah mahasiswa yang sudah mengerti perilaku konsumtif, karena dalam mata kuliah teori ekonomi mikro terdapat penjelasan tentang perilaku konsumsi.

Dari rangkaian uraian di atas, timbul satu pertanyaan apakah mahasiswa pendidikan ekonomi akan terpengaruh untuk berperilaku konsumtif meskipun sudah mendapat ilmunya dalam mata kuliah teori ekonomi mikro, dan apakah tetap terpengaruh karena adanya konsep diri yang telah terbentuk, lingkungan teman sebaya yang bergaya hidup mewah, dan pendapatan orang tua tinggi. Sehingga peneliti terdorong untuk melakukan penelitian berjudul "Pengaruh Konsep Diri, Lingkungan Teman Sebaya, dan Pendapatan Orang Tua terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa dengan Pengetahuan Teori Ekonomi Mikro sebagai Variabel Intervening".

TINJAUAN PUSTAKA

Perilaku Konsumtif

Perilaku konsumtif diartikan sebuah perilaku membeli dan menggunakan barang yang tidak didasarkan pada pertimbangan yang rasional dan memiliki kecenderungan untuk mengkonsumsi sesuatu tanpa batas dimana individu lebih mementingkan faktor keinginan dari pada kebutuhan serta ditandai oleh adanya kehidupan mewah dan berlebihan, penggunaan segala hal yang paling mewah yang memberikan kepuasan dan kenyamanan fisik (Triyaningsih, 2011:172). Durmaz, dkk (2011:109) menjelaskan bahwa para konsumen menyukai tempat yang memuaskan beberapa aspek kebutuhan mereka, yaitu harga murah, dingin di musim panas, atau hangat di musim dingin, memberikan peluang kredit, memiliki ruang parkir dan tempat bermain anak, menyediakan banyak tipe, dan peduli dengan kesegaran produk.

Perilaku konsumtif merupakan perilaku yang negatif, karena pada dasarnya perilaku tersebut didasari hanya dengan emosi sesaat dan keinginan semata saja, bukan berdasarkan dengan kebutuhan. Jika perilaku konsumtif tidak segera ditanggulangi maka akan terus berkembang dan menetap menjadi pola perilaku konsumtif. Bahkan hal ini bukan hanya merugikan si pelaku konsumtifnya saja, tetapi juga akan merugikan orang-orang di sekeliling si pelaku. Pola hidup yang boros akan menimbulkan kecemburuan sosial, karena bagi mahasiswa yang kurang mampu, tidak akan sanggup untuk mengikuti pola kehidupan yang seperti itu. Mereka akan merasa iri dengan gaya hidup mewah teman sebayanya tersebut, dan lebih parah lagi jika mahasiswa yang kurang mampu memaksa untuk mengikuti mode dan gaya hidupnya. Selain itu dampak negatif lainnya adalah mereka cenderung tidak memikirkan kebutuhan yang akan datang, sehingga dapat mengurangi kesempatan untuk menabung, karena mereka akan lebih banyak membelanjakan uangnya dibandingkan menyisihkan uang untuk ditabung. Berperilaku konsumtif mengakibatkan mahasiswa akan mengkonsumsi lebih banyak barang pada saat sekarang tanpa berpikir kebutuhannya di masa datang.

Sumartono, (2002:119) menyimpulkan tentang indikator perilaku konsumtif yaitu: membeli produk karena iming-iming hadiah, membeli produk karena kemasannya menarik, membeli produk demi menjaga penampilan diri dan gengsi, membeli produk atas pertimbangan harga (bukan atas dasar manfaat atau kegunaannya), membeli produk hanya sekedar menjaga simbol status, memakai produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan, munculnya penilaian bahwa membeli produk dengan harga mahal akan menimbulkan rasa percaya diri yang tinggi, dan mencoba lebih dari dua produk sejenis (merek berbeda).

Pengetahuan Teori Ekonomi Mikro

Pengetahuan adalah Informasi yang telah diproses dan diorganisasikan untuk memperoleh pemahaman, pembelajaran dan pengalaman yang terakumulasi sehingga bisa diaplikasikan ke dalam masalah/proses bisnis tertentu. Notoatmodjo (2010:27) mengemukakan bahwa pengetahuan merupakan hasil pengindraan manusia, atau hasil tahu seorang terhadap objek melalui indra yang dimilikinya dengan sendirinya pada waktu pengindraan, sehingga pengetahuan tersebut sangat dipengaruhi oleh intensitas perhatian dan persepsi terhadap objek. Sebagian besar pengetahuan seseorang diperoleh melalui indra pendengaran, dan indra penglihatan.

Teori ekonomi mikro mula-mula dikembangkan oleh ahli-ahli ekonomi klasik pada abad ke-18 dan 19, seperti Adam Smith, David Ricardo, yang selanjutnya dikembangkan oleh Marshall dan Pigou. Para ahli ekonomi klasik berkeyakinan bahwa kegiatan ekonomi akan berkembang secara efisien, pertumbuhan ekonomi akan semakin meningkat, dan kesempatan kerja penuh akan tercapai (full employment). Teori ekonomi mikro menganalisa kegiatan-kegiatan dan permasalahan ekonomi dari unit-unit ekonomi individual. Mikro artinya kecil, teori mikro ekonomi adalah teori yang mempelajari dan menganalisis bagian-bagian tertentu dari keseluruhan kegiatan perekonomian seperti tingkah laku konsumen dan tingkah laku produsen. Teori mikro ekonomi mempelajari bagaimana konsumen sebagai individu membelanjakan pendapatannya agar dapat mencapai tingkat kepuasan maksimum. Selain itu, dipelajari juga bagaimana seorang produsen meningkatkan keuntungan yang dihubungkan dengan jumlah biaya produksi dan berbagai bentuk pasar yang akan dimasuki.

Indikator dalam pengetahuan teori ekonomi mikro meliputi: lingkup dan metode ilmu ekonomi, permasalahan ekonomi, mekanisme pasar, permintaan dan penawaran, keseimbangan pasar, elastisitas dan aplikasinya, perilaku rumah tangga dan pilihan konsumen, perilaku perusahaan yang memaksimalkan laba, teori perilaku konsumen, teori produksi, analisis kurva kepuasan sama, teori biaya produksi, persaingan sempurna, monopoli, oligopoli, dan persaingan monopolistik. (Rencana pembelajaran semester teori ekonomi mikro)

Konsep Diri

Konsep diri dalam psikologi adalah konsep pusat (central construct) untuk dapat memahami manusia dan tingkah lakunya serta merupakan suatu hal yang dipelajari manusia melalui interaksinya dengan dirinya sendiri, orang lain, dan lingkungan nyata di sekitarnya. Hurlock (1999:58), konsep diri merupakan gabungan dari keyakinan yang dimiliki individu tentang dirinya sendiri yang meliputi karakter fisik, sosial maupun emosional serta aspirasinya dan prestasinya. Parma (2007:11) mengemukakan konsep diri adalah evaluasi individu tentang dirinya yang bersifat unik baik secara fisik, psikis, sosial maupun moral dan bagaimana pandangan orang lain mengenai dirinya yang diperoleh dari hasil interaksi dengan orang lain.

Konsep diri memberi kesan (perasaan-perasaan) dalam diri seseorang sehingga dapat mengenal dan menerima dirinya sendiri. Kesan yang dimaksud adalah suatu perasaan kepuasan dengan dirinya sendiri pada saat seseorang mulai melihat dan memandang dirinya didepan cermin. Sebaliknya, kesan-kesan yang timbul dapat menjadikan perasaan tidak puas terhadap diri sendiri yang ditandai dengan kemarahan terhadap diri sendiri atau orang lain, juga dapat menimbulkan gesekan-gesekan dengan orang lain tanpa disadarinya. Mulyana (2000:7) menyimpulkan indikator-indikator konsep diri adalah sebagai berikut: penampilan, pikiran, perasaan, emosi, dan pandangan.

Lingkungan Teman Sebaya

Lingkungan sangat berperan dalam pertumbuhan dan perkembangan. Lingkungan adalah keluarga yang mengasuh dan membesarkan, sekolah tempat mendidik, masyarakat tempat tinggal, bergaul juga bermain sehari-hari dan keadaan alam sekitar dengan iklim dan flora dan faunanya. Yudha & Idris (2014:4) mengungkapkan bahwa teman sebaya adalah terjadinya suatu interaksi yang intensif dan cukup teratur dengan orang-orang yang mempunyai kesamaan dalam usia dan status, yang memberikan dampak atau pengaruh positif maupun negatif yang dikarenakan interaksi di dalamnya.

Berinteraksi dengan seseorang, mahasiswa lebih memilih untuk bergabung dengan orang-orang yang memiliki kesamaan pikiran, maupun hobi. Lingkungan teman sebaya ini bisa terdapat di universitas maupun tempat tinggalnya. Lingkungan teman sebaya akan memberikan dorongan atau dukungan untuk belajar misalnya membuat kelompok belajar, saling bertanya tentang pelajaran karena mahasiswa akan merasa lebih nyaman jika belajar ataupun bertanya mengenai materi kuliah dengan teman sebaya. Diantara teman sebaya saling mengadakan interaksi, sehingga terjadi keterlibatan individu di dalamnya yang akhirnya akan terjadi dorongan dan dukungan yang dapat mempengaruhi dan memotivasi seseorang untuk berminat terhadap sesuatu. Febriani (2015:25) mengemukakan bahwa lingkungan teman sebaya merupakan lingkungan yang berada dalam lingkungan tempat tinggal, lingkungan sekolah, dan lingkungan belajar yang memberikan dorongan dalam kehidupan dan selalu berinteraksi setiap saat.

Hanifah (2015:21), indikator lingkungan teman sebaya terdiri dari: interaksi sosial teman sebaya, keterlibatan individu dalam berinteraksi, dukungan teman sebaya, keintiman atau kasih sayang antarteman sebaya.

Pendapatan Orang Tua

Pendapatan orang tua adalah seluruh penghasilan yang diterima oleh seseorang baik yang berasal dari keterlibatan langsung dalam proses produksi atau tidak, yang dapat diukur dengan uang dan digunakan untuk memenuhi kebutuhan bersama maupun perseorangan pada suatu keluarga dalam satu bulan. Gilarso (1992:63) mengemukakan bahwa pendapatan keluarga adalah segala bentuk balas karya yang diperoleh sebagai imbalan atau balas jasa atas sumbangan seseorang terhadap proses produksi.

Indikator pendapatan orang tua berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS:2014), membedakan pendapatan menjadi empat golongan, yaitu: golongan pendapatan sangat tinggi, adalah jika pendapatan rata-rata lebih dari Rp3.500.000,00 per bulan, golongan pendapatan tinggi adalah jika pendapatan rata-rata antara Rp2.500.000,00 s/d Rp3.500.000,00 per bulan, golongan pendapatan sedang adalah jika pendapatan rata-rata antara Rp1.500.000,00 s/d Rp2.500.000,00 per bulan, golongan pendapatan rendah adalah jika pendapatan rata-rata kurang dari Rp1.500.000,00 per bulan.

METODE

Metode dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Jenis penelitian yang digunakan adalah explanatory research yaitu melalui pengembangan pengujian hipotesis. Explanatory research adalah suatu penelitian yang menjelaskan hubungan antara variabel-variabel penelitian dan menguji hipotesis yang telah dirumuskan. Hipotesis penelitian yang diajukan diidentifikasi lima variabel yang digunakan dalam penelitian ini yaitu: konsep diri, lingkungan teman sebaya, dan pendapatan orang tua menjadi variabel independen, pengetahuan teori ekonomi mikro sebagai variabel intervening, serta perilaku konsumtif sebagai variabel dependen. Pengujian terhadap konsep diri, lingkungan teman sebaya, dan pendapatan orang tua terhadap perilaku konsumtif melalui pengetahuan teori ekonomi mikro menggunakan analisis jalur. Analisis Jalur merupakan pengembangan dari analisis regresi, yang digunakan untuk menguji cocok matriks korelasi terhadap dua atau lebih model-model kausal yang dibandingkan oleh peneliti. Melalui analisis jalur ini akan dapat ditemukan jalur mana yang paling tepat dan singkat suatu variabel independen menuju variabel dependen yang terakhir. (Sugiyono, 2010:297).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Deskripsi hasil penelitian didasarkan pada perhitungan frekuensi terhadap skor setiap alternatif jawaban kuesioner sehingga diperoleh prosentase jawaban responden. Ada lima variabel yang dipakai yaitu konsep diri (X1), lingkungan teman sebaya (X2), pendapatan orang tua (X3), perilaku konsumtif (Y), dan pengetahuan teori ekonomi mikro (Z). Konsep diri dengan jumlah 7 butir pernyataan, diperoleh jawaban responden 25% yang menjawab sangat setuju, 9% menjawab setuju,

31% menjawab ragu-ragu, 17% menjawab tidak setuju, dan sebesar 8% menjawab sangat tidak setuju. Jawaban paling banyak adalah ragu-ragu sebesar 31%, hal ini berarti konsep diri mahasiswa pendidikan ekonomi berada dititik tengah antara konsep diri negatif dan konsep diri positif.

Lingkungan teman sebaya dengan jumlah 6 butir pernyataan, diperoleh jawaban responden 46% yang menjawab sangat setuju, 21% menjawab setuju, 27% menjawab ragu-ragu, 4% menjawab tidak setuju, dan sebesar 2% menjawab sangat tidak setuju. Jawaban paling banyak adalah sangat setuju sebesar 46%, hal ini berarti mahasiswa pendidikan ekonomi berada pada lingkungan teman sebaya yang sangat mendukung, interaksi dan keterlibatan individu dalam lingkungan teman sebaya sangat baik.

Pendapatan orang tua dengan jumlah 2 butir pertanyaan, diperoleh 0% responden yang pendapatan orang tuanya rendah, 35% responden yang pendapatan orang tuanya sedang, 27% responden yang pendapatan orang tuanya tinggi, dan 38% responden yang pendapatan orang tuanya sangat tinggi. Hal ini berarti pendapatan orang tua dari mahasiswa pendidikan ekonomi tergolong sangat tinggi, sehingga bisa mencukupi kebutuhan.

Perilaku konsumtif dengan jumlah 8 butir pernyataan, diperoleh jawaban responden 21% yang menjawab sangat setuju, 38% menjawab setuju, 25% menjawab ragu-ragu, 12% menjawab tidak setuju, dan sebesar 4% menjawab sangat tidak setuju. Jawaban paling banyak adalah setuju sebesar 38%, hal ini berarti perilaku mahasiswa pendidikan ekonomi termasuk konsumtif dalam membelanjakan uangnya. Pengetahuan teori ekonomi mikro dengan jumlah 15 butir pernyataan, diperoleh jawaban responden 17% yang menjawab sangat paham, 46% menjawab paham, 19% menjawab ragu-ragu, 14% menjawab tidak paham, dan sebesar 4% menjawab sangat tidak paham. Jawaban paling banyak adalah paham sebesar 46%, hal ini berarti pengetahuan teori ekonomi mahasiswa pendidikan ekonomi termasuk baik. Sehingga akan mampu memperlemah perilaku konsumtif.

Analisis Jalur

Tabel 2

	Model	Standardized Coef. (Beta)	Sig.	R Square
1	Konsep Diri	0.131	0.040	0.847
2	Lingkungan Teman Sebaya	0.766	0.000	
3	Pendapatan Orang Tua	0.148	0.071	

(Sumber: data diolah 2017)

Penjelasan dari persamaan 1 adalah sebagai berikut:

Koefisien jalur konsep diri (β_1) sebesar 0,131 menunjukkan besarnya pengaruh konsep diri terhadap pengetahuan teori ekonomi mikro. Koefisien jalur bernilai positif artinya terjadi pengaruh positif konsep diri terhadap pengetahuan teori ekonomi mikro. Koefisien jalur lingkungan teman sebaya (β_2) sebesar 0,766 menunjukkan besarnya pengaruh lingkungan teman sebaya terhadap pengetahuan teori ekonomi mikro. Koefisien jalur bernilai positif artinya terjadi pengaruh positif lingkungan teman sebaya terhadap pengetahuan teori ekonomi mikro. Koefisien jalur pendapatan orang tua (β_3) sebesar 0,148 menunjukkan besarnya pengaruh pendapatan orang tua terhadap

pengetahuan teori ekonomi mikro. Koefisien jalur bernilai positif artinya terjadi pengaruh positif pendapatan orang tua terhadap pengetahuan teori ekonomi mikro. Nilai koefisien determinasi (R Square) menunjukkan besarnya kontribusi seluruh variabel yaitu konsep diri (X1), lingkungan teman sebaya (X2), dan pendapatan orang tua (X3), terhadap pengetahuan teori ekonomi mikro (Z). R Square sebesar 0,847 memiliki makna bahwa konsep diri (X1), lingkungan teman sebaya (X2), dan pendapatan orang tua (X3) mampu memberikan kontribusi sebesar 84,7% terhadap adanya pengetahuan teori ekonomi mikro (Z). Sehingga $e1 = 0,391$, maka dapat disusun persamaan 1 sebagai berikut:

$$Z = 0,131X1 + 0,766X2 + 0,148X3 + 0,391e1$$

Tabel 3

Hasil Analisis Persamaan Regresi Substruktur 2

Model	Standardized Coef. (Beta)	Sig.	R Square
1 Pengetahuan Teori Ekonomi Mikro	-0.417	0.003	0.174

(Sumber: data diolah 2017)

Penjelasan dari persamaan 2 adalah sebagai berikut:

Koefisien jalur pengetahuan teori ekonomi mikro (β_4) sebesar (-0,417) menunjukkan besarnya pengaruh pengetahuan teori ekonomi mikro terhadap perilaku konsumtif. Koefisien jalur bernilai negatif artinya terjadi pengaruh negatif pengetahuan teori ekonomi mikro dengan perilaku konsumtif. Nilai koefisien determinasi (R Square) menunjukkan besarnya kontribusi pengetahuan teori ekonomi mikro (Z) terhadap perilaku konsumtif (Y). R Square sebesar 0,174 memiliki makna bahwa pengetahuan teori ekonomi mikro (Z), mampu memberikan kontribusi sebesar 17,4% terhadap adanya perilaku konsumtif (Y). Sehingga $e2 = 0,908$, maka dapat disusun persamaan 2 sebagai berikut: $Y = (-0,417)Z + 0,908e2$

Uji T

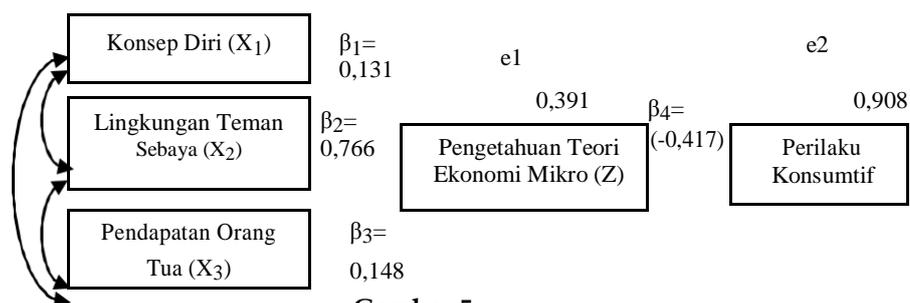
Uji t persamaan regresi model 1:

Uji t digunakan untuk pengujian pengaruh masing-masing variabel independen, maka interpretasi dilakukan sendiri-sendiri. Pengujian dilakukan dengan cara membandingkan nilai sig. t dengan taraf signifikansi 0,05. Kriteria untuk mengetahui adanya pengaruh atau tidak adalah apabila signifikansi $t < 0,05$, maka ada pengaruh. Signifikansi $t > 0,05$, maka tidak ada pengaruh. Pengujian konsep diri (X1) terhadap pengetahuan teori ekonomi mikro (Z). Berdasarkan hasil analisis diperoleh nilai sig. 0,04 lebih kecil 0,05 maka konsep diri (X1) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pengetahuan teori ekonomi mikro (Z). Pengujian lingkungan teman sebaya (X2) terhadap pengetahuan teori ekonomi mikro (Z). Berdasarkan hasil analisis diperoleh nilai sig. 0,00 lebih kecil dari 0,05 maka lingkungan teman sebaya (X2) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pengetahuan teori ekonomi mikro (Z). Pengujian pendapatan orang tua (X3) terhadap pengetahuan teori ekonomi mikro (Z). Berdasarkan hasil analisis diperoleh nilai sig. 0,071 lebih besar dari 0,05 maka pendapatan orang tua (X3) tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pengetahuan teori ekonomi mikro (Y).

Uji t persamaan regresi model 2:

Pengujian pengetahuan teori ekonomi mikro (Z) terhadap perilaku konsumtif (Y), dengan nilai sig. 0,03 lebih kecil dari 0,05 maka pengetahuan teori ekonomi mikro (Z) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap perilaku konsumtif (Y).

Model penelitian pengaruh tidak langsung dapat digambarkan dalam diagram berikut:



Gambar 5

Diagram jalur pengaruh tidak langsung X1, X2, dan X3 terhadap Y dengan Z sebagai variabel intervening

Pengujian Hipotesis

Berdasarkan diagram diatas, dapat disimpulkan bahwa: Pengaruh tidak langsung konsep diri (X1) terhadap perilaku konsumtif (Y) dengan pengetahuan teori ekonomi mikro (Z) sebagai variabel intervening adalah: $\beta_1 \times \beta_4 = 0,131 \times (-0,417) = (-0,054)$. Sehingga, H0 ditolak dan H1 diterima, artinya konsep diri (X1) memiliki pengaruh tidak langsung terhadap perilaku konsumtif (Y) dengan pengetahuan teori ekonomi mikro (Z) sebagai variabel intervening sebesar (-0,054). Pengaruh tidak langsung lingkungan teman sebaya (X2) terhadap perilaku konsumtif (Y) dengan pengetahuan teori ekonomi mikro (Z) sebagai variabel intervening adalah: $\beta_2 \times \beta_4 = 0,766 \times (-0,417) = (-0,319)$. Sehingga, H0 ditolak dan H2 diterima, artinya lingkungan teman sebaya (X2) memiliki pengaruh tidak langsung terhadap perilaku konsumtif (Y) dengan pengetahuan teori ekonomi mikro (Z) sebagai variabel intervening sebesar (-0,319). Pengaruh tidak langsung pendapatan orang tua (X3) terhadap perilaku konsumtif (Y) dengan pengetahuan teori ekonomi mikro (Z) sebagai variabel intervening: karena pendapatan orang tua tidak berpengaruh terhadap pengetahuan teori ekonomi mikro, sehingga H3 ditolak dan H0 diterima, artinya pendapatan orang tua (X3) memiliki pengaruh langsung terhadap perilaku konsumtif (Y) sebesar 0.239.

Untuk mengetahui pengaruh langsung dan tidak langsung dapat dilihat dalam tabel berikut:

Tabel 4

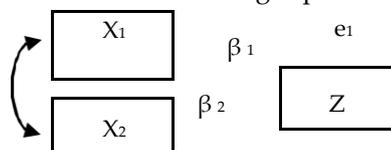
Pengaruh langsung dan tidak langsung X1, X2, X3 terhadap Y

Variabel	Pengaruh langsung	Pengaruh tidak langsung
Konsep diri	(-0.569)	(-0,054)
Lingkungan teman sebaya	0.228	(-0,319)
Pendapatan orang tua	0.239	-

Teori Trimming

Penerapan teori trimming pada model substruktur 1

Berdasarkan uji t terhadap koefisien jalur pada model substruktur 1 diperoleh bahwa X1 dan X2 berpengaruh signifikan terhadap Z, dan X3 tidak berpengaruh signifikan terhadap Z. Sehingga diperoleh diagram jalur model struktur 1 trimming seperti:



Gambar 6

Gambar 6

Diagram jalur model substruktur 1 trimming

Substruktur Persamaan 1 trimming

$$Z = \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e_1$$

Hasil perhitungan koefisien jalur pada substruktur 1 trimming adalah sebagai berikut:

Tabel 5

Hasil analisis persamaan regresi substruktur 1 trimming

Model	Standardized Coef. (Beta)	Sig.	R Square	Tolerance	VIF
1 Konsep Diri	0.133	0.041	0.835	0.914	1.094
Lingkungan Teman Sebaya	0.866	0.000		0.914	1.094

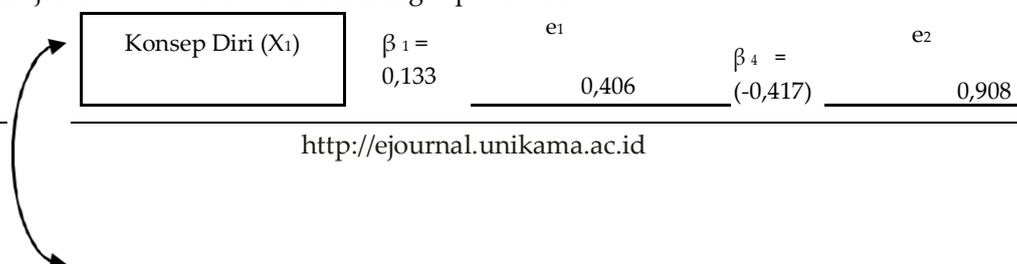
(Sumber: data diolah 2017)

Berdasarkan tabel 5 didapatkan hasil:

Koefisien jalur konsep diri (β_2) sebesar 0.133 menunjukkan besarnya pengaruh konsep diri terhadap pengetahuan teori ekonomi mikro. Koefisien jalur bernilai positif artinya terjadi pengaruh positif konsep diri terhadap pengetahuan teori ekonomi mikro. Koefisien jalur lingkungan teman sebaya (β_3) sebesar 0.866 menunjukkan besarnya pengaruh lingkungan teman sebaya terhadap pengetahuan teori ekonomi mikro. Koefisien jalur bernilai positif artinya terjadi pengaruh positif lingkungan teman sebaya terhadap pengetahuan teori ekonomi mikro. Nilai koefisien determinasi (R Square) menunjukkan besarnya kontribusi konsep diri dan lingkungan teman sebaya terhadap pengetahuan teori ekonomi mikro. R Square sebesar 0,835 memiliki makna bahwa konsep diri dan lingkungan teman sebaya mampu memberikan kontribusi sebesar 83,5% terhadap pengetahuan teori ekonomi mikro. Sehingga $e_1 = 0,406$. Pengujian konsep diri (X_1) terhadap pengetahuan teori ekonomi mikro (Z), berdasarkan hasil analisis diperoleh nilai sig. 0,041 lebih kecil 0,05 maka konsep diri (X_1) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pengetahuan teori ekonomi mikro (Z). Pengujian lingkungan teman sebaya (X_2) terhadap pengetahuan teori ekonomi mikro (Z), berdasarkan hasil analisis diperoleh nilai sig. 0,00 lebih kecil dari 0,05 maka lingkungan teman sebaya (X_2) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pengetahuan teori ekonomi mikro (Z). Dapat disusun persamaan substruktur trimming 1:

$$Z = 0,133 X_1 + 0,866 X_2 + 0,406 e_2$$

Berdasarkan hasil dari substruktur trimming 1 dan substruktur 2, maka dapat digambarkan diagram jalur berdasarkan teori trimming seperti berikut:





Gambar 7

Diagram jalur berdasarkan teori trimming

(Sumber: data diolah 2017)

Pembahasan

Konsep diri mahasiswa pendidikan ekonomi yang rendah maka akan meningkatkan perilaku konsumtifnya, sedangkan semakin tinggi konsep diri, maka akan meningkatkan pengetahuan teori ekonomi mikro. Kotler (1994) berpendapat bahwa seseorang yang memandang dirinya secara negatif cenderung berperilaku konsumtif untuk menaikkan citra dirinya, karena setiap orang mempunyai kepribadian yang berbeda. Kepribadian tersebut akan mempengaruhi perilaku dalam pembelian. Perilaku konsumtif yang tinggi sebagai akibat dari konsep diri yang rendah dapat diperlemah dengan adanya pengetahuan teori ekonomi mikro yang tinggi. Sehingga memang pengetahuan teori ekonomi sangat diperlukan supaya dapat mengontrol perilaku konsumtif mahasiswa. Sebagai variabel intervening, pengetahuan teori ekonomi mikro sudah sangat membantu dalam mengendalikan mahasiswa untuk tidak melakukan belanja secara berlebihan. Pengetahuan teori ekonomi mikro memiliki peran yang dapat memperlemah perilaku konsumtif dengan adanya konsep diri yang rendah, maka pembelajaran tentang ilmu ekonomi harus selalu ditingkatkan.

Lingkungan teman sebaya mahasiswa pendidikan ekonomi yang tinggi maka akan meningkatkan perilaku konsumtifnya, dan semakin tinggi lingkungan teman sebaya, juga akan meningkatkan pengetahuan teori ekonomi mikro. Kotler (1994), yang mengemukakan bahwa lingkungan teman sebaya dapat menghadapi seseorang pada perilaku dan gaya hidup baru dan mempengaruhi sikap dan gambaran diri seseorang karena secara normal orang ingin menyesuaikan diri. Semakin tinggi aktifitas mahasiswa dengan teman sebayanya maka akan menyebabkan mahasiswa mengikuti apa yang dilakukan oleh lingkungan teman sebayanya termasuk dalam membelanjakan segala kebutuhannya dan mengikuti perkuliahan teori ekonomi mikro. Karena ketika mahasiswa pendidikan ekonomi lebih serius mengikuti perkuliahan teori ekonomi mikro, maka akan dapat memperlemah perilaku konsumtif mahasiswa. Perilaku konsumtif yang tinggi sebagai akibat dari lingkungan teman sebaya yang tinggi dapat diperlemah dengan adanya pengetahuan teori ekonomi mikro yang tinggi. Sehingga memang pengetahuan teori ekonomi sangat diperlukan supaya dapat mengontrol perilaku konsumtif mahasiswa. Sebagai variabel intervening, pengetahuan teori ekonomi mikro sudah sangat membantu dalam mengendalikan mahasiswa untuk tidak melakukan belanja secara berlebihan. Pengetahuan teori ekonomi mikro memiliki peran yang dapat memperlemah perilaku konsumtif dengan adanya interaksi dalam lingkungan teman sebaya yang tinggi, maka pembelajaran tentang ilmu ekonomi harus selalu ditingkatkan.

Pendapatan orang tua dari mahasiswa pendidikan ekonomi yang tinggi, maka akan dapat meningkatkan perilaku konsumtif. Kotler (1994) berpendapat bahwa keluarga dapat memberikan pengaruh yang kuat terhadap perilaku membeli seseorang. Keluarga sebagai bagian dari faktor eksternal mempunyai pengaruh yang sangat besar dalam pembentukan sikap dan perilaku anggotanya. Seseorang dalam membeli barang sering meminta pendapat keluarga untuk membantu

memilih barang mana yang dibeli. Variabel pendapatan orang tua tidak mempunyai pengaruh tidak langsung terhadap perilaku konsumtif mahasiswa dengan pengetahuan teori ekonomi mikro sebagai variabel intervening. Pengetahuan teori ekonomi mikro yang tinggi juga tidak mempengaruhi perilaku konsumtif mahasiswa, karena pendapatan orang tua yang tinggi akan secara otomatis menyebabkan perilaku konsumtif mahasiswa tinggi. Orang tua dengan pendapatan tinggi akan selalu mudah untuk memenuhi kebutuhan anaknya. Sehingga memang orang tua harus mengontrol perilaku anaknya dalam berkonsumsi.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dan dianalisis tentang konsep diri, lingkungan teman sebaya, dan pendapatan orang tua terhadap perilaku konsumtif mahasiswa pendidikan ekonomi dengan pengetahuan teori ekonomi mikro sebagai variabel intervening, dapat disimpulkan terdapat pengaruh tidak langsung yang signifikan antara konsep diri terhadap perilaku konsumtif mahasiswa dengan pengetahuan teori mikro ekonomi sebagai variabel intervening, terdapat pengaruh tidak langsung yang signifikan antara lingkungan teman sebaya terhadap perilaku konsumtif mahasiswa dengan pengetahuan teori mikro ekonomi sebagai variabel intervening, dan terdapat pengaruh langsung antara pendapatan orang tua terhadap perilaku konsumtif mahasiswa dengan pengetahuan teori mikro ekonomi sebagai variabel intervening.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. (2007). *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- BPS. (2015). *Statistik Pendapatan 2014*. Jakarta: BPS Jakarta
- Cahyani, Fenny Indra. (2015). *Pengaruh Konformitas Teman Sebaya dan Kontrol Diri Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswi Fakultas Ekonomi dalam Berbelanja Online*. (Program Sarjana), Universitas Negeri Malang, Malang.
- Durmaz, Y., Mucahit, C., & Reyhan, O. (2011). The impact of cultural factors on the consumer buying behaviour examined through an empirical study. *Internasional Journal of Business and Social Science*, Vol. 02, No. 05.
- Febriani, A.D. (2015). *Pengaruh Persepsi tentang Pendidikan, Lingkungan Teman Sebaya, Jenis Sekolah, dan Status Sekolah terhadap Minat Melanjutkan ke Perguruan Tinggi pada Siswa Jenjang Pendidikan Menengah yang Bertempat Tinggal di Desa Adiwerna Kecamatan Adiwerna Kabupaten Tegal*. (Program Sarjana), Universitas Negeri Yogyakarta, Yogyakarta.
- Gilarso, T. (1992). *Pengantar Ekonomi Bagian Makro*. Yogyakarta: Kanisius.
- Hanifah, Nur. (2015). *Pengaruh Minat Belajar, Lingkungan Teman Sebaya Dan Persepsi Siswa Tentang Metode Mengajar Guru Terhadap Prestasi Belajar Pengantar Akuntansi Keuangan Siswa Kelas X Keuangan Smk Negeri 1 Bantul Tahun Ajaran 2014/2015*. (Program Sarjana), Universitas Negeri Yogyakarta, Yogyakarta.
- Haryanti, Fitri Dwi. (2016). *Pengaruh Pendapatan Orang Tua dan Gaya Hidup Terhadap Perilaku Konsumtif Siswa Kelas XI IPS MAN Tulungagung 1*. (Program Sarjana), Universitas Negeri Malang, Malang.
- Hurlock, E. B. 1999. *Psikologi Perkembangan Suatu Pendekatan Sepanjang Rentang Kehidupan*. Alih bahasa : Istiwidayanti dan Soedjarwo, Cetakan kelima. Jakarta: Erlangga.

- Kotler, Philip, (1994), *Marketing Management ; Analysis, Planning, Implementation and Control* (8th ed), International Edition, Englewood Cliffs, Prentice Hall, New Jersey.
- Mulyana, Dedy. (2000). *Ilmu Komunikasi, Pengantar*. Bandung: Remaja Rosdakarya
- Notoatmodjo, S., (2010). *Metodologi Penelitian Kesehatan*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Parma, Sintiche Ariesny. (2007). *Hubungan antara Konsep Diri dengan Perilaku Konsumtif Remaja Putri dalam Pembelian Kosmetik melalui Katalog di SMA Negeri 1 Semarang*. (Program Sarjana), Universitas Diponegoro, Semarang.
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*. Bandung: Alfabeta.
- Sulikhah. (2011). *Pengaruh Kecerdasan Emosional dan Spiritual Terhadap Perilaku Konsumsi Mahasiswa Melalui Hasil Belajar Peserta Matakuliah Pengantar Ekonomi Mikro di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Malang*. (Program Pasca Sarjana), Universitas Negeri Malang, Malang.
- Sumartono. (2002). *Terperangkap dalam Iklan : Meneropong Imbas Pesan Iklan Televisi*. Bandung: Alfabeta.
- Triyaningsih, S. L. (2011). *Dampak online marketing melalui facebook teradap perilaku konsumtif masyarakat*. *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*, Vol. 11, No. 02.
- Wahyuni, T. W. (2012). *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumsi Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas PGRI Yogyakarta*. Universitas PGRI Yogyakarta, Yogyakarta.
- Yudha, R.I. dan Idris. (2014). *Pengaruh Lingkungan Sekolah, Teman Sebaya dan Motivasi Belajar Terhadap Hasil Belajar Siswa Pada SMK Bidang Manajemen Bisnis Jurusan Pemasarandi Kecamatan Jambi Selatan Kota Jambi*. *Jurnal Pendidikan*: <http://ejournal.unp.ac.id/index.php/mpe/article/download/4243/3333/>