

beberapa bentuk dan mempengaruhi aspek-aspek kehidupan, konformitas muncul ketika individu meniru sikap atau tingkah laku orang lain dikarenakan tekanan yang nyata maupun yang dibayangkan oleh tiap individu. Sedangkan menurut Sarwono (2005) konformitas adalah perilaku sama dengan orang lain yang didorong oleh keinginan sendiri. Menurut Kessler dan Kessler (1969), konformitas adalah perubahan perilaku atau kepercayaan menuju (norma) kelompok sebagai akibat tekanan kelompok yang real atau yang dibayangkan (Rakhmat, 1991). Menurut Taylor (2009) Konformitas adalah tendensi untuk mengubah keyakinan atau perilaku seseorang agar sesuai dengan perilaku orang lain.

Menurut Baron (2005) konformitas (conformity) adalah bertingkah laku dengan cara-cara yang dipandang wajar atau dapat diterima oleh kelompok atau masyarakat. Tekanan untuk melakukan konformitas sangat sulit untuk ditolak. Konformitas adalah fakta dasar dari kehidupan sosial, keinginan untuk disukai atau diterima oleh orang lain dan keinginan untuk menjadi benar dan untuk memiliki pemahaman yang tepat mengenai dunia sosial. Sumber konformitas dikenal sebagai pengaruh sosial normatif karena pengaruh sosial tersebut merubah tingkah laku untuk memenuhi harapan orang lain.

Konformitas juga akan meningkat jika seseorang tersebut ingin disukai oleh orang lain dan adanya rasa takut akan penolakan orang lain. pengaruh sosial yang didasarkan pada keinginan individu untuk menjadi benar dan untuk memiliki persepsi yang tepat di dunia sosial disebut sebagai pengaruh

benar, semakin besar pula kemungkinan untuk menyesuaikan diri terhadap kelompok. Bila orang bahwa kelompok selalu benar, orang akan mengikuti apapun yang dilakukan kelompok tanpa memperdulikan pendapatnya sendiri. Bila kelompok mempunyai informasi penting yang belum dimiliki individu konformitas akan semakin meningkat.

- c. Kepercayaan yang lemah terhadap penilaian sendiri : salah satu faktor yang mempengaruhi rasa percaya diri dan tingkat konformitas adalah tingkat keyakinan orang pada kemampuannya sendiri untuk menampilkan suatu reaksi. Salah satu faktor yang mempengaruhi keyakinan individu terhadap kecakapannya adalah tingkat kesulitan penilaian yang dibuat. Semakin sulit penilaian tersebut semakin rendah rasa percaya yang dimiliki individu dan semakin besar kemungkinan bahwa dia akan mengikuti penilaian orang lain.
- d. Rasa takut terhadap celaan sosial : alasan utama konformitas yang kedua adalah demi memperoleh persetujuan atau menghindari celaan kelompok.
- e. Rasa takut terhadap penyimpangan : rasa takut akan dipandang sebagai orang yang menyimpang ini diperkuat oleh tanggapan kelompok terhadap perilaku menyimpang. Orang yang tidak mau mengikuti apa yang berlaku didalam kelompok akan menanggung resiko mengalami akibat yang tidak menyenangkan.

disukai atau diterima oleh orang lain dan keinginan untuk menjadi benar dan untuk memiliki pemahaman yang tepat mengenai dunia sosial. Menurut Sears (2009) Conformity (konformitas) adalah tendensi untuk mengubah keyakinan atau perilaku seseorang agar sesuai dengan perilaku orang lain.

Hal ini sesuai penelitian yang dilakukan oleh Ratna Akhiroyani Pratiwi, Munawir Yusuf, dan Salmah Lilik mendapatkan hasil bahwa ada hubungan antara konsep diri dan konformitas dengan perilaku merokok pada remaja. Penelitian Ratna dkk terjadi karena kesamaan perilaku seseorang dengan perilaku orang lain dengan norma yang ada. Remaja yang konform akan cenderung mudah mengikuti tuntunan kelompok sehingga apabila perokok berperilaku merokok maka remaja akan berperilaku tersebut.

Selain itu juga ada penelitian yang dilakukan oleh Lee & Park (2008) bahwa orang lain penting seperti kelompok sebaya dan teman-teman mungkin sering memiliki pengaruh yang signifikan dan memberikan informasi dalam tahap perhatian mengarahkan dalam pembelian barang. Hubungan positif antara anggota dan konformitas dalam komunitas virtual berarti bahwa konsumen memiliki lebih tinggi konformitasnya ketika mereka merasakan anggota dalam komunitas virtual.

Hasil penelitian yang dilakukan juga oleh Sufrihana Rombe (2014) pada siswa SMAN 5 Samarinda bahwa siswa membeli barang karena subjek tidak mau dianggap kurang *update* yang dapat menyebabkan subjek akan merasa gengsi diantara teman-teman pergaulannya, itu sebabnya subjek akan selalu berusaha untuk tetap mengikuti dan menggunakan barang-barang yang sedang

trandy. Adanya perasaan gengsi yang timbul dalam diri remaja tersebut serta perasaan takut dianggap kurang *update* tersebut merupakan faktor konformitas yang dialami pada remaja putri. Hal tersebut terjadi karena keinginan yang kuat pada remaja putri untuk tampil menarik, tidak berbeda dengan rekan-rekannya dan dapat diterima sebagai bagian dari kelompoknya.

Berdasarkan uraian diatas terlihat adanya keterkaitan antara perilaku konsumtif dengan konformitas. Perilaku konsumtif tidak terlepas dari pengaruh konformitas. Dimana konformitas terjadi karena individu ingin menyesuaikan diri dengan kelompoknya agar bisa diterima dalam sebuah kelompok, selain itu juga konformitas karena agar individu tidak merasa menyimpang dalam kelompoknya.

Seperti halnya mahasiswi membeli barang atau berperilaku konformitas karena dalam kelompoknya banyak yang memiliki barang dan karena ikut-ikutan dengan teman atau kelompoknya dan dalam kelompok orang cenderung membentuk suatu norma sosial, yang merupakan suatu bentuk sikap penyesuaian diri seseorang dalam masyarakat/kelompok, karena dia terdorong untuk mengikuti kaidah-kaidah dan nilai-nilai yang sudah ada.

D. Landasan Teoritis

Perilaku konsumtif menurut Sumartono (dalam Rombe, 2014) adalah tindakan menggunakan suatu produk secara tidak tuntas yang artinya bahwa belum habis suatu produk dipakai, seseorang telah menggunakan produk jenis yang sama dari merek yang lain atau membeli barang karena adanya hadiah

yang ditawarkan atau membeli suatu produk karena banyak yang menggunakan produk tersebut. Sedangkan menurut Sari (Shohibulana, 2014) menggambarkan perilaku konsumtif sebagai adanya ketegangan antara kebutuhan dan keinginan manusia, jadi secara garis besar perilaku konsumtif merupakan perilaku seseorang yang melakukan pembelian barang yang berlebihan tanpa melihat penting atau tidaknya barang tersebut.

Konformitas menurut Baron & Byrne (2005) adalah bertingkah laku dengan cara-cara yang dipandang wajar atau dapat diterima oleh kelompok atau masyarakat. Tekanan untuk melakukan konformitas sangat sulit untuk ditolak. Konformitas adalah fakta dasar dari kehidupan sosial, keinginan untuk disukai atau diterima oleh orang lain dan keinginan untuk menjadi benar dan untuk memiliki pemahaman yang tepat mengenai dunia sosial. Menurut Taylor (2009) Konformitas adalah tendensi untuk mengubah keyakinan atau perilaku seseorang agar sesuai dengan perilaku orang lain.

Menurut Sutisna (2002) dalam suatu kelompok terdapat norma-norma yang disepakati bersama. Suatu kelompok akan berusaha mempengaruhi anggotanya atau yang bukan anggota untuk menyesuaikan diri dengan norma-norma yang ada. Pengaruh normatif pada konsumen ketika norma bisa mempengaruhi perilaku dan ada juga pengaruh informasional dimana pengaruh ini terjadi ketika kelompok dapat berinteraksi dengan orang lain saling memberikan informasi terhadap pembelian. Persesuaian (conformity) didefinisikan sebagai perubahan dalam perilaku terhadap kelompok dari tekanan. Kelompok teman sebaya dapat mempengaruhi dalam setiap keputusan dalam pembelian.

Penelitian yang dilakukan Andita Ayu Sartika, Endang Sri Indrawati, dan Dian Ratna Sawitri (2009) menunjukkan hasil bahwa terdapat hubungan positif yang signifikan antara konformitas terhadap teman sebaya dengan intensi merokok pada remaja perempuan di SMA Kesatrian 1 Semarang, pada penelitian ini terungkap bahwa pengaruh teman sebaya merupakan pemicu kuat timbulnya intensi merokok remaja. Pengaruh teman sebaya dalam hal ini merupakan tekanan yang diterima dari teman sebaya untuk merokok yang mendorong remaja berperilaku sama dengan mereka. Kecenderungan remaja untuk menyamakan perilaku dengan teman sebaya ini disebut dengan konformitas.

Penelitian Venkatesan (1966) bahwa pengaruh sosial ditunjukkan pada kondisi konformitas, bahwa pembeli menerima informasi yang diberikan oleh kelompok teman sebaya pada kualitas produk. Kelompok norma yang berlaku mengarahkan anggotanya dengan gaya baru dari produk. Selain itu juga dalam penelitian ini menemukan bahwa kelompok teman sebaya menjadi sumber utama untuk memberikan informasi dalam tahap mengarahkan perhatian pada pembelian.

Penelitian yang dilakukan oleh Sufrihana Rombe (2014) pada siswa SMAN 5 Samarinda bahwa siswa membeli barang karena subjek tidak mau dianggap kurang *update* yang dapat menyebabkan subjek akan merasa gengsi diantara teman-teman pergaulannya, itu sebabnya subjek akan selalu berusaha untuk tetap mengikuti dan menggunakan barang-barang yang sedang *trandy*. Adanya perasaan gengsi yang timbul dalam diri remaja tersebut serta perasaan

takut dianggap kurang *update* tersebut merupakan faktor konformitas yang dialami pada remaja putri. Hal tersebut terjadi karena keinginan yang kuat pada remaja putri untuk tampil menarik, tidak berbeda dengan rekan-rekannya dan dapat diterima sebagai bagian dari kelompoknya.

Dari pengertian dan hasil penelitian diatas ada hubungan antara perilaku konsumtif dengan konformitas, dimana munculnya perilaku konsumtif ini disebabkan karena adanya faktor konformitas yang muncul pada individu. Individu ingin diakui eksistensinya oleh lingkungan dengan berusaha menjadi bagian dari lingkungan dan menyesuaikan diri untuk berperilaku sama dengan lingkungan sekitar. Kebutuhan untuk diterima dan menjadi sama dengan orang lain yang sebaya menyebabkan untuk mengikuti barang atau produk yang sedang trend.

Hubungan perilaku konsumtif dengan konformitas dapat divisualkan sebagai berikut :



E. Hipotesis

Berdasarkan uraian diatas maka hipotesis penelitian dapat diajukan bahwa ada hubungan antara konformitas dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa UIN Sunan Ampel Surabaya