

**HUBUNGAN ANTARA *SELF ESTEEM* DENGAN KECENDERUNGAN
KOMPULSIF *BUYING* PADA SISWA SMKN 2 TAKENGON**

SKRIPSI

Diajukan oleh

**IKE GUSTIA ARISKA
NIM. 160901083**



**PROGRAM STUDI PSIKOLOGI
FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
BANDA ACEH
1442 H/ 2021 M**

**HUBUNGAN ANTARA *SELF ESTEEM* DENGAN KECENDERUNGAN
KOMPULSIF *BUYING* PADA SISWA SMKN 2 TAKENGON**

SKRIPSI

**Diajukan kepada Fakultas Psikologi
UIN Ar-Raniry Banda Aceh
Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh
Gelar Sarjana S-1 Psikologi (S.Psi)**

Oleh

**Ike Gustia Ariska
NIM. 160901083**

Disetujui Oleh:

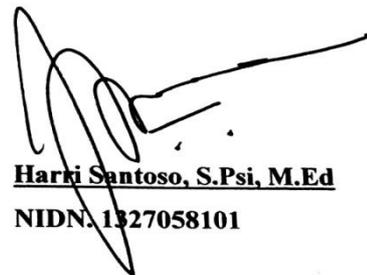
Pembimbing I,

Pembimbing II,



Julianto, S.Ag., M.Si

NIP. 197209021997031002



Harko Santoso, S.Psi, M.Ed

NIDN. 1327058101

**HUBUNGAN ANTARA *SELF ESTEEM* DENGAN KECENDERUNGAN
KOMPULSIF *BUYING* PADA SISWA SMKN 2 TAKENGON**

SKRIPSI

**Telah Dinilai Oleh Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi
Fakultas Psikologi UIN Ar-Raniry Banda Aceh
Dan Dinyatakan Lulus Serta Disahkan Sebagai
Tugas Akhir Untuk Memperoleh Gelar
Sarjana S-1 Psikologi (S.Psi)**

Diajukan Oleh:

**Ike Gustia Ariska
NIM. 160901083**

Pada Hari/Tanggal: 29 Januari 2021 M
16 Jumadil akhir 1442

Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi

Ketua,


**Juhanto, S.Ag., M.Si
NIP. 197209021997031002**

Sekretaris,


**Harri Santoso, S.Psi, M.Ed
NIDN. 0019068202**

Penguji I,


**Rawdhah binti Yasa, M.Psi
NIP. 198212252015032005**

Penguji II,


**Cut Rizka Aliana, S.Psi, M.Si
NIP. 199010312019032014**

**Mengetahui,
Dekan Fakultas Psikologi UIN Ar-Raniry**



**Ami, MA
NIP. 2051992032003**

PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini saya :

Nama : Ike Gustia Ariska

NIM : 160901083

Jenjang : Strata satu (S-1)

Prodi : Psikologi UIN Ar-Raniry

Menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dirujuk dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka. Jika kemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan memang ternyata memang ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap menerima sanksi berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Psikologi UIN Ar-Raniry.

Banda Aceh, 29 Januari 2021

Yang menyatakan,



Ike Gustia Ariska
NIM. 160901083

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan menyebut nama Allah SWT Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, segala puji syukur saya panjatkan atas kehadiran-Nya, yang telah melimpahkan rahmat, hidayah-Nya kepada kita. Shalawat beserta salam juga kita sanjungkan kepada Rasulullah SAW yang telah membawa umat manusia dari alam jahiliyah ke alam yang penuh dengan ilmu pengetahuan. Alhamdulillah penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Hubungan antara *self esteem* dengan kecenderungan kompulsif *buying* pada siswa SMKN 2 Takengon”.

Penulis sadar sepenuhnya bahwa dalam penyusunan skripsi ini tidak lepas dari dukungan, bantuan serta bimbingan berbagai pihak secara langsung maupun tidak langsung, baik moril maupun material. Penyusunan skripsi ini dapat terlaksana dengan baik berkat adanya do'a dan dukungan dari banyak pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada :

1. Ibu Dr. Salami MA sebagai Dekan Fakultas Psikologi UIN Ar-Raniry dan Dekan Fakultas Psikologi UIN Ar-Raniry, yang telah memimpin dan mengkoordinasikan seluruh komponen yang ada di Fakultas psikologi sehingga kami mahasiswa dapat menyelesaikan kuliah dengan baik.
2. Bapak Jasmadi, S. Psi., MA., Psikolog sebagai Wakil Dekan bidang Akademik dan Kelembagaan yang selalu setia memotivasi dan membimbing mahasiswa.

3. Bapak Muhibuddin, S.Ag., M.Ag. sebagai Wakil Dekan II bidang Administrasi dan Keuangan, yang membantu dalam administrasi mahasiswa.
4. Bapak Dr. Fuad, S.Ag, M.Hum sebagai Wakil Dekan III bidang Kemahasiswaan dan kerjasama, yang telah memberi dukungan dan mengurus administrasi mahasiswa.
5. Bapak Dr. Safrilsyah, M. Si selaku Ketua Program studi Psikologi Fakultas Psikologi UIN Ar-Raniry. Yang senantiasa memberi dukungan, arahan, nasehat, serta ilmu kepada mahasiswa fakultas psikologi UIN Ar-raniry.
6. Pembimbing pertama saya bapak Julianto, S.Ag, M.Si, yang telah memberikan motivasi dan meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk melakukan bimbingan dalam menyelesaikan bimbingan ini.
7. Pembimbing kedua saya sekaligus penasehat akademik bapak Harri Santoso, S.Psi, M.Ed, yang telah memberikan motivasi dan meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk melakukan bimbingan dalam menyelesaikan bimbingan ini.
8. Ibu Rawdhah binti Yasa, M.Psi selaku penguji I yang telah banyak memberikan masukan kepada penulis sehingga dapat membantu dalam penyempurnaan skripsi ini.

9. Ibu Cut Rizka Aliana, S.Psi, M.Si selaku penguji II yang telah banyak memberikan masukan kepada penulis sehingga dapat membantu dalam penyempurnaan skripsi ini.
10. Seluruh dosen beserta staf Program Studi Psikologi Fakultas Psikologi UIN Ar-Raniry Banda Aceh, yang telah membantu, mendidik, dan mencurahkan ilmu yang bermanfaat dengan ikhlas dan tulus.
11. Ama dan ine serta seluruh keluarga yang selalu memberikan dukungan, semangat, bimbingan, do'a serta kasih sayang yang tak hentinya selama ini.
12. Kepada seluruh pihak SMKN 2 Takengon yang telah membantu dan bersedia menjadi responden dalam penelitian ini.
13. Teman-teman seperjuangan yang selalu mendukung dan mendoakan : Eka, Mila, kak Dila, Mz, Ria, Fidiah, Deden, Fitri, Sitti, fita. Dan teman-teman lain yang telah membantu penelitian ini.

Terlepas dari semua itu, penulis menyadari sepenuhnya bahwa masih ada kekurangan baik dari segi isi maupun penulisan skripsi ini. Oleh karena itu, penulis menerima segala kritik dan saran dari pembaca yang bersifat membangun untuk kesempurnaan skripsi ini. Semoga tulisan ini dapat memberi manfaat bagi para pembaca. Terimakasih.

Banda Aceh, 29 Januari 2021
Penulis,

Ike Gustia Ariska

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
ABSTRAK	xiii
ABSTRACT	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar belakang masalah	1
B. Rumusan masalah	8
C. Tujuan penelitian	9
D. Manfaat penelitian	9
1. Manfaat teoritis	9
2. Manfaat praktis.....	9
E. Keaslian penelitian	10
BAB II LANDASAN TEORI	13
A. Self esteem.....	13
1. Pengertian <i>self esteem</i>	13
2. Aspek-aspek <i>self esteem</i>	14
3. Faktor-faktor yang mempengaruhi <i>self esteem</i>	15
B. Kecenderungan kompulsif buying	16
1. Pengertian kompulsif <i>buying</i>	16
2. Aspek-aspek kompulsif <i>buying</i>	17
3. Faktor-faktor yang mempengaruhi kompulsif <i>buying</i>	18
D. Hipotesis	24
BAB III METODE PENELITIAN	25
A. Pendekatan dan metode penelitian	25
B. Identifikasi variabel penelitian	25

C. Defenisi operasional	26
1. <i>Self esteem</i>	26
2. <i>Kompulsif buying</i>	27
D. Subjek penelitian	27
1. Populasi	27
2. Sampel	28
E. Teknik pengumpulan data	29
1. Persiapan alat ukur penelitian	29
2. Proses pelaksanaan uji coba (<i>try out</i>) dan penelitian	31
F. Validitas dan realibilitas alat ukur	32
1. Validitas	32
2. Realibilitas	35
G. Teknik analisis data	39
1. Teknik pengolahan data	39
2. Analisis data	41
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	44
A. Deskripsi Subjek Penelitian	44
B. Hasil Penelitian	45
1. Kategorisasi Data Penelitian	45
C. Analisis data	49
1. Uji prasyarat	50
D. Pembahasan	53
BAB V PENUTUP	56
A. Kesimpulan	56
B. Saran	56
DAFTAR PUSTAKA	58

DAFTAR TABEL

3.1	<i>Blue Print</i> Skala <i>Self Esteem</i>	29
3.2	<i>Blue Print</i> Skala Kompulsif <i>Buying</i>	30
3.3	Koefesien CVR Skala <i>Self Esteem</i>	33
3.4	Koefesien CVR Skala Kompulsif <i>Buying</i>	33
3.5	Koefesien Daya Beda Aitem Skala <i>Self Esteem</i>	35
3.6	Koefesien Daya Beda Aitem Skala Kompulsif <i>Buying</i>	35
3.7	<i>Blue Print</i> Akhir Skala <i>Self Esteem</i>	37
3.8	<i>Blue Print</i> Akhir Skala Kompulsif <i>Buying</i>	37
4.1	Data Demografi Sampel Penelitian.....	42
4.2	Deskripsi Data Penelitian Skala <i>Self Esteem</i>	44
4.3	Hasil Kategorisasi <i>Self Esteem</i>	45
4.4	Deskripsi Data Penelitian Skala Kompulsif <i>Buying</i>	46
4.5	Hasil Kategorisasi Kecenderungan Skala Kompulsif <i>Buying</i>	47
4.6	Hasil Uji Normalitas Sebaran Data Penelitian.....	48
4.7	Hasul Uji Linearitas <i>Self Esteem</i> dan Kompulsif <i>Buying</i>	49
4.8	Hasil Uji Hipotesis Data Penelitian.....	50
4.9	Hasil Sumbangan Efektif Kedua Variabel.....	51

DAFTAR GAMBAR

2.1 Kerangka Konseptual.....	22
------------------------------	----



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Daftar Riwayat Hidup Peneliti
- Lampiran 2. Surat Izin Penelitian Surat Keterangan Peneliti, kuisioner penelitian
- Lampiran 3. Skala *Try Out Self Esteem* Sebelum Gugur Dan Setelah Gugur Dan Skala Kompulsif *Buying* Sebelum Gugur Dan Setelah Gugur
- Lampiran 4. Tabulasi Data *Try Out* Skala *Self Esteem* Dan Tabulasi Data *Try Out* Skala Kompulsif *Buying*
- Lampiran 5. Tabulasi Data Penelitian Skala *Self Esteem* Dan Tabulasi Data Penelitian Kompulsif *Buying*
- Lampiran 6. *Reliability* Skala *Self Esteem* Sebelum Dibuang Aitem yang Gugur Dan *Reliability* Skala *Self Esteem* Setelah Dibuang Aitem yang Gugur
- Lampiran 7. *Reliability* Skala Kompulsif *Buying* Sebelum Dibuang Aitem yang Gugur Dan *Reliability* Skala Kompulsif *Buying* Setelah Dibuang Aitem yang Gugur
- Lampiran 8. Analisis Penelitian Uji Normalitas, Uji Linearitas, dan Uji Hipotesis
- Lampiran 9. SK Skripsi

Hubungan Antara *Self-Esteem* Dengan Kecenderungan Kompulsif Buying Pada Siswa SMKN 2 Takengon

ABSTRAK

Kompulsif *buying* merupakan perilaku berbelanja dan pengeluaran yang tidak normal. Dimana konsumen yang menderita kompulsif *buying* memiliki dorongan yang tidak terkendali/kronis dan berulang. Remaja yang masih berstatus siswa merupakan salah satu kalangan yang memiliki kecenderungan perilaku tersebut, dikarenakan oleh faktor *self esteem*. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui hubungan antara *self esteem* dengan kecenderungan kompulsif *buying* pada siswa SMKN 2 Takengon. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan teknik korelasional, pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan *stratified random sampling* sebanyak 166 responden. Hasil penelitian ini menunjukkan terdapat hubungan negatif yang signifikan antara *self esteem* dengan kecenderungan kompulsif *buying* pada siswa SMKN 2 Takengon dengan koefisien korelasi sebesar -0,254 dan nilai signifikan 0,001 yaitu lebih kecil daripada 0,005. Artinya semakin tinggi *self esteem* maka akan semakin rendah kecenderungan kompulsif *buying* pada siswa SMKN 2 Takengon, begitu juga sebaliknya semakin rendah *self esteem* maka akan semakin tinggi kecenderungan kompulsif *buying* pada siswa SMKN 2 Takengon.

Kata kunci: *self esteem, kompulsif buying, siswa.*



The Relationship Between Self-Esteem With A Tendency Compulsive Buying On A Student SMKN 2 Takengon

ABSTRACT

Compulsive buying is abnormal shopping and spending behavior. Where consumers who suffer have an uncontrollable / chronic and recurring strong urge. Adolescents who are still students are one of the groups who have a tendency to this behavior, due to the cell esteem factor, people with low self-esteem tend to be consumptive and become compulsive buyers. The purpose of this study was to determine the relationship between self-esteem and the tendency of compulsive buying in students of SMKN 2 Takengon. This study used a quantitative method with correlational techniques, the sampling was done using stratified random sampling of 166 respondents. The results of this study indicate that there is a significant negative relationship between self-esteem and the compulsive buying tendency of students of SMKN 2 Takengon with a correlation coefficient of -0.254 and a significant value of 0.001, is this lower than 0,005. This means that the higher the self-esteem, the lower the compulsive buying tendency for students of SMKN 2 Takengon, and vice versa, the lower the self-esteem, the higher the compulsive buying tendency for students of SMKN 2 Takengon.

Key words: self-esteem, compulsive buying, student



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar belakang masalah

Kegiatan membeli atau berbelanja adalah hal yang wajar dilakukan oleh setiap individu namun terkadang terdapat kegiatan membeli sesuatu yang tidak direncanakan dan kegiatan tersebut dilakukan secara berulang. Terdapat empat tipe kelainan terkait dengan perilaku pembelian, yaitu: *impulsecontrol, compulsive, addiction, depression buying* (Dittmar, 2005). Kompulsif *buying* dapat didefinisikan sebagai bentuk abnormal dalam berbelanja, Kompulsif *buying* atau disebut juga dengan oniomania kemungkinan besar dipengaruhi oleh impulsivitas dan kompulsivitas, menggambarkan pelaku yang terlibat dalam kegiatan kompulsif *buying* sebagai individu yang membeli sesuatu namun tidak dengan tujuan untuk memperoleh fungsi utama dari yang dibeli, melainkan untuk mencapai kepuasan melalui proses pembelian itu sendiri (Faber & O'Guinn, 1992).

Perilaku kompulsif merujuk pada perilaku yang bertentangan dengan kehendak seseorang secara sadar. Selanjutnya perilaku tersebut didorong oleh dorongan yang tidak dapat ditahan dan mengarah pada efek berbahaya pada individu. Terdapat dua kriteria yang harus terpenuhi sebelum mengklasifikasikan perilaku sebagai perilaku kompulsif, yakni perilaku harus berulang dan harus memberikan masalah kompulsif bagi individu, pembeli kompulsif pada

awalnya tampak memberikan bantuan secara instan atas kecemasan atau tekanan emosional yang dialami akan tetapi kepuasan yang diperoleh secara instan tersebut mengarah pada konsekuensi negatif dalam jangka panjang. Pembeli kompulsif melakukan pembelian hanya untuk mengurangi ketegangan, kecemasan, tidak percaya diri yang timbul dalam diri konsumen, tetapi setelah melakukan pembelian tersebut kebanyakan konsumen akan merasa menyesal (Abdillah, 2017).

Konsumen yang mendapat motivasi secara akurat, cenderung akan mengarah pada perilaku kompulsif. Ketika konsumen termotivasi melakukan pembelian suatu produk, konsumen tidak hanya menekankan manfaat dari suatu produk tersebut, tetapi juga pada kesenangan intrinsik atau emosi. Konsumen tersebut akan melakukan pembelian berulang pada suatu produk dan konsumen akan membeli produk yang disukai tetapi tidak dibutuhkan.

Salah satu faktor utama yang sering dikaitkan dengan peningkatan jumlah pelaku kompulsif *buying* adalah bahwa kita hidup dalam budaya yang menganut materialisme. Budaya ini membuat individu memiliki keinginan untuk mengonsumsi barang atau jasa yang memberikan status dan kekuasaan yang kemudian menampilkannya ke publik sebagai salah satu cara untuk memenuhi kebutuhan diri berupa kesenangan. kompulsif *buying* secara medis didefinisikan sebagai gangguan kontrol impuls, gangguan mental yang ditandai oleh impuls yang tidak dapat menahan untuk terlibat dalam perilaku berbahaya atau tidak berperasaan untuk menangkalkan situasi emosi negatif seperti depresi, kecemasan dan kesepian (Hikmah, Worokinasih, & Damayanti, 2020).

Karena tuntutan dari gaya hidup baru yang mementingkan penampilan fisik sebagai nilai utamanya. Tidak heran jika orang-orang menjadi begitu terobsesi dengan hal-hal yang” harus lebih bagus, lebih mahal, lebih beda dan sebagainya.” Hal-hal fisik pun menjadi objek yang tiada habisnya untuk dipoles, didandani, serta diberikan citra mewah dan eksklusif. Hidup konsumif dan belanja telah menjadi katarsis baru bagi sebagian manusia yang bila tidak dilampiaskan bisa menimbulkan stres dan depresi.

Selain itu, faktor permasalahan munculnya pembelian kompulsif salah satunya ditimbulkan dari faktor psikologis dimana pembelian kompulsif terutama memiliki sifat penguat negatif dan digunakan untuk melarikan diri dari perasaan negatif seperti kecemasan, depresi, ketegangan, atau kebosanan. pembelian kompulsif juga dapat dianggap sebagai kegagalan kronis dan berulang dalam regulasi mandiri (Mulyono, Rusdarti, & Mustofa, 2019).

Menurut O’quinn dan Faber dalam melakukan proses pembelian, motivasi pembeli kompulsif adalah sebagai sarana untuk meningkatkan harga dirinya (*self esteem*) daripada untuk mengambil manfaat dan nilai – nilai ekonomis dari pembelian tersebut (Utami, 2011).

Dalam kehidupan sehari-hari *self esteem* dapat diartikan sebagai menghargai diri sendiri, *self etsteem* menggambarkan bagaimana cara orang menilai dirinya atau nilai apa yang diberikan orang lain kepada dirinya sebagai manusia. Orang yang mempunyai harga diri yang positif maka akan menghargai dirinya dengan baik, mereka akan lebih mudah untuk mengendalikan dirinya

sendiri, sedangkan orang yang memiliki *self esteem* yang negatif mempunyai rasa yang tidak hormat kepada dirinya sendiri dan mereka tidak yakin atas tindakan dan keputusan mereka (Severe, 2002). *Self esteem* berhubungan dengan kepercayaan seseorang tentang yang bernilai dalam dalam dirinya, seseorang yang tidak menghargai atau menghormati dirinya sendiri akan merasa kurang percaya diri dan banyak menutupi dalam segala keterbatasan dirinya sehingga sering terlibat dalam suatu perilaku yang salah.

Memiliki *Self esteem* yang tinggi berarti seorang individu menyukai dirinya sendiri. Evaluasi positif ini berdasarkan opini orang lain dan sebagian lagi berdasarkan dari pengalaman spesifik, selain itu perbedaan budaya juga mempengaruhi apa yang penting bagi *self esteem* seseorang, tingkah laku *self esteem* yang rendah lebih mudah diprediksi daripada *self esteem* yang tinggi karena skema harga diri yang negatif diorganisasi lebih ketat daripada harga diri yang positif. Sebagai contoh jika seseorang memandang dirinya negatif maka akan lebih mudah untuk mendefinisikan kelemahannya serta menjelaskan apa yang menjadi kegagalan atau penolakam dalam hubungannya dengan kelemahannya itu sendiri. Harga diri dinilai atas dasar perbandingan sosial.

Ada sebuah temuan umum disekolah Amerika Serikat siswa kulit hitam menunjukkan prestasi akademis yang kurang baik bila dibandingkan dengan siswa yang berkulit putih. Ketika seseorang membandingkan dirinya sendiri dengan orang lain yang lebih buruk darinya atau yang lebih baik darinya efeknya terhadap *self esteem* dapat positif ataupun negatif, tergantung pada apakah orang tersebut adalah orang asing, anggota dari *in-group*, sahabat dekat, atau keluarga (Byrne

&Baron, 2003). Penampilan fisik merupakan sesuatu yang sangat penting bagi kehidupan saat ini, begitu juga dengan remaja yang masih berstatus siswa, dengan demikian mereka akan lebih berlomba-lomba untuk penampilan daripada harus berlomba-lomba di bidang akademis. Karena memiliki *self esteem* yang rendah remaja ini akan sulit untuk mengendalikan dirinya karena merasa bahwa dirinya adalah seseorang yang tidak menarik dengan demikian remaja ini mudah mengikuti arus jaman yang hanya mementingkan penampilan fisik saja, oleh karena itu remaja tersebut akan mengikuti apa yang sedang terjadi dilingkungannya.

Salah satu faktor yang mempengaruhi *self esteem* adalah lingkungannya remaja yang kesehariannya berada pada lingkungan sekolah dan remaja akan mengubah sikap karena adanya faktor penguat yang mempengaruhi perilakunya, karena pada masa remaja salah satu *role model* nya adalah teman sebaya, maka apa yang terlihat pada teman sebayanya itulah yang akan diserap oleh remaja tersebut. Individu yang memiliki *self esteem* yang rendah tidak akan memiliki sikap sendiri, sebaliknya individu yang memiliki *self esteem* yang tinggi tidak akan mudah dipengaruhi oleh orang lain (Rachma, 2017).

Gaya remaja saat ini telah banyak diubah menjadi “anak nongkrong” yang sering berkeliaran di *cafe* ataupun bahkan mal. Hal ini tentu juga tidak terlepas dari pengaruh globalisasi baik melalui media cetak ataupun elektronik yang menampilkan gaya hidup dunia barat menjadi sebuah gaya hidup global dengan sebuah pesan bahwa jika remaja tersebut tidak melakukan apa yang dilakukan oleh anak-anak seusianya, maka mereka akan ketinggalan zaman atau

yang biasa disebut “jadul”. Dengan demikian segala sesuatu yang datang dari luar pasti akan segera digandrungi para remaja baik itu dari budaya luar negeri ataupun dari luar kota, untuk sekadar menunjukkan bahwa mereka berbeda dengan para remaja lain yang tidak mengikuti tren seperti yang ditunjukkan nya dan dalam rangka untuk mencari identitas diri atau merasa bahwa mereka dikagumi serta dihargai oleh teman-temanya(Halim, 2008).

Fenomena diatas dapat menyebabkan terjadinya pemenuhan kebutuhan yang semakin banyak. Pembelian yang dilakukan karena mengikuti dorongan-dorongan dan pembelian yang tidak bisa dikendalikan merupakan salah satu ciri perilaku pembelian kompulsif, yang disebabkan oleh rendahnya *self esteem* seseorang yang tidak bisa menentukan sikapnya sendiri (Fardhani & Izzati, 2013). Perilaku konsumtif yang dilakukan oleh remaja saat ini mengarah kepada *fashion* dan nongkrong, kebiasaan seperti ini yang terus menerus dilakukan akan menyebabkan kepada kecendrungan untuk pembelian kompulsif (Rachma, 2017).

Berdasarkan fenomena diatas, peneliti menemukan beberapa remaja Takengon yang memiliki kecendrunga kompulsif *buying*, dengan melakukan wawancara sebagai berikut:

Wawancara 1 :

“kalau aku lebih sering belanja di olshop aja kak, karena menurutku lebih banyak pilihan nya, dan lebih mudah aja. Yang sering aku beli di olshop itu baju, sama accesoris terus makeup, walaupun memang masih banyak baju atau makeup yang aku punya tapi aku pengen beli aja kak, terus aku senang aja kalo lagi belanja.”(W, wawancara personal, 5 Januari 2020)

Wawancara 2 :

“dulu waktu aku masi belum ikut-ikut trend kayak sekarang aku gk terlalu banyak teman kak, yaudah aku coba-coba ikut gaya mereka juga ternyata karena udah sama kayak mereka jadi aku udah banyak teman sekarang jadi aku tambah percaya diri dengan gaya aku yang sekarang”(SY, wawancara personal 5 Januari 2020)

Wawancara 3 :

“aku sering beli apa aja yang aku mau walaupun mungkin aku gak terlalu butuh dengan itu, kalo mau beli baju atau apa aja kayak gak bisa nolak harus beli pas itu juga, kalo pun aku gak ada uang aku berani minjem sama temen demi beli apa yang aku mau itu.”(AL, wawancara personal 5 Januari 2020)

Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti menemukan beberapa remaja Takengon yang memiliki kecenderungan kompulsif *buying* dengan keterangan bahwa para remaja ini sulit untuk mengendalikan keinginan mereka ketika belanja dan merasa sangat senang saat melakukan proses belanja selain itu mereka juga mengikuti *trend* saat ini agar terlihat lebih menarik serta diterima di dalam *peer groupnya*, dan yang lebih lanjutnya lagi demi membeli sesuatu yang diinginkan mereka rela untu meminjam uang kepada teman-temannya.

Pembelian kompulsif merupakan suatu fenomena psikoekonomik yang banyak melanda kehidupan masyarakat. Pembeli kompulsif merupakan permasalahan penting bagi konsumen. Konsekuensi jangka pendek akan menimbulkan perasaan positif seperti, pengurangan stres dan ketegangan, peningkatan konsep diri, serta peningkatan dalam hubungan interpersonal. Sedangkan konsekuensi jangka panjang pada umumnya merupakan hal yang

merugikan, baik dalam hal ekonomi maupun psikologis seperti tingginya tunggakan hutang pribadi yang berlebihan, rendahnya tabungan, munculnya perasaan rendah diri, rasa bersalah, depresi, cemas, dan frustrasi serta munculnya konflik interpersonal (Mangestuti, 2014).

Menurut penelitian yang telah dilakukan oleh Workman (2010) dalam (Mangestuti, 2014) menunjukkan hasil bahwa *self esteem* berkorelasi dengan kompulsif *buying*, semakin tinggi tingkat *self esteem* maka akan semakin rendah untuk kecenderungan kompulsif *buying*, bagi individu yang memiliki *self esteem* rendah belanja merupakan salah satu upaya untuk meningkatkan *self esteem*nya. Bagi sebagian orang hal tersebut dapat tercapai walaupun hanya bersifat sementara.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa *self esteem* dan kompulsif *buying* itu saling berhubungan oleh karena itu peneliti tertarik untuk mengetahui “Hubungan antara *self esteem* dengan kecenderungan kompulsif *buying* pada siswa SMKN 2 Takengon.”

B. Rumusan masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah peneliti uraikan diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah

1. apakah ada hubungan yang negatif antara *self esteem* dengan kecenderungan kompulsif *buying* pada siswa SMKN 2 Takengon?
2. Bagaimana gambaran *self esteem* pada siswa SMKN 2 Takengon?
3. Bagaimana gambaran kompulsif *buying* pada siswa SMKN 2 Takengon?

C. Tujuan penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan negatif antara *self esteem* dengan kecenderungan kompulsif *buying* pada siswa SMKN 2 Takengon.

D. Manfaat penelitian

1. Manfaat teoritis

Sebagai tambahan bahan kajian pembelajaran pada bidang psikologi sosial, psikologi kepribadian, dan psikologi abnormal tentang *self esteem* dan kecenderungan kompulsif *buying*.

2. Manfaat praktis

a. Bagi siswa SMKN 2 Takengon

Penelitian ini diharapkan sebagai pengetahuan kepada siswa agar dapat mengetahui permasalahan yang terjadi pada kalangan remaja salah satunya adalah kompulsif *buying*.

b. Bagi SMKN 2 Takengon

Penelitian ini diharapkan menjadi pemahaman dasar bagi pihak sekolah tentang permasalahan perilaku kompulsif *buying* pada siswa SMKN 2 Takengon.

E. Keaslian penelitian

Rachma (2017) melakukan penelitian dengan judul “ Hubungan *self esteem* dengan perilaku konsumtif *fashion* pakaian pada mahasiswa jurusan manajemen fakultas ekonomi Angkatan 2015 UIN maliki malang”. Variabel x dalam penelitian Rachma (2017) adalah *self esteem* sedangkan variabel y adalah konsumtif *fashion*, populasi yang diambil adalah mahasiswa jurusan manajemen fakultas ekonomi angkatan 2015. Dan sampel yang diambil berjumlah 178 mahasiswa. Tempat penelitian fakultas ekonomi UIN Malik Ibrahim Malang. Terdapat perbedaan Rachma 2017 dengan penelitian ini yaitu pada variabel, pada penelitian rachma 2017 menggunakan variabel gaya *self esteem* dan perilaku konsumtif *fashion* sedangkan penelitian ini menggunakan variabel yaitu *self esteem* dan kecendrungan *kompulsif buying*. pada penelitian Rachma 2017 menggunakan sampel mahasiswa fakultas ekonomi angkatan 2015 UIN Maliki Malang, sedangkan pada penelitian ini menggunakan sampel siswa SMKN 2 Takengon.

Penelitian selanjutnya juga dilakukan oleh Lesmana dan Santoso (2019) dengan judul “Karakteristik kepribadian dan harga diri pada mahasiswa konsumen *starbucks*”. Adapun variabel x adalah karakteristik kepribadian sedangkan variabel y adalah harga diri. Populasi yang diambil adalah mahasiswa konsumen *starbucks* yang berjumlah 390 orang yang berusia 18-24 tahun, dari 390 populasi, sampel yang diambil berjumlah 250 mahasiswa. Tempat penelitian ini langsung di *starbucks* dan kuisisioner disebarakan melalui *online*. Terdapat perbedaan varibel dan sampel, pada penelitian Santoso (2019) menggunakan variabel karakteristik

kepribadian sebagai variabel x dan harga diri sebagai variabel y, adapun sampel yang digunakan adalah mahasiswa yang mengkonsumsi *starbucks*.

Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Pontania (2016) dengan judul hubungan antara konsep diri dan perilaku kompulsif *buying* pada siswa Sman 4 Surakarta. Variabel x dalam penelitian pontania (2016) konsep diri sedangkan variabel y adalah perilaku kompulsif *buying*. Populasi dalam penelitian pontania (2016) adalah siswa SMAN 4 Surakarta dengan sampel sejumlah 106 siswa. Tempat penelitian ini dilakukan di SMAN 4 Surakarta. Terdapat perbedaan variabel yang digunakan dalam penelitian Pontania (2016) dengan penelitian ini yaitu konsep diri dan pengambilan sampel juga berbeda, penelitian Pontania (2016) menggunakan teknik area sampling sedangkan penelitian ini menggunakan *stratified random sampling*.

Penelitian selanjutnya dilakukan oleh Retno mangestuti (2014) dengan judul model pembelian kompulsif pada remaja. Subjek pada penelitian ini adalah remaja yang berstatus mahasiswa sebanyak 370 orang. Hasil menunjukkan bahwa model pembelian kompulsif pada remaja dalam perspektif teori belajar sosial terjadi melalui proses sebagai berikut: lingkungan keluarga yang kondusif berpengaruh tinggi terhadap rendahnya harga diri remaja. Harga diri yang tinggi mempengaruhi kemampuan remaja dalam mengontrol dirinya, kontrol diri yang tinggi dapat menyebabkan remaja mampu mengendalikan diri dari perilaku membeli kompulsif. Dan dibandingkan laki-laki perempuan lebih memiliki skor tinggi pada pembelian kompulsif. Perbedaan dengan penelitian ini adalah pada subjek penelitian dan tempat penelitian serta pengambilan sampel.

Penelitian selanjutnya dilakukan oleh Ajeng Wardani dan Muhammad Iqbal (2018), dengan judul pengaruh orientasi *fashion* terhadap pembeli kompulsif. Variabel bebas dalam penelitian ini adalah orientasi *fashion* sedangkan variabel terikat adalah pembeli kompulsif. Sampel dalam penelitian ini adalah wanita berhijab di Jakarta sebanyak 152 orang. Adapun hasil penelitian menunjukkan bahwa ada pengaruh orientasi *fashion* pada pembeli kompulsif wanita berhijab Jakarta. Adapun perbedaannya dengan penelitian ini adalah variabel x yang berbeda yaitu orientasi *fashion* sedangkan sampel pada penelitian ini juga berbeda yaitu wanita berhijab.



BAB II

LANDASAN TEORI

A. Self esteem

1. Pengertian *self esteem*

Menurut Coopersmith dalam (Hidayat dan Bashori, 2016) mengatakan *self esteem* adalah hasil evaluasi individu terhadap dirinya sendiri yang diekspresikan dalam sikap terhadap diri sendiri, hal ini juga dikemukakan oleh Santrock S.W (2015) yang mengatakan *self esteem* adalah keseluruhan cara yang digunakan individu untuk mengevaluasi diri membandingkan antara konsep diri yang ideal dengan konsep diri yang sebenarnya.

Mirels dan McPeck 1980 menyatakan bahwa *self esteem* memiliki dua pengertian yaitu pengertian yang berhubungan dengan harga diri akademik dan harga diri non akademik. Selain itu Baron dan Byrne 2002 dalam (Hidayat dan Bashori, 2016) menjelaskan bahwa harga diri seringkali diukur sebagai sebuah peringkat dalam dimensi yang berkisar dari negatif sampai positif atau rendah sampai tinggi.

Berdasarkan pengertian menurut beberapa tokoh diatas peneliti menyimpulkan bahwa pengertian *self esteem* adalah suatu penilaian atau evaluasi yang dilakukan oleh seseorang terhadap diri sendiri.

2. Aspek-aspek *self esteem*

Aspek-aspek *self-esteem* menurut Coopersmith dalam (Hidayat dan Bashori, 2016)

a. Kekuatan (*power*)

Yaitu kemampuan untuk dapat mengatur dan mengendalikan tingkah laku diri sendiri dan orang lain. Apabila individu mampu mengontrol diri sendiri dan orang lain dengan baik maka hal tersebut akan mendorong terbentuknya *self esteem* yang tinggi, begitu juga sebaliknya.

b. Keberartian (*significance*)

Yaitu kepedulian, perhatian, dan afeksi yang diterima individu dari orang lain. Hal tersebut merupakan penghargaan dan ekspresi minat orang lain terhadap individu serta merupakan tanda penerimaan dan popularitas individu. keberartian ditandai dengan respon yang baik dari lingkungan, dan menyukai individu tersebut. semakin individu menilai dirinya bermakna maka akan semakin tinggi *self esteem*.

c. Kebajikan (*virtue*)

Yaitu ketaatan mengikuti kode moral, etika, dan prinsip-prinsip keagamaan yang ditandai oleh ketaatan untuk menjauhi tingkah laku yang dilarang dan melakukan tingkah laku yang diperbolehkan oleh moral, etika, dan agama. Dengan begitu individu yang mematuhi aturan akan dijadikan teladan bagi orang-orang sekitarnya, sehingga hal tersebut membuat *self esteem* tinggi.

d. Kemampuan (*competence*)

Yaitu sukses memenuhi tuntutan prestasi yang ditandai oleh keberhasilan. Dengan demikian seseorang akan memiliki rasa kompetensi yang baik serta yakin dapat menyelesaikan masalahnya sendiri. Seseorang yang berhasil, cenderung memiliki *self esteem* yang tinggi begitu juga sebaliknya. Namun, kegagalan bukanlah selalu menjadi penyebab *self esteem* seseorang itu rendah, karena masih dipengaruhi oleh faktor lain.

3. Faktor-faktor yang mempengaruhi *self esteem*

Faktor-faktor yang mempengaruhi *self-esteem* menurut Coopersmith dalam (Hidayat dan Bashori, 2016)

a. Penerimaan atau penghinaan terhadap diri

Individu yang merasa dirinya berharga akan memiliki penilaian yang lebih baik atau positif terhadap dirinya dibandingkan dengan individu yang tidak merasa dirinya seperti itu. Individu dengan harga diri yang baik akan mampu menghargai dirinya sendiri, menerima diri, dan tidak menganggap rendah dirinya.

b. Kepemimpinan dan popularitas

Dalam lingkungan persaingan individu dapat membuktikan seberapa besar kepemimpinan dan kepopulerannya. Hal ini dapat dilakukan dengan memahami kelebihan dan kekurangan dirinya, yaitu hal yang membedakannya dengan orang lain. Pembuktian dalam kepopulerannya dalam lingkungan persaingan dapat ditunjukkan dengan sikap berani menghadapi persaingan dan mampu menjadi pemimpin.

c. Keluarga dan orang tua

Keluarga dan orang tua memiliki porsi besar dalam faktor yang mempengaruhi harga diri karena keluarga merupakan modal pertama dalam proses imitasi, alasan yang lain karena perasaan dihargai oleh keluarga merupakan nilai penting dalam perkembangan diri.

d. Keterbukaan dan kecemasan

Apabila seorang yang memiliki harga diri rendah tidak mendapatkan penanganan yang seharusnya, hal itu akan merugikan individu tersebut karena situasi akan terus memburuk baginya. Harga diri rendah akan menyebabkan yang bersangkutan memiliki harapan negatif sepanjang perjalanan hidupnya. Kehidupan subjek banyak diisi dengan berbagai kecemasan dalam hidupnya, hal ini membuat individu enggan melakukan apapun.

B. Kecenderungan kompulsif buying

1. Pengertian kompulsif *buying*

Menurut Edwards (1993) kompulsif *buying* adalah bentuk belanja dan pengeluaran yang tidak normal di mana konsumen yang menderita memiliki dorongan yang kuat, tidak terkendali, kronis dan berulang untuk berbelanja dan berbelanja, pengeluaran kompulsif secara khas berfungsi sebagai cara untuk mengurangi perasaan negatif stres dan kecemasan.

Menurut (Anastasia & Renananita, 2018) kompulsif *buying* adalah pembelian yang melibatkan proses kognitif individu dimana proses kognitif adalah bagian internal individu.

Menurut Faber dan O'Guinn (1992) kompulsif *buying* adalah pembelian kronis dan repetitif yang menjadi respon utama terhadap suatu peristiwa atau perasaan yang negatif.

Dari pengertian kompulsif *buying* yang telah disebutkan oleh beberapa ahli diatas, peneliti menyimpulkan bahwa kompulsif *buying* adalah bentuk kegiatan belanja yang tidak normal dan dilakukan secara berulang-ulang serta terus menerus, sehingga perilaku belanja ini tidak dapat terkendali.

2. Aspek-aspek kompulsif *buying*

Menurut Edwards (1993) aspek-aspek kompulsif *buying* dapat dilihat dari beberapa aspek yaitu:

1) Kecenderungan untuk berperilaku boros

Pada aspek ini menjelaskan tingkat kecenderungan individu untuk berbelanja dan membeli secara berlebihan atau yang disebut sebagai “periode dalam berbelanja”. Aspek ini ditandai dengan banyaknya perilaku pembelian berulang yang sering dilakukan.

2) Dorongan untuk berperilaku boros

Pada aspek ini mengukur tingkat dorongan yang terdapat dalam diri individu, tingkat dorongan dalam diri tersebut meliputi tingkat perasaan positif, tindakan kompulsif, dan impulsivitas dalam berbelanja, serta mengetahui bagaimana pola membeli pada individu. Pola dalam membeli ini biasanya dilakukan secara berulang dan cenderung membeli suatu jenis produk yang sama.

3) Merasakan bahagia saat belanja

Pada aspek ini menggambarkan tentang perasaan atau penilaian afektif individu akan aktivitas berbelanja itu sendiri. Individu biasanya cenderung merasakan rasa senang atau bahagia disaat berbelanja. Dimensi ini mengukur seberapa besar individu menikmati kegiatan berbelanja yang dilakukannya.

4) Pengeluaran diluar batas kewajaran

Pada aspek ini menggambarkan masalah yang muncul hasil dari perilaku berbelanja yang dilakukan oleh individu. Masalah yang biasa muncul adalah perilaku berhutang demi membeli barang yang diinginkan akibat dari perilaku belanja individu yang bersangkutan, selain itu menyalahgunakan uang yang tidak diakomodasikan untuk berbelanja.

5) Memiliki rasa penyesalan/bersalah setelah berbelanja

Pada aspek ini menggambarkan perasaan bersalah, menyesal, dan rasa malu yang dirasakan setelah individu melakukan pembelian secara berlebihan. Individu baru merasa bersalah dan menyesal sesaat setelah ia melakukan kegiatan berbelanja yang berlebihan. Mereka tidak memikirkan kebutuhan yang benar-benar mereka butuhkan, melainkan membeli kebutuhan yang sebenarnya hanya memuaskan diri mereka demi mendapatkan kesenangan semata.

3. Faktor-faktor yang mempengaruhi kompulsif *buying*

Menurut Edwards (1993) terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi kompulsif *buying* :

1) *Presditional factor*

a. *Self esteem*

Didefinisikan sebagai evaluasi diri individu (persetujuan atau ketidaksetujuan) dan sejauh mana orang itu percaya dirinya berharga. Individu yang memiliki *self esteem* yang rendah akan memiliki kecenderungan untuk melakukan pembelian kompulsif.

b. Kecemasan

Pembeli kompulsif cenderung lebih cenderung memiliki tingkat kecemasan yang lebih tinggi dibandingkan dengan pembeli nonkompulsif. Individu dengan perasaan negatifnya yaitu kecemasan akan mencari jalan keluar bagaimana mereka bisa lolos dari perasaan tersebut.

c. *Perfeksionisme*

Perfeksionisme dicirikan dengan individu yang memiliki harapan yang terlalu berlebihan untuk mencapai suatu pencapaian yang lebih besar. Individu yang perfeksionis melakukan pembelian kompulsif untuk mendapatkan otonomi, kompetensi, dan *self esteem* walaupun hanya untuk sementara. Individu akan terus melakukan pembelian untuk mencapai dan memenuhi ekspektasi yang ada dalam dirinya.

d. Fantasi

Letak fantasi tersebut berada pada saat ketika individu melakukan aktivitas berbelanja maka seakan-akan masalah yang dihadapi menghilang.

e. Impulsivitas

Pembelian kompulsif dideskripsikan dalam penelitian kejiwaan dan konsumen sebagai sebuah impulse-control disorder. Perilaku pembelian kompulsif dapat dikatakan sebagai sebuah perilaku yang tidak dapat dikendalikan karena dorongan yang terlalu kuat untuk berperilaku.

f. Kompulsifitas

Karakteristik-karakteristik ini merepresentasikan tingkat kompulsif umum yaitu suatu sifat yang ada pada individu yang memperlihatkan segala jenis perilaku kompulsif. Jadi pembeli kompulsif menjadi kompulsif tidak hanya tentang belanja tetapi juga dalam arti umum.

g. Dependen

Individu yang kompulsif diharapkan menunjukkan kepribadian yang tergantung. Mereka cenderung bergantung pada orang lain untuk menentukan perilaku mereka sendiri, didorong untuk terlihat berharga di mata orang lain, atau khawatir tentang apa yang orang lain pikirkan tentang mereka dalam menentukan perilaku mereka sendiri.

h. *Approval seeking*

Pembeli kompulsif memiliki kebutuhan untuk mendapatkan pujian dari individu lain dalam rangka membuat diri sendiri menjadi bahagia. Jadi kebutuhan untuk menerima pujian dari individu lain walaupun hanya untuk sementara waktu, hal tersebut dapat memicu terjadinya pembelian kompulsif.

i. *Locus of control*

Pembeli yang kompulsif memiliki kebutuhan besar untuk mendapatkan kendali dalam kehidupan mereka untuk menghadapi rasa tidak aman, ketakutan, dan kecemasan.

2) *Circumstansial factor*

a. *Avoidance coping*

Coping berfokus pada kognitif dan usaha dalam keseharian dalam rangka untuk mengelola konflik eksternal dan internal yang membebani individu.

b. *Denial*

Merupakan penyangkalan yang dilakukan terhadap permasalahan yang dihadapi. Pembeli kompulsif memiliki kecenderungan untuk menyangkal keberadaan dari permasalahan yang dihadapinya.

c. *Isolation*

Terdapat dugaan bahwa pembelian kompulsif merupakan sebuah gambaran dari perilaku seorang individu yang terisolasi dari lingkungan sosialnya.

d. *Materialisme*

Menurut hasil penelitian yang telah dilakukan, menunjukkan bahwa pembeli kompulsif cenderung lebih materialistik dibandingkan dengan pembeli nonkompulsif. Tetapi kepemilikan bukanlah fokus utama dari pembeli kompulsif. Pembeli kompulsif lebih terfokus pada proses berbelanja yang sedang berlangsung.

C. Hubungan antara *self esteem* dengan kecenderungan kompulsif *buying* pada siswa SMKN 2 Takengon

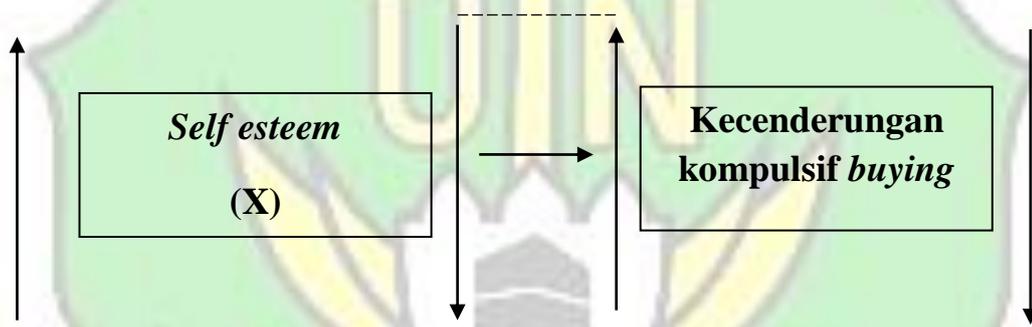
Coopersmith (1981) mengatakan individu yang memiliki harga diri tinggi cenderung aktif, ekspresif, serta dapat menerima diri sepenuhnya. Individunya yang memiliki harga diri yang tinggi dapat sukses baik dibidang akademis maupun sosial. Dalam menjalani aktivitas sehari-hari jarang terkena gangguan psikologis, seperti kecemasan, depresi, psikosomatik, dan insomnia.

Selanjutnya Branden (1981) mengatakan bahwa seseorang yang memiliki harga diri yang rendah mudah dihindari rasa takut seperti perasaan tidak diterima, takut gagal atau takut berbuat kesalahan dan cenderung mudah putus asa bila menghadapi masalah serta cenderung menenggelamkan diri pada rutinitas, sering disibukkan oleh persoalan dalam dirinya. Remaja menjadi konsumtif dan menjadi pembeli yang kompulsif salah satu faktor yang mempengaruhi adalah *self esteem*. Dalam penelitian yang telah dilakukan oleh Yuliantari & Herdianto (2015) mengatakan bahwa terdapat adanya hubungan negatif antara harga diri dan perilaku konsumtif. Remaja yang memiliki harga diri yang rendah akan cenderung mudah dipengaruhi daripada remaja yang memiliki harga diri yang tinggi, jika harga diri remaja cukup tinggi maka ia akan mudah untuk menentukan keputusannya, dan yakin akan keputusan tersebut tanpa terpengaruh oleh orang lain. Sebaliknya jika harga diri seorang remaja itu rendah maka akan cenderung mengikuti kemauan orang lain disekitarnya. Seorang individu dengan *self esteem* yang rendah akan cenderung memiliki perilaku *kompulsif buying* yang tinggi. Karena *self esteem* yang rendah dapat

mempengaruhi perilaku *kompulsif buying* jika merasa senang maka perilaku tersebut akan semakin meningkat.

Jess & Gregory (2014) mengatakan bahwa orang yang didiagnosis menderita gangguan kompulsif adalah orang dengan *low self esteem* dibandingkan dengan orang konsumen yang normal, dari pendapat tersebut sudah jelas bahwa harga diri memiliki hubungan yang negatif dengan perilaku kompulsif *buying*.

Gambar 2.1 kerangka konseptual :



Dari kerangka konseptual diatas dapat disimpulkan bahwa arah panah keatas pada sebelah kiri variabel *self esteem* terhubung dengan arah panah kebawah pada sebelah kanan variabel kompulsif buying, yang artinya semakin tinggi tingkat *self esteem* seseorang maka kecenderungan kompulsif akan semakin rendah, begitu juga sebaliknya arah panah kebawah pada sebelah kanan variabel *self esteem* terhubung dengan arah panah keatas sebelah kiri variabel kecenderungan kompulsif *buyng*, yang artinya semakin rendah tingkat *self esteem* seseorang maka kecenderungan kompulsif *buying* akan semakin tinggi. Artinya kedua variabel ini memiliki hubungan yang negatif.

D. Hipotesis

Berdasarkan kerangka konseptual diatas, peneliti mengajukan sebuah hipotesis yaitu adanya hubungan negatif antara *self esteem* dengan kecenderungan kompulsif *buying* pada siwa SMKN 2 Takengon, yang artinya semakin tinggi *self esteem* maka kecendrungan kompulsif *buying* akan semakin rendah, begitu pula sebaliknya semakin rendah *self esteem* maka akan semakin tinggi kecenderungan kompulsif *buying*.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan metode penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Metode penelitian kuantitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang ditetapkan (Sugiyono, 2017).

Penelitian ini menggunakan metode penelitian korelasional. Penelitian korelasional adalah penelitian yang ingin melihat hubungan antara variabel. Apakah ia memiliki hubungan atau tidak. Jika berhubungan, bagaimana kekuatan hubungan serta arah hubungan tersebut (Periantalo, 2016), pada penelitian ini, peneliti ingin menguji hubungan antara *self esteem* dengan kecenderungan kompulsif *buying* pada siswa SMKN 2 Takengon.

B. Identifikasi variabel penelitian

Identifikasi masalah merupakan suatu pernyataan eksplisit mengenai variabel apa saja yang terlibat dalam pengujian hipotesis Terdapat 2 variabel dalam penelitian ini, dapat dikatakan bahwa variabel bebas merupakan variabel yang berhubungan dengan variabel yang ingin diketahui, sedangkan variabel terikat adalah variabel yang dipengaruhi oleh variabel yang lain (Azwar, 2016)

1. Variabel bebas (X) : *self esteem*
2. Variabel terikat (Y) : kecenderungan kompulsif *buying*

C. Defenisi operasional

Definisi operasional merupakan rumusan ulang definisi variabel secara operasional sehingga dapat diamati dan diukur (Azwar, 2017). Defenisi operasional *self esteem* dalam penelitian ini mengacu pada teori Coopersmith (1981) sedangkan defenisi operasional kompulsif *buying* mengacu pada teori Edward (1993).

1. *Self esteem*

Self esteem adalah hasil evaluasi individu terhadap dirinya sendiri yang diekspresikan dalam sikap terhadap diri sendiri. *self esteem* merupakan penilaian seseorang terhadap dirinya, penilaian tersebut bisa positif maupun negatif. *Self esteem* didalam penelitian ini berhubungan dengan penghargaan terhadap diri dan perasaan diterima didalam lingkungannya bahwa dengan menunjukkan diri yang menonjol daripada yang lain remaja ini meyakini bahwa dirinya mampu, berhasil, dan berharga ataupun disenangi oleh lingkungannya. Adapun *self esteem* diukur menggunakan skala yang dikembangkan dari aspek-aspek menurut Coopersmith (1981), yaitu : *power* (kekuatan), *virtue* (kebajikan), *significance* (keberartian), *competence* (kemampuan).

2. Kecenderungan kompulsif *buying*

Kompulsif buying adalah bentuk belanja dan pengeluaran yang tidak normal di mana konsumen yang menderita memiliki dorongan yang kuat, tidak terkendali, kronis dan berulang untuk berbelanja dan berbelanja, pengeluaran kompulsif secara khas berfungsi sebagai cara untuk mengurangi perasaan negatif stres dan kecemasan. Adapun *kompulsif buying* dalam penelitian ini berhubungan dengan cara mereka untuk menghilangkan stres dan kecemasan sehingga belanja kompulsif menjadi kebiasaan dan terus berulang karena mereka menganggap bahwa cara itulah yang dapat meningkatkan *mood* mereka. *Kompulsif buying* dalam penelitian ini diukur berdasarkan skala yang telah dikembangkan dari aspek-aspek Edwards (1993) yaitu: *tendency to spend, compulsion, feeling (joy) about shopping and spending, disfuncional spending, post purchase guilt.*

D. Subjek penelitian

1. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2017).

Populasi dalam penelitian ini yaitu siswa SMKN 2 Takengon. Yang berjumlah 283, yang dibagi menjadi 116 orang siswa kelas X, 92 orang siswa kelas XI dan 75 orang siswa kelas XII. Peneliti memilih lokasi tersebut karena berdasarkan observasi dan wawancara terdapat beberapa siswa yang menunjukkan perilaku kompulsif *buying*.

2. Sampel

Sampel adalah sebagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut (Sugiyono, 2017). Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan *stratified random sampling*. *stratified random sampling* adalah teknik pengambilan sampel yang dilakukan apabila sifat atau unsur dalam populasi tidak homogen atau berstrata (Martono, 2106). Adapun pengambilan sampel umum dihitung menggunakan rumus Slovin, rumus slovin adalah rumus untuk menghitung jumlah sampel minimal apabila perilaku dari sebuah populasi tidak tidak diketahui secara pasti, rumus slovin diperkenalkan pertama kali oleh slovin pada tahun 1960 (Sangadji & Sopiah, 2010) dengan jumlah sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 n &= \frac{N}{1 + Ne^2} \\
 n &= \frac{283}{1 + 283(0,05)^2} \\
 &= \frac{283}{1 + 283(0,0025)} \\
 &= \frac{283}{1,7075} \\
 &= 165,7 \\
 &= 166
 \end{aligned}$$

Keterangan :

n : jumlah sampel yang ditentukan

N : jumlah populasi yang sudah ada

e : nilai presisi ($\alpha = 0,5$)

Setelah menghitung jumlah sampel umum dengan rumus Slovin diatas, kemudian jumlah sampel akan dikategorikan berdasarkan strata kelas menggunakan rumus *stratified sampling* yaitu sebagai berikut:

Untuk kelas X : $116/283 (166) = 68,0$ digenapkan menjadi 68

Untuk kelas XI : $92/283 (166) = 53,9$ digenapkan menjadi 54

Untuk kelas XII : $75/283 (166) = 43,9$ digenapkan menjadi 44

Dari penjumlahan rumus *stratified* diatas, dapat diketahui bahwa untuk pengambilan sampel pada kelas X adalah 68 siswa, pada kelas XI adalah 54 siswa dan kelas XII sejumlah 44 siswa dengan total 166 siswa.

E. Teknik pengumpulan data

Sebelum penelitian, peneliti menyiapkan terlebih dahulu alat ukur untuk mendapatkan hasil yang diteliti. Dalam penelitian ini skala yang digunakan adalah skala psikologi. Adapun skala psikologi yang digunakan yaitu skala *self esteem* dan skala kecendrungan kompulsif *buying*.

1. Persiapan alat ukur penelitian

Alat ukur yang akan digunakan pada penelitian ini terdiri dari dua skala, yaitu skala pengukuran *self esteem* dan kecendrungan kompulsif *buying*, berupa kuisisioner yang akan disebarakan langsung kepada siswa SMKN 2 Takengon. Kedua skala tersebut disusun menggunakan skala likert dengan empat pilihan jawaban yaitu SS (Sangat Setuju), S (Setuju), TS (Tidak Setuju), dan STS (Sangat

Tidak Setuju). Kriteria pemberian skor untuk aitem *favourable* yaitu 4-1 (SS-STTS) sedangkan item *unfavourable* 1-4 (SS-STTS).

a. Skala self esteem

Skala *self esteem* yang akan disusun berdasarkan 4 aspek dari teori Coopersmith (1981) yaitu: kekuatan, keberartian, kebajikan, kemampuan. Total keseluruhan dari pengukuran skala *self esteem* adalah 28 aitem yang dibagi menjadi 14 aitem *favorable* dan 14 aitem *unfavorable*. Dengan pilihan jawaban SS (sangat setuju), S (setuju), TS (tidak setuju), STS (sangat tidak setuju).

Tabel 3.1

Blue print skala self esteem

No	Aspek	<i>Favorable</i>	<i>Unfavorable</i>	Jml
1	Kekuatan (<i>power</i>)	1, 2 25,26	13,14 27,28	8
2	Keberartian (<i>significance</i>)	3,4,5,6	15,16,17,18	8
3	Kebajikan (<i>virtue</i>)	7,8,9	19,20,21	6
4	Kemampuan (<i>competence</i>)	10,11,12	22,23,24	6
Total				28

b. Skala kecenderungan kompulsif *buying*

Skala kecenderungan kompulsif *buying* yang akan disusun berdasarkan 5 aspek dari teori Edwards (1993) yaitu: kecendrungan berperilaku boros, dorongan untuk berperilaku boros, merasa bahagia ketika berbelanja, pengeluaran diluar batas wajar, memiliki rasa menyesal setelah berbelanja. Total keseluruhan dari

pengukuran skala kompulsif *buying* adalah 28 aitem yang dibagi menjadi 14 aitem *favorable* dan 14 aitem *unfavorable*. Dengan pilihan jawaban SS (sangat setuju), S (setuju), TS (tidak setuju), STS (sangat tidak setuju).

Tabel 3.2

Blue print skala kompulsif buying

No	Aspek	<i>Favorable</i>	<i>Unfavorable</i>	Jml
1	Kecenderungan untuk berperilaku boros	1, 21	11, 23	4
2	Dorongan untuk berperilaku boros	2, 3, 4, 22, 25, 26	12, 13, 14, 24, 27, 28	12
3	Merasa bahagia ketika belanja	5, 6	15, 16	4
4	Pengeluaran diluar batas wajar	7, 8	17, 18	4
5	Memiliki rasa menyesal setelah belanja	9, 10	19, 20	4
Total		28		

2. Proses pelaksanaan uji coba (*try out*) dan penelitian

a. Uji coba (*try out*) alat ukur

Setelah alat disusun berdasarkan indikator yang telah dikembangkan dari teori, sebelum digunakan dalam penelitian sesungguhnya terlebih dulu diuji coba, uji coba dilakukan untuk mengetahui tingkat validitas dan realibilitas, guna untuk mendapatkan aitem-aitem yang layak sebagai alat ukur. Uji coba dilakukan mulai tanggal 26 Desember 2020- 31 Desember 2020 skala dibagikan kepada siswa-siwi SMKN 2 Takengon yang berjumlah 30 orang, skala tersebut disebarkan langsung kepada siswa-siswi SMKN 2 Takengon. Setelah itu skala yang sudah diisi oleh

responden dilakukan uji daya beda diskriminasi terlebih dahulu untuk mengetahui aitem yang memenuhi persyaratan.

b. Pelaksanaan penelitian

Penelitian dilakukan pada tanggal 4-5 Januari 2021 yang dilakukan di SMKN 2 Takengon skala disebarkan langsung kepada siswa-siwi SMKN 2 Takengon, yaitu skala yang sudah diuji daya bedanya dan sudah dinyatakan layak untuk menjadi alat ukur. Sampel dalam penelitian ini diambil berdasarkan kesalahan 5% dan tingkat kebenaran 95%, berdasarkan jumlah sampel yang telah ditentukan dimasing-masing kelas. Aitem keseluruhan berjumlah 51 aitem yang terdiri dari 26 aitem skala *self esteem* dan 25 aitem untuk skala kompulsif *buying*. setelah semua data terkumpul, peneliti akan melakukan analisis data menggunakan dan melakukan skoring dengan bantuan program SPSS versi 17.00 *for windows*.

F. Validitas dan realibilitas alat ukur

1. Validitas

Validitas berasal dari kata *validity* yang diartikan sejauh mana alat ukur mengukur apa yang dimaksud untuk diukur. Validitas menunjukkan pada fungsi pengukuran suatu tes. Validitas melihat kecermatan ukur suatu alat ukur. Validitas melihat sejauh mana ketepatan alat ukur melakukan fungsi pengukurannya. Alat ukur dikatakan valid saat memberikan hasil ukur yang tepat dan akurat sesuai fungsi ukurnya (Periantalo,2015). Tentu tidak diperlukan kesepakatan penuh dari penilai untuk menyatakan suatu aitem itu relevan dengan tujuan ukur skala.

Apabila sebagian penilai telah setuju dengan satu aitem adalah relevan, maka aitem tersebut dinyatakan sebagai aitem yang layak mendukung validitasi isi skala (Azwar, 2016).

Komputasi validitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah komputasi CVR (*content validity ratio*). Yang digunakan untuk validitas isi aitem berdasarkan data empirik. Dalam pendekatan ini sebuah panel yang terdiri dari beberapa ahli disebut *subject matter expert* (SME). SME disini diminta untuk menyatakan apakah aitem dalam skala sifatnya esensial bagi operasionalisasi kontrak teoritik skala yang bersangkutan. Aitem dinilai esensial apabila aitem tersebut dapat mempresentasikan dengan baik tujuan pengukurannya (Sugiyono, 2017). SME diminta menilai apakah aitem tersebut esensial dan relevean atau tidak degan tujuan pengukuran skala. Adapun rumus statistik CVR adalah sebagai berikut:

$$CVR = \frac{2ne}{n} - 1$$

Keterangan :

ne = Banyaknya SME yang menilai suatu item “esensial”

n = Banyaknya SME yang melakukan penilaian

Hasil komputasi *CVR* dari skala *self esteem* yang peneliti gunakan dengan *expert judgement* sebanyak dua orang, dapat dilihat pada tabel dibawah ini

Tabel 3.3

CVR skala self esteem

No	Koefisien CVR	No	Koefisien CVR
1.	0,5	15.	1
2.	1	16.	0,5
3.	1	17.	1
4.	0,5	18.	1
5.	1	19.	1
6.	0,5	20.	0,5
7.	1	21.	0,5
8.	0,5	22.	1
9.	1	23.	0,5
10.	1	24.	0,5
11.	1	25.	1
12.	0,5	26.	0,5
13.	0,5	27.	0,5
14.	0,5	28.	1

Hasil komputasi CVR dari skala kompulsif *buying* yang peneliti gunakan dengan *expert judgement* sebanyak dua orang, dapat dilihat pada tabel dibawah ini

Tabel 3.4

Komputasi CVR skala kecenderungan kompulsif buying:

No	Koefisien CVR	No	Koefisien CVR
1.	0,5	15.	1
2.	1	16.	1
3.	1	17.	1
4.	1	18.	1
5.	1	19.	1
6.	1	20.	1
7.	1	21.	1
8.	1	22.	1
9.	0,5	23.	1
10.	1	24.	0,5
11.	0,5	25.	1
12.	1	26.	1
13.	1	27.	1
14.	1	28.	1

Berdasarkan hasil yang diperoleh dari penilaian *SME* yang dapat dilihat pada tabel diatas (tabel 3.3 & tabel 3.4) memperlihatkan bahwa semua nilai koefisien *CVR* diatas nol (0), sehingga semua aitem dinyatakan valid.

2. Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengetahui konsistensi alat ukur, apakah alat pengukur yang digunakan dapat diandalkan dan tetap konsisten jika pengukuran tersebut diulang, pengukuran dikatakan tidak cermat apabila eror pengukurannya terjadi random. Antara skor individu yang satu dengan yang lain terjadi eror yang tidak konsisten dan bervariasi sehingga perbedaan skor yang diperoleh lebih banyak ditentukan oleh eror, bukan oleh perbedaan yang sebenarnya (Azwar, 2016).

Sebelum melakukan uji reliabilitas terlebih dahulu peneliti melakukan uji daya beda aitem. Uji daya beda aitem ini dilakukan menggunakan rumus korelasi *product moment* dari Pearson.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan kriteria berdasarkan korelasi aitem total menggunakan batasan $r_{ix} \geq 0,25$. Semua aitem yang mencapai koefisien korelasi minimal 0,25 daya bedanya dianggap memuaskan, sedangkan aitem yang memiliki harga r_{ix} kurang dari 0,25 dapat diinterpretasikan sebagai aitem yang memiliki daya beda rendah.

Hasil analisis uji daya beda skala *self esteem* dan skala kompulsif *buying* dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 3.5

Koefisien daya beda aitem skala self esteem

No	r_{ix}	No	r_{ix}
1.	0,510	15.	0,507
2.	0,127	16.	0,653
3.	0,518	17.	0,703
4.	0,711	18.	0,600
5.	0,485	19.	0,718
6.	0,540	20.	0,776
7.	0,547	21.	0,707
8.	0,525	22.	0,773
9.	0,621	23.	0,657
10.	0,400	24.	0,845
11.	0,040	25.	0,354
12.	0,552	26.	0,373
13.	0,769	27.	0,655
14.	0,568	28.	0,698

Berdasarkan tabel 3.5 di atas, dari 28 aitem diperoleh 26 aitem yang terpilih dan 2 aitem yang tidak terpilih (2 dan 11). Selanjutnya 26 aitem terpilih tersebut akan dilakukan uji reliabilitas.

Tabel 3.6

koefisien daya beda aitem skala kompulif buying

No	r_{I_k}	No	r_{I_k}
1.	0,579	15.	0,501
2.	0,729	16.	0,600
3.	0,382	17.	0,405
4.	0,325	18.	0,281
5.	0,702	19.	0,313
6.	0,296	20.	0,372
7.	0,543	21.	0,523
8.	0,236	22.	0,350
9.	0,501	23.	0,145
10.	0,518	24.	0,261
11.	0,481	25.	0,421
12.	0,536	26.	0,717
13.	0,652	27.	0,124
14.	0,361	28.	0,552

Berdasarkan tabel 3.6 di atas, dari 28 aitem diperoleh 25 aitem yang terpilih dan 3 aitem yang tidak terpilih (8,23, dan 27). Selanjutnya 25 aitem terpilih tersebut akan dilakukan uji reliabilitas.

Adapun untuk menghitung koefisien reliabilitas kedua skala ini menggunakan teknik Alpha dengan rumus sebagai berikut:

$$\alpha = 2 \left[1 - \frac{Sy_1^2 + Sy_2^2}{Sx^2} \right]$$

Keterangan:

Sy_1^2 dan Sy_2^2 = Varians skor Y1 dan Varians skor Y2
 Sx^2 = Varians skor X

Hasil analisis reliabilitas pada skala *self esteem* diperoleh $r_{IX1} = 0,932$, selanjutnya peneliti melakukan analisis reliabilitas tahap kedua dengan membuang

2 item yang tidak terpilih (daya beda rendah). Hasil analisis reliabilitas pada skala *self esteem* tahap kedua diperoleh $r_{iX1} = 0,944$. Sedangkan hasil analisis reliabilitas pada skala kecenderungan kompulsif *buying* diperoleh $r_{iX2} = 0,869$, selanjutnya peneliti melakukan analisis reliabilitas tahap kedua dengan membuang 3 item yang tidak terpilih (daya beda rendah). Hasil analisis reliabilitas pada skala kecenderungan kompulsif *buying* tahap kedua diperoleh $r_{iX2} = 0,873$.

Berdasarkan hasil validitas dan reliabilitas diatas, peneliti memaparkan *blue print* akhir dari kedua skala tersebut sebagaimana yang dipaparkan pada tabel 3.7 dan 3.8 di bawah ini.

Tabel 3.7

Blue print akhir skala self esteem

No	Aspek	Favorable	Unfavorable	Σ
1.	Kekuatan (<i>power</i>)	1,2, 25,26.	11,13,14.	7
2.	Keberartian (<i>significance</i>)	3,4,5,6.	15,16,17,18	8
3.	Kebajikan (<i>virtue</i>)	7,8,9.	19,20,21	6
4.	Kemampuan (<i>competence</i>)	10,12.	22,23,24.	5
Total		12	14	26

Tabel 3.8

Blue print akhir sklala kompulsif buying

No	Aspek	Favorable	unfavorable	Σ
1	<i>Tendency to spend</i> (kecenderungan untuk mengeluarkan uang)	1,21.	11	3
2	<i>Compulsion/drive to spend</i> (dorongan mengeluarkan uang)	2,22,3,25,4	12,24,13,14,	11
3	<i>Feeling joy aout shopping</i> (perasaan bahagia ketika belanja)	5,6	15,16	4
4	<i>Dyfunctional spending</i> (pengeluaran yang tidak seharusnya)	7	17,18	3
5	<i>Post-purchase guilt</i> (perasaan menyesal setelah berbelanja)	9,10	19,20	4
Total		13	12	25

Berdasarkan hasil *blue print* akhir pada tabel diatas dapat disimpulkan bahwa aitem gugur pada skala *self esteem* ada 2 sehingga yang tertinggal hanya 26 aitem skala *self esteem*, penomoran pada *blue print* akhir dapat dilihat pada tabel tersebut. Sedangkan pada skala kompulsif *buying* terdapat 3 aitem yang gugur sehingga yang tertinggal hanya 25 aitem yang dapat dilihat pada tabel diatas.

G. Teknik analisis data

1. Teknik pengolahan data

Teknik pengolahan data adalah teknik yang digunakan untuk memindahkan data yang baru saja didapat ataupun data mentah kedalam *software* untuk dilakukan komputasi. Pendekatan dalam penelitian ini menggunakan

pendekatan kuantitatif, jadi data yang telah didapatkan diolah juga dengan menggunakan analisis kuantitatif.

Adapun teknik dalam pengolahan data pada penelitian ini adalah, *editing*, koding dan tabulasi.

a. *Editing*

Editing adalah kegiatan yang dilaksanakan setelah peneliti selesai menghimpun data di lapangan, kegiatan ini menjadi penting karena kenyataan bahwa data yang terhimpun kadang belum memenuhi harapan peneliti. Ada diantaranya kurang atau terlewatkan, tumpang tindih, berlebihan, bahkan terlupakan.

b. Koding

Koding adalah mengklasifikasikan data-data, maksudnya data yang telah diedit diberi identitas sehingga memiliki arti tertentu pada saat dianalisis. Proses pengkodean dibagi menjadi dua cara yaitu, pengkodean menggunakan frekuensi dan pengkodean menggunakan lambang. Pengkodean frekuensi digunakan apabila jawaban pada point tertentu memiliki bobot atau arti frekuensi tertentu. Sedangkan pengkodean lambang digunakan pada point yang tidak memiliki bobot tertentu, dalam penelitian pengkodean dilakukan pada saat memasukkan data mentah ke dalam format excel, yaitu untuk aitem favorable ss (4), s (3), ts (2) dan sts (1). Sedangkan untuk aitem unfavorable ss (1), s (2), ts (3) dan sts (4).

c. Tabulasi

Tabulasi adalah tahap lanjutan dalam proses analisis data. Pada tahap ini dapat dianggap data telah selesai diproses. Dengan tabulasi data lapangan, akan segera tampak ringkas dan bersifat rangkuman.

2. Analisis data

Teknik pengolahan data adalah, rangkaian kegiatan penelaahan, pengelompokan, sistematisasi, penafsiran data, dan verifikasi data agar sebuah fenomena memiliki nilai sosial, akademis, dan ilmiah (Sangadji & Sopiah, 2010). Dalam penelitian kuantitatif, analisis data dilakukan secara kronologis setelah semua data selesai dikumpulkan dan biasanya diolah dan dianalisis secara komputersasi berdasarkan metode analisis yang ditetapkan dalam desain penelitian. Adapun analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

a. Uji Prasyarat

Uji prasyarat dapat dibedakan atas beberapa jenis, yaitu uji normalitas dan uji linearitas. Uji prasyarat dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1) Uji Normalitas

Uji normalitas merupakan uji yang digunakan untuk melihat data berdistribusi normal atau tidak (Periantalo, 2016). Menurut (Sugiyono, 2017) jika data yang dihasilkan tidak berdistribusi normal maka analisis data secara parametrik tidak dapat digunakan. Untuk menguji normalitas analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu secara nonparametrik dengan menggunakan teknik statistik *One Sample Kolmogorov Smirnov* test dari program SPSS. Adapun

batasan yang digunakan dalam penelitian ini apabila $p > 0,05$ maka data tersebut berdistribusi normal dan sebaliknya, jika $p < 0,05$ maka data tersebut dinyatakan tidak berdistribusi normal.

2) Uji Linearitas

Uji linearitas merupakan uji yang digunakan untuk mengetahui apakah variabel dalam penelitian ini secara signifikan mempunyai hubungan yang linear atau tidak. Variabel dikatakan mempunyai hubungan yang dapat ditarik garis lurus bila nilai signifikansi pada linearitas ($p > 0,05$) (Priyatno, 2011). Pengujian linearitas dalam penelitian ini menggunakan rumus *Anova* dengan cara membandingkan nilai F dengan F_{tabel} dengan taraf signifikansi sebesar 5%.

b. Uji hipotesis

Metode statistik yang digunakan dalam uji hipotesis ini adalah metode statistik korelasi *product moment* Pearson dengan nilai signifikansi kurang dari 0,05. Tujuan digunakannya metode statistik *Korelasi Product Moment* adalah untuk melihat korelasi atau hubungan antara variabel bebas dan variabel terikat. Rumusan *Korelasi Product Moment* (Sugiyono, 2017) adalah sebagai berikut:

$$r_{ix} = \frac{\sum iX - \frac{\sum i}{n}}{\sqrt{[\sum i^2 - (\frac{\sum i^2}{n})][\sum X^2 - (\frac{\sum X^2}{n})]}}$$

Keterangan:

i = Skor item

X = Skor skala

n = Banyaknya responden



BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Subjek Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada siswa-siswi SMKN 2 Takengon yang terdiri dari kelas X (sepuluh) XI (sebelas) XII (duabelas).. Data demografi sampel yang diperoleh dari penelitian dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 4.1
Data Demografi Sampel Penelitian

No	Deskripsi sampel	Kategori	Jumlah	Persentase (%)
1	Jenis kelamin	Laki-laki	87	52,4 %
		Perempuan	79	47,6 %
2	Kelas	X	68	40,9 %
		XI	54	32,6 %
		XII	44	26,5%

Berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat bahwa sampel yang berjenis kelamin laki-laki sebanyak 87 siswa (52,4%) lebih banyak dibandingkan jumlah sampel perempuan yaitu 79 siswa (47,6%). Dapat disimpulkan bahwa sampel berjenis kelamin laki-laki lebih banyak dibanding jenis kelamin perempuan. Selain itu jika ditinjau dari kelas, kelas X sebanyak 68 siswa (40,9%), kelas XI sebanyak 54 siswa (32,6)%, kelas XII sebanyak 44 siswa (26,5%). Dapat disimpulkan bahwa sampel dari kelas X lebih banyak daripada sampel kelas XI dan kelas XII.

B. Hasil Penelitian

1. Kategorisasi Data Penelitian

Pembagian kategori sampel yang digunakan peneliti adalah kategorisasi berdasarkan model distribusi normal dengan kategorisasi jenjang (ordinal). Menurut Azwar (2015) kategorisasi jenjang (ordinal) merupakan kategorisasi yang menempatkan individu ke dalam kelompok-kelompok yang posisinya berjenjang menurut suatu kontinum berdasar atribut yang diukur. Lebih lanjut Azwar (2015) menjelaskan bahwa cara pengkategorian ini akan diperoleh dengan membuat kategori skor subjek berdasarkan besarnya satuan deviasi standar populasi (σ). Karena kategorisasi ini bersifat relatif, maka luasnya interval yang mencakup setiap kategori yang diinginkan dapat ditetapkan secara subjektif selama penetapan itu berada dalam batas kewajaran. Deskripsi data hasil penelitian tersebut dapat dijadikan batasan dalam pengkategorian sampel penelitian yang terdiri dari tiga kategori, yaitu rendah, sedang, dan tinggi.

a. Deskripsi skala *self esteem*

Analisis secara deskriptif dilakukan untuk melihat deskripsi data hipotetik (yang mungkin terjadi) dan empiris (berdasarkan kenyataan di lapangan) dari variabel *self esteem*. Deskripsi data hasil penelitian adalah sebagai berikut:

Tabel 4.2.

Deskripsi Data Penelitian Skala self esteem

Variabel	Data Hipotetik				Data Empirik			
	Xmaks	Xmin	Mean	SD	Xmaks	Xmin	Mean	SD
<i>Self esteem</i>	104	26	65	39	101	61	79,8	8,0

Keterangan Rumus Skor Hipotetik:

1. Skor minimal (Xmin) adalah hasil perkalian jumlah butir skala dengan nilaiterendah dari pembobotan pilihan jawaban.
2. Skor maksimal (Xmaks) adalah hasil perkalian jumlah butir skala dengan nilai tertinggi dari pembobotan pilihan jawaban.
3. Mean (M) dengan rumus $\mu = (\text{skor maks} + \text{skor min})/2$
4. Standar deviasi (SD) dengan rumus $s = (\text{skor maks} - \text{skor min})/6$

Berdasarkan hasil statistik data penelitian pada tabel 4.2, analisis deskriptif secara hipotetik menunjukkan bahwa jawaban minimal adalah 26, maksimal 104, nilai mean 65 dan standar deviasi 39. Sementara data empirik menunjukkan jawaban minimal adalah 61, maksimal 101, nilai mean 79,8 dan standar deviasi 8,0. Deskripsi data hasil penelitian tersebut dapat dijadikan batasan dalam pengkategorian sampel penelitian yang terdiri dari tiga kategori, yaitu rendah, sedang, dan tinggi dengan metode kategorisasi jenjang (ordinal).

Berikut rumus pengkategorian pada skala *self esteem*.

Rendah	$=X < (\bar{x} - 1,0 \text{ SD})$
Sedang	$= (\bar{x} - 1,0 \text{ SD}) \leq X < (\bar{x} + 1,0 \text{ SD})$
Tinggi	$= (\bar{x} + 1,0 \text{ SD}) \leq X$
Keterangan:	

\bar{x}	= Mean empirik pada skala
SD	= Standar deviasi
n	= Jumlah subjek
X	= Rentang butir pernyataan

Berdasarkan rumus kategorisasi ordinal yang digunakan, maka didapat hasil kategorisasi skala *self esteem* adalah sebagaimana pada tabel berikut.

Tabel 4.3.

Kategorisasi self esteem

Kategori	Interval	Frekuensi (n)	Persentase (%)
Rendah	61-72	26	16%
Sedang	73-88	112	67%
Tinggi	89-101	28	17%
Jumlah		166	100%

Hasil kategorisasi *self esteem* pada tabel 4.3 di atas, menunjukkan bahwa mayoritas siswa SMKN 2 Takengon memiliki *self esteem* pada kategori sedang yaitu sebanyak 112 siswa (67%), sedangkan sisanya berada pada kategori tinggi yaitu sebanyak 28 siswa (17%), dan kategori rendah yaitu sebanyak 26 siswa (16%).

b. Deskripsi skala kecenderungan kompulsif *buying*

Analisis secara deskriptif dilakukan untuk melihat deskripsi data hipotetik (yang mungkin terjadi) dan empiris (berdasarkan kenyataan di lapangan) dari variabel kompulsif *buying*. Deskripsi data hasil penelitian adalah sebagai berikut.

Tabel 4.4.

Deskripsi Data Penelitian Skala kecenderungan kompulsif buying

Variabel	Data Hipotetik				Data Empirik			
	Xmaks	Xmin	Mean	SD	Xmaks	Xmin	Mean	SD
Kecenderungan kompulsif <i>buying</i>	100	25	62,5	12,5	70	46	58,38	4,64

Keterangan Rumus Skor Hipotetik:

1. Skor minimal (X_{min}) adalah hasil perkalian jumlah butir skala dengan nilai terendah dari pembobotan pilihan jawaban.
2. Skor maksimal (X_{maks}) adalah hasil perkalian jumlah butir skala dengan nilai tertinggi dari pembobotan pilihan jawaban.
3. Mean (M) dengan rumus $\mu = (\text{skor maks} + \text{skor min})/2$
4. Standar deviasi (SD) dengan rumus $s = (\text{skor maks} - \text{skor min})/6$

Berdasarkan hasil statistik data penelitian pada tabel 4.4 di atas, analisis deskriptif secara hipotetik menunjukkan bahwa jawaban minimal adalah 25, maksimal 100, nilai mean 62,5 dan standar deviasi 12,5. Berdasarkan analisis deskriptif secara empirik menunjukkan jawaban minimal adalah 46, maksimal 46, nilai rerata 58,38 dan standar deviasi 4,64.

Berdasarkan pada hasil statistik di atas, peneliti melakukan kategorisasi skor tiap-tiap responden penelitian pada penelitian. Hasil kategorisasi tersebut adalah sebagai berikut:

Rendah	$= X < (\bar{x} - 1,0 SD)$
Sedang	$= (\bar{x} - 1,0 SD) \leq X < (\bar{x} + 1,0 SD)$
Tinggi	$= (\bar{x} + 1,0 SD) \leq X$

Keterangan:

\bar{x}	= Mean empirik pada skala
SD	= Standar deviasi
n	= Jumlah subjek
X	= Rentang butir pernyataan

Berdasarkan rumus kategorisasi ordinal yang digunakan, maka didapat hasil kategorisasi skala kecenderungan kompulsif *buyingsiswa* SMKN 2 Takengon sebagaimana terdapat pada tabel 4.5 berikut.

Tabel 4.5.

Kategorisasi kecenderungan kompulsif buying

Kategori	Interval	Frekuensi (n)	Persentase (%)
Rendah	46-54	32	19%
Sedang	55-63	113	68%
Tinggi	64-70	21	13%
Jumlah		166	100%

Hasil kategorisasi kecenderungan kompulsif *buying* siswa SMKN 2 Takengon di atas menunjukkan bahwa mayoritas siswa memiliki tingkat kecenderungan kompulsif *buying* pada kategori sedang yaitu sebanyak 113 siswa (68%), sedangkan sisanya berada pada kategori tinggi 21 siswa (13%), dan kategori rendah yaitu sebanyak 32 siswa (19%).

C. Analisis data

Teknik pengolahan data adalah rangkaian kegiatan penelaahan, pengelompokkan, sistemisasi, penafsiran data, dan verifikasi data agar sebuah fenomena memiliki nilai sosial, akademis, dan ilmiah (Sangadji & Sopiah, 2010). Dalam penelitian kuantitatif, analisis data dilakukan secara kronologis setelah semua data selesai dikumpulkan dan biasanya diolah dan dianalisis secara komputerisasi berdasarkan metode analisis yang ditetapkan dalam desain penelitian. Adapun analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

1. Uji prasyarat

Langkah pertama yang harus dilakukan untuk menganalisis data penelitian yaitu dengan cara uji prasyarat (Priyatno, 2011). Uji prasyarat yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

a. Uji normalitas

Hasil uji normalitas sebaran data dari kedua variabel penelitian ini (*self esteem* dan kecenderungan kompulsif *buying*) dapat dilihat pada tabel 4.6 di bawah ini

Tabel 4.6.

Uji Normalitas Sebaran Data Penelitian

No.	Variabel Penelitian	Koefisien K-S Z	P
1.	<i>Self esteem</i>	0,058	0,070
2.	Kecenderungan kompulsif <i>buying</i>	0,061	0,069

Berdasarkan data tabel 4.6 di atas, memperlihatkan bahwa variabel *self esteem* berdistribusi normal K-S Z = 0,058 dengan $p = 0,070$ ($p > 0,05$). Sedangkan sebaran data pada variabel kompulsif *buying* diperoleh sebaran data yang juga berdistribusi normal K-S Z = 0,061 dengan $p = 0,069$ ($p > 0,05$). Karena kedua variabel berdistribusi normal, maka hasil penelitian dapat digeneralisasikan pada populasi penelitian ini.

b. Uji linearitas hubungan

Hasil uji linearitas hubungan yang dilakukan terhadap dua variabel penelitian ini diperoleh data sebagaimana yang tertera pada tabel 4.7 di bawah ini.

Tabel 4.7.

Uji Linearitas Hubungan Data Penelitian

Variabel Penelitian	<i>FDeviation fromLinearity</i>	<i>P</i>
<i>Self esteem dan kecenderungan kompulsif buying</i>	1,257	0,178

Berdasarkan tabel 4.7 di atas diperoleh *F deviation from linearity* kedua variabel di atas yaitu $F = 1,257$ dengan $p = 0.178$ ($p > 0.05$), maka dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang linier antara *self esteem* dengan kecenderungan kompulsif *buying* pada siswa SMKN 2 Takengon.

c. Uji Hipotesis

Setelah terpenuhi uji prasyarat, maka langkah selanjutnya adalah dengan melakukan uji hipotesis menggunakan analisis korelasi Pearson karena kedua variabel penelitian ini berdistribusi normal dan linier. Metode ini digunakan untuk menganalisis hubungan *self esteem* dengan kecenderungan kompulsif *buying* pada siswa SMKN 2 Takengon. Hasil analisis hipotesis dapat dilihat pada tabel 4.8 di bawah ini.

Tabel 4.8.

Uji Hipotesis Data Penelitian

Variabel Penelitian	<i>Pearson Correlation</i>	<i>P</i>
<i>Self esteem dan kecenderungan kompulsif buying</i>	-0,254	0,001

Tabel 4.8 di atas menunjukkan koefisien korelasi sebesar $r_{xy} = -0,254$ yang merupakan korelasi negatif, yaitu terdapat hubungan negatif antara *self esteem* dengan kecenderungan kompulsif *buying*. Hubungan tersebut mengartikan

bahwa jika semakin tinggi tingkat *self esteem* yang dimiliki oleh siswa maka semakin rendah kecenderungan kompulsif *buying*nya. Begitu juga sebaliknya semakin tinggi tingkat kecenderungan kompulsif *buying* maka akan semakin rendah *self esteem*nya.

Hasil analisis penelitian ini juga menunjukkan nilai signifikansi $p=0,001$ ($p<0,05$). Hal tersebut menunjukkan bahwa hipotesis penelitian diterima yaitu ada hubungan negatif yang signifikan antara *self esteem* dengan kecenderungan kompulsif *buying* pada siswa SMKN 2 Takengon.

d. Sumbangan efektif kedua variabel

Sumbangan efektif kedua variabel dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.9

Sumbangan efektif variabel self esteem dan variabel kompulsif buying

Variabel Penelitian	R	R Squared
<i>Self esteem dan kecenderungan kompulsif buying</i>	-0,254	0,064

Hasil analisis pada penelitian ini juga menunjukkan sumbangan efektif dari kedua variabel yang dapat dilihat dari analisis *Measures of Association*. Hasil analisis tersebut menunjukkan nilai *RSquare* (R^2) = 0,064 yang artinya terdapat 6,4 % pengaruh *self esteem* dengan kecenderungan kompulsif *buying*, sementara 93.6 % dipengaruhi oleh faktor-faktor lain.

D. Pembahasan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan antara *self esteem* dengan kecenderungan kompulsif *buying* pada siswa SMKN 2 Takengon. Analisis korelasi menunjukkan bahwa terdapat hubungan negatif yang signifikan antara *self esteem* dengan kecenderungan kompulsif *buying* (hipotesis diterima). Hubungan negatif dan signifikan ini menunjukkan bahwa semakin tinggi *self esteem* maka tingkat kecenderungan kompulsif *buying* akan semakin rendah. Begitu juga sebaliknya semakin rendah *self esteem* maka tingkat kecenderungan kompulsif *buying* akan semakin tinggi. Hal ini sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh (Edwards, 1993) bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi kompulsif *buying* adalah *self esteem*, evaluasi diri individu (persetujuan atau ketidaksetujuan) dan sejauh mana orang itu percaya dirinya berharga. Individu yang memiliki *self esteem* yang rendah akan memiliki kecenderungan untuk melakukan pembelian kompulsif.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa mayoritas siswa SMKN 2 Takengon memiliki tingkat *self esteem* pada kategori sedang yaitu sebanyak 112 (67%), sedangkan sisanya berada pada kategori tinggi yaitu sebanyak 26 (16%), kategori rendah yaitu sebanyak 28 (17%). dan hasil kategorisasi kecenderungan kompulsif *buying* pada siswa SMKN 2 Takengon menunjukkan bahwa mayoritas memiliki tingkat sedang yaitu sebanyak 113 (68%), sedangkan sisanya berada pada kategori tinggi 21 (13%), kategori rendah yaitu sebanyak 32 (19%).

Hasil kategorisasi *self esteem* tinggi berjumlah 26 orang yaitu 16 orang siswa berjenis kelamin laki-laki dan 10 orang siswa berjenis kelamin perempuan, menunjukkan bahwa *self esteem* laki-laki lebih tinggi daripada *self esteem* perempuan yaitu, 16 orang siswa laki-laki dengan kategori *self esteem* yang tinggi yaitu sebesar 9,6 %. *Self esteem* siswa perempuan dengan kategori *self esteem* tinggi sejumlah 12 orang yaitu sebesar 7,2 %. Selain itu kategorisasi kecenderungan kompulsif *buying* yang tinggi berjumlah 21 orang, yaitu 8 orang siswa berjenis kelamin laki-laki dan 13 orang siswa berjenis kelamin perempuan, menunjukkan bahwa kecenderungan kompulsif *buying* perempuan lebih tinggi daripada kompulsif *buying* laki-laki. Kecenderungan kompulsif *buying* perempuan sebanyak 13 orang dengan jumlah 7,8% dan kecenderungan kompulsif *buying* laki-laki sebanyak 8 orang dengan jumlah 4,8%.

Hasil kategorisasi *self esteem* tinggi ditinjau dari tingkat kelas yaitu, kelas X berjumlah 10 orang siswa dengan jumlah 6%, kelas XI berjumlah 11 orang dengan jumlah 6,6% sedangkan XII berjumlah 7 orang siswa dengan jumlah 4,2%, dalam hal ini dapat dilihat bahwa *self esteem* siswa kelas XI lebih tinggi dari pada siswa kelas X dan XII. Sedangkan hasil kategorisasi kompulsif *buying* tinggi ditinjau dari kelas yaitu, kelas X berjumlah 7 orang siswa dengan jumlah 4,2%, kelas XI berjumlah 6 orang dengan jumlah 3,6% sedangkan kelas XII berjumlah 8 orang dengan jumlah 4,8%. Dari sini dapat dilihat bahwa kompulsif *buying* kelas XII lebih tinggi dibandingkan kelas X dan kelas XI.

Hasil analisis pada penelitian ini juga menunjukkan sumbangan efektif dari kedua variabel yang dapat dilihat dari analisis *Measures of Association*. Hasil

analisis tersebut menunjukkan nilai *RSquare* (R^2)=0,064 yang artinya terdapat 6.4 % pengaruh *self esteem* dengan kompulsif *buying*, sementara 93.6 % dipengaruhi oleh faktor-faktor lain.

Hasil dari penelitian ini didukung juga oleh penelitian sebelumnya yang berjudul “hubungan *self esteem* dengan *compulsive buying* pada komunitas hallyu hansamo yang dilakukan (Rangkuti, 2016) berdasarkan hitungan statistik diperoleh $r_s -0,417$ hal ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan negatif antara *self esteem* dengan *compulsive buying* hallyu hansamo artinya semakin tinggi *self esteem* maka *compulsive buying* akan semakin rendah, begitu juga sebaliknya semakin rendah *self esteem* maka *compulsive buying*nya akan semakin tinggi.

Penelitian ini juga memiliki beberapa keterbatasan, yaitu pendekatan penelitian secara kuantitatif yang digunakan hanya diinterpretasikan dalam angka dan persentase yang kemudian dideskripsikan berdasarkan hasil yang diperoleh, sehingga tidak mampu melihat dinamika psikologis secara lebih kompleks yang terjadi di dalam prosesnya. Selain itu penelitian ini juga masih dilakukan saat pandemi covid-19 berlangsung sehingga peneliti tidak mudah untuk berinteraksi langsung dengan subjek penelitian untuk membagikan skala

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa ada hubungan negatif yang signifikan antara *self esteem* dengan kecenderungan kompulsif *buying* pada siswa SMKN 2 Takengon (hipotesis diterima), dengan nilai koefisien korelasi sebesar $r = -0,254$ dan $\rho = 0,001$. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi *self esteem* maka akan semakin rendah kompulsif *buying*nya, sebaliknya semakin rendah *self esteem* maka akan semakin tinggi kompulsif *buying* pada siswa SMKN 2 Takengon.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian ini, maka peneliti dapat menyarankan beberapa hal sebagai berikut:

1. Bagi SMKN 2 Takengon

Pihak sekolah diharapkan dapat meningkatkan kepedulian terhadap siswa-siswi, karena sekolah merupakan sarana penting bagi siswa untuk belajar menghadapi masalah pada remaja serta belajar untuk menumbuhkan *self esteem* yang baik.

2. Bagi siswa SMKN 2 Takengon

Siswa-siswi diharapkan untuk mempelajari dan mengetahui bahwa kompulsif *buying* merupakan suatu perilaku yang akan merugikan diri sendiri, baik itu dimasa sekarang ataupun masa yang akan datang.

3. Bagi peneliti selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya disarankan untuk mengkombinasikan kedua metode penelitian yaitu metode kuantitatif dan kualitatif, agar hasil yang disajikan lebih kompleks tidak berupa angka saja. Selain itu peneliti selanjutnya disarankan untuk lebih menggali aspek-aspek psikologis terkait variabel kompulsif *buying* secara lebih mendalam agar dinamika psikologis dapat dilihat lebih luas.



DAFTAR PUSTAKA

- Abdillah, a. (2017). Pengaruh sifat konsumen terhadap pembelian kompulsif . *Jurnal ilmiah agribisnis dan ekonomi sosial* , 32-43.
- Anastasia, R. A., & Renananita, T. (2018). Nilai Materialistik dan Nilai Hedonistik Pembentuk Kecenderungan Pembelian Kompulsif Online . *Psychopreneur Journal* , 61-70.
- Azwar, S. (2016). *Penyusunan skala psikologi*. Yogyakarta: Pustaka pelajar.
- Azwar, S. (2016). *Reliabilitas dan Validitas* . Yogyakarta : Pustaka pelajar .
- Branden, J. (1981). *The psychology of self esteem* . New york : Bantam books .
- Byrne, D., & Baron, R. A. (2003). *Psikologi Sosial edisi kesepuluh*. Jakarta: Erlangga.
- Dittmar, H. (2005). Compulsive buying – a growing concern? An examination of gender, age, and endorsement of materialistic values as predictors. *British Journal of psychology* , 467-491.
- Edwards, E. A. (1993). Development of a New Scale for Measuring Compulsive Buying . *Financial Counseling and Planning* , 67-83.
- Faber, R. D., & O'Guinn, T. C. (1992). A clinical screener for compulsive buying . *Journal of consumer research* , 459-468.
- Fardhani, & Izzati. (2013). Hubungan antara konformitas dan perilaku konsumtif pada remaja . *journal unesa* , 1-7.
- Hidayat, K., & Bashori, K. (2016). *Psikologi Sosial (aku, kami, dan kita)*. Jakarta : Erlangga .
- Hikmah, M., Worokinasih, S., & Damayanti, C. R. (2020). Financial management: hubungan antara self-efficacy, self control, dan compulsive buying. *Jurnal administrasi bisnis* , 151-163.
- Jess, F., & Gregory, F. (2014). *Teori Kepribadian*. Jakarta : Salemba Humanika .
- King, L. A. (2014). *Psikologi umum (Sebuah pandangan apresiatif)* . Jakarta : Salemba Humanika .
- Lesmana, T., & Santoso, R. (2019). Karakteristik Kepribadian, Harga Diri dan Gaya Hidup Hedonisme Pada Mahasiswa Konsumen Starbucks. *Jurnal Ilmu Perilaku* , 59-71.

- Maisaroh. (2013). *Hubungan Self Esteem Dengan Perilaku Asertif Siswa MTs-SA Roudlotul Karomah Sukorame Pasuruan*. Malang: UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.
- Maisyaroh, S. (2016). *Hubungan Harga Diri Dan Gaya Hidup Hedonis Terhadap Kecenderungan Pembelian Kompulsif Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi UIN Maliki Malang*. Malang : UIN Maulana Malik Ibrahim.
- Mangestuti, R. (2014). Model pembelian kompulsif pada remaja. *jurnal universitas gajah mada* , 50-62.
- Meinarno, E. A., & Sarwono, S. W. (2018). *Psikologi Sosial edisi 2*. Jakarta: Salemba Humanika.
- Mirels, H. L., & Mcpeek, R. W. (1980). self advocacy and self esteem . *journal of consulting and clinical psychology* , 1132-1138.
- Monks, F. J., Knoers, A. M., & Haditono, S. R. (2003). *Psikologi perkembangan: pengantar dalam berbagai bagiannya* . Yogyakarta : Gajah mada university press.
- Papalia, D. E., & Feldman, R. D. (2015). *Menyelami Perkembangan Manusia (Experience Human Development)*. Jakarta: Salemba Humanika .
- Periantalo, J. (2016). *penelitian kuantitatif untuk psikologi* . Yogyakarta : Pustaka belajar .
- Periantalo, J. (2015). *penyusunan skala psikologi: asyik, mudah, dan bermanfaat* . Yogyakarta: Pustaka belajar .
- Pontiana, A. R. (2016). *Hubungan Antara Konsep Diri dan Gaya Hidup Hedonis Pada Siswa SMA Negeri 4 Surakarta*. Surakarta: Universitas Negeri Surakarta.
- Rachma, D. A. (2017). *Hubungan Gaya Hidup Hedonis Dengan Perilaku Konsumtif Fashion Pakaian Pada Mahasiswa Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Uin Maliki Malang Angkatan 2015*. Malang: Universitas Maulana Malik Ibrahim Malang .
- Sangadji, M. E., & Sopiah. (2010). *metodologi penelitian pendekatan praktis dalam penelitian*. Yogyakarta: C.V ANDI OFFFSET .
- Santrock, J. W. (2007). *Adolescence, Eleventh edition*. Jakarta: Erlangga.
- Santrock, S. W. (2015). *Life-span development* . Newyork : McGraw-Hill.

Sarwono, S. W. (2018). *Psikologi Remaja*. Depok: Raja Grafindo Persada.

Severe, S. (2002). *Bagaimana bersikap kepada anak agar bersikap baik*. Jakarta: PT gramedia pustaka utama.

Sugiyono. (2017). *metode penelitian kuantitaif, kualitatif, R dan D* . Bandung : Alfabeta .



DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENELITI

IDENTITAS PRIBADI

Nama : Ike Gustia Ariska
NIM : 160901083
Tempat Tanggal Lahir : Takengon, 15 Oktober 1998
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat : Bakoy, Aceh Besar
Nomor HP : 0822 1437 8020
Email : ariskaikegustia@gmail.com

RIWAYAT PENDIDIKAN

SD : SDN 9 Pegasing Tahun Lulus 2010
SMP : SMPN 1 Takengon Tahun Lulus 2013
SMA : SMAN 15 Takengon Tahun Lulus 2016

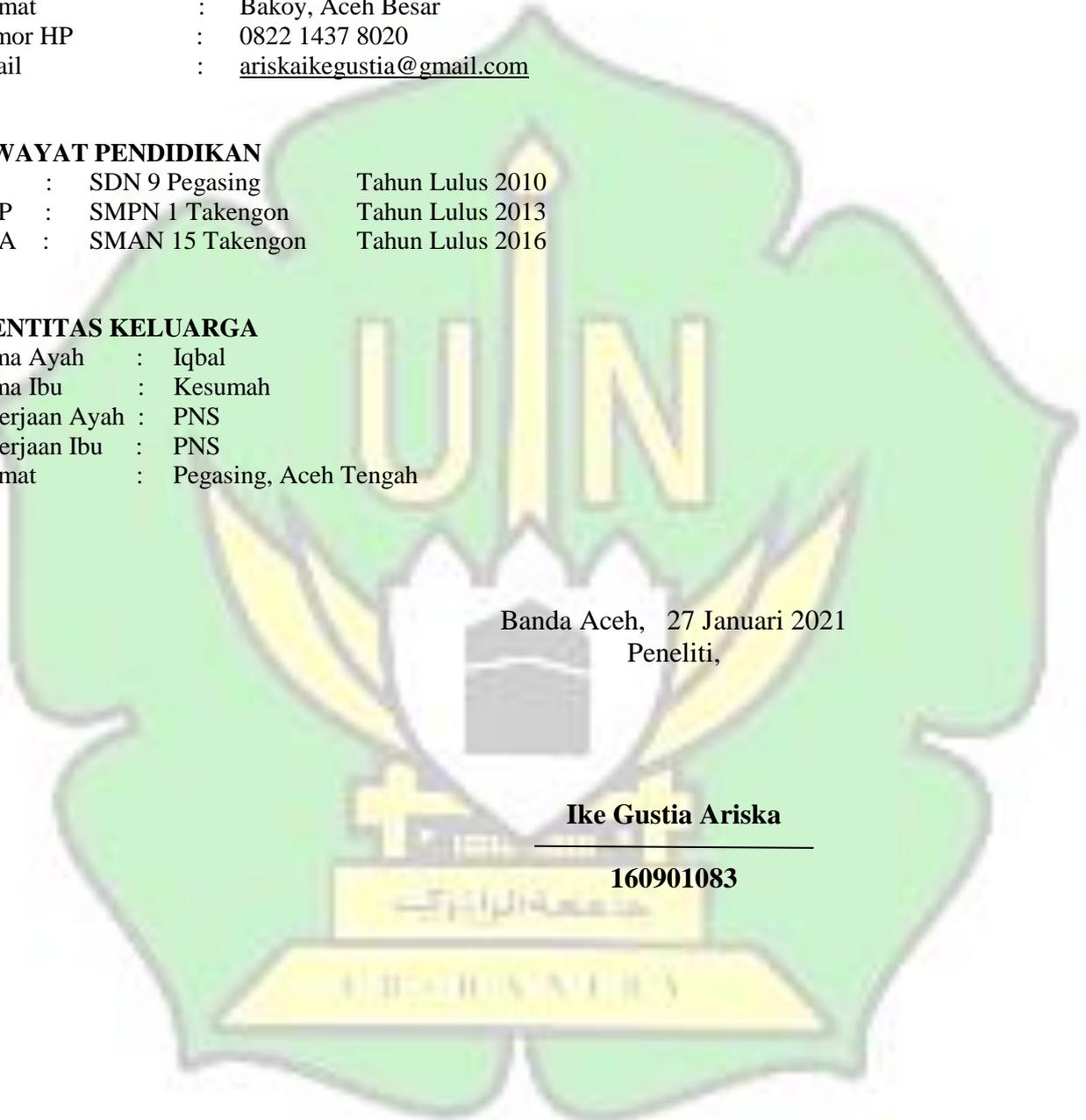
IDENTITAS KELUARGA

Nama Ayah : Iqbal
Nama Ibu : Kesumah
Pekerjaan Ayah : PNS
Pekerjaan Ibu : PNS
Alamat : Pegasing, Aceh Tengah

Banda Aceh, 27 Januari 2021
Peneliti,

Ike Gustia Ariska

160901083





**KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
FAKULTAS PSIKOLOGI**

Jl. Syekh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
Telepon : 0651- 7557321, Email : uin@ar-raniry.ac.id

Nomor : 939/Un.08/FPsi.I/PP.00.9/12/2020
Lamp : -
Hal : **Penelitian Ilmiah Mahasiswa**

Kepada Yth,

1. Kepada kepala cabang dinas pendidikan wilayah kab Aceh tengah
2. kepada kepala sekolah SMKN 2 Takengon

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Pimpinan Fakultas Psikologi UIN Ar-Raniry dengan ini menerangkan bahwa:

Nama/NIM : **IKE GUSTIA ARISKA / 160901083**
Semester/Jurusan : IX / Psikologi
Alamat sekarang : Bakoy, kecamatan Ingin Jaya kabupaten Aceh Besar

Saudara yang tersebut namanya diatas benar mahasiswa Fakultas Psikologi bermaksud melakukan penelitian ilmiah di lembaga yang Bapak pimpin dalam rangka penulisan Skripsi dengan judul **Hubungan antara self esteem dengan kecendrungan kompulsif buying pada siswa SMKN 2 Takengon**

Demikian surat ini kami sampaikan atas perhatian dan kerjasama yang baik, kami mengucapkan terimakasih.

Banda Aceh, 18 Desember 2020
an. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik dan Kelembagaan,



*Berlaku sampai : 25 Desember
2020*

Jasmadi, S.Psi., M.A., Psikolog.



PEMERINTAH ACEH
DINAS PENDIDIKAN
CABANG DINAS PENDIDIKAN WILAYAH KAB. ACEH TENGAH

Jalan Lukup Badak Blasng Bebangka, Telp. . Fax. Takengon - 24561
Email : cabdinwilkab.ateengah@gmail.com

REKOMENDASI IZIN PENELITIAN ILMIAH MAHASISWA
NOMOR : 423.4/P.1/578/2020

1. Sehubungan dengan Surat Wakil Dekan Bidang Akademik dan Kelembagaan Fakultas Psikologi Universitas Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, Nomor : 939/Un.08/FPsi.I/PP.00.9/12/2020 tanggal 18 Desember 2020, perihal Penelitian Mahasiswa dalam rangka penulisan Skripsi dengan judul *Hubungan Antara Self esteem dengan kecenderungan kompulsif buying pada siswa SMKN 2 Takengon.*
2. Berknaan hal tersebut diatas, bahwasanya kami tidak keberatan untuk memberikan Rekomendasi Izin Penelitian tersebut di SMK Negeri 2 Takengon.
3. Demikian Surat Rekomendasi ini kami keluarkan agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Takengon, 30 Desember 2020
Kepala Cabang Dinas Pendidikan
Wilayah Kabupaten Aceh Tengah



Skala Try Out Self Esteem

NO	PERNYATAAN	SS	S	TS	STS
1	Saya harus belajar dengan giat agar mendapatkan nilai yang terbaik.				
2	Saya tidak mau mengikuti ajakan teman yang ingin bolos.				
3	Saya selalu dijenguk oleh teman-teman ketika sakit.				
4	Keluarga selalu memperhatikan kesehatan saya.				
5	Teman-teman selalu mendukung cita-cita saya.				
6	Teman-teman selalu berperilaku baik kepada saya.				
7	Saya selalu memakai atribut yang lengkap disekolah.				
8	Saya harus menghormati orang yang lebih tua dari saya.				
9	Saya tidak boleh meninggalkan sholat lima waktu.				
10	Walaupun saya gagal dalam mencapai tujuan masa depan, saya harus tetap bersemangat.				
11	Saya mampu mengerjakan tugas sekolah yang diberikan oleh guru.				
12	Saya yakin dengan kemampuan saya sendiri meskipun banyak orang yang meremehkannya.				
13	Saya tidak bisa menolak ajakan teman yang ingin bermain, meskipun sedang mempersiapkan ujian.				
14	Bila ada teman yang melanggar aturan sekolah, saya tidak akan menegurnya karena takut mereka akan tersinggung.				
15	Pendapat saya jarang didengarkan karena saya buka juara kelas.				
16	Sulit bagi orang tua saya untuk meluangkan waktu bersama.				
17	Saya tidak mau mengikuti lomba karena tidak ada dukungan dari orang tua.				
18	Teman-teman tidak mau berteman dengan saya karena saya tidak mengikuti trend.				
19	Seringkali saya terlambat masuk sekolah karena terlambat bangun pagi.				
20	Saya mengajak teman-teman bolos sekolah saat saya malas belajar.				
21	Saya akan melawan saat ada guru yang menegur saya.				
22	Saya tidak perlu berusaha keras belajar karena masih tingkat SMK/SMA.				
23	Saya memilih menonton tv daripada mengerjakan tugas yang haru segera dikumpulkan.				
24	Rencana masa depan yang sudah saya rencanakan, tidak saya lakukan karena terlalu sulit.				
25	Saya tidak mau terlibat dalam tawuran disekolah.				
26	Saya tidak tertarik dengan ajakan teman yang ikut tawuran.				
27	Saya akan bolos pada jam pelajaran yang tidak saya sukai.				
28	Saya setuju mengikuti teman-teman yang akan membolos sekolah.				

(Setelah item gugur)

NO	PERNYATAAN	SS	S	TS	STS
1	Saya harus belajar dengan giat agar mendapatkan nilai yang terbaik.				
2	Saya selalu dijenguk oleh teman-teman ketika sakit.				
3	Keluarga selalu memperhatikan kesehatan saya.				
4	Teman-teman selalu mendukung cita-cita saya.				
5	Teman-teman selalu berperilaku baik kepada saya.				
6	Saya selalu memakai atribut yang lengkap disekolah.				
7	Saya harus menghormati orang yang lebih tua dari saya.				
8	Saya tidak boleh meninggalkan sholat lima waktu.				
9	Walaupun saya gagal dalam mencapai tujuan masa depan, saya harus tetap bersemangat.				
10	Saya yakin dengan kemampuan saya sendiri meskipun banyak orang yang meremehkannya.				
11	Saya tidak bisa menolak ajakan teman yang ingin bermain, meskipun sedang mempersiapkan ujian.				
12	Bila ada teman yang melanggar aturan sekolah, saya tidak akan menegurnya karena takut mereka akan tersinggung.				
13	Pendapat saya jarang didengarkan karena saya buka juara kelas.				
14	Sulit bagi orang tua saya untuk meluangkan waktu bersama.				
15	Saya tidak mau mengikuti lomba karena tidak ada dukungan dari orang tua.				
16	Teman-teman tidak mau berteman dengan saya karena saya tidak mengikuti <i>trend</i> .				
17	Seringkali saya terlambat masuk sekolah karena terlambat bangun pagi.				
18	Saya mengajak teman-teman bolos sekolah saat saya malas belajar.				
19	Saya akan melawan saat ada guru yang menegur saya.				
20	Saya tidak perlu berusaha keras belajar karena masih tingkat SMK/SMA.				
21	Saya memilih menonton tv daripada mengerjakan tugas yang harus segera dikumpulkan.				
22	Rencana masa depan yang sudah saya rencanakan, tidak saya lakukan karena terlalu sulit.				
23	Saya tidak mau terlibat dalam tawuran disekolah.				
24	Saya tidak tertarik dengan ajakan teman yang ikut tawuran.				
25	Saya akan bolos pada jam pelajaran yang tidak saya sukai.				
26	Saya mau mengikuti teman-teman yang akan membolos.				

Skala *try out* kompulsif *buying*

NO	PERNYATAAN	SS	S	TS	STS
1	Saya sering membeli barang yang tidak saya butuhkan.				
2	Saya sangat bersemangat ketika berbelanja.				
3	Saya sering mengoleksi semua warna baju yang saya sukai.				
4	Saya sering memiliki keinginan belanja cara tiba-tiba.				
5	Saya merasakan kepuasan setelah berbelanja.				
6	Saya sangat menikmati proses belanja yang membuat saya senang.				
7	Saya rela uang saya habis demi mendapatkan apa saya inginkan.				
8	Saya rela menggunakan uang yang diberi untuk membeli buku pelajaran dipakai untuk nongkrong bersama teman-teman.				
9	Saya merasa menyesal setelah membeli sesuatu yang berlebihan.				
10	Saya merasa malu karena dianggap sangat boros ketika belanja.				
11	Saya tidak membeli barang yang sudah saya punya.				
12	Saya terbiasa membeli barang sesuai dengan kebutuhan.				
13	Lebih baik saya menabung daripada membeli sesuatu yang berlebihan.				
14	Saya bisa mengontrol diri saat ingin membeli sesuatu.				
15	Belanja bukanlah satu-satunya yang membuat saya bahagia.				
16	Belanja membuat saya merasa bosan.				
17	Sebelum membeli sesuatu saya harus mempertimbangkan harganya terlebih dahulu.				
18	Saya harus menabung terlebih dahulu sebelum membeli sesuatu yang saya inginkan.				
19	Saya tidak menyesali perilaku saya yang berlebihan dalam berbelanja.				
20	Saya merasa bangga karena sudah banyak membeli banyak barang-barang yang saya inginkan.				
21	Saya akan sering membeli barang yang saya sukai.				
22	Bagi saya berbelanja adalah kegiatan untuk menghilangkan stres.				
23	Saya tidak membeli barang yang sudah saya punya.				
24	Berbelanja adalah kegiatan yang melelahkan.				
25	Dalam seminggu saya bisa belanja sebanyak 4 kali.				
26	Saya sering belanja tanpa ada rencana sebelumnya.				
27	Lebih baik saya menabung daripada berbelanja yang berlebihan				
28	Sebelum membeli sesuatu saya harus memeriksa kondisi keuangan terlebih dahulu.				

Skala penelitian kompulsif *buying*

(Setelah item gugur)

NO	PERNYATAAN	SS	S	TS	STS
1	Saya sering membeli barang yang tidak saya butuhkan.				
2	Saya sangat bersemangat ketika berbelanja.				
3	Saya sering mengoleksi semua warna baju yang saya sukai.				
4	Saya sering memiliki keinginan belanja cara tiba-tiba.				
5	Saya merasakan kepuasan setelah berbelanja.				
6	Saya sangat menikmati proses belanja yang membuat saya senang.				
7	Saya rela uang saya habis demi mendapatkan apa saya inginkan.				
8	Saya merasa menyesal setelah membeli sesuatu yang berlebihan.				
9	Saya merasa malu karena dianggap sangat boros ketika belanja.				
10	Saya tidak membeli barang yang sudah saya punya.				
11	Saya terbiasa membeli barang sesuai dengan kebutuhan.				
12	Lebih baik saya menabung daripada membeli sesuatu yang berlebihan.				
13	Saya bisa mengontrol diri saat ingin membeli sesuatu.				
14	Belanja bukanlah satu-satunya yang membuat saya bahagia.				
15	Belanja membuat saya merasa bosan.				
16	Sebelum membeli sesuatu saya harus mempertimbangkan harganya terlebih dahulu.				
17	Saya harus menabung terlebih dahulu sebelum membeli sesuatu yang saya inginkan.				
18	Saya tidak menyesali perilaku saya yang berlebihan dalam berbelanja.				
19	Saya merasa bangga karena sudah banyak membeli banyak barang-barang yang saya inginkan.				
20	Saya akan sering membeli barang yang saya sukai.				
21	Bagi saya berbelanja adalah kegiatan untuk menghilangkan stres.				
22	Belanja adalah kegiatan yang melelahkan.				
23	Dalam seminggu saya bisa belanja sebanyak 4 kali.				
24	Saya sering belanja tanpa ada rencana sebelumnya.				
25	Sebelum membeli sesuatu saya harus memeriksa kondisi keuangan terlebih dahulu.				

Tabulasi Data Try Out self esteem

Nama (inisial)	x1	x2	x3	x4	x5	x6	x7	x8	x9	x10	x11	x12	x13	x14	x15	x16	x17	x18	x19	x20	x21	x22	x23	x24	x25	x26	x27	x28	Total
Pt	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	112
Rk	4	3	3	4	3	4	3	4	4	3	3	3	4	2	3	3	4	3	4	4	4	3	3	3	1	2	4	4	92
An	3	4	3	4	3	3	3	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	2	4	4	3	3	3	3	3	1	2	1	85
Rz	4	3	2	3	4	4	3	4	4	4	4	3	1	2	2	2	2	1	3	3	2	3	2	2	3	3	2	2	77
Fb	3	4	3	2	3	3	2	3	4	3	3	2	2	3	2	3	2	3	2	1	1	2	2	2	3	3	3	2	71
Wenda	3	2	3	3	3	2	3	3	2	4	3	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2	2	2	2	3	3	2	71
Hd	4	3	3	2	3	3	2	3	3	2	3	3	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	2	3	2	3	72
Adh	3	2	2	2	2	3	3	3	2	3	4	3	1	1	2	1	1	2	3	2	3	2	2	2	3	3	2	2	64
Ep	3	2	2	2	3	2	3	2	4	3	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	3	3	2	2	3	2	2	69
Ela	4	3	3	2	2	3	3	2	4	3	4	2	1	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	69
It	3	4	3	3	2	2	2	4	3	2	3	3	2	2	3	2	3	2	1	2	1	2	1	2	3	2	2	2	66
Ds	3	2	3	3	2	3	2	3	3	2	3	2	1	2	4	1	2	2	2	2	1	2	1	2	4	3	3	2	65
Wk	4	3	3	3	4	3	4	2	3	4	3	4	2	2	3	2	3	2	1	1	1	2	4	2	3	3	2	2	75
Mw	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	83
Hs	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	3	2	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	78
At	3	3	2	2	3	2	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	3	3	3	4	4	75
Mu	4	3	3	3	3	3	4	4	4	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4	3	4	3	4	3	95
Hk	3	2	2	2	2	2	2	3	3	3	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	62
Rn	4	4	3	4	3	3	3	4	4	4	2	4	4	3	3	2	3	3	4	3	4	4	4	3	4	3	4	4	96
Yp	3	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	2	2	2	74
Av	4	4	2	2	2	2	4	4	4	3	3	3	1	2	2	3	3	3	2	3	3	4	3	2	2	2	3	3	78
Pi	4	3	3	4	3	4	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	3	3	3	4	94
Ir	3	4	3	4	3	4	3	4	4	3	3	4	4	3	3	3	3	2	4	4	3	4	3	3	3	4	4	3	95
Kl	4	4	3	4	3	3	3	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	2	4	4	4	4	4	3	3	3	3	4	94
Hh	4	3	3	3	4	4	4	3	4	3	3	3	4	2	3	3	3	4	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4	96
Rt	4	1	3	3	4	3	3	4	4	4	3	3	3	3	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	3	95
Lg	4	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	4	4	4	4	3	3	4	3	3	91
Am	4	1	3	4	3	4	3	3	4	3	3	3	4	3	3	4	4	3	4	4	4	3	3	3	3	3	3	4	93
Wd	3	4	3	3	4	4	3	2	3	2	4	3	3	2	1	2	2	2	1	3	4	2	2	2	2	3	2	2	73
Zw	4	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	1	2	3	2	2	1	2	2	2	2	3	2	2	3	2	2	68

Tabulasi Data *Try Out* kompulsif *buying*

y1	y2	y3	y4	y5	y6	y7	y8	y9	y10	y11	y12	y13	y14	y15	y16	y17	y18	y19	y20	y21	y22	y23	y24	y25	y26	y27	y28	Total
1	3	3	3	2	3	2	1	3	3	1	1	1	1	2	4	2	2	3	4	2	2	2	3	3	4	1	1	63
1	3	3	3	2	2	2	1	3	3	2	1	1	1	2	3	2	2	4	4	2	2	2	2	3	4	4	4	68
4	2	2	2	3	2	3	4	1	3	3	3	1	3	3	2	4	4	1	3	2	2	2	2	2	3	4	4	74
3	2	2	3	3	3	3	2	3	4	2	3	1	2	2	2	1	2	2	2	3	3	2	3	3	2	2	3	68
3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	3	2	3	2	2	3	2	3	2	3	3	3	3	2	2	3	2	3	72
2	3	3	2	3	2	3	4	3	4	1	1	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	2	2	3	3	2	69
3	2	2	2	3	2	3	4	2	4	4	2	2	3	2	3	2	3	2	3	3	3	3	2	2	2	3	2	73
3	3	3	2	3	2	3	2	3	2	2	2	3	2	2	2	3	2	3	2	2	2	3	2	3	3	2	2	69
3	3	2	2	3	3	3	3	3	2	2	3	2	2	3	2	2	2	2	3	2	3	3	3	3	2	2	3	71
3	2	3	3	2	3	3	2	3	3	3	2	3	2	3	2	3	2	2	3	3	3	3	2	2	3	2	3	73
4	3	2	2	2	3	4	2	4	3	2	1	2	1	2	1	2	1	2	2	4	3	3	3	3	3	3	2	69
3	4	3	3	4	3	3	3	4	3	3	2	1	2	2	1	2	2	2	2	2	2	3	1	2	4	3	2	70
3	3	3	3	3	2	3	3	4	3	1	2	1	2	1	2	1	2	3	1	3	3	2	3	3	2	2	3	67
2	2	2	2	3	3	2	2	3	3	3	2	2	2	2	3	2	3	2	2	3	2	3	2	2	3	3	2	67
2	3	3	2	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	3	3	3	2	3	2	2	2	68
3	2	2	2	3	2	3	2	2	2	4	1	1	2	1	2	1	1	2	3	2	2	2	2	2	2	1	2	56
2	3	3	3	3	3	2	1	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	3	2	3	2	2	2	2	3	2	66
3	2	3	2	2	2	2	3	2	2	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	2	3	2	2	2	3	3	71
1	3	3	3	3	2	3	1	3	2	1	2	1	1	1	2	2	1	3	2	3	2	4	4	1	1	1	1	57
3	3	3	2	3	3	3	2	3	2	3	2	2	2	2	3	3	2	3	2	3	2	2	3	3	3	2	2	71
3	2	4	1	1	1	1	1	1	1	4	3	3	3	2	2	3	3	3	2	1	1	4	3	2	2	4	4	65
1	3	3	3	3	3	2	1	1	1	3	2	1	1	2	3	2	2	3	3	3	2	2	2	3	2	1	1	59
1	3	3	2	3	3	1	1	3	3	2	1	2	2	2	1	1	1	4	3	3	2	2	2	2	3	2	1	59
1	3	3	3	3	3	2	1	1	3	1	1	1	1	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	2	3	4	4	62
1	3	3	3	3	3	2	1	1	3	1	2	1	2	3	3	1	1	3	3	3	3	2	2	2	2	1	1	59
2	3	3	2	3	3	2	1	3	3	1	1	1	1	3	4	1	2	3	4	2	2	2	2	2	2	4	1	63
1	3	3	3	3	3	2	1	3	3	2	2	1	1	1	1	1	1	3	3	3	2	2	2	2	3	4	4	63
1	3	3	3	1	3	2	1	2	3	1	2	1	1	3	2	1	1	4	4	2	2	2	2	2	2	2	1	57
3	3	2	3	3	2	3	3	2	3	3	2	1	4	1	2	2	1	3	1	2	3	3	2	4	3	1	2	67
3	3	3	2	3	2	3	4	3	3	1	2	1	2	1	2	1	3	1	2	3	3	2	3	2	3	2	4	67

Tabulasi data penelitian skala *self esteem*

Nama/inisial	X 1	X 2	X 3	X 4	X 5	X 6	X 7	X 8	X 9	X1 0	X1 1	X1 2	X1 3	X1 4	X1 5	X1 6	X1 7	X1 8	X1 9	X2 0	X2 1	X2 2	X2 3	X2 4	X2 5	X2 6		
M.wendi nurrahim	4	3	3	3	3	4	4	4	4	3	3	3	4	3	3	3	4	3	4	4	4	4	4	1	3	1	1	
Ekasyah putra	4	1	3	4	3	4	4	4	4	4	2	4	4	4	3	1	1	4	3	3	4	1	4	4	4	4	3	
Yp	4	3	4	3	4	3	3	4	3	3	3	2	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	2	4	3	4	4	
Ur	4	2	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	4	2	2	2	
Ir	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	4	3	4	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	
Muger arabela	4	2	3	3	4	4	4	4	4	4	2	2	3	3	1	3	1	3	3	3	1	3	3	2	2	4	4	
Aldp	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	2	2	3	3	3	
Arioma Firnanda	3	2	2	3	2	2	3	2	3	4	3	2	2	2	2	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	
Faisal alwi	3	2	4	1	3	3	4	4	4	4	2	2	2	1	1	2	1	4	4	1	3	1	4	4	4	4	4	
Diski apriadi	4	3	4	3	4	4	4	4	4	3	3	3	4	3	4	3	4	3	3	4	4	3	1	4	3	3	3	
S	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	1	3	1	1	1	3	3	1	4	2	1	4	
A	4	2	4	2	4	4	4	4	4	4	4	1	2	1	3	3	3	3	4	4	4	4	3	4	3	4	4	
Roh rizeki	3	2	4	2	2	3	4	4	4	4	3	4	4	3	3	3	3	3	4	4	4	3	3	3	3	3	4	4
Yudi gustira	3	2	4	2	2	4	4	3	4	4	4	2	4	4	3	3	3	2	4	4	4	3	1	2	2	1	4	
Dimas	4	3	3	3	2	4	4	4	4	4	4	3	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	
Eka kurniawan	4	2	3	4	3	4	4	4	4	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
Abdul dilan	4	2	3	4	3	4	4	4	4	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
Aldo	3	2	4	3	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	1	
Rafli	3	2	2	2	2	3	3	3	3	2	4	4	1	4	4	1	4	4	1	1	1	1	1	4	4	1	1	
Riski	4	3	3	3	3	4	4	3	4	4	2	2	2	2	2	2	3	3	4	3	1	3	3	3	3	4	4	
Udin	4	4	2	3	2	4	4	4	4	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	2	3	3	2	2
Daini	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	1	4	4	
Iyan pratama	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	2	2	2	2	2	3	3	4	4	3	2	2	3	3	4	3	
Saprika abadi	4	1	4	2	3	3	4	3	3	3	3	2	4	4	3	3	2	3	3	4	2	3	2	2	3	3	3	
Gunter lowe	4	2	4	4	4	4	4	4	4	3	3	2	3	1	3	3	1	4	3	3	3	3	2	1	4	4	4	
Suryadi pratama	3	2	3	2	2	3	4	4	4	3	3	3	4	2	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	

M tagor d	3	3	3	3	3	4	3	4	4	4	1	3	3	3	3	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	
Lana	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3	2	3	2	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
Hoiril	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
Agus vira pratama	4	2	3	4	3	4	3	4	3	3	3	2	2	3	2	2	3	4	3	3	4	3	3	3	4	4	
Fahrul	4	3	4	4	4	4	4	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
Sukurdi	4	3	4	3	3	3	4	4	4	4	3	4	3	3	3	3	3	4	4	3	3	4	4	4	3	3	
Fauzan	4	3	4	3	4	3	4	4	3	3	2	2	3	2	3	3	3	4	3	3	3	3	2	2	4	4	
Ezi kun	3	2	3	1	3	2	1	4	2	2	2	1	1	1	1	2	4	4	3	2	2	4	3	3	3	3	
Adrian	4	3	3	2	3	4	4	4	3	3	2	3	3	3	3	3	4	4	3	4	3	3	3	4	4	4	
Aldi	4	3	4	4	4	4	4	3	3	3	2	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
Qardi irwansyah	4	4	4	4	3	2	4	4	3	4	3	3	1	1	1	1	1	1	2	4	4	3	2	1	4	1	
Reza alfandi	3	2	3	3	3	4	4	2	4	3	2	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	
Fauzan ariga	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	
Hardiansyah	4	3	3	3	3	3	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3
M wenda nurrahman	4	2	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	1	2	4	4	3	2	4	3	4	1	1	2	3	4	
Altanoga	3	3	2	3	3	3	3	3	4	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	
Sapriandi	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	2	3	2	3	3	2	3	3	4	2	1	3	4	4	4	4	
Minang kocak	4	2	4	3	3	2	4	4	3	3	3	3	4	3	4	3	2	2	2	4	4	4	4	4	2	4	
Aqsa wiga ilham	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	2	4	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	1	1	4	4	
Santoso	3	2	3	2	3	2	3	3	2	3	3	2	2	3	3	3	4	4	3	4	3	3	3	3	3	3	
Sopreno	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	2	2	3	3	3	2	3	
Samudra	4	3	4	4	2	4	4	3	4	2	1	2	1	3	1	3	3	3	3	1	1	1	4	4	4	4	
Dana	4	2	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3	4	4	4	4	2	3	3	2	2	4	
Wahyu	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	
Riski iwan	4	3	4	4	4	2	4	4	4	4	2	3	2	1	3	2	2	3	3	3	3	3	2	2	3	3	
Ariandi	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	
Chandra	4	3	4	3	4	3	4	4	4	3	4	3	3	3	2	3	3	4	3	4	4	4	4	4	3	3	
Yandi darmawan	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	2	2	3	3	4	4	4	3	3	3	4	3	3	4	

Mudin	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	
Padli	3	3	4	4	4	4	3	4	4	3	3	4	3	2	3	2	2	2	3	2	3	3	3	3	1	2	3
Heri ramadhan	4	3	3	3	4	3	4	3	4	4	2	3	3	2	3	3	4	4	4	4	4	2	3	3	2	4	
Hajattina	4	3	4	3	2	3	4	4	3	3	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	3	3	4	4	
Halimatusa'diah	3	3	4	4	3	3	4	4	3	3	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	3	4	
Sh	4	1	3	2	3	3	3	3	4	3	3	2	4	3	4	4	4	4	4	3	4	2	4	4	4	4	
Am	4	1	3	2	3	3	3	3	3	4	3	3	3	2	3	3	3	4	4	4	4	3	3	3	4	4	
Leni marlina	4	1	2	2	3	3	4	3	4	4	2	3	1	2	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	3	3	
Ar	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	1	2	1	1	2	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
Rafli alamsyah	3	2	3	2	3	3	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	3	4	4	3	4	3	4	4	
Azizi nasrofa	4	2	4	4	4	3	4	4	4	4	2	1	1	1	4	4	2	4	4	4	3	4	4	3	4	4	
M	4	3	4	3	3	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	1	4	4	
Helsinki	3	3	4	3	4	4	4	4	3	3	2	3	3	2	3	3	4	4	4	4	4	3	4	2	3	4	
Rian utami	4	3	3	4	4	4	4	4	3	2	3	4	3	3	3	3	4	4	4	3	3	3	4	3	4	4	
Fi	3	2	3	1	2	2	4	4	4	4	3	4	1	3	2	3	3	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4
Bayhaki	3	2	3	2	2	3	3	3	3	3	3	1	4	3	2	3	1	3	4	4	3	4	4	4	4	3	
Noval bimo prayoga	4	1	3	3	3	3	3	3	4	4	4	2	4	3	3	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	
Diara putra	4	3	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	3	3	3	3	4	4	4	4	3	3	4	3	4	4	
Muninget jasadi	4	3	4	4	3	4	4	4	3	3	2	4	2	2	2	2	1	4	4	4	2	2	3	3	2	2	
Irhas	3	2	2	2	3	3	4	4	4	4	3	3	2	3	2	2	2	4	4	3	3	3	3	4	3	4	
Wiwin siara	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	
Ruhdi	4	1	3	4	3	4	4	4	4	3	3	4	3	3	3	4	3	4	3	4	4	4	2	2	4	4	
Dimas farakan	4	2	4	3	3	4	4	4	4	4	3	3	3	4	3	4	3	3	4	4	3	3	3	3	4	4	
Lg	3	3	4	3	4	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	1	1	4	4	
Rn	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	
Mt	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
Ra	3	3	4	4	4	3	4	4	4	3	3	2	4	3	2	4	2	4	4	4	3	3	4	4	3	3	
Am	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	2	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
Zk	3	2	3	2	3	3	3	4	4	4	1	1	1	3	3	2	3	3	3	3	3	2	4	4	1	1	

Dani	3	1	3	2	3	2	3	2	3	3	2	3	3	3	3	2	3	4	3	3	2	3	3	3	4	4	
Ridho pradana	3	2	3	1	3	3	3	3	3	4	2	4	3	3	3	2	3	4	3	3	3	3	4	4	4	4	
Dr	4	3	4	3	2	2	4	4	4	4	3	4	2	3	3	3	2	4	4	3	3	3	4	3	3	3	
Faisal lot	3	2	4	2	3	2	4	3	4	4	3	1	2	2	3	3	2	4	4	4	3	3	4	4	4	4	
Albar	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
St	4	1	3	2	2	2	4	3	4	4	3	2	1	2	1	4	1	4	4	4	4	3	4	4	4	4	
W	4	1	4	2	2	4	4	3	4	3	2	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	1	4	2	4	4	
Abdi panmi	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
Arjuna	4	3	3	4	4	4	4	4	4	2	3	3	3	3	2	3	1	3	2	2	3	2	2	4	2	3	
Puat kega	4	3	3	3	3	4	3	3	4	3	1	1	2	1	2	1	2	1	2	2	2	1	4	3	1	2	
Faisal bahri	4	2	3	4	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	1	3	3	3	3	3	2	2	3	3	
Diimas	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
Rahmi yani	4	3	4	3	3	3	4	4	4	4	2	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	2	2	3	4	
Asma yuli	4	3	2	4	3	2	4	4	4	3	2	2	3	3	1	3	2	3	4	4	4	4	3	2	4	4	
Mutiara chania putri	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	
Fara naswa	4	3	4	3	4	4	4	4	3	4	2	2	2	3	2	3	3	4	4	4	4	4	1	3	4	4	
Cindy jandria sari	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3	
Halimatussa'diah	4	3	3	3	3	3	3	4	4	3	2	3	3	3	3	3	2	4	3	4	3	3	4	4	3	3	
Nitasya fira maulana	4	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
Ridho pratama	4	3	4	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
Taufiq ilmi	4	3	4	4	4	3	4	4	3	4	2	3	1	1	1	3	2	3	3	4	4	4	3	3	3	3	
Ucok	4	1	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2
Oden	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2
T.mansur	4	3	4	3	4	3	3	4	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	4	3	3	2	1	3	3	2	
Chipenk	4	3	4	4	4	3	4	4	3	3	3	3	3	2	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	
Hafis	3	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	3	4	4	3	3	3	3	2	4	3	2	4	4	1	4	
Arwin syahputra	3	2	4	2	2	2	4	4	3	4	2	3	2	3	3	3	2	3	4	3	2	3	2	2	3	3	
Ari	3	2	2	2	2	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	4	3	3	2	3	4	3	3	4	

Sastra gunawan	3	3	2	2	3	3	4	3	3	4	3	2	3	3	2	3	4	3	2	3	4	3	1	2	4	4	
Rozi arfah	3	2	3	3	3	3	3	4	4	4	2	2	1	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	
Buge fitrah	4	3	4	3	3	4	4	4	3	4	3	3	3	2	2	3	2	3	4	4	4	4	3	3	4	4	
Sapda	3	3	4	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
Sahdi wansah	4	3	4	3	4	4	4	4	3	4	3	1	2	1	1	2	1	2	1	1	2	2	4	3	1	2	
Samul bahri	1	3	1	1	3	1	2	3	3	3	2	1	1	2	2	1	2	3	4	1	2	4	1	2	3	1	
Sahru ramadan	3	4	4	3	4	4	3	4	4	3	1	2	1	2	1	2	4	4	1	4	1	2	2	1	3	3	
Salman aripin	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	3	4	2	1	
Sayfulla	4	3	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
Iwan ramadhan	4	2	4	4	4	3	4	4	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	
Tona	4	3	3	3	3	4	4	3	4	4	2	2	2	2	2	2	3	4	3	1	3	3	3	3	4	4	
kiningkopedi	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	2	2	3	3	
Karniati wahyuni	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	4	3	4	4	3	3	4	3	2	3	3	
Rahmi rizki	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	2	3	3	3	3	4	3	4	3	4	4	4	4	3	4	
Putri maharani	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	2	3	3	2	3	3	3	2	3	2	3	2	2	2	3	3	
Mutiara nazela	4	2	3	4	4	4	4	3	3	4	3	3	1	3	3	3	3	4	3	4	4	4	4	1	1	4	4
Ahda khadafi	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	
Wira agus	4	4	3	3	1	4	3	3	3	4	2	4	2	2	2	4	1	2	2	1	2	3	3	3	1	4	
Reza	4	2	3	1	3	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4	3	4	4	3	
Indra maulana nasution	4	3	3	3	3	4	4	4	4	3	4	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4	4	4	1	4	4	
Jia huddin	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	
Rahuli	4	3	3	2	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
Adam	4	2	4	3	2	3	4	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	1	1	3	3	
Wandira	4	3	4	3	3	3	4	4	4	3	3	2	3	2	3	3	2	4	3	3	3	3	2	2	4	3	
Ndra	4	2	3	2	3	3	4	4	3	3	2	2	3	2	4	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
Juniansyah	3	2	3	3	3	3	4	3	3	3	1	2	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
Rifki	4	3	4	3	2	4	3	2	4	4	3	1	2	3	1	4	1	3	4	4	1	3	2	1	2	2	
Rizkan	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	2	1	2	1	2	2	4	4	4	4	4	4	1	1	4	4	
Suhadi munte	4	3	4	3	3	4	4	4	4	4	3	4	3	4	3	3	4	4	4	3	3	3	4	4	2	2	

Agus tiara	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	2	1	2	1	2	2	3	4	4	4	4	4	3	1	4	4	
Khaidah	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	
Ramadhan pitra	4	2	3	4	2	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	2	4	3	1	1	1	1	4	4	
Riski yunita putri	4	2	4	3	4	2	4	4	4	4	2	3	3	4	4	4	4	2	4	2	4	3	4	4	3	2	
Ah	4	1	3	1	1	4	4	4	4	4	1	1	1	4	4	4	4	4	1	1	1	1	1	4	1	1	
Putra	4	3	4	3	3	3	4	4	3	4	2	2	1	1	2	2	2	1	3	2	1	2	4	4	1	2	
Sahrial	4	3	4	4	4	4	4	3	4	3	3	3	4	3	2	1	3	4	4	4	3	3	4	4	3	3	
Rabil yasin	4	4	4	3	3	3	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
Erfiandi estia gayo	4	3	4	2	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
Dzikri iskandar	3	3	4	4	3	3	4	4	4	2	1	3	1	1	1	4	4	4	2	2	2	2	2	3	3	2	1
M aqil	4	2	4	3	2	3	4	3	3	3	3	3	4	4	4	3	4	4	3	4	3	3	4	4	4	4	
Rizkan fahmi	3	3	4	3	3	3	4	4	4	4	3	2	2	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	1	4	4	4
Win syukurdi	3	2	3	4	3	3	3	4	3	3	2	2	2	2	2	2	1	1	2	3	3	3	4	4	4	4	
Siti nabila	3	4	3	4	4	3	4	4	3	2	3	4	3	3	3	4	3	4	4	4	4	3	4	1	4	4	
Febriansyah ramadan	4	3	3	4	3	3	4	4	4	3	2	3	3	3	3	2	3	4	4	4	3	3	4	3	3	4	
Musawir	4	3	4	4	3	4	4	3	3	3	2	4	3	2	4	3	4	4	4	4	4	3	1	4	4	4	
Arsada	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	2	4	3	4	3	3	3	2	2	2	3	3	
Rasidin	4	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
Riiski	4	3	4	4	4	4	4	3	4	3	1	1	2	1	1	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	
Ahmad padhil yusra	4	2	3	2	3	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	2	2	3	3	
Sa	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	4	4	4	4	4	4	4	2	3	3	4	4	
Cocofun	3	3	3	3	3	3	3	3	2	4	3	3	3	3	3	1	3	1	2	1	2	1	2	1	1	4	
Ihwanto m	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	3	2	3	
Apri	3	2	2	2	2	3	1	3	2	3	2	4	2	4	2	2	3	1	3	2	4	1	2	2	3	4	
Rn	4	4	3	4	3	3	3	4	4	4	3	1	4	3	3	2	3	3	4	3	4	4	2	1	2	4	
Adh	3	2	2	2	2	3	3	3	2	3	3	2	4	3	3	2	3	2	4	3	2	3	2	4	3	2	

Tabulasi data penelitian skala kompulsif *buying*

Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10	Y11	Y12	Y13	Y14	Y15	Y16	Y17	Y18	Y19	Y20	Y21	Y22	Y23	Y24	Y25
2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	2	2	2	3	2	2	3	2	3	3	3	1	2	1
2	4	4	2	4	4	1	4	2	1	1	1	1	1	3	1	1	1	3	2	2	3	2	2	1
1	1	3	2	1	1	2	1	2	2	1	1	4	3	3	2	1	2	4	1	3	2	2	1	1
3	4	4	4	4	4	3	3	2	1	1	2	1	1	1	1	1	2	2	3	3	2	3	3	2
2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2	2	2	2	1	1	2	3	3	3	2	2	4	4	1
2	4	4	2	2	4	4	4	2	3	3	1	1	1	1	1	1	1	1	4	4	1	4	4	1
2	3	2	3	3	3	2	3	2	2	2	1	2	2	3	2	1	3	3	2	2	2	2	2	2
3	2	2	2	2	2	3	3	2	3	2	2	3	3	2	2	2	2	3	2	2	3	2	2	3
3	4	3	2	3	3	4	3	2	3	1	1	1	2	3	1	1	2	2	3	3	3	1	2	1
2	2	2	2	3	2	3	3	1	1	1	1	2	1	2	1	1	4	2	1	1	1	1	3	2
1	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	1	2	2	1	2
2	3	4	4	4	4	4	1	2	1	1	2	1	3	4	1	1	1	1	3	3	3	2	3	1
1	3	3	3	4	4	1	3	1	1	1	1	1	2	4	2	1	4	4	1	3	4	4	4	1
1	3	3	3	4	4	1	1	1	1	1	1	2	4	2	1	4	1	2	2	3	3	1	1	3
2	2	2	2	2	2	2	1	3	3	1	1	1	1	1	1	1	3	3	4	4	1	2	4	1
2	3	3	2	2	3	3	3	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	3
2	3	3	3	3	3	3	2	3	2	3	2	2	3	2	2	2	3	2	2	3	3	2	2	2
2	4	4	2	4	4	3	4	4	2	1	1	1	1	1	2	1	1	2	2	2	1	2	2	2
4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	1	1	4	4
2	4	3	3	3	3	2	2	4	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	3	2	3	2
1	3	1	3	3	3	4	1	2	3	3	3	1	2	2	4	2	4	2	4	4	1	2	4	1
1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	1	4	1	1	4
2	4	4	3	4	3	3	3	2	3	2	1	2	2	4	3	2	2	2	2	4	3	2	4	1
3	3	4	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	3	1	1	2	2	4	3	2	3	4	2
3	3	2	4	3	3	4	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	2	4	3	2	4	1
2	4	2	4	4	4	2	3	2	3	2	2	2	3	3	2	2	3	2	2	3	2	2	2	2

2	3	2	3	3	3	3	4	3	2	2	2	2	3	3	2	1	4	3	4	2	3	2	1	1
2	3	2	2	3	3	2	3	2	2	2	2	2	3	3	2	2	3	3	2	3	3	2	2	2
2	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2
2	3	3	3	2	4	2	3	2	2	2	1	2	2	2	2	1	3	2	2	4	2	1	2	2
2	3	3	3	3	3	2	3	3	2	2	2	1	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	3	2
2	3	2	3	3	3	3	3	3	2	2	1	1	2	3	1	1	2	2	3	3	3	2	3	1
2	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	2	2	2	2	2
3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	3	3	2
2	3	3	3	3	3	1	2	2	1	2	1	2	1	2	1	1	4	3	2	2	2	3	2	1
2	3	3	3	3	3	2	3	3	2	2	1	2	2	3	2	2	3	2	3	2	2	2	3	2
3	3	3	3	3	4	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	3	3	2
2	4	3	4	3	4	4	3	2	1	2	1	2	3	2	1	2	3	1	3	2	3	3	3	3
2	3	3	2	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2
2	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3	2	2	3	3	3	2	3	2	3	2	2	2	3	2
3	3	4	4	4	4	4	3	1	2	3	4	1	4	4	1	1	3	2	1	3	4	1	1	1
3	3	2	3	3	3	3	2	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	3	2	3	3	2	2
2	2	2	3	3	1	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	4	2	3	3	3	2	3	1
2	1	2	3	1	2	2	1	2	3	2	1	2	1	4	1	2	4	4	3	4	2	3	3	4
2	3	3	2	3	3	2	4	3	2	1	1	1	1	1	2	1	3	3	1	1	1	1	2	1
1	3	3	2	3	3	3	4	3	2	1	2	3	3	4	3	3	2	2	3	2	3	2	3	1
1	4	2	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	2	4	3	3	2	2	3
1	1	4	4	4	4	4	4	4	1	1	1	1	1	2	4	1	4	1	1	4	1	1	1	1
2	2	2	2	3	2	3	3	3	2	2	3	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2
2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	1	1	1	2	1	1	3	1	2	4	3	2	4	1
2	3	3	2	3	3	4	2	3	1	1	1	1	2	2	1	1	1	2	3	3	3	1	2	1
3	3	3	3	3	3	2	3	2	2	2	2	3	2	3	2	2	3	2	2	2	3	2	3	2
2	3	2	3	2	3	2	3	2	2	2	1	2	2	2	1	1	3	3	2	2	3	1	1	1
2	3	3	2	4	3	4	2	2	1	1	1	2	2	3	2	1	2	2	3	2	1	1	1	1
2	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	3	3	3	3	3	2
3	3	3	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2

2	3	2	3	4	4	4	3	3	2	3	1	2	2	2	1	1	2	2	4	3	3	1	1	1
1	4	4	1	1	1	1	3	3	2	2	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1
2	4	3	1	1	1	1	4	4	2	2	1	2	2	1	2	1	4	4	2	1	2	1	2	2
2	3	3	3	2	3	1	1	1	2	1	2	3	2	3	1	1	4	2	2	2	4	1	3	2
2	3	3	2	2	2	3	3	2	2	2	1	2	2	3	2	2	3	3	2	2	3	3	3	1
4	4	4	3	3	3	3	1	3	3	1	4	1	1	4	1	1	4	1	3	2	4	3	3	1
2	4	3	4	3	4	3	4	3	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	4	3	1	3	4	2
2	3	3	2	2	3	2	3	3	2	2	1	2	2	3	2	1	4	3	2	2	3	2	2	2
1	4	1	1	3	4	2	4	4	2	1	2	1	1	4	1	1	3	4	1	1	2	1	1	1
2	3	3	2	3	2	3	3	2	3	2	1	3	1	3	3	3	3	3	3	2	3	2	2	2
2	3	3	3	3	3	3	4	2	2	2	1	4	1	1	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2
3	4	3	2	3	4	3	2	2	2	1	2	2	2	3	1	1	2	3	3	1	3	1	2	1
1	2	2	2	2	2	4	3	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2
3	2	3	2	2	3	3	3	3	2	3	1	4	3	2	3	1	3	4	1	2	4	4	4	4
2	2	2	3	3	3	3	2	3	2	1	2	2	2	3	2	2	2	2	3	3	2	1	3	2
2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	3	2	1
3	4	4	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	1	2	1	2	2	2	3	3	2	3	3	1
2	3	2	3	2	3	3	4	2	2	2	2	2	1	4	2	2	3	2	3	1	3	1	3	1
2	3	3	2	3	3	2	3	3	2	2	2	2	2	3	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2
2	3	2	3	3	3	2	2	2	2	2	1	1	2	2	2	1	2	2	2	3	3	3	3	1
2	3	3	3	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	3	2	3	3	3	3	3	1
1	3	3	2	4	4	4	4	3	1	1	1	1	1	3	1	1	4	1	3	3	3	1	3	2
2	3	3	2	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	3	3	2	2	2	3	2
2	2	2	2	3	2	4	4	2	2	2	3	2	1	2	3	1	1	1	3	2	3	2	2	1
2	3	1	2	3	3	3	3	2	2	2	2	3	2	3	2	2	2	3	2	2	2	1	2	2
2	2	2	2	2	2	1	3	3	1	1	1	1	1	2	2	2	1	3	3	2	2	1	2	1
2	3	3	3	3	3	4	3	2	2	2	2	3	2	3	2	1	3	3	3	2	2	2	3	1

1	3	4	3	4	4	3	2	2	1	1	1	1	2	2	1	1	2	1	3	3	2	1	2	1	
2	2	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	3	2	2	3	3	2	2	1	2	2	2	
1	2	4	2	2	3	2	4	4	4	1	1	1	1	1	1	1	4	1	4	2	1	1	1	1	
1	2	4	2	2	3	4	4	2	1	1	1	2	2	4	1	1	1	3	3	1	1	2	4	1	
1	2	3	1	1	2	1	3	3	1	1	1	1	1	2	1	1	4	3	3	2	2	1	1	1	
2	3	4	4	4	3	4	3	3	3	1	3	2	3	4	3	3	2	2	3	4	1	4	3	3	
2	2	3	3	4	3	4	3	3	2	1	2	1	2	2	1	1	2	1	3	4	2	3	3	2	
2	2	4	4	2	2	4	2	3	1	1	1	1	1	1	1	1	3	3	4	4	3	2	4	1	
2	3	3	2	2	2	2	4	4	1	1	1	2	1	2	1	1	4	4	2	3	2	2	2	2	
2	4	4	4	4	4	4	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	3	4	3	2	3	2	
1	4	3	2	4	4	4	2	4	1	1	4	4	3	1	1	1	2	3	4	3	3	1	3	1	
2	3	4	3	3	3	2	4	4	1	1	1	2	1	3	1	1	4	2	2	3	1	1	2	1	
2	3	3	2	3	3	1	3	4	2	2	1	2	2	3	1	1	2	3	3	4	3	1	2	1	
4	4	3	2	2	2	2	4	3	1	1	1	1	2	2	1	1	3	2	3	2	2	1	3	1	
2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	1	3	2	2	4	3	3	3	2	1	2	1
3	4	2	3	4	4	1	4	3	1	1	2	4	2	4	1	1	4	1	4	4	4	2	2	1	
2	2	2	2	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	3	2	2	2	1	
3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	1	2	3	2	2	1	3	3	2	2	3	2	2	1	
2	3	3	2	3	4	4	3	1	3	1	1	1	3	1	2	3	3	1	3	2	3	1	1	2	
2	3	3	2	3	4	4	2	1	2	2	1	1	1	3	1	2	3	1	3	2	3	1	1	2	
2	3	4	3	1	4	2	3	1	1	1	3	1	4	3	3	1	2	3	3	1	1	2	1	3	
1	3	3	2	3	3	1	3	3	1	1	1	2	2	3	1	3	2	4	2	4	3	2	2	4	
1	3	2	3	3	4	4	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	2	4	4	3	1	1	1	1	
3	3	3	3	2	2	3	2	2	3	3	3	3	3	2	3	2	2	3	2	2	3	3	2	2	2
2	3	2	3	2	3	2	3	2	2	1	2	2	2	3	1	2	1	3	4	3	2	4	2	2	
2	1	1	2	3	4	2	2	1	2	2	1	2	3	2	3	2	2	4	4	4	3	2	1	2	
2	4	3	2	3	4	4	3	3	2	1	2	2	2	3	1	1	3	3	3	2	3	1	2	1	
2	3	3	3	3	3	2	2	2	3	2	2	2	3	3	2	1	3	2	3	3	3	2	2	1	
2	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	3	2	3	3	2	3	2	3	
1	3	3	4	3	3	2	3	3	2	2	1	1	2	2	1	2	3	4	4	3	4	1	2	1	

3	2	4	3	2	3	3	4	3	3	4	2	2	2	1	4	2	2	1	3	3	3	3	3	2
1	3	3	4	4	4	3	1	3	1	2	1	2	1	4	1	2	1	2	4	4	2	4	3	1
4	3	4	3	4	3	4	3	4	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	3	4	2	4	3	1
4	1	1	1	1	1	4	4	4	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	4	4	1	4	4	1
2	3	3	3	3	3	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	2	2	3	2
2	3	3	3	3	3	3	2	2	3	2	1	2	2	3	2	2	2	2	2	3	3	2	3	1
2	3	2	3	3	2	2	3	2	2	2	2	1	3	3	1	2	3	3	2	3	2	2	3	1
2	3	3	3	3	4	2	3	3	2	2	2	2	3	3	1	1	2	2	3	3	3	2	3	1
2	3	3	2	2	3	2	2	2	2	2	1	2	1	3	1	1	4	3	2	1	2	1	1	2
2	4	4	4	4	4	2	2	3	3	2	1	1	2	3	2	1	2	3	2	2	2	2	3	1
2	3	2	3	4	4	2	2	2	4	2	1	2	1	3	1	2	1	2	4	3	3	1	2	1
4	2	2	2	4	4	4	4	4	3	1	1	3	3	1	3	2	3	1	2	4	2	2	4	1
2	4	3	3	4	1	3	3	3	1	1	1	1	1	4	2	2	2	1	3	4	2	4	3	1
2	2	1	1	1	2	3	4	3	2	1	1	2	1	3	2	1	4	3	2	3	3	3	1	1
3	3	4	3	3	3	4	2	2	3	1	1	1	2	3	2	1	2	3	3	3	3	2	2	2
3	3	3	2	2	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2
2	3	3	2	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	3	2	2	3	3	2	2	3	2	2	1
2	3	2	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	3	2	2	3	3	2	2	2	2	3	2
2	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	1	3	1	2	2	3	3	2	3	1	3	1
2	2	2	3	3	3	3	3	3	2	2	1	2	2	3	1	2	3	3	3	2	3	2	3	2
2	2	3	3	3	3	3	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	3	3	2
1	1	3	3	2	2	3	4	3	1	2	1	1	2	2	1	3	1	2	4	4	2	4	3	1
2	3	3	4	4	3	3	1	1	2	2	1	1	2	4	2	2	2	4	3	3	4	2	3	1
2	3	3	2	3	3	3	3	2	1	1	1	1	2	3	2	1	2	3	3	3	3	2	3	1
1	3	2	2	4	3	2	3	1	2	2	1	2	2	3	2	1	3	2	2	2	2	2	3	1
3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	2	2	2	3	3	2	2	1	3	2
1	1	3	2	3	4	1	2	2	1	1	2	1	1	4	1	1	4	4	3	1	4	1	2	1
3	3	4	2	2	2	1	3	3	1	1	1	3	1	3	1	1	3	4	2	2	4	1	3	1
4	1	4	1	1	4	4	4	4	1	1	1	1	4	4	4	4	4	1	4	4	1	1	4	1
2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	4	4	2	3	3	2

2	3	3	3	3	3	3	2	4	1	1	1	1	1	3	1	1	1	2	3	3	3	2	1	1
2	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	3	2	1	1	1	1	4	4	1	2	4	2
2	3	2	2	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	3	2	2	2
4	4	4	3	3	4	4	3	1	1	4	1	2	3	4	3	2	1	3	1	3	3	4	2	2
2	3	3	2	3	2	1	3	3	2	1	1	1	1	3	2	2	2	4	2	2	2	1	1	2
3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	1	1	1	3	3	2	2	3	2	2	3	4	1	1	1
2	2	2	3	3	3	1	3	2	2	3	2	2	2	2	3	2	2	3	3	2	2	2	2	1
1	4	3	3	3	3	2	3	3	2	2	2	2	3	2	1	1	1	1	1	3	2	3	2	2
2	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	3	3	1	1	2	2	3	3	3	2	2	1
2	3	3	2	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	1	2	3	2	2	2	3	3	1
2	3	2	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	1	2	1	1	2	2	3	2	2	2	2	2
2	3	2	2	3	3	4	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2
2	3	3	3	3	3	3	2	2	2	3	1	2	1	2	1	2	2	2	3	3	3	3	3	2
2	2	2	3	2	2	2	3	2	3	1	1	1	1	2	1	1	2	1	4	2	3	1	1	1
1	1	1	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	4	2	4	4	2	3	3	4	3	1	2
4	2	2	1	4	3	2	1	4	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	1	4	2	2	3	2
3	3	3	3	3	3	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	3	3	2
4	2	4	2	4	2	4	2	4	2	4	4	2	3	3	2	3	2	4	4	2	2	3	2	4
4	3	3	3	3	2	3	1	3	3	1	2	1	1	1	3	2	1	3	3	3	3	1	1	4
3	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2	3	2	2	2	3	3	3	2	2	3	2	2



Reliability skala self esteem sebelum dibuang aitem yang gugur

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100,0
	Excluded ^a	0	0,0
	Total	30	100,0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,932	28

No	r_k	No	r_k
1.	0,579	15.	0,501
2.	0,729	16.	0,600
3.	0,382	17.	0,405
4.	0,325	18.	0,281
5.	0,702	19.	0,313
6.	0,296	20.	0,372
7.	0,543	21.	0,523
8.	0,236	22.	0,350
9.	0,501	23.	0,145
10.	0,518	24.	0,261
11.	0,481	25.	0,421
12.	0,536	26.	0,717
13.	0,652	27.	0,124
14.	0,361	28.	0,552

Reliability skala self esteem setelah dibuang aitem yang gugur

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100,0
	Excluded ^a	0	0,0
	Total	30	100,0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,944	26

No	r_k	No	r_k
1.	0,579	15.	0,501
2.	0,729	16.	0,600
3.	0,382	17.	0,405
4.	0,325	18.	0,281
5.	0,702	19.	0,313
6.	0,296	20.	0,372
7.	0,543	21.	0,523
8.	0,236	22.	0,350
9.	0,501	23.	0,261
10.	0,518	24.	0,421
11.	0,481	25.	0,717
12.	0,536	26.	0,552
13.	0,652		
14.	0,361		

Reliability skala kompulsif *buying* sebelum dibuang aitem yang gugur

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100,0
	Excluded ^a	0	0,0
	Total	30	100,0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,869	28

No	r_{ix}	No	r_{ix}
1.	0,579	15.	0,501
2.	0,729	16.	0,600
3.	0,382	17.	0,405
4.	0,325	18.	0,281
5.	0,702	19.	0,313
6.	0,296	20.	0,372
7.	0,543	21.	0,523
8.	0,236	22.	0,350
9.	0,501	23.	0,145
10.	0,518	24.	0,261
11.	0,481	25.	0,421
12.	0,536	26.	0,717
13.	0,652	27.	0,124
14.	0,361	28.	0,552

Reliability skala kompulsif *buying* setelah dibuang aitem yang gugur

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100,0
	Excluded ^a	0	0,0
	Total	30	100,0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,873	25

No	r_{ix}	No	r_{ix}
1.	0,579	14.	0,501
2.	0,729	15.	0,600
3.	0,382	16.	0,405
4.	0,325	17.	0,281
5.	0,702	18.	0,313
6.	0,296	19.	0,372
7.	0,543	20.	0,523
8.	0,501	21.	0,261
9.	0,518	22.	0,421
10.	0,481	23.	0,717
11.	0,536	24.	0,552
12.	0,652	25.	0,350
13.	0,361		

Hasil Uji Normalitas variabel *self esteem*

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		optimisme
N		166
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	78.89
	Std. Deviation	8.006
Most Extreme Differences	Absolute	,070
	Positive	,045
	Negative	-,070
Test Statistic		,070
Asymp. Sig. (2-tailed)		,058 ^c

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

Hasil Uji Normalitas variabel *kompulsif buying*

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Kebersyukuran
N		166
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	58,38
	Std. Deviation	4,649
Most Extreme Differences	Absolute	,069
	Positive	,054
	Negative	-,069
Test Statistic		,069
Asymp. Sig. (2-tailed)		,061 ^c

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

Hasil uji linearitas *self esteem* dan kecenderungan kompulsif *buying*

uji linearitas Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
<i>Self esteem</i> * <i>kompulsif buying</i>	Between Groups	(Combined)	1025,844	34	30,172	1,566	,040
		Linearity	219,898	1	219,898	11,411	,001
		Deviation from Linearity	805,945	33	24,423	1,257	,178
	Within Groups		2389,515	124	19,270		
	Total		3415,358	158			

Hasil uji hipotesis *self esteem* dan kecenderungan kompulsif *buying*

Correlations

		<i>Self esteem</i>	<i>Kompulsif buying</i>
<i>Self esteem</i>	Pearson Correlation	1	-,254**
	Sig. (2-tailed)		,001
	N	166	166
<i>Kompulsif buying</i>	Pearson Correlation	-,254**	1
	Sig. (2-tailed)	,001	
	N	166	166

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Hasil sumbangan relatif *self esteem* dan kecenderungan kompulsif *buying*

	R	R squared	Eta	Eta squared
Self esteem*kompulsif <i>buying</i>	-,254	,064	,548	,300

Hasil Uji Linearitas Variabel Kecerdasan Emosi dan Prokrastinasi

ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Prokrastinasi * Kecerdasan_Emosi	Between Groups	(Combined)	5474.296	29	188.769	4.962	.000
		Linearity	2741.233	1	2741.233	72.054	.000
		Deviation from Linearity	2733.063	28	97.609	2.566	.056
	Within Groups		3385.922	89	38.044		
Total			8860.218	118			

Measures of Association

	R	R Squared	Eta	Eta Squared
Prokrastinasi * Kecerdasan_Emosi	-.556	.309	.786	.618

Hasil Uji Hipotesis Variabel Kecerdasan Emosi dan Prokrastinasi

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Kecerdasan_Emosi	59.9328	8.55860	119
Prokrastinasi	46.6723	8.66525	119

Correlations

		Kecerdasan_Em osi	Prokrastinasi
Kecerdasan_Emosi	Pearson Correlation	1	-.556**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	119	119
Prokrastinasi	Pearson Correlation	-.556**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	119	119

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

