

**HUBUNGAN ANTARA SIKAP QANA'AH DAN GAYA HIDUP HEDONIS
DENGAN PERILAKU KONSUMTIF PADA MAHASISWI UIN RADEN
MAS SAID SURAKARTA**

SKRIPSI

**Diajukan kepada
Fakultas Ushuluddin dan Dakwah
Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta
Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna
Memperoleh Gelar Sarjana Agama**



Oleh :

WULAN MUAWALIYAH
NIM. 17.11.31.007

**PROGRAM STUDI TASAWUF DAN PSIKOTERAPI
FAKULTAS USHULUDDIN DAN DAKWAH
UIN RADEN MAS SAID SURAKARTA
2022**

HALAMAN PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING

**HUBUNGAN ANTARA SIKAP QANA'AH DAN GAYA HIDUP HEDONIS
DENGAN PERILAKU KONSUMTIF PADA MAHASISWI UIN RADEN
MAS SAID SURAKARTA**

SKRIPSI

Diajukan Kepada
Fakultas Ushuluddin dan Dakwah
Universitas Islam Negeri Raden mas Said Surakarta
Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna
Memperoleh Gelar Sarjana Agama
Dalam Bidang Ilmu Tasawuf dan Psikoterapi

Oleh:

WULAN MUAWALIYAH
NIM. 17.11.31.007

Surakarta, 16 Mei 2022

Disetujui dan disahkan oleh:

Dosen Pembimbing Skripsi



Ahmad Saifuddin, M.Psi., Psikolog
NIP. 19900802 201801 1 001

HALAMAN PERSETUJUAN BIRO SKRIPSI

**HUBUNGAN ANTARA SIKAP QANA'AH DAN GAYA HIDUP HEDONIS
DENGAN PERILAKU KONSUMTIF PADA MAHASISWI UIN RADEN
MAS SAID SURAKARTA**

SKRIPSI

Diajukan Kepada
Fakultas Ushuluddin dan Dakwah
Universitas Islam Negeri Raden mas Said Surakarta
Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna
Memperoleh Gelar Sarjana Agama
Dalam Bidang Ilmu Tasawuf dan Psikoterapi

Oleh:

WULAN MUAWALIYAH
NIM. 17.11.31.007

Surakarta, 16 Maret 2021

Disetujui dan disahkan oleh:
Biro Skripsi



Ahmad Saifuddin, M.Psi., Psikolog

NIP. 19900802 201801 1 001

SURAT PERNYATAAN BUKAN PLAGIASI

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Yang bertanda tangan di bawah ini:

NAMA : WULAN MUAWALIYAH
NIM : 17.11.3.1.007
JURUSAN : TASAWUF dan PSIKOTERAPI
FAKULTAS : USHULUDDIN DAN DAKWAH

Menyatakan bahwa penelitian skripsi berjudul **“HUBUNGAN ANTARA SIKAP QANA’AH DAN GAYA HIDUP HEDONIS DENGAN PERILAKU KONSUMTIF PADA MAHASISWI UIN RADEN MAS SAID SURAKARTA”**

Benar-benar bukan merupakan plagiasi dan belum pernah diteliti sebelumnya. Apabila di kemudian hari diketahui bahwa skripsi ini merupakan plagiasi, saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan yang berlaku.

Demikian surat ini dibuat dengan sesungguhnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Surakarta, 8 April 2022


Wulan Muawaliyah

Ahmad Saifuddin, M.Psi., Psikolog

Dosen Fakultas Ushuluddin dan Dakwah

Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta

NOTA DINAS

Hal : Skripsi

Sdr : Wulan Muawaliyah

Kepada Yang Terhormat

Dekan Fakultas Ushuluddin dan Dakwah

Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta

Di Surakarta

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Dengan hormat, Bersama ini kami sampaikan bahwa setelah menelaah dan mengadakan perbaikan seperlunya, kami memutuskan bahwa skripsi saudara Wulan Muawaliyah NIM: 17.11.3.1.007 yang berjudul:

**HUBUNGAN ANTARA SIKAP QANA'AH DAN GAYA HIDUP HEDONIS
DENGAN PERILAKU KONSUMTIF PADA MAHASISWI UIN RADEN
MAS SAID SURAKARTA**

Sudah dapat dimunaqasahkan sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Agama (S.Ag) dalam bidang ilmu Tasawuf dan Psikoterapi. Oleh karena itu kami mohon agar skripsi tersebut segera dimunaqasahkan dalam waktu dekat.

Demikian, atas dikabulkannya permohonan ini disampaikan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Surakarta, 8 April 2022
Dosen Pembimbing Skripsi



Ahmad Saifuddin, M.Psi., Psikolog
NIP. 19900802 201801 1 001

HALAMAN PENGESAHAN

**HUBUNGAN ANTARA SIKAP QANA'AH DAN GAYA HIDUP HEDONIS
DENGAN PERILAKU KONSUMTIF PADA MAHASISWI UIN RADEN
MAS SAID SURAKARTA**

Oleh:

WULAN MUAWALIYAH

NIM. 17.11.3.1.007

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji Munaqosah
Fakultas Ushuluddin dan Dakwah
Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta
Pada Kamis 14 April 2022
Dan dinyatakan telah memenuhi persyaratan
Guna memperoleh gelar Sarjana Agama (S.Ag.)
Dalam bidang Tasawuf dan Psikoterapi

Surakarta, 16 Mei 2022

Penguji Utama

Siti Fathonah, S.Thl., M.A.

NIP. 19830223 201701 2 164

Penguji I/Ketua Sidang

Penguji II/Sekretaris Sidang

Ahmad Saifuddin, M.Psi., Psikolog.
NIP. 19900802 201801 1 001

Yera Imanti, M.Psi., Psikolog
NIP. 19810816 201701 2 172

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ushuluddin dan Dakwah



Dr. Islah, M.Ag.

NIP. 19730522 200212 1 001

MOTTO

“It’s not always easy, but that’s life, be strong. Because there are better days ahead.”

-Mark Lee-

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini aku persembahkan untuk kedua orang hebat yang sangat berpengaruh dalam hidupku, Almarhum Bapak Koman dan Ibu Iin Sumarni. Terima kasih, karena sudah memberikan kasih sayang yang begitu besarnya. Dan untuk Ibu, terima kasih karena selalu memberikan doa, dukungan, dan menjadi teman sekaligus pendengar yang baik untuk anaknya. Aku selamanya bersyukur atas keberadaan kalian sebagai orang tuaku.

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb.

Segala puji dan syukur bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, karunia, dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Hubungan antara Sikap Qana’ah dan Gaya Hidup Hedonis dengan Perilaku Konsumtif pada Mahasiswi UIN Raden Mas Said Surakarta”**. Sholawat dan salam senantiasa tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW.

Skripsi ini disusun untuk menyelesaikan Studi Jenjang Strata 1 (S1) Program Tasawuf dan Psikoterapi, Fakultas Ushuluddin dan Dakwah Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta. Penulis menyadari sepenuhnya, telah banyak mendapatkan dukungan, bimbingan, dan dorongan dari berbagai pihak yang telah menyumbangkan pikiran, waktu, tenaga, dan sebagainya. Oleh karena itu, pada kesempatan ini dengan setulus hati penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Mudofir, S.Ag., M.Pd, selaku rektor Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta.
2. Bapak Dr. Islah, M.Ag., selaku Dewan Fakultas Ushuluddin dan Dakwah.
3. Bapak Ahmad Saifuddin, M.Psi., Psikolog., selaku Koordinator Program Studi Tasawuf dan Psikoterapi Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta.

4. Bapak Nur Khafid S.TH.I., M.Sc., dan Bapak Ahmad Saifuddin M.Psi., Psikolog., selaku Dosen Pembimbing Akademik Program Studi Tasawuf dan Psikoterapi angkatan 2017.
5. Bapak Ahmad Saifuddin M.Psi., Psikolog., selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah memberikan banyak waktu, perhatian dan bimbingan kepada penulis dengan penuh kesabaran untuk berbagi ilmu dan wawasan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
6. Bapak dan Ibu Dosen Tasawuf dan Psikoterapi Fakultas Ushuluddin dan Dakwah UIN Raden Mas Said Surakarta yang telah memberikan bekal ilmu yang sangat bermanfaat bagi penulis.
7. Biro Skripsi Fakultas Ushuluddin dan Dakwah atas bantuannya dalam proses administrasi terkait penyelesaian skripsi.
8. Ibu Ajeng Nova Dumpratiwi, M.Psi., Psikolog, Ibu Ernawati, S. Psi., M.Psi., Ibu Lintang Seira Putri, S. Psi., M.A., Ibu Putri Mega, M.Psi., Psikolog., Bapak Akhmad Liana Amrul Haq, M.Psi., Psikolog., dan Bapak Muhammad Hidayat, M.Psi., Psikolog. yang telah meluangkan waktu untuk memvalidasi kedua alat ukur yang disusun oleh penulis.
9. Ibu Iin Sumarni, terima kasih atas dukungan, semangat, dan doanya, serta Almarhum Bapak Koman tercinta yang telah mengajarkan cara untuk tidak pernah lelah berjuang demi meraih tujuan.
10. Sahabat-sahabatku yang tidak pernah lelah mendengarkan cerita penulis dan senantiasa memberikan dukungan semangat, motivasi, serta bantuan dalam proses penyelesaian skripsi ini.

11. Seluruh Responden penelitian yang telah meluangkan waktu untuk membantu mendukung proses terselesaikannya skripsi ini.
12. Semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu per satu, terima kasih atas segala bantuan yang sangat berharga.

Terhadap semuanya tiada kiranya penulis dapat membalasnya, hanya doa serta puji syukur kepada Allah SWT, semoga memberikan balasan kebaikan kepada semuanya. Aamiin.

Wassalamu'alaikum, Wr.Wb.

Surakarta, 16 Mei 2022

Wulan Muawaliyah

ABSTRAK

Perilaku konsumtif merupakan keinginan untuk mengkonsumsi barang secara berlebihan, kegiatan yang tidak didasari oleh pikiran yang rasional, dan cenderung melakukan pemborosan hanya karena keinginan untuk memenuhi kepuasan yang ada dalam diri. Sehingga, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui ada tidaknya hubungan antara qana'ah dan gaya hidup hedonis dengan perilaku konsumtif pada mahasiswi UIN Raden Mas Said Surakarta.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif korelasional. Teknik pengumpulan data menggunakan tiga jenis skala yaitu skala qana'ah, skala gaya hidup hedonis, dan skala perilaku konsumtif. Sampel penelitian dilakukan dengan teknik *cluster random sampling*. Karakteristik sampel penelitian yaitu mahasiswi UIN Raden Mas Said Surakarta yang berusia 18-22 tahun.

Berdasarkan pengujian hipotesis menggunakan analisis regresi berganda, diperoleh hasil bahwa qana'ah dan gaya hidup hedonis secara simultan memiliki hubungan yang signifikan terhadap perilaku konsumtif, dengan koefisien korelasi sebesar 0,508 dan nilai signifikansi sebesar 0,000 ($p < 0,05$). Kemudian secara parsial, qana'ah memiliki hubungan negatif dengan perilaku konsumtif, dengan koefisien korelasi sebesar -0,415 dengan nilai signifikansi sebesar 0,000 ($p < 0,05$). Dan gaya hidup hedonis memiliki hubungan positif dengan perilaku konsumtif, dengan koefisien korelasi sebesar 0,3570 dengan nilai signifikansi sebesar 0,000 ($p < 0,05$).

Kata Kunci: qana'ah, gaya hidup hedonis, perilaku konsumtif, mahasiswi

ABSTRACT

Consumptive behavior is the desire to consume goods in excess, activities that are not based on a rational mind, and tend to waste only because of the desire to fulfill the satisfaction that exists within oneself. Thus, this study aims to determine whether there is a relationship between qana'ah and a hedonic lifestyle with consumptive behavior at UIN Raden Mas Said Surakarta students.

This study uses a correlation quantitative approach. The data collection technique uses three types of scales, namely the qana'ah scale, the hedonic lifestyle scale, and the consumptive behavior scale. The research sample was conducted using cluster random sampling technique. The characteristics of the research sample are female students UIN Raden Mas Said Surakarta aged 18-22 years.

Based on hypothesis testing using multiple regression analysis, the result obtained that qana'ah and hedonic lifestyle simultaneously have a significant relationship to consumptive behavior, with a correlation coefficient of 0,508 and a significance value of 0,000 ($p < 0,05$). Then the partially, qana'ah has a negative relationship with consumptive behavior, with a correlation coefficient of -0,415 with a significance value of 0,000 ($p < 0,05$). And the hedonic lifestyle has a positive relationship with consumptive behavior, with a correlation coefficient of 0,13570 with a significance value of 0,000 ($p < 0,05$).

Keyword: qana'ah, hedonic lifestyle, consumptive behavior, female students

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PERSETUJUAN BIRO SKRIPSI	iii
SURAT PERNYATAAN BUKAN PLAGIASI	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	vi
MOTTO	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
KATA PENGANTAR	ix
ABSTRAK.....	xii
ABSTRACT.....	xiii
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xvii
DAFTAR TABEL.....	xviii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xix
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	10
C. Tujuan Penelitian.....	11
D. Manfaat Penelitian	11
BAB II.....	13
TINJAUAN PUSTAKA DAN LANDASAN TEORI	13
A. Tinjauan Pustaka	13
B. Landasan Teori	24
1. Perilaku Konsumtif	24
2. Gaya Hidup Hedonis.....	31
3. Sikap Qana'ah	38
a. Pengertian Qana'ah	38

b. Aspek-aspek Qana'ah	40
c. Hikmah Qana'ah	43
C. Kerangka Berpikir	44
D. Hipotesis.....	51
BAB III	52
METODE PENELITIAN.....	52
A. Desain Penelitian.....	52
B. Variabel Penelitian	52
C. Definisi Operasional.....	53
D. Populasi, Sampel, dan Teknik Sampling.....	55
E. Metode Pengumpulan Data	58
F. Teknik Analisis Data	64
G. Uji Asumsi Klasik.....	67
H. Uji Hipotesis.....	69
BAB IV	70
LAPORAN PENELITIAN	70
A. Persiapan Penelitian	70
1. Orientasi Lapangan	70
2. Alat Pengumpulan Data	73
a. Persiapan Alat Ukur	73
b. Uji Validitas Alat Ukur	74
c. Uji Daya Beda.....	76
B. Pengumpulan Data	83
1. Deskripsi Subjek Penelitian	83
2. Prosedur Pelaksanaan.....	85
3. Jadwal Pengumpulan Data.....	86
C. Analisis Data	87
1. Mengecek Data	87
2. Hasil Statistik Deskriptif.....	87
3. Hasil Uji Asumsi.....	91
4. Uji Hipotesis	94

D. Pembahasan.....	97
BAB V	110
PENUTUP	110
A. Kesimpulan	110
B. Saran.....	111
DAFTAR PUSTAKA	113
LAMPIRAN.....	118

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Bagan Kerangka Berpikir Hubungan antara Qana'ah dengan Perilaku Konsumtif.....	49
Gambar 2. Bagan Kerangka Berpikir Hubungan antara Gaya Hidup Hedonis dengan Perilaku Konsumtif.....	50
Gambar 3. Tabel penentuan besaran sampel, Isaac dan Michael.....	57
Gambar 4. Hasil Uji Heteroskedastisitas	94

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Data Populasi Mahasiswi UIN Raden Mas Said Surakarta	55
Tabel 2. Besaran Sampel Mahasiswa UIN Raden Mas Said Surakarta	58
Tabel 3. Blueprint Skala Qana'ah.....	59
Tabel 4. Blueprint Skala Gaya Hidup Hedonis.....	61
Tabel 5. Blueprint Skala Perilaku Konsumtif	62
Tabel 6. Nilai Skoring Favourable dan Unfavourable	64
Tabel 7. Nilai Indeks Daya Diskriminasi Item.....	67
Tabel 8. Daftar Nama Ahli/ <i>Rater</i>	75
Tabel 9. Sebaran Subjek Uji Coba	77
Tabel 10. Blue Print Skala Qana'ah Setelah Uji Coba.....	78
Tabel 11. Skor Alpha Cronbach Skala Qana'ah.....	79
Tabel 12. Blue Print Skala Gaya Hidup Hedonis Setelah Uji Coba	80
Tabel 13. Skor Alpha Cronbach Skala Gaya Hidup Hedonis	80
Tabel 14. Blue Print Skala Perilaku Konsumtif Setelah Uji Coba.....	81
Tabel 15. Skor Alpha Cronbach Skala Perilaku Konsumtif	83
Tabel 16. Subjek Penelitian Berdasarkan Usia	84
Tabel 17. Subjek Penelitian Berdasarkan Fakultas	85
Tabel 18. Distribusi Data Penelitian	88
Tabel 19. Rumus Kategorisasi	88
Tabel 20. Kategorisasi Qana'ah.....	88
Tabel 21. Kategorisasi Gaya Hidup Hedonis.....	89
Tabel 22. Kategorisasi Perilaku Konsumtif	90
Tabel 23. Hasil Uji Normalitas	91
Tabel 24. Hasil Uji Linearitas	92
Tabel 25. Hasil Uji Multikolinearitas	93
Tabel 26. Hasil Uji Hipotesis Mayor	95
Tabel 27. Persentase Hasil Koefisien Determinasi (R^2).....	95
Tabel 28. Hasil Uji Hipotesis Minor	96

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Lembar Validasi <i>Expert Judgment</i>	119
Lampiran 2. Skala Uji Coba.....	122
Lampiran 3. Tabulasi Data Uji Coba	134
Lampiran 4. Uji Daya Beda dan Reliabilitas Skala Perilaku Konsumtif	143
Lampiran 5. Uji Daya Beda dan Reliabilitas Gaya Hidup Hedonis.....	147
Lampiran 6. Uji Daya Beda dan Reliabilitas Qana'ah	149
Lampiran 7. Skala Penelitian	152
Lampiran 8. Tabulasi Data Penelitian.....	160
Lampiran 9. Analisis Data Penelitian	169
Lampiran 10. Surat-surat Penelitian.....	173

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pada era globalisasi saat ini semua bidang telah mengalami kemajuan. Zaman terus berkembang dan berubah, begitupula dengan gaya hidup manusia yang juga mengikuti perkembangan zaman. Chaney (1996) berpendapat bahwa gaya hidup merupakan bagian dari ciri dunia yang sudah semakin modern, sehingga masyarakat yang tinggal di dunia yang modern ini akan menggunakan gagasan pikirannya mengenai gaya hidup untuk dirinya maupun orang lain.

Gaya hidup telah memasuki semua golongan tak terkecuali mahasiswa. Menurut Santrock (2007) umumnya mahasiswa di Indonesia berada pada rentang usia 18-22 tahun, pada fase ini mahasiswa di kategorikan ke dalam kelompok remaja akhir yang akan menuju ke fase dewasa dengan mengalami proses perubahan dan permasalahan dalam pencarian identitas diri.

Hedonis berasal dari bahasa Yunani yaitu *hedone* yang memiliki arti kesenangan. Hedonisme ialah pandangan hidup yang menganggap jika kenikmatan serta kesenangan hidup merupakan tujuan utama (Hersika, Nastasia, & Kurniawan, 2020). Menurut Saputri & Rachmatan (2016) gaya hidup hedonis hanya mengedepankan kesenangan semata, sehingga gaya hidup tersebut dapat berorientasi pada sesuatu yang bersifat berlebihan.

Dalam kuisisioner terbuka yang diberikan kepada mahasiswi UIN Raden Mas Said Surakarta, ada 87 responden yang mengisi kuisisioner terbuka ini, yaitu sebagai berikut:

Kunjungan ke kafe	Responden (%)
1-2 kali/bulan	65 (75,6%)
<3 kali/minggu	13 (15,1%)
2-3 kali/minggu	8 (9,3%)

Dari hasil survey tersebut dilakukan wawancara singkat dengan beberapa mahasiswi yang intensitas kunjungan ke kafe sebanyak 2-3 kali.

“Aku ke kafe kalo bosan dan kalo diajak temen, biasa ke kafe tuh ya buat main atau ngobrol sama temen. Dan karena aku orangnya suka jajan jadi *manut* kalo diajak apalagi kalo lagi ada duit...” (DA, 21 Tahun)

“Ke kafe biasanya kalo gak buat nugas ya main sama temen. Biasanya kalo udah main dan ngobrol ngumpul gitu sama temen perasaan aku lebih seneng dan puas dari sebelumnya.” (UN, 22 Tahun)

“Biasanya diajak temen, Mbak. Kalo gak buat nugas ya paling main doang aja sama temen-temen. Kalo tempat aku biasanya ikut temen terserah mau dimana gitu” (DN, 19 Tahun)

Berdasarkan data tersebut dapat diketahui bahwa gaya hidup hedonis merupakan orang-orang yang menghabiskan waktu di luar rumah hanya untuk mencari kesenangan, salah satunya seperti pergi ke kafe hanya untuk sekadar

mengobrol dengan teman-teman. Hal tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Nadzir dan Ingarianti (2015) yang menyatakan bahwa salah satu bentuk dari gaya hidup hedonis adalah pergi ke kafe hanya untuk sekedar mengobrol dengan teman-teman, mengisi waktu luang, dan ingin menjadi pusat perhatian.

Perilaku gaya hidup yang terlihat pada remaja saat ini di samping karena adanya perubahan kehidupan masyarakat yang sudah modern, diyakini pula karena adanya perubahan pada proses perkembangan dalam diri remaja sendiri (Hersika et al., 2020). Menurut Gunarsa (2008) proses perkembangan seseorang pada masa remaja itu mengalami suatu perkembangan yang semakin diarahkan keluar dirinya, keluar lingkungan keluarga, dan pada akhirnya masuk ke dalam masyarakat dan tempat yang akan di tempati oleh masyarakat itu sendiri.

Pada penelitian Kunzmann, Stange, & Jordan (2005) menunjukkan bahwa individu yang memiliki gaya hidup hedonis lebih condong memiliki nilai seperti kenikmatan, harta benda, dan hiburan. Selain itu, individu juga berperan dalam kegiatan sehari-hari yang terfokus pada kesenangan di luar rumah. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Kelly (2015) bahwa gaya hidup hedonis yaitu perasaan emosional yang dirasakan individu dalam berbelanja yang bersifat subjektif dan pribadi, bisa berupa kesenangan, kegembiraan, dan juga kenikmatan.

Gaya hidup sendiri merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi perilaku konsumtif. Gaya hidup seseorang dapat menunjukkan bagaimana pola kehidupannya yang diperlihatkan melalui kegiatan, minat, dan opini dalam berinteraksi di lingkungan sekitar (Kotler & Armstrong, 2001). Gaya

hidup hedonis yang dianut oleh seseorang dapat berpengaruh kepada kebutuhan, keinginan, dan perilaku termasuk perilaku membeli (Hawkins, Coney, & Best, 1980). Sehingga gaya hidup hedonis sendiri tidak lepas dari adanya pergaulan lingkungan sekitar, hal ini menunjukkan bahwa lingkungan berperan sangat penting dalam membentuk kepribadian seseorang (Hersika et al., 2020).

Gaya hidup hedonis dan konsumtif memiliki daya tarik bagi masyarakat khususnya mahasiswi. Seperti yang dikatakan Frankle (2006) perempuan lebih cenderung boros daripada laki-laki dalam urusan berbelanja, karena dari segi pemikiran perempuan lebih mengutamakan fungsi atau mempertimbangkan keindahan, dan juga perempuan lebih sering berbelanja bukan karena kebutuhan melainkan karena keinginan.

Dalam CNN Indonesia dikatakan bahwa di tahun 2014, tokopedia pernah merilis data yang menunjukkan 66,28% dari 5,3 juta barang yang terjual dibeli oleh wanita. Dari persentasi tersebut ada 46,33% pembeli adalah wanita usia 20 hingga 29 tahun. Kebanyakan yang dibeli oleh wanita adalah produk kecantikan, perhiasan, atau produk kesehatan (www.cnnindonesia.com 5 maret 2019).

Anggarasari (1997) menjelaskan bahwa perilaku konsumtif merupakan perilaku membeli suatu barang tanpa adanya pertimbangan mengenai kegunaannya sehingga menjadi berlebihan. Individu yang berbelanja barang hanya karena ingin mencari kesenangan dari barang yang dibelinya, sehingga memunculkan sifat impulsif. Pada pembelian impulsif, individu memiliki perasaan yang kuat dan positif terhadap suatu produk sehingga individu tersebut

memutuskan untuk membelinya, tanpa adanya pertimbangan terlebih dahulu (Hawkins et al., 1980).

Hasil kuisisioner terbuka yang diisi oleh 87 responden mahasiswi UIN Raden Mas Said Surakarta mengenai intensitas *shopping*, yaitu sebagai berikut:

Intensitas Shopping	Responden (%)	Barang dibeli	Responden (%)	Biaya yang dikeluarkan	Responden (%)
1x/bulan	54 (62,1%)	Baju	45 (51,7%)	Rp 100.000 - Rp 200.000	63 (74,1%)
2x/bulan	14 (16,1%)	Tas	2 (2,3%)	Rp 200.000 – Rp 300.000	14 (16,5%)
3x/bulan	12 (13,8%)	Sepatu	3 (3,4%)	>Rp 300.000	8 (9,4%)
>3x/bulan	7 (8%)	Kosmetik	37 (42,5%)		

Dari hasil survey tersebut dilakukan wawancara singkat dengan beberapa mahasiswi yang mengisi kuisisioner terbuka dan memiliki tingkat konsumtif lebih tinggi dibandingkan yang lain.

“Beli baju biasanya karena pengen, apalagi kalo emang modelnya bagus dan cocok di badanku... ngikutin apa yang lagi trend. Kalo emang pengen ya tinggal beli gak pikir dua kali nanti keburu diambil orang.” (AD, 22 Tahun)

“Biasa yang dibeli sih lipstick. Biasanya karena warnanya belum aku punya atau liat packagingnya yang lucu-lucu gitu. Sekarang kalo diitung punya 10 lipstick.” (RF, 22 Tahun)

“Aku beli sepatu ya karena pengen dan karena ada yang disuka. Kadang dimarahin ibuku karena beli sepatu mulu. Di lemari sih sekarang ada 8 sepatu. paling mahal ya sekitar 1.500.000 sih.”
(LA, 22 Tahun)

Berdasarkan data-data dan uraian tersebut dapat diketahui bahwa mahasiswi UIN Raden Mas Said Surakarta membeli barang bukan atas dasar kebutuhan melainkan karena keinginan. Lina & Rosyid (1997) menyatakan bahwa perilaku konsumtif sebagai salah satu perilaku yang mencari kesenangan dengan cara menghamburkan uang dengan berbelanja karena keinginan bukan karena kebutuhan. Hal tersebut dapat menimbulkan sikap boros, dengan adanya perilaku boros tersebut akan memicu seseorang untuk berperilaku konsumtif.

Perilaku konsumtif dapat memberikan dampak positif dan juga negatif bagi mahasiswi. Dampak positif dari perilaku konsumtif yaitu dapat membuka dan menambah lowongan pekerjaan, meningkatkan motivasi konsumen untuk menambah dan mencari penghasilan dengan lebih rajin lagi dalam bekerja, dan menciptakan pasar untuk produsen. Sedangkan dampak negatif dari perilaku konsumtif yaitu akan menimbulkan kecemburuan sosial, mengurangi kesempatan untuk menabung, dan tidak memikirkan kebutuhan lain yang sekiranya akan sangat diperlukan di kemudian hari (Kurniawan, 2017).

Pada dasarnya manusia memiliki dorongan perasaan dalam dirinya, jika dorongan energi dalam dirinya begitu kuat maka memerlukan proses yang tepat. Apabila dorongan tersebut dibiarkan begitu saja, maka akan berubah menjadi nafsu yang akan mengganggu keseimbangan mental seseorang. Ketika nafsu sudah

menguasai diri seseorang, maka ia akan bertindak di luar kesadaran dan menyebabkan kerugian pada diri sendiri atau pun orang lain. Keadaan seperti ini disebut dengan *amigdala hijacking* (pembajakan amigdala), yaitu suatu keadaan dimana seseorang dikendalikan oleh perasaan yang menyebabkan seseorang dalam mengambil keputusan rasional menjadi terlambat atau bergerak di luar kesadaran (Yanti, 2020). Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Lina & Rosyid (1997) seseorang dikatakan konsumtif apabila orang tersebut membeli sesuatu di luar kebutuhan yang rasional, sebab berbelanja bukan lagi didasarkan karena kebutuhan melainkan keinginan.

Gaya hidup hedonis dan perilaku konsumtif tidak dapat dipisahkan dari peranan keagamaan. Agama Islam sendiri tidak hanya mengatur urusan ibadah saja, lebih dari itu agama Islam juga sebagai ideologi yang memiliki pandangan hidup sesuai dengan akidah Islam. Menerapkan pola hidup sederhana, bersyukur dengan apa yang dimiliki dan selalu melihat kebawah karena diluar sana masih banyak orang-orang yang membutuhkan dan dapat menjadi pengontrol agar terhindarnya diri dari gaya hidup hedonisme (Rahayuningsih, 2016). Rahmat, Asyari, & Puteri (2020) mengungkapkan jika seorang muslim menjalankan religiusitas agama dengan baik, dia akan menghindari sikap boros yang dengan sadar dilakukan hanya untuk memenuhi tuntutan nafsu belaka.

Islam mengajarkan umatnya untuk berperilaku qana'ah dalam kehidupan sehari-hari. Qana'ah merupakan suatu sikap yang dengan penuh kerelaan menerima anugerah rezeki dari Allah serta merasa cukup dengan anugerah

tersebut setelah melakukan ikhtiyar yang optimal (Rahmadani, Rizki, & Restya, 2018).

Sebagaimana dijelaskan dalam HR. Bukhari-Muslim yang artinya “*Bukanlah kekayaan itu lantaran banyak harta, akan tetapi kekayaan tu adalah kekayaan jiwa*”. Hadist tersebut menjelaskan bahwa jiwa yang merasa cukup dengan apa yang dimilikinya, tidak terlalu rakus dan selalu merasa kurang. Qana’ah merupakan salah satu sifat atau ajaran agama Islam yang mana individu tetap ridha, rela, dan merasa cukup dengan apa yang telah Allah berikan serta menjauhkan diri atas rasa tidak puas terhadap apa yang telah diberikan oleh Allah SWT (Rahmadani et al., 2018).

Qana’ah ialah sifat terpuji yang mencerminkan perilaku rela, merasa berkecukupan, sabar, ikhlas, serta bertawakal kepada Allah SWT. Sifat qana’ah menunjukkan kepuasan terhadap apa yang dimiliki maupun dicapai, hal ini berkaitan dengan qana’ah sebagai upaya dalam menjalani kehidupan yang baik dan sehat atau dalam Islam dikenal dengan *hayattan tayyibah*. Qana’ah memiliki peran dalam mengatasi masalah sosial dan lingkungan. Sebagai seorang muslim melaksanakan akhlak baik dalam kehidupan sehari-hari adalah wajib, karena akhlak baik adalah pijakan masyarakat muslim dalam beribadah, bermasyarakat serta dalam menghadapi segala bentuk masalah (Ahya, 2019).

Seseorang yang memiliki sikap qana’ah tidak akan merasa memiliki hartanya, semua yang dimiliki hanyalah sebuah jalan untuk mencari ridhanya dan juga seseorang yang memiliki sikap qana’ah akan tercipta rasa ikhlas dan ketulusan hati yang kemudian akan mendorong seseorang untuk berbuat baik.

Perbuatan baik tersebut juga dapat mempengaruhi lingkungan kehidupan terhadap gaya hidup hedonis dan konsumtif. Mengembangkan sifat qana'ah artinya mendidik agar bersifat sederhana, tidak berlebih-lebihan, dan rakus akan bunga-bunga kehidupan dunia dan mabuk melihat harta yang bergelimangan yang pada akhirnya melupakan kehidupan akhirat (Guru, 2007).

Menurut Hamka (2015) qana'ah mengandung lima perkara, yaitu sabar, menerima dengan rela akan apa yang ada, memohon tambahan yang pantas, bertawakal, dan tidak tertarik oleh tipu daya dunia. Adapun hasil dari 87 responden mengenai qana'ah, yaitu sebagai berikut:

Qana'ah	Responden (%)
Menerima apa adanya	84 (96,6%)
Tidak menerima apa adanya	3 (3,4%)
Bertawakal kepada Tuhan	87 (100%)
Ikhlas menerima kenyataan hidup	86 (98,9%)
Tidak menerima kenyataan hidup	1 (1,1%)

Berdasarkan data tersebut, mahasiswi menyatakan bahwa mereka menerima apa adanya, bertawakal, dan ikhlas menerima kenyataan hidup. Namun pada data sebelumnya, mahasiswi UIN Raden Mas Said Surakarta dikatakan memiliki sikap hedonis dan konsumtif, padahal mahasiswi UIN Raden Mas Said Surakarta yang diajarkan mengenai nilai-nilai agama seharusnya dapat berperilaku sederhana. Adapun hasil wawancara singkat yang dilakukan kepada beberapa responden, yaitu sebagai berikut:

“Ikhlas mah ikhlas, cuman kalo cukup namanya manusia mah ngerasanya kurang terus.” (UN, 22 Tahun)

“Kalo ditanya ikhlas atau gak ya ikhlas, aku juga selalu ngerasa cukup sih sama yang aku punya sekarang. Cuman yang namanya perempuan kalo ngeliat barang bagus dikit tuh ya kadang suka khilaf, hati sama pikiran suka gak sinkron.” (AD, 22 Tahun)

“Iklas dan nerima apa yang udah Allah kasih, tapi kalo liat orang yang pakaiannya bagus dan bisa *mix and match* gitu suka iri dan berujung belanja.” (MN, 22 Tahun)

Berdasarkan data-data tersebut, terlihat bahwa mahasiswi yang qana'ah tetap berperilaku konsumtif. Sedangkan secara teoritik, orang qana'ah tidak konsumtif. Berdasarkan kesenjangan tersebut, melalui penelitian dengan judul **“Hubungan antara Sikap Qana'ah dan Gaya Hidup Hedonis dengan Perilaku Konsumtif pada Mahasiswi UIN Raden Mas Said Surakarta”** peneliti merasa penting untuk meneliti secara empirik mengenai hubungan antara qana'ah dan gaya hidup hedonis dengan perilaku konsumtif pada mahasiswi UIN Raden Mas Said Surakarta.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan pada latar belakang yang telah dipaparkan di bagian awal, rumusan masalah yang dapat dibuat yaitu, bagaimana hubungan antara sikap

qana'ah dan gaya hidup hedonis dengan perilaku konsumtif pada mahasiswi UIN Raden Mas Said Surakarta?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk menguji dan mengetahui hubungan antara sikap qana'ah dan gaya hidup hedonis dengan perilaku konsumtif pada mahasiswi UIN Raden Mas Said Surakarta.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari adanya penelitian hubungan antara sikap qana'ah dan gaya hidup hedonis dengan perilaku konsumtif adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

- a. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan ataupun perbandingan bagi penelitian selanjutnya terutama untuk mahasiswa jurusan Tasawuf dan Psikoterapi.
- b. Diharapkan dapat membantu mengembangkan teori-teori khususnya yang terkait dengan qana'ah, gaya hidup hedonis, dan perilaku konsumtif.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi subjek penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran umum terhadap mahasiswi UIN Raden Mas Said Surakarta mengenai sikap qana'ah, gaya hidup hedonis, dan perilaku konsumtif. Sehingga mahasiswi

dapat menentukan sikap dan selalu merasa cukup dengan apa yang dimilikinya melalui sikap qana'ah dan mengurangi gaya hidup konsumtif.

b. Bagi peneliti selanjutnya

Hasil penelitian diharapkan dapat menjadi bahan dan memperkaya referensi untuk penelitian-penelitian sejenis yang akan dilakukan selanjutnya.

c. Bagi mahasiswa

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi suatu informasi yang berguna bagi mahasiswa mengenai teori dan juga faktor dari perilaku konsumtif, gaya hidup hedonis serta hikmah yang dapat diambil dari berperilaku qana'ah. Sehingga informasi tersebut diharapkan dapat memberikan kontribusi pemikiran pada mahasiswa agar dapat mengurangi perilaku konsumtif dan menerapkan sikap qana'ah dalam kehidupan sehari-hari.

d. Bagi masyarakat

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi bagi masyarakat agar lebih berpikiran rasional dalam berbelanja sehingga tidak akan menimbulkan perilaku konsumtif. Serta masyarakat juga diharapkan menerapkan sikap qana'ah agar selalu merasa cukup dan menerima dengan rela akan apa yang sudah diberikan oleh Allah SWT, karena sikap qana'ah sendiri akan mencegah adanya perilaku konsumtif.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN LANDASAN TEORI

A. Tinjauan Pustaka

Dalam menunjukkan keaslian penelitian, ada beberapa penelitian terdahulu mengenai judul yang telah dipaparkan serta untuk memperjelas dan membahas keterkaitan penelitian yang dijalankan. Adapun penelitian terdahulu yang relevan adalah sebagai berikut:

Pertama, penelitian Ranti Tri Anggraini dan Fauzan Heru Santhoso tahun 2017 yang berjudul “*Hubungan antara Gaya Hidup Hedonis dengan Perilaku Konsumtif pada Remaja*”. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa ada hubungan positif antara gaya hidup hedonisme dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa Fakultas “X” Universitas “Y”. Pada penelitian ini dijelaskan bahwa semakin tinggi gaya hidup hedonis maka semakin tinggi perilaku konsumtif pada mahasiswa di Universitas “Y”, dan sebaliknya semakin rendah gaya hidup hedonis maka semakin rendah pula perilaku konsumtif pada mahasiswa di Universitas “Y” (Anggraini & Santhoso, 2017).

Kedua, penelitian Eva Oktafikasari dan Amir Mahmud tahun 2017 yang berjudul “*Konformitas Hedonis dan Literasi Ekonomi terhadap Perilaku Konsumtif Melalui Gaya Hidup Konsumtif*”. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa konformitas hedonis berpengaruh positif dan signifikan dengan perilaku konsumtif terhadap mahasiswa

bidikmisi di Universitas Negeri Semarang. Untuk literasi ekonomi berpengaruh negatif terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa bidikmisi di Universitas Negeri Semarang. Untuk gaya hidup konsumtif berpengaruh positif terhadap perilaku konsumtif. Untuk konformitas hedonis berpengaruh positif terhadap gaya hidup konsumtif. Untuk literasi ekonomi tidak berpengaruh terhadap gaya hidup konsumtif. Sedangkan gaya hidup konsumtif memediasi pengaruh konformitas hedonis terhadap perilaku konsumtif. Dan untuk gaya hidup konsumtif tidak memediasi pengaruh literasi ekonomi terhadap perilaku konsumtif (Oktafikasari & Mahmud, 2017).

Ketiga, penelitian Dola Asmita dan Erianjoni Erianjoni tahun 2019 yang berjudul “*Perilaku Konsumtif Mahasiswi dalam Mengikuti Trend Fashion Masa Kini (Studi Kasus Mahasiswi Sosiologi FIS UNP)*”. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa perkembangan *trend fashion* menjadikan mahasiswi sosiologi berperilaku konsumtif. Mahasiswi jurusan sosiologi membeli suatu barang bukan karena kebutuhan melainkan berdasarkan keinginan semata (Asmita & Erianjoni, 2019).

Keempat, penelitian Nesa Lydia Patricia dan Sri Handayani tahun 2014 yang berjudul “*Pengaruh Gaya Hidup Hedonis terhadap Perilaku Konsumtif pada Pramugari Maskapai Penerbangan X*”. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa adanya pengaruh positif pada gaya hidup hedonis terhadap perilaku konsumtif pada pramugari maskapai penerbangan “x”. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi gaya hidup hedonis maka semakin tinggi perilaku konsumtifnya (Patricia & Handayani, 2014).

Kelima, penelitian Regina C. M. Chita, Lydia David, dan Cicilia Pali tahun 2015 yang berjudul “*Hubungan antara Self-Control dengan Perilaku Konsumtif Online Shopping Produk Fashion pada Mahasiswa Fakultas Kedokteran Universitas Sam Ratulangi Angkatan 2011*”. Penelitian ini menggunakan metode analitik dengan pendekatan *cross sectional*. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa mahasiswa memiliki *self control* yang tinggi, hal ini disebabkan karena remaja sudah mulai memahami dan mengembangkan identitas diri. Remaja akhir juga sudah mulai mantap mengenai tujuan hidupnya sehingga *self control* pada mahasiswa cenderung tinggi (Chita, David, & Pali, 2015)

Keenam, penelitian Jessica Gumulya dan Mariyana Widiastuti tahun 2013. Yang berjudul “*Pengaruh Konsep Diri terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Universitas Esa Unggul*”. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif non eksperimental. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sebagian besar mahasiswa Esa Unggul memiliki konsep diri negatif terlihat dari hasil penelitiannya yang sebesar 54,5%. Perilaku konsumtif di dominasi oleh perempuan sebanyak 63,6% (Gumulya & Widiastuti, 2013).

Ketujuh, penelitian Arthur Adilang, Sem G. Oroh, dan S. Moniharapon tahun 2014 yang berjudul “*Persepsi, Sikap, dan Motivasi Hedonis terhadap Keputusan Pembelian Produk Fashion Secara Online*”. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa persepsi, sikap, dan motivasi hedonis berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian produk *fashion* secara *online* (Adilang, Oroh, & Moniharapon, 2014)

Kedelapan, penelitian Andre Fachrun Ramadhan dan Megawati Simanjuntak tahun 2018 yang berjudul “*Perilaku Pembelian Hedonis Generasi Z: Promosi Pemasaran, Kelompok Acuan, dan Konsep Diri*”. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa generasi Z memiliki keterkaitan yang cukup tinggi dengan promosi pemasaran, kelompok acuan, konsep diri dan perilaku pembelian secara hedonis. Semakin tinggi konsep diri yang dimiliki oleh seseorang maka akan menyebabkan perilaku pembelian secara hedonis semakin tinggi (Ramadhan & Simanjuntak, 2018)

Kesembilan, penelitian Theodorus Mawo, Partono Thomas, dan St. Sunarto tahun 2017 yang berjudul “*Pengaruh Literasi Keuangan, Konsep Diri dan Budaya terhadap Perilaku Konsumtif Siswa SMAN 1 Kota Bajawa*”. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa literasi keuangan, konsep diri dan budaya berpengaruh terhadap perilaku konsumen. Besar pengaruh ketiga variabel tersebut sebesar 8,6%. Literasi keuangan berpengaruh negatif terhadap perilaku konsumtif, besarnya pengaruh literasi keuangan terhadap perilaku konsumen sebesar 1,77%. Pengaruh budaya dengan perilaku konsumtif sebesar 2,13%. Dan pengaruh konsep diri terhadap perilaku konsumen sebesar 2,99% (Mawo, Thomas, & Sunarto, 2017).

Kesepuluh, penelitian Elsa Irmeiyanti Hersika, Krisnova Nastasia dan Harri Kurniawan tahun 2020 yang berjudul “*Hubungan antara Kontrol Diri dengan Gaya Hidup Hedonisme Remaja di Kafe Kota Padang*”. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif korelasional. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa hubungan antara kontrol diri dengan gaya hidup pada remaja di Kota Pada

adalah negatif, yang artinya semakin tinggi kontrol diri remaja maka akan semakin rendah gaya hidup hedonis dan sebaliknya semakin rendah kontrol diri maka akan semakin rendah pula gaya hidup hedonisnya (Hersika et al., 2020).

Kesebelas, penelitian Arif Rahmat, Asyari, dan Hesi Eka Puteri tahun 2020 yang berjudul “*Pengaruh Hedonisme dan Religiusitas terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa*”. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan jenis penelitian korelasional. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa gaya hidup hedonis dan religiusitas dapat berpengaruh terhadap perilaku konsumtif. Jika seseorang memperkuat religiusitasnya serta memahami nilai ekonomi Islam, maka ia akan terhindar dari kebiasaan hedonis yang membentuk perilaku konsumtif tersebut (Rahmat et al., 2020).

Keduabelas, penelitian Misbahun Nadzir dan Tri Muji Ingarianti tahun 2015 yang berjudul “*Psychological Meaning of Money dengan Gaya Hidup Hedonis Remaja di Kota Malang*”. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif non eksperimen. Hasil penelitian ini menunjukkan adanya hubungan negatif yang sangat signifikan dari 350 remaja akhir dengan rentang usia 17-21 tahun di Malang yang menjadi sampel penelitian. Nilai kontribusi korelasi terbesar ada pada dimensi uang sebagai sumber kekuasaan status sebesar 19,9% dan sisanya 80,1% yang dipengaruhi oleh sikap, pengamatan dan pengalaman, kepribadian, konsep diri, keluarga, kelas sosial, dan kebudayaan (Nadzir & Ingarianti, 2015).

Ketigabelas, penelitian Ardilla Saputri dan Risana Rachmatan tahun 2016 yang berjudul “*Religiusitas dengan Gaya Hidup Hedonisme: Sebuah Gambaran pada Mahasiswa Universitas Syiah Kuala*”. Penelitian ini

menggunakan metode kuantitatif korelasional. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan negatif antara religiusitas dengan gaya hidup hedonisme pada mahasiswa. Dalam penelitian ini memperlihatkan bahwa mahasiswa memiliki tingkat religiusitas yang tinggi dan memiliki tingkat gaya hidup hedonisme yang rendah (Saputri & Rachmatan, 2016).

Keempatbelas, peneliti Ika Rahmadani, Rahmat Rizki, Dan Winda Putri Diah Restya tahun 2018 yang berjudul “*Pengaruh Sifat Qana’ah terhadap Perilaku Konsumtif pada Siswa/I SMA Negeri 3 Banda Aceh*”. Penelitian ini menggunakan metode skala dalam metode pengumpulan data. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa adanya sikap qana’ah dalam diri individu dapat menimbulkan rasa bersyukur. Dan adanya rasa syukur tersebut bagian dari adanya penerimaan atas apa yang telah Allah SWT berikan (Rahmadani et al., 2018).

Kelimabelas, penelitian Mardian Suryani dan Siti Achira tahun 2019 yang berjudul “*Gaya Hidup Hedonisme dalam Konsumsi Ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam*”. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan fenomenologis. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa faktor yang mempengaruhi adanya gaya hidup hedonis adalah faktor internal dan faktor eksternal. Pada faktor internal, mereka beradaptasi dengan lingkungan agar tidak merasa bosan sehingga mereka memiliki keinginan untuk bersenang-senang dengan teman-teman dengan berkumpul di kafe atau tempat-tempat yang sedang *hits*. Sedangkan pada faktor eksternal dipengaruhi dari luar individu, seperti meniru *fashion* yang sedang *hits* saat ini (Suryani & Achira, 2019).

Keenambelas, penelitian Anggun Karlina tahun 2015 yang berjudul “*Hubungan Gaya Hidup Hedonis dan Jenis Pekerjaan terhadap Penerimaan Diri Menghadapi Pensiun pada Pegawai Negeri Sipil*”. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa adanya hubungan yang signifikan antara gaya hidup hedonis terhadap penerimaan diri menghadapi pensiun pada Pegawai Negeri Sipil di Kota Samarinda. Semakin tinggi gaya hidup hedonis maka semakin tinggi pula penerimaan diri seseorang, dan sebaliknya semakin rendah gaya hidup hedonis maka semakin rendah pula penerimaan diri seseorang dalam menghadapi pensiun (Karlina, 2015).

Ketujuhbelas, penelitian Ambarwati Budi Rahayu, Nadella Lesmana, dan Didik Murwantono tahun 2020 yang berjudul “*The Impacts of Consumptive Behaviors toward American Society in Modern Era as Reflected in the Film The Joneses*”. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa konsumtif merupakan bagian dari perilaku dan hubungan dengan kehidupan sehari-hari, karena konsumtif dapat memberikan kenikmatan bagi tiap individu. Perilaku konsumtif terjadi karena lingkungan dan motivasi internal, karena semua orang senang ketika melihat sesuatu yang bagus, bermerk, dan populer. Ada empat macam konsumsi yaitu konsumsi langsung, konsumsi produktif, konsumsi tidak ekonomis, dan konsumsi berbahaya. Empat konsumsi tersebut dapat membuat individu berperilaku konsumtif (Rahayu, Lesmana, & Murwantono, 2020).

Kedelapanbelas, penelitian Awaludin Ahya tahun 2019 yang berjudul “*Eksplorasi dan Pengembangan Skala Qana’ah dengan Pendekatan Spiritual*”.

Indigenous”. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tanggapan dari masyarakat terhadap qana’ah secara holistik sama dengan apa yang di ajarkan oleh agama Islam, qana’ah artinya merasa cukup, berusaha sebaik mungkin, dan berserah diri kepada Allah SWT (Ahya, 2019).

Kesembilanbelas, penelitian Ani tahun 2016 yang berjudul “*Pemahaman Nilai-nilai Qonaah dan Peningkatan Self Esteem Melalui Diskusi Kelompok (Studi pada Anak-anak Yatim Panti Asuhan Nurul Haq Yogyakarta)*”. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa anak asuh sudah memiliki pemahaman dasar mengenai qana’ah. Dengan diadakannya diskusi kelompok ini mereka dapat leluasa untuk menyampaikan ide, gagasan, aspirasi, tanggapan, masukan serta kritikan terhadap apa yang sedang menjadi topik permasalahan (Ani, 2016a).

Keduapuluh, penelitian Silvia Riskha Fabriar tahun 2020 yang berjudul “*Agama, Modernitas dan Mentalitas: Implikasi Konsep Qana’ah Hamka terhadap Kesehatan Mental*”. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa qana’ah bukan berarti tidak memiliki semangat dalam bekerja lebih keras demi menambahkan rizki, namun qana’ah yang berarti memiliki sikap optimis dalam menjalani kehidupan. Berusaha semaksimal mungkin dengan hanya bergantung kepada Allah SWT dan mengharapkan ridha Allah. Qana’ah sangat dibutuhkan dalam mengatasi sifat dasar manusia yang tidak pernah merasa puas atas apa yang sudah dimiliki. Qana’ah memberikan pengaruh yang luar biasa terhadap seseorang dalam

memperoleh kesehatan mentalnya dengan mengendalikan dari keinginan yang berlebihan (Fabriar, 2020).

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu terletak pada:

1. Tema

Tema pada penelitian ini adalah Sikap Qana'ah, Gaya Hidup Hedonis, dan Perilaku Konsumtif. Pada penelitian terdahulu sikap qana'ah hanya dikaitkan dengan perilaku konsumtif seperti pada penelitian Ika Rahmadani, Rahmat Rizki, dan Winda Putri Diah Restya (Rahmadani et al., 2018). Sedangkan pada gaya hidup hedonis selalu dikaitkan dengan religiusita terhadap perilaku konsumtif seperti penelitian yang dilakukan oleh Arif Rahmat, Asyari, dan Hesi Eka Puteri (Rahmat et al., 2020).

Berdasarkan penelitian sebelumnya, dapat diketahui bahwa penelitian ini berbeda dengan penelitian sebelumnya. Penelitian ini berjudul Hubungan antara Sikap Qana'ah dan Gaya Hidup Hedonis dengan Perilaku Konsumtif pada Mahasiswi UIN Raden Mas Said Surakarta. Qana'ah dan hedonis sebagai variabel bebas, dan sikap konsumtif sebagai variabel terikat.

2. Subjek dan Lokasi

Subjek dan lokasi dalam penelitian ini adalah mahasiswi Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta (UIN Raden Mas Said Surakarta) yang berlokasi di Kecamatan Kartasura, Kabupaten Sukoharjo, Jawa Tengah, Indonesia. Pemilihan subjek dan lokasi dalam penelitian ini didasarkan atas beberapa pertimbangan, yaitu sebagai berikut.

Pertama, qana'ah merupakan salah satu dari sifat terpuji, penelitian

yang mengkaji perilaku qana'ah dirasa penting untuk dilakukan di UIN Raden Mas Said Surakarta karena sesuai dengan karakteristik UIN Raden Mas Said Surakarta yaitu sebagai institusi pendidikan Islam negeri dibawah naungan Kementrian Agama yang mengembangkan potensi mahasiswa untuk menjadi pribadi yang berilmu dan berakhlak mulia (Abdul-Rauf, 2017).

Kedua, berdasarkan survei awal yang dilakukan ditemukan bahwa pada data awal terlihat ada kecenderungan mahasiswa telah berqana'ah tetapi tetap bersikap hedonis dan konsumtif.

Ketiga, sampai saat ini belum pernah dilakukan studi yang mengkaji hubungan antara sikap qana'ah dan gaya hidup hedonis dengan perilaku konsumtif pada mahasiswi UIN Raden Mas Said Surakarta. Penelitian sebelumnya dilakukan di beberapa lokasi dan subjek yang berbeda yaitu seperti yang dilakukan oleh Jessica Gumulya dan Mariyana Widiastuti, mereka menggunakan mahasiswa Universitas Esa Unggul sebagai subjek penelitian mereka (Gumulya & Widiastuti, 2013). Sedangkan pada penelitian Theodorus Mawo, Partono Thomas, dan St. Sunarto subjeknya adalah siswa SMAN 1 Kota Bajawa (Mawo et al., 2017). Kemudian Misbahun Nadzir dan Tri Muji Ingarianti subjeknya adalah remaja kota Malang (Nadzir & Ingarianti, 2015). Dan pada penelitian Ika Rahmadhani, Rahmat Rizki, dan Winda Putri Diah Restya subjek pada penelitiannya adalah siswa/i SMAN 3 Banda Aceh.

Keempat, adanya unsur keterjangkauan lokasi penelitian oleh peneliti baik dari segi tenaga, segi dana, maupun segi efisiensi waktu.

3. Alat Ukur

Alat ukur qana'ah disusun berdasarkan aspek dari teori Hamka (2015), alat ukur gaya hidup hedonis disusun dari aspek-aspek Wells & Tigert (1971), dan alat ukur konsumtif disusun berdasarkan aspek dari teori Sumartono (2002). Alat ukur ini berbeda dengan yang digunakan dalam penelitian Anggraini & Santhoso (2017) yang disusun berdasarkan aspek Lina & Rosyid (1997).

4. Metode

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif korelasional. Penelitian ini sama dengan penelitian yang dilakukan oleh Ardilla Saputri dan Risana Rachmatan dengan judul *Religiusitas dengan Gaya Hidup Hedonisme: Sebuah Gambaran pada Mahasiswa Universitas Syiah Kuala* (Saputri & Rachmatan, 2016) yang menggunakan metode kuantitatif dalam penelitiannya. Namun metode dalam penelitian ini berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Dola Asmita dan Erianjoni dengan judul *Perilaku Konsumtif Mahasiswi dalam Mengikuti Trend Fashion Masa Kini (Studi Kasus Mahasiswi Sosiologi FIS UNP)* (Asmita & Erianjoni, 2019) yang menggunakan metode kualitatif dalam penelitiannya.

B. Landasan Teori

1. Perilaku Konsumtif

a. Pengertian Perilaku Konsumtif

Kata konsumtif sering dikaitkan dengan konsumerisme. Menurut kamus besar bahasa Indonesia, konsumtif ialah bersifat konsumsi dan bergantung kepada hasil dari produk yang dipakainya, sedangkan konsumerisme ialah paham atau gaya hidup yang menganggap barang-barang yang dimilikinya dengan harga mahal sebagai tolak ukur dari kebahagiaan. Menurut Halim (2008) perilaku konsumtif adalah pola hidup yang tidak pernah merasa puas dengan apa yang telah dimilikinya.

Konsumtif memiliki arti yaitu boros, makna kata dari konsumtif adalah perilaku boros yang mengkonsumsi barang secara berlebihan. Seperti yang dikatakan oleh Lina & Rosyid (1997) bahwa konsumtif adalah perilaku membeli tanpa didasari oleh pemikiran yang rasional melainkan karena adanya suatu keinginan yang sudah mencapai taraf yang tidak rasional lagi.

Menurut Ancok (1995) perilaku konsumtif merupakan keinginan hasrat manusia dalam mengonsumsi suatu hal secara berlebihan. Perilaku konsumtif pun lebih mementingkan keinginan daripada kebutuhan, dan tidak jarang dari mereka tidak menggunakan pemikiran logisnya karena mereka lebih mementingkan faktor emosinya.

Sumartono (2002) berpendapat bahwa perilaku konsumtif adalah pembelian suatu barang tanpa adanya pemikiran secara rasional atau bukan

didasari oleh suatu kebutuhan. Sedangkan menurut Fransisca & Suyasa (2005) perilaku konsumtif adalah tindakan membeli barang bukan untuk mencukupi kebutuhan tetapi untuk memenuhi keinginan, yang dilakukan secara berlebihan sehingga menimbulkan pemborosan.

Berdasarkan pendapat para tokoh di atas dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumtif adalah keinginan untuk mengkonsumsi barang secara berlebihan, kegiatan yang tidak didasari oleh pikiran yang rasional, dan cenderung melakukan pemborosan hanya karena keinginan untuk memenuhi kepuasan yang ada dalam diri.

b. Aspek-aspek Perilaku Konsumtif

Fromm (1995) menggambarkan perilaku konsumtif sebagai keinginan membeli yang terus meningkat untuk mendapatkan kepuasan dalam hal kepemilikan barang dan jasa tanpa mempedulikan kegunaan, hanya berdasarkan keinginan untuk membeli yang lebih baru, lebih banyak, dan lebih bagus dengan tujuan untuk menunjukkan status, martabat, kekayaan, keistimewaan dan sesuatu yang mencolok. Ada empat aspek mengenai perilaku konsumtif menurut Fromm (1995), yaitu sebagai berikut:

- 1) Pemenuhan keinginan, karena manusia tidak pernah merasa puas maka dari itu manusia ingin mencari hal yang akan memenuhi rasa puasnya dengan berbelanja, walaupun barang yang dibeli tidak begitu dibutuhkan.
- 2) Barang diluar jangkauan, yaitu individu merasa tidak puas dan akan terus menerus mencari kepuasannya sendiri dengan cara membeli barang-barang baru.

- 3) Barang tidak produktif, yaitu pembelian secara terus menerus.
- 4) Status, berbelanja dengan mengikuti *trend* yang sedang ramai di sosial media maupun di lingkungan sekitar.

Lina & Rosyid (1997) menyatakan bahwa seseorang dikatakan konsumtif apabila orang tersebut membeli sesuatu diluar kebutuhan rasional, dan pembelian tidak lagi didasarkan pada faktor kebutuhan (*need*) tetapi sudah ada faktor keinginan (*want*). Terdapat tiga aspek dalam penelitian yang dilakukan oleh Lina & Rosyid (1997), yaitu sebagai berikut:

- 1) *Impulsive buying* (Pembelian impulsif)

Individu membelanjakan uangnya karena didasari oleh keinginan, dilakukan tanpa adanya pertimbangan yang matang, dan bersifat gegabah tanpa memikirkan apa yang akan terjadi selanjutnya.

- 2) *Wasteful buying* (Boros)

Perilaku menghamburkan uang tanpa disadari adanya suatu kebutuhan yang jelas.

- 3) *Non rational buying* (Mencari kesenangan)

Perilaku seseorang membeli sesuatu yang dilakukan semata-mata untuk membuat dirinya sendiri merasa senang. Pada mahasiswi, mereka menjadikan *fashion* sebagai alat untuk mencari kesenangan dan kepuasan diri, *fashion* sendiri juga digunakan sebagai alat untuk menunjukkan eksistensi diri pada lingkungan.

Menurut Sumartono (2002) perilaku konsumtif adalah pembelian suatu barang tanpa adanya pemikiran secara rasional atau bukan didasari

oleh suatu kebutuhan. Adapun indikator perilaku konsumtif yaitu sebagai berikut:

a. Membeli produk karena iming-iming hadiah

Individu membeli suatu produk atau suatu barang karena adanya hadiah yang ditawarkan jika membeli barang tersebut.

b. Membeli produk karena kemasannya menarik

Kemasan yang menarik dapat menarik pembeli, karena pelanggan pada dasarnya lebih mudah terbujuk dengan barang yang dikemas dalam bentuk yang rapi dan dihias semenarik mungkin. Artinya, motivasi individu dalam membeli suatu produk hanya berdasarkan produk tersebut dikemas dalam bungkus yang rapi dan menarik.

c. Membeli produk demi menjaga penampilan diri dan gengsi

Pemakai jasa biasanya memiliki rasa berbelanja yang tinggi, karena pada dasarnya pemakai jasa memiliki ciri khas dalam berpakaian, berdandan, gaya rambut dan lainnya dengan tujuan agar para pemakai jasa selalu berpenampilan menarik agar dapat menarik perhatian orang lain.

d. Membeli produk atas pertimbangan harga bukan karena dasar manfaat atau kegunaannya

Seseorang yang gemar berbelanja biasanya ditandai dengan kehidupan yang mewah sehingga lebih condong menggunakan apapun yang dianggap mewah dan mahal.

- e. Membeli produk hanya sekedar menjaga simbol status

Pembeli jasa memiliki kemampuan berbelanja yang tinggi baik dalam hal berpakaian, berdandan, gaya rambut, dan lainnya sehingga hal tersebut dapat menunjukkan bahwa individu berasal dari keluarga yang berada dan memiliki kedudukan sosial yang tinggi. Berbelanja dapat menunjukkan status seseorang agar terlihat keren dimata orang lain.

- f. Memakai sebuah produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan produk

Pemakai jasa biasanya meniru perilaku tokoh yang diidolaknya dalam bentuk apapun, entah dalam mencoba ataupun memakai produk yang diiklankan oleh idolanya sendiri.

- g. Munculnya penilaian bahwa membeli produk dengan harga mahal akan menimbulkan rasa percaya diri yang tinggi

Pembeli jasa mudah dipengaruhi untuk mencoba suatu barang karena mereka mudah mempercayai apa yang ditampilkan oleh iklan yaitu dapat menumbuhkan rasa percaya diri.

- h. Mencoba lebih dari dua produk sejenis dengan merek yang berbeda

Pembeli jasa lebih tertarik untuk menggunakan produk dengan jenis yang sama namun menggunakan merek yang berbeda dari yang sebelumnya ia pakai, meskipun produk tersebut belum habis digunakannya.

Berdasarkan penjelasan mengenai perilaku konsumtif tersebut, dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumtif memiliki beberapa aspek,

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

c. Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumtif

Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif terkait dengan faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam berbelanja, menurut Lina & Rosyid (1997) faktor internal meliputi:

1) Motivasi dan Harga Diri

Motivasi berperan sebagai penggerak atas perilaku seseorang dalam hal apapun, termasuk dalam melakukan *shopping* atau pengguna jasa yang tersedia. Sedangkan harga diri berpengaruh pada perilaku berbelanja, orang-orang yang harga dirinya rendah cenderung mudah untuk dipengaruhi dibandingkan orang-orang yang memiliki harga diri tinggi.

2) Pengamatan dan Proses Belajar

Sebelum seseorang mengambil keputusan untuk melakukan *shopping* atas suatu produk, biasanya ia akan melakukan pengamatan terhadap produk tersebut.

3) Kepribadian dan Konsep Diri

Kepribadian setiap orang sangat mempengaruhi perilakunya dalam membeli suatu produk. Kepribadian dapat diartikan sebagai bentuk sifat yang ada pada orang-orang yang menentukan perilaku mereka. Sedangkan konsep diri merupakan pandangan, pikiran, perasaan, dan penilaian individu tentang seseorang secara keseluruhan yang bersumber dari dirinya sendiri dan orang lain. Konsep diri berkembang melalui proses interaksi sosial dalam kehidupan masyarakat.

Adapun faktor eksternal yang dijelaskan oleh Lina & Rosyid (1997) sebagai berikut:

1) Kebudayaan

Budaya adalah dorongan yang membentuk perilaku seseorang guna mempelajari nilai, persepsi, pilihan, dan perilaku melalui proses sosialisasi dalam keluarga maupun lingkungannya. Kebudayaan yang berbeda akan membentuk minat dalam membeli produk yang berbeda pula.

2) Kelas sosial

Kelompok yang terdiri dari sejumlah orang yang memiliki kedudukan yang setara dalam masyarakat, memiliki nilai, mempunyai minat, dan menampilkan perilaku yang mirip.

3) Kelompok referensi

Suatu kelompok yang memberikan pengaruh langsung atau tidak langsung atas sikap dan perilaku seseorang, termasuk dalam pengambilan keputusan.

4) Keluarga

Keluarga memiliki pengaruh besar dalam membentuk perilaku, termasuk dalam pembentukan keyakinan dan fungsi secara langsung dalam menentukan keputusan-keputusan konsumen.

Berdasarkan penjelasan mengenai perilaku konsumtif tersebut, dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumtif terdiri dari faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal yaitu motivasi dan harga diri, pengamatan dan proses belajar, kepribadian dan konsep diri. Sedangkan faktor eksternal yaitu kebudayaan, kelas sosial, kelompok referensi, dan keluarga.

2. Gaya Hidup Hedonis

a. Pengertian Gaya Hidup Hedonis

Gaya hidup hedonis adalah suatu pola hidup guna mencari kesenangan hidup, seperti lebih banyak menghabiskan waktu di luar rumah, lebih banyak bermain, dan selalu ingin menjadi pusat perhatian. *Hedone* dalam bahasa *grik* memiliki arti kesenangan, *pleasure*, istilah ini awalnya digunakan oleh Jeremy bentham pada tahun 1781. Aliran ini memiliki prinsip yaitu selalu menganggap bahwa sesuatu dianggap baik sesuai dengan kesenangan yang didapatkannya (Rahmat et al., 2020).

Gaya hidup menurut Assael (2001) adalah pola hidup di dunia yang diekspresikan melalui kegiatan, minat, dan pendapat seseorang. Konsumen dengan gaya hidup hedonis dalam memuaskan kebutuhan hidupnya lebih sering berdasarkan hasrat emosionalnya dibandingkan logika dalam menilai suatu merek. Menurut Patricia & Handayani (2014) gaya hidup adalah pola hidup yang menunjukkan bahwa individu sangat menyukai menghabiskan waktu serta uangnya. Seseorang yang cenderung berpenghasilan besar akan dengan mudah mengalokasikan uangnya untuk kesenangan dan kemewahan tanpa memikirkan nominal.

Menurut Adler (2004) gaya hidup adalah cara yang unik dari setiap orang dalam mencapai tujuan yang sudah ditargetkan oleh individu dalam kehidupan yang dijalaninya. Gaya hidup sudah terbentuk pada usia 4-5 tahun, gaya hidup sendiri tidak hanya ditentukan oleh kemampuan instrinsik dan lingkungan objektif, tetapi dibentuk oleh anak melalui pengamatan dan kesan yang didapatkan dari keduanya.

Menurut Hausman (2000) nilai hedonis dapat dipenuhi dengan perasaan emosional yang muncul karena adanya pengalaman sosial yang muncul selama berbelanja. Hedonis adalah salah satu gaya hidup yang mengedepankan konsumen untuk menggunakan produk atau jasa dalam menciptakan fantasi, sensasi dan memperoleh dorongan emosional. Gaya hidup hedonis adalah pola hidup yang mengarahkan aktivitasnya untuk mencari kesenangan hidup, sehingga bentuk perilaku yang dimunculkan dalam perilaku hedonis biasanya lebih banyak menghabiskan waktu diluar

rumah untuk bersenang-senang dengan teman-temannya, senang memberi barang yang tidak diperlukan, dan selalu ingin menjadi perhatian di lingkungan sekitarnya (Nadzir & Ingarianti, 2015).

Maka dapat disimpulkan bahwa gaya hidup hedonis adalah pola hidup seseorang yang mencari kebahagiaan dan kesenangan dirinya dengan cara bersenang-senang di luar rumah bersama teman-temannya. Gaya hidup hedonis selalu menghabiskan waktu serta uang hanya untuk memenuhi kebutuhan hidupnya berdasarkan keinginan tanpa memikirkan apa yang akan terjadi selanjutnya, yang terpenting dirinya merasa puas dan senang.

b. Aspek-aspek Gaya Hidup Hedonis

Menurut Wells & Tigert (1971) orang-orang yang menganut gaya hidup hedonis adalah orang-orang yang lebih sering menghabiskan waktu diluar rumah seperti mal dan kafe. Aspek-aspek gaya hidup hedonis adalah sebagai berikut:

1) Minat

Hal yang menarik di lingkungan individu tersebut. Minat dapat muncul terhadap suatu objek, peristiwa, atau topik yang menekankan pada unsur kesenangan hidup. Contohnya adalah *fashion*, makanan, benda-benda mewah, tempat berkumpul, dan selalu ingin menjadi pusat perhatian.

2) Aktivitas

Cara individu menggunakan waktunya yang berwujud tindakan nyata yang dapat dilihat. Misalnya, lebih banyak menghabiskan waktu

diluar rumah, lebih banyak membeli barang-barang yang kurang diperlukan, pergi ke pusat perbelanjaan kafe.

3) Opini

Pendapat individu dalam menghadapi pertanyaan-pertanyaan dan produk-produk yang berkaitan dengan hidup yang sedang viral di kalangan masyarakat.

Gaya hidup hedonis menurut Susianto (1993) yaitu orang yang menganut gaya hidup hedonis adalah orang yang mengarahkan aktivitasnya untuk mencapai kesenangan dalam hidupnya. Aspek-aspek gaya hidup hedonis adalah sebagai berikut:

1) Kesenangan hidup

Individu yang memiliki gaya hidup hedonis selalu mementingkan kesenangannya, sekalipun hal tersebut membuatnya memiliki sifat boros karena membuang uang serta menyia-nyiakan waktu berharganya hanya karena untuk berkumpul dengan teman, pergi ke kafe atau pergi ke mall.

2) Pusat perhatian

Selalu ingin menjadi pusat perhatian orang-orang karena dengan dirinya menjadi pusat perhatian, hal tersebut dapat memberikan kesenangan untuk individu yang memiliki gaya hidup hedonis.

3) Fasilitas

Seseorang yang memiliki gaya hidup hedonis selalu memiliki fasilitas yang dapat dikatakan fantastis atau terkesan mewah. Karena

dengan adanya kemewahan yang akan memunculkan sikap boros akan menjadi kebahagiaan bagi individu tersebut, dan dengan adanya hal ini membuat individu dapat menjadi pusat perhatian juga.

Berdasarkan penjelasan mengenai perilaku konsumtif tersebut, dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumtif memiliki beberapa aspek. Aspek menurut Wells & Tigert adalah minat, aktivitas, dan opini. Sedangkan menurut Susianto adalah kesenangan hidup, pusat perhatian, dan fasilitas.

c. Faktor-faktor Gaya Hidup Hedonis

Menurut Kotler & Armstrong (2001) faktor-faktor yang mempengaruhi gaya hidup seseorang ada dua faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal diantaranya sebagai berikut:

1) Sikap

Suatu keadaan yang dipersiapkan untuk memberikan tanggapan terhadap suatu objek melalui pengalaman dan mempengaruhi secara langsung terhadap perilaku. Keadaan tersebut dapat dipengaruhi oleh tradisi, kebiasaan, kebudayaan, dan lingkungan sosial.

2) Pengalaman dan pengamatan

Pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan sosial dalam tingkah laku, pengalaman dapat diperoleh dari semua tindakan yang ada di masa lalu dan dapat menjadi sebuah pelajaran. Dengan melalui banyak hal maka orang akan memperoleh pengalaman, dan hasil dari

pengalaman tersebut dapat membentuk sudut pandang baru terhadap suatu objek.

3) Kepribadian

Bentuk karakter seseorang dan cara berperilaku yang menentukan perbedaan perilaku dari setiap individu.

4) Konsep diri

Konsep diri merupakan inti dari pola kepribadian dalam menentukan perilaku seseorang ketika menghadapi permasalahan hidupnya, karena konsep diri merupakan *frame of reference* yang menjadi awal perilaku.

5) Motif

Perilaku seseorang timbul karena adanya motif kebutuhan untuk merasa aman dan kebutuhan terhadap kemampuan yang dimiliki seseorang, hal tersebut merupakan contoh tentang motif.

6) Persepsi

Proses seseorang memilih, mengatur, dan memberikan pendapat terhadap informasi untuk membentuk suatu gambar yang berarti mengenal dunia.

Adapun faktor eksternal yang dijelaskan oleh Kotler & Amstrong (2001) yaitu sebagai berikut:

1) Kelompok referensi

Kelompok yang memberikan pengaruh langsung atau tidak langsung terhadap sikap dan perilaku seseorang. Kelompok yang

memberikan pengaruh langsung adalah kelompok seseorang yang menjadi bagian dari kelompok tersebut dan saling berinteraksi, sedangkan kelompok yang memberi pengaruh tidak langsung adalah kelompok seseorang yang tidak menjadi anggota dalam kelompok tersebut.

2) Keluarga

Keluarga adalah bagian paling penting dalam pembentukan sikap dan perilaku seseorang. Hal ini karena pola asuh orang tua akan membentuk kebiasaan anak secara tidak langsung.

3) Kelas sosial

Tempat seseorang dalam lingkungan pergaulan yang meliputi hak-hak serta kewajibannya. Kedudukan sosial seseorang dapat didapatkan oleh seseorang karena adanya *privilage* maupun diperoleh dengan usahanya sendiri.

4) Kebudayaan

Kebudayaan meliputi pengetahuan, kepercayaan, kesenian, moral, hukum, adat istiadat, dan kebiasaan-kebiasaan yang diperoleh individu sebagai bagian dari masyarakat.

Berdasarkan penjelasan mengenai perilaku konsumtif tersebut, dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumtif terdiri dari faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal yaitu sikap, pengalaman dan pengamatan, kepribadian, konsep diri, motif, dan persepsi. Sedangkan faktor eksternal yaitu kebudayaan, kelas sosial, lingkungan pertemanan, dan keluarga.

3. Sikap Qana'ah

a. Pengertian Qana'ah

Menurut bahasa qana'ah adalah rela atau ridha, sedangkan menurut istilah dimaknai sebagai sikap sabar atau menerima dengan berlapang dada ketika berada dalam ketiadaan atau ketika tidak memiliki apa yang diinginkan (Noorhayati & Farhan, 2016). Qana'ah juga merupakan sikap tenang dalam menghadapi hilangnya sesuatu yang ada. Menurut Muhammad bin Ali at Tirmidzi menegaskan bahwa Qana'ah adalah kepuasan jiwa atas rezeki yang dilimpahkan kepadanya. Qana'ah juga diartikan sebagai sikap tidak rakus dan selalu menerima pemberian dari Allah SWT. Menurut Amin Syukur orang yang memiliki sikap qana'ah akan selalu merasa cukup atas apa yang dipunya sebagai karunia dari Allah SWT (Abdusshomad, 2020).

Menurut Hamka (2015) qana'ah dapat diartikan ke dalam beberapa hal, yaitu menerima dengan rela akan apa yang ada, memohonkan kepada Tuhan tambahan yang pantas dan tetap berusaha, menerima dengan sabar akan ketentuan Tuhan, bertawakan kepada Tuhan, dan tidak tertarik oleh tipu daya dunia. Sedangkan menurut Al-Ghazali, manusia bersikap qana'ah atau bercukup diri merupakan suatu kemampuan untuk mengendalikan dirinya ketika melihat godaan-godaan nafsu. Karena itu, memecah hawa nafsu adalah langkah awal dari qana'ah. Sebaliknya, ketidakmampuan diri dalam menjaga hawa nafsu dengan selalu merasa tidak puas tanpa

membatasi apa yang dimilikinya, tentu keberadaannya akan semakin bimbang dan terperosok ke dalam sifat rakus (Noorhayati & Farhan, 2016).

Sifat qana'ah menandakan kepuasan terhadap apa yang dimiliki maupun dicapai, hal ini berkaitan dengan qana'ah sebagai upaya dalam menjalani kehidupan yang baik dan sehat atau dalam kajian Islam disebut *Hayattan Tayyibah*. Qana'ah juga memiliki peran dalam mengatasi masalah sosial dan lingkungan. Sebagai seorang muslim wajib hukumnya melakukan perbuatan baik dalam kehidupan sehari-hari, sebab perbuatan baik merupakan pijakan masyarakat muslim dalam beribadah, bermasyarakat serta dalam menghadapi segala bentuk problematika dan masalah. Akhlak yang baik juga merupakan cerminan dari muslim yang memang menjalankan perintah agama atau dapat disebut memiliki kadar spiritualitas (Ahya, 2019).

Qana'ah dapat menimbulkan semangat dalam mencari rezeki dengan memantapkan pikiran, maka dari itu qana'ah adalah modal paling teguh dalam menghadapi kehidupan. Qana'ah bukan hanya berpangku tangan dan pasrah dalam menerima keadaan, namun qana'ah yang dimaksudkan tersebut dapat difungsikan sebagai cara untuk menjaga kesederhanaan dari hati agar tetap tenang, agar terhindar dari nafsu duniawi, serta tidak hanya terfokus pada harta saja. Jadi, qana'ah ialah sikap menerima pemberian yang telah dianugerahkan oleh Allah SWT dan selalu mensyukuri apapun yang didapatkan dengan cara mencukupkan atas apa

yang dipunya, baik banyak maupun sedikit atau dengan kata lain tidak dibutakan oleh dunia (Abdusshomad, 2020).

Menurut penjelasan diatas, maka qana'ah dapat diartikan sebagai sikap menerima apa adanya atas apa yang telah Allah SWT berikan, selalu percaya atas adanya kekuasaan Allah SWT, dan selalu bersyukur serta merasa cukup akan nikmat yang sudah diberikan. Namun, qana'ah bukan berarti pasrah begitu saja. Seseorang yang memiliki sifat qana'ah pun harus berusaha untuk memperoleh sesuatu yang ingin dicapainya, dan berserah diri kepada Allah SWT atas hasil dari setiap usahanya.

b. Aspek-aspek Qana'ah

Menurut Hamka (2015) qana'ah adalah kesederhanaan, dalam hal ini Hamka menyebutkan bahwa qana'ah mengandung lima perkara, yaitu:

1) Menerima dengan rela akan apa yang ada.

Menerima dengan rela atas apa yang sudah Allah berika kepada kita dengan ikhlas. Kerena sesungguhnya hati yang ikhlas atas segala situasi bisa memberikan kebahagiaan yang akan membawa diri sendiri menuju kehidupan yang bahagia. Begitu pula sebaliknya, hati yang iri dengki akan memandang semua hal menjadi buruk. Bahkan hal yang baik pun akan dianggap buruk dan yang telah dirasa cukup akan merasa tidak cukup. Maka dari itu, hanya dengan iman dan sikap ridha yang akan mampu menahan hati dan penglihatan kita dari segala hal.

2) Memohonkan kepada Tuhan tambahan yang pantas dan berusaha.

Sebagai seorang hamba yang beriman dan beramal sholeh sangat diijinkan untuk memohon dan meminta sesuatu hal kepada Allah SWT dengan ikhlas. Karena sesungguhnya Allah sangat menyukai jika hambanya berdoa dan membuat permohonan dibandingkan orang yang tidak pernah berdoa kepada-Nya.

3) Menerima dengan sabar akan ketentuan Tuhan.

Maksud sabar disini yaitu agar kita tetap kuat, tidak gelisah dan cemas terhadap takdir yang sudah Allah tuliskan. Dengan adanya keyakinan dan keteguhan tersebut maka rasa gelisah dan cemas akan sirna.

4) Bertawakal kepada Tuhan.

Bertawakal bukan berarti meninggalkan ketentuan yang sudah diadakan oleh Allah, bukan pula menyerah dan tidak berusaha sama sekali. Tawakal berarti bekerja dan berusaha semampunya, selebihnya diserahkan kepada Allah SWT.

5) Tidak tertarik oleh tipu daya dunia.

Selalu merasa cukup dengan apa yang dimiliki, tidak merasa iri dan cemburu dengan apa yang dimiliki orang lain, bukan orang yang meminta lebih dan terus-terusan, karena kalau masih meminta tambah bertanda masih miskin.

Sedangkan menurut Ali (2014) qana'ah adalah kondisi individu yang mana individu tersebut merasa puas dengan sesuatu dan selalu merasa

cukup atas apa yang dimilikinya. Ada dua aspek yang dapat membangun qana'ah, yaitu sebagai berikut:

1) Kehidupan yang baik (*hayatan tayyibah*)

Kepuasan dapat dipahami sebagai kekayaan yang tidak pernah berkurang. Memperoleh kekayaan dalam bentuk seperti itu dapat mengatasi masalah seperti hasrat yang bertahan lama, konsumsi yang berlebihan, dan penipuan sumber daya alam. Hal itu dapat mengubah orang yang egois, tidak peduli, dan tidak serakah menjadi orang yang peduli dan murah hati.

2) Rida'

Rida' yang berarti penerimaan atau kepatuhan, kata rida' paling sering menunjukkan penerimaan nasib dan keputusan dari Allah SWT. Penerimaan ini menuntut orang-orang untuk bersikap toleran dan tunduk pada keadaan apa pun yang dihadapi, baik keadaan tersebut nyaman atau pun tidak.

Jadi, berdasarkan penjelasan mengenai qana'ah tersebut, dapat disimpulkan bahwa qana'ah memiliki beberapa aspek. Aspek menurut Hamka yaitu menerima dengan rela akan apa yang ada, memohon kepada Tuhan tambahan yang pantas dan berusaha, menerima dengan sabar akan ketentuan Tuhan, bertawakal kepada Tuhan, dan tidak tertarik oleh tipu daya dunia. Sedangkan aspek menurut Ali yaitu kehidupan yang baik dan rida'.

c. Hikmah Qana'ah

Qana'ah memiliki pengaruh besar terhadap kehidupan seseorang, karena qana'ah sendiri mengajarkan seseorang untuk ikhlas, selalu bersyukur, dan tidak mudah menyerah karena sesungguhnya apapun yang telah diberikan oleh Allah SWT baik berupa ujian maupun berupa kenikmatan semuanya akan silih berganti dan hanya Allah lah yang mengetahui semuanya.

Qana'ah adalah sebaik-baiknya obat untuk menghindarkan diri dari segala keraguan yang ada dalam hati dan pikiran, dengan berikhtiar dan percaya kepada takdir yang telah ditentukan oleh Allah SWT akan menghindarkan diri dari bahaya yang akan datang, tidak ragu dalam berdagang dan tidak cemas ketika rugi (Hamka, 2015).

Orang yang memiliki sikap qana'ah akan merasakan kenikmatan dibalik penderitaan, karena ia selalu berada dalam bimbingan Allah SWT. Sehingga, meskipun secara materi ia miskin namun jiwanya sangat kaya. Meskipun orang lain melihatnya selalu dalam kesulitan, namun bagi dirinya sendiri ia merasa bahwa dirinya merasa dimudahkan. Kesimpulannya, orang yang memiliki sikap qana'ah akan selalu merasa bahagia dan bersikap tenang (Kumayi, 2004).

Qana'ah merupakan gudang dalam kekayaan jiwa sehingga tidak akan pernah merasa habis. Dengan adanya kekayaan jiwa membuat seseorang akan menjaga kehormatan dirinya dan menjaga kemuliaan diri dengan tidak meminta-meminta kepada orang lain. Sedangkan orang kaya

dan tamak akan melahirkan kehinaan diri, sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang tamak.

Jadi, menurut penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa hikmah qana'ah yaitu menjadikan seseorang merasa puas dan selalu merasa bersyukur, jiwanya selalu tenang dan terhindar dari stress, harga dirinya terjaga, menjadikan seseorang lebih rajin dan bekerja dengan lebih keras lagi, serta tidak dibutakan oleh harta benda.

C. Kerangka Berpikir

Al-Ghazali (2001) mengatakan bahwa manusia harus bisa merasa cukup dengan apa yang dimilikinya atau disebut juga dengan qana'ah. Manusia juga harus bisa mengendalikan hawa nafsunya agar tidak mudah tergoda ketika melihat sesuatu.

Islam mengajarkan umatnya untuk menerapkan pola hidup sederhana, merasa cukup, bersyukur dengan apa yang dimiliki dan selalu melihat kebawah karena diluar sana masih banyak orang-orang yang membutuhkan dan dapat menjadi pengontrol agar terhindarnya diri dari gaya hidup hedonis. Seseorang yang memiliki sikap qana'ah tidak akan merasa memiliki hartanya, semua yang dimiliki hanyalah sebuah jalan untuk mencari ridhanya dan juga seseorang yang memiliki sikap qana'ah akan tercipta rasa ikhlas dan ketulusan hati yang kemudian akan mendorong seseorang untuk berbuat baik. Perbuatan baik tersebut juga dapat mempengaruhi lingkungan kehidupan terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswi (Rahmadani et al., 2018).

Mahasiswi merupakan kelompok yang mudah terpengaruh gaya hidup dan *mode* yang sedang *trend* di kalangan masyarakat. Bagi mahasiswi, *mode*, *style*, dan juga kecantikan adalah hal yang penting untuk mendapatkan perhatian khusus. Hasrat untuk tampil cantik dan memukau adalah keinginan setiap perempuan. Karena dengan tampil cantik seorang perempuan akan merasa lebih percaya diri dan merasa diterima di masyarakatnya.

Gaya hidup hedonis sendiri dilakukan seseorang untuk mencari kebahagiaan dan kesenangan di luar rumah. Gaya hidup hedonis tidak akan pernah lepas dari pergaulan lingkungan sekitar, hal ini menunjukkan bahwa lingkungan berperan sangat penting dalam membentuk kepribadian seseorang. Salah satu bentuk dari gaya hidup hedonis adalah nongkrong di kafe hanya untuk sekedar mengobrol dengan teman-teman, mengisi waktu luang, atau hanya untuk memuaskan diri sendiri.

Gaya hidup merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi perilaku konsumtif. Perilaku konsumtif memiliki daya tarik bagi masyarakat khususnya mahasiswi. Seperti yang dikatakan Frankle (2006) perempuan lebih cenderung boros daripada laki-laki dalam urusan berbelanja, karena perempuan lebih sering berbelanja bukan karena kebutuhan melainkan karena keinginan.

Para mahasiswi selalu mengikuti *trend* apa saja yang sedang menjadi pembicaraan di kalangan masyarakat maupun sosial media. Hal itu memberikan dampak yang besar karena mahasiswi selalu ingin berpenampilan menarik dan ingin menunjukkan keberadaan dirinya, sehingga mahasiswi lebih condong untuk memenuhi kebutuhan sekundernya. Dengan adanya hal tersebut menyebabkan

mahasiswi dapat berperilaku konsumtif karena ingin membeli berbagai macam barang agar dapat berpenampilan menarik. Konsumtif merupakan perilaku yang boros karena membeli suatu barang bukan berdasarkan kebutuhan melainkan berdasarkan keinginannya sendiri (Asmita & Erianjoni, 2019).

Beberapa aspek qana'ah dapat menyebabkan turunnya sikap konsumtif. Pada aspek menerima dengan rela akan apa yang ada berpengaruh terhadap aspek konsumtif yaitu membeli produk karena menjaga penampilan diri dari gengsi. Menerapkan sikap rela atas apa yang sudah Allah berikan sangat penting, karena agar individu tidak merasa iri dengan milik orang lain sehingga dapat menahan sikap atau pun pikiran untuk memiliki barang-barang mahal agar dapat menarik perhatian.

Aspek memohonkan kepada Tuhan tambahan yang pantas dan berusaha, berpengaruh terhadap aspek konsumtif yaitu mencoba lebih dari dua produk sejenis dengan merek yang berbeda. Sulit sekali untuk mendapatkan produk yang sesuai, maka dari itu seseorang terus berusaha untuk mencari produk yang sesuai dengan dirinya. Jika sudah berusaha tapi masih belum menemukan hal yang diinginkan, berdoa kepada Allah adalah jawabannya.

Aspek menerima dengan sabar akan ketentuan Tuhan berpengaruh terhadap aspek konsumtif membeli produk hanya sekedar menjaga simbol status. Pada aspek ini seharusnya setiap orang tidak perlu merasa cemas dan takut sehingga membeli produk agar terlihat mewah di mata orang lain. Karena sebagai seorang muslim harus percaya bahwa Allah sudah menuliskan takdir setiap manusia.

Aspek bertawakal kepada Tuhan berpengaruh terhadap aspek produk dengan harga mahal memunculkan rasa percaya diri. Bertawakal kepada Allah dengan sepenuh hati dan jiwa agar dipermudahkannya segala urusan dan dihilangkan segala rasa gelisah. Tidak perlu membeli barang mahal untuk menaikkan rasa percaya diri, dan tidak perlu merasa rendah diri karena memakai barang murah. Karena sesungguhnya Allah tidak menyukai orang yang berlebih-lebihan.

Aspek tidak tertarik oleh tipu daya dunia berpengaruh terhadap empat aspek konsumtif yaitu membeli produk karena iming-iming hadiah, membeli produk karena kemasannya menarik, membeli produk bukan karena manfaat atau kegunaannya, memakai produk karena adanya unsur konformitas. Tidak tertarik oleh tipu daya dunia disini berarti selalu merasa cukup dengan apa yang dimiliki, tidak merasa iri dan cemburu dengan apa yang dimiliki orang lain, serta bukan orang yang meminta lebih secara terus menerus.

Selanjutnya aspek hedonis yang menyebabkan munculnya aspek konsumtif yaitu sebagai berikut. Aspek minat berpengaruh terhadap tiga aspek konsumtif yaitu membeli produk karena iming-iming hadiah, membeli produk karena kemasannya menarik, dan memakai produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan produk. Minat dapat muncul terhadap suatu objek, peristiwa, atau topik yang menekankan pada unsur kesenangan hidup. Seperti *fashion*, makanan, benda-benda mewah, tempat berkumpul, dan selalu ingin menjadi pusat perhatian.

Aspek aktivitas berpengaruh terhadap dua aspek konsumtif yaitu membeli produk atas dasar pertimbangan harga bukan karena dasar manfaat atau

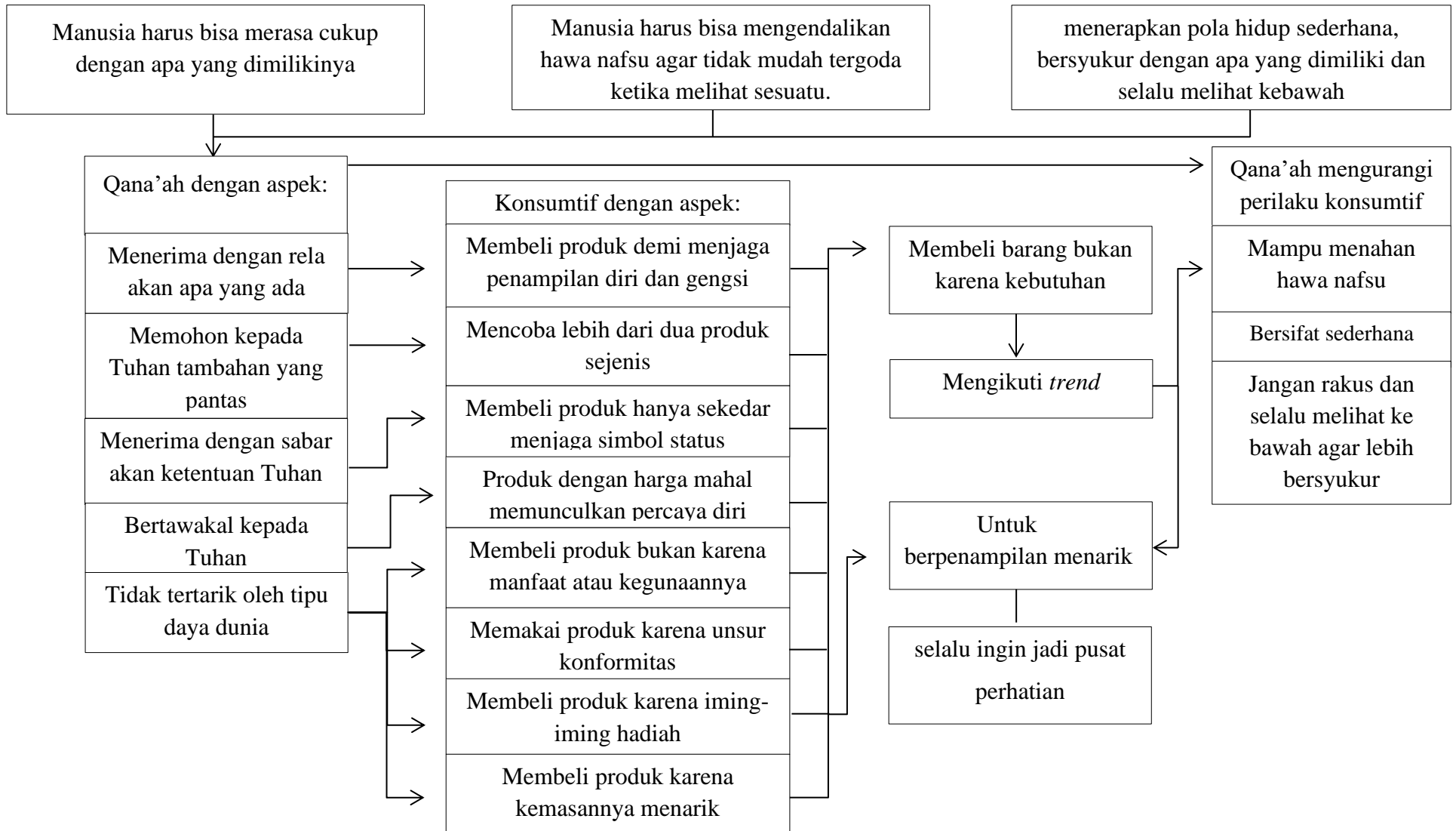
kegunaannya dan mencoba lebih dari dua produk sejenis namun dengan merek yang berbeda. Aktivitas disini dimaksud dengan cara individu dalam menggunakan waktunya, seperti lebih banyak membeli barang-barang yang kurang diperlukan.

Kemudian aspek opini yang berpengaruh terhadap tiga aspek konsumtif yaitu munculnya penilaian bahwa membeli produk dengan harga mahal akan menimbulkan rasa percaya diri yang tinggi, membeli produk hanya sekedar menjaga status, dan membeli produk demi menjaga penampilan diri dari gengsi. Opini merupakan pendapat dalam menghadapi pertanyaan-pertanyaan dan produk-produk yang berkaitan dengan hidup yang sedang viral di kalangan masyarakat. Hal tersebut membuat seseorang memberikan penilaian bagi dirinya sendiri agar dapat diakui oleh lingkungan, sehingga dengan begitu seseorang membeli barang yang mahal dan menjaga penampilan dirinya dari gengsi.

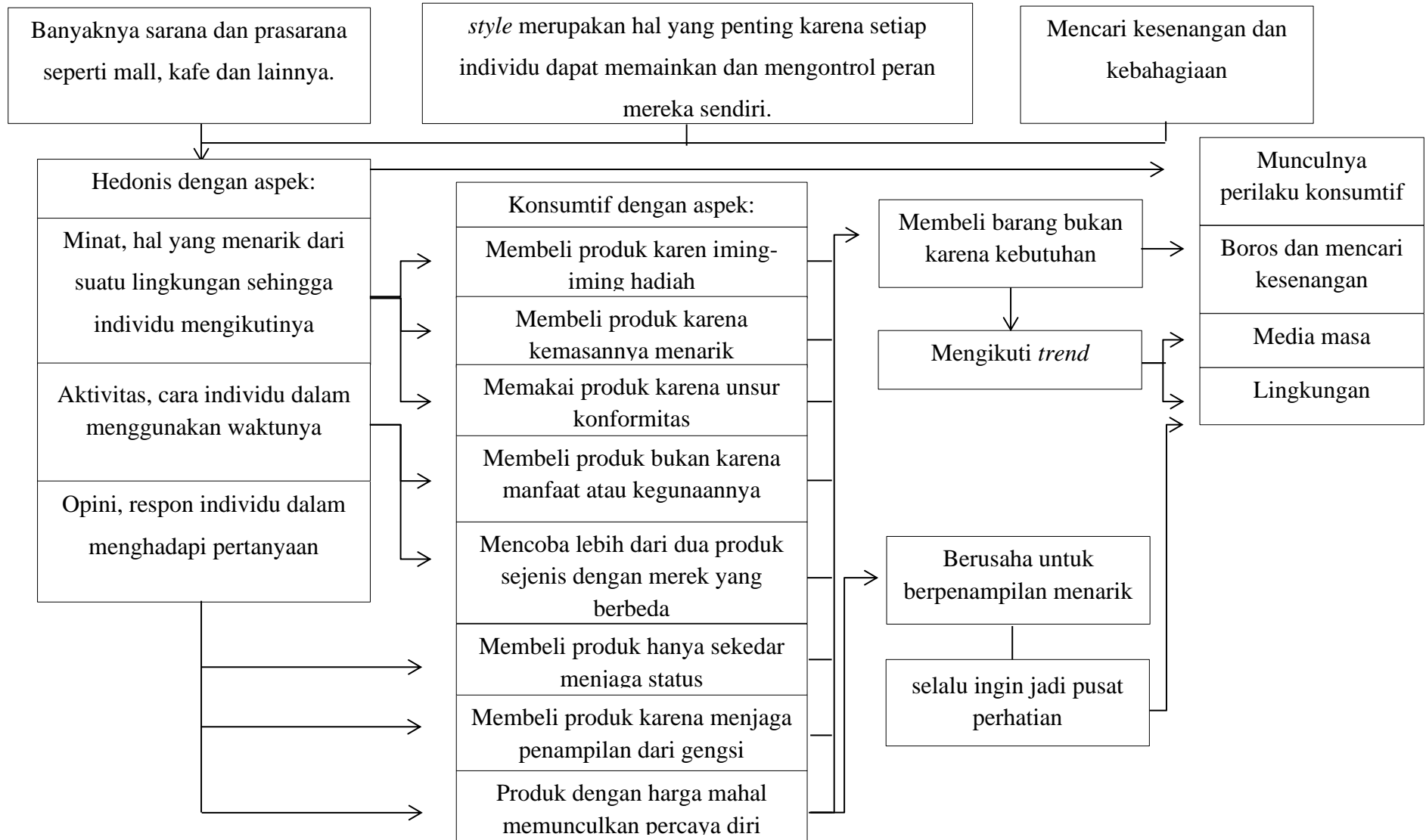
Dengan demikian, seseorang yang selalu merasa cukup dengan apa yang dimiliki dan hidup dengan sederhana sesungguhnya akan dihindarkan dari gaya hidup konsumtif. Membeli barang hanya karena ingin atau sekedar nongkrong dengan teman hanya untuk mencari kesenangan, hal tersebut sebenarnya jika dilakukan secara berlebihan dan terus menerus pun tidak baik dan akan memunculkan sikap boros. Karena sesungguhnya Allah tidak menyukai hambanya yang menghamburkan uang secara percuma.

Kerangka berpikir tersebut secara sistematis dapat dilihat pada gambar 1 (bagan kerangka berpikir hubungan antara qana'ah dengan konsumtif, dan gambar 2 (bagan kerangka berpikir hubungan antara hedonis dan konsumtif).

Gambar 1. Bagan Kerangka Berpikir Hubungan antara Qana'ah dengan Perilaku Konsumtif



Gambar 2. Bagan Kerangka Berpikir Hubungan antara Gaya Hidup Hedonis dengan Perilaku Konsumtif



D. Hipotesis

Hipotesis merupakan praduga sementara terhadap pertanyaan penelitian (Azwar, 2001). Berdasarkan kajian teoritis terhadap sikap qana'ah, gaya hidup hedonis, dan perilaku konsumtif maka hipotesis dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Hipotesis Mayor

Ada hubungan antara Qana'ah dan gaya hidup hedonis terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswi UIN Raden Mas Said Surakarta.

2. Hipotesis Minor

- a. Qana'ah berkorelasi negatif terhadap perilaku konsumtif.
- b. Gaya hidup hedonis berkorelasi positif terhadap perilaku konsumtif.

3. Hipotesis Null

Tidak ada hubungan antara qana'ah dan gaya hidup hedonis terhadap perilaku konsumtif.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Desain Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif. Menurut Syahrudin & Salim (2014) penelitian kuantitatif melibatkan data dalam bentuk angka-angka serta menggabungkan cara berpikir rasional dan empirik untuk membangun hipotesis penelitian. Dengan kata lain, penelitian kuantitatif merupakan alat untuk mengkuantitatifkan suatu variabel.

Kemudian metode yang dipilih dalam penelitian ini adalah korelasional. Azwar (2001) mengungkapkan tujuan metode korelasional adalah menyelidiki keterkaitan atau koefisien korelasi variabel satu dengan variabel lainnya. Sehingga hasil yang didapatkan melalui metode ini ialah taraf hubungan yang terjadi, bukan mengenai efek yang ditimbulkan oleh variabel satu ke variabel lainnya.

B. Variabel Penelitian

Variabel adalah konsep yang memiliki variabelitas atau keanekaragaman (Azwar, 2001). Menurut Priyono (2008) variabel merupakan konsep yang mempunyai variasi nilai atau intensitas atau jumlah ini yang disebut dengan kategori, yang menggambarkan atribut dari variabel tersebut. Adapun variabel dalam penelitian ini antara lain sebagai berikut:

1. Variabel bebas (*independent variabel*), yaitu variabel yang ada atau terjadi mendahului variabel terikatnya. Keberadaan variabel ini dalam penelitian

kuantitatif yaitu variabel yang menjelaskan terjadinya fokus atau topik penelitian (Priyono, 2008). Variabel bebas dalam penelitian ini adalah variabel qana'ah dan hedonis.

2. Variabel terikat (*dependent variabel*), yaitu variabel yang dipengaruhi oleh variabel bebas. Keberadaan variabel ini adalah sebagai variabel yang dijelaskan dalam topik atau fokus penelitian (Priyono, 2008). Variabel terikat dalam penelitian ini adalah sikap konsumtif.

C. Definisi Operasional

Definisi operasional adalah suatu pengertian mengenai variabel yang dibuat secara operasional atau konkret agar lebih mudah dipahami sekalipun oleh orang awam (Azwar, 2001). Berikut adalah definisi operasional dalam penelitian ini:

1. Qana'ah

Qana'ah merupakan menerima dengan cukup atas apa yang dimilikinya. Landasan teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori qana'ah dari Hamka (2015) dengan aspek-aspek meliputi menerima dengan rela akan apa yang ada, memohonkan kepada Tuhan tambahan yang pantas dan berusaha, menerima dengan sabar akan ketentuan Tuhan, bertawakal, dan tidak tertarik oleh tipu daya dunia. Qana'ah dapat diukur dengan menggunakan skala *likert*. Semakin tinggi skor yang diperoleh maka akan semakin tinggi pula tingkat qana'ah yang dialami, sebaliknya semakin rendah skor maka akan semakin rendah tingkat qana'ah yang dialami oleh individu.

2. Gaya Hidup Hedonis

Gaya hidup hedonis adalah orang-orang yang lebih sering menghabiskan waktu diluar rumah seperti mal dan kafe. Landasan teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori gaya hidup hedonis oleh Wells & Tigert (1971) yang menjelaskan ada tiga aspek dalam gaya hidup hedonis yaitu minat, aktivitas, dan opini. Gaya hidup hedonis dapat diukur dengan menggunakan skala *likert*. Semakin tinggi skor yang diperoleh maka akan semakin tinggi pula tingkat hedonis yang dialami, sebaliknya semakin rendah skor maka akan semakin rendah tingkat hedonis yang dialami oleh individu.

3. Perilaku Konsumtif

Perilaku konsumtif merupakan salah satu perilaku yang menghamburkan uang hanya untuk mencari kesenangan sesaat, adanya sikap menghamburkan uang dengan berbelanja karena keinginan bukan karena kebutuhan. Landasan teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori Sumartono (2002) dengan aspek-aspek meliputi membeli produk karena iming-iming hadiah, membeli produk karena kemasannya menarik, membeli produk demi menjaga penampilan diri dari gengsi, membeli produk atas pertimbangan harga bukan karena dasar manfaat atau kegunaannya, membeli produk hanya sekedar simbol status, memakai sebuah produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan produk, munculnya penilaian bahwa membeli produk dengan harga mahal akan menimbulkan rasa percaya diri yang tinggi, dan mencoba lebih dari dua produk sejenis dengan merek yang berbeda. Perilaku konsumtif dapat diukur dengan menggunakan skala *likert*. Semakin

tinggi skor yang diperoleh maka akan semakin tinggi pula tingkat konsumtif yang dialami, sebaliknya semakin rendah skor maka akan semakin rendah tingkat konsumtif yang dialami oleh individu.

D. Populasi, Sampel, dan Teknik Sampling

Populasi adalah keseluruhan objek yang ingin diteliti. Anggota populasi dapat berupa benda hidup maupun benda mati, dan manusia, di mana sifat-sifat yang ada padanya dapat diukur atau diamati (Syahrudin & Salim, 2012). Populasi pada penelitian ini adalah mahasiswi UIN Raden Mas Said Surakarta dengan sebaran sebagai berikut:

Tabel 1. Data Populasi Mahasiswi UIN Raden Mas Said Surakarta

Fakultas	Jumlah Mahasiswi
Adab dan Bahasa	2076
Ushuluddin dan Dakwah	2367
Syariah	1883
Ekonomi dan Bisnis Islam	3291
Ilmu Tarbiah	2134
Total	11751

Sedangkan sampel penelitian merupakan sebagian dari jumlah populasi yang diambil untuk dijadikan sumber data dalam penelitian. Sampel harus mampu mewakili, mencerminkan, atau merepresentasikan sebuah populasi (Azwar, 2001). Beberapa karakteristik sampel turut ditentukan dalam penelitian ini, yaitu:

1. Mahasiswi UIN Raden Mas Said Surakarta

Sebab mahasiswi merupakan remaja akhir yang masa perkembangan fisiknya selalu ingin berpenampilan menarik terutama untuk lawan jenis. Serta

mahasiswi lebih banyak mengikuti perkembangan model *trend fashion* saat ini (Asmita & Erianjoni, 2019).

2. Usia 18-22 tahun

Pada usia tersebut mahasiswi memiliki tanggung jawab terhadap masa perkembangannya termasuk memiliki tanggung jawab terhadap kehidupannya yang akan memasuki masa dewasa. Karena semakin bertambahnya usia, individu akan mampu mengontrol mana hal yang baik dan tidak baik bagi dirinya (Hulukati & Djibran, 2018).

Pada pengambilan sampel menggunakan teknik *probability sampling* atau biasa disebut *random sampling*, dengan model pendekatan *cluster random sampling*. *Probability sampling* adalah pengambilan sampling secara random atau tanpa pandang bulu. Pada teknik ini semua individu dalam populasi baik secara sendiri-sendiri atau bersama-sama diberi kesempatan yang sama untuk dipilih menjadi anggota sampel (Syahrudin & Salim, 2012). Menurut Mulyatiningsih (2011) *cluster random sampling* digunakan apabila populasi penelitian tergabung dalam sebuah kelompok atau *cluster*. Populasi dalam penelitian ini yaitu mahasiswi UIN Raden Mas Said Surakarta dan akan dikelompokkan berdasarkan pada fakultas, agar data dapat representatif maka sampel dipilih secara proporsional pada setiap *cluster* dalam populasi.

Penentuan jumlah sampel dapat dilakukan dengan beberapa cara. Salah satunya yang akan di gunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan tabel Isaac dan Michael, menggunakan pendekatan statistik untuk tingkat kesalahan 1%, 5%, dan 10%, yaitu sebagai berikut (Sarwono, 2006):

Gambar 3. Tabel penentuan besaran sampel, Isaac dan Michael

N	S			N				N	S		
	1%	5%	10%		1%	5%	10%		1%	5%	10%
10	10	10	10	280	197	155	138	2800	537	310	247
15	15	14	14	290	202	158	140	3000	543	312	248
20	19	19	19	300	207	161	143	3500	558	317	251
25	24	23	23	320	216	167	147	4000	569	320	254
30	29	28	27	340	225	172	151	4500	578	323	255
35	33	32	31	360	234	177	155	5000	586	326	257
40	38	36	35	380	242	182	158	6000	598	329	259
45	42	40	39	400	250	186	162	7000	606	332	261
50	47	44	42	420	257	191	165	8000	613	334	263
55	51	48	46	440	265	195	168	9000	618	335	263
60	55	51	49	460	272	198	171	10000	622	336	263
65	59	55	53	480	279	202	173	15000	635	340	266
70	63	58	56	500	285	205	176	20000	642	342	267
75	67	62	59	550	301	213	182	30000	649	344	268
80	71	65	62	600	315	221	187	40000	663	345	269
85	75	68	65	650	329	227	191	50000	655	346	269
90	79	72	68	700	341	233	195	75000	658	346	270
95	83	75	71	750	352	238	199	100000	659	347	270
100	87	78	73	800	363	243	202	150000	661	347	270
110	94	84	78	850	373	247	205	200000	661	347	270
120	102	89	83	900	382	251	208	250000	662	348	270
130	109	95	88	950	391	255	211	300000	662	348	270
140	116	100	92	1000	399	258	213	350000	662	348	270
150	122	105	97	1100	414	265	217	400000	662	348	270
160	129	110	101	1200	427	270	221	450000	663	348	270
170	135	114	105	1300	440	275	224	500000	663	348	270
180	142	119	108	1400	450	279	227	550000	663	348	270
190	148	123	112	1500	460	283	229	600000	663	348	270
200	154	127	115	1600	469	286	232	650000	663	348	270
210	160	131	118	1700	477	289	234	700000	663	348	270
220	165	135	122	1800	485	292	235	750000	663	348	270
230	171	139	125	1900	492	294	237	800000	663	348	271
240	176	142	127	2000	498	297	238	850000	663	348	271
250	182	146	130	2200	510	301	241	900000	663	348	271
260	187	149	133	2400	520	304	243	950000	663	348	271
270	192	152	135	2600	529	307	245	1000000	663	348	271
								∞	664	349	272

Berdasarkan pada tabel yang dikembangkan oleh Isaac dan Michael tersebut, jumlah populasi mahasiswi sebanyak 11.751 atau dibulatkan menjadi 15000 mahasiswi, maka dengan tingkat kesalahan 10% diperoleh jumlah sampel untuk penelitian di UIN Raden Mas Said Surakarta adalah sebanyak 266 mahasiswi. Kemudian pembagian sampel representatif tiap fakultas dapat diketahui dengan menggunakan teknik alokasi proporsional, dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Sampel percluster} = \frac{\text{Jumlah populasi cluster}}{\text{Jumlah populasi keseluruhan}} \times \text{sampel keseluruhan}$$

Tabel 2. Besaran Sampel Mahasiswa UIN Raden Mas Said Surakarta

Fakultas	Jumlah Mahasiswi	Sampel
Ushuluddin dan Dakwah	2367	54
Syariah	1883	43
Ekonomi dan Bisnis Islam	3291	74
Adan dan Bahasa	2076	47
Ilmu Tarbiyah	2134	48
Total	11751	266

E. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yaitu cara-cara yang digunakan oleh peneliti dalam mengumpulkan data. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode skala. Pada penelitian ini peneliti menggunakan skala *likert*. Skala *likert* digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau kelompok mengenai fenomena sosial. Dalam skala *likert*, variabel yang diukur akan dijabarkan menjadi indikator variabel. Kemudian indikator tersebut

dijadikan sebagai titik tolak dalam menyusun item berupa pertanyaan maupun pernyataan (Sugiyono, 2010). Adapun skala yang digunakan dalam penelitian ini adalah skala qana'ah, skala gaya hidup hedonis, dan skala konsumtif.

1. Skala Qana'ah

Skala qana'ah pada mahasiswa UIN Raden Mas Said Surakarta disusun dengan memodifikasi skala dari penelitian Rahmadani et al. (2018) dengan menggunakan teori Hamka (2015). Terdapat lima aspek yaitu: menerima dengan rela akan apa yang ada, memohonkan kepada Tuhan tambahan yang pantas dan berusaha, menerima dengan sabar akan ketentuan Tuhan, bertawakal, dan tidak tertarik oleh tipu daya dunia.

Tabel 3. Blueprint Skala Qana'ah

No	Aspek Qana'ah	Indikator	Aitem		Total
			Favourable	Unfavourable	
1.	Menerima dengan rela apa yang ada	Tidak kecewa ketika mendapat sesuatu yang tidak sesuai	1, 21	11, 31	4
		Merasa cukup dengan apa yang dimiliki	2, 22	12, 32	4
2.	Memohon kepada Tuhan tambahan yang pantas dan berusaha	Rajin dalam bekerja agar keinginan tercapai	3, 23	13, 33	4
		Tidak mengeluh			

		meski yang didapat tidak sesuai dengan usaha	4, 24	14, 34	4
3.	Menerima dengan sabar akan ketentuan Tuhan	Bersyukur bila diberi nikmat oleh Allah	5, 25	15, 35	4
		Percaya bahwa apa yang terjadi ada hikmahnya	6, 26	16, 36	4
4.	Bertawakal kepada Tuhan	Pasrah kepada Allah atas segala hal yang menimpa	7, 27	17, 37	4
		Tetap berusaha diiringi dengan do'a kepada Allah	8, 28	18, 38	4
5.	Tidak tertarik oleh tipu daya dunia	Menyeimba- ngkan kepentingan dunia dan akhirat	9, 29	19, 39	4
		Tidak menomor satukan materi diatas segalanya	10, 30	20, 40	4
Jumlah			20	20	40

2. Skala Gaya Hidup Hedonis

Skala gaya hidup hedonis pada mahasiswa UIN Raden Mas Said Surakarta disusun dengan menggunakan teori Wells & Tigert (1971). Terdapat tiga aspek yaitu minat, aktivitas, dan opini.

Tabel 4. Blueprint Skala Gaya Hidup Hedonis

No	Aspek Hedonis	Indikator	Aitem		Total
			Favourable	Unfavourable	
1.	Minat	Mengikuti <i>trend</i>	1, 19	10, 28	4
		Mengoleksi barang bermerek	2, 20	11, 29	4
		Suka mencari perhatian	3, 21	12, 30	4
2.	Aktivitas	Berkumpul dengan teman	4, 22	13, 31	4
		Menghabiskan waktu diluar rumah	5, 23	14, 32	4
		Pergi ke mall atau kafe	6, 24	15, 33	4
3.	Opini	Menghabiskan waktu untuk bersenang-senang	7, 25	16, 34	4
		Mudah dipengaruhi	8, 26	17, 35	4
		Mengikuti teman	9, 27	18, 36	4
Jumlah			18	18	36

3. Perilaku Konsumtif

Skala perilaku konsumtif pada mahasiswa UIN Raden Mas Said Surakarta disusun dengan memodifikasi skala dari penelitian Rahmadani et al.

(2018) dengan menggunakan teori Sumartono (2002). Terdapat delapan aspek yaitu membeli produk karena iming-iming hadiah, membeli produk karena kemasannya menarik, membeli produk demi menjaga penampilan diri dan gengsi, membeli produk atas pertimbangan harga bukan karena dasar manfaat atau kegunaannya, membeli produk hanya sekedar menjaga simbol status, memakai sebuah produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan produk, munculnya penilaian bahwa membeli produk dengan harga mahal akan menimbulkan rasa percaya diri yang tinggi, dan mencoba lebih dari dua produk sejenis dengan merek yang berbeda.

Tabel 5. Blueprint Skala Perilaku Konsumtif

No	Aspek Konsumtif	Indikator	Aitem		Total
			Favourable	Unfavourable	
1.	Membeli barang karena iming-iming hadiah	Mengincar hadiah	1, 33	17, 49	4
		Diskon	2, 34	18, 50	4
2.	Membeli barang karena kemasannya menarik	Produk yang menjual kemasan menarik	3, 35	19, 51	4
		Tidak mementingkan kualitas	4, 36	20, 52	4
3.	Membeli produk demi menjaga penampilan diri dan gengsi	Mengikuti trend	5, 37	21, 53	4
		Bersifat berlebihan	6, 38	22, 54	4
4.	Membeli produk atas pertimbangan harga bukan	Pertimbangan harga	7, 39	23, 55	4
		Bergerak	8, 40	24, 56	4

	karena dasar manfaat atau kegunaannya	impulsif			
5.	Membeli produk hanya sekedar menjaga simbol status	Membeli barang bermerek	9,41	25,57	4
		Boros	10,42	26,58	4
6.	Memakai sebuah produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan produk	Menggunakan produk yang diiklankan	11,43	27,59	4
		Mudah terpengaruh	12,44	28,60	4
7.	Membeli produk dengan harga mahal akan menimbulkan rasa percaya diri yang tinggi	Barang dengan harga mahal	13,45	29,61	4
		Membeli barang yang tidak diperlukan	14,46	30,62	4
8.	Mencoba lebih dari dua produk sejenis dengan merek yang berbeda	Mencoba barang yang berbeda	15,47	31,63	4
		Membeli produk baru	16,48	32,64	4
Jumlah			32	32	64

Skoring yang diberikan bergerak dari 1-4 untuk pernyataan *favourable* dengan rincian SS diberi nilai 5, S diberi nilai 4, N diberi nilai 3, TS diberi nilai 2, dan STS diberi nilai 1. Sebaliknya, *unfavourable* dengan rincian SS

diberi nilai 1, S nilai 2, N nilai 3, TS nilai 4, STS diberi nilai 5. Adapun rincian penilaian skoringnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 6. Nilai Skoring Favourable dan Unfavourable

Jawaban	Favourable	Unfavourable
SS (Sangat Sesuai)	5	1
S (Sesuai)	4	2
N (Netral)	3	3
TS (Tidak Sesuai)	2	4
STS (Sangat Tidak Sesuai)	1	5

F. Teknik Analisis Data

1. Uji Validitas

Menurut Kaplan & Saccuzo (2009) validitas merupakan kesepakatan yang didapat dari nilai tes atau pengukuran dan kualitasnya yang dipercaya untuk mengukur. Sebelum dilakukannya pengambilan data kepada subjek, penelitian terlebih dahulu dilakukannya pengujian alat ukur guna melihat validitas alat ukur dengan memakai statistik.

Azwar (2001) mengatakan bahwa pengujian validitas digunakan agar mengetahui apakah skala psikologi dapat menghasilkan data yang akurat sesuai dengan tujuan ukurnya. Untuk mengetahui tingkat validitas instrument diperlukan proses pengujian validitas. Semakin tinggi tingkat validitas suatu instrumen maka akan semakin baik instrumen itu untuk digunakan dalam proses pengumpulan data. Tetapi, hal ini tidak dapat dipisahkan dari kelompok subjek, karena validitas alat ukur hanya berlaku terbatas pada kelompok tersebut atau kelompok lain dengan kondisi yang hampir sama dengan kelompok subjek (Yusuf, 2017).

Pada penelitian ini alat ukur yang akan diujikan dengan validitas isi atau konten. Validitas isi atau konten adalah salah satu jenis validitas yang menekankan pada keabsahan item instrumen yang disusun dalam mengukur subjek yang akan diukur. Validitas isi atau konten terdiri lagi dari dua validitas, yaitu validitas tampak dan validitas logis. Validitas tampak adalah validitas yang berdasarkan penampilan, dapat dicapai dengan tampilan instrumen yang menarik dan tetap memperhatikan kenyamanan subjek. Sedangkan validitas logis merupakan validitas yang menitikberatkan pada seberapa tepat instrumen disusun berdasarkan konsep teoritik tertentu (Saifuddin, 2020).

Penilaian validitas isi atau konten instrumen tidak dapat hanya didasarkan pada penilaian pribadi peneliti, tetapi juga harus melalui proses validasi pada ahli yang kompeten (*expert judgement*) kemudian dianalisis secara statistik. Penilaian dari ahli dapat diolah salah satunya adalah dengan menggunakan koefisien validitas isi formula Aiken's V, yaitu sebagai berikut:

$$V = \frac{\Sigma s}{n(c-1)}$$

Keterangan:

s = r - lo

lo = Angka terendah dari penilaian validitas (dalam hal ini = 1)

c = Angka penilaian validitas yang tertinggi (tergantung rentang penilaian yang diajukan kepada ahli)

r = Angka yang diberikan oleh rater atau penilai

n = Jumlah rater atau penilai atau pakar yang menilai

Semakin banyak jumlah *rater* yang menilai, maka batasan koefisien

validitas semakin menurun. Aiken's V menawarkan dua solusi dalam menentukan nilai koefisien validitas. Apabila *rater* semakin banyak (lebih dari 10), maka disarankan untuk menggunakan tabel koefisien validitas Aiken sebagai acuan. Namun, jika mengalami kesulitan dengan jumlah *rater*, maka berapapun jumlah *rater* dapat menggunakan batasan validitas minimal untuk semua *item* sebesar 0,60 (Saifuddin, 2020).

2. Reliabilitas

Reliabilitas merujuk kepada kemantapan hasil ukur yang mengandung makna seberapa tinggi tingkat kecermatan pengukuran. Reliabilitas instrumen ditunjukkan dengan nilai koefisien reliabilitas dengan rentang angka dari 0 sampai dengan angka 1,00. Semakin tinggi koefisien reliabilitas atau semakin mendekati angka 1,00 maka semakin tinggi reliabilitas suatu pengukuran. Sebaliknya, koefisien yang mendekati angka 0 maka semakin rendah reliabilitas pengukurannya (Azwar, 2001).

Uji reliabilitas pada penelitian ini menggunakan salah satu cara untuk menguji reabilitas yaitu dengan menggunakan pendekatan konsistensi internal dengan formula Alpha Cronbach atau formula koefisien alpha (α), minimal nilai koefisien reliabilitas Alpha Cronbach dianggap baik adalah 0,70. Peneliti mengujicobakan alat ukur terlebih dahulu pada sekelompok orang yang memiliki karakteristik yang sama dengan sampel penelitian untuk kemudian datanya digunakan untuk menghitung reliabilitas.

3. Daya Beda

Daya beda aitem adalah sejauh mana aitem untuk membedakan

tingkat atribut yang diukur pada subjek, biasanya dibedakan menjadi tingkat tinggi, sedang, dan rendah (Azwar, 2001). Salah satu cara yang dapat digunakan untuk menganalisis daya beda aitem yaitu dengan mencari korelasi item dengan skor total. Semakin tinggi nilai korelasi item dengan skor total menandakan item tersebut memiliki daya beda yang baik. Sebaliknya, semakin rendah nilai korelasi item dengan skor total menandakan daya beda yang rendah pada item (Saifuddin, 2020). Peneliti mengujicobakan alat ukur terlebih dahulu pada sekelompok orang yang memiliki karakteristik yang sama dengan sampel penelitian untuk kemudian datanya digunakan untuk menghitung daya beda.

Tabel 7. Nilai Indeks Daya Diskriminasi Item

<i>Nilai Corrected Aitem Correlation</i>	Kategori / makna
$\geq 0,300$	Daya beda item baik dan diterima
0,250 – 0,299	Daya beda item cukup baik dan dipertimbangkan
$\leq 0, 249$	Daya beda item rendah dan tidak disarankan
– (minus)	Daya beda buruk dan ditolak

G. Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

Uji normalitas merupakan prosedur yang dilakukan untuk mengetahui apakah data berasal dari variabel yang terdistribusi normal atau tidak normal. Salah satu cara yang dapat dilakukan dalam uji normalitas ialah uji Kolmogrof-Smirnov. Suatu data dapat dikatakan normal apabila nilai probabilitas $p > 0,05$.

Sedangkan data dengan nilai probabilitas $p < 0,05$ maka data penelitian tidak terdistribusi normal (Nuryadi, Astuti, Utami, & Budiantara, 2017)

2. Uji Linearitas

Uji linearitas bertujuan untuk mengetahui ada atau tidaknya hubungan secara linear antara variabel bebas terhadap variabel terikat. Untuk menguji linearitas suatu model dapat menggunakan uji linearitas dengan melakukan hubungan antar variabel terhadap model yang akan diuji. Dikatakan memiliki hubungan linear apabila nilai $p > 0,05$, sedangkan data dengan nilai $p < 0,05$, artinya tidak linear (Yusuf, 2017).

3. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas digunakan jika penelitiannya adalah korelasional lebih dari dua variabel. Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah ada atau tidaknya hubungan yang kuat antara variabel bebas (prediktor) yang satu dengan variabel bebas yang lain (Ghozali, 2006). Regresi yang baik yaitu jika tidak terjadi multikolinearitas, artinya tidak ada hubungan antar variabel independen, dengan ditandai besaran nilai VIF (*Variance Inflation Factor*) $< 10,00$ maka dianggap menjadi multikolinearitas.

4. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas berfungsi untuk menguji ada atau tidaknya perbedaan variance dari nilai residual pada suatu periode pengamatan atau pengukuran. Jika variance dari residual atau dari pengamatan ke pengamatan yang lain bernilai tetap, maka dianggap homoskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas (Ghozali, 2006). Suatu data dapat dihitung dengan analisis

regresi, apabila tidak terjadi heteroskedastisitas. Teknik yang dapat digunakan yaitu dengan menggunakan metode *scatterplot* (menggunakan SPSS). Data tidak terjadi heteroskedastisitas apabila titik-titik data menyebar di atas dan di bawah angka 0; titik-titik tidak hanya mengumpul di garis 0 saja; serta penyebaran titik-titik data tidak berpola. Jika tidak demikian, maka data bersifat homoskedastisitas.

H. Uji Hipotesis

1. Uji Regresi Linear

Uji regresi linear berganda digunakan untuk mengetahui hubungan atau pengaruh antara dua atau lebih variabel bebas dengan satu variabel terikat. Analisis ini bertujuan untuk memprediksikan nilai dari variabel dependen apabila nilai dari variabel independen mengalami kenaikan atau penurunan dan untuk mengetahui arah hubungan (Priyatno, 2013). Linear berganda digunakan untuk memprediksi, menjelaskan, menspesifikasikan hubungan statistik, dan menentukan variabel-variabel bebas dan terikat.

Setelah menganalisis ketiga variabel, maka jawaban dari responden untuk variabel-variabel dalam kelompok faktor yang dijumlahkan dan dihitung nilai rata-ratanya. Kemudian nilai rata-rata tersebut akan dijadikan data bagi variabel-variabel bebas dan variabel terikat untuk pengolahan regresi linear. Data akan dianggap memiliki hubungan atau signifikan jika $p < 0,05$ dan tidak ada hubungan atau tidak signifikan jika $p > 0,05$. Dalam perhitungan linear berganda menggunakan program SPSS 25.0.

BAB IV

LAPORAN PENELITIAN

A. Persiapan Penelitian

1. Orientasi Lapangan

UIN Raden Mas Said Surakarta, sebelumnya bernama Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Surakarta kemudian beralih status menjadi Institut Agama Islam Negeri Surakarta. Universitas Islam ini merupakan sebuah perguruan tinggi negeri Islam yang berada dibawah naungan Kementerian Agama Republik Indonesia, berlokasi di Kabupaten Sukoharjo, Jawa Tengah. Dahulunya, UIN Raden Mas Said Surakarta merupakan cabang dari IAIN Walisongo di Surakarta yang berdiri pada 12 September 1992 atas gagasan dari Dr. H. Munawir Sazali, MA yang merupakan menteri agama pada waktu itu dengan harapan perbaikan mutu IAIN yang sudah ada. Pada tahun 1997 IAIN Walisongo di Surakarta berubah status menjadi Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Surakarta, hal tersebut tidak lepas dari hasil pemikiran menteri agama yang baru yaitu Prof. Dr. Malik Fajar. Melalui kerja keras dan usaha serta dengan rida Yang Maha Kuasa, pada 3 Januari 2011 berdasarkan Peraturan Presiden No.1 Tahun 2011 STAIN Surakarta berubah status lagi menjadi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Surakarta. Kemudian setelah 10 tahun, akhirnya disahkan Peraturan Presiden Nomor 42 Tahun 2021 dengan UIN Raden Mas Said Surakarta yang telah menyandang status baru menjadi Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta.

Secara kelembagaan UIN Raden Mas Said Surakarta terdiri dari Pascasarjana dan lima fakultas pada tingkat sarjana, yaitu Fakultas Ushuluddin dan Dakwah, Fakultas Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Fakultas Adab dan Bahasa, dan Fakultas Ilmu Tarbiyah.

Fakultas Ushuluddin dan Dakwah (FUD) memiliki tujuh program studi, yaitu Aqidah dan Filsafat Islam (AFI), Ilmu Al-Qur'an dan Tafsir (IAT), Tasawuf dan Psikoterapi (TP), Manajemen Dakwah (MD), Komunikasi dan Penyiaran Islam (KPI), Bimbingan dan Konseling Islam (BKI), dan Psikologi Islam (PI).

Fakultas Syariah (FASYA) memiliki empat program studi, yaitu Hukum Keluarga Islam (HKI), Hukum Ekonomi Syariah (HES), Hukum Pidana Islam (HPI), dan Manajemen Zakat dan Wakaf (MAZAWA).

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) memiliki tiga program studi, yaitu Manajemen Bisnis Syariah (MBS), Perbankan Syariah (PBS), dan Akuntansi Syariah (AKS).

Fakultas Adab dan Bahasa (FAB) memiliki lima program studi, yaitu Pendidikan Bahasa Inggris (PBI), Sastra Inggris (SI), Bahasa dan Sastra Arab (BSA), Tadrис Bahasa Indonesia (TBI), dan Sejarah Peradaban Islam (SPI).

Fakultas Ilmu Tarbiyah (FIT) memiliki tujuh program studi, yaitu Pendidikan Agama Islam (PAI), Pendidikan Bahasa Arab (PBA), Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah (PGMI), Pendidikan Anak Usia Dini (PIAUD), Manajemen Pendidikan Islam (MPI), Tadrис Matematika, dan Pendidikan Profesi Guru.

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan dan mengetahui hubungan antara sikap qana'ah dan gaya hidup hedonis dengan perilaku konsumtif pada mahasiswi UIN Raden Mas Said Surakarta. Populasi pada penelitian ini yaitu mahasiswi dari semester 2 sampai semester atas berusia 18-22 tahun, yang mana pada tahun ini berjumlah sebanyak 11.751 mahasiswi. Mahasiswi dianggap lebih hedonis dan konsumtif karena dari segi pemikiran, perempuan lebih mengutamakan fungsi atau mempertimbangkan keindahan, serta perempuan lebih sering berbelanja bukan karena kebutuhan melainkan keinginan. Sedangkan Qana'ah merupakan salah satu sifat terpuji yang diasumsikan dapat mengurangi perilaku hedonis dan konsumtif, karena qana'ah mencerminkan perilaku rela, merasa cukup, sabar, ikhlas, serta bertawakal kepada Allah SWT. Sifat qana'ah sendiri menunjukkan kepuasan terhadap apa yang dimiliki maupun dicapai. Lokasi penelitian ini dirasa sesuai karena UIN Raden Mas Said Surakarta merupakan perguruan tinggi negeri Islam dibawah naungan Kementerian Agama yang mengembangkan potensi mahasiswa untuk menjadi pribadi yang berilmu dan berakhlak mulia. Selain itu, berdasarkan data awal yang dilakukan kepada mahasiswi UIN Raden Mas Said Surakarta pun menunjukkan adanya kecenderungan berperilaku hedonis dan konsumtif.

2. Alat Pengumpulan Data

a. Persiapan Alat Ukur

Pada penelitian ini terdapat tiga alat ukur atau instrumen penelitian yang akan digunakan untuk mengumpulkan data, yaitu skala qana'ah, skala gaya hidup hedonis, dan skala perilaku konsumtif. Skala qana'ah disusun oleh peneliti berdasarkan aspek-aspek teori qana'ah milik Hamka (2015) dengan aspek-aspek yaitu menerima dengan rela akan apa yang ada, memohonkan kepada Tuhan tambahan yang pantas dan berusaha, menerima dengan sabar akan ketentuan Tuhan, bertawakal, dan tidak tertarik oleh tipu daya dunia. Skala qana'ah terdiri dari 40 *item* pernyataan dengan 20 *item favourable* dan 20 *item unfavourable*. Skala menggunakan model likert dengan lima alternatif pilihan jawaban.

Skala gaya hidup hedonis disusun oleh peneliti berdasarkan aspek-aspek teori gaya hidup hedonis Wells & Tigert (1971) yang menjelaskan ada tiga aspek dalam gaya hidup hedonis, yaitu minat, aktivitas, dan opini. Skala ini terdiri dari 36 *item* pernyataan dengan 18 *item favourable* dan 18 *item unfavourable*. Skala menggunakan model likert dengan lima alternatif jawaban.

Skala perilaku konsumtif disusun peneliti berdasarkan aspek-aspek dari teori Sumartono (2002), yaitu membeli produk karena iming-iming hadiah, membeli produk karena kemasannya menarik, membeli produk demi menjaga penampilan diri dari gengsi, membeli produk atas pertimbangan harga bukan karena dasar manfaat atau kegunaannya, membeli produk hanya sekedar simbol status, memakai sebuah produk karena unsur konformitas terhadap

model yang mengiklankan produk, munculnya penilaian bahwa membeli produk dengan harga mahal akan menimbulkan rasa percaya diri yang tinggi, dan mencoba lebih dari dua produk sejenis dengan merek yang berbeda. Skala terdiri dari 64 *item* pernyataan dengan 32 *item favourable* dan 32 *item unfavourable*. Skala menggunakan model likert dengan lima alternatif jawaban.

b. Uji Validitas Alat Ukur

Uji validitas didefinisikan sebagai sejauh mana ketepatan atau kecermatan instrumen alat ukur penelitian dalam mengukur apa yang ingin diukur dalam penelitiannya. Alat ukur dikatakan valid apabila mampu mengukur dan mengungkap data yang diinginkan secara tepat dan tidak berbeda antara data yang dilaporkan dengan data yang sesungguhnya (Hardani et al., 2020). Validitas dalam penelitian ini menggunakan validitas isi atau konten yang terdiri dari validitas tampak dan validitas logis.

Penelitian yang bermutu tergantung pada baik tidaknya instrumen yang digunakan untuk pengumpulan data. Instrumen yang baik harus valid dan reliabel, maka dari itu instrumen yang teruji validitas dan reliabilitasnya dapat digunakan untuk mengukur variabel penelitian yang ditetapkan (Hardani et al., 2020). Oleh karena itu, sebelum penelitian digunakan dalam pengumpulan data, *item-item* alat ukur penelitian yang telah disusun terlebih dahulu divalidasi kepada para ahli (ahli psikometri, ahli bahasa, ahli ekonomi, atau ahli yang sesuai dengan variabel yang sedang diteliti) untuk diujicobakan (Saifuddin, 2020).

Proses validasi oleh para ahli dilakukan dengan memberikan masing-

masing satu eksemplar skala sikap qana'ah dengan jumlah 40 *item*, skala gaya hidup hedonis sebanyak 36 *item*, dan skala perilaku konsumtif sebanyak 64 *item*. Para ahli yang terlibat dalam proses validasi penelitian ini sebanyak enam orang ahli di bidang psikologi. Berikut adalah daftar nama beserta afiliasi para ahli/*rater* dalam proses validasi alat ukur penelitian ini:

Tabel 8. Daftar Nama Ahli/Rater

Nama	Profesi	Lembaga
Ajeng Nova Dumpratiwi, M.Psi., Psikolog.	Dosen Psikologi	Universitas Muhammadiyah Surakarta
Akhmad Liana Amrul Haq, M.Psi., Psikolog.	Dosen Psikologi	Universitas Muhammadiyah Magelang
Ernawati, S. Psi., M.Psi.	Dosen Psikologi	UIN Raden Mas Said Surakarta
Lintang Seira Putri, S. Psi., M.A.	Dosen Psikologi	UIN Raden Mas Said Surakarta
Muhammad Hidayat, M.Psi., Psikolog.	Dosen Psikologi	Universitas Ahmad Dahlan Yogyakarta
Putri Mega, M.Psi., Psikolog.	Psikolog Klinis	RSJD dr. Arif Zainudin Surakarta

Selanjutnya, hasil penilaian dari para ahli dihitung menggunakan rumus koefisien validitas isi formula Aiken's V. Berdasarkan tabel indeks V Aiken, jika menggunakan 6 orang ahli dan terdapat 5 kategori penilaian serta kesalahan sebesar 5%, maka nilai minimum koefisien validitas agar *item* dapat dikatakan valid adalah 0,79. Maka dari itu, jika nilai *item* di bawah 0,79 berarti tidak memenuhi syarat dan harus gugur. Sedangkan dalam penelitian ini, seluruh *item* dinyatakan memenuhi syarat setelah melalui dua kali proses validasi atau penilaian.

Penilaian pertama pada skala sikap qana'ah terdapat 23 *item* yang tidak valid karena memiliki nilai koefisien validitas antara 0,54 sampai 0,75. Kemudian pada skala gaya hidup hedonis terdapat 22 *item* tidak valid karena memiliki nilai koefisien validitas antara 0,5 sampai 0,75. Serta pada skala perilaku konsumtif ada 21 *item* tidak valid karena memiliki nilai koefisien validitas antara 0,58 sampai 0,75. Selanjutnya, skala tersebut direvisi lalu diserahkan kembali kepada ahli untuk diberikan penilaian ulang. Pada penilaian putaran kedua seluruh *item* pada skala sikap qana'ah, gaya hidup hedonis, dan perilaku konsumtif telah dinyatakan valid dengan nilai koefisien validitas lebih dari atau sama dengan 0,79.

c. Uji Daya Beda

Setelah melalui proses validasi oleh para ahli, maka langkah selanjutnya adalah mengujicobakan instrumen penelitian yang telah divalidasi tersebut kepada sekelompok orang yang memiliki karakteristik yang sama dengan subjek penelitian. Uji coba dilakukan pada mahasiswi yang berkuliah di kampus Islam di Jawa Tengah dan DI Yogyakarta, kecuali UIN Raden Mas Said Surakarta. Uji coba alat ukur penelitian tersebut dilakukan pada tanggal 8 Desember 2021 sampai tanggal 27 Desember 2021. Uji coba dilakukan dengan menyebarkan *form* alat ukur psikologi sikap qana'ah, gaya hidup hedonis, dan perilaku konsumtif secara *online* melalui *google form* sehingga diperoleh sampel uji coba sejumlah 277 mahasiswi. Berikut adalah nama-nama universitas beserta jumlah responden yang berpartisipasi dalam uji coba alat ukur penelitian ini:

Tabel 9. Sebaran Subjek Uji Coba

No	Perguruan Tinggi Islam	Jumlah Subjek
1.	UIN Walisongo Semarang	73
2.	UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta	71
3.	Universitas Islam Indonesia	44
4.	UNISNU Jepara	6
5.	Univerisitas Wahid Hasyim Semarang	1
6.	Universitas Ahmad Dahlan	2
7.	Universitas Muhammadiyah Surakarta	21
8.	IAIN Kudus	12
9.	Universitas Aisyiyah Yogyakarta	15
10.	IAIN Purwokerto	9
11.	UIN Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto	1
12.	Universitas Muhammadiyah Purwokerto	1
13.	Universitas Sains dan Al-Qur'an Wonosobo	1
14.	Universitas Muhammadiyah Yogyakarta	12
15.	IAIN Pekalongan	3
16.	IAIN Salatiga	3
17.	Universitas Muhammadiyah Semarang	1
18.	Universitas Muhammadiyah Purworejo	1
Total		277

Berdasarkan data uji coba yang diperoleh maka dilakukan analisis daya beda *item* dan reliabilitas alat ukur dengan bantuan program IBM SPSS Statistics 25 *for window* dengan hasil sebagai berikut:

1) Skala qana'ah

Berdasarkan analisis reliabilitas (*reliability analysis*) dapat dilihat nilai *corrected item total correlation* untuk mengetahui daya beda setiap *item*, dimana *item* dapat dikatakan memiliki daya beda yang baik apabila memiliki nilai *corrected item total correlation* minimal 0,300 sehingga *item* dengan daya beda rendah harus dieliminasi atau dihapus. Kemudian, diketahui bahwa dari

40 *item* terdapat 30 *item* yang memiliki daya beda yang baik dan 10 *item* yang memiliki daya beda rendah yaitu nomor 2, 3, 4, 5, 7, 9, 10, 21, 23, 30 dan harus dieliminasi. Berikut adalah *blue print* skala qana'ah setelah uji coba.

Tabel 10. Blue Print Skala Qana'ah Setelah Uji Coba

No.	Aspek Qana'ah	Indikator	Item		Jumlah Awal	Jumlah Lolos
			F	UF		
1.	Menerima dengan rela apa yang ada	Tidak kecewa ketika mendapat sesuatu yang tidak sesuai	1, 21	11, 31	4	3
		Merasa cukup dengan apa yang dimiliki	2 , 22	12, 32	4	3
2.	Memohon kepada Tuhan tambahan yang pantas dan berusaha	Rajin dalam bekerja agar keinginan tercapai	3, 23	13, 33	4	2
		Tidak meminta sesuatu kepada Allah secara berlebihan	4 , 24	14, 34	4	3
3.	Menerima dengan sabar akan ketentuan Tuhan	Bersyukur bila diberi nikmat oleh Allah	5 , 25	15, 35	4	3
		Percaya bahwa apa yang terjadi ada hikmahnya	6, 26	16, 36	4	4
4.	Bertawakal kepada Tuhan	Pasrah kepada Allah atas segala hal yang menimpa	7 , 27	17, 37	4	3
		Tetap berusaha diiringi dengan do'a kepada Allah	8, 28	18, 38	4	4
5.	Tidak tertarik	Menyeimba-				

oleh tipu daya dunia	ngkan kepentingan dunia dan akhirat	9, 29	19, 39	4	3
	Tidak menomor satukan materi diatas segalanya	10, 30	20, 40	4	2
Jumlah				40	30

Melalui pendekatan konsistensi internal dengan formula *Alpha Cronbach* atau formula koefisien alpha (α) diperoleh skor 0,886 pada putaran pertama dan terdapat kenaikan menjadi 0,912 pada putaran kedua setelah *item* dengan daya beda rendah dieliminasi. Skor ini menunjukkan bahwa alat ukur memiliki reliabilitas yang sangat baik, karena reliabilitas skala telah melampaui nilai koefisien reliabilitas ($r_{xx'}$) minimal 0,700 dan semakin mendekati 1,00 maka semakin reliabel suatu instrumen.

Tabel 11. Skor Alpha Cronbach Skala Qana'ah

Putaran Pertama		Putaran Kedua	
Cronbach's Alpha	N of Items	Cronbach's Alpha	N of Items
.886	40	.912	30

2) Skala Gaya Hidup Hedonis

Berdasarkan uji *reliability analysis*, diketahui bahwa dari 36 *item* skala gaya hidup hedonis terdapat 29 *item* yang memiliki daya beda yang baik dan 7 *item* memiliki daya beda rendah, yaitu *item* nomor 14, 15, 17, 33, 34, 35, 36. Berikut adalah *blue print* skala qana'ah setelah uji coba.

Tabel 12. Blue Print Skala Gaya Hidup Hedonis Setelah Uji Coba

No	Aspek Hedonis	Indikator	Aitem		Jumlah Awal	Jumlah Lolos
			F	UF		
1.	Minat	Mengikuti <i>trend</i>	1, 19	10, 28	4	4
		Mengoleksi barang bermerek	2, 20	11, 29	4	4
		Berkumpul di cafe	3, 21	12, 30	4	4
2.	Aktivitas	Bersenang dengan teman-teman	4, 22	13, 31	4	4
		Menghabiskan waktu diluar rumah	5, 23	14, 32	4	3
		Pergi ke mall	6, 24	15, 33	4	2
3.	Opini	Persepsi terhadap produk baru	7, 25	16, 34	4	3
		Perasaan terhadap produk baru	8, 26	17, 35	4	2
		Memandang kesenangan adalah segalanya	9, 27	18, 36	4	3
Jumlah					36	29

Melalui pendekatan konsistensi internal dengan formula *Alpha Cronbach* atau formula koefisien alpha (α) diperoleh skor 0,896 pada putaran pertama dan terdapat kenaikan menjadi 0,903 pada putaran kedua setelah *item* dengan daya beda rendah dieliminasi. Skor ini menunjukkan bahwa alat ukur memiliki reliabilitas yang sangat baik, karena reliabilitas skala telah melampaui nilai koefisien reliabilitas ($r_{xx'}$) minimal 0,700 dan semakin mendekati 1,00 maka semakin reliabel suatu instrumen.

Tabel 13. Skor Alpha Cronbach Skala Gaya Hidup Hedonis

Putaran Pertama		Putaran Kedua	
Cronbach's Alpha	N of Items	Cronbach's Alpha	N of Items
.896	36	.903	29

3) Skala Perilaku Konsumtif

Berdasarkan uji *reliability analysis*, diketahui bahwa dari 64 *item* skala perilaku konsumtif terdapat 48 *item* yang memiliki daya beda yang baik dan 16 *item* memiliki daya beda rendah, yaitu *item* nomor 2, 7, 17, 18, 21, 26, 27, 28, 29, 32, 33, 34, 44, 45, 53, 58. Berikut adalah *blue print* skala qana'ah setelah uji coba.

Tabel 14. Blue Print Skala Perilaku Konsumtif Setelah Uji Coba

No	Aspek Konsumtif	Indikator	Aitem		Jumlah Awal	Jumlah Lolos
			F	UF		
1.	Membeli barang karena iming-iming hadiah	Mengincar hadiah	1, 33	17, 49	4	2
		Diskon	2, 34	18, 50	4	1
2.	Membeli barang karena kemasannya menarik	Produk yang menjual kemasan menarik	3, 35	19, 51	4	4
		Tidak mementingkan kualitas	4, 36	20, 52	4	4
3.	Membeli produk demi menjaga penampilan diri dan gengsi	Membeli barang yang tidak diperlukan	5, 37	21, 53	4	2
		Bersifat berlebihan	6, 38	22, 54	4	4
4.	Membeli produk atas pertimbangan harga bukan karena dasar manfaat atau kegunaannya	Pertimbangan harga	7, 39	23, 55	4	3
		Bergerak impulsif	8, 40	24, 56	4	4
5.	Membeli produk hanya	Suka mencari perhatian	9, 41	25, 57	4	4

	sekedar menjaga simbol status	Boros	10, 42	26, 58	4	2
6.	Memakai sebuah produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan produk	Menggunakan produk yang diiklankan	11, 43	27, 59	4	3
		Mudah terpengaruh	12, 44	28, 60	4	2
7.	Membeli produk dengan harga mahal akan menimbulkan rasa percaya diri yang tinggi	Percaya diri karena barang mahal	13, 45	29, 61	4	2
		Membeli produk untuk merubah penampilan	14, 46	30, 62	4	4
8.	Mencoba lebih dari dua produk sejenis dengan merek yang berbeda	Mencoba barang yang berbeda	15, 47	31, 63	4	4
		Membeli produk baru	16, 48	32, 64	4	3
Jumlah					64	48

Melalui pendekatan konsistensi internal dengan formula *Alpha Cronbach* atau formula koefisien alpha (α) diperoleh skor 0,936 pada putaran pertama dan terdapat kenaikan menjadi 0,948 pada putaran kedua setelah *item* dengan daya beda rendah dieliminasi. Skor ini menunjukkan bahwa alat ukur memiliki reliabilitas yang sangat baik, karena reliabilitas skala telah melampaui nilai koefisien reliabilitas ($r_{xx'}$) minimal 0,700 dan semakin mendekati 1,00 maka

semakin reliabel suatu instrumen. Instrumen yang reliabel merupakan instrumen ukur yang mampu menghasilkan skor yang cermat dengan kesalahan pengukuran kecil.

Tabel 15. Skor Alpha Cronbach Skala Perilaku Konsumtif

Putaran Pertama		Putaran Kedua	
Cronbach's Alpha	N of Items	Cronbach's Alpha	N of Items
.936	64	.948	48

Berdasarkan hasil uji daya beda tersebut, butir-butir instrumen penelitian yang memiliki daya beda *item* yang baik masih mewakili dari masing-masing aspek yang ada. Sehingga instrumen penelitian tetap dapat digunakan untuk pengambilan data dalam penelitian. Sedangkan untuk butir-butir *item* yang tidak memiliki daya beda *item* yang baik dihapus dan tidak digunakan dalam penelitian.

Penghitungan daya beda dan reliabilitas dalam penelitian ini dilakukan sebanyak dua kali. Pertama, untuk menggugurkan *item* yang memiliki daya beda rendah atau kurang dari 0,300. Kedua, setelah dihapus maka dihitung kembali untuk melihat peningkatan koefisien reliabilitas Alpha Cronbach.

B. Pengumpulan Data

1. Deskripsi Subjek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah mahasiswi UIN Raden Mas Said Surakarta semester dua sampai dengan ke atas, usia 18-22 tahun. Untuk menentukan jumlah subjek dalam penelitian ini peneliti menggunakan tabel yang dikembangkan Isaac dan Michael dengan tingkat kesalahan sebesar 10% dari jumlah populasi 11751 sehingga diperoleh sampel minimal dalam

penelitian ini adalah 266. Adapun pada proses pelaksanaan penelitian, peneliti mendapatkan 297 sampel mahasiswi UIN Raden Mas Said semester dua sampai semester sepuluh (usia 18-22 tahun).

Subjek dalam penelitian ini terdiri dari lima kategori usia yaitu usia 18 tahun sebanyak 36 orang, usia 19 tahun sebanyak 59 orang, usia 20 tahun sebanyak 98 orang, usia 21 tahun sebanyak 65 orang, dan usia 22 tahun sebanyak 39 orang. Sehingga diketahui bahwa subjek dengan jumlah terbanyak adalah mahasiswi yang berusia 20 tahun dan jumlah terendah adalah mahasiswi yang berusia 18 tahun. Berikut adalah tabel subjek penelitian berdasarkan usia.

Tabel 16. Subjek Penelitian Berdasarkan Usia

Usia	Jumlah	Persentase
18	36	12,1%
19	59	19,9%
20	98	33%
21	65	21,9%
22	39	13,1%
Total	297	100%

Subjek penelitian jika dikategorikan berdasarkan fakultas yang ada di UIN Raden Mas Said Surakarta terdiri dari lima kelompok yaitu, Fakultas Ushuluddin dan Dakwah (FUD), Fakultas Syariah (FASYA), Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI), Fakultas Adab dan Budaya (FAB), dan Fakultas Ilmu Tarbiyah (FIT). Demi mendapatkan sampel yang representatif maka jumlah minimal sampel tiap fakultas telah ditentukan sebelumnya, berikut adalah tabel subjek penelitian berdasarkan fakultas.

Tabel 17. Subjek Penelitian Berdasarkan Fakultas

Fakultas	Sampel Minimal	Sampel yang didapat	Persentase
FUD	54	69	23,2%
FASYA	43	49	16,6%
FEBI	74	69	23,2%
FAB	47	55	18,5%
FIT	48	55	18,5%
Total	266	297	100%

2. Prosedur Pelaksanaan

Pada proses pelaksanaan penelitian terbagi menjadi tiga tahapan prosedur pelaksanaan penelitian yaitu tahap persiapan penelitian, pelaksanaan penelitian, dan pengolahan data penelitian.

a. Persiapan Penelitian

Dalam proses persiapan penelitian peneliti melakukan beberapa langkah persiapan, yaitu:

1) Perizinan

Perizinan dilakukan peneliti ke UIN Raden Mas Said Surakarta yang merupakan lokasi untuk pengambilan data penelitian. Kemudian, didapatkan surat izin penelitian dengan Nomor: B-3302/In.10.1/PP.00.9/09/2021.

2) Penyusunan dan uji coba alat ukur

Tiga alat ukur yang akan digunakan pada penelitian ini yaitu skala qana'ah, skala gaya hidup hedonis, dan skala perilaku konsumtif. Setelah disusun, alat ukur melalui proses analisis kualitatif dan kuantitatif, yaitu validasi oleh enam ahli dan dianalisis secara statistik dengan menggunakan formula Aiken. *Item-item* yang sudah valid

kemudian diujicobakan secara terpisah kepada 321 orang dengan karakteristik yang sama dengan sampel penelitian. Kemudian, dihitung daya beda item dan reliabilitas alat ukur, sehingga alat ukur yang dipakai pada penelitian merupakan alat ukur yang valid, reliabel, dan memiliki daya beda item yang baik.

b. Pelaksanaan Penelitian

Penelitian dilaksanakan dengan menyebarkan form alat ukur qana'ah, gaya hidup hedonis, dan perilaku konsumtif yang dilakukan secara *online* melalui *google form* kepada sejumlah mahasiswi UIN Raden Mas Said Surakarta yang sesuai dengan karakteristik sampel penelitian.

c. Pengolahan Data Penelitian

Setelah data penelitian terkumpul maka peneliti melakukan pengolahan data dengan menyusun tabulasi data dan menganalisis data dengan menggunakan *software* IBM SPSS Statistics 25 untuk melakukan uji asumsi dan uji hipotesis.

3. Jadwal Pengumpulan Data

a. Persiapan Penelitian

Surat izin untuk melakukan penelitian di UIN Raden Mas Said Surakarta pada tanggal 14 September 2021. Pada tanggal 17 September dilakukan proses validasi alat ukur oleh *expert judgement* yang pertama. Selanjutnya penyerahan revisi atau validasi kedua dilakukan pada tanggal 10 November 2021.

b. Uji Coba Alat Ukur

Uji coba alat ukur penelitian dilakukan pada tanggal 8 Desember 2021 sampai tanggal 27 Desember 2021.

c. Pelaksanaan Penelitian

Pengumpulan data penelitian dilaksanakan pada tanggal 10 Januari 2022 sampai tanggal 29 Januari 2022, sehingga diperoleh sampel penelitian sebanyak 297 mahasiswi semester dua sampai sepuluh (usia 18-22 tahun) UIN Raden Mas Said Surakarta.

C. Analisis Data

1. Mengecek Data

Sebelum dilakukan proses analisis data, peneliti perlu melakukan pengecekan terhadap data-data yang telah diperoleh. Data-data yang tidak sesuai dengan karakteristik sampel penelitian maka akan dihapus dan tidak akan dipakai. Kemudian setelah data-data sudah sesuai dengan karakteristik penelitian, peneliti melakukan *skoring* terhadap *item-item* yang sesuai dengan aturan penskoran item *favourable* dan *unfavourable* yang telah disusun pada bagian metode penelitian. Data akhir dengan hasil skoring inilah yang kemudian akan dianalisis untuk memperoleh hasil penelitian.

2. Hasil Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif merupakan metode yang bersangkutan dengan pengumpulan dan penyajian suatu data sehingga dapat memberikan informasi yang berguna. Statistik deskriptif berfungsi untuk mendeskripsikan atau

memberi gambaran terhadap objek yang diteliti melalui data sampel atau populasi (Sugiyono, 2010). Berikut adalah tabel distribusi pada data penelitian.

Tabel 18. Distribusi Data Penelitian

Variabel	Skor Hipotetik				Skor Empirik			
	Min	Max	Mean	SD	Min	Max	Mean	SD
Qana'ah	30	150	90	20	87	156	131,92	12,530
Gaya Hidup Hedonis	29	145	87	19,3	34	134	73,75	15,652
Perilaku Konsumtif	48	240	144	32	53	194	90,58	22,946

Berdasarkan hasil skor hipotetik pada tabel distribusi data penelitian tersebut, maka dapat dilakukan pengelompokan atau kategorisasi terhadap skor variabel pada masing-masing subjek penelitian. Kategorisasi dilakukan dengan lima jenjang berdasarkan pada rumus kategorisasi sebagai berikut.

Tabel 19. Rumus Kategorisasi

Kategorisasi	Rumus
Sangat Tinggi	$X > M + 1.8 SD$
Tinggi	$M + 0.6SD < X \leq M + 1.8SD$
Sedang	$M - 0.6SD < X \leq M + 0.6SD$
Rendah	$M - 1.8SD < X \leq M - 0.6SD$
Sangat Rendah	$X \leq M - 1.8SD$

a. Kategorisasi Qana'ah

Berdasarkan norma kategorisasi menggunakan skor hipotetik, maka dapat diketahui kategorisasi qana'ah pada mahasiswi UIN Raden Mas Said Surakarta adalah sebagai berikut:

Tabel 20. Kategorisasi Qana'ah

Kategori	Rentang Nilai	Frekuensi	Persentase
Sangat Tinggi	$X > 126$	218	73,4%
Tinggi	$102 < X \leq 126$	74	24,9%

Sedang	$78 < X \leq 102$	5	1,7%
Rendah	$54 < X \leq 78$	0%	0%
Sangat Rendah	$X \leq 54$	0%	0%
Total		297	100%

Melalui tabel kategorisasi qana'ah tersebut diketahui bahwa dari 297 subjek penelitian terdapat 218 mahasiswi atau sebanyak 73,4% berada pada kategori sangat tinggi, 74 mahasiswi atau sebanyak 24,9% berada pada kategori tinggi, 5 mahasiswi berada pada kategori sedang atau sebanyak 1,7%, dan tidak ada satupun mahasiswi atau 0% yang berada pada kategorisasi rendah dan sangat rendah.

b. Kategorisasi Gaya Hidup Hedonis

Berdasarkan norma kategorisasi menggunakan skor hipotetik, maka dapat diketahui kategorisasi gaya hidup hedonis pada mahasiswi UIN Raden Mas Said Surakarta adalah sebagai berikut:

Tabel 21. Kategorisasi Gaya Hidup Hedonis

Kategori	Rentang Nilai	Frekuensi	Persentase
Sangat Tinggi	$X > 121,74$	2	0,7%
Tinggi	$98,58 < X \leq 121,74$	7	2,4%
Sedang	$75,42 < X \leq 98,58$	140	47,1%
Rendah	$52,26 < X \leq 75,42$	114	38,4%
Sangat Rendah	$X \leq 52,26$	34	11,4%
Total		297	100%

Melalui tabel kategorisasi gaya hidup hedonis tersebut diketahui bahwa dari 297 subjek penelitian terdapat 2 mahasiswi atau sebanyak 0,7% berada pada kategori sangat tinggi, 7 mahasiswi atau sebanyak 2,4% berada pada kategori tinggi, 140 mahasiswi berada pada kategori sedang atau

sebanyak 47,1%, 114 mahasiswi berada pada kategori rendah atau sebanyak 38,4%, dan 34 mahasiswi atau sebanyak 11,4% berada pada kategori sangat rendah.

c. Kategorisasi Perilaku Konsumtif

Berdasarkan norma kategorisasi menggunakan skor hipotetik, maka dapat diketahui kategorisasi perilaku konsumtif pada mahasiswi UIN Raden Mas Said Surakarta adalah sebagai berikut:

Tabel 22. Kategorisasi Perilaku Konsumtif

Kategori	Rentang Nilai	Frekuensi	Persentase
Sangat Tinggi	$X > 201,6$	0%	0%
Tinggi	$163,2 < X \leq 201,6$	1	0,3%
Sedang	$124,8 < X \leq 163,2$	22	7,4%
Rendah	$86,4 < X \leq 124,8$	137	46,1%
Sangat Rendah	$X \leq 86,4$	137	46,1%
Total		297	100%

Melalui tabel kategorisasi perilaku konsumtif tersebut diketahui bahwa dari 297 subjek penelitian tidak ada satupun mahasiswi atau 0% yang berada pada kategorisasi sangat tinggi, 1 mahasiswi atau sebanyak 0,3% berada pada kategori tinggi, 22 mahasiswi berada pada kategori sedang atau sebanyak 7,4%, 137 mahasiswi berada pada kategori rendah atau sebanyak 46,1%, dan 137 mahasiswi atau sebanyak 46,1% berada pada kategori sangat rendah.

3. Hasil Uji Asumsi

a. Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan dengan tujuan untuk mengetahui apakah sebaran data penelitian mengikuti kurva normal atau tidak. Apabila data memiliki nilai $p > 0,05$, maka dapat dikatakan bahwa sebaran data mengikuti kurva normal. Sedangkan data dengan nilai $p < 0,05$ berarti sebaran data tidak mengikuti kurva normal. Dalam penelitian ini, pengujian normalitas dilakukan melalui tes *One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test* dengan bantuan SPSS 25.

Tabel 23. Hasil Uji Normalitas

Variabel	Test Statistic	Asymp Sig.	Keterangan
Qana'ah	1,032	0,237 ($p > 0,05$)	Normal
Gaya Hidup Hedonis	1,015	0,254 ($p > 0,05$)	Normal
Perilaku Konsumtif	0,938	0,343 ($p > 0,05$)	Normal

Berdasarkan hasil uji normalitas tersebut dapat diketahui bahwa nilai *test statistic* pada variabel qana'ah sebesar 1,032 dengan 0,237 nilai *Asymp Sig*, nilai *test statistic* pada gaya hidup hedonis sebesar 1,015 dengan 0,254 nilai *Asymp Sig*, dan pada perilaku konsumtif nilai *test statistic* sebesar 0,938 dan 0,343 untuk nilai *Asymp Sig*. Sehingga dapat disimpulkan bahwa data pada ketiga variabel terdistribusi secara normal, karena nilai Sig. $p > 0,05$.

b. Uji Linearitas

Uji linearitas dilakukan untuk menghitung ada atau tidak adanya

hubungan linear antara variabel bebas dengan variabel terikat. Data berkorelasi dengan baik apabila variabel bebas dengan variabel terikat bersifat linear. Data dikatakan linear apabila nilai $p > 0,05$ dan jika nilai $p < 0,05$ maka data dikatakan tidak linear. Pada penelitian ini, pengujian linearitas dilakukan melalui *Test for Linearity* dengan bantuan SPSS 25.

Tabel 24. Hasil Uji Linearitas

Variabel	Linearity	Deviation from Linearity	Keterangan
Konsumtif dan Qana'ah	0,000	0,053 ($p > 0,05$)	Linear
Konsumtif dan Hedonis	0,000	0,149 ($p > 0,05$)	Linear

Berdasarkan hasil uji linearitas tersebut dapat diketahui bahwa variabel konsumtif dan qana'ah memiliki nilai signifikansi sebesar 0,053 ($p > 0,05$), sedangkan variabel konsumtif dan hedonis memiliki nilai signifikansi sebesar 0,149 ($p > 0,05$). Sehingga data dapat dinyatakan memiliki hubungan yang linear.

d. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas berfungsi untuk mengetahui ada atau tidaknya korelasi antar variabel bebas dalam sebuah model regresi. Regresi yang baik terjadi apabila antara variabel bebas yang satu dengan variabel bebas lainnya tidak memiliki hubungan atau tidak terjadi multikolinearitas. Tolak ukur ada atau tidaknya multikolinearitas dalam penelitian ini dilihat melalui *Variance Inflation Factors* (VIF) dengan menggunakan bantuan SPSS 25. Apabila nilai $VIF < 10,00$ maka data dalam penelitian tersebut tidak terjadi

multikolinearitas.

Tabel 25. Hasil Uji Multikolinearitas

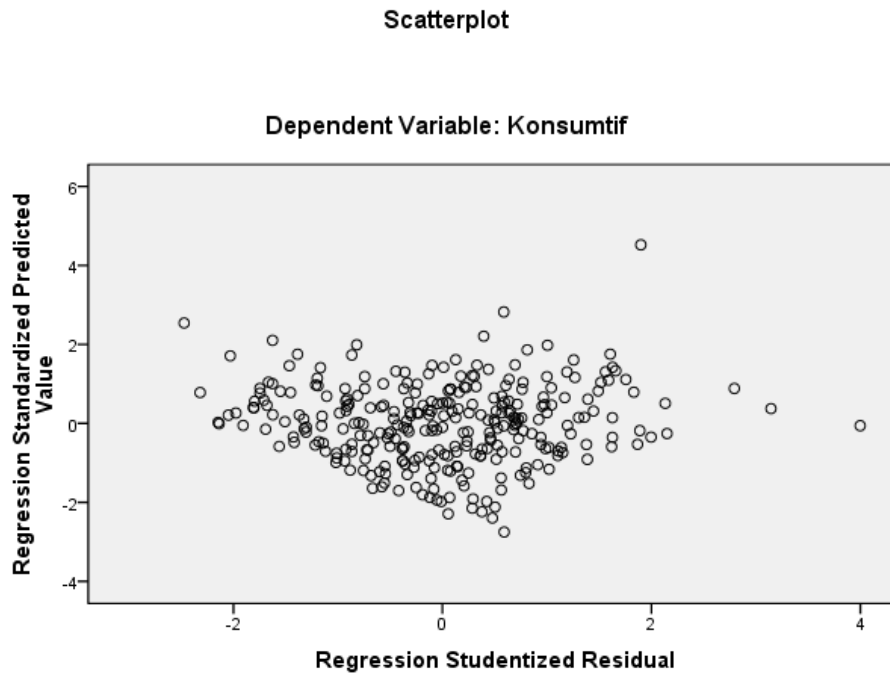
Variabel	VIF	Keterangan
Qana'ah	1,097 ($p < 10,00$)	Tidak terjadi multikolinearitas
Gaya Hidup Hedonis	1,097 ($p < 10,00$)	Tidak terjadi Multikolinearitas

Berdasarkan hasil uji multikolinearitas tersebut, dapat diketahui bahwa nilai VIF masing-masing variabel bebas sebesar 1,097 ($p < 10,00$). Maka dapat disimpulkan bahwa variabel bebas tidak mengalami multikolinearitas dan memenuhi syarat uji asumsi klasik.

e. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas digunakan untuk menguji ada atau tidaknya perbedaan variance dari nilai residual pada suatu pengamatan ke pengamatan lainnya. Tidak adanya gejala heteroskedastisitas atau terjadinya homoskedastisitas merupakan prasyarat yang harus terpenuhi dalam sebuah model regresi. Pengujian heteroskedastisitas dalam penelitian ini menggunakan metode *scatterplot* dengan bantuan SPSS 25. Data tidak mengalami gejala heteroskedastisitas apabila titik-titik data menyebar di atas dan di bawah angka 0, titik tidak hanya mengumpul di garis 0 saja, serta penyebarannya tidak menciptakan pola.

Gambar 4. Hasil Uji Heteroskedastisitas



Berdasarkan gambar tersebut, terlihat bahwa titik-titik data menyebar di atas dan di bawah angka 0, tidak hanya mengumpul di garis 0 saja, serta penyebarannya tidak menciptakan pola. Sehingga data penelitian dinyatakan homoskedastisitas atau tidak memiliki gejala heteroskedastisitas.

4. Uji Hipotesis

Uji hipotesis dalam penelitian ini dilakukan dengan tujuan menganalisis ada atau tidak adanya korelasi antara qana'ah dan gaya hidup hedonis terhadap perilaku konsumtif. Pengujian hipotesis dilakukan dengan menggunakan analisis regresi linear berganda dengan bantuan SPSS 25. Terdapat dua hipotesis dalam penelitian ini, yaitu hipotesis mayor dan hipotesis minor. Adapun hasil analisisnya adalah sebagai berikut:

a. **Uji Hipotesis Mayor**

Hipotesis mayor merupakan hipotesis mengenai kaitan seluruh variabel dan seluruh subjek penelitian. Berikut adalah hasil uji hipotesis mayor mengenai hubungan qana'ah dan gaya hidup hedonis terhadap perilaku konsumtif pada penelitian ini.

Tabel 26. Hasil Uji Hipotesis Mayor

Variabel Dependen	Prediktor	F	Sig.
Perilaku Konsumtif	Qana'ah Gaya Hidup Hedonis	151,844	0,000 ($p < 0,05$)

Berdasarkan tabel tersebut, diketahui bahwa nilai signifikansi adalah sebesar 0,000. Nilai $0,000 < 0,05$ maka dapat disimpulkan bahwa qana'ah dan gaya hidup hedonis secara bersamaan memiliki hubungan yang signifikan terhadap konsumtif. Hal ini membuktikan bahwa hipotesis mayor diterima. Persentase kontribusi pada variabel qana'ah dan gaya hidup hedonis terhadap perilaku konsumtif adalah sebagai berikut.

Tabel 27. Persentase Hasil Koefisien Determinasi (R^2)

Variabel Dependen	Prediktor	R^2	Persentase
Perilaku Konsumtif	Qana'ah Gaya Hidup Hedonis	0,508	50,8%

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa nilai koefisien determinasi (R^2) adalah sebesar 0,508 atau 50,8%. Berarti qana'ah dan gaya hidup hedonis secara bersama-sama berkontribusi memberi pengaruh terhadap perilaku konsumtif sebesar 0,508 atau sebesar 50,8%.

Adapun sisanya ($100\% - 50,8\% = 49,2\%$) dipengaruhi oleh variabel lain di luar persamaan regresi atau variabel lain yang tidak dieksplorasi dalam penelitian ini.

b. Uji Hipotesis Minor

Hipotesis Minor merupakan pecahan dari hipotesis mayor yang berarti dugaan mengenai kaitan sebagian variabel dan subjek penelitian. Berikut adalah hasil uji hipotesis minor terhadap variabel-variabel penelitian ini.

Tabel 28. Hasil Uji Hipotesis Minor

No	Variabel	R	Sig.	Ket.
1.	Qana'ah dan Konsumtif	-6,415	0,000 ($p < 0,05$)	Korelasi Negatif
2.	Gaya Hidup Hedonis dan Konsumtif	13,570	0,000 ($p < 0,05$)	Korelasi Positif

Berdasarkan tabel tersebut dapat diketahui bahwa nilai koefisien korelasi antara variabel qana'ah dan konsumtif sebesar -6,415 dengan nilai signifikansi 0,000 ($p < 0,05$). Nilai signifikansi 0,000 memperlihatkan adanya hubungan yang signifikan. Maka, hipotesis minor pertama yang berbunyi sikap qana'ah berkorelasi negatif terhadap perilaku konsumtif diterima.

Kemudian nilai koefisien korelasi antara variabel gaya hidup hedonis dengan perilaku konsumtif sebesar 13,570 dengan nilai signifikansi 0,000 ($p < 0,05$). Nilai signifikansi 0,000 memperlihatkan adanya hubungan yang signifikan. Maka, hipotesis minor kedua yang berbunyi gaya hidup hedonis berkorelasi positif terhadap perilaku konsumtif diterima.

D. Pembahasan

1. Hubungan Antara Sikap Qana'ah terhadap Perilaku Konsumtif

Qana'ah merupakan sikap menerima dengan rela akan apa yang ada, memohonkan kepada Tuhan tambahan yang pantas dan tetap berusaha, menerima dengan sabar akan ketentuan Tuhan, bertawakal kepada Tuhan, dan tidak tertarik oleh tipu daya dunia (Hamka, 2015). Orang yang memiliki sikap qana'ah adalah orang yang tidak rakus dan dapat menerima pemberian dari Allah secara ikhlas atau lapang dada, serta orang yang selalu merasa cukup atas apa yang dipunya (Abdusshomad, 2020). Manusia bersikap qana'ah atau bercukup diri merupakan suatu kemampuan untuk mengendalikan dirinya ketika melihat godaan-godaan nafsu. Karena itu, memecah hawa nafsu adalah langkah awal dari qana'ah. Sebaliknya, ketidakmampuan diri dalam menjaga hawa nafsu dengan selalu merasa tidak puas tanpa membatasi apa yang dimilikinya, tentu keberadaannya akan semakin bimbang dan terperosok ke dalam sifat rakus (Noorhayati & Farhan, 2016).

Berdasarkan hasil analisis data pada variabel qana'ah dan konsumtif menunjukkan bahwa ada hubungan dengan arah negatif yang sangat signifikan, sehingga data pada penelitian ini terdistribusi normal dan linear. Hal ini dapat dilihat dari nilai koefisien korelasi antara variabel qana'ah dengan konsumtif adalah sebesar -6,415 dengan nilai signifikansi 0,000 ($p < 0,05$). Nilai signifikansi 0,000 memperlihatkan adanya hubungan yang signifikan. Artinya terjadi hubungan searah atau semakin tinggi tingkat qana'ah pada mahasiswi,

maka akan semakin rendah tingkat konsumtifnya. Begitupun sebaliknya, semakin rendah sikap qana'ah pada mahasiswi, maka semakin tinggi pula perilaku konsumtifnya. Sehingga melalui hasil tersebut, hipotesis minor pertama yang berbunyi sikap qana'ah berkorelasi negatif terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswi UIN Raden Mas Said Surakarta diterima.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Ani (2016) yang menjelaskan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara sikap qana'ah dan perilaku konsumtif. Nilai koefisien dalam penelitian ini yaitu -6,68 dengan $p < 0,05$. Hubungan lainnya yang mendukung penelitian ini adalah penelitian dari Rahmat et al. (2020) yang menyatakan bahwa terdapat hubungan negatif antara variabel religiusitas dengan variabel konsumtif pada mahasiswa IAIN Bukittinggi dengan nilai koefisien -6,191. Serta dalam penelitian Rahmadani et al. (2018) menunjukkan adanya hubungan negatif yang signifikan antara sikap qana'ah terhadap perilaku konsumtif pada siswa/i SMA Negeri 3 Banda Aceh.

Qana'ah dalam konsep Islam mengajarkan umatnya untuk bersikap dengan penuh kerelaan menerima anugerah rezeki dari Allah serta merasa cukup dengan anugerah tersebut setelah melakukan ikhtiyar yang optimal (Rahmadani et al., 2018). Qana'ah sendiri memiliki peran dalam mengatasi masalah sosial dan lingkungan. Sebagai seorang muslim, melaksanakan akhlak baik dalam kehidupan sehari-hari adalah wajib, karena akhlak baik adalah pijakan masyarakat muslim dalam beribadah, bermasyarakat serta dalam menghadapi segala bentuk masalah (Ahya, 2019).

Qana'ah merupakan modal yang paling teguh untuk menghadapi kehidupan, karena dapat menimbulkan semangat dalam mencari rezeki, dengan tetap meneguhkan hati, bertawakal kepada Allah, mengharapkan pertolongan-Nya, dan tidak putus asa ketika harapan atau impian yang diinginkan tidak terwujud. Dalam Al-Qur'an dan hadist sudah dijelaskan untuk bersikap qana'ah. Pada dasarnya manusia terkadang lupa bahwa sesungguhnya kehidupan yang kekal adalah kehidupan di akhirat dan di sanalah nikmat yang sesungguhnya. Maka dari itu, manusia harus sadar bahwa apa yang saat ini dimiliki hanyalah titipan dan hidup itu hanya sementara (Abdusshomad, 2020).

Perilaku qana'ah dicerminkan melalui aspek menerima dengan rela akan apa yang ada, memohonkan kepada Tuhan tambahan yang pantas dan berusaha, menerima dengan sabar akan ketentuan Tuhan, bertawakal kepada Tuhan, dan tidak tertarik oleh tipu daya dunia (Hamka, 2015). Beberapa aspek qana'ah dapat menyebabkan turunnya sikap konsumtif. Pada aspek menerima dengan rela akan apa yang ada berpengaruh terhadap aspek konsumtif yaitu membeli produk karena menjaga penampilan diri dari gengsi. Menerapkan sikap rela atas apa yang sudah Allah berikan sangat penting, karena agar individu tidak merasa iri dengan milik orang lain sehingga dapat menahan sikap atau pun pikiran untuk memiliki barang-barang mahal agar dapat menarik perhatian.

Aspek memohonkan kepada Tuhan tambahan yang pantas dan berusaha, berpengaruh terhadap aspek konsumtif yaitu mencoba lebih dari dua produk sejenis dengan merek yang berbeda. Sulit sekali untuk mendapatkan

produk yang sesuai, maka dari itu seseorang terus berusaha untuk mencari produk yang sesuai dengan dirinya. Jika sudah berusaha tapi masih belum menemukan hal yang diinginkan, berdoa kepada Allah adalah jawabannya.

Aspek menerima dengan sabar akan ketentuan Tuhan berpengaruh terhadap aspek konsumtif membeli produk hanya sekedar menjaga simbol status. Pada aspek ini seharusnya setiap orang tidak perlu merasa cemas dan takut sehingga membeli produk agar terlihat mewah di mata orang lain. Karena sebagai seorang muslim harus percaya bahwa Allah sudah menuliskan takdir setiap manusia.

Aspek bertawakal kepada Tuhan berpengaruh terhadap aspek produk dengan harga mahal memunculkan rasa percaya diri. Bertawakal kepada Allah dengan sepenuh hati dan jiwa agar dipermudahkan segala urusan dan dihilangkan segala rasa gelisah. Tidak perlu membeli barang mahal untuk menaikkan rasa percaya diri, dan tidak perlu merasa rendah diri karena memakai barang murah. Karena sesungguhnya Allah tidak menyukai orang yang berlebih-lebihan.

Aspek tidak tertarik oleh tipu daya dunia berpengaruh terhadap empat aspek konsumtif yaitu membeli produk karena iming-iming hadiah, membeli produk karena kemasannya menarik, membeli produk bukan karena manfaat atau kegunaanya, memakai produk karena adanya unsur konformitas. Tidak tertarik oleh tipu daya dunia disini berarti selalu merasa cukup dengan apa yang dimiliki, tidak merasa iri dan cemburu dengan apa yang dimiliki orang lain, serta bukan orang yang meminta lebih secara terus menerus.

Berdasarkan data yang didapatkan, Mahasiswi UIN Raden Mas Said Surakarta memiliki sikap qana'ah yang sangat tinggi yaitu sebesar 73,4% atau sebanyak 218 mahasiswi, 24,9% atau sebanyak 74 mahasiswi memiliki sikap qana'ah yang tinggi, 1,7 % atau sebanyak 5 mahasiswi memiliki sikap qana'ah sedang, dan 0% atau tidak ada mahasiswi yang memiliki sikap qana'ah yang rendah atau sangat rendah. Hasil ini berkebalikan dengan penelitian yang dilakukan oleh Rahmadani et al. (2018) yang menunjukkan bahwa siswa lebih banyak berada di kategori sedang dengan persentase 66,80% atau 159, kategori sangat sedikit 21,8%, kategori tinggi sebanyak 17,64% atau 42 siswa, dan kategori rendah sebanyak 15,54% atau 37 siswa.

Qana'ah merupakan solusi dalam kehidupan dunia yang penuh dengan materi ini. Karena manusia memiliki hawa nafsu dalam dirinya, maka dengan bersikap qana'ah merupakan salah satu langkah untuk dapat mengendalikan diri dari hawa nafsu ketika melihat godaan. Jika seseorang tidak mampu mengendalikan diri dalam menjaga hawa nafsu, maka ia akan semakin bimbang dan terperosok ke dalam sifat rakus (Noorhayati & Farhan, 2016).

2. Hubungan Antara Gaya Hidup Hedonis Terhadap Perilaku Konsumtif

Gaya hidup hedonis didefinisikan sebagai pola hidup yang diekspresikan melalui kegiatan, minat, dan pendapat seseorang. Individu dengan gaya hidup hedonis dalam memuaskan kebutuhan hidupnya lebih sering berdasarkan hasrat emosionalnya dibandingkan logika dalam menilai suatu merek (Assael, 2001). Gaya hidup sudah terbentuk pada usia 4-5 tahun, gaya hidup sendiri tidak hanya ditentukan oleh kemampuan instrinsik dan

lingkungan objektif, tetapi dibentuk oleh anak melalui pengamatan dan kesan yang didapatkan dari keduanya (Adler, 2004).

Berdasarkan hasil analisis data pada variabel gaya hidup hedonis dan perilaku konsumtif menunjukkan bahwa ada hubungan positif yang sangat signifikan, sehingga data pada penelitian ini terdistribusi normal dan linear. Hal ini dapat dilihat dari nilai koefisien korelasi antara variabel hedonis dengan konsumtif adalah sebesar 0,570 dengan nilai signifikansi 0,000 ($p < 0,05$). Nilai signifikansi 0,000 memperlihatkan adanya hubungan yang signifikan. Artinya terjadi hubungan searah atau semakin tinggi tingkat hedonis pada mahasiswi, maka akan semakin tinggi pula perilaku konsumtifnya. Begitupun sebaliknya, semakin rendah gaya hidup hedonis pada mahasiswi, maka semakin rendah pula perilaku konsumtifnya. Sehingga melalui hasil tersebut, hipotesis minor kedua yang berbunyi gaya hidup hedonis berkorelasi positif terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswi UIN Raden Mas Said Surakarta diterima.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Anggraini & Santhoso (2017) yang menjelaskan bahwa terdapat hubungan positif antara variabel hedonis dengan konsumtif. Hasil hipotesis pada penelitian ini yaitu 0,595 dengan $p < 0,05$. Hubungan lainnya yang mendukung penelitian ini adalah penelitian Patricia & Handayani (2014) dalam penelitiannya mengemukakan adanya pengaruh positif antara gaya hidup hedonis dengan perilaku konsumtif. Serta dalam penelitian Oktafikasari & Mahmud (2017) menyatakan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara

variabel hedonis dengan konsumtif dengan nilai koefisien sebesar 0,475 dengan nilai $p < 0,05$.

Gaya hidup hedonis dicerminkan melalui tiga aspek yaitu minat, aktivitas, dan opini. Aspek minat berpengaruh terhadap tiga aspek konsumtif yaitu membeli produk karena iming-iming hadiah, membeli produk karena kemasannya menarik, dan memakai produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan produk. Minat dapat muncul terhadap suatu objek, peristiwa, atau topik yang menekankan pada unsur kesenangan hidup. Seperti *fashion*, makanan, benda-benda mewah, tempat berkumpul, dan selalu ingin menjadi pusat perhatian.

Aspek aktivitas berpengaruh terhadap dua aspek konsumtif yaitu membeli produk atas dasar pertimbangan harga bukan karena dasar manfaat atau kegunaannya dan mencoba lebih dari dua produk sejenis namun dengan merek yang berbeda. Aktivitas disini dimaksud dengan cara individu dalam menggunakan waktunya, seperti lebih banyak membeli barang-barang yang kurang diperlukan.

Kemudian aspek opini yang berpengaruh terhadap tiga aspek konsumtif yaitu munculnya penilaian bahwa membeli produk dengan harga mahal akan menimbulkan rasa percaya diri yang tinggi, membeli produk hanya sekedar menjaga status, dan membeli produk demi menjaga penampilan diri dari gengsi. Opini merupakan pendapat dalam menghadapi pertanyaan-pertanyaan dan produk-produk yang berkaitan dengan hidup yang sedang viral di kalangan masyarakat. Hal tersebut membuat seseorang memberikan

penilaian bagi dirinya sendiri agar dapat diakui oleh lingkungan, sehingga dengan begitu seseorang membeli barang yang mahal dan menjaga penampilan dirinya dari gengsi.

Pada kategorisasi gaya hidup hedonis diketahui bahwa dari 297 subjek penelitian terdapat 2 mahasiswi atau sebanyak 0,7% berada pada kategori sangat tinggi, 7 mahasiswi atau sebanyak 2,4% berada pada kategori tinggi, 140 mahasiswi berada pada kategori sedang atau sebanyak 47,1%, 114 mahasiswi berada pada kategori rendah atau sebanyak 38,4%, dan 34 mahasiswi atau sebanyak 11,4% berada pada kategori sangat rendah. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Anggraini & Santhoso (2017) yang menyatakan bahwa subjek dalam penelitiannya sebagian besar memiliki gaya hidup hedonis sedang, berdasarkan hasil analisisnya terdapat 110 subjek atau sebanyak 78% berada pada kategori sedang, 19 subjek atau 13,5% pada kategori rendah, dan 12 subjek atau 8,5% pada kategori tinggi.

Menurut Santrock (2007) mahasiswa pada umumnya digolongkan ke dalam kelompok masa remaja akhir yang berada pada rentang usia 18-22 tahun dan merupakan masa transisi menuju ke fase dewasa. Pada fase ini, mahasiswa seringkali menghadapi berbagai perubahan dan permasalahan karena merupakan masa penentuan identitas diri, dan pengembangan sikap realistis dan harapan. Hal ini diakibatkan oleh adanya ketidaksesuaian antara perkembangan fisik yang telah matang dengan perkembangan psikososialnya (Hurlock, 2009).

Salah satu bentuk perubahan perilaku yang tampak akibat globalisasi

yang terjadi pada mahasiswa adalah munculnya perubahan gaya hidup. Salah satu bentuk perubahan gaya hidup menurut Monks, Knoers dan Hadinoto (1998) yang terjadi pada mahasiswa adalah adanya hasrat atau keinginan agar penampilan, gaya tingkah laku, cara bersikap, dan lain-lainnya akan menarik perhatian orang lain, terutama kelompok teman sebaya, karena mahasiswa ingin diakui eksistensinya oleh lingkungan tempatnya berada. Hal ini tak jarang mengakibatkan para mahasiswa melakukan berbagai cara agar dapat memenuhi hasratnya tersebut. Salah satunya adalah mengunjungi berbagai pusat perbelanjaan, seperti mall, distro atau butik (Saputri & Rachmatan, 2016). Prinsip gaya hidup hedonis menganggap bahwa segala sesuatu akan dianggap baik apabila sesuai dengan kesenangan yang akan diperoleh (Salam, 2002).

Nilai hedonis dapat dipenuhi dengan perasaan emosional yang timbul karena adanya pengalaman sosial yang muncul selama berbelanja. Hedonis lebih mengedepankan konsumen untuk menggunakan produk atau jasa dalam menciptakan fantasi, sensasi dan memperoleh dorongan emosional (Hausman, 2000). Hedonis mengarahkan aktivitasnya untuk mencari kesenangan hidup, sehingga bentuk perilaku yang dimunculkan dalam perilaku hedonis biasanya lebih banyak menghabiskan waktu diluar rumah untuk bersenang-senang dengan teman-temannya, senang memberi barang yang tidak diperlukan, dan selalu ingin menjadi perhatian di lingkungan sekitarnya (Nadzir & Ingarianti, 2015).

3. Hubungan Antara Sikap Qana'ah dan Gaya Hidup Hedonis dengan Perilaku Konsumtif

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dianalisis menggunakan teknik analisis regresi berganda, dapat diketahui bahwa pengujian hipotesis mengenai adanya hubungan antara qana'ah dan gaya hidup hedonis terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswi UIN Raden Mas Said Surakarta dapat diterima. Hal tersebut terjadi karena taraf signifikansi yang diperoleh adalah sebesar 0,000 ($p < 0,05$). Artinya, qana'ah dan gaya hidup hedonis secara simultan (bersama-sama) memiliki hubungan dengan perilaku konsumtif. Selain itu, qana'ah dan gaya hidup hedonis secara simultan memberikan sumbangan efektif sebesar 50,8% terhadap perilaku konsumtif. Sedangkan 49,2% dipengaruhi oleh variabel lain di luar persamaan regresi atau variabel lain yang tidak diteliti.

Hubungan yang terjadi antara qana'ah dan gaya hidup hedonis terhadap perilaku konsumtif dapat disebabkan oleh adanya dorongan hasrat secara impulsif untuk memenuhi kesenangan semata sehingga menyebabkan individu tidak dapat berpikir secara rasional dalam pengambilan keputusan (Rahmat et al., 2020). Menurut Hartini (2011) nilai-nilai agama merupakan salah satu faktor yang dapat mengendalikan atau pun mengontrol perilaku konsumtif pada mahasiswi.

Pada ajaran Islam, nilai-nilai agama dapat dikaji dalam ilmu tasawuf, dimana tasawuf adalah ilmu untuk mengetahui bagaimana menjernihkan akhlak, mensucikan jiwa membangun *dhahir* dan batin serta mendekatkan diri

kepada Allah SWT. Menurut Al-Ghazali seseorang tidak hanya dapat sempurna dari fisik jasmaniyah saja, melainkan semuanya haruslah indah, yang mana tidak hanya *dhahir* melainkan indahnya *batin* hal ini sebagai upaya terciptanya akhlak baik (Lubis, 2012),

Qana'ah merupakan salah satu akhlak baik yang mencerminkan perilaku rela, merasa berkecukupan, sabar, ikhlas, serta bertawakal kepada Allah SWT. Sifat qana'ah menunjukkan kepuasan terhadap apa yang dimiliki maupun dicapai, hal ini berkaitan dengan qana'ah sebagai upaya dalam menjalani kehidupan yang baik dan sehat. Sebagai seorang muslim melaksanakan akhlak baik dalam kehidupan sehari-hari adalah wajib, karena akhlak baik adalah pijakan masyarakat muslim dalam beribadah, bermasyarakat serta dalam menghadapi segala bentuk masalah (Ahya, 2019).

Sikap qana'ah sudah dijelaskan dalam Al-Qur'an maupun hadist. Seseorang yang memiliki sikap qana'ah tidak akan merasa memiliki hartanya, semua yang dimiliki hanyalah sebuah jalan untuk mencari ridhanya dan juga seseorang yang memiliki sikap qana'ah akan tercipta rasa ikhlas dan ketulusan hati yang kemudian akan mendorong seseorang untuk berbuat baik. Perbuatan baik tersebut juga dapat mempengaruhi lingkungan kehidupan terhadap gaya hidup hedonis dan konsumtif. Mengembangkan sifat qana'ah artinya mendidik agar bersifat sederhana, tidak berlebih-lebihan, dan rakus akan bunga-bunga kehidupan dunia dan mabuk melihat harta yang bergelimangan yang pada akhirnya melupakan kehidupan akhirat (Guru, 2007).

Kemudian hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa ada kontribusi 49,2% yang dipengaruhi oleh faktor lain di luar model regresi. Lina dan Rosyid (1997) menyatakan bahwa faktor eksternal yang dapat mempengaruhi perilaku konsumtif adalah kebudayaan, kelas sosial, kelompok referensi, dan keluarga.

Pada faktor eksternal kebudayaan sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Mawo et al. (2017) yang menunjukkan bahwa budaya berpengaruh terhadap perilaku konsumen siswa SMAN 1 Kota Bajaya, besarnya pengaruh budaya dengan perilaku konsumtif adalah 2,13%. Menurut Simamora (2004) faktor kebudayaan mempunyai pengaruh yang paling luas dan paling dalam terhadap perilaku konsumen. Selanjutnya pada faktor lingkungan sosial sejalan dengan penelitian Nurachma dan Arief (2017) dalam penelitiannya menyebutkan bahwa penyebab siswa berperilaku konsumtif dikarenakan faktor lingkungan sekolah, yaitu teman sebayanya serta karena adanya keinginan dari dirinya sendiri. Menurut Mangkunegara (2005) remaja mudah terbuju rayuan dan masih labil, impulsif dalam berbelanja, kurang realistis dalam berpikir, serta cenderung berperilaku boros. Dan menurut Marjohan (2010) menyebutkan bahwa orang tua dan kaum kerabat adalah penyebab utama generasi mereka menjadi konsumtif, maka dari itu keluarga atau orang tua berperan sangat penting pada perkembangan anak dalam mencari jati dirinya.

Keterbatasan dalam penelitian ini adalah pelaksanaan penelitian yang dilakukan secara daring akibat pandemi, sehingga tidak dapat mengetahui

kesungguhan sampel penelitian dalam pengisian alat ukur psikologi yang
disebarkan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data, pengujian hipotesis, dan pembahasan yang telah dijelaskan pada penelitian ini, maka kesimpulan yang dapat diambil adalah sebagai berikut:

1. Qana'ah dan gaya hidup hedonis memiliki hubungan yang signifikan terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswi UIN Raden Mas Said Surakarta. Hal ini dibuktikan dengan perolehan koefisien korelasi sebesar 0,508 dan nilai signifikansi sebesar 0,000 ($p < 0,05$). Dengan demikian, qana'ah dan gaya hidup hedonis memberikan sumbangsih sebesar 50,8% terhadap perilaku konsumtif, sedangkan 49,2% sisanya dipengaruhi oleh variabel lain di luar penelitian yaitu kebudayaan, kelas sosial, kelompok referensi, dan keluarga.
2. Qana'ah memiliki hubungan negatif dengan perilaku konsumtif pada mahasiswi UIN Raden Mas Said Surakarta. Hal ini dibuktikan dengan perolehan nilai koefisien korelasi antara variabel qana'ah dengan konsumtif adalah sebesar -0,415 dengan nilai signifikansi 0,000 ($p < 0,05$). Artinya terjadi hubungan searah atau semakin tinggi tingkat qana'ah pada mahasiswi, maka akan semakin rendah tingkat konsumtifnya. Begitupun sebaliknya, semakin rendah sikap qana'ah pada mahasiswi, maka semakin tinggi pula perilaku konsumtifnya.
3. Gaya hidup hedonis memiliki hubungan positif dengan perilaku konsumtif

pada mahasiswi UIN Raden Mas Said Surakarta. Hal ini dibuktikan dengan perolehan nilai koefisien korelasi antara variabel gaya hidup hedonis dengan perilaku konsumtif adalah sebesar 13,570 dengan nilai signifikansi 0,000 ($p < 0,05$). Artinya terjadi hubungan searah atau semakin tinggi tingkat hedonis pada mahasiswi, maka akan semakin tinggi pula perilaku konsumtifnya. Begitupun sebaliknya, semakin rendah gaya hidup hedonis pada mahasiswi, maka semakin rendah pula perilaku konsumtifnya.

B. Saran

Adapun saran yang dapat diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Subjek Penelitian

Para Mahasiswi diharapkan dapat mengontrol hasrat emosionalnya serta dapat berpikir rasional sebelum mengambil keputusan dalam berbelanja. Selain itu, mahasiswi juga diharapkan untuk berbelanja sesuai kebutuhan saja, dan diharapkan agar mahasiswi dapat mengurangi berbelanja atas dasar keinginan agar mencegah atau meminimalisir adanya perilaku konsumtif. Dengan ditemukannya hubungan antara sikap qana'ah dan gaya hidup hedonis dengan perilaku konsumtif, mahasiswi diharapkan dapat menerapkan sikap qana'ah dalam kehidupan sehari-hari, yaitu dengan selalu merasa cukup atas apa yang telah dimiliki. Sehingga sikap qana'ah dapat mengurangi adanya perilaku konsumtif.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti selanjutnya dapat menjadikan penelitian ini sebagai bahan referensi untuk dikembangkan dalam penelitian baru dengan variabel lain yang memengaruhi perilaku konsumtif. Pemilihan variabel lainnya dapat dilakukan dengan memperhatikan survey awal dalam pengambilan sampel yang mewakili populasi dan mempertimbangkan kriteria subjek dalam penyebaran data.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul-Rauf, S. A. (2017). Wajah IAIN Surakarta di Mata Masyarakat Pucangan. *SHAHIH: Journal of Islamicate Multidisciplinary*, 2(2).
<https://doi.org/10.22515/shahih.v2i2.1050>
- Abdusshomad, A. (2020). Penerapan Sifat Qana'ah dalam Mengendalikan Hawa Nafsu Duniawi. *Asy-Syukriyyah*, 21(1), 21–33.
- Adilang, A., Oroh, S. G., & Moniharapon, S. (2014). Persepsi, Sikap, dan Motivasi Hedonis terhadap Keputusan Pembelian Produk Fashion Secara Online. *EMBA*, 2(1), 561–570.
- Adler, A. (2004). *What Life Should Mean to You*. (M. Septiani, Ed.). Yogyakarta: Alenia.
- Ahya, A. (2019). Eksplorasi dan Pengembangan Skala Qana'ah dengan Pendekatan Spiritual Indigenous. *Ilmiah Psikologi Terapan*, 07(01), 13–27.
- Al-Ghazali, M. (2001). *Menghidupkan Ajaran Rohani Islam*. Jakarta: Lentera.
- Ali, M. F. (2014). Contentment (Qana'ah) and it's Role in Curbing Social and Environmental Problems, 5(3), 430–445.
- Ancok, D. (1995). *Nuansa Psikologi Pembangunan*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Anggarasari, R. E. (1997). Hubungan Tingkat Religiusitas dengan Sikap Konsumtif pada Ibu Rumah Tangga. *Psikologika*, 2(4).
- Anggraini, R. T., & Santhoso, F. H. (2017). Hubungan antara Gaya Hidup Hedonis dengan Perilaku Konsumtif pada Remaja. *Gadjah Mada Journal of Psychology*, 3(3), 131–140.
- Ani. (2016a). Pemahaman Nilai-nilai Qonaah dan Peningkatan Self Esteem Melalui Diskusi Kelompok. *Hisbah*, 13(1), 86–108.
- Ani. (2016b). Pemahaman Nilai-nilai Qonaah dan Peningkatan Self Esteem Melalui Diskusi Kelompok. *Hisbah*, 13(1).
- Asmita, D., & Erianjoni. (2019). Perilaku Konsumtif dalam Mengikuti Trend Fashion Masa Kini (Studi Kasus Mahasiswi Sosiologi FIS UNP). *Perspektif*, 2(2), 91–96.
- Assael, H. (2001). *Consumer Behavior* (Edisi 6). United State of Amerika: Thomson Learning.
- Azwar, S. (2001). *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

- Chaney, D. (1996). *Lifestyles: Sebuah Pengantar Komprehensif*. Yogyakarta: Jalasutra.
- Chita, R. C. M., David, L., & Pali, C. (2015). Hubungan antara Self Control dengan Perilaku Konsumtif Online Shopping Produk Fashion pada Mahasiswa Fakultas Kedokteran Universitas Sam Ratulangi Angkatan 2011. *E-Biomedik*, 3(1), 297–302.
- Fabriar, S. R. (2020). Agama, Modernitas dan Mentalitas: Implikasi Konsep Qana'ah Hamka terhadap Kesehatan Mental. *Dakwah Dan Sosial*, 3(2), 227–243.
- Frankle, L. P. (2006). *Nice Girls Don't Get Rich 75 Kesalahan Perempuan dalam Mengelola Uang*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Umum.
- Fransisca, & Suyasa, P. T. Y. S. (2005). Perbandingan Perilaku Konsumtif berdasarkan Metode Pembayaran. *Jurnal Phronesis*, 7(2), 172–199.
- Fromm, E. (1995). *The Sane Society*. British Library Cataloguing in Publication Data.
- Ghozali, I. (2006). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS* (Edisi ke 4). Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Gumulya, J., & Widiastuti, M. (2013). Pengaruh Konsep Diri Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Universitas Esa Unggul. *Psikologi*, 11(1), 50–65.
- Gunarsa, S. D. (2008). *Psikologi Perkembangan Anak dan Remaja*. Jakarta: BPK Gunung Mulia.
- Guru, T. A. (2007). *Ayo Belajar Agama Islam*. Jakarta: Erlangga.
- Halim, D. (2008). *Psikologi Lingkungan dan Perkotaan*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Hamka. (2015). *Tasawuf Modern*. (M. I. Santosa, Ed.). Jakarta: Republika.
- Hardani, A, N. H., Andriani, H., F, R. A., Ustiawaty, J., U, E. F., ... I, R. R. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*. (H. Abadi, Ed.). Yogyakarta: Penerbit Pustaka Ilmu.
- Hartini, N. (2011). Remaja Nangroe Aceh Darussalam Pasca Tsunami. *Psikologi Klinis Dan Kesehatan Mental*, 24(1).
- Hausman, A. (2000). A Multi-method Investigation of Consumer Motivations in Impulse Buying Behavior. *Journal of Consumer Marketing*, 17(5).
- Hawkins, D. I., Coney, K. A., & Best, R. J. (1980). *Consumer Behavior: Implications for Marketing Strategy*. Dallas: Business Publications.
- Hersika, E. I., Nastasia, K., & Kurniawan, H. (2020). Hubungan Antara Kontrol Diri Dengan Gaya Hidup Hedonisme Remaja Di Kafe Kota Padang.

PSYCHE, 13(1), 1–9.

- Hulukati, W., & Djibran, M. R. (2018). Analisis Tugas Perkembangan Mahasiswa Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Gorontalo. *Bikotetik*, 2(1), 73–114.
- Hurlock, E. B. (2009). *Psikologi Perkembangan Suatu Pendekatan Sepanjang Rentang Kehidupan*. Jakarta: Erlangga.
- Kaplan, R. M., & Saccuzo, D. P. (2009). *Pengukuran Psikologi* (Edisi 7). Jakarta: Salemba Humanika.
- Karlina, A. (2015). Hubungan Gaya Hidup Hedonis dan Jenis Pekerjaan terhadap Penerimaan Diri Menghadapi Pensiun pada Pegawai Negeri Sipil. *Psikoborneo*, 3(3), 247–259.
- Kelly, E. (2015). Gaya Hidup Hedonis dan Impulse Buying pada Kalangan Remaja Putri. *Jurnal Sketsa Bisnis*, 2(1).
- Kotler, P., & Amstrong, G. (2001). *Prinsip-prinsip Pemasaran* (Edisi Kede). Jakarta: Erlangga.
- Kumayi, S. Al. (2004). *Kearifan Spiritual dari Hamka ke Aa Gym*. Semarang: Pustaka Nuun.
- Kunzmann, U., Stange, A., & Jordan, J. (2005). Positive Affectivity and Lifestyle in Adulthood: Do You Do What You Feel? *The Society for Personality and Social Psychology*, 3(4), 574–588.
- Kurniawan, C. (2017). Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumtif Ekonomi pada Mahasiswa. *Media Wahana Ekonomika*, 13(4).
- Lina, & Rosyid, H. F. (1997). Perilaku Konsumtif Berdasar Locus of Control Pada Remaja Putri. *Psikologika*, (4), 5–13.
- Lubis, A. S. (2012). Konsep Akhlak dalam Pemikiran al-Ghazali. *Jurnal Hikmah*, VI(01).
- Mangkunegara, A. P. (2005). *Perilaku Konsumen*. Bandung: PT. Refika Aditama.
- Marjohan. (2010). *Generasi Masa Depan: Memaksimalkan Potensi Diri Melalui Pendidikan*. Yogyakarta: Bahtera Buku.
- Mawo, T., Thomas, P., & Sunarto, S. (2017). Pengaruh Literasi Keuangan , Konsep Diri dan Budaya Terhadap Perilaku Konsumtif Siswa SMAN 1 Kota Bajawa. *Economic Education*, 6(1), 60–65.
- Monks, F. J., Knoers, A. M. P., & Hadinoto, S. R. (1998). *Psikologi Perkembangan: Pengantar dalam Berbagai Bagiannya*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.

- Mulyatiningsih, E. (2011). *Riset Terapan Bidang Pendidikan dan Teknik*. (A. Nuryanto, Ed.). Yogyakarta: UNY Press.
- Nadzir, M., & Ingarianti, T. M. (2015). Psychological Meaning of Money dengan Gaya Hidup Hedonis Remaja di Kota Malang. *Psychology Forum*, 582–596.
- Noorhayati, S. M., & Farhan. (2016). Konsep Qonaah dalam Mewujudkan Keluarga Sakinah Mawaddah dan Rahmah. *Bimbingan Konseling Islam*, 7(2), 59–76.
- Nurachma, Y. A., & Arief, S. (2017). Pengaruh Status Sosial Ekonomi Orang Tua, Kelompok Teman Sebaya Dan Financial Literacy Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Siswa Kelas Xi Ips Sma Kesatrian 1 Semarang Tahun Ajaran 2015/2016. *Economic Education Analysis Journal*, 6(2), 489–500.
- Nuryadi, Astuti, T. D., Utami, E. S., & Budiantara, M. (2017). *Dasar-dasar Statistik Penelitian*. Yogyakarta: Gramasurya.
- Oktafikasari, E., & Mahmud, A. (2017). Konformitas Hedonis dan Literasi Ekonomi terhadap Perilaku Konsumtif Melalui Gaya Hidup Konsumtif. *Economic Education Analysis*, 6(3), 684–697.
- Patricia, N. L., & Handayani, S. (2014). Pengaruh Gaya Hidup Hedonis Terhadap Perilaku Konsumtif pada Pramugari Maskapai Penerbangan “X.” *Psikologi*, 12(1), 10–17.
- Priyatno, D. (2013). *Olah Data Statistik dengan Program PSPP*. Yogyakarta: MediaKom.
- Priyono. (2008). *Metode Penelitian Kuantitatif*. (T. Chandra, Ed.). Surabaya: Zifatama Publishing.
- Rahayu, A. B., Lesmana, N., & Murwantono, D. (2020). The Impacts of Consumptive Behaviors toward American Society in Modern Era as Reflected in the Film The Joneses. *Ethical Lingua*, 7(1), 149–161.
- Rahayuningsih, T. (2016). Sikap Qana ’ ah Sebagai Pendekatan t erhadap Perilaku Belanja Kompulsif. *Psikologika*, 21(2), 105–110.
- Rahmadani, I., Rizki, R., & Restya, W. P. D. (2018). Pengaruh Sifat Qana’ah Terhadap Perilaku Konsumtif pada Siswa/i SMA Negeri 3 Banda Aceh. *Bisnis Dan Kajian Strategi Manajemen*, 2(2), 60–72.
- Rahmat, A., Asyari, & Puteri, H. E. (2020). Pengaruh Hedonisme dan Religiusitas Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa. *Ekonomi Syariah*, 4(1), 39–55.
- Ramadhan, A. F., & Simanjuntak, M. (2018). Perilaku Pembelian Hedonis Generasi Z: Promosi Pemasaran, Kelompok Acuan, dan Konsep Diri. *Ilmu Keluarga Dan Konsumen*, 11(3), 243–254.

- Saifuddin, A. (2020). *Penyusunan Skala Psikologi*. Kencana.
- Salam, B. (2002). *Etika Individual: Pola Dasar Filsafat Modern*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Santrock, J. W. (2007). *Remaja* (Edisi 11 J). Jakarta: Erlangga.
- Saputri, A., & Rachmatan, R. (2016). Religiusitas Dengan Gaya Hidup Hedonisme : Sebuah Gambaran Pada Mahasiswa Universitas Syiah Kuala. *Psikologi*, 12(2), 59–67.
- Sarwono, J. (2006). *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Graha Ilmu.
- Simamora, B. (2004). *Panduan Riset Perilaku Konsumen*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Sugiyono. (2010). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sumartono. (2002). *Terperangkap dalam Iklan*. Bandung: Alfabeta.
- Suryani, M., & Achira, S. (2019). Gaya Hidup Hedonisme dalam Konsumsi Ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam. *Al-Intaj*, 5(2), 238–250.
- Susianto, H. (1993). Studi Gaya Hidup Sebagai Upaya Mengenali Kebutuhan Anak Muda. *Jurnal Psikologi Dan Masyarakat*, 1(1), 55–76.
- Syahrum, & Salim. (2012). *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. (R. Ananda, Ed.). Bandung: Citapustaka Media.
- Wells, W. D., & Tigert, D. J. (1971). Activities, Interests, and Opinions. *Journal of Advertising Research*, 11(4).
- Yanti, P. G. (2020). *Serba Serbi Ilmu Sosial, Sains, dan Kependidikan*. Jakarta: Universitas Uhamka.
- Yusuf, M. (2017). *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif, dan Penelitian Gabungan*. KENCANA.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Lembar Validasi *Expert Judgment*

A. Skala Perilaku Konsumtif

Expert No Item	Rater 1	Rater 2	Rater 3	Rater 4	Rater 5	Rater 6	S1	S2	S3	S4	S5	S6	Total S	c-1	Aiken	Kategori
1	5	5	4	4	5	5	4	4	3	3	4	4	22	4	0.9166667	VALID
2	5	5	4	4	5	5	4	4	3	3	4	4	22	4	0.9166667	VALID
3	5	5	4	4	5	5	4	4	3	3	4	4	22	4	0.9166667	VALID
4	4	4	4	4	5	4	3	3	3	3	4	3	19	4	0.7916667	VALID
5	4	4	4	4	5	4	3	3	3	3	4	3	19	4	0.7916667	VALID
6	5	4	4	4	5	4	4	3	3	3	4	3	20	4	0.8333333	VALID
7	4	4	4	4	5	4	3	3	3	3	4	3	19	4	0.7916667	VALID
8	3	5	4	4	5	5	2	4	3	3	4	4	20	4	0.8333333	VALID
9	4	4	4	4	5	5	3	3	3	3	4	4	20	4	0.8333333	VALID
10	4	4	4	4	5	4	3	3	3	3	4	3	19	4	0.7916667	VALID
11	4	4	4	4	5	4	3	3	3	3	4	3	19	4	0.7916667	VALID
12	5	4	4	4	5	5	4	3	3	3	4	4	21	4	0.875	VALID
13	5	5	4	4	5	5	4	4	3	3	4	4	22	4	0.9166667	VALID
14	4	5	4	4	5	5	3	4	3	3	4	4	21	4	0.875	VALID
15	4	4	4	4	5	4	3	3	3	3	4	3	19	4	0.7916667	VALID
16	5	4	4	4	5	5	4	3	3	3	4	4	21	4	0.875	VALID
17	4	5	4	4	5	4	3	4	3	3	4	3	20	4	0.8333333	VALID
18	4	4	4	4	5	5	3	3	3	3	4	4	20	4	0.8333333	VALID
19	4	3	4	4	4	5	3	2	3	3	4	4	19	4	0.7916667	VALID
20	4	5	4	4	5	5	3	4	3	3	4	4	21	4	0.875	VALID
21	4	4	4	4	5	5	3	3	3	3	4	4	20	4	0.8333333	VALID
22	5	5	4	4	5	4	4	4	3	3	4	3	21	4	0.875	VALID
23	4	3	4	4	5	5	3	2	3	3	4	4	19	4	0.7916667	VALID
24	4	4	4	4	5	5	3	3	3	3	4	4	20	4	0.8333333	VALID
25	4	4	3	4	5	5	3	3	2	3	4	4	19	4	0.7916667	VALID
26	4	4	4	4	5	5	3	3	3	3	4	4	20	4	0.8333333	VALID
27	4	4	4	4	5	4	3	3	3	3	4	3	19	4	0.7916667	VALID
28	4	4	4	4	5	5	3	3	3	3	4	4	20	4	0.8333333	VALID
29	5	4	4	4	5	5	4	3	3	3	4	4	21	4	0.875	VALID
30	5	5	4	4	4	3	4	4	3	3	3	2	19	4	0.7916667	VALID
31	5	3	4	4	4	5	4	2	3	3	3	4	19	4	0.7916667	VALID
32	5	4	4	4	5	4	4	3	3	3	4	3	20	4	0.8333333	VALID
33	4	5	4	4	5	5	3	4	3	3	4	4	21	4	0.875	VALID
34	5	4	4	3	5	4	4	3	3	2	4	3	19	4	0.7916667	VALID
35	4	4	4	4	5	5	3	3	3	3	4	4	20	4	0.8333333	VALID
36	4	5	4	4	5	5	3	4	3	3	4	4	21	4	0.875	VALID
37	3	5	4	4	5	5	2	4	3	3	4	4	20	4	0.8333333	VALID
38	4	4	4	4	5	5	3	3	3	3	4	4	20	4	0.8333333	VALID
39	4	4	4	4	5	4	3	3	3	3	4	3	19	4	0.7916667	VALID
40	4	4	4	4	5	5	3	3	3	3	4	4	20	4	0.8333333	VALID
41	5	4	4	4	5	4	4	3	3	3	4	3	20	4	0.8333333	VALID
42	5	4	4	4	5	5	4	3	3	3	4	4	21	4	0.875	VALID
43	4	4	4	4	5	4	3	3	3	3	4	3	19	4	0.7916667	VALID
44	5	4	4	4	5	3	4	3	3	3	4	2	19	4	0.7916667	VALID
45	5	4	3	4	5	5	4	3	2	3	4	4	20	4	0.8333333	VALID
46	4	3	4	4	5	5	3	2	3	3	4	4	19	4	0.7916667	VALID
47	4	3	4	4	5	5	3	2	3	3	4	4	19	4	0.7916667	VALID
48	5	4	4	4	5	5	4	3	3	3	4	4	21	4	0.875	VALID
49	5	4	4	4	5	3	4	3	3	3	4	2	19	4	0.7916667	VALID
50	5	4	4	4	5	5	4	3	3	3	4	4	21	4	0.875	VALID
51	5	5	4	4	5	5	4	4	3	3	4	4	22	4	0.9166667	VALID
52	4	5	4	4	5	5	3	4	3	3	4	4	21	4	0.875	VALID
53	4	4	4	3	5	5	3	3	3	2	4	4	19	4	0.7916667	VALID
54	4	5	4	4	5	3	3	4	3	3	4	2	19	4	0.7916667	VALID
55	4	4	4	4	4	5	3	3	3	3	3	4	19	4	0.7916667	VALID
56	4	4	4	5	4	4	3	3	3	4	3	3	19	4	0.7916667	VALID
57	4	4	4	4	5	5	3	3	3	3	4	4	20	4	0.8333333	VALID
58	4	4	4	4	5	5	3	3	3	3	4	4	20	4	0.8333333	VALID
59	4	4	4	4	5	5	3	3	3	3	4	4	20	4	0.8333333	VALID
60	5	4	4	4	5	5	4	3	3	3	4	4	21	4	0.875	VALID
61	5	5	4	4	5	5	4	4	3	3	4	4	22	4	0.9166667	VALID
62	4	4	4	4	5	5	3	3	3	3	4	4	20	4	0.8333333	VALID
63	5	4	4	4	5	5	4	3	3	3	4	4	21	4	0.875	VALID
64	4	4	4	4	4	5	3	3	3	3	3	4	19	4	0.7916667	VALID

B. Skala Gaya Hidup Hedonis

Expert No Item	Rater 1	Rater 2	Rater 3	Rater 4	Rater 5	Rater 6	S1	S2	S3	S4	S5	S6	Total S	c-1	Aiken	Kategori
1	5	3	4	4	4	5	4	2	3	3	3	4	19	4	0.79166667	VALID
2	4	4	4	4	5	5	3	3	3	3	4	4	20	4	0.83333333	VALID
3	4	4	4	4	5	5	3	3	3	3	4	4	20	4	0.83333333	VALID
4	4	4	4	3	5	5	3	3	3	2	4	4	19	4	0.79166667	VALID
5	3	5	4	4	5	5	2	4	3	3	4	4	20	4	0.83333333	VALID
6	4	5	4	4	5	5	3	4	3	3	4	4	21	4	0.875	VALID
7	5	3	4	4	5	5	4	2	3	3	4	4	20	4	0.83333333	VALID
8	4	5	4	4	4	4	3	4	3	3	3	3	19	4	0.79166667	VALID
9	4	4	4	4	4	5	3	3	3	3	3	4	19	4	0.79166667	VALID
10	4	5	4	4	5	5	3	4	3	3	4	4	21	4	0.875	VALID
11	4	4	4	4	4	5	3	3	3	3	3	4	19	4	0.79166667	VALID
12	5	5	4	4	5	5	4	4	3	3	4	4	22	4	0.91666667	VALID
13	4	4	4	4	5	5	3	3	3	3	4	4	20	4	0.83333333	VALID
14	4	4	4	4	5	5	3	3	3	3	4	4	20	4	0.83333333	VALID
15	5	4	4	4	5	5	4	3	3	3	4	4	21	4	0.875	VALID
16	4	5	4	4	4	4	3	4	3	3	3	3	19	4	0.79166667	VALID
17	4	5	4	4	4	4	3	4	3	3	3	3	19	4	0.79166667	VALID
18	4	5	4	4	5	4	3	4	3	3	4	3	20	4	0.83333333	VALID
19	5	5	4	4	5	5	4	4	3	3	4	4	22	4	0.91666667	VALID
20	4	4	4	4	5	5	3	3	3	3	4	4	20	4	0.83333333	VALID
21	5	3	4	3	5	5	4	2	3	2	4	4	19	4	0.79166667	VALID
22	4	4	4	4	5	4	3	3	3	3	4	3	19	4	0.79166667	VALID
23	3	4	4	4	5	5	2	3	3	3	4	4	19	4	0.79166667	VALID
24	4	5	4	4	4	5	3	4	3	3	3	4	20	4	0.83333333	VALID
25	4	4	4	4	5	5	3	3	3	3	4	4	20	4	0.83333333	VALID
26	4	4	4	4	5	5	3	3	3	3	4	4	20	4	0.83333333	VALID
27	5	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	19	4	0.79166667	VALID
28	4	4	4	4	5	5	3	3	3	3	4	4	20	4	0.83333333	VALID
29	4	4	4	4	5	5	3	3	3	3	4	4	20	4	0.83333333	VALID
30	4	4	4	4	5	5	3	3	3	3	4	4	20	4	0.83333333	VALID
31	4	4	4	4	4	5	3	3	3	3	3	4	19	4	0.79166667	VALID
32	4	4	4	4	4	5	3	3	3	3	3	4	19	4	0.79166667	VALID
33	5	4	4	4	5	4	4	3	3	3	4	3	20	4	0.83333333	VALID
34	4	4	4	4	4	5	3	3	3	3	3	4	19	4	0.79166667	VALID
35	5	4	4	3	4	5	4	3	3	2	3	4	19	4	0.79166667	VALID
36	5	5	4	4	5	5	4	4	3	3	4	4	22	4	0.91666667	VALID

C. Skala Qana'ah

Expert No Item	Rater 1	Rater 2	Rater 3	Rater 4	Rater 5	Rater 6	S1	S2	S3	S4	S5	S6	Total S	c-1	Aiken	Kategori
1	4	4	4	4	5	5	3	3	3	3	4	4	20	4	0.83333333	VALID
2	4	5	4	4	5	5	3	4	3	3	4	4	21	4	0.875	VALID
3	5	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	19	4	0.79166667	VALID
4	4	3	4	5	5	4	3	2	3	4	4	3	19	4	0.79166667	VALID
5	4	3	4	5	5	5	3	2	3	4	4	4	20	4	0.83333333	VALID
6	4	5	4	4	5	5	3	4	3	3	4	4	21	4	0.875	VALID
7	5	5	3	4	5	3	4	4	2	3	4	2	19	4	0.79166667	VALID
8	5	5	4	4	3	4	4	4	3	3	2	3	19	4	0.79166667	VALID
9	5	4	4	4	5	4	4	3	3	3	4	3	20	4	0.83333333	VALID
10	4	5	4	4	4	5	3	4	3	3	3	4	20	4	0.83333333	VALID
11	4	5	4	4	5	4	3	4	3	3	4	3	20	4	0.83333333	VALID
12	3	5	4	4	5	5	2	4	3	3	4	4	20	4	0.83333333	VALID
13	4	3	4	5	4	5	3	3	3	4	3	4	20	4	0.83333333	VALID
14	4	4	4	4	5	5	3	3	3	3	4	4	20	4	0.83333333	VALID
15	3	4	4	4	5	5	2	3	3	3	4	4	19	4	0.79166667	VALID
16	5	5	4	4	5	5	4	4	3	3	4	4	22	4	0.91666667	VALID
17	4	4	4	4	5	5	3	3	3	3	4	4	20	4	0.83333333	VALID
18	4	5	4	4	5	5	3	4	3	3	4	4	21	4	0.875	VALID
19	4	5	4	4	5	4	3	4	3	3	4	3	20	4	0.83333333	VALID
20	5	5	4	4	5	5	4	4	3	3	4	4	22	4	0.91666667	VALID
21	3	4	4	4	4	5	4	3	3	3	3	4	20	4	0.83333333	VALID
22	4	4	3	4	5	5	3	3	3	3	4	4	20	4	0.83333333	VALID
23	5	4	4	4	4	5	4	3	3	3	3	4	20	4	0.83333333	VALID
24	4	4	4	4	5	4	3	3	3	3	4	3	19	4	0.79166667	VALID
25	5	4	4	4	5	5	4	3	3	3	4	4	21	4	0.875	VALID
26	4	4	4	4	4	5	3	3	3	3	3	4	19	4	0.79166667	VALID
27	5	4	4	4	5	5	4	3	3	3	4	4	21	4	0.875	VALID
28	5	5	4	4	4	3	4	4	3	3	3	2	19	4	0.79166667	VALID
29	5	4	4	4	5	5	4	3	3	3	4	4	21	4	0.875	VALID
30	4	4	4	4	5	5	3	3	3	3	4	4	20	4	0.83333333	VALID
31	4	4	4	4	4	5	3	3	3	3	3	4	19	4	0.79166667	VALID
32	4	5	4	4	3	5	3	4	3	3	2	4	19	4	0.79166667	VALID
33	5	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	19	4	0.79166667	VALID
34	4	4	4	4	4	5	3	3	3	3	3	4	19	4	0.79166667	VALID
35	4	3	4	4	5	5	3	2	3	3	4	4	19	4	0.79166667	VALID
36	5	4	4	4	4	5	4	3	3	3	3	4	20	4	0.83333333	VALID
37	4	4	4	4	4	5	3	3	3	3	3	4	19	4	0.79166667	VALID
38	4	5	4	4	4	5	3	4	3	3	3	4	20	4	0.83333333	VALID
39	5	5	4	4	5	5	4	4	3	3	4	4	22	4	0.91666667	VALID
40	4	4	4	4	4	5	3	3	3	3	3	4	19	4	0.79166667	VALID

Lampiran 2. Skala Uji Coba

A. Skala Perilaku Konsumtif

No.	Pernyataan	Kategori				
		STS	TS	N	S	SS
1	Saya membeli produk dengan harapan agar mendapatkan hadiah					
2	Saya membeli produk yang menawarkan bonus					
3	Saya tidak terpengaruh sama sekali dengan adanya promosi yang menawarkan hadiah					
4	Saya hanya membeli barang yang dibutuhkan					
5	Saya tertarik untuk membeli produk yang sedang diskon besar-besaran					
6	Saya senang membeli produk yang sedang diskon khusus karena harganya terjangkau					
7	Sekalipun ada diskon, saya berpikir dua kali untuk membeli produk tersebut					
8	Saya mampu menahan diri untuk tidak terpengaruh dengan adanya flash sale					
9	Saya suka membeli produk dengan kemasan yang lucu					
10	Saya terdorong membeli barang dengan kemasan yang rapi meski saya tidak terlalu butuh					
11	Bagi saya daripada belanja souvenir lebih baik uangnya ditabung untuk keperluan yang lain					
12	Sekalipun kemasannya menarik, jika					

	tidak bermanfaat maka saya tidak membelinya					
13	Saya langsung membeli produk yang menarik tanpa melihat kualitasnya terlebih dahulu					
14	Selama menyukai wadah dari sebuah produk, saya tidak peduli dengan kualitasnya					
15	Ketika berbelanja, saya mementingkan kualitas dari produk yang dibeli					
16	Bagi saya, kemasan yang menarik tidak menjamin adanya kualitas					
17	Saya membeli barang-barang baru hanya karena gengsi semata					
18	Saya suka membeli barang-barang yang dipikir sebenarnya kurang berguna					
19	Saya dapat menahan diri untuk tidak membelanjakan uang guna membeli barang baru					
20	Saya menggunakan uang hanya untuk keperluan kuliah saja					
21	Saya membeli barang mahal agar dihormati orang lain					
22	Saya membeli barang yang belum dimiliki orang lain agar terlihat terpandang di mata mereka					
23	Bagi saya untuk menjaga kehormatan diri tidak perlu memiliki barang mahal					
24	Menurut saya, memiliki barang yang sama dengan orang lain tidak					

	menurunkan harga diri					
25	Soal harga tidak terlalu penting selama saya menyukai barang tersebut					
26	Saya membeli produk dengan harga tinggi meski tidak terlalu diperlukan					
27	Bagi saya, produk dengan harga murah lebih menarik jika memang bermanfaat					
28	Membeli barang mahal belum tentu berguna bagi saya					
29	Saya membeli barang tanpa adanya perencanaan					
30	Jika ada barang menarik, maka saya langsung membelinya					
31	Saya mempertimbangkan kebutuhan sebelum membeli barang					
32	Ketika melihat produk yang terlihat menarik, saya akan berpikir panjang sebelum membelinya					
33	Saya senang berpakaian mahal agar berbeda dengan orang lain					
34	Saya senang menggunakan make up yang mahal dan mencolok agar menarik perhatian orang lain					
35	Saya suka berpenampilan apa adanya					
36	Saya tidak suka menonjolkan diri					
37	Saya membeli barang limited edition dan bermerek agar terlihat mewah oleh orang lain					
38	Saya langsung membeli produk yang baru keluar agar terlihat mewah di mata					

	orang lain					
39	Saya tidak memperdulikan penampilan agar terlihat mewah di mata orang lain					
40	Saya membeli barang mewah karena kualitas, bukan karena ingin dipandang orang lain					
41	Saya menggunakan produk dengan merek yang sama seperti idola saya					
42	Saya membeli produk yang diiklankan di media meskipun saya tidak membutuhkannya					
43	Saya tidak perlu memaksakan diri untuk memiliki produk yang diiklankan oleh idola saya					
44	Saya tidak tertarik untuk mencoba produk yang kualitasnya belum pasti					
45	Saya membeli produk-produk yang dipromosikan oleh artis					
46	Saya membeli produk yang menjanjikan agar memiliki wajah cerah dan cantik					
47	Saya tidak mudah terpengaruh untuk membeli produk yang ada pada iklan					
48	Saya tidak mudah dipengaruhi oleh kalimat ajakan yang ada pada iklan					
49	Rasa percaya diri saya meningkat saat menggunakan produk yang mahal dan bermerek					
50	Saya membeli produk yang dapat membuat tampil meyakinkan di depan umum					

51	Saya tidak rendah diri meski barang yang digunakan berharga murah					
52	Bagi saya, mendapatkan rasa percaya diri tidak perlu memiliki barang mahal					
53	Membeli set make up dengan harga mahal membuat saya tampil lebih percaya diri					
54	Bagi saya, membeli skincare dengan harga mahal yang memiliki kualitas bagus dapat membuat saya percaya diri					
55	Menurut saya, skincare dengan harga terjangkau pun bagus dan dapat merubah penampilan diri					
56	Menurut saya, menjadi diri sendiri tanpa memperdulikan hal lain dapat menaikkan rasa percaya diri					
57	Saya senang mencoba produk yang berbeda meskipun memiliki fungsi yang sama					
58	Saya membeli produk sejenis dari merek yang berbeda					
59	Karena produk lama masih cocok, jadi saya tidak mencoba produk yang baru					
60	Sekalipun barang tersebut menarik, saya tidak langsung mencobanya					
61	Saya membeli produk baru meskipun yang lama masih dapat digunakan					
62	Saya langsung membeli produk yang baru dipromosikan					
63	Saya membeli skincare dengan merek					

	baru karena memang membutuhkannya					
64	Saya tidak terobsesi untuk membeli barang baru					

B. Skala Gaya Hidup Hedonis

No	Pernyataan	Kategori				
		STS	TS	N	S	SS
1	Saya berusaha memiliki produk yang sedang menjadi trend					
2	Saya mudah tertarik pada pakaian yang sedang trend					
3	Bagi saya, trend atau mode tidak harus diikuti					
4	Bagi saya mengikuti trend hanya membuang waktu saja					
5	Bagi saya, dengan mengoleksi barang bermerek dapat membuat perasaan menjadi bahagia					
6	Menurut saya, barang bermerek dapat dijadikan investasi untuk kedepannya					
7	Saya tidak suka mengoleksi barang karena hanya akan memenuhi tempat saja					
8	Saya akan berpikir ulang ketika akan mengoleksi barang bermerek					
9	Ketika teman-teman berkumpul di cafe, saya juga ingin ikut berkumpul bersama mereka					

10	Karena terlihat menyenangkan, saya ingin ikut berkumpul di cafe walau hanya sekedar mengobrol					
11	Bagi saya, mengerjakan tugas lebih penting dibandingkan berkumpul di café					
12	Menurut saya, berkumpul di cafe hanya pemborosan saja					
13	Saya senang pergi bersama teman-teman dengan mengunjungi tempat yang baru dibuka					
14	Menurut saya, masa remaja seharusnya dihabiskan dengan bersenang-senang					
15	Saya merasa berat karena harus bersenang-senang di luar dalam jangka waktu yang lama					
16	Bagi saya, perlu batasan waktu saat menongkrong dengan teman-teman					
17	Saya suka mengunjungi tempat berlibur yang sedang populer di medsos					
18	Liburan bersama teman-teman merupakan aktivitas yang saya sukai					
19	Menurut saya, hari libur lebih baik diisi dengan membaca buku agar menambah pengetahuan					
20	Ketika sedang libur, saya akan menghabiskan waktu untuk istirahat di rumah					
21	Saya pergi menonton bioskop bersama teman-teman jika ada film baru					
22	Ketika ada waktu luang saya gunakan untuk					

	pergi ke pusat perbelanjaan bersama teman-teman					
23	Saya lebih senang mendengarkan musik di rumah daripada pergi ke pusat perbelanjaan					
24	Bagi saya, pergi ke pusat perbelanjaan hanya mendatangkan rugi daripada manfaatnya					
25	Menurut saya, dengan memiliki sebuah produk baru dapat membuat seseorang lebih kekinian					
26	Produk yang baru muncul di iklan, membuat saya tertarik ingin membelinya					
27	Bagi saya, produk baru memang terlihat menarik namun belum tentu sebagus produk yang lama					
28	Bagi saya, tidak masalah membeli produk yang lama apabila manfaatnya sama dengan produk baru					
29	Saya merasa senang tiap kali memiliki produk baru					
30	Produk baru dapat membuat saya penasaran untuk segera memilikinya					
31	Saya takut untuk membeli produk baru karena takut tidak sesuai ekspektasi					
32	Saya tidak tertarik untuk memiliki produk baru yang bahkan baru saja di luncurkan					
33	Saya merasa bahagia tiap kali selesai berbelanja					
34	Saya tidak peduli dengan pandangan orang yang mengatakan hidup saya boros, selama					

	saya senang maka saya akan melakukannya					
35	Bagi saya, mengikuti kegiatan yang bermanfaat lebih baik dibandingkan mementingkan kesenangan diri sendiri					
36	Bagi saya, lebih baik mengembangkan bakat daripada berbelanja					

C. Skala Qana'ah

No	Pernyataan	Kategori				
		STS	TS	N	S	SS
1	Saya bersyukur dengan barang yang sudah saya miliki					
2	Walaupun mendapatkan barang yang tidak sesuai, saya akan tetap mensyukurinya					
3	Saya berambisi untuk mendapatkan barang yang bagus sekalipun itu mahal					
4	Saya merasa kecewa jika barang yang saya inginkan tidak bisa didapatkan					
5	Saya merasa cukup dengan kehidupan yang sedang dijalani saat ini					
6	Saya merasa cukup atas pemberian Allah SWT					
7	Ketika orang lain memiliki barang baru, maka saya juga harus memilikinya					
8	Saya merasa iri dengan pencapaian orang lain					

9	Saya belajar dengan giat karena ingin sukses					
10	Saya menyisihkan uang jajan untuk membeli barang baru					
11	Saya malas berusaha dalam mencapai apa yang diinginkan					
12	Saya ingin sukses, tapi rasa malas untuk memulai terlalu mendominasi					
13	Saat berdoa, saya hanya memohon kepada Allah hanya apa yang dibutuhkan					
14	Saya meminta kepada Allah untuk dipermudahkan segala urusan					
15	Bagi saya, apa yang saya minta tidak semuanya dikabulkan oleh Allah					
16	Saya berdoa kepada Allah hanya disaat sedang kesulitan					
17	Saat mendapatkan rezeki, tiada henti saya mengucapkan syukur					
18	Saya menerima pemberian Allah dengan senang hati					
19	Saya tidak pernah merasa cukup sekalipun memiliki barang-barang mahal					
20	Saya mengeluh jika keinginan saya tidak bisa didapatkan					
21	Saya percaya bahwa apa yang terjadi sudah diatur oleh Allah					
22	Apa yang terjadi di hidup saya semuanya pasti ada hikmahnya					

23	Ketika mendapatkan masalah bertubi-tubi, saya berpikir bahwa Allah tidak mengijinkan saya untuk bahagia					
24	Saat kehilangan barang kesayangan, saya menyalahkan Allah					
25	Saya pasrah kepada Allah atas segala ketetapan-Nya					
26	Saya yakin bahwa Allah tidak memberikan cobaan melebihi batas kemampuan hambanya					
27	Saya meratapi musibah yang telah terjadi					
28	Bagi saya, Allah seharusnya memberikan cobaan pada orang yang tidak taat pada-Nya					
29	Saya tetap yakin dan selalu berdoa kepada Allah					
30	Saya selalu melibatkan Allah pada setiap langkah					
31	Saya tidak yakin bahwa doa dan usaha akan mengantarkan kesuksesan					
32	Terkadang saya lupa berdoa kepada Allah karena terlalu fokus untuk mendapatkan apa yang diinginkan					
33	Meski sibuk kuliah, setiap malam saya menyempatkan diri untuk membaca al-Qur'an					
34	Meski banyak tugas, saya tetap mengerjakan salat					
35	Saya sibuk bermain sehingga lalai dalam salat					

36	Walaupun memiliki uang lebih, saya jarang bersedekah					
37	Bagi saya, kebahagiaan bukan berasal dari materi semata					
38	Bagi saya, materi bukan hal utama dalam hidup					
39	Saya menghalalkan segala cara untuk mendapatkan uang					
40	Saya terlalu senang berbelanja sampai lupa untuk ibadah					

252	44	12	33	34	53	21	13	32	14	52	11	44	23	34	13	43	11	23	34	22	44	11	24	51	33	43	11	24	53	11	54	33	44	42	24	41	12	189
253	34	42	44	21	21	11	21	11	21	11	32	11	11	52	21	23	22	22	21	21	22	11	22	11	33	22	44	21	33	32	31	21	22	12	23	188		
254	45	11	59	21	51	11	95	12	49	11	59	22	59	12	59	22	59	12	49	11	59	11	44	51	11	44	11	59	22	49	59	25	24	21	204			
255	44	13	44	32	45	32	43	11	53	31	24	42	13	44	23	44	13	44	23	31	33	42	33	42	33	33	33	34	22	43	32	33	31	31	186			
256	53	41	33	14	34	23	44	54	23	11	44	24	54	32	34	51	53	24	53	12	34	23	44	12	11	51	24	32	43	52	33	52	185					
257	22	41	44	13	11	11	11	11	13	21	11	11	51	11	13	21	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	31	13	22	12	21	11	11	11	11	96		
258	24	22	43	24	43	32	22	12	42	33	31	11	52	11	23	11	33	11	33	32	53	13	51	11	51	11	44	12	44	22	44	42	22	187				
259	44	32	34	22	21	11	21	11	22	21	22	21	24	22	11	22	22	11	22	22	11	11	11	11	21	21	11	11	33	12	11	14	21	11	112			
260	44	34	55	23	52	33	42	33	54	44	43	23	11	34	22	34	53	45	33	24	43	24	44	42	14	24	34	41	22	33	25	33	11	204				
261	54	22	34	33	43	42	22	12	22	11	22	11	22	11	22	11	21	11	23	32	21	12	21	11	22	11	22	11	23	22	22	22	33	11	188			
262	54	42	54	54	22	11	22	12	12	32	11	24	21	12	22	21	12	22	12	12	14	23	42	12	42	25	21	12	21	11	21	11	21	183				
263	34	11	44	22	42	22	22	22	22	22	43	22	24	11	24	21	33	23	33	13	42	24	42	24	42	24	42	24	42	24	22	42	22	22	185			
264	53	12	35	33	52	22	25	41	52	12	35	34	45	54	54	11	24	23	25	24	44	23	52	43	52	43	52	23	21	23	21	23	23	184				
265	12	11	11	11	11	11	21	21	11	11	21	11	11	23	32	11	22	22	31	12	41	11	11	11	33	33	41	11	11	11	11	11	22	51	180			
266	33	31	55	11	53	11	32	11	32	11	22	12	53	11	23	11	21	11	23	21	33	33	43	33	45	11	55	11	55	11	53	11	31	186				
267	43	11	84	22	51	24	41	14	42	14	41	24	42	14	42	14	41	14	42	24	41	14	42	24	31	24	42	44	23	44	41	12	180					
268	54	23	44	34	12	22	21	22	21	42	11	14	12	11	22	11	33	32	42	21	22	42	22	42	24	11	23	44	22	44	22	44	52	22	204			
269	44	31	33	13	21	11	11	11	12	32	21	11	13	11	32	22	14	11	11	11	11	11	11	11	11	31	13	11	32	11	11	11	11	11	106			
270	53	43	41	13	51	32	21	21	11	32	53	43	22	24	24	31	21	11	11	24	12	21	44	22	21	44	22	12	23	12	12	12	25	31	32	42	154	
271	55	42	55	44	22	21	23	22	22	32	22	13	22	11	22	22	22	42	22	42	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	155		
272	55	55	55	55	53	42	21	53	43	55	51	44	54	24	43	31	54	45	54	45	52	25	55	55	55	53	55	52	54	55	53	51	186					
273	55	11	55	11	55	51	24	32	25	42	11	54	11	44	21	44	22	44	22	44	12	44	22	44	22	44	22	44	11	55	11	55	11	189				
274	33	33	34	23	21	21	11	11	11	15	21	21	34	11	21	12	22	12	22	12	22	12	23	23	31	24	41	13	33	11	12	22	22	31	183			
275	55	11	84	22	42	23	42	24	52	13	42	21	54	22	44	22	44	22	44	11	44	32	44	12	34	22	44	22	44	22	44	22	44	22	180			
276	44	41	44	22	21	11	52	11	22	11	12	11	22	14	44	24	12	21	12	21	13	21	13	51	12	51	12	21	12	21	11	22	11	22	11	188		
277	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	178	

B. Tabulasi Data Uji Coba Hedonis

Subjek	Nomor Soal																																			Jumlah		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35		36	
1	2	2	2	2	3	3	3	3	3	2	3	2	3	2	3	2	4	4	3	2	3	3	4	1	2	2	2	3	2	3	2	4	4	4	3	3	96	
2	2	2	3	3	3	2	4	4	2	2	3	3	2	1	3	3	2	2	3	2	3	3	2	1	3	3	3	2	1	3	3	3	3	4	2	2	95	
3	1	1	1	2	1	3	3	2	3	2	3	2	4	2	1	2	3	3	2	2	3	2	2	2	2	2	1	3	2	2	3	3	3	3	3	83		
4	3	3	2	2	3	3	2	3	3	3	3	5	3	4	2	4	5	3	3	3	4	3	3	3	4	1	2	4	3	3	3	3	2	3	109			
5	2	2	1	3	2	4	2	2	5	5	3	3	2	3	1	3	5	4	3	1	3	3	3	3	3	2	1	3	3	2	2	4	3	2	2	98		
6	1	2	5	1	5	5	4	4	2	1	2	2	1	3	1	2	3	2	1	2	2	4	5	2	3	4	3	4	4	3	4	4	1	1	2	96		
7	3	3	2	3	1	4	2	1	4	4	3	3	5	3	1	1	5	3	5	1	5	1	3	5	1	1	1	1	2	1	5	5	2	2	3	97		
8	2	3	2	3	3	2	2	3	2	2	2	2	3	2	3	3	2	2	2	2	2	2	3	2	3	4	3	3	3	4	2	3	3	4	2	3	93	
9	2	2	3	2	4	3	2	2	2	3	4	3	3	1	3	4	3	3	2	2	1	3	3	3	1	2	5	2	3	3	2	3	2	3	3	96		
10	3	3	4	3	3	1	1	3	3	4	3	4	2	2	3	3	4	4	3	3	3	2	3	3	2	2	4	4	2	3	3	3	4	3	106			
11	2	1	1	2	2	4	2	1	2	2	4	1	2	2	4	1	1	2	1	4	4	2	2	1	4	4	2	2	1	4	2	1	4	5	1	2	76	
12	2	2	2	1	3	2	3	2	5	5	3	4	5	3	5	1	3	5	3	2	2	4	4	2	2	1	1	5	3	2	3	5	2	3	3	106		
13	2	5	2	5	2	1	5	4	5	5	1	3	3	3	3	1	1	4	4	1	1	2	4	2	2	4	4	2	2	4	4	2	2	4	2	4	3	105
14	2	2	2	3	1	3	3	1	4	2	2	4	3	3	2	2	4	4	3	4	4	2	3	1	4	4	1	1	4	2	3	2	3	4	1	1	90	
15	1	1	1	2	3	2	3	3	4	4	3	3	2	3	2	1	1	3	2	1	2	1	2	2	2	1	1	1	5	2	3	4	3	3	2	1	82	
16	3	3	3	3	3	3	2	4	3	2	3	3	3	3	3	3	3	1	1	5	4	2	2	5	5	1	2	4	4	3	2	5	4	1	2	106		
17	2	2	2	3	2	3	2	3	4	3	2	4	3	2	3	3	4	3	3	2	2	3	2	2	3	2	2	4	2	3	4	3	4	3	2	101		
18	3	4	1	3	3	4	3	2	5	5	3	2	4	3	2	4	5	2	1	3	4	1	4	4	4	2	1	4	2	3	3	4	5	2	3	112		
19	1	1	1	1	5	1	2	4	1	5	4	3	4	3	2	5	3	3	5	2	3	2	2	1	1	3	4	2	3	2	3	2	3	4	3	104		
20	2	2	1	2	1	4	1	3	2	3	4	4	2	2	1	4	4	3	3	4	3	2	2	2	3	1	2	4	5	1	3	3	2	2	2	93		
21	1	1	1	1	1	3	3	1	1	5	1	1	3	5	1	1	4	5	4	1	1	3	3	1	1	2	4	2	1	4	3	3	4	3	83			
22	1	3	1	1	2	4	5	1	3	3	1	3	1	1	1	4	5	2	2	1	3	1	3	3	3	2	1	5	3	2	3	4	2	2	1	86		
23	1	3	1	3	2	4	3	1	4	4	2	4	1	1	1	3	1	3	3	4	2	2	2	4	3	3	4	3	3	2	2	2	2	2	1	89		
24	1	2	5	5	3	5	1	5	2	1	1	1	5	1	1	4	4	3	1	1	4	4	1	1	1	1	1	1	1	5	1	1	3	1	1	80		
25	2	3	4	2	3	4	2	3	3	2	2	3	4	2	3	4	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	4	3	3	3	102		
26	4	4	4	3	2	4	3	1	3	1	2	5	4	3	1	5	5	3	2	3	3	1	4	4	4	3	5	4	4	2	5	4	2	4	2	117		
27	1	2	1	2	3	3	3	5	3	4	3	2	4	3	2	2	4	5	3	2	1	3	2	2	2	2	1	2	1	4	3	3	4	2	2	94		
28	2	3	2	3	1	1	3	1	4	3	1	2	3	4	2	3	5	3	2	3	3	2	3	3	2	3	2	2	4	3	3	5	4	1	1	94		
29	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	2	3	102			
30	4	4	3	3	4	4	3	2	3	3	4	4	4	2	3	3	3	2	3	2	1	2	4	3	2	2	3	2	3	2	1	4	5	2	3	104		
31	1	1	1	3	4	5	5	2	2	2	3	1	5	1	1	4	1	1	4	1	1	1	3	4	1	1	1	3	3	3	2	1	1	1	77			
32	3	2	3	3	3	3	2	4	4	2	3	3	3	2	3	4	3	3	1	1	4	3	2	2	3	2	3	2	3	2	3	4	3	3	3	101		
33	3	3	2	1	4	3	2	3	4	5	1	3	2	3	2	1	3	4	2	2	1	4	3	4	3	2	2	3	4	2	2	3	5	1	1	96		
34	1	2	2	4	2	3	3	3	2	3	3	2	1	2	3	4	3	2	3	4	4	3	2	1	1	2	1	1	2	2	3	2	3	3	90			
35	3	4	3	1	2	2	3	5	3	2	4	5	2	2	3	5	4	2	3	3	2	2	2	2	2	1	3	3	2	3	4	2	1	2	97			
36	1	2	1	3	3	4	2	3	4	3	3	2	3	2	3	4	3	4	3	2	3	3	3	2	2	1	3	2	2	3	2	1	1	92				
37	1	1	1	1	5	5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	5	5	1	5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	5	1	1	68			
38	2	3	3	2	4	2	3	3	3	4	3	2	2	2	3	3	2	2	2	4	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	92		
39	4	4	4	2	4	4	2	1	2	1	5	2	2	2	2	4	2	2	2	2	4	2	4	4	4	4	4	4	4	2	2	1	1	1	92			
40	4	3	4	2	4	5	2	4	4	3	3	4	4	3	1	4	5	4	3	3	4	3	3	4	4	4	2	3	5	4	1	3	4	5	1	119		
41	1	2	5	5	2	4	3	3	3	3	3	3	3	3	2	4	3	2	2	2	3	4	2	2	2	2	2	2	2	1	4	2	4	3	101			
42	3	3	4	5	2	4	5	3	1	1	4	4	5	3	3	5	5	1	2	1	1	5	1	4	4	5	3	4	4	3	2	4	5	2	121			
43	2	4	1	1	1	4	2	1	3	1	1	1	2	1	1	5	5	1	2	1	4	3	4	1	1	5	1	5	2	4	4	1	1	1	83			
44	4	5	2	1	5	4	1	2	5	4	1	2	5	4	1	2	5	4	1	2	5	2	5	2	5	4	1	1	4	4	1	2	4	5	1	108		
45	4	2	2	3	4	2	1	5	5	3	4	1	3	2	2	4	5	2	1	1	2	3	1	4	2	2	3	2	2	2	2	2	2	1	91			
46	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	3	1	1	2	2	1	1	3	1	3	2	1	4	2	2	1	1	4	3	3	2	2	1	2	1	61		
47	1	2	1	2	2	2	1	1	5	5	4	5	5	5	1	5	5	1	2	1	4	5	5	1	2	1	1	5	5	1	5	5	5	1	3	110		
48	3	2	1	1	4	4	3	3	2	2	2	5	3	4	2	3	3	3	1	3	3	1	4	2	4	1	1	3	4	3	3	3	3	3	2	95		
49	3	3	1	1	4	5	1	1	1	1	1	5	4	1	1	3	5	1	1	1	5	3	4	2	1	1	1	4	1	5	5	5	1	1	85			
50	3	4	1	4	3	5	3	3	4	4	1	2	3	3	2	2	4	3	1	1	3	3	3	4	3	1	5	4	1	3	4	3	1	1	99			
51	1	2	2	3	1	1	3	1	1	1	1	3	1	1	1	1	2	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	5	1	1	3	1	55			
52	3	3	2	2	1	4	2	3	2	2	1	2	1	3	1	2	4	3	3	3	2	1	3	3	2	2	2	3	3	3	3	3	1	1	83			
53	4	3	2	3	4	3	3	3	3	2	3	1	2	1	3	4	2	3	2	2	3	3	3															

187	5	5	2	1	4	3	1	2	5	4	2	3	4	5	2	2	4	3	1	1	4	3	2	1	5	4	2	3	4	5	2	2	3	4	1	2	106		
188	2	2	1	2	2	4	4	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	1	2	3	3	3	2	2	2	2	3	3	3	4	2	1	2	92					
189	4	4	5	5	5	5	5	5	5	2	4	5	2	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	5	5	4	1	5	5	5	1	5	5	2	1	151			
190	1	1	1	1	1	3	1	3	1	3	2	2	3	1	1	4	1	2	3	3	3	4	1	1	1	1	5	1	1	1	4	1	1	1	68				
191	4	4	1	3	4	5	4	1	5	3	3	4	4	3	2	4	4	2	2	4	5	2	3	4	3	3	1	5	5	3	3	4	3	2	2	117			
192	4	4	1	2	3	4	3	1	4	5	1	2	4	4	2	2	5	5	3	1	4	5	2	3	4	4	2	1	4	4	3	2	4	3	2	1	108		
193	4	2	1	2	3	3	5	2	3	3	2	3	3	2	2	3	2	1	3	3	1	3	3	2	2	2	3	2	1	3	3	3	3	1	89				
194	2	2	2	2	2	4	3	2	4	5	2	3	2	4	2	1	2	3	3	2	2	2	1	3	4	2	1	1	4	2	1	1	5	5	3	3	92		
195	1	1	1	1	1	5	1	1	3	3	3	3	4	3	3	2	1	1	2	2	1	3	3	2	1	1	3	3	1	1	5	5	1	1	77				
196	3	3	4	2	1	3	3	4	3	4	1	4	2	2	5	1	1	5	1	1	3	2	1	1	1	2	1	1	1	2	4	2	3	2	1	1	81		
197	4	3	2	2	4	4	3	3	4	4	3	3	4	3	2	2	4	4	2	1	3	4	3	4	3	4	2	2	4	4	2	2	4	4	1	2	109		
198	3	4	1	1	4	4	2	1	4	4	1	1	3	4	3	1	3	4	3	1	3	4	1	1	4	4	2	2	4	4	2	3	3	3	3	98			
199	4	4	2	2	4	4	2	1	4	4	2	2	4	4	2	2	4	4	2	2	4	5	2	2	4	4	2	2	4	4	1	2	4	4	2	2	107		
200	1	1	2	1	1	1	5	5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	2	5	1	52		
201	5	4	1	2	4	3	1	2	4	5	2	2	5	4	1	2	5	4	1	1	4	4	1	2	5	4	1	2	5	4	1	1	5	5	2	1	105		
202	4	4	2	2	4	5	2	2	4	4	2	1	5	4	2	2	4	5	1	1	5	4	1	1	3	5	1	1	5	5	1	1	5	5	1	1	105		
203	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	3	2	2	2	2	2	4	5	1	1	2	2	2	1	2	4	2	1	2	2	73	
204	2	2	2	1	3	3	2	2	4	1	3	3	3	3	2	2	4	2	1	3	3	1	3	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	95		
205	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	4	5	2	5	4	5	5	3	4	5	5	3	4	5	5	4	5	5	5	3	3	4	5	4	4	5	4	2	155
206	4	5	4	4	5	4	4	5	4	3	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	3	142	
207	2	2	4	1	2	4	1	1	2	2	1	1	2	2	2	1	2	3	1	1	2	2	1	1	2	2	1	1	3	3	1	4	2	2	1	1	66		
208	2	2	2	2	2	2	3	3	2	3	3	1	4	1	3	2	2	2	2	3	2	2	1	1	2	2	2	2	3	3	3	2	2	2	2	2	79		
209	1	1	1	1	1	3	1	1	2	4	1	3	2	3	2	1	1	5	1	1	3	2	2	2	1	1	1	1	4	1	1	1	4	1	1	1	63		
210	2	1	2	5	2	2	2	4	2	3	4	5	1	2	3	2	2	4	1	2	3	4	2	5	2	2	3	2	2	2	2	2	1	1	2	88			
211	1	5	2	1	3	3	2	1	2	3	3	3	4	2	3	5	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	3	2	1	2	5	3	3	1	87			
212	2	2	1	1	2	4	1	1	2	2	1	1	1	2	3	1	2	3	1	2	2	1	1	2	2	1	1	2	2	1	4	2	2	1	1	61			
213	4	4	1	2	4	4	2	3	4	4	3	2	3	4	2	1	1	5	3	2	1	2	1	4	3	2	2	3	4	4	3	3	3	3	4	2	102		
214	2	3	4	4	3	4	3	2	2	4	1	2	2	3	1	2	4	4	3	2	2	1	2	2	2	1	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	85		
215	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5	3	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	124		
216	3	2	2	1	3	4	3	2	2	2	1	2	2	2	3	1	2	3	2	2	2	5	4	3	1	2	1	2	2	2	1	1	2	2	1	1	76		
217	1	1	1	1	3	3	1	2	2	1	2	4	4	3	1	3	4	3	1	1	4	5	4	3	2	2	1	5	1	3	2	4	2	3	3	89			
218	2	2	2	4	3	4	3	2	4	2	3	4	3	3	2	3	4	3	1	3	3	2	4	3	3	2	2	4	3	3	3	4	2	2	2	103			
219	2	4	1	3	4	5	3	3	5	5	2	3	4	5	2	1	5	4	2	2	3	4	4	2	1	1	4	2	2	2	5	4	2	2	2	111			
220	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	51			
221	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	73		
222	2	2	2	2	2	2	2	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	3	3	3	95		
223	5	4	1	2	3	4	1	1	1	4	4	4	4	1	3	5	3	1	2	5	4	1	3	1	2	1	1	4	3	2	3	2	2	1	1	91			
224	1	5	1	1	2	2	1	1	2	1	1	5	2	2	1	1	3	5	1	2	3	3	3	1	2	1	1	1	3	3	1	3	3	3	1	1	73		
225	1	1	1	1	3	2	1	1	2	1	1	4	3	2	1	2	5	3	1	2	3	5	5	4	1	1	1	5	3	1	2	5	3	4	3	85			
226	3	5	4	4	5	3	3	5	5	3	3	5	2	4	1	3	4	3	4	3	5	3	3	3	1	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	122		
227	4	4	1	2	4	4	2	1	4	5	2	2	4	4	1	1	5	5	1	1	4	4	2	2	4	4	1	4	4	2	2	5	4	2	1	103			
228	4	5	2	1	5	4	2	2	5	5	2	1	5	5	2	2	5	4	1	2	2	5	1	2	2	5	1	1	4	5	1	2	4	5	2	2	111		
229	2	2	1	2	2	2	1	2	3	4	1	3	2	2	4	2	2	3	3	2	2	2	3	3	2	1	2	2	4	2	4	2	3	2	1	1	81		
230	2	2	1	1	3	1	1	2	2	1	1	2	2	1	1	2	3	1	1	2	2	1	1	2	2	1	1	2	2	1	1	2	2	1	1	2	1	55	
231	2	4	1	1	5	4	1	1	5	5	1	1	4	2	2	1	3	5	1	1	3	5	2	3	1	1	2	2	4	4	4	2	4	4	1	1	93		
232	1	1	1	1	1	1	1	3	5	3	4	4	3	1	2	3	4	1	1	3	5	5	4	1	1	1	5	3	2	4	5	3	3	3	3	94			
233	2	2	1	2	4	1	1	2	2	1	1	2	2	2	1	2	3	1	1	3	2	1	1	2	2	1	1	1	2	1	1	2	2	1	1	1	58		
234	5	5	3	4	4	3	4	1	4	5	3	3	4	3	1	4	5	2	2	4	4	2	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	2	119
235	2	2	1	1	4	3	1	1	2	2	1	1	3	2	1	1	3	4	1	1	2	3	1	3	2	3	1	1	3	3	2	2	3	1	1	1	69		
236	3	3	3	2	4	3	2	3	4	4	2	3	4	3	2	3	4	2	3	4	2	3	4	2	3	3	3	3	4	4	3	2	3	4	2	2	108		
237	2	1	1	2	3	2	2	2	4	4	1	3	2	1	4	1	3	2	4	2	2	3	3	3	2	1	1	1	4	2	3	3	3	2	2	1	82		
238	4	4	4	4	4	3	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	4	4	132		
239	3	4	3	3	4	4	3	2	4	4	2	3	4	3	3	2	3	4	3	2	3	3	2																

C. Tabulasi Data Uji Coba Qana'ah

Subjek	Nomor Soal																																								Jumlah		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40			
1	4	4	2	3	4	4	5	5	3	4	4	3	2	5	2	6	4	4	4	4	4	5	4	4	5	5	3	4	5	5	5	2	3	4	4	3	3	5	5	156			
2	4	4	3	2	3	4	5	2	3	4	3	2	3	4	3	3	3	4	4	2	5	5	4	3	4	4	2	5	4	3	5	3	3	5	5	4	6	3	4	6	146		
3	6	5	4	4	4	5	5	6	4	5	4	3	5	3	4	5	4	5	2	4	4	3	4	4	5	3	3	5	4	5	3	4	5	4	5	4	4	3	3	4	164		
4	5	4	3	2	4	5	4	3	5	4	3	2	3	5	2	4	5	4	3	5	5	3	5	4	5	3	2	5	5	1	2	5	5	4	4	4	3	5	4	154			
5	6	4	3	3	5	5	5	1	4	5	3	2	5	3	4	4	4	5	3	5	5	3	4	4	5	4	5	4	5	4	2	3	5	4	3	4	4	4	4	159			
6	4	4	1	1	3	3	4	2	5	3	4	3	2	5	1	4	4	3	3	2	4	4	2	5	3	2	3	4	5	4	5	2	3	4	3	4	4	1	2	4	129		
7	5	5	2	2	5	5	4	5	5	5	3	2	5	3	5	3	5	3	5	2	5	5	5	1	5	5	5	5	5	4	5	5	5	3	5	3	3	5	5	164			
8	5	4	3	5	5	5	3	4	3	3	2	5	1	5	5	5	3	3	5	5	5	5	3	5	5	5	5	3	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	3	5	169	
9	4	3	3	4	4	4	5	3	3	4	3	5	4	2	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	3	3	5	5	4	5	5	4	5	3	5	5	172	
10	3	2	3	3	4	4	3	3	4	2	2	4	5	3	3	4	4	3	2	4	4	2	3	4	4	2	3	4	5	1	3	3	5	5	1	3	5	2	3	5	4	5	136
11	4	4	1	3	2	5	4	1	4	5	2	1	2	5	4	5	2	4	4	2	5	5	4	5	4	5	3	5	4	4	1	5	5	4	2	5	1	5	4	144			
12	6	3	4	3	4	5	4	3	4	3	1	3	5	5	6	4	4	4	2	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	2	4	5	2	4	5	5	4	5	5	4	165		
13	6	4	3	3	5	5	4	2	3	4	3	3	4	4	3	4	4	5	5	3	5	5	4	5	2	5	4	5	2	4	2	2	5	5	4	4	5	5	5	4	157		
14	5	5	4	4	5	5	3	5	5	4	3	4	5	2	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	5	177		
15	5	4	3	3	4	4	2	5	4	1	2	5	5	2	2	4	5	4	3	5	5	2	3	5	5	3	4	3	4	2	2	3	3	4	5	5	5	4	5	5	146		
16	5	5	3	3	5	6	4	4	5	3	4	4	5	1	4	5	5	4	4	5	5	1	4	5	5	3	4	5	5	4	5	5	4	4	3	5	5	4	4	3	5	170	
17	5	4	3	2	4	5	4	4	5	4	3	2	5	5	4	5	5	4	3	5	5	5	5	4	5	3	4	5	5	4	4	5	4	4	3	5	3	3	4	167			
18	5	4	2	2	5	5	4	4	5	1	1	5	5	3	5	5	5	2	5	5	4	5	5	5	3	4	5	4	5	4	5	5	5	4	3	5	5	4	3	5	168		
19	5	5	3	4	5	5	5	5	2	3	3	4	5	1	3	5	5	5	3	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	3	5	3	5	3	5	3	5	3	5	168		
20	4	4	3	3	4	5	4	3	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	3	5	5	5	5	4	5	4	2	5	5	2	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	166		
21	5	5	4	5	5	5	5	3	3	3	3	5	2	1	5	5	5	5	5	5	4	4	3	4	3	4	5	4	4	3	5	4	4	5	5	5	5	5	5	167			
22	5	5	1	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	171			
23	4	3	3	4	2	5	3	4	4	4	3	1	5	3	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	3	3	5	5	4	5	3	5	5	168			
24	5	4	4	5	5	5	1	5	4	5	5	1	5	2	5	5	5	5	5	1	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	1	3	5	5	5	5	1	5	5	171			
25	3	4	5	3	4	3	4	2	4	3	4	3	3	4	3	3	4	3	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4	142		
26	4	4	2	2	3	3	5	4	4	4	4	3	5	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	5	3	4	3	3	4	4	5	3	2	4	4	4	4	4	5	150		
27	5	5	4	4	5	5	3	4	5	4	2	3	5	2	3	5	5	4	3	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	2	3	5	5	3	5	5	4	5	5	171		
28	5	3	3	5	4	4	4	3	4	4	3	2	5	2	4	4	5	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	162		
29	5	4	3	3	4	5	4	3	4	3	4	3	4	2	3	4	2	3	5	3	4	5	3	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	169		
30	4	4	2	4	3	4	4	2	5	4	4	2	2	5	3	4	4	4	3	5	5	5	5	4	5	3	4	4	5	3	2	4	4	5	5	5	5	5	3	158			
31	5	3	3	3	2	4	5	5	4	5	5	1	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	3	5	4	5	3	3	3	3	5	5	5	5	170		
32	4	5	4	4	5	5	3	4	5	2	5	5	4	4	5	4	5	3	5	5	4	4	5	3	5	5	4	3	5	5	4	3	5	4	4	4	4	4	5	5	172		
33	5	4	3	1	5	5	5	5	5	4	3	2	5	5	5	5	5	3	5	5	4	5	5	5	2	3	5	5	5	2	5	5	5	2	5	5	5	2	3	5	5	171	
34	6	5	4	3	3	5	5	4	5	5	3	2	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	185		
35	4	3	3	4	4	4	4	5	3	1	4	5	2	3	4	4	5	3	5	5	4	5	4	5	5	5	3	5	4	4	2	4	4	4	4	5	5	1	4	156			
36	5	4	3	3	4	4	5	4	5	4	4	4	5	2	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	177			
37	3	3	1	1	2	5	1	5	5	1	1	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	3	5	5	3	1	5	5	3	4	5	5	5	3	2	5	5	5	150			
38	6	4	4	3	3	4	5	3	4	3	3	4	3	4	3	4	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	4	3	4	4	4	4	4	3	5	4	163				
39	4	4	2	4	4	4	2	5	4	4	4	5	4	2	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	162			
40	4	4	3	3	4	4	3	2	4	5	2	3	4	5	2	3	4	5	2	5	4	3	5	3	3	3	3	3	1	2	3	5	4	3	5	3	2	4	140				
41	4	4	2	3	5	4	5	5	4	4	5	4	2	4	3	5	4	5	5	5	4	5	5	5	1	5	5	5	4	4	5	4	3	3	3	3	3	3	3	162			
42	4	3	4	2	5	5	5	5	4	5	2	2	5	4	5	4	5	3	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	5	3	5	5	5	3	2	2	1	5	165				
43	5	4	3	4	4	5	4	5	3	5	2	4	5	2	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	166			
44	4	5	2	1	4	5	2	1	4	5	1	2	4	5	1	2	4	4	1	2	4	4	1	2	4	1	2	4	1	2	4	4	2	2	4	2	2	4	5	1	119		
45	4	4	4	3	3	3	4	3	5	4	3	2	4	2	3	5	3	5	3	4	4	2	5	4	5	4	5	4	4	4	3	3	5	4	3	2	2	5	148				
46	4	4	3	2	4	4	4	2	5	4	4	2	3	5	2	4	4	5	3	5	2	5	4	4	2	5	5	4	1	3	5	4	4	5	4	3	5	5	153				
47	5	4	4	1	5	4	5	1	4	4	2	5	5	1	3	5	5	5	5	5	1	5																					

93	5	5	1	3	3	5	4	4	5	4	4	5	5	4	1	5	5	1	4	5	5	5	4	5	3	3	3	3	5	3	4	5	3	3	3	4	4	4	157	
94	5	5	4	4	5	5	4	5	5	2	5	5	4	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	4	4	5	4	2	5	4	5	4	179		
95	3	3	2	2	3	3	3	4	4	4	3	2	5	2	4	5	4	3	3	4	4	4	5	3	5	3	4	5	4	4	3	3	4	4	3	4	4	143		
96	4	3	5	2	4	4	4	4	4	4	2	2	4	3	4	3	4	5	4	4	4	5	5	3	4	4	5	4	5	3	4	5	5	3	4	4	5	159		
97	4	4	2	3	3	4	4	4	4	3	4	3	2	5	4	4	5	4	3	5	5	5	5	4	5	3	5	5	4	5	2	2	3	3	4	4	154			
98	5	5	5	3	4	5	5	4	4	5	5	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	185		
99	5	5	3	3	4	5	5	4	3	4	3	2	1	5	3	3	4	4	5	3	5	5	5	5	4	5	3	4	5	5	5	4	4	5	5	5	167			
100	5	5	4	4	5	5	5	4	5	3	3	5	1	3	5	5	5	5	4	4	5	4	5	3	4	4	5	5	4	3	4	4	4	3	5	5	171			
101	5	4	2	3	5	5	4	5	4	5	4	2	4	5	6	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	3	4	4	5	180		
102	5	5	4	2	5	5	5	5	5	5	2	1	5	4	5	4	5	5	2	5	5	4	5	4	5	4	4	5	5	2	5	5	5	4	5	4	174			
103	5	3	1	1	4	5	2	5	5	3	1	4	5	1	4	5	5	4	1	4	5	3	5	5	5	1	1	5	4	5	3	3	4	2	2	4	2	5	3	140
104	4	4	2	3	3	5	3	4	4	4	4	3	2	5	3	5	3	3	2	5	5	5	5	3	5	4	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	166		
105	5	4	3	1	1	3	5	5	5	1	5	1	1	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	5	1	165		
106	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	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	126		
107	5	4	3	3	5	3	5	5	5	5	4	5	3	4	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	4	2	5	5	5	5	4	4	5	4	5	5	179		
108	5	4	2	1	4	5	2	3	5	5	5	3	5	2	3	5	5	4	3	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	3	5	5	5	5	3	5	5	170		
109	4	4	3	2	4	4	5	3	4	3	4	5	2	4	5	4	5	3	5	5	5	5	5	4	5	3	4	4	4	5	2	3	4	3	5	5	4	5	162	
110	5	3	3	4	5	5	3	4	5	4	4	1	5	1	4	4	5	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5	3	4	5	5	4	4	4	5	4	5	170		
111	4	3	2	3	4	4	4	2	4	5	4	3	5	3	4	5	4	3	5	5	4	5	5	2	4	4	4	5	3	2	5	4	4	4	4	5	4	158		
112	5	3	3	1	5	5	5	5	5	3	3	5	1	5	5	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	3	5	4	4	5	4	5	4	173		
113	4	5	1	2	3	5	1	2	4	5	1	1	5	5	2	1	5	4	1	2	4	4	3	1	5	5	1	1	4	1	1	4	5	1	2	5	5	1	117	
114	4	3	1	4	5	5	3	4	4	5	4	2	2	5	4	5	5	5	4	5	5	5	3	4	5	5	5	4	5	5	4	3	3	5	4	3	5	4	165	
115	4	4	3	4	4	4	3	4	5	4	3	2	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	3	4	4	4	3	3	5	3	4	4	5	156
116	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	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	122		
117	5	5	1	1	5	6	4	4	5	5	3	2	5	6	4	5	5	4	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	2	3	5	4	5	5	1	5	170
118	4	3	4	2	4	5	4	2	4	5	3	3	4	4	5	3	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	3	3	4	4	5	3	5	5	5	3	4	4	5	157
119	5	4	2	1	5	5	3	5	5	5	3	1	5	1	5	5	4	5	3	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	2	3	5	4	4	5	5	5	168	
120	5	4	3	3	4	5	4	5	4	3	3	4	3	4	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	4	4	5	4	3	3	3	3	3	5	162	
121	4	4	3	3	5	5	4	4	4	3	4	3	5	3	4	4	4	4	3	5	5	5	5	5	5	3	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	172	
122	5	5	1	2	4	5	4	3	5	5	4	4	5	1	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	1	5	3	5	5	4	5	4	5	5	172	
123	4	3	4	2	3	4	4	2	5	5	4	2	5	3	3	4	5	2	5	5	3	4	4	5	3	5	4	5	2	3	5	5	3	5	3	5	3	5	4	157
124	5	5	1	1	5	5	1	1	5	5	1	1	5	5	1	1	5	5	1	1	5	5	1	1	5	5	1	1	5	5	3	1	5	5	1	1	5	1	1	122
125	6	4	1	3	3	1	2	2	4	1	3	3	2	2	1	2	3	5	2	3	3	5	2	3	3	1	3	4	4	3	2	1	4	4	2	3	1	14	124	
126	5	4	5	5	5	5	4	4	4	1	5	5	4	4	5	4	5	4	5	5	5	5	4	4	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	185	
127	5	4	2	2	4	5	3	2	4	3	3	4	2	3	4	4	3	3	5	5	2	4	4	5	4	3	5	4	4	4	3	4	3	4	3	4	5	3	145	
128	5	3	5	5	5	4	4	3	3	5	2	3	5	6	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	3	5	4	4	4	3	5	5	175
129	5	5	4	4	5	5	3	2	5	5	4	2	2	5	4	5	5	4	3	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	2	3	5	4	3	5	4	5	5	170	
130	5	1	1	1	5	6	5	1	5	1	3	5	1	5	5	5	1	5	5	1	5	5	1	5	5	5	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	154	
131	5	4	2	5	5	2	2	3	4	4	3	2	4	3	2	5	5	4	4	4	5	4	5	2	5	3	4	4	5	1	3	4	5	4	2	4	4	4	146	
132	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	195	
133	4	3	2	3	4	4	2	4	3	2	3	5	3	4	5	3	3	5	4	2	4	4	2	4	4	2	3	4	4	4	2	4	4	2	2	4	3	5	141	
134	4	3	3	3	4	5	4	2	4	1	2	5	5	1	1	5	4	4	4	5	1	1	5	2	1	5	5	1	4	5	5	5	5	5	2	5	4	145		
135	5	5	1	3	5	5	3	3	5	4	3	5	5	1	4	5	5	3	5	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	1	4	3	5	4	5	5	5	168		
136	5	4	1	2	3	5	5	5	4	5	1	5	5	2	5	5	5	1	5	5	2	5	3	2	5	5	4	4	5	3	5	5	5	5	5	5	5	166		
137	6	4	3	4	5	5	5	5	2	5	4	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	1	1	5	5	179			
138	4	5	3	3	5	5	4	3	4	5	4	3	3	5	2	4	5	4	4	5	4	5	5	3	4	5	5	3	3	4	4	3	5	5	4	4	167			
139	5	4	2	1	4	5	3	3	5	4	3	5	5	2	3	5	5	5	3	5	5	3	3	4	5	3	3	5	5	4	3	3	3	3	3	4	4	151		
140	4	5	3	3	4	4	1	4	3	2	2	5	5	4	5	4	3	5	5	4	4	5	4	5	4	5	4	4	4	3	3	4	4	3	3	4	5	156		
141	4	4	3	4	4	5	5	3	3	4	4	3	1	4	1	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	2	5	5	5	5	4	3	5	167	
142	4	3	3	2	3	5	3	3	4	5	2	1	2	5	4	3	1	5	5	3	4	5	5	2	4	4	4	5	1	3	3	2	4	4	4	4	4	138		
143	5	5	3	5	5	3	4																																	

Lampiran 4. Uji Daya Beda dan Reliabilitas Skala Perilaku Konsumtif

A. Hasil Uji Daya Beda dan Reliabilitas Perilaku Konsumtif Sebelum eliminasi

Item

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
A1	147.13	955.036	.318	.936
A2	146.44	964.255	.230	.936
A3	147.06	979.736	-.019	.938
A4	148.17	955.967	.381	.936
A5	146.17	968.743	.168	.937
A6	146.11	971.575	.129	.937
A7	147.77	962.492	.258	.936
A8	147.90	958.330	.311	.936
A9	146.97	937.460	.499	.935
A10	147.63	935.074	.605	.934
A11	148.19	949.131	.508	.935
A12	148.14	950.691	.425	.935
A13	147.94	931.547	.650	.934
A14	148.08	932.056	.682	.934
A15	148.44	962.457	.349	.936
A16	148.17	957.330	.352	.936
A17	148.04	928.086	.696	.934
A18	147.65	932.930	.628	.934
A19	147.86	964.054	.210	.937
A20	147.34	974.283	.057	.937
A21	148.16	934.306	.659	.934
A22	148.00	931.149	.637	.934
A23	148.34	949.313	.448	.935
A24	148.06	957.779	.312	.936
A25	146.69	966.796	.146	.937
A26	148.02	929.192	.687	.934
A27	148.41	961.974	.321	.936
A28	148.10	957.485	.304	.936
A29	147.35	946.017	.452	.935
A30	147.66	929.153	.697	.934

A31	148.34	955.753	.414	.935
A32	148.23	960.075	.339	.936
A33	147.97	928.448	.683	.934
A34	148.12	928.479	.690	.934
A35	148.32	955.449	.457	.935
A36	148.03	950.807	.424	.935
A37	148.18	932.653	.662	.934
A38	148.13	928.241	.696	.934
A39	147.54	956.800	.267	.936
A40	147.98	966.344	.169	.937
A41	147.78	936.245	.580	.934
A42	148.08	930.338	.708	.934
A43	148.25	958.507	.296	.936
A44	148.19	955.013	.369	.936
A45	147.59	932.873	.629	.934
A46	146.65	966.677	.160	.937
A47	147.72	964.747	.190	.937
A48	147.87	957.570	.317	.936
A49	147.25	942.298	.476	.935
A50	146.58	959.506	.257	.936
A51	148.17	961.791	.279	.936
A52	148.50	950.925	.528	.935
A53	147.55	932.423	.592	.934
A54	147.03	949.039	.386	.936
A55	148.26	960.561	.333	.936
A56	148.31	955.766	.420	.935
A57	147.12	943.615	.450	.935
A58	147.23	935.861	.571	.934
A59	148.20	952.384	.474	.935
A60	147.93	957.644	.329	.936
A61	147.52	930.845	.627	.934
A62	147.84	932.579	.654	.934
A63	147.66	987.804	-.125	.939
A64	147.84	957.221	.302	.936

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.936	64

B. Hasil Uji Daya Beda dan Reliabilitas Perilaku Konsumtif Setelah eliminasi Item

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
A1	101.61	775.484	.340	.948
A4	102.65	780.149	.336	.948
A8	102.38	782.743	.262	.948
A9	101.45	761.278	.496	.947
A10	102.11	756.716	.640	.946
A11	102.67	773.128	.479	.947
A12	102.62	774.425	.400	.948
A13	102.42	753.027	.693	.946
A14	102.56	753.175	.733	.946
A15	102.92	783.617	.350	.948
A16	102.65	780.830	.318	.948
A17	102.52	749.751	.742	.946
A18	102.13	755.971	.644	.946
A21	102.64	755.269	.710	.946
A22	102.48	752.460	.683	.946
A23	102.82	773.226	.422	.947
A24	102.54	780.474	.293	.948
A26	102.50	750.055	.745	.946
A27	102.89	782.614	.334	.948
A28	102.58	778.715	.310	.948
A29	101.83	768.093	.463	.947
A30	102.14	752.397	.717	.946
A31	102.82	778.361	.398	.948
A32	102.71	781.853	.332	.948

A33	102.45	749.959	.730	.946
A34	102.60	749.894	.739	.946
A35	102.80	779.394	.411	.948
A36	102.51	776.294	.369	.948
A37	102.66	753.320	.719	.946
A38	102.61	749.421	.750	.945
A41	102.26	757.273	.622	.946
A42	102.56	751.270	.765	.945
A44	102.68	778.771	.336	.948
A45	102.07	755.224	.657	.946
A48	102.35	783.149	.250	.948
A49	101.73	766.725	.456	.947
A52	102.98	774.090	.510	.947
A53	102.03	755.590	.605	.946
A54	101.51	772.200	.375	.948
A55	102.74	781.615	.339	.948
A56	102.79	777.891	.414	.948
A57	101.60	766.161	.456	.947
A58	101.71	758.973	.581	.947
A59	102.68	776.016	.445	.947
A60	102.41	781.366	.292	.948
A61	102.00	752.833	.662	.946
A62	102.32	754.239	.694	.946
A64	102.32	782.117	.250	.949

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.948	48

Lampiran 5. Uji Daya Beda dan Reliabilitas Gaya Hidup Hedonis

A. Uji Daya Beda dan Reliabilitas Gaya Hidup Hedonis sebelum Eliminasi Item

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
A1	92.07	300.451	.599	.890
A2	91.88	299.827	.598	.890
A3	92.38	309.266	.389	.894
A4	92.08	304.136	.512	.892
A5	91.75	302.632	.522	.891
A6	91.34	309.789	.352	.895
A7	91.87	308.903	.362	.894
A8	92.48	311.142	.399	.894
A9	91.25	302.820	.564	.891
A10	91.15	304.163	.507	.892
A11	92.54	312.525	.373	.894
A12	92.01	310.873	.376	.894
A13	91.31	302.064	.555	.891
A14	91.75	307.084	.445	.893
A15	91.98	311.971	.355	.894
A16	92.86	314.227	.421	.894
A17	91.65	301.541	.566	.891
A18	90.75	310.412	.409	.893
A19	91.88	317.895	.177	.897
A20	92.59	314.236	.316	.895
A21	91.77	304.372	.490	.892
A22	91.62	302.265	.540	.891
A23	92.10	317.309	.172	.898
A24	91.51	315.765	.240	.896
A25	91.85	300.187	.585	.890
A26	91.83	298.453	.625	.890
A27	92.56	314.675	.306	.895
A28	92.75	316.262	.280	.895
A29	90.94	310.355	.394	.894
A30	91.55	302.292	.554	.891
A31	92.27	318.503	.176	.897

A32	91.92	316.976	.219	.896
A33	90.99	311.036	.414	.893
A34	91.68	304.509	.468	.892
A35	92.56	315.125	.303	.895
A36	92.72	317.172	.267	.895

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.896	36

B. Uji Daya Beda dan Reliabilitas Gaya Hidup Hedonis setelah Eliminasi Item

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
A1	75.58	247.592	.659	.897
A2	75.40	247.443	.644	.897
A3	75.90	258.949	.353	.903
A4	75.59	255.511	.441	.901
A5	75.26	250.055	.566	.898
A6	74.85	256.723	.390	.902
A7	75.38	259.237	.312	.904
A8	76.00	260.953	.350	.902
A9	74.77	250.927	.591	.898
A10	74.66	251.682	.545	.899
A11	76.05	262.508	.312	.903
A12	75.52	260.707	.329	.903
A13	74.83	250.166	.582	.898
A14	75.27	254.392	.483	.900
A15	75.49	262.120	.295	.903
A16	76.38	263.286	.378	.902
A17	75.16	248.866	.616	.898
A18	74.26	257.724	.442	.901
A20	76.10	264.410	.245	.904
A21	75.29	250.980	.552	.899
A22	75.13	249.297	.596	.898
A25	75.36	247.021	.651	.897
A26	75.34	245.726	.683	.896

A27	76.07	264.897	.232	.904
A29	74.45	257.995	.416	.901
A30	75.06	249.195	.615	.898
A33	74.51	258.526	.440	.901
A34	75.19	251.858	.507	.900
A35	76.07	265.600	.217	.904

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.903	29

Lampiran 6. Uji Daya Beda dan Reliabilitas Qana'ah

A. Uji Daya Beda dan Reliabilitas Qana'ah sebelum Eliminasi Item

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
A1	155.30	271.437	.403	.884
A2	155.71	274.315	.175	.887
A3	156.91	262.068	.413	.883
A4	156.96	263.495	.407	.883
A5	155.68	274.262	.158	.887
A6	155.28	271.290	.360	.884
A7	155.93	259.405	.528	.881
A8	156.39	263.608	.380	.884
A9	155.38	273.932	.209	.886
A10	155.81	279.793	-.040	.890
A11	156.06	258.068	.577	.880
A12	156.90	264.574	.372	.884
A13	156.66	289.531	-.262	.898
A14	155.09	272.846	.365	.885
A15	157.04	263.422	.335	.885
A16	156.11	254.962	.597	.879
A17	155.32	272.539	.293	.885
A18	155.33	271.882	.349	.885

A19	155.83	255.893	.645	.879
A20	156.67	258.150	.552	.881
A21	155.17	270.243	.457	.884
A22	155.16	270.361	.506	.883
A23	156.14	257.624	.502	.881
A24	155.61	257.992	.581	.880
A25	155.52	271.924	.247	.886
A26	155.15	271.216	.384	.884
A27	156.62	261.447	.474	.882
A28	156.06	258.315	.532	.881
A29	155.24	270.204	.421	.884
A30	155.31	269.897	.435	.884
A31	155.75	258.036	.483	.882
A32	156.67	257.976	.548	.881
A33	155.97	271.398	.234	.886
A34	155.29	270.453	.395	.884
A35	155.98	260.702	.534	.881
A36	156.23	262.985	.476	.882
A37	155.53	271.120	.273	.885
A38	155.93	272.212	.173	.888
A39	155.62	258.020	.563	.880
A40	155.73	258.668	.589	.880

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.886	40

B. Uji Daya Beda dan Reliabilitas Qana'ah setelah Eliminasi Item

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
A1	114.08	243.795	.275	.911
A3	115.68	231.276	.452	.910

A4	115.73	232.870	.441	.910
A6	114.05	243.725	.243	.912
A7	114.70	227.325	.616	.906
A8	115.16	233.876	.386	.911
A11	114.84	227.564	.619	.906
A12	115.68	234.285	.394	.910
A14	113.87	244.232	.280	.911
A15	115.81	232.552	.370	.912
A16	114.88	223.733	.662	.905
A18	114.10	243.674	.259	.912
A19	114.61	225.044	.703	.905
A20	115.44	227.878	.585	.907
A21	113.94	242.200	.357	.911
A22	113.94	241.815	.426	.910
A23	114.92	225.605	.581	.907
A24	114.39	226.180	.665	.906
A26	113.92	242.657	.314	.911
A27	115.39	230.355	.528	.908
A28	114.83	227.141	.591	.907
A29	114.01	241.888	.342	.911
A30	114.09	242.608	.305	.911
A31	114.52	225.895	.563	.907
A32	115.44	228.305	.563	.907
A34	114.06	242.391	.306	.911
A35	114.75	230.485	.564	.907
A36	115.01	231.398	.549	.908
A39	114.39	226.087	.649	.906
A40	114.51	227.120	.667	.906

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.912	30

Lampiran 7. Skala Penelitian

A. Skala Perilaku Konsumtif

No	Pernyataan	Pilihan Jawaban				
		S	TS	N	S	SS
1.	Saya membeli produk dengan harapan agar mendapatkan hadiah					
2.	Saya suka membeli produk dengan kemasan yang lucu					
3.	Saya terdorong membeli barang dengan kemasan yang rapi meski saya tidak terlalu butuh					
4.	Saya langsung membeli produk yang menarik tanpa melihat kualitasnya terlebih dahulu					
5.	Selama menyukai wadah dari sebuah produk, saya tidak peduli dengan kualitasnya					
6.	Saya membeli barang-barang baru hanya karena gengsi semata					
7.	Saya suka membeli barang-barang yang dipikir sebenarnya kurang berguna					
8.	Saya membeli barang mahal agar dihormati orang lain					
9.	Saya membeli barang yang belum dimiliki orang lain agar terlihat terpandang di mata mereka					
10.	Saya membeli produk dengan harga tinggi meski tidak terlalu diperlukan					
11.	Saya membeli barang tanpa adanya perencanaan					
12.	Jika ada barang menarik, maka saya langsung membelinya					
13.	Saya senang berpakaian mahal agar berbeda dengan orang lain					
14.	Saya senang menggunakan make up yang mahal					

	dan mencolok agar menarik perhatian orang lain					
15.	Saya membeli barang limited edition dan bermerek agar terlihat mewah oleh orang lain					
16.	Saya langsung membeli produk yang baru keluar agar terlihat mewah di mata orang lain					
17.	Saya menggunakan produk dengan merek yang sama seperti idola saya					
18.	Saya membeli produk yang di iklankan di media meskipun saya tidak membutuhkannya					
19.	Saya membeli produk-produk yang dipromosikan oleh artis					
20.	Rasa percaya diri saya meningkat saat menggunakan produk yang mahal dan bermerek					
21.	Membeli set make up dengan harga mahal membuat saya tampil lebih percaya diri					
22.	Bagi saya, membeli skincare dengan harga mahal yang memiliki kualitas bagus dapat membuat saya percaya diri					
23.	Saya senang mencoba produk yang berbeda meskipun memiliki fungsi yang sama					
24.	Saya membeli produk sejenis dari merek yang berbeda					
25.	Saya membeli produk baru meskipun yang lama masih dapat digunakan					
26.	Saya langsung membeli produk yang baru dipromosikan					
27.	Saya hanya membeli barang yang dibutuhkan					
28.	Saya mampu menahan diri untuk tidak terpengaruh dengan adanya flash sale					
29.	Bagi saya daripada belanja souvenir lebih baik					

	uangnya ditabung untuk keperluan yang lain					
30.	Sekalipun kemasannya menarik, jika tidak bermanfaat maka saya tidak membelinya					
31.	Ketika berbelanja, saya mementingkan kualitas dari produk yang dibeli					
32.	Bagi saya, kemasan yang menarik tidak menjamin adanya kualitas					
33.	Bagi saya untuk menjaga kehormatan diri tidak perlu memiliki barang mahal					
34.	Menurut saya, memiliki barang yang sama dengan orang lain tidak menurunkan harga diri					
35.	Bagi saya, produk dengan harga murah lebih menarik jika memang bermanfaat					
36.	Membeli barang mahal belum tentu berguna bagi saya					
37.	Saya mempertimbangkan kebutuhan sebelum membeli barang					
38.	Ketika melihat produk yang terlihat menarik, saya akan berpikir panjang sebelum membelinya					
39.	Saya suka berpenampilan apa adanya					
40.	Saya tidak suka menonjolkan diri					
41.	Saya tidak tertarik untuk mencoba produk yang kualitasnya belum pasti					
42.	Saya tidak mudah dipengaruhi oleh kalimat ajakan yang ada pada iklan					
43.	Bagi saya, mendapatkan rasa percaya diri tidak perlu memiliki barang mahal					
44.	Menurut saya, skincare dengan harga terjangkau pun bagus dan dapat merubah penampilan diri					
45.	Menurut saya, menjadi diri sendiri tanpa					

	memperdulikan hal lain dapat menaikkan rasa percaya diri					
46.	Karena produk lama masih cocok, jadi saya tidak mencoba produk yang baru					
47.	Sekalipun barang tersebut menarik, saya tidak langsung mencobanya					
48.	Saya tidak terobsesi untuk membeli barang baru					

B. Skala Gaya Hidup Hedonis

No	Pernyataan	Pilihan Jawaban				
		S	TS	N	S	SS
1.	Saya berusaha memiliki produk yang sedang menjadi trend					
2.	Saya mudah tertarik pada pakaian yang sedang trend					
3.	Bagi saya, dengan mengoleksi barang bermerek dapat membuat perasaan menjadi bahagia					
4.	Menurut saya, barang bermerek dapat dijadikan investasi untuk kedepannya					
5.	Ketika teman-teman berkumpul di cafe, saya juga ingin ikut berkumpul bersama mereka					
6.	Karena terlihat menyenangkan, saya ingin ikut berkumpul di cafe walau hanya sekedar mengobrol					
7.	Saya senang pergi bersama teman-teman dengan mengunjungi tempat yang baru dibuka					
8.	Menurut saya, masa remaja seharusnya dihabiskan dengan bersenang-senang					
9.	Saya suka mengunjungi tempat berlibur yang					

	sedang populer di media sosial					
10.	Liburan bersama teman-teman merupakan aktivitas yang saya sukai					
11.	Saya pergi menonton bioskop bersama teman-teman jika ada film baru					
12.	Ketika ada waktu luang saya gunakan untuk pergi ke pusat perbelanjaan bersama teman-teman					
13.	Menurut saya, dengan memiliki sebuah produk baru dapat membuat seseorang lebih kekinian					
14.	Produk yang baru muncul di iklan, membuat saya tertarik ingin membelinya					
15.	Saya merasa senang tiap kali memiliki produk baru					
16.	Produk baru dapat membuat saya penasaran untuk segera memilikinya					
17.	Saya merasa bahagia tiap kali selesai berbelanja					
18.	Saya tidak peduli dengan pandangan orang yang mengatakan hidup saya boros, selama saya senang maka saya akan melakukannya					
19.	Bagi saya, trend atau mode tidak harus diikuti					
20.	Bagi saya mengikuti trend hanya membuang waktu saja					
21.	Saya tidak suka mengoleksi barang karena hanya akan memenuhi tempat saja					
22.	Saya akan berpikir ulang ketika akan mengoleksi barang bermerek					
23.	Bagi saya, mengerjakan tugas lebih penting dibandingkan berkumpul di kafe					
24.	Menurut saya, berkumpul di cafe hanya					

	pemborosan saja					
25.	Saya merasa berat karena harus bersenang-senang di luar dalam jangka waktu yang lama					
26.	Bagi saya, perlu batasan waktu saat menongkrong dengan teman-teman					
27.	Ketika sedang libur, saya akan menghabiskan waktu untuk istirahat di rumah					
28.	Bagi saya, produk baru memang terlihat menarik namun belum tentu sebagus produk yang lama					
29.	Bagi saya, mengikuti kegiatan yang bermanfaat lebih baik dibandingkan mementingkan kesenangan diri sendiri					

C. Skala Qana'ah

No	Pernyataan	Pilihan Jawaban				
		S	TS	N	S	SS
1.	Saya bersyukur dengan barang yang sudah saya miliki					
2.	Saya merasa cukup atas pemberian Allah SWT					
3.	Saya meminta kepada Allah untuk dipermudahkan segala urusan					
4.	Saya menerima pemberian Allah dengan senang hati					
5.	Saya percaya bahwa apa yang terjadi sudah diatur oleh Allah					
6.	Apa yang terjadi di hidup saya semuanya pasti ada hikmahnya					
7.	Saya yakin bahwa Allah tidak memberikan cobaan melebihi batas kemampuan hambanya					
8.	Saya tetap yakin dan selalu berdoa kepada Allah					

9.	Saya selalu melibatkan Allah pada setiap langkah					
10.	Meski banyak tugas, saya tetap mengerjakan salat					
11.	Saya berambisi untuk mendapatkan barang yang bagus sekalipun itu mahal					
12.	Saya merasa kecewa jika barang yang saya inginkan tidak bisa didapatkan					
13.	Ketika orang lain memiliki barang baru, maka saya juga harus memilikinya					
14.	Saya merasa iri dengan pencapaian orang lain					
15.	Saya malas berusaha dalam mencapai apa yang diinginkan					
16.	Saya ingin sukses, tapi rasa malas untuk memulai terlalu mendominasi					
17.	Bagi saya, apa yang saya minta tidak semuanya dikabulkan oleh Allah					
18.	Saya berdoa kepada Allah hanya disaat sedang kesulitan					
19.	Saya tidak pernah merasa cukup sekalipun memiliki barang-barang mahal					
20.	Saya mengeluh jika keinginan saya tidak bisa didapatkan					
21.	Ketika mendapatkan masalah bertubi-tubi, saya berpikir bahwa Allah tidak mengizinkan saya untuk bahagia					
22.	Saat kehilangan barang kesayangan, saya menyalahkan Allah					
23.	Saya meratapi musibah yang telah terjadi					
24.	Bagi saya, Allah seharusnya memberikan cobaan					

	pada orang yang tidak taat pada-Nya					
25.	Saya tidak yakin bahwa doa dan usaha akan mengantarkan kesuksesan					
26.	Terkadang saya lupa berdoa kepada Allah karena terlalu fokus untuk mendapatkan apa yang diinginkan					
27.	Saya sibuk bermain sehingga lalai dalam salat					
28.	Walaupun memiliki uang lebih, saya jarang bersedekah					
29.	Saya menghalalkan segala cara untuk mendapatkan uang					
30.	Saya terlalu senang berbelanja sampai lupa untuk ibadah					

B. Tabulasi Data Penelitian Gaya Hidup Hedonis

Subjek	Nomor Soal																												Jumlah	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28		29
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	40
2	2	2	3	4	2	4	2	2	4	3	4	1	1	2	2	2	1	1	2	1	3	1	2	1	2	1	2	1	2	90
3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	45
4	2	2	4	5	3	3	4	4	4	5	2	1	2	3	3	2	3	2	2	2	2	3	1	1	2	1	3	2	4	77
5	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	3	3	3	84
6	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	56
7	2	2	2	2	3	3	2	2	3	3	2	2	3	2	2	4	2	2	2	3	3	1	1	3	4	3	3	2	1	71
8	2	3	3	3	3	2	2	2	1	1	2	3	3	2	3	3	1	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	89
9	1	1	3	3	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	52
10	2	2	3	4	2	4	5	5	5	1	4	2	4	3	5	5	5	3	3	1	4	1	4	4	3	2	2	4	95	
11	2	1	1	1	2	2	3	2	2	2	3	1	3	2	3	2	4	5	3	5	3	4	5	2	3	3	3	77		
12	2	1	3	3	3	1	1	3	3	2	3	3	3	3	3	3	1	3	3	2	1	3	2	1	3	2	1	1	66	
13	1	1	3	1	4	3	3	3	2	3	1	1	1	1	4	1	1	3	3	2	1	3	3	2	1	3	3	3	1	84
14	4	4	4	3	3	5	4	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	3	3	3	4	2	3	2	2	100		
15	2	2	2	3	3	2	3	4	1	1	1	1	3	2	4	4	2	2	2	1	2	3	2	1	2	1	2	3	60	
16	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	65	
17	1	2	2	3	2	2	3	1	1	1	1	1	3	3	3	1	3	3	2	3	3	3	3	3	2	1	1	64		
18	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	42	
19	3	2	3	3	2	3	2	4	2	2	1	3	1	1	3	3	1	3	2	1	2	2	4	1	2	2	2	64		
20	3	4	3	3	4	2	3	1	1	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	1	1	2	70		
21	3	3	3	3	4	5	2	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	3	3	1	1	3	1	3	1	3	1	87		
22	4	3	3	3	4	3	5	3	3	2	3	3	4	3	1	2	3	1	1	3	4	2	4	1	1	1	1	83		
23	2	2	2	3	3	2	2	3	1	1	2	1	3	1	2	1	2	3	1	1	2	3	1	1	1	1	1	53		
24	1	1	4	1	1	3	3	4	2	4	1	1	1	1	3	3	1	1	1	1	1	3	3	3	2	1	1	49		
25	3	3	3	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	4	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	78			
26	3	4	3	3	4	1	5	2	1	3	1	5	3	4	4	1	1	2	1	1	2	1	2	1	2	2	1	71		
27	2	2	1	3	3	2	3	1	2	3	2	3	2	4	2	2	3	3	2	2	3	3	1	3	2	1	68			
28	3	4	4	3	3	3	4	3	3	4	3	4	4	4	5	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	1	93		
29	2	2	1	2	1	2	2	3	1	1	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	1	3	2	1	3	2	56		
30	1	3	3	2	5	3	5	3	2	1	1	1	1	3	3	1	1	3	1	1	3	1	2	3	3	2	3	88		
31	3	3	2	3	3	4	3	1	3	3	4	3	4	3	4	2	1	3	4	1	3	4	2	3	4	2	78			
32	1	1	4	3	4	2	1	4	4	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1	3	2	1	1	1	1	51			
33	2	1	1	2	2	3	1	2	2	2	2	5	2	4	2	1	3	1	1	1	2	1	1	1	1	1	53			
34	1	1	2	3	3	3	2	3	1	1	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	3	83		
35	3	3	4	3	3	3	3	4	4	3	3	4	3	4	3	2	3	3	2	2	2	2	2	2	3	2	86			
36	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	31			
37	1	2	3	3	3	3	3	2	2	2	3	3	3	4	5	2	2	2	2	2	3	3	3	2	3	2	77			
38	1	1	5	3	3	2	3	4	2	3	2	2	5	2	3	3	1	2	3	1	3	2	3	2	2	2	72			
39	1	1	4	1	1	1	1	3	3	3	1	2	4	1	3	1	1	2	2	1	1	3	2	1	1	1	50			
40	2	3	2	4	4	3	4	5	2	2	3	4	5	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	4	2	88			
41	3	3	5	4	4	5	2	1	3	2	2	5	3	5	5	2	3	3	3	2	3	3	1	2	1	2	84			
42	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	44			
43	3	3	3	3	4	5	5	3	3	2	4	3	4	3	1	3	4	1	4	3	4	1	2	1	1	1	84			
44	2	3	5	3	4	5	5	4	4	2	2	3	2	4	2	2	3	3	1	2	4	3	4	2	1	4	90			
45	1	3	1	1	4	4	1	2	3	3	2	2	1	5	3	5	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	86			
46	1	3	1	1	2	2	3	3	2	5	2	1	1	1	2	1	3	3	1	1	2	3	4	1	2	1	60			
47	1	1	3	3	3	2	3	1	5	1	3	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	51			
48	4	3	4	3	5	4	5	4	4	4	3	4	3	4	5	1	1	1	1	2	2	5	3	2	2	97				
49	4	5	2	1	1	2	2	5	3	2	1	3	2	5	1	1	3	4	2	1	4	3	1	3	1	2	76			
50	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	52			
51	2	3	4	2	3	2	2	3	4	4	3	3	4	4	5	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	2	86			
52	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	87			
53	3	2	4	4	3	3	4	4	4	2	3	3	4	4	4	1	3	5	4	1	3	5	2	2	3	1	84			
54	2	3	2	3	2	2	2	2	3	4	4	3	4	2	2	2	2	1	1	2	2	1	2	2	1	2	66			
55	3	2	1	3	2	3	4	3	5	4	3	2	1	4	1	3	5	1	1	3	2	2	3	4	3	1	77			
56	2	4	1	4	4	2	4	5	5	2	2	1	1	4	4	5	1	2	3	2	1	2	2	2	2	1	74			
57	2	1	3	2	3	3	3	4	1	1	1	2	3	3	4	3	1	2	2	1	1	1	1	2	2	1	97			
58	2	1	3	3	2	3	3	3	3	1	1	1	3	2	1	1	3	3	1	1	1	1	1	2	1	1	53			
59	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	53			
60	1	2	5	1	1	2	5	5	1	5	2	5	5	5	5	5	5	3	5	5	3	1	5	2	1	2	98			
61	2	4	3	2	2	3	2	3	1	2	2	3	4	3	4	4	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	3	73		
62	1	2	1	2	1	3	1	2	1	2	1	3	3	3	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	49			
63	4	1	1	2	3	2	4	1	1	1	2	2	2	1	3	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3	2	60			
64	2	2	2	1	1	2	1	2	3	1	1	2	3	3	4	1	2	3	2	1	1	1	1	1	1	2	55			
65	2	2	3	3	3	3	2	4	2	2	1	3	4	3	5	2	2	4	4	1	1	3	3	1	1	1	71			
66	2	2	2	4	3	3	3	4	2	2	1	1	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	76			
67	3	4	1	4	4	3	3	4	2	2	2	2	4	3	4	2	3	3	2	2	2	2	2	2	3	2	82			

104	3	3	3	3	1	1	1	1	3	3	1	3	3	3	3	3	2	2	4	5	4	4	4	5	3	3	2	3	3	82	
105	2	4	1	1	1	1	1	1	4	2	1	2	3	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	3	1	1	48
106	3	3	3	3	3	2	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	1	1	1	80	
107	2	3	2	2	3	2	4	4	2	2	3	2	3	3	1	3	4	4	3	2	3	3	3	2	1	3	2	1	1	77	
108	3	3	4	3	3	4	3	4	1	4	4	2	4	3	4	4	2	3	3	3	3	3	3	4	2	3	1	3	1	89	
109	2	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	2	80		
110	3	4	5	5	2	2	5	2	2	4	4	3	2	2	2	5	4	2	1	4	4	2	2	2	2	2	1	1	1	81	
111	1	1	1	3	1	1	5	3	5	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	3	1	3	4	4	1	3	3	1	59	
112	3	3	3	1	2	1	2	5	5	3	3	2	5	3	5	5	1	1	4	3	1	3	3	1	1	1	1	1	1	79	
113	1	2	1	3	1	1	3	3	3	3	5	5	4	5	3	4	4	5	3	1	1	3	1	1	1	2	1	3	1	77	
114	4	5	4	5	1	1	3	2	4	3	3	2	5	4	5	3	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	76	
115	2	4	3	2	2	4	3	3	2	2	2	3	4	4	3	2	2	3	3	2	3	3	1	1	1	1	1	1	1	74	
116	2	1	3	3	3	2	3	4	3	2	3	3	3	2	4	3	3	3	3	1	3	3	1	3	1	1	1	1	1	74	
117	3	2	3	3	2	3	2	3	2	3	3	2	3	2	3	3	2	3	3	1	3	3	2	1	2	3	2	2	2	72	
118	1	2	2	3	4	2	3	4	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	73	
119	3	2	2	3	3	2	3	4	3	2	1	1	3	2	3	3	3	3	3	2	3	2	2	1	3	2	1	1	1	70	
120	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	2	1	34	
121	1	1	4	3	1	3	1	3	2	2	1	1	3	3	3	3	1	3	3	1	3	3	3	4	3	3	3	3	3	67	
122	1	1	3	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	3	1	4	1	5	5	3	3	1	2	1	1	3	3	1	1	54	
123	1	1	1	2	3	1	1	1	2	1	2	2	1	1	4	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	41	
124	1	1	2	2	3	4	2	3	1	2	2	1	3	3	4	3	2	2	2	1	4	3	2	3	2	2	2	2	2	66	
125	1	1	1	1	2	4	2	4	1	3	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	2	3	1	3	2	3	1	3	3	63	
126	1	3	3	1	4	3	3	4	1	1	1	1	3	1	3	5	1	1	2	1	1	3	5	5	1	3	3	1	1	70	
127	1	1	3	1	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	3	2	2	1	41	
128	2	2	3	3	3	1	3	4	1	1	1	3	1	2	1	1	3	3	3	3	3	2	4	2	2	2	2	2	2	67	
129	1	1	3	2	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	50	
130	2	3	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	3	2	2	42		
131	3	2	3	3	3	2	3	2	2	2	2	3	2	2	3	2	4	3	2	3	3	3	2	2	3	2	2	3	76		
132	2	2	1	3	3	3	4	1	1	2	2	3	3	3	1	2	3	2	3	2	3	2	1	3	2	2	2	2	67		
133	3	1	1	4	1	3	3	5	3	3	3	3	3	5	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	3	3	1	1	71		
134	3	4	2	4	1	4	3	2	5	4	5	2	4	2	2	5	3	1	2	2	1	4	4	2	2	1	2	2	2	76	
135	2	2	1	1	1	4	2	3	1	1	1	2	1	2	2	1	2	3	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	47	
136	3	3	4	3	3	3	4	5	3	3	4	5	5	5	5	4	2	2	3	2	1	3	3	1	2	1	1	1	1	95	
137	1	1	2	3	1	1	1	1	1	1	1	4	5	1	4	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	49	
138	1	1	3	1	1	3	2	1	3	2	2	2	1	3	2	5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	50	
139	2	3	2	2	2	1	2	3	2	2	3	3	4	4	1	3	3	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	64	
140	5	4	2	1	1	3	2	1	1	1	1	3	2	4	5	5	3	4	1	1	3	1	4	3	2	1	1	1	69		
141	2	1	2	2	2	1	2	1	2	1	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	42	
142	4	3	2	3	3	1	3	3	2	3	3	3	2	3	2	3	2	2	2	1	3	3	2	2	2	1	1	1	1	72	
143	1	1	2	1	1	3	1	1	4	1	1	1	1	3	2	3	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	45	
144	1	1	1	2	1	3	1	1	1	1	1	1	4	4	4	4	4	2	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	46	
145	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	39	
146	3	3	4	3	1	5	3	3	3	3	5	3	5	3	4	2	3	3	2	3	3	4	2	3	1	3	1	3	1	89	
147	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	30	
148	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1	1	3	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	39	
149	5	5	2	2	2	4	5	2	2	2	5	5	5	4	5	3	3	4	4	4	1	2	1	1	1	4	2	1	1	92	
150	3	1	3	1	3	5	3	4	3	3	2	2	4	3	3	4	4	4	3	2	1	2	3	1	1	1	1	1	1	74	
151	2	3	4	2	3	2	3	4	3	3	2	2	2	4	2	3	3	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	74	
152	2	3	2	4	3	4	2	3	1	4	1	3	3	2	3	2	3	1	2	3	1	2	2	1	1	1	1	1	1	63	
153	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	56	
154	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	63	
155	1	2	1	1	1	3	1	5	3	3	3	5	3	3	1	1	3	3	1	1	1	5	2	1	2	5	2	2	67		
156	2	2	4	2	4	4	2	2	2	2	2	4	2	4	2	2	3	4	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	70	
157	3	3	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	3	1	1	1	1	1	60		
158	2	2	4	4	3	3	1	5	4	1	2	3	5	4	4	1	1	1	2	1	1	3	2	2	2	1	1	1	1	73	
159	1	3	1	4	2	2	2	3	5	1	1	3	3	4	4	4	3	4	3	4	4	1	1	2	1	2	2	1	1	72	
160	1	3	3	3	4	4	2	3	2	2	2	4	2	4	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	72	
161	3	3	1	2	2	2	2	3	1	1	2	3	3	1	4	3	4	4	3	3	1	1	2	3	1	2	3	2	2	69	
162	1	1	1	1	1	1	1	5	1	1	1	1	1	2	5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	38	
163	2	2	2	2	4	4	4	5	3	2	1	1	3	2	5	1	4	1	2	2	1	1	5	1	3	2	1	1	1	70	
164	2	2	1	1	1	2	1	1	1	1	2	2	1	1	3	3	1	2	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	43	
165	4	4	3	3	3	3	3	4	2	1	4	5	3	5	5	3	4	5	3	3	3	4	1	2	2	2	2	2	2	93	
166	2	4	3	2	4	4	3	2	4	4	4	5	5	5	5	1	1	1	1	1	3	4	2	2	1	1	1	1	1	86	
167	2	2	3	3	3	2	2	4	5	5	2	2	2	2	5	5	1	1	4	4	1	4	2	2	4	3					

C. Tabulasi Data Penelitian Qana'ah

Subjek	Nomor Soal																														Jumlah
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
1	5	5	4	4	4	5	3	3	4	4	5	4	5	4	3	4	2	2	3	2	3	5	5	5	5	5	3	1	5	5	117
2	4	4	5	3	5	4	5	5	1	4	5	4	3	2	1	4	4	2	5	5	2	4	5	3	5	2	5	5	5	115	
3	5	5	4	5	5	4	4	4	1	5	3	5	4	3	4	4	3	3	4	3	2	2	4	4	3	3	4	3	3	116	
4	4	4	5	4	5	5	5	4	2	4	5	3	4	4	2	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	4	5	130	
5	5	5	5	5	5	5	5	4	3	5	3	4	4	5	5	3	3	5	3	5	5	3	4	3	5	5	4	3	5	132	
6	5	5	5	5	5	5	5	3	3	5	4	5	5	3	5	5	5	3	5	5	5	3	5	5	5	3	5	5	5	137	
7	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	140	
8	5	5	5	5	5	5	5	3	3	3	4	2	3	3	3	4	4	5	4	4	5	3	3	3	4	4	4	4	4	121	
9	4	4	5	5	5	5	5	3	4	4	4	3	4	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	124	
10	5	4	4	5	5	4	5	5	1	2	5	3	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	126	
11	5	5	5	5	5	5	5	3	3	4	4	5	3	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	1	2	5	5	5	134	
12	5	5	5	5	5	5	5	3	3	4	4	5	3	5	5	3	5	3	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	138	
13	5	5	5	5	5	5	5	3	4	5	5	4	3	5	4	4	5	5	3	4	4	3	5	5	5	5	5	5	5	136	
14	5	5	4	5	5	5	4	4	2	1	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	2	3	3	4	3	106		
15	5	5	5	5	5	5	5	2	2	4	4	4	3	5	5	5	4	4	5	3	3	5	4	4	5	5	5	5	133		
16	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	1	5	4	4	5	5	139		
17	4	4	5	4	5	5	4	3	4	3	5	4	5	3	3	5	3	5	4	4	5	4	5	4	3	3	5	5	126		
18	5	5	3	5	4	5	5	5	9	4	3	3	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	3	5	5	5	130		
19	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	5	3	5	5	4	5	5	2	5	5	5	5	4	5	5	5	5	138		
20	5	5	5	5	5	5	5	3	3	3	3	2	2	4	5	4	3	5	4	4	5	3	5	4	5	3	5	5	127		
21	4	5	5	4	5	4	4	2	2	3	4	4	3	4	4	3	4	4	3	4	3	5	4	4	4	4	4	4	120		
22	5	5	5	5	5	5	5	1	3	4	4	5	1	3	5	2	3	5	3	3	5	1	2	4	5	4	5	4	118		
23	5	4	5	4	5	5	5	3	4	4	4	4	2	3	4	4	4	5	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	123		
24	4	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	145		
25	5	5	5	5	5	5	5	3	2	4	4	3	2	4	5	3	4	4	5	3	4	4	5	3	4	5	3	5	124		
26	5	4	4	4	4	4	5	4	2	5	5	3	2	4	5	4	1	4	1	5	2	4	4	5	5	5	5	5	116		
27	4	5	5	5	4	5	5	4	2	5	5	3	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	3	5	5	5	131		
28	5	5	5	5	5	4	4	3	1	2	3	3	4	2	3	3	1	3	3	3	5	3	3	2	3	2	3	2	104		
29	5	5	5	5	5	5	5	3	4	4	5	3	2	2	3	4	4	2	5	5	3	5	1	4	3	5	5	5	122		
30	5	5	5	5	5	5	5	2	1	3	2	3	1	3	3	3	3	3	3	3	5	2	5	4	5	5	5	114			
31	5	5	4	5	5	5	5	4	5	4	5	5	2	4	5	4	4	4	5	4	5	4	5	3	5	5	5	128			
32	4	5	5	5	5	5	5	3	2	5	3	4	2	4	5	5	3	5	5	5	5	2	5	4	5	5	5	131			
33	5	5	5	5	5	5	5	4	2	5	3	5	2	1	4	5	3	4	5	2	5	2	2	2	4	5	4	122			
34	4	4	5	5	5	5	5	4	5	4	4	3	4	5	3	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	128			
35	4	4	4	4	4	4	4	2	2	4	4	4	3	2	4	4	2	4	4	2	4	3	3	4	3	4	4	107			
36	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	5	143			
37	5	5	5	5	5	5	5	2	3	5	3	3	5	3	3	5	3	5	4	5	5	5	3	3	5	5	5	130			
38	5	5	5	4	5	4	4	3	3	4	2	5	3	3	3	5	5	1	5	4	5	5	5	3	3	5	5	124			
39	4	5	5	5	5	5	5	4	3	5	2	2	2	1	5	4	2	5	3	5	4	4	2	5	5	5	5	122			
40	4	5	5	5	5	5	5	4	3	5	4	4	3	3	5	3	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	135			
41	4	4	5	5	5	5	5	5	1	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	117		
42	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	150			
43	5	5	4	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	3	5	5	4	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	142			
44	4	5	5	5	5	5	5	4	3	3	5	5	5	3	4	4	3	4	5	5	5	4	4	4	5	4	4	131			
45	5	5	5	5	5	5	5	5	1	3	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	140			
46	5	5	5	5	5	5	5	4	3	3	5	5	3	3	5	4	5	3	3	3	3	3	3	3	5	5	5	130			
47	4	4	4	4	5	5	4	5	4	3	5	5	3	3	5	4	5	4	5	4	5	3	5	4	5	5	5	134			
48	5	5	5	5	5	5	5	2	4	3	5	3	4	4	4	4	4	5	3	5	5	3	5	5	4	5	4	131			
49	5	5	5	5	5	5	5	3	3	4	2	5	5	4	5	5	3	5	3	5	5	3	4	4	5	5	5	133			
50	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	2	4	5	5	5	142			
51	3	5	4	5	5	5	4	2	2	4	2	2	3	3	3	4	1	5	2	3	5	3	4	5	5	4	5	110			
52	4	4	4	4	5	5	3	3	3	3	4	3	4	3	3	4	4	3	4	4	3	4	4	3	4	3	4	113			
53	5	5	4	5	5	5	5	3	2	4	3	4	1	4	5	1	4	4	5	3	3	1	2	2	4	5	5	114			
54	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	125			
55	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	5	2	3	3	3	4	3	5	3	3	2	3	3	3	3	5	3	113			
56	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	2	1	1	1	5	1	5	5	3	5	1	1	2	4	5	5	5	113			
57	5	5	5	5	5	5	5	4	1	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	3	5	3	4	4	5	5	5	133			
58	4	4	4	4	4	4	4	3	5	4	3	5	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	133			
59	5	4	4	5	5	5	5	4	4	5	3	4	3	3	4	5	3	5	2	5	5	4	5	2	5	5	5	129			
60	5	3	5	3	2	3	2	3	3	1	5	4	5	2	1	3	5	1	1	3	1	2	4	1	1	1	5	1	84		
61	5	5	5	5	5	5	4	3	3	4	4	3	2	3	3	4	2	4	4	5	4	3	3	2	4	3	3	116			
62	5	5	5	5	5	5	4	3	5	3	3	3	5	5	4	4	5	4	3	3	5	3	5	3	5	5	5	128			
63	4	4	5	5	4	4	4	3	3	5	3	3	4	4	5	2	4	5	4	5	4	5	3	4	4	5	5	124			
64	4	4	4	4	5	5	4	4	2	2	4	4	3	3	2	3	3	3	4	4	3	5	3	3	3	3	3	108			
65	5	5	5	4	5	5	5	3	5	5	5	4	3	4	4	5	3	5	4	5											

100	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	3	4	4	4	2	5	5	4	4	5	5	3	3	5	3	5	2	5	4	129
101	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	3	5	5	4	5	5	5	142
102	4	3	5	5	5	5	4	5	4	5	3	3	4	5	5	3	1	5	3	3	5	3	3	4	5	5	5	5	5	123
103	5	5	5	5	5	4	3	5	5	5	4	5	5	5	3	2	3	3	5	3	5	3	5	2	2	2	5	5	5	116
104	5	5	5	5	5	5	5	5	2	3	4	3	4	3	3	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	136
105	5	5	5	5	5	4	5	4	4	4	5	3	1	4	3	5	4	1	4	4	5	2	5	5	5	5	5	5	5	122
106	5	5	5	5	5	5	4	4	3	4	3	2	5	5	4	4	5	3	5	5	3	3	4	5	4	5	4	5	129	
107	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	145
108	5	5	4	5	5	5	5	2	3	4	5	3	4	5	4	5	3	5	5	4	4	5	4	5	4	5	5	5	5	134
109	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	142
110	4	4	4	4	4	4	4	3	1	2	3	2	4	2	3	3	2	2	3	5	4	5	5	3	3	4	5	2	105	
111	5	5	5	5	5	5	5	3	4	5	5	5	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	142
112	5	5	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	3	5	4	4	4	5	5	4	4	5	3	5	5	5	5	5	5	135
113	3	4	4	5	5	4	4	5	4	2	5	1	2	1	2	4	4	4	4	5	1	1	2	1	5	4	5	5	106	
114	4	5	5	5	5	5	5	3	4	4	4	4	3	2	4	5	2	5	5	4	4	5	3	5	3	5	5	5	128	
115	4	3	5	3	4	5	5	5	2	2	5	4	5	2	3	5	3	2	5	3	4	5	5	5	4	5	5	5	123	
116	5	5	4	5	5	5	5	5	3	4	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	3	5	5	5	5	5	5	141	
117	5	4	5	5	5	5	5	4	3	4	4	4	3	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	129	
118	5	5	5	5	5	5	5	5	3	2	4	5	4	2	4	4	3	3	4	5	4	4	5	3	5	5	5	5	126	
119	5	5	5	5	5	5	5	3	4	5	5	5	3	3	5	5	5	5	5	5	4	5	3	5	3	5	4	5	137	
120	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	4	3	3	5	5	3	5	4	3	4	5	5	5	4	5	4	5	5	140	
121	4	4	5	4	4	5	4	5	5	4	5	4	4	3	3	5	4	4	4	5	4	5	5	4	3	3	5	5	128	
122	5	5	5	5	5	5	5	3	3	5	5	5	2	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	142	
123	5	5	5	5	5	5	5	5	3	2	5	5	5	1	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	140	
124	5	3	3	5	5	5	4	4	4	4	5	2	4	4	4	5	4	3	5	4	3	5	4	5	4	5	2	4	128	
125	5	4	4	5	4	5	4	4	3	4	5	3	4	3	2	4	5	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	5	122	
126	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	4	3	2	4	2	5	5	5	5	5	5	5	3	3	5	5	5	5	130	
127	4	4	4	5	4	4	3	3	5	3	4	3	3	3	5	3	5	3	5	3	5	5	3	3	4	5	5	5	118	
128	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	1	4	5	5	5	1	3	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	133	
129	5	5	5	5	5	5	5	5	3	4	4	1	5	5	2	1	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	133	
130	4	4	5	4	4	4	4	3	2	3	4	3	4	2	3	3	3	3	5	3	3	3	2	3	3	4	4	103		
131	4	4	5	5	5	5	5	4	3	4	5	5	4	2	5	5	4	4	5	4	4	5	5	4	4	5	5	5	133	
132	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	3	2	2	3	4	5	5	5	3	5	3	5	4	5	5	5	5	125	
133	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	3	4	5	5	137	
134	5	4	5	5	5	5	5	5	3	5	2	3	5	5	3	5	4	3	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	130	
135	5	5	5	5	5	5	5	5	2	3	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	143	
136	5	5	5	5	5	5	5	5	3	3	4	4	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	138	
137	4	4	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	3	3	3	4	5	4	5	5	3	4	3	3	3	5	5	127		
138	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	5	4	3	4	5	4	4	5	3	2	5	3	4	4	5	5	132		
139	5	5	4	5	5	5	5	5	2	2	3	4	4	2	4	4	4	5	2	5	1	3	5	5	5	5	5	121		
140	4	5	5	5	5	5	5	5	3	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	145		
141	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	3	5	5	4	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	144	
142	5	5	4	5	5	5	5	5	4	3	4	5	5	3	2	5	4	5	5	4	1	3	5	4	5	5	5	131		
143	4	4	5	4	5	4	4	5	5	3	3	4	3	3	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	5	130		
144	5	5	4	5	5	5	5	5	2	3	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	131	
145	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	3	5	5	5	4	5	4	5	4	5	5	3	4	5	5	5	5	138	
146	3	3	3	4	5	4	5	2	3	3	1	3	2	1	3	3	3	4	4	3	3	5	3	5	5	5	4	100		
147	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	150		
148	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	150		
149	4	4	5	5	5	4	5	5	1	2	4	2	3	4	3	1	2	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	110		
150	4	5	5	5	5	5	4	4	3	3	5	5	4	1	5	5	3	4	5	4	3	5	5	3	4	5	4	128		
151	3	4	5	5	5	5	5	4	5	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	121		
152	3	2	3	5	5	5	4	5	1	2	3	1	5	2	3	5	4	2	1	3	1	1	1	2	5	3	5	97		
153	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	149		
154	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	143		
155	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	148		
156	4	4	5	5	5	5	5	5	2	2	5	4	4	4	2	4	4	3	4	5	2	4	5	4	4	4	5	123		
157	4	4	5	5	5	5	5	5	2	2	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	137		
158	4	5	5	5	5	5	5	5	3	3	5	4	3	2	1	4	5	5	5	5	5	1	3	4	3	5	5	125		
159	5	5	5	5	5	5	5	5	4	3	5	5	5	4	2	3	5	3	5	4	4	5	4	4	5	4	5	135		
160	4	4	5	5	4	5	4	4	2	3	5	5	5	3	5	5	3	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	133		
161	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	133		
162	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	150		
163	5	5	5	5	5	5	5	5	3	4	5	3	5	5	2	4	5	4	5	3	5	5	5	5	3	5	5	136		
164	4	5	5	5	5	5	5	4	3	3	4	3	3	2	4	5	5	4	4	5	1	5	5	3	3	4	5	124		
165	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	3	5	3	4	5	5	4	4	4	5	4	5	4	5						

Lampiran 9. Analisis Data Penelitian

A. Hasil Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum
Qanaah	321	131.63	12.629	87	156
Hedonis	321	74.83	16.112	34	134
Konsumtif	321	92.7227	23.53630	53.00	194.00

Kategorisasi_Konsumtif

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Sangat Rendah	137	46.1	46.1	46.1
Rendah	137	46.1	46.1	92.3
Sedang	22	7.4	7.4	99.7
Tinggi	1	.3	.3	100.0
Total	297	100.0	100.0	

Kategorisasi_Hedonis

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Sangat Rendah	34	11.4	11.4	11.4
Rendah	114	38.4	38.4	49.8
Sedang	140	47.1	47.1	97.0
Tinggi	7	2.4	2.4	99.3
Sangat Tinggi	2	.7	.7	100.0
Total	297	100.0	100.0	

Kategorisasi_Qanaah

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Sedang	5	1.7	1.7	1.7
Tinggi	74	24.9	24.9	26.6
Sangat Tinggi	218	73.4	73.4	100.0
Total	297	100.0	100.0	

B. Hasil Uji Asumsi

1. Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Qana'ah	Hedonis	Konsumtif
N		297	297	297
Normal Parameters ^a	Mean	131.92	73.75	90.58
	Std. Deviation	12.530	15.652	22.946
Most Extreme Differences	Absolute	.060	.059	.054
	Positive	.027	.035	.054
	Negative	-.060	-.059	-.054
Kolmogorov-Smirnov Z		1.032	1.015	.938
Asymp. Sig. (2-tailed)		.237	.254	.343

a. Test distribution is Normal.

2. Hasil Uji Linearitas

ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Konsumtif * Qana'ah	Between Groups	(Combined)	60213.933	54	1115.073	2.822	.000
		Linearity	31173.033	1	31173.033	78.886	.000
		Deviation from Linearity	29040.901	53	547.942	1.387	.053
	Within Groups		95630.612	242	395.168		
		Total	155844.545	296			

3. Hasil Uji Hipotesis

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.713 ^a	.508	.505	16.148

a. Predictors: (Constant), Hedonis, Qana'ah

b. Dependent Variable: Konsumtif

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	94.119	12.563		7.492	.000
	Qana'ah	-.503	.078	-.275	-6.415	.000
	Hedonis	.852	.063	.581	13.570	.000

a. Dependent Variable: Konsumtif

Lampiran 10. Surat-surat Penelitian

A. Surat Permohonan Validasi Alat Ukur

SURAT PERMOHONAN VALIDASI ALAT UKUR

Hal : Permohonan validasi instrumen penelitian

Lampiran : Form validasi instrumen penelitian

Kepada

Yth. Bapak Muhammad Hidayat

Di tempat

Dengan hormat,

Sehubungan dalam rangka menyelesaikan skripsi di Institut Agama Islam Negeri Surakarta, yang berjudul “Hubungan antara Sikap Qana’ah, dan Gaya Hidup Hedonis dengan Perilaku Konsumtif pada Mahasiswi IAIN Surakarta”.

Penelitian ini dilakukan oleh:

Nama : Wulan Muawaliyah

Nim : 171131007

Jurusan : Tasawuf dan Psikoterapi

Fakultas : Ushuluddin dan Dakwah

Peneliti memerlukan ahli materi dan alat ukur untuk memberikan *judgement* (penilaian) terhadap instrumen alat ukur penelitian yang telah peneliti rancang. Oleh karena itu, peneliti mengajukan permohonan kepada Bapak untuk diterapkan. Atas bantuan dan kesediaan Bapak, kami mengucapkan terimakasih.

Sukoharjo, 17 September 2021

Hormat saya,



Wulan Muawaliyah

NIM. 171131007

B. Surat Pernyataan *Expert Judgement*

PERNYATAAN *EXPERT JUDGEMENT*

Setelah memeriksa alat ukur penelitian variabel *quarter-life crisis* dan husnuzan yang akan digunakan untuk penelitian yang berjudul “Hubungan antara Sikap Qana’ah, dan Gaya Hidup Hedonis dengan Perilaku Konsuntif pada Mahasiswi IAIN Surakarta” yang disusun oleh:

Nama : Wulan Muawaliyah
Nim : 171131007
Jurusan : Tasawuf dan Psikoterapi
Fakultas : Ushuluddin dan Dakwah

Dengan ini saya :

Nama : Muhammad Hidayat, M.Psi., Psikolog
NIP/NIY : 60160947
Pekerjaan : Dosen Psikologi Universitas Ahmad Dahlan

Menyatakan bahwa alat ukur tersebut valid/tidak valid (~~pilih salah satu~~) dan memberikan saran untuk pembenahan: Silahkan diperbaiki sesuai catatan yg dy berikan di lembar rater.

Yogyakarta, 2 Oktober 2021

Validator Alat Ukur



Muhammad Hidayat, M.Psi., Psikolog

NIY: 60160947