

PENERAPAN KONSELING BEHAVIORAL DALAM MENGURANGI KECENDERUNGAN PERILAKU KONSUMTIF SISWA KELAS X AKUTANSI 4 SMK DR. SOETOMO SURABAYA

THE USE OF BEHAVIORAL COUNSELING TO DECREASE CONSUMPTIVE BEHAVIOUR AMONG THE STUDENTS IN GRADE X AKUTANSI 4 SMK DR. SOETOMO SURABAYA

Septiani Zaroh

Bimbingan dan Konseling, Fakultas Ilmu Pendidikan, Universitas Negeri Surabaya

Email : Septiani037@gmail.com

Dra. Retno Lukitaningsih, Kons

Bimbingan dan Konseling, Fakultas Ilmu Pendidikan, Universitas negeri Surabaya

ABSTRAK

Perilaku konsumtif merupakan suatu bentuk perilaku membeli baik barang maupun jasa tanpa pertimbangan rasional atau bukan atas dasar kebutuhan yang biasanya ditandai dengan gaya hidup yang serba mewah. Berdasarkan penelitian terdahulu kelompok usia remaja terutama SMA memiliki nilai konsumtif yang lebih tinggi dibandingkan kelompok usia lain. Salah satu faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif adalah lingkungan. Fenomena yang berkembang dikalangan remaja menunjukkan bahwa remaja ingin selalu berpenampilan yang dapat menarik perhatian orang lain terutama teman sebaya. Hal ini sesuai dengan pandangan behavioral dimana perilaku menyimpang disebabkan oleh beberapa hal, seperti adanya salah penyesuaian melalui proses interaksi dengan lingkungan, adanya pembelajaran atau contoh yang salah dalam lingkungan dan ketidakseimbangan antara kepribadian, tingkah laku dan lingkungan. Terbentuknya suatu perilaku dikarenakan adanya pembelajaran, dimana perilaku itu akan dipertahankan atau dihilangkan tergantung pada konsekuensi yang menyertainya.

Penelitian ini bertujuan menguji penerapan konseling behavioral dalam mengurangi perilaku konsumtif siswa kelas X Akutansi 4 SMK dr. Soetomo Surabaya. Penelitian ini menggunakan rancangan *pre-experimental design* berupa *one group pretest-posttest design*. Metode pengumpulan data menggunakan angket tertutup dengan 4 pilihan jawaban untuk mengetahui skor perilaku konsumtif siswa. Subjek penelitian terdiri dari 7 siswa kelas X Akutansi 4 yang memiliki kecenderungan berperilaku konsumtif tinggi dibandingkan yang lain. Hasil analisis penelitian ini menggunakan uji jenjang bertanda Wilcoxon menunjukkan $T_{hitung} = 0$. Bila nilai taraf signifikasi 5% dan $N = 7$ maka diperoleh nilai $T_{tabel} = 2$ yang artinya $T_{hitung} < T_{tabel}$. Sehingga dapat dikatakan penerapan konseling behavioral dapat menurunkan tingkat kecenderungan perilaku konsumtif siswa kelas X Akutansi 4 SMK dr. Soetomo Surabaya.

Kata Kunci: Perilaku Konsumtif, Remaja, Konseling Behavioral

ABSTRACT

Consumptive behaviour is kind of the behaviour to buy an object or service without rational judgement or it is not a necessary base and usually it is marked by luxurious life style. Based on research before teenager especially Senior High School (SMA) have consumptive behaviour level higher then another. One factor which influence consumptive behaviour is environment. The phenomenon grow among the teenager show that they always wish have a attractive performance for another people especially their peer. It is common with behavioral opinion that deviate behavior is caused by some side, like wrong adjustments when they have interaction with their enviroentment, the wrong example from environment when they study about something, and unbalance arround their personality, behaviour and their environment. The behaviour is made by the study when this behaviour will be continue or not be suspend the concequence which is gotten by the people.

The purpose of this research to know the use of behavioral counseling to decrease consumptive behaviour among the students in grade X Accounting 4 DR. Soetomo Vocational High School Surabaya. This research applied experimental design in the form of one group pretest-posttest design. The data collecting method was closed questionnaire with 4 options to know the consumptive behaviour of the students. The subject in this research were 7 students from grade X Accounting 4 who have higher score than anothers. The analysis used Wilcoxon Signed Rank Test, and it shew the counting score $T = 0$. If the error rate was 5%, and $N = 7$ so the score which is obtained for T table = 2 and therefore it could be concluded that $T_{count} < T_{table}$. So it was means that the use of behavioral counseling can decrease consumptive behaviour among the students in grade X Accounting 4 DR. Soetomo Vocational High School Surabaya.

Keywords: *Consumptive Behavior, Behavioral Counseling*

PENDAHULUAN

Globalisasi merupakan bentuk perkembangan yang tidak bisa dihindari di segala lapisan masyarakat di manapun. Hal ini membuat dunia seakan tanpa batas dan saling mempengaruhi satu sama lain. Contohnya selera barat mulai mewarnai gaya hidup pada masyarakat Indonesia terlihat dari berbagai bentuk perusahaan waralaba, department store, swalayan dan makanan cepat saji. Kemudahan akses belanja ini mempengaruhi perilaku membeli masyarakat baik yang secara langsung maupun melalui media massa. Hal tersebut mendorong masyarakat untuk melakukan pembelian yang hanya memenuhi kepuasan semata secara berlebihan yang sifatnya untuk menaikkan prestise, menjaga gengsi, mengikuti mode dan berbagai alasan yang kurang penting. Perilaku ini dinamakan perilaku konsumtif.

Perilaku konsumtif adalah perilaku yang tidak lagi berdasarkan pada pertimbangan yang rasional, melainkan karena adanya keinginan yang sudah mencapai taraf yang sudah tidak rasional lagi (Lubis dalam Sumartono, 2002). Sedangkan Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia (dalam Sumartono, 2002) mengatakan perilaku konsumtif adalah kecenderungan manusia untuk menggunakan konsumsi tanpa batas dan lebih mementingkan faktor keinginan dari pada kebutuhan. Berbeda dengan Raymond Tambunan dalam artikel online 2001 yang berpendapat bahwa perilaku konsumtif adalah perilaku yang muncul karena keinginan untuk mengkonsumsi barang-barang yang sebenarnya kurang diperlukan secara berlebihan untuk mencapai kepuasan yang maksimal. Berdasarkan pendapat para ahli di atas dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumtif merupakan perilaku menggunakan barang dan jasa yang lebih berfokus pada keinginan bukan kebutuhan dan cenderung berlebihan dengan tujuan menaikkan *prestise*.

Perilaku konsumtif muncul pada diri individu disebabkan karena beberapa faktor yakni meringankan kesepian, menghilangkan kebosanan, belanja sebagai olahraga, melakukan perburuan terhadap suatu jenis barang tertentu, sebagai pelarian, memenuhi fantasi, serta meredakan depresi (Bets orris, 1987 dikutip oleh Engel, Blackwell and Miniard, 1995 dalam Sunyoto, 2013). Berbeda dengan penelitian Rosandi, 2004 yang dikutip oleh Wigner, 2009 menjelaskan bahwa faktor penyebab perilaku konsumtif antara lain karakteristik demografik individu, status sosial, gaya hidup keluarga, kelompok referensi atau acuan dan pengaruh media massa. Konsep perilaku konsumtif sangat beragam tergantung bagaimana setiap tokoh mendefinisikan namun pada intinya sama, merupakan tindakan yang mengarah pada pemenuhan keinginan yang berlebihan. Menurut Sumartono, (2002) secara operasional, indikator perilaku konsumtif yaitu :

- a. Membeli produk karena iming-iming hadiah. Individu membeli suatu barang karena adanya hadiah yang ditawarkan jika membeli barang tersebut
- b. Membeli produk karena kemasannya menarik. Individu cenderung membeli produk yang dibungkus dengan rapi dan dihias dengan warna-warna yang menarik. Artinya motivasi untuk membeli produk tersebut hanya karena produk tersebut dibungkus dengan rapi dan menarik
- c. Membeli produk demi menjaga penampilan diri dan gengsi. Muncul keinginan membeli barang pada individu karena teman-teman atau kelompoknya mempunyai ciri khas dalam berpakaian, berdandan, gaya rambut, dan sebagainya dengan tujuan agar selalu berpenampilan yang dapat menarik perhatian orang lain. Individu

membelanjakan uangnya lebih banyak untuk menunjang penampilan diri.

- d. Membeli produk atas pertimbangan harga (bukan atas dasar manfaat atau kegunaannya). Individu cenderung berperilaku yang ditandakan oleh adanya kehidupan mewah sehingga cenderung menggunakan segala hal yang dianggap paling mahal.
- e. Membeli produk hanya sekedar menjaga simbol status. Artinya ketika individu mampu menggunakan beragam produk atau berpenampilan selalu mengikuti perkembangan maka dapat memberikan symbol status agar kelihatan lebih keren dimata orang lain.
- f. Memakai produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan. Individu cenderung meniru perilaku tokoh yang diidolakan dalam bentuk menggunakan segala sesuatu yang dapat dipakai tokoh idolanya. Individu juga cenderung memakai dan mencoba produk yang ditawarkan bila ia mengidolakan model yang menawarkan produk tersebut.
- g. Munculnya penilaian bahwa membeli produk dengan harga mahal akan menimbulkan rasa percaya diri yang tinggi. Individu sangat terdorong untuk mencoba suatu produk karena mereka percaya apa yang dikatakan oleh iklan yaitu dapat menumbuhkan rasa percaya diri. Cross dan Cross (dalam Hurlock, 1997 : 218), Sumartono (2002) juga menambahkan bahwa kecantikan dan daya tarik fisik sangat berpengaruh dalam dukungan sosial, popularitas pemilihan teman hidup dan karir
- h. Mencoba lebih dari dua produk sejenis (merek berbeda). Individu biasanya menggunakan produk jenis sama dengan merek yang lain dari produk sebelumnya yang telah digunakan, meskipun produk tersebut belum habis dipakainya. Biasanya hal ini dilakukan untuk membuat perbandingan produk mana yang sesuai dengan diri individu. Karena seringkali dalam iklan semua produk sejenis menawarkan keunggulan yang hampir sama.

Perilaku konsumtif yang *notabene* merupakan bentuk pemenuhan keinginan bukan kebutuhan individu terhadap suatu produk tertentu

menimbulkan dampak negatif jika terjadi secara terus menerus pada diri individu. Secara umum siswa yang memiliki kecenderungan berperilaku konsumtif namun tidak mampu memenuhi keinginannya tersebut akan menarik diri dari lingkungannya karena perasaan minder. Sedangkan dampak yang lebih kompleks dari perilaku konsumtif adalah memicu angka kriminalitas. Karena individu cenderung akan melakukan apa pun untuk memenuhi keinginan mereka. Berdasarkan berita yang dilansir oleh koran sindo menyatakan bahwa di Semarang beberapa anak di bawah umur dan remaja melakukan perampasan sepeda motor dan barang berharga lainnya karena tergiur ingin membeli barang yang dimiliki temannya, (<http://m.koran-sindo.com/node/330245>, 22 Maret 2014). Dilihat dari dampak yang ditimbulkan karena perilaku konsumtif membuat perilaku ini perlu mendapat penanganan. Penelitian yang dilakukan oleh Wigner (2009) menunjukkan bahwa kecenderungan perilaku konsumtif banyak muncul dikalangan siswa SMA dibanding jenjang pendidikan SMP dan Mahasiswa. Dalam penelitian tersebut diambil 20 sampel untuk masing-masing jenjang pendidikan dan rentang usia untuk dimintai keterangan tentang frekuensi mengunjungi mall sama atau lebih dari tiga kali dalam seminggu. Mengkaji pada penelitian sebelumnya diperoleh kesimpulan bahwa perilaku konsumtif lebih banyak muncul pada remaja dengan kisaran usia 15-18 tahun pada jenjang pendidikan SMA dan dipengaruhi oleh lingkungan yang selanjutnya membentuk keinginan membeli. Realitas menunjukkan, perilaku konsumtif begitu dominan di kalangan remaja. Menurut Sumartono, (2002 : 119) alasan mengapa perilaku konsumtif lebih gampang menjangkiti kalangan remaja antara lain:

- a. Secara psikologis remaja masih dalam proses mencari jati diri dan sangat sensitif terhadap pengaruh dari luar. Hal ini diperkuat dengan pendapat Hall (Gunarsa, 1985 : 205) dalam Sumartono, (2002) yang menyebutkan bahwa masa remaja merupakan masa penuh gejolak emosi dan ketidakseimbangan sehingga mereka mudah terkena pengaruh lingkungan
- b. Remaja merupakan kelompok sasaran yang potensial untuk memasarkan produk-produk industri sebab remaja memiliki pola konsumtif dalam berpakaian, berdandan dan gaya potong rambut. Pendapat ini didukung oleh hasil penelitian Lina dan

Rosyd, (1997) di Yogyakarta yang mengungkapkan bahwa remaja usia 16 sampai 18 tahun memiliki perilaku konsumtif dalam berpakaian, kosmetik dan perhiasan. Selanjutnya dipertegas pula oleh penelitian Reynold yang menyatakan bahwa remaja usia 16 sampai 19 tahun membelanjakan uangnya lebih banyak untuk keperluan menunjang penampilan diri

c. Ciri-ciri remaja sangat memungkinkan untuk munculnya perilaku konsumtif. Hurlock, 1997 dan Sujanto, 1980 dalam Sumartono, (2002 : 121) mengungkapkan ciri-ciri remaja adalah :

1. Mulai mencari identitas diri melalui penggunaan simbol status seperti dalam bentuk mobil, pakaian, penampilan serta pemilikan benda-benda lain yang mudah terlihat
2. Bersifat ambivalen terhadap perubahan sehingga pendiriannya tidak kuat
3. Meningginya emosi yang intensitasnya bergantung pada tingkat perubahan fisik dan psikologis yang terjadi sehingga mudah untuk dipengaruhi
4. Munculnya rasa takut tidak diterima teman sebaya jika tidak berpenampilan sama dengan dengan teman-teman lainnya
5. Memiliki sifat ingin tahu terhadap informasi yang diterima sehingga selalu ingin mencoba sesuatu yang baru
6. Mulai mencari identitas diri yang ditunjukkan dalam berpakaian, berbicara, dan memilih tokoh yang diidolakan
7. Mulai tahu menghias diri dan menggunakan aksesoris yang dapat menimbulkan kepercayaan diri.

Studi pendahuluan yang dilakukan pada Sabtu, 23 November 2013 di SMK dr. Soetomo Surabaya melalui wawancara dengan guru BK dan beberapa siswa diperoleh data bahwa siswa seringkali mengikuti keinginan mereka dalam pembelian suatu barang. Beberapa siswa yang diwawancarai mengaku bahwa mereka seringkali tertarik untuk membeli barang-barang diskon meskipun sebenarnya mereka tidak terlalu memerlukan dan sudah memiliki barang serupa. Selain itu juga mereka mengaku bahwa jika banyak teman lain punya suatu barang, mereka akan terpengaruh untuk memiliki barang yang sama. Mayoritas siswa menjadikan mall atau

department store sebagai rumah kedua. Mereka memanfaatkan fasilitas yang diberikan orang tua berupa uang saku untuk membeli barang yang sebenarnya tidak perlu namun hanya untuk memenuhi gengsi, *prestise* dan untuk tampil semenarik mungkin atau minimal sama dengan lingkungannya. Kelas yang dominan siswanya mengaku memiliki kecenderungan berperilaku konsumtif adalah kelas X Akuntansi 4. Oleh karena itu, perilaku konsumtif perlu mendapatkan penanganan.

Bentuk intervensi dalam penanganan kecenderungan perilaku konsumtif dapat melalui konseling behavioral karena memenuhi asumsi dasar dari bentuk tingkah laku manusia yang dipaparkan oleh teori behavioral menurut Skinner dalam Alwisol, 2010 antara lain :

- a. Tingkah laku itu mengikuti hukum tertentu, artinya setiap peristiwa berhubungan secara teratur dengan peristiwa lainnya. Perilaku konsumtif ini muncul karena mekanisme pertahanan diri yang negatif terhadap tuntutan zaman. Hal ini menyebabkan adanya pergeseran bentuk kedudukan kebutuhan dari sekunder menjadi primer dan tersier menjadi sekunder
- b. Tingkah laku dapat diramalkan (diprediksikan), artinya perilaku konsumtif biasanya muncul karena adanya pengaruh dari lingkungan seperti kelonggaran yang diberikan orang tua dalam aspek finansial, status ekonomi atau pengaruh dari teman sebaya.
- c. Tingkah laku manusia dapat dikontrol, artinya perilaku konsumtif dapat ditingkatkan maupun diturunkan intensitasnya tergantung dari bagaimana respon lingkungan terhadap munculnya kecenderungan perilaku tersebut.

Penanganan perilaku konsumtif remaja konseling behavioral dapat dilakukan dengan menerapkan pendekatan teori *operant conditioning*. Perilaku konsumtif remaja pada dasarnya masuk pada tipe tingkah laku operan karena perilaku ini tidak mendapat stimulus secara langsung melainkan bentuk penyesuaian terhadap globalisasi. Motif perilaku konsumtif tersebut dalam rangka memenuhi kepuasan dan keinginan untuk diakui. Dengan demikian perilaku konsumtif remaja dapat dimodifikasi dengan *reinforcement* atau respon yang akan mengikuti perilaku tersebut. Salah satu faktor yang dapat mempengaruhi perilaku konsumtif siswa adalah bentuk respon

lingkungan terutama keluarga dan masyarakat terhadap perilaku yang muncul. Menurut Skinner pemberian *reinforcement* dapat memodifikasi perilaku, mengurangi frekuensi bahkan menghambat kemunculan perilaku yang tidak diinginkan atau penyimpangan perilaku. Bentuk *reinforcement* bisa berasal dari lingkungan keluarga, teman sebaya maupun masyarakat. Bentuk *reinforcement* negatif dari keluarga (orangtua) dilakukan dengan pemotongan uang saku, pemblokiran kartu kredit dan teguran. Sedangkan *reinforcement* dari masyarakat dan teman sebaya berupa celaan, perasaan teralinasasi karena dianggap memiliki gaya hidup *hedonis*. *Reinforcement* ini merupakan alternatif untuk mengurangi perilaku konsumtif pada siswa SMA. Karena pada dasarnya siswa SMA belajar mempertahankan keberadaan dirinya dan pengakuan masyarakat dengan berperilaku konsumtif untuk menjadi bagian dari masyarakat sehingga respon masyarakat menjadi motivasi utama apakah perilaku konsumtif dipertahankan, dikurangi atau bahkan dihentikan. Selain itu, konsep konseling behavioral yang diungkapkan oleh Skinner dipilih karena pada dasarnya seringkali perilaku konsumtif muncul dikarenakan keinginan anak untuk dianggap “ada” oleh lingkungannya terutama saat usia SMA (15-18 tahun). Sehingga lingkungan merupakan determinan yang membentuk perilaku individu.

Pemilihan pendekatan behavior dari Skinner dipilih dibandingkan pendekatan behavior lainnya karena jika menggunakan konsep modeling Bandura, seringkali kenyataannya harus ada model yang diidolakan (siswa *respect*) atau model disetting sesuai perilaku yang diharapkan. Padahal rata-rata fenomena sekarang teman sebaya (rata-rata usia SMA) merupakan masa yang ingin selalu lebih unggul atau minimal sama dengan temannya. Jika digunakan model orangtua kita belum tentu bisa memastikan orangtua juga tidak memiliki kecederungan berperilaku konsumtif. Strategi yang bisa digunakan untuk menangani perilaku konsumtif berdasarkan asumsi behavioral dari Skinner adalah *behavioral contract* dan *reinforcement*. *Behavioral Contract* (Kontrak Perilaku) adalah persetujuan antara dua orang atau lebih (konselor dan klien) untuk mengubah perilaku tertentu pada klien, Latipun (2008). Kontrak berisi persetujuan tertulis dari pihak-pihak yang terlibat dalam proses konseling, utamanya konselor dan konseli tentang berbagai hal yang berhubungan dengan proses konseling seperti

peran dan tanggung jawab, bentuk penguatan dan sanksi yang akan diberikan, aturan pemberian penguatan, dsb (Eko Darminto, 2007 : 138). Penggunaan teknik *behavioral contract* didasarkan pada pandangan bahwa penghentian perilaku menyimpang pada remaja harus disertai dengan hadiah tertentu sesuai dengan perjanjian yang disepakati dan sebaliknya. Dalam hal ini individu mengantisipasi perubahan perilaku dikarenakan persetujuan bahwa konsekuensi akan muncul jika perilaku *maladaptif* terus terulang. Dalam teknik ini konselor memilih perilaku realistik dan dapat diterima oleh kedua belah pihak misalnya jika bisa menabung dengan jumlah ditentukan dalam jangka satu bulan akan mendapat *reward*. Setelah perilaku dimunculkan sesuai dengan kesepakatan, hadiah dapat diberikan kepada remaja. Dalam terapi ini *reinforcement* positif terhadap perilaku yang ingin dibentuk lebih dipentingkan daripada pemberian hukuman jika perilaku tetap dilaksanakan. Dalam pelaksanaan kontrak perilaku yang bertujuan untuk memodifikasi perilaku tertentu, langkah- langkah yang digunakan yakni :

- a. Memilih perilaku yang akan dirubah. Dalam pemilihan perilaku tersebut harus berasal dari persetujuan semua pihak, kemudian konselor juga perlu merasionalisasikan mengapa tingkah laku tersebut perlu diubah
- b. Menentukan bagaimana proses perilaku tersebut dapat dirubah. Misalnya yang akan dirubah kebiasaan merokok penentuan prosesnya dapat berupa pada minggu pertama yang biasanya merokok 5 pack sehari menjadi 1 pack.
- c. Menentukan konsekuensi yang mengikuti setiap perilaku tersebut. Konsekuensi positif ditentukan sebagai respon terhadap proses perilaku yang telah disepakati dilaksanakan oleh konseli. Sedangkan respon negatif ditentukan sebagai respon jika konseli tidak mampu melaksanakan proses perilaku yang telah disepakati
- d. Memilih siapa yang akan memberikan reinforcement terhadap setiap perilaku, bisa dipilih konselor sendiri atau kerja sama dengan orangtua tergantung keinginan konseli.
- e. Evaluasi, pada proses ini awalnya konselor memberikan gambaran bagaimana mengevaluasi tingkah laku yang dimunculkan konseli sesuai dengan kontrak yang telah disepakati. Selanjutnya konselor

memandirikan konseli untuk mengevaluasi sendiri setiap tingkah lakunya

Selain diterapkan *behavioral contract*, diberikan juga *reinforcement* secara terus-menerus dari konselor. *Reinforcement* adalah penguatan yang diberikan hanya untuk perilaku yang spesifik muncul. Penguatan ini diberikan segera setelah perilaku yang diharapkan muncul. Penguatan ini diberikan segera setelah perilaku yang diharapkan muncul dan diberikan berdasarkan waktu (*interval*) dan perbandingan (*ratio*). (Alwisol, 2011). Pemberian penguatan adalah teknik yang dirancang untuk meningkatkan kemungkinan perilaku tertentu untuk diulangi. Pada penguatan *continous* harus segera diberikan penguatan setelah perilaku yang diharapkan muncul. Menurut Corey (2005 : 219), untuk menerapkan pemberian penguatan pada perubahan tingkah laku, pada tahap permulaan terapis harus segera mengganjar setiap perilaku yang diinginkan muncul. Bentuk *reinforcement* yang diberikan oleh konselor bisa berupa dukungan serta secara klasikal memberikan informasi terkait dampak perilaku konsumtif.

Secara lebih khusus pendekatan konseling behavioral menurut Skinner yang mengarah pada bentuk perilaku *operant* yakni perilaku yang dihasilkan oleh konsekuensi dari perilaku tersebut dapat diinternalisasikan dalam penanganan kecenderungan perilaku konsumtif. Kemunculan perilaku konsumtif disertai dengan memberikan *reinforcement* untuk memodifikasinya. Pemberian *reinforcement* tersebut dilakukan konseling secara perorangan dengan teknik *behavioral contract*. Selain itu juga dalam kondisi diluar forum kontrak konselor tetap terus memberikan penguatan yang terus menerus (*continous reinforcement*) pada konseli. Diharapkan perlakuan tersebut dapat menjadi evaluasi sikap dan pembelajaran pada diri anak untuk menurunkan kecenderungan perilaku konsumtif

METODE PENELITIAN

Pendekatan penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif karena data yang diambil dalam bentuk angka akan diproses secara statistik (Suharsimi Arikunto, 2002 : 10). Penelitian ini termasuk dalam penelitian eksperimen dengan pendekatan perilaku karena di dalamnya terdapat suatu proses pemberian perlakuan dan melihat pengaruhnya terhadap hal lain dalam kondisi yang terkendali. Dalam penelitian eksperimen berisi tentang metode penelitian yang menguji hipotesis

hubungan sebab – akibat dari perlakuan yang dikenakan pada subyek yang diteliti. (Hamid Darmadi, 2011 : 175). Dalam penelitian eksperimen variabel bebas dan terikat sudah ditentukan sejak awal penelitian. Dengan tujuan untuk memperoleh informasi tentang variabel mana yang menyebabkan sesuatu terjadi dan variabel yang memperoleh akibat terjadinya perubahan dalam suatu kondisi eksperimen.

Penelitian ini menggunakan desain penelitian *Pre-Experimental Designs* dengan model *one group pre-test dan post-test design*. Subyek dalam pelaksanaan penelitian ini adalah kelas X akutansi 4 SMK dr. Soetomo Surabaya yang memiliki kecenderungan berperilaku konsumtif setelah diberi *pre-test* melalui angket. Penentuan awal kelas memilih kelas X akutansi 4 didasarkan pada teknik *purposive* sampel melalui wawancara dengan guru BK dan beberapa siswa. Kriteria teknik *purposive* sampel yang digunakan antara lain :

- a. Kelas X, karena peneliti berasumsi bahwa pada saat kelas X guru BK harus sudah mampu mengidentifikasi perilaku konsumtif yang muncul, selain itu dipilih kelas akutansi karena asumsi umum jurusan akutansi dianggap paling tepat untuk mampu mengatur keuangan dengan baik.
- b. Tidak memperhatikan jenis kelamin

Metode pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan angket. Metode wawancara digunakan untuk memilih sampel kelas dari sekolah tersebut yang memenuhi kriteria awal yang ditetapkan peneliti. Kemudian angket sebagai pengumpul data utama yakni mengidentifikasi siswa yang memiliki kecenderungan berperilaku konsumtif tinggi. Metode ini digunakan untuk mengidentifikasi dan mengukur perilaku konsumtif siswa . Kuisisioner yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuisisioner tertutup dengan bentuk jawaban berskala (*rating scale*), artinya kuisisioner diberikan langsung kepada responden kemudian responden tinggal memilih alternative jawaban yang sudah disediakan dan menunjukkan tingkatan-tingkatan (Suharsimi Arikunto, 1992 :123). Adapun jawaban pilihan angket terdiri dari empat kategori. Angket kemampuan komunikasi interpersonal memiliki pilihan jawaban berkategori : selalu, sering, kadang-kadang dan tidak pernah. Pada awalnya angket yang akan digunakan harus diuji validitas dan reliabilitasnya. Dimana validitas adalah tingkat dimana suatu tes mampu mengukur

apa yang seharusnya diukur (Hamid Darmadi, 2011 : 87). Sedangkan reliabilitas adalah tingkatan dimana suatu tes secara konsisten mengukur berapa pun tes itu mengukur (Hamid Darmadi, 2011 : 88). Pengujian validitas menggunakan rumus korelasi *product moment dari Karl Pearson* sedangkan reliabilitas menggunakan rumus *Spearman Brown*. Analisis statistik yang digunakan dalam penelitian ini adalah statistik nonparametrik karena data yang akan dianalisis berasal dari jumlah subyek yang relatif kecil.

Teknik statistik yang digunakan untuk menganalisis data adalah uji peringkat bertanda Wilcoxon. Uji peringkat bertanda Wilcoxon dapat digunakan jika peneliti ingin mendapatkan dua kondisi yang berlainan yakni tingkat perilaku konsumtif pada siswa antara sebelum dan sesudah diberikan perlakuan melalui konseling behavioral. Saat awal analisis data harus ditetapkan H_0 dan H_a . Data-data yang diperoleh dari hasil penelitian diolah dengan menentukan selisih antara *pre-test* dan *post-test* kemudian memberikan tanda positif pada selisih yang mengalami penurunan dan negatif pada selisih yang mengalami kenaikan. Kemudian T_{hitung} dipilih dari nilai terkecil antara positif dan negatif. Sedangkan T_{tabel} diperoleh dengan menggunakan taraf kesalahan 5% dan melihat jumlah subjek penelitian. Selanjutnya Mengkonsultasikan T_{hitung} dengan T_{tabel} daerah penolakan untuk $\alpha = 0.05$ dengan ketentuan yang dihasilkan dari tes tanda lebih kecil dari pada α ($T_{hitung} < T_{tabel}$) maka H_0 ditolak dan H_a diterima.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Subyek dalam penelitian ini adalah siswa kelas X Akutansi 4 SMK dr. Soetomo Surabaya yang teridentifikasi memiliki kecenderungan berperilaku konsumtif tinggi. Untuk menentukan subyek penelitian, maka dilakukan pengukuran tentang perilaku konsumtif siswa melalui angket yang telah diuji validitas dan reliabilitasnya terhadap 39 siswa kelas X Akutansi 4 SMK dr. Soetomo Surabaya yang hadir saat pelaksanaan *pre-test*. Pemberian angket dilaksanakan tanggal 1 April 2014. Kemudian hasil pengukuran dikelompokkan menjadi tiga kategori yaitu : tinggi, sedang dan rendah. Pengelompokan kategori tersebut disajikan dalam tabel berikut :

Tingkatan Skor	Keterangan
95 Ke Atas	Tinggi
73- 94	Sedang

72 Ke Bawah	Rendah
-------------	--------

Tabel 1 Tingkatan Skor Perilaku Konsumtif

Pengelompokan ini didasarkan pada standar deviasi dari hasil *pre-test* keseluruhan siswa. Dari hasil pemberian *pre-test* tersebut terdapat 7 orang siswa yang memiliki kecenderungan berperilaku konsumtif tinggi. Data nilai *pre-test* ketujuh siswa tersebut disajikan dalam diagram berikut :

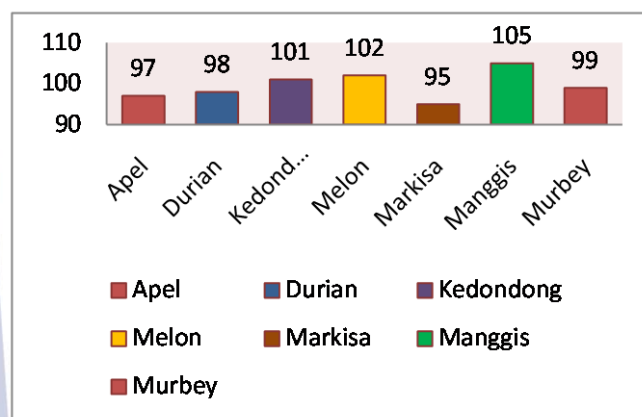


Diagram 1 Hasil Analisis Skor Pre-test

Tahap berikutnya ketujuh anak tersebut diberikan perlakuan selama 6 kali pertemuan. Pada pertemuan pertama siswa yang menjadi subjek penelitian diberikan rasionalisasi perlakuan agar siswa dapat mengetahui dan mengerti mengenai masalah yang mereka hadapi dan kesediaan melaksanakan konseling secara individual. Kegiatan yang dilakukan konselor antara lain melakukan pembentukan hubungan dengan mengumpulkan 7 orang siswa yang dijadikan subjek penelitian. Konselor dan subjek membentuk lingkaran dengan posisi subjek menghadap konselor. Selanjutnya konselor menjelaskan tentang analisis hasil *pre-test* yang telah dilakukan konselor kemudian menanyakan apakah konseli merasa menyadari perilaku konsumtif yang dimiliki atau merasa bermasalah memiliki kecenderungan perilaku konsumtif selama ini. Kemudian konselor menjelaskan tentang gambaran konseling individu pada konseli. Selanjutnya konselor meminta konseli mencatat semua kebutuhan yang dibeli selama dua minggu ke depan. Hasil dari pertemuan pertama konseli lebih mengenal konselor dan memahami gambaran kegiatan yang akan dilakukan konselor kemudian konseli menyadari bahwa perilaku konsumtif tersebut merupakan masalah bagi dirinya.

Pada pertemuan kedua dan ketiga konselor melaksanakan kontrak dengan siswa berdasarkan

data pengeluaran siswa selama dua minggu agar siswa mampu membuat suatu aturan dalam kehidupan sehari-hari untuk menurunkan perilaku konsumtifnya. Kegiatan yang dilakukan konselor antara lain menanyakan catatan pengeluaran yang telah diminta pada pertemuan sebelumnya, meminta siswa menjelaskan tentang catatan pengeluaran yang diminta oleh konselor selama dua minggu secara individual. Kemudian melakukan konseling pada masing-masing siswa berkaitan dengan perilaku konsumtif (konseli bertanya, semakin mengenal dan menyadari akibat dari perilaku konsumtif), memberikan *reinforcement* berupa detail contoh-contoh dampak negatif berperilaku konsumtif. Hal ini dimaksudkan untuk menciptakan kondisi lingkungan yang mampu membuat konseli merubah perilaku konsumtif yang dimilikinya, menyiapkan contoh bentuk kerangka kontrak yang akan dilakukan dengan siswa. Konselor meminta siswa membaca dan mengisi kerangka kontrak yang telah diberikan oleh konselor sesuai yang diinginkan konseli yang secara rasional bisa diterima oleh konselor maupun konseli. Rentang waktu kontrak dilakukan selama 2 minggu. Dari pertemuan ini hasil yang diperoleh konselor mengetahui bahwa konseli memiliki niatan untuk mengubah perilakunya dengan melaksanakan tugas pada pertemuan sebelumnya secara baik dengan mencatat secara mendetail pengeluaran mereka selama dua minggu dan konseli mampu mengisi kontrak perilaku secara mandiri dan bijaksana dalam pemilihan *punishment* maupun *reward*.

Pada pertemuan keempat konselor memberikan *reinforcement* secara klasikal pada kelas sasaran. Serta memberikan *reinforcement* secara individu pada subjek penelitian agar siswa semakin memahami tentang akibat perilaku konsumtif. Secara klasikal konselor menyajikan beberapa kasus kriminal terkait dampak perilaku konsumtif siswa, sedangkan secara individual pada subjek penelitian Konselor memberikan *reinforcement* berupa pujian ketika siswa mengungkapkan bahwa mereka sudah cukup mampu mengendalikan pengeluaran mereka dan semangat melaksanakan kontrak perilaku yang dilakukan.

Pada pertemuan kelima konselor memberikan *reinforcement* secara klasikal pada kelas sasaran. Serta memberikan *reinforcement* secara individu pada subjek penelitian agar siswa semakin memahami tentang akibat perilaku konsumtif dan memikirkan alternatif cara

mengurangi perilaku tersebut. Secara klasikal konselor menyajikan manfaat memiliki kebiasaan menabung yang baik. Kebiasaan tersebut merupakan salah satu alternative untuk menghentikan perilaku konsumtif siswa.

Pada pertemuan terakhir konselor mengadakan konseling individu dengan semua siswa secara bergantian terkait dengan hasil kontrak perilaku yang telah diberikan tujuannya untuk melihat dan menilai pengaruh kontrak perilaku terhadap perilaku konsumtif siswa. Kegiatan yang dilakukan pada pertemuan ini dengan masing-masing siswa konselor menanyakan bagaimana perubahan yang terjadi pada siswa sebelum dan selama kontrak perilaku dilakukan. Kemudian konselor mengajak siswa untuk membandingkan catatan pengeluaran siswa sebelum kontrak dan selama masa kontrak. Selanjutnya Konselor meminta siswa memahami perbedaan data pengeluaran siswa sebelum kontrak dan selama masa kontrak dan Konseli menjelaskan alasan perbedaan tingkat pembelian mereka sebelum dan selama tenggang waktu kontrak. Hasil yang diperoleh dari pertemuan ini antara lain konseli mengaku kebiasaan mereka untuk membeli mengalami sedikit perubahan sebelum dan selama masa kontrak perilaku dengan konselor. Rata-rata konseli beralasan pada awalnya penurunan perilaku konsumtif mereka yang terlihat dari perbandingan tingkat pengeluaran terjadi karena keinginan mereka untuk mendapat hadiah dan malas menjalankan hukuman yang mereka tentukan sendiri. Namun lama- kelamaan setelah merasa tidak membeli barang-barang yang biasa mereka beli dan mengumpulkan uang saku mereka ternyata tidak membawa akibat apa pun bagi mereka malah mereka punya tabungan, membuat mereka merasa nyaman dengan kontrak yang mereka jalankan. Beberapa mengaku saat mereka sudah memiliki tabungan meski sedikit, mereka ingin menambah jumlahnya menjadi lebih besar sehingga godaan *discount* besar-besaran tidak terlalu berdampak pada mereka. Namun tidak hilang sama sekali melainkan frekuensinya menurun. Konseli merasa senang konselor mengadakan penelitian dekat dengan *event* Surabaya Shopping Festival (SSF), sehingga mereka bisa mengurangi keinginan untuk berbelanja.

Pada pertemuan terakhir selain pemberian *post-test* konselor juga menekan kan kembali komitmen semua siswa untuk tetap membiasakan diri mengurangi perilaku konsumtifnya dengan melakukan sendiri kontrak perilaku dengan

dirinya. Setelah diberi perlakuan konseling behavioral, semua subjek penelitian diberi *post-test*. Hal ini bertujuan untuk mengetahui perbedaan skor yang diperoleh sebelum dan setelah diberikan perlakuan. Data hasil pengukuran *post-test* siswa disajikan dalam diagram sebagai berikut :

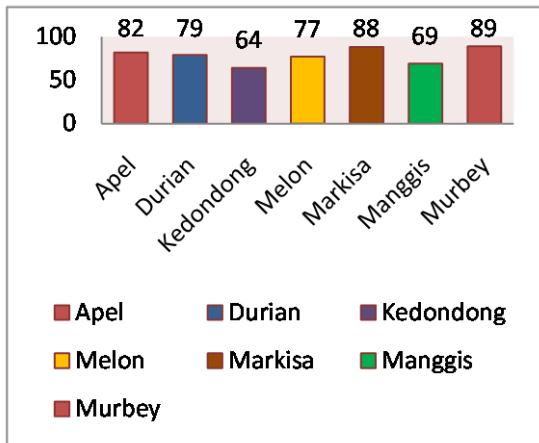


Diagram 2 Hasil Analisis Skor *Post-test*

Dari hasil post test tersebut dapat dilihat terdapat penurunan tingkat perilaku konsumtif pada masing-masing subyek penelitian. Secara individual penurunan skor kecenderungan perilaku konsumtif cukup beragam. Subjek Apel dari skor 97 yang masuk kategori tinggi menjadi 82 yang masuk kategori sedang. Subjek Durian dari skor 98 yang masuk kategori tinggi menjadi 79 yang masuk kategori sedang. Subjek Kedondong dari skor 101 yang masuk kategori tinggi menjadi 64 yang masuk kategori rendah. Subjek Melon dari skor 102 yang masuk kategori tinggi menjadi 77 yang masuk kategori sedang. Subjek Markisa dari skor 95 yang masuk kategori tinggi menjadi 88 yang masuk kategori sedang. Subjek Manggis dari skor 105 yang masuk kategori tinggi menjadi 69 yang masuk kategori rendah. Serta subjek Murbey dari skor 99 yang masuk kategori tinggi menjadi 89 yang masuk kategori sedang. Berikut disajikan digram perbandingan nilai *pre-test* dan *post-test* yang dialami siswa

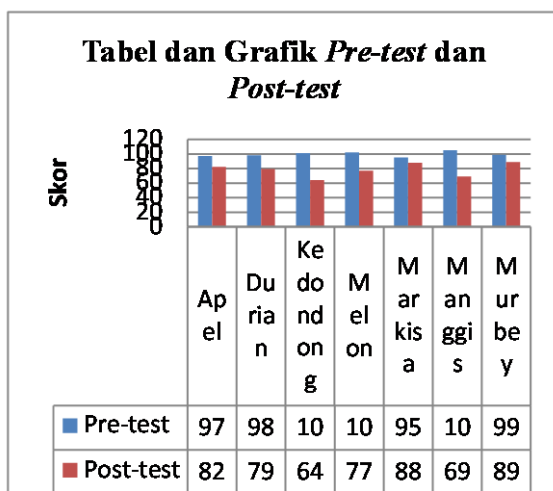


Diagram 3 Perbandingan Skor *Pre-test* dan *Post-test*

Selanjutnya data yang ada dianalisis menggunakan statistik *non-parametrik* menggunakan uji tanda berjenjang Wilcoxon. Data-data tersebut ditabulasikan pada tabel untuk memudahkan perhitungan T_{tabel} , tabulasi tabel tersebut disajikan sebagai berikut :

N	Skor		Selisih	Ran king	Signed Rank	
	(X)	(Y)			(+)	(-)
Ap	97	82	15	3	+3	0
Du	98	79	19	4	+4	0
Ke	101	64	37	7	+7	0
Me	102	77	25	5	+5	0
Ma	95	88	7	1	+1	0
Mg	105	69	36	6	+6	0
Sa	99	89	10	2	+2	0
Σ	697	548		28	+28	0
Me an	99,5	78,2				
	71	86				

Tabel 2 Tabulasi Perhitungan Wilcoxon

Dari tabel diatas diketahui bahwa jumlah nomor urut yang bertanda positif (+) = 78, sedangkan jumlah nomor urut yang bertanda negatif (-) = 0. Sesuai dengan materi uji Wilcoxon yang digunakan adalah nilai T_{hitung} yang kecil. Sehingga T_{hitung} menggunakan *signed rank* negatif yaitu 0. Selanjutnya T_{tabel} pada harga kritis untuk uji Wilcoxon dengan taraf signifikansi 5 % dan jumlah N adalah $7 = 2$. Kemudian dibandingkan antara T_{tabel} dengan T_{hitung} dimana $T_{hitung} < T_{tabel}$, artinya H_0 ditolak. Jadi ada perbedaan kecenderungan perilaku konsumtif pada kelas X Akutansi 4 SMK dr.Soetomo Surabaya setelah penerapan konseling behavioral. Hasil *mean pre-test* adalah 99,571 dan *mean post-test* adalah 78,286, dari perbandingan skor *mean* dapat diketahui bahwa a.da penurunan kecenderungan perilaku konsumtif pada kelas X Akutansi 4 SMK dr.Soetomo Surabaya setelah penerapan konseling behavioral. Berdasarkan hasil penelitian tersebut, berarti konseling behavioral dapat dijadikan sebagai alternatif perlakuan yang diberikan pada

individu untuk mengurangi perilaku konsumtif dikalangan siswa

Penutup

Simpulan

Berdasarkan hasil analisis dengan menggunakan uji tanda berjenjang Wilcoxon diperoleh $T_{hitung} = 0$, $N = 7$ dan berdasarkan tingkat kesalahan 5% diperoleh $T_{tabel} = 2$. Perhitungan selisih rerata *pre-test* dan *post-test* sebesar 21,285. Dengan demikian maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Maka dapat disimpulkan bahwa ada perubahan tingkat kecenderungan perilaku konsumtif pada siswa kelas X akutansi 4 SMK dr.Soetomo setelah diberikan perlakuan berupa konseling behavioral. Perbedaan skor tersebut ditunjukkan dengan penurunan skor yaitu Apel sebesar 97 (tinggi) menjadi 82 (sedang), Durian sebesar 98 (tinggi) menjadi 79 (sedang), Kedondong sebesar 101 (tinggi) menjadi 64 (rendah), Melon sebesar 102 (tinggi) menjadi 77 (sedang), Markisa sebesar 95 (tinggi) menjadi 88 (sedang), Manggis sebesar 105 (tinggi) menjadi 69 (rendah), dan Murbey sebesar 99 (tinggi) menjadi 89 (sedang). Dari perolehan data tersebut dapat menjawab rumusan masalah sekaligus menerima hipotesis alternatif (H_a) bahwa “Konseling behavioral dapat digunakan untuk mengurangi kecenderungan perilaku konsumtif pada siswa kelas X Akutansi 4 SMK dr.Soetomo Surabaya”

Saran

Sehubungan dengan terselesaikan penelitian ini secara umum diharapkan agar konselor sekolah dapat menerapkan dan mengembangkan penelitian lanjutan teknik kontrak perilaku dan *reinforcement* dalam konseling individu sehingga dapat membantu siswa yang memiliki kecenderungan berperilaku konsumtif. Secara khusus dan lebih terperinci berdasarkan penelitian tersebut, saran-saran yang dapat peneliti berikan pada berbagai pihak untuk dipertimbangkan diantaranya :

a. Bagi Peneliti Lanjutan

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai suatu acuan untuk melakukan penelitian yang lebih luas dan komprehensif mengenai penerapan konseling behavioral untuk menurunkan kecenderungan perilaku konsumtif siswa. Diharapkan peneliti selanjutnya dapat mengembangkan instrumen pengukur perilaku konsumtif

dengan pengembangan indikator dan deskriptor angket. Penelitian ini masih terbatas dengan hanya mengukur perilaku menggunakan angket, sebaiknya diharapkan ditambah dengan asesmen tes yang lain. Selain itu teknik behavioral yang digunakan juga dapat dikembangkan dengan menggunakan teknik selain *behaviour contract* dan *reinforcement*, sebagai alternatif penyelesaian masalah. Selain itu, perlu kiranya juga diperhatikan jarak serta lamanya setiap pertemuan dalam konseling karena mempengaruhi keberhasilan perilaku siswa.

b. Bagi Konselor Sekolah

Hasil dari penelitian ini dimana konseling behavioral mampu menurunkan kecenderungan perilaku konsumtif siswa dapat dijadikan sebagai sumber masukan pada pihak konselor sekolah yang nantinya dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan perlakuan melalui proses konseling untuk menurunkan kecenderungan perilaku konsumtif pada siswa. Selain itu juga sebagai tambahan layanan informasi bagi konselor bahwa perilaku konsumtif seringkali muncul pada siswa dikarenakan determinan lingkungan.

c. Bagi Orangtua

Hasil dari penelitian ini dapat dijadikan pedoman orangtua untuk memberikan gambaran perilaku pada anak. Karena menurut konsep *behaviour* terutama dari Skinner setiap perilaku yang terbentuk pada diri anak akan dipertahankan maupun dihapuskan tergantung pada *reinforcement* yang diberikan oleh lingkungan sekitarnya. Keluarga terutama orangtua merupakan lingkungan yang pertama dan utama bagi anak dalam pembentukan perilaku mereka. Sehingga anak akan dapat membentuk *good adjustment*.

DAFTAR PUSTAKA

- Alwisol. 2010. *Psikologi Kepribadian*. Malang : UMM Press
- Anderson, Joyce. 2002. *Individualized behavior contracts*. ProQuest Education Journals, 37 168-172. Austin United States, <http://specialed.about.com/od/behavioremotional/a/Behavior-Contracts-To-Support->

- Good-Behavior.html, diakses tanggal 26 April 2013
- Darmadi, Hamid. 2011. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung : Alfabeta
- Latipun. 2008. *Psikologi Konseling*. Malang : UMM Press
- McLeod, John. 2010. *Pengantar Konseling Teori dan Studi Kasus*. Jakarta : Kencana Perdana Media Group
- Nursalim, Mochamad dkk. 2007. *Psikologi pendidikan*. Surabaya : Unesa University Press
- Prabu, Anwar Mangkunegara. 2009. *Perilaku Konsumen*. Bandung : PT Refika Adiatama
- Santrock, John W. 2003. *Adolescence Perkembangan Remaja 6th Edition*. Jakarta : Erlangga
- Sarwono, Sarlito W. 2011. *Psikologi Remaja*. Jakarta : PT Rajagrafindo Persada
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung : Alfabeta
- Suharsimi Arikunto. 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta : Rieneka Cipta
- Sumartono. 2002. *Terperangkap dalam iklan*. Bandung: Alfabeta
- Tambunan. Raymond, 2001. *Remaja Dan Perilaku Konsumtif*. Jakarta : Artikel www.epsikologi.com/epsi/individual-detail.asp?id=375, diakses tanggal 17 September 2012
- Wagner, 2009. Gaya hidup “shopping mall” sebagai bentuk perilaku konsumtif pada remaja di perkotaan (kasus: konsumen remaja di tiga one stop shopping mall), skripsi tidak diterbitkan. Bogor : Fakultas Ekologi Manusia IPB, <http://repository.ipb.ac.id/handle/123456789/12504>, diakses tanggal 20 Maret 2013
- Willis, Sofyan S. 2009. *Konseling Individual Teori dan Praktek*. Bandung : Alfabeta
- Webster, Jerry. Level system Behavior Contract. Online. <http://specialed.about.com/od/Posivitive-BehaviorSupport/a/Behavior-Contracts-A-Weekly-Level-System-Contract.html>, diakses 27 April 2013