

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam melakukan kegiatan sehari-hari manusia tidak akan terlepas dari kegiatan konsumsi. Konsumsi berarti membelanjakan uang untuk membeli berbagai macam barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan fisik dan spiritual manusia, seperti makan, minum, pendidikan, kesehatan, hiburan, dan lainnya. Perilaku konsumtif seseorang berbeda-beda tergantung pada kebutuhan dan pendapatannya.¹ Artinya, kita sebagai manusia tidak akan terlepas dari kegiatan ekonomi untuk memenuhi kebutuhan hidup. Terlebih mengenai sandang, pangan, dan papan yang harus dimiliki oleh setiap manusia.

Kehidupan yang semakin *modern* membawa manusia pada pola perilaku yang unik, yang membedakan individu satu dengan individu yang lainnya dalam persoalan gaya hidup. Masyarakat biasanya membeli, menggunakan, dan mengkonsumsi barang-barang hanya karena kebutuhan. Namun, seiring berjalannya waktu, perilaku konsumen telah berubah bukan hanya sesuai dengan kebutuhan setiap individu, tetapi juga menjadi kebiasaan untuk meninggikan status sosial dalam keluarga dan masyarakat.² Artinya, mereka membeli barang hanya untuk mengikuti tren, mencoba produk baru, dan menjadi ramah lingkungan. Sikap gaya hidup yang buruk tersebut dapat menyebabkan perilaku konsumtif.

Perilaku konsumtif terjadi karena masyarakat mempunyai kecenderungan materialistik, hasrat yang besar untuk memiliki benda-benda tanpa memperhatikan kebutuhannya dan sebagian besar pembelian yang dilakukan didorong keinginan untuk memenuhi hasrat kesenangan semata. Memang belum ada definisi yang memuaskan tentang kata konsumtif ini. Namun konsumtif

¹ Gunawijaya, R. "Kebutuhan Manusia Dalam Pandangan Ekonomi Kapitalis Dan Ekonomi Islam." *Al-Maslahah Jurnal Ilmu Syariah*. Vol 13 No 1 (2017). Hal 131

² Wahyuningsari, D., Hamzah, M. R., Arofah, N., Hilmiyah, L., & Laili, I. (2022). Maraknya Hedonisme Berkedok Self Reward. *Jurnal Ilmu Sosial Humaniora Indonesia*, 2(1), 7-11.

biasanya digunakan untuk menunjuk pada perilaku konsumen yang memanfaatkan nilai uang lebih besar dari nilai produksinya untuk barang dan jasa yang bukan menjadi kebutuhan pokok.³ Artinya, tidak semua masyarakat melakukan perilaku konsumtif. Tapi semakin besar gaya hidup manusia maka semakin besar pula ia berperilaku konsumtif.

Perilaku konsumtif banyak melanda kehidupan masyarakat, termasuk mahasiswa. Gaya hidup mahasiswa modern telah mengalami perkembangan zaman. Dahulu orang tidak terlalu mementingkan penampilan dan gaya hidup, tetapi sekarang berbeda keadaannya. Gaya hidup ini telah menyebar ke semua golongan, termasuk mahasiswa. Kita pun tidak dapat menolak perubahan dan perkembangan saat ini. Bagaimanapun gaya hidup sudah menjadi ikon dari modernitas dan merupakan pilihan bagi kita untuk menseleksi dan memilih apa saja yang menjadi kebutuhan paling utama bagi mahasiswa agar tidak terjerumus dalam arus zaman.⁴ Artinya, mahasiswa menjadi sasaran utama perilaku konsumtif, karena dinilai menjadi pasar potensial dan sebuah ikon modernitas dikalangan masyarakat.

Mahasiswa menjadi sasaran utama bagi pemasaran berbagai produk industri karena dinilai sebagai salah satu pasar potensial bagi produsen. Mahasiswa sama halnya dengan masyarakat atau rumah tangga, juga melakukan aktivitas ekonomi sehari-hari termasuk konsumsi. Kelompok mahasiswa mudah terpengaruh teman sebaya, terbujuk rayuan iklan, suka ikut-ikutan dan, menghabiskan uangnya untuk kebutuhan yang kurang atau tidak diperlukan sehingga mengarah pada perilaku konsumtif. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Irma Arfiyana dalam judul “Latar Belakang Gaya Hidup Konsumtif Di Kalangan Mahasiswa Perantauan (Studi Kasus Mahasiswa Fisip Universitas Mulawarman)” menunjukkan adanya beberapa faktor yang

³ Tambunan A.P., Menilai Harga Pasar Wajar Saham, (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2007)

⁴ Pulungan, D. R., dan Febriaty, H, “Pengaruh gaya hidup dan literasi keuangan terhadap perilaku konsumtif mahasiswa”, Jurnal Riset Sains Manajemen, Vol. 2, No. 3, (2018) h. 103-110

menyebabkan mahasiswa memiliki gaya hidup konsumtif. Diantaranya informasi dari media iklan, informasi dari teman, kepuasan seseorang terhadap produk, memakai produk tokoh idola, membeli produk mahal menimbulkan kepercayaan diri, menggunakan produk KW, gengsi, kebanggaan karena penampilan, dan citra dari suatu merk.⁵ Artinya, banyak sekali faktor yang mempengaruhi mengapa mahasiswa melakukan perilaku konsumtif. Salah satunya untuk memuaskan diri memiliki hasrat yang besar dan muncul gaya hidup hedonisme menghambur hamburkan uang dikalangan mahasiswa.

Perkembangan teknologi informasi sudah memasuki seluruh industri, termasuk sektor keuangan. Perkembangan ini ditandai dengan munculnya dan berkembangnya teknologi keuangan, juga dikenal sebagai *fintech* (*financial technology*). *Fintech* mencakup segala jenis inovasi teknologi yang memungkinkan untuk meningkatkan penyediaan layanan keuangan. Layanan seperti *e-payment*, *peer to peer lending*, *cryptocurrency* dan *crowdfunding* merupakan beberapa contoh bentuk dari *fintech*.⁶ Salah satu *fintech* yang banyak di gunakan dari berbagai kalangan adalah pinjaman online. Pinjaman online ini dapat diakses dengan mudah oleh semua orang. Pinjaman online ini akan sangat membantu mahasiswa dengan latar belakang keuangan yang tidak stabil. Mahasiswa tidak perlu bertemu dengan pemilik dana secara langsung, tetapi mereka dapat melakukannya secara online dengan memenuhi persyaratan, yaitu KTP dan KTM sebagai jaminan, tanpa slip gaji.⁷ Artinya, hal ini memudahkan mahasiswa untuk mengikuti sebuah layanan peminjaman uang tanpa repot untuk mendapatkan uang.

⁵Arfiyana Irma., "Latar Belakang Gaya Hidup Konsumtif Di Kalangan Mahasiswa Perantauan (Studi Kasus Mahasiswa Fisip Universitas Mulawarman)", Jurnal Sosiatri-Sosiologi, Vol. 7, No. 2, (2019) h 180-194

⁶ Rita Rahayu, Syahril Ali, Amalda Aulia, R. H., "Literasi Keuangan Digital Saat Ini dan Perilaku Keuangan Generasi Milenial Indonesia", Vol. 23, No. 1, (2022)

⁷ Sihombing, N. M. M., Suryanto, N. E., Mahameru, M., Setiawan, M. R., Marsella, E., & Li, M., "Dampak penggunaan pinjaman online terhadap gaya hidup konsumtif mahasiswa Yogyakarta", Vol. 3, (2019) h. 500

Lhalauw dan Prasetyo menjelaskan bahwa dalam memenuhi kebutuhan, akan menimbulkan motif atau kekuatan pendorong terjadinya perilaku yang umumnya tersembunyi atau tidak tampak. Kemunculan motif karena adanya proses emosional seperti seseorang akan membeli produk bedak bayi setelah menonton iklan yang menampilkan kasih sayang ibu terhadap anaknya untuk memunculkan motif ibu-ibu melalui proses emosional dan proses kognitif seseorang akan membeli karena informasi tentang kegunaan suatu produk yang diuraikan secara rasional. Pembelian yang dilakukan berdasarkan pembelian yang didorong motif emosional merupakan salah satu karakteristik dari perilaku konsumtif.⁸ Sama halnya dengan mahasiswa melihat berbagai produk diiklankan di berbagai media seperti televisi atau gadget yang mengiklankan berbagai macam jenis produk membuat daya tarik sangat kuat bagi penonton, itu hanya akan berdampak perilaku konsumtif agar segala keinginan bisa terlihat menarik di depan orang lain. Dalam hal ini apa yang dibeli bukan lagi suatu kebutuhan melainkan suatu pemenuhan hasrat keinginan. Dan ketika semua itu tercapai ada rasa kepuasan tersendiri yang tidak orang lain rasakan, adanya suatu rasa pengakuan dari lingkungan sekitar dan membuat kita nyaman dalam melakukan segala kegiatan.

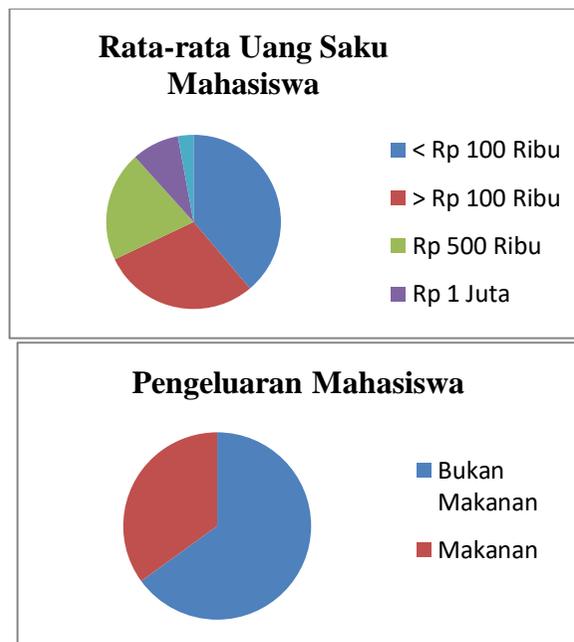
Dengan pesatnya perkembangan zaman, kaum kapital membuat kita lengah. Mereka memasarkan banyak produk dengan harga yang sangat menguntungkan dengan alasan diskon besar-besaran, flash sale, produk terbaru, cashback dengan hanya belanja sekian harga, dan gratis ongkir di berbagai toko online. Selain itu, setiap bulan, setiap toko online mengadakan promosi besar-besaran yang mencapai harga 9,9 rupiah untuk barang elektronik. Dampak yang ditimbulkan promo besar-besaran yang diadakan tiap bulan dalam setiap marketplace orang-orang terlihat sibuk dengan gadget masing-masing supaya tidak ketinggalan barang-barang mewah dengan harga banting bahkan mengakibatkan kurangnya

⁸ Pratama, O. R., Ratnaningtyas, A., & Adhandayani, A, “Pengaruh motivasi emosional konsumen terhadap perilaku konsumtif pengguna shopee Indonesia pada dewasa awal. Empowerment”, Jurnal Mahasiswa Psikologi Universitas Buana Perjuangan Karawang, Vol. 1, No. 3, (2021). h. 23-32

memperhatikan sekitar, lupa akan kewajiban yang harus dikerjakan seperti belajar, mengurus diri pribadi, sosialisasi sesama teman.

Gambar 1.1

Grafik Alokasi Rata-rata Uang Saku dan Pengeluaran Mahasiswa UIN SMH
Banten Fakultas Dakwah Prodi BKI Tahun Ajaran 2023



(Sumber: Microsoft Excel 2010)

Dari grafik di atas, melalui kuesioner yang telah disebarakan oleh peneliti dapat diketahui rata-rata uang saku dan pengeluaran mahasiswa UIN SMH Banten Fakultas Dakwah Prodi BKI Semester 1. Rata-rata uang saku mahasiswa adalah Rp 100 ribu dalam jangka waktu sehari. Jika dihitung selama sebulan selama masuk kuliah yakni 20 hari, mahasiswa bisa memperoleh Rp 2 juta hanya untuk uang saku. Namun, tidak bisa dipungkiri jika tinggal dikota besar dan memiliki biaya hidup cukup mahal, maka uang jajan yang ideal akan cenderung lebih tinggi. Namun jika berada di daerah dengan biaya hidup yang tidak mahal, maka uang 1-3 juta perbulan sudah cukup untuk dijadikan uang

jajan yang ideal. Dapat diketahui pula pengeluaran mahasiswa paling banyak berada di bukan makanan. Dari kuesioner yang telah dibagikan, yang bukan makanan mencakup pengeluaran transportasi/bensin, toiletries pribadi, buku kuliah, biaya tugas, menongkrong di cafe, pulsa/paket data internet, dan entertainment/hobi/event/konser.

Terdapat faktor internal yang muncul dalam kalangan mahasiswa adalah motivasi, salah satunya yang sering dilanda mahasiswa atau generasi sekarang adalah self reward. Dimana mereka memberikan penghargaan kepada dirinya ketika telah mencapai sesuatu, baik sesuatu yang besar maupun kecil. Hal ini bisa mendorong mereka dan memotivasi mereka lebih banyak, dan juga dapat menstabilkan mental mereka. Hal kecil seperti yang sering dilakukan mahasiswa adalah ketika mendapatkan nilai ulangan yang cukup memuaskan mereka akan sangat senang dan mengapresiasi dirinya dengan cara apapun untuk meningkatkan rasa percaya diri dan juga sebagai motivasi mereka.

Diketahui juga terdapat faktor eksternal yang menyebabkan mahasiswa berperilaku konsumtif salah satunya dari yang terdekat yaitu keluarga, tidak dipungkiri ini bisa muncul karena kita berada di satu lingkungan yang sama dengan keluarga jika berperilaku konsumtif. Karena tinggal bersama dan juga mengikuti aktifitas yang sama pula maka muncul lah perilaku konsumtif tersebut. Dan setelah muncul dari keluarga bisa juga dari faktor kelas sosial dimana lingkungan kita berada. Lingkungan sekitar ini sangat mempengaruhi bagaimana kita berperilaku. Namun tidak semua mahasiswa berperilaku konsumtif, semakin mereka mendapatkan pendapatan yang tinggi semakin pula mereka berperilaku konsumtif.

Rata-rata usia mahasiswa yang mengikuti yakni berkisar antara 18-20 tahun, dimana mereka adalah mahasiswa baru awal masuk di tahun ajaran 2023 yang masih membutuhkan banyak informasi terkait lingkungan sekitar salah satunya untuk meningkatkan pemahaman mahasiswa mengenai perilaku konsumtif. ini diperlukan agar mahasiswa memiliki pengetahuan yang cukup, agar kedepannya mereka dapat membedakan mana yang kebutuhan dan mana

yang keinginan untuk memenuhi hasrat semata dalam meninggikan status sosial dan supaya terlihat luar biasa dikalangan masyarakat lainnya.

Dalam tugas perkembangannya pun dimasa dewasa awal mereka juga butuh seseorang untuk membantu dan membimbingnya dalam hal keuangan/ekonomi terutama agar mereka tidak terjerumus hal negatif yang dapat merugikan diri merka sendiri dan akan menyesal dikemudian hari. karena perilaku konsumtif ini merupakan perilaku yang menghamburkan uang yang sudah dalam taraf irasional lagi, dimana tidak sesuai dengan kebutuhan, terutama dikalangan perempuan. Karena dinilai sudah mulai memperhatikan dirinya dan ingin terlihat rapih dihadapan masyarakat semakin bertambahnya usia.

Maka dari itu diperlukan pemahaman mahasiswa mengenai perilaku konsumtif. Dalam rangka mencapai kesejahteraan keuangan, seseorang perlu memiliki pengetahuan, sikap, keterampilan dan keyakinan yang mempengaruhi perilaku dalam mengambil keputusan pengelolaan keuangan. Salah satu kemampuan yang harus dimiliki mahasiswa adalah kemampuan pengelolaan keuangan. Mahasiswa diharapkan dapat mengelola keuangan mereka sendiri. Hal tersebut akan membantu mereka membuat rencana untuk kehidupan mereka saat ini dan masa depan. Pengelolaan keuangan sangat penting untuk meminimalisir perilaku konsumtif.⁹ Artinya, mahasiswa perlu diberi pemahaman dalam mengelola keuangan agar dapat mengetahui mana yang kebutuhan dan yang mana hanya keinginan semata.

Islam adalah agama yang ajarannya dapat mengatur bagaimana seseorang berperilaku untuk memenuhi kebutuhannya. Namun, ada batasan yang ditetapkan oleh ajarannya yang harus kita taati. Dalam ekonomi Islam, manusia diatur secara kaffah sehingga hambanya berperilaku sesuai dengan syariah.

⁹ Udayanthi, N. O., Herawati, N. T., & Julianto, I. P., “Pengaruh Literasi Keuangan, Kualitas Pembelajaran dan Pengendalian Diri Terhadap Perilaku Konsumtif (Studi Empiris pada Mahasiswa Jurusan Akuntansi Program S1 Universitas Pendidikan Ganesha)”, *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi (JIMAT)*, Vol. 9, No. 2, (2018) h. 195–208.

Dalam hal konsumtif pun, Islam mengajarkan sangat moderat dan sederhana, tidak berlebihan, tidak boros, dan tidak kekurangan karena pemborosan adalah saudara-saudara setan. Nabi Muhammad S.A.W bersabda:

يُيَسِّرُ آدَمَ خُدُوعًا زِينَتَكُمْ عِنْدَ كُلِّ مَسْجِدٍ وَكُلُوا وَاشْرَبُوا وَلَا تُسْرِفُوا إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِينَ

(مخيلة والسرف. وقال يزيد مرة في غير إسراف وال مخيلة) (رواه الامام احمد)

“Hai anak Adam, pakailah pakaianmu yang indah di setiap (memasuki) mesjid, makan dan minumlah, dan janganlah berlebih-lebihan. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berlebih-lebihan.” (HR. Imam Ahmad. Matan lain: An-Nasa‘I 2512, Ibnu Majah 3595, al-Hakim dan di-hasan-kan dalam Shahih al-Jami‘ ash-Shagir (4505)).¹⁰

Makna dari ayat di atas adalah larangan bagi umat manusia untuk tidak berlaku berlebihan dalam hal apapun karena Allah tidak menyukai orang yang berlebih-lebihan. Sesuatu yang berlebih-lebihan juga tidak baik bagi umat manusia karena banyak dampak negatif yang nantinya akan terjadi. Semuanya harus sesuai dengan syariat islam dan lebih mementingkan manfaatnya baik secara fisik, material dan tentunya jangka panjang. Disamping itu segala sesuatu harus yang dikonsumsi harus halal baik barang maupun jasa, yang di ridhoi Allah SWT.

Dalam Islam, perilaku konsumtif disebut israf, yang berarti berlebihan. Jika seorang muslim menjalankan ibadah agamanya dengan benar, dia akan menjauhkan perilaku israf karena perilaku ini adalah pemborosan yang dilakukan dengan sadar untuk memenuhi nafsu belaka.¹¹ Perilaku konsumtif ini berkaitan dengan sikap boros, sikap yang dilarang dalam ajaran agama Islam.

¹⁰ Yūsuf al-Qaradāwī, dkk., Peran Nilai dan Moral Dalam Perekonomian Islam, alih bahasa Didin Hafidhuddin, cetakan pertama, (Jakarta: Rabbani Press, 1997) h. 262

¹¹ Arif Rahmat, Asyari Asyari, and Hesi Eka Puteri, ‘Pengaruh Hedonisme Dan Religiusitas Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa’, EKONOMIKA SYARIAH: Journal of Economic Studies 4, No. 1, (2020) h. 39–54

Sikap boros ini dijelaskan dalam Al-Qur'an surat Al-Israa' ayat 26-27 sebagai berikut:

وَأْتِ ذَا الْقُرْبَىٰ حَقَّهُ وَالْمِسْكِينَ وَابْنَ السَّبِيلِ وَلَا تُبَذِّرْ تَبْذِيرًا . إِنَّ الْمُبَذِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيَاطِينِ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا

Artinya:

*“Dan berikanlah kepada keluarga-keluarga yang dekat akan haknya, kepada orang miskin dan orang yang dalam perjalanan dan janganlah kamu menghambur-hamburkan (hartamu) secara boros. Sesungguhnya pemboros-pemboros itu adalah saudara-saudara syaitan dan syaitan itu adalah sangat ingkar kepada Tuhannya.”*¹²

Ayat ini menjelaskan bahwa sikap boros adalah perbuatan tercela karena menghambur-hamburkan harta tanpa manfaat. Pada masa dewasa awal usia 20, individu memiliki peran dan tanggung jawab yang lebih besar dari usia sebelumnya, selain itu individu sudah mulai berpikir untuk tidak bergantung dengan orang tua, ingin bekerja untuk memenuhi kebutuhan ekonomi, sosial maupun psikologis.¹³ Dewasa awal sudah memiliki tugas dan perkembangannya, hal tersebut sejalan dengan pendapat Santrock yang menyatakan bahwa masa dewasa awal adalah waktu di mana seseorang membangun kemandirian finansial dan pribadi, memulai karir, dan membentuk keluarga.

Seperti yang dapat dilihat dari tugas perkembangan di atas, mengelola tugas perkembangan ini tidaklah mudah karena dia harus menghadapi banyak tanggung jawab, di sisi lain dia harus memiliki pola pikir yang kuat untuk menyelesaikan tugas perkembangannya dengan baik, terdapat beberapa masalah.

¹²Surat Al-Isra Ayat 26-27, Qur'an dan Terjemahan. <https://tafsirweb.com/37728-surat-al-isra-ayat-26-27.html>. Diakses pada 08 November 2023 pukul 10.22

¹³Ingrit A, dan Marliza A.F., “Pengaruh Brand Trust Dan Elektronik Word Of Mouth Terhadap Keputusan Pembelian Duo Sister Hijab”, Jurnal Manajemen Modal Insani Dan Bisnis (JMMIB), Vol. 3, No. 2, (2022). h.177

yang dihadapi dewasa awal salah satunya adalah ekonomi. Dalam melaksanakan tugas perkembangan tersebut orang dewasa awal akan sangat membutuhkan peran seorang konselor untuk membantu dan membimbing orang dewasa awal dalam melaksanakan tugas perkembangan tersebut karena mereka akan menemukan beberapa tantangan dalam prosesnya. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa orang dewasa awal akan menghadapi beberapa tantangan dalam proses pelaksanaan tugas tersebut, sehingga diharapkan tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan yang dapat merugikan mereka sendiri.

Seperti yang disebutkan di atas, menghilangkan perilaku konsumtif tidaklah mudah, tetapi kita bisa mencegahnya dengan memberi tahu orang-orang bahwa itu merupakan perilaku negatif yang harus dihindari. Akibatnya, perlu ada tindakan yang memungkinkan untuk mengurangi konsumsi. Bantuan kepada individu yang diberikan dalam kelompok disebut bimbingan kelompok, dan ini adalah salah satu cara yang dapat dilakukan. Ini dapat mencakup penyebaran informasi atau aktivitas kelompok tentang masalah sosial, pekerjaan, pendidikan, dan pribadi. Bimbingan kelompok juga dapat membantu mencegah perilaku konsumtif, seperti mengontrol diri untuk menghindari membeli barang yang tidak diinginkan.¹⁴

Salah satu cara untuk menerapkan perubahan pengurangan perilaku konsumtif dilingkungan mahasiswa adalah dengan melalui layanan bimbingan kelompok. Bimbingan kelompok, menurut Prayitno, adalah tindakan yang dilakukan oleh sekelompok orang dengan memanfaatkan dinamika kelompok. Dengan kata lain, kegiatan kelompok memungkinkan semua anggota kelompok berinteraksi satu sama lain secara bebas, mengeluarkan pendapat, menanggapi, memberi saran, dan lain-lain. Hasil dari diskusi ini semuanya berguna baik untuk peserta individu maupun untuk orang lain. Diharapkan bahwa layanan bimbingan kelompok dapat membantu mahasiswa mengurangi perilaku

¹⁴ Septiani, D., Azzahra, P., Utami, A. R., & Nissa, N, "LAYANAN BIMBINGAN KELOMPOK DALAM MEREDUKSI PERILAKU KONSUMTIF BERBELANJA PADA SISWA SMA", *Jurnal Pendidikan*, Vol. 13, No. 2, (2022) h. 117-124.

konsumtif. Karena itu dinamika kelompok akan memungkinkan hubungan kerjasama yang baik, yang akan sangat penting untuk mencapai tujuan layanan bimbingan ini. Hal ini didukung oleh penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Asbi, dkk dalam jurnalnya yang berjudul “Efektivitas Layanan Bimbingan Kelompok dengan Menggunakan Teknik Acceptance and Commitment untuk Mengurangi Gaya Hidup Konsumtif”

Dari uraian latar belakang di atas, maka peneliti tertarik melakukan penelitian yang berjudul “**Pengaruh Layanan Bimbingan Kelompok Untuk Meningkatkan Pemahaman Mahasiswa UIN Tentang Perilaku Konsumtif**”

B. Perumusan Masalah

Berdaskan paparan pendahuluan masalah diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana pemahaman mahasiswa sebelum melaksanakan bimbingan kelompok mengenai perilaku konsumtif?
2. Bagaimana pemahaman mahasiswa setelah melaksanakan bimbingan kelompok mengenai perilaku konsumtif?
3. Apakah terdapat pengaruh layanan bimbingan kelompok dalam meningkatkan pemahaman mahasiswa terhadap perilaku konsumtif?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian pendahuluan dan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk:

1. Mengetahui pemahaman mahasiswa sebelum melaksanakan bimbingan kelompok mengenai perilaku konsumtif.
2. Mengetahui pemahaman mahasiswa setelah melaksanakan bimbingan kelompok mengenai perilaku konsumtif.
3. Untuk mengetahui pengaruh layanan bimbingan kelompok dalam meningkatkan pemahaman mahasiswa tentang perilaku konsumtif.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat teoritis

Secara teoritis penelitian ini bermanfaat sebagai berikut:

- a. Memberikan sumbangan terhadap pengembangan ilmu pengetahuan khususnya dibidang ilmu bimbingan dan konseling islam.
- b. Memberikan tambahan kontribusi teoritis terkait bidang ilmu bimbingan dan konseling islam khususnya mengenai perilaku konsumtif.

2. Manfaat praktis

a. Bagi Peneliti

Sebagai bahan masukan untuk menambah serta memperluas pengetahuan penulis yang khususnya mengenai masalah pengetahuan tentang perilaku konsumtif yang sangat merugikan bagi kita jika perilaku tersebut tidak dapat dikendalikan oleh diri sendiri.

b. Bagi Mahasiswa

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi kepada para mahasiswa bahwasannya dilakukannya layanan bimbingan kelompok sangat penting untuk mencegah agar tidak terpengaruh oleh bujukan-bujukan yang mengakibatkan berperilaku konsumtif.

c. Bagi Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi rekomendasi serta referensi untuk penelitian pada masa yang akan datang tentang perilaku konsumtif.

E. Definisi Operasional

Supaya tidak terjadi kesalahan dalam penafsiran tentang definisi variabel yang digunakan dalam penelitian ini, maka dari itu perlu untuk memberikan penjelasan dari beberapa istilah yang terdapat dalam judul. Adapun istilah tersebut sebagai berikut:

1. Bimbingan Kelompok

Bimbingan kelompok merupakan sebuah layanan yang memungkinkan adanya kebersamaan dalam memperoleh bahan dari narasumber untuk menunjang kehidupan anggota kelompok dalam tatanan masyarakat, anggota keluarga dan pelajar.¹⁵ Layanan bimbingan kelompok akan diberikan kepada siswa melalui kegiatan kelompok. Layanan bimbingan kelompok akan diberikan kepada siswa dengan cara membentuk kelompok dengan jumlah dengan jumlah 8-10 orang siswa sebagai anggota kelompok dan peneliti sebagai pemimpin kelompok. Kegiatan bimbingan kelompok ini akan dilaksanakan dengan durasi waktu 45 menit. Dalam kegiatan layanan bimbingan kelompok, aktivitas dan dinamika kelompok harus di wujudkan untuk membahas berbagai materi yang berguna bagi pengembangan atau pemecahan individu yang dialami oleh siswa. Serta berguna untuk mendapat kesempatan dalam mengembangkan diri, sikap, wawasan pemahaman, dan nilai serta untuk memperoleh berbagai informasi yang berkaitan dengan kepercayaan diri. Dinamika kelompok merupakan jiwa yang menghidupkan dan menghidupi sesuatu kelompok.

2. Perilaku Konsumtif

Perilaku konsumtif sebagai perilaku yang tidak lagi berdasarkan pada pertimbangan yang rasional, melainkan karena adanya keinginan yang sudah mencapai taraf yang sudah tidak rasional lagi. Perilaku konsumtif melekat pada seseorang bila orang tersebut membeli sesuatu diluar kebutuhan rasional, dan pembelian tidak lagi didasarkan pada faktor kebutuhan (*need*) tetapi sudah ada faktor keinginan (*want*).¹⁶

¹⁵ Dewa Ketut Sukardi dan Nila Kusuma Wati, *Bimbingan Konseling Disekolah*, (Jakarta : Rineka Cipta, 2002) hal 48

¹⁶ Sumartono, *Terperangkap dalam Iklan: Meneropong imbas pesan Iklan Televisi*, (Bandung: Penerbit Alfabeta, 2002). h.23.

Perilaku konsumtif yang dimaksud peneliti adalah mahasiswa yang berlebihan dengan membelanjakan sesuatu tanpa batas baik dari segi makanan maupun pakaian "*fashion*". Perilaku ini juga merupakan keinginan untuk mengkonsumsi barang-barang yang sebenarnya kurang diperlukan dan dibutuhkan tetapi hanya mengedepankan keinginan pribadi secara berlebihan untuk mencapai kepuasan maksimal.