

**HARGA DIRI, STRES DAN PERILAKU KONSUMTIF PADA
SANTRI KELAS X DI PONDOK PESANTREN
NURUSSALAM KARAWANG**

***Tedi Yuniarto, Lania Muharsih, Puspa Rahayu Utami Rahman**
***ps16.tediyuniarto@mhs.ubpkarawang.ac.id**

Fakultas Psikologi Universitas Buana Perjuangan Karawang

Abstract. This study aims to determine the effect of self-esteem and stress on consumptive behavior in class X students at the Nurussalam Karawang Islamic boarding school. The method used in this research is quantitative method, and the technique used is total sampling (total sampling) or census. The total population used was 83 students with the number of samples using the entire population. Retrieval of data in this study using three Likert scales, namely the scale of self-esteem, the scale of stress, and the scale of consumptive behavior. The results of hypothesis testing in this study used multiple regression analysis, based on the results of data analysis showing Sig. F 0.020 < 0.05 ($p < 0.05$) so that there is an influence between self-esteem and stress on consumptive behavior. The magnitude of the influence of self-esteem and stress on consumptive behavior is 9.3% and the remaining 91.7% is influenced by other variables.

Keywords: Self-esteem, stress, consumptive behavior

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh antara harga diri dan stres terhadap perilaku konsumtif pada santri kelas X di pondok pesantren Nurussalam Karawang. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif, dan teknik yang digunakan adalah sampel total (*total sampling*) atau sensus. Jumlah populasi yang digunakan berjumlah 83 santri dengan jumlah sampel menggunakan seluruh populasi yang ada. Pengambilan data dalam penelitian ini menggunakan tiga skala *likert*, yaitu skala harga diri, skala stres, dan skala perilaku konsumtif. Hasil uji hipotesis dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi berganda, berdasarkan hasil analisis data menunjukkan Sig. F 0,020 < 0,05 ($p < 0,05$) sehingga terdapat pengaruh antara harga diri dan stres terhadap perilaku konsumtif. Besarnya pengaruh harga diri dan stres terhadap perilaku konsumtif sebesar 9,3 % dan sisanya sebesar 91,7 % dipengaruhi oleh variabel lain.

Kata Kunci: Harga diri, stres, perilaku konsumtif

Pengantar

Banyak orang tua yang ingin agar anak-anak mereka selalu mengedepankan nilai moral dalam kehidupan, terutama agar mereka memiliki bekal di akhirat. Orang tua yang ingin agar anak-anaknya mempunyai nilai moral yang baik, umumnya akan mencarikan tempat pendidikan yang sesuai dengan nilai-nilai moral tersebut dan sebagian orang tua akan memilih pondok pesantren sebagai alternatifnya. Mereka yang memasukkan anak-anaknya ke pondok pesantren cenderung sudah tahu bagaimana pendidikan di pondok pesantren sehingga dapat melakukannya tanpa pikir panjang. Di balik keinginan baik para orang tua tersebut, ternyata banyak anak yang belum siap dengan kondisi yang orang tua mereka harapkan yaitu menuntut ilmu di pondok pesantren.

Menurut Hasanah (2012) menyatakan bahwa masalah yang sering dijumpai di Pondok Pesantren diantaranya merasa tidak betah, menyendiri, ingin kabur, sakit, tidak mengikuti kegiatan, melanggar peraturan, dan berbagai masalah yang menyangkut kehidupan para santri. Hal ini senada dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Yuniar dkk (2015) menunjukkan bahwa setiap tahun 5-10% santri-santri baru di Pondok Pesantren Modern Islam (PPMI) Assalam Surakarta mengalami beberapa masalah dalam melakukan proses adaptasi, seperti tidak mampu mengikuti pelajaran, tidak bisa tinggal di asrama karena tidak bisa hidup terpisah dengan orang tua, melakukan tindakan-tindakan yang melanggar aturan pondok dan lain sebagainya. Hal tersebut, meliputi latar belakang santri yang berbeda seperti bahasa, daerah asal, ekonomi dan tingkatan umur.

Terdapat fenomena dimana karena kurangnya kemampuan dalam mengadopsi modernisasi pendidikan dengan baik, serta kurangnya kemampuan santri dalam beradaptasi mengakibatkan daya saing dari peserta didik pondok pesantren modern. Misalnya saja fenomena yang terjadi saat ini, yaitu perilaku konsumtif yang terjadi di kalangan santri remaja. Perilaku konsumtif tersebut dapat dilihat dari cara santri dalam memutuskan barang-barang yang hendak di beli dan di konsumsi baik pada saat di dalam maupun di luar dari komplek pondok pesantren modern.

Istilah konsumtif sendiri berasal dari bahasa Inggris *consumptive* yang berarti sifat mengonsumsi, memakai, menggunakan, menghabiskan sesuatu, berperilaku boros untuk yang mengonsumsi barang atau jasa secara berlebihan, dan dalam artian luas konsumtif adalah perilaku konsumsi yang boros dan berlebihan, yang lebih mendahulukan keinginan daripada kebutuhan, serta tidak ada skala prioritas atau juga dapat diartikan sebagai gaya hidup yang bermewah-mewahan (Effendi, 2016). Kata konsumtif mempunyai arti boros, yang mengonsumsi barang dan jasa secara berlebihan (dalam Lestarina dkk, 2017).

Perilaku konsumtif juga terlihat pada remaja yang berada di pondok pesantren Nurussalam Karawang. Adanya penerapan modernisasi dan banyaknya santri remaja yang berada di pondok pesantren tersebut mengakibatkan banyak santri yang melakukan perilaku konsumtif. Hal ini terlihat dari observasi yang telah penulis lakukan pada bulan Desember 2019, dimana banyak santri remaja yang

berada di pondok pesantren tersebut yang terlihat berbelanja dan membeli barang-barang yang sebenarnya sudah mereka miliki seperti pakaian muslim, aksesoris perlengkapan sekolah, dan terdapat pula santri yang membeli barang yang sebenarnya tidak terlalu dibutuhkan seperti jam tangan, bros hijab, dan sebagainya. Fenomena ini juga diperkuat dengan dilakukannya wawancara tidak terstruktur terhadap orang tua dan beberapa pengurus pondok pesantren, mereka mengatakan bahwa terdapat santri remaja yang dikeluhkan oleh orang tuanya karena terkesan menghabiskan banyak uang di luar kebutuhan pokok di pondok pesantren tersebut, serta seringkali santri membeli banyak barang ketika ada kesempatan untuk keluar sesaat dari pondok pesantren.

Remaja ingin dianggap keberadaannya dan diakui eksistensinya oleh lingkungan dengan berusaha diterima dalam lingkungan tersebut. Kebutuhan untuk diterima dan menjadi sama dengan orang lain yang sebaya, menyebabkan remaja mengikuti berbagai atribut yang sedang populer (Sihotang dalam Lestarina dkk, 2017). Belanja atau shopping bagi para remaja bukan saja untuk memenuhi kebutuhan, tapi sudah menjadi gaya hidup, selain itu mereka juga ingin mendapatkan suatu penilaian diri yang positif, perasaan ingin diterima dan dihargai oleh teman-temannya yang pada akhirnya menunjukkan eksistensi mereka dalam kelompok tersebut, dan inilah yang mereka lakukan untuk dapat meningkatkan harga dirinya (dalam Lestarina dkk, 2017).

Harga diri yang sehat dapat diartikan bahwa harga diri merupakan pondasi kemampuan-kemampuan kita dalam memberikan tanggapan-tanggapan secara aktif dan positif (Siregar, 2017). Selain itu, Branden (dalam Siregar, 2017) menjelaskan bahwa individu dengan harga diri yang tinggi akan memiliki karakteristik tertentu yang berhubungan dengan kemampuan untuk menghadapi tantangan dan gigih dalam menghadapi kegagalan, sedangkan individu yang memiliki harga diri yang rendah cenderung memiliki karakteristik melindungi diri dengan menghindari kegagalan. Harga diri merupakan kecenderungan seseorang untuk merasa mampu di dalam mengatasi suatu masalah dan merasa berharga, dengan kata lain harga diri merupakan integrasi dari kepercayaan pada diri sendiri dan penghargaan pada diri sendiri (Siregar, 2017).

Menurut Sears, Freedman, dan Peplau (dalam Siregar, 2017) harga diri juga berpengaruh pada perilaku membeli. Wardhani (dalam Nugroho dan Fauziah, 2018) dalam penelitiannya membuktikan bahwa remaja yang memiliki harga diri yang lebih rendah cenderung berperilaku konsumtif dibandingkan dengan remaja yang memiliki harga diri yang lebih tinggi. Selain itu, berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Jasmadi dan Azzama (dalam Jurnal Psikoislamedia, 2016) menunjukkan bahwa ada hubungan negatif yang sangat signifikan antara harga diri dengan perilaku konsumtif, yang mana remaja sebagai subjek penelitian, lebih mengikuti temannya dalam menunjukkan eksistensinya. Hal ini berarti semakin tinggi harga diri individu, maka semakin rendah perilaku konsumtifnya, dan sebaliknya semakin rendah harga diri individu, maka semakin tinggi perilaku konsumtif individu tersebut.

Selain harga diri, perilaku konsumtif dapat disebabkan oleh beberapa hal dan salah satunya adalah stres. Pendidikan di Pondok Pesantren yang berbeda dengan yang lainnya dimana para santri atau siswa wajib tinggal di asrama selama dua puluh empat jam dan wajib tinggal di asrama, menuntut santri untuk beradaptasi terhadap aktivitas, budaya dan segala kebiasaan yang ada di lingkungan pesantren yang pada akhirnya santri remaja lebih rentan mengalami stres. Remaja rentan mengalami stres karena secara psikologis masa remaja adalah usia di mana individu berintegrasi dengan masyarakat dewasa.

Treven & Treven (dalam Ekawarna, 2018) mendefinisikan stres sebagai situasi dimana seseorang atau kelompok dikenai persyaratan untuk menyesuaikan diri dengan seperangkat keadaan baru. Menurut Soewondo, Menaldi, dan Hanum (2017) stres sering diartikan sebagai suatu kondisi yang tidak menyenangkan, dalam kondisi tegang dan penuh tekanan, kita secara subjektif merasakan adanya masalah. Istilah yang sering digunakan untuk stres adalah “tekanan” (*plessure*) atau “ketegangan” (*strain*).

Tim riset University of Westminster pada tahun 2008 mengadakan sejumlah riset tentang cara meredakan aktivitas otak saat menghadapi tekanan emosional. Partisipan yang turut serta dalam riset diberikan alternatif pilihan cara meredakan stres berupa menonton film porno atau berbelanja, dan setelah dianalisis sebagian besar partisipan memilih untuk berbelanja (Sasongko, dalam Quamilia dan Fauziah, 2016).

Berdasarkan uraian di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian terkait harga diri, stres, dan perilaku konsumtif pada santri kelas X di pondok pesantren Nurussalam Karawang.

Landasan Teori

a) Harga Diri

Menurut Branden (dalam Siregar, 2017) menyebutkan harga diri sebagai kunci yang sangat penting untuk mengenal perilaku seseorang. Harga diri berpengaruh pada proses berpikir, emosi, keinginan, nilai-nilai, dan tujuan individu. Harga diri merupakan kecenderungan seseorang untuk merasa mampu di dalam mengatasi suatu masalah dan merasa berharga. Dengan kata lain, harga diri merupakan integrasi dari kepercayaan pada diri sendiri dan penghargaan pada diri sendiri. Harga diri menggambarkan keputusan seseorang secara implisit atas kemampuannya menghadapi tantangan-tantangan kehidupan (untuk memahami dan menguasai masalah-masalah yang ada) dan hak seseorang untuk menikmati kebahagiaan (menghormati serta mendukung keinginan-keinginan serta kebutuhan) (Branden dalam Afandi dan Muzdalifah, 2014).

Menurut McLoed & Owens Powel (dalam Suhron, 2017) menyatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi harga diri adalah usia, ras, etnis, pubertas, berat badan, keterlibatan dalam kegiatan fisik, dan gender (jenis kelamin). Menurut Coopersmith (dalam Suhron, 2017), aspek-aspek yang terkandung dalam harga diri ada tiga, yaitu perasaan berharga, perasaan mampu, dan perasaan diterima.

b) Stres

Lazarus & Folkman (dalam Ekawarna, 2018) mendefinisikan stres sebagai hubungan antara seseorang dengan lingkungannya, yang dinilai sebagai beban dan membahayakan kesehatannya. Mereka menyebutkan tiga tahap penilaian kognitif yang terjadi selama situasi stres sehingga berdampak pada kesejahteraan, yaitu penilaian primer, penilaian sekunder dan penilaian ulang.

Stres mencerminkan adanya tekanan yang dialami oleh individu akibat persoalan atau kondisi tertentu yang terjadi di luar harapan (stresor), karena adanya tuntutan-tuntutan yang tidak dapat dipenuhi atau hal-hal lain yang menyebabkan ketidakseimbangan dalam hidup individu (Hendriani, 2018). Hans Selye (dalam Hendriani, 2018) mendefinisikan stres sebagai respon non-spesifik dari tubuh terhadap beberapa tuntutan lingkungan. Selye menyebut konsepnya sebagai stres sistemik (systemic stress). Menurut Soewondo, Menaldi dan Hanum (2017), stres sering diartikan sebagai suatu kondisi yang tidak menyenangkan. Dalam kondisi tegang dan penuh tekanan, kita secara subjektif merasakan adanya masalah. Istilah yang sering digunakan untuk stres adalah “tekanan” atau “ketegangan”.

Menurut Sarafino dan Smith (2011), terdapat dua aspek yang menimbulkan stres, antara lain aspek biologis dan aspek psikososial. Menurut Sardiman (2016), ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi stres seorang individu, antara lain faktor kognitif, faktor lingkungan, elemen sekolah dan tugas-tugas sekolah.

c) *Perilaku Konsumtif*

Secara harfiah konsumsi adalah suatu aktivitas memakai atau menggunakan suatu produk barang atau jasa yang dihasilkan oleh produsen. Konsumsi dalam arti ekonomi adalah semua penggunaan barang dan jasa yang dilakukan manusia guna memenuhi kebutuhan hidupnya (Effendi, 2016).

Istilah konsumtif sendiri berasal dari Bahasa Inggris *consumptive* yang berarti sifat mengonsumsi, memakai, menggunakan, menghabiskan sesuatu berperilaku boros untuk yang mengonsumsi barang atau jasa secara berlebihan. Dalam artian luas konsumtif adalah perilaku konsumsi yang boros dan berlebihan, yang lebih mendahulukan keinginan daripada kebutuhan, serta tidak ada skala prioritas atau juga dapat diartikan sebagai gaya hidup yang bermewah-mewahan. Singkatnya, konsumtif adalah keinginan untuk mengonsumsi barang dan jasa yang sebenarnya kurang diperlukan secara berlebihan untuk mencapai kepuasan yang maksimal (Effendi, 2016).

Menurut Lina dan Rosyid (dalam Lestarina dkk, 2017) aspek-aspek perilaku konsumtif antara lain impulsif, pemborosan dan mencari kesenangan. Menurut Engel, Blackwell dan Miniard (2012), perilaku konsumtif dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain kebudayaan, kelas sosial, kelompok referensi, situasi dan keluarga.

Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif. Penelitian dengan metode kuantitatif menekankan analisisnya pada data-data numerikal (angka) yang dikumpulkan melalui prosedur pengukuran dan diolah dengan metode analisis statistika.. Populasi penelitian didefinisikan sebagai kelompok subjek yang hendak dikenai generalisasi hasil penelitian. Sebagai suatu populasi, kelompok subjek harus memiliki beberapa ciri atau karakteristik bersama membedakannya dari kelompok subjek lainnya (Azwar, 2018). Populasi dalam penelitian ini adalah santri kelas X di pondok pesantren Nurussalam di Karawang yang berjumlah 83 santri. Sampel pada penelitian ini adalah santri kelas X Pondok Pesantren Nurussalam yang berjumlah 83 santri. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini yaitu menggunakan teknik nonprobability sampling. Dalam penelitian ini menggunakan seluruh anggota populasi disebut sampel total (total sampling) atau sensus. Dalam penelitian ini, karena jumlah populasi relatif kecil dan relatif mudah dijangkau, maka penulis menggunakan metode total sampling.

Hasil Dan Pembahasan

Tests of Normality

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Total Harga Diri	.083	83	.200*	.971	83	.055
Total Stres	.082	83	.200*	.974	83	.093
Total Perilaku Konsumtif	.108	83	.018	.949	83	.003

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa nilai Sig. Shapiro-Wilk pada variabel harga diri sebesar $0,055 > 0,05$ maka dapat dikatakan bahwa data berdistribusi normal. Kemudian pada variabel stres sebesar $0,093 > 0,05$ maka dapat dikatakan bahwa data berdistribusi normal, sementara itu uji normalitas dari variabel perilaku konsumtif diperoleh hasil sebesar $0,003 < 0,05$ maka dapat dikatakan bahwa data berdistribusi tidak normal. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa dari ketiga variabel penelitian diatas, hanya variabel perilaku konsumtif yang terdistribusi secara tidak normal (nilai normalitas $< 0,05$), sedangkan variabel harga diri dan variabel stres terdistribusi secara normal (nilai normalitas $> 0,05$).

ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Total Perilaku Konsumtif * Total Harga Diri	Between Groups	(Combined)	1913.915	24	79.746	1.369	.160
		Linearity	225.294	1	225.294	3.868	.054
		Deviation from Linearity	1688.622	23	73.418	1.261	.236
Total	Within Groups		3378.157	58	58.244		
	Total		5292.072	82			

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Total Perilaku Konsumtif * Total Stres	Between Groups	(Combined)	1524.340	17	89.667	1.547	.106
		Linearity	411.567	1	411.567	7.100	.010
		Deviation from Linearity	1112.773	16	69.548	1.200	.292
Total	Within Groups		3767.733	65	57.965		
	Total		5292.072	82			

Berdasarkan tabel di atas, uji linieritas variabel harga diri terhadap perilaku konsumtif diri dinyatakan linier apabila Sig. Deviation from Linearity > 0,05. Data di atas menunjukkan bahwa variabel harga diri terhadap perilaku konsumtif diperoleh Sig. Deviation from Linearity sebesar 0,236, maka hubungannya dinyatakan linier. Kemudian pada variabel stres terhadap perilaku konsumtif diperoleh Sig. Deviation from Linearity sebesar 0,292 maka hubungannya dinyatakan linier. Dengan demikian variabel perilaku konsumtif terhadap harga diri dan variabel perilaku konsumtif terhadap stres dinyatakan linear.

Uji Regresi Linier Berganda
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	45.071	16.780		2.686	.008
	TotalX1	-.180	.156	-.130	-1.154	.253
	TotalX2	.458	.217	.237	2.106	.039

a. Dependent Variable: TotalY

Hasil uji parsial yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa bahwa H_{a1} ditolak dan H_{o1} diterima, H_{a2} diterima dan H_{o2} ditolak. Dari hasil uji parsial diatas, variabel harga diri tidak berpengaruh secara signifikan terhadap variabel perilaku konsumtif, sedangkan variabel stres secara signifikan berpengaruh terhadap variabel perilaku konsumtif.

Uji Koefisien Determinasi
Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.305 ^a	.093	.070	7.746

Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi diketahui bahwa R square menunjukkan angka sebesar 0,093. Hasil tersebut mengartikan bahwa besarnya pengaruh yang disumbangkan oleh variabel harga diri dan stres terhadap perilaku konsumtif adalah sebesar $R^2 = 9,3 \%$ sedangkan sisanya 90,7 % pada sampel penelitian santri kelas X di pondok pesantren Nurussalam Karawang dipengaruhi oleh variabel-variabel lain.

Kategori_Harga_Diri

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Rendah	37	44.6	44.6	44.6
	Sedang	36	43.4	43.4	88
	Tinggi	10	12	12	100
	Total	83	100	100	

Kategori_Stres

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Rendah	42	50.6	50.6	50.6
	Sedang	32	38.6	38.6	89.2
	Tinggi	9	10.8	10.8	100
	Total	83	100	100	

Kategori_Perilaku_Konsumtif

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Rendah	46	55.5	55.5	55.5
	Sedang	31	37.3	37.3	92.8
	Tinggi	6	7.2	7.2	100
	Total	83	100	100	

Berdasarkan hasil uji kategorisasi menunjukkan bahwa dari ketiga variabel penelitian yaitu harga diri, stres, dan perilaku konsumtif didominasi oleh kategori rendah yaitu dengan masing-masing persentase sebesar 44,6% (harga diri), 50,6% (stres) dan 55,5% (perilaku konsumtif).

Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang sudah dilakukan, yaitu terdapat pengaruh antara harga diri terhadap perilaku konsumtif maka dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat pengaruh antara harga diri terhadap perilaku konsumtif pada santri kelas X

di pondok pesantren Nurussalam Karawang. Hal ini dibuktikan dengan nilai signifikan variabel harga diri lebih besar dari nilai signifikan yang telah ditentukan, dengan nilai $0,252 > 0,05$. Kemudian terdapat pengaruh stress terhadap perilaku konsumtif maka dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh antara stres terhadap perilaku konsumtif pada santri kelas X di pondok pesantren Nurussalam Karawang. Hal ini dibuktikan dengan nilai signifikan variabel stres lebih kecil dari nilai signifikan yang telah ditentukan, dengan nilai $0,038 < 0,05$. Selanjutnya terdapat pengaruh antara harga diri dan stress terhadap perilaku konsumtif maka dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh antara harga diri dan stres terhadap perilaku konsumtif pada santri kelas X di pondok pesantren Nurussalam Karawang, hal ini dibuktikan dengan nilai signifikan $F 0,020 < 0,05$.

Referensi

- Afandi, R., & Muzdalifah, F. (2014). harga diri dan stres kerja pada karyawan pemasaran kartu kredit di Jakarta. *Jurnal Penelitian dan Pengukuran Psikologi*, 3(1).
- Azwar, S. (2018). *Metode penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Barseli, M., & Irdil, I. (2017). Konsep Stres Akademik Siswa. *Jurnal Konseling dan Pendidikan*, Volume 5 Nomor 3, 2017, Hlm143-148.
- Durante, M., & Laran, J. (2016). The Effect of Stress on Consumer Saving and Spendin. *Journal of Marketing Research* , Vol. LIII, 814–828.
- Effendi, U. (2016). *Psikologi Konsumen*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Ekawarna. (2018). *Manajemen Konflik dan Stres*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Engel, F., Blackwell, D., & Miniard, W. (2012). *Perilaku Konsumen*. Tangerang: Binarupa Aksara.
- Ghufron, M. N., & Risnawati, S. R. (2012). *Teori-Teori Psikologi*. Jogjakarta: Ar-Ruz Media.
- Hendriani, W. (2018). *Resiliensi Psikologis*. Jakarta: PrenadaMedia Group.
- Lestarina, E., Hasnah, K., Nia, F., Ranny, & Desi, H. (2017). Perilaku Konsumtif Dikalangan Remaja. *Jurnal Riset Tindakan Indonesia*, Volume 2 No. 2, hlm 1-6.
- Lina, & Rosyid, H. F. (1997). Perilaku Konsumtif Berdasarkan Locus of Control pada Remaja Putri. *Psikologika*, Nomor 4 Tahun II. 5-13.
- Nugroho, A., & Fauziah, N. (2018). Hubungan Antara Harga Diri dengan erilaku Konsumtif Produk Fashion Bermerek pada Siswa SMAN 3 Semarang. *Jurnal Empati*, Volume 7 (Nomor 2), halaman 425-428 .
- Quamilia, P., & Fauziah, N. (2016). Hubungan Antara Coping Stres dengan Intensi Membeli Produk Fashion pada Siswi SMAN 2 Kota Bekasi. *Jurnal Empati*, Volume 5(4), 634-639.

- Sarafino, E. P., & Smith, T. W. (2011). *Health Psychology Biopsychological Interactions*. United States of American: Alkaline Paper.
- Sardiman, A. M. (2014). *Interaksi dan Motivasi Belajar Mengajar*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Sarwono, W., & Meinarno, A. (2014). *Psikologi Sosial*. Jakarta: Salemba Humanika.
- Siregar, M. (2017). Hubungan Antara Harga Diri dengan Perilaku Konsumtif Terhadap Smartphone pada Mahasiswa. *Jurnal Psikologi*, Vol. 10 No. 2.
- Siregar, S. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif Dilengkapi Perbandingan Perhitungan Manual & SPSS*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Soewondo, S., Menaldi, A., & Hanum, L. (2017). *Stres, Manajemen Stres, dan Relaksasi Progresif*. Depok: Universitas Indonesia.
- Srisayekti, W., Setiady, A., & Sanitioso, B. (2015). Harga-Diri (Self-esteem) Terancam dan Perilaku Menghindar. *Jurnal Psikologi*, Volume 42, No. 2; 141-156.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suhron, M. (2017). *Asuhan Keperawatan Jiwa Konsep Self Esteem*. Mitra Wacana Media.