



**PENGARUH LAYANAN KONSELING KELOMPOK DENGAN TEKNIK
SELF-MANAGEMENT TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF PADA
SISWA KELAS XI MA NURUL ISLAM TENGARAN**

SKRIPSI

OLEH

AANISATURAHMAH 'AZIZA

NPM 19110130

PROGRAM STUDI BIMBINGAN DAN KONSELING

FAKULTAS ILMU PENDIDIKAN

UNIVERSITAS PGRI SEMARANG

2023



**PENGARUH LAYANAN KONSELING KELOMPOK DENGAN TEKNIK
SELF-MANAGEMENT TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF PADA
SISWA KELAS XI MA NURUL ISLAM TENGARAN**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ilmu Pendidikan

UNIVERSITAS PGRI SEMARANG Untuk Memenuhi Sebagian Syarat

Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan

OLEH

AANISATURAHMAH 'AZIZA

NPM 19110130

PROGRAM STUDI BIMBINGAN DAN KONSELING

FAKULTAS ILMU PENDIDIKAN

UNIVERSITAS PGRI SEMARANG

2023

SKRIPSI

**PENGARUH LAYANAN KONSELING KELOMPOK DENGAN TEKNIK
SELF-MANAGEMENT TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF PADA
SISWA KELAS XI MA NURUL ISLAM TENGARAN**

**Disusun dan diajukan Oleh
AANISATURAHMAH 'AZIZA
NPM 19110130**

**Telah disetujui oleh pembimbing untuk dilanjutkan
Di hadapan Dewan Penguji**

Semarang, 18 Des 2023

Pembimbing I



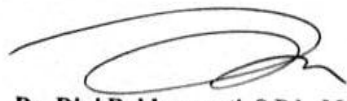
**Dr. Dini Rakhmawati, M.Pd
NPP.08850126**

Pembimbing II



**Ismah, S.Ag., M.Pd
NPP 117301364**

**Mengetahui,
Ketua Program Studi Bimbingan dan Konseling**



**Dr. Dini Rakhmawati, S.Pd., M.Pd
NPP. 088501216**

SKRIPSI

**PENGARUH LAYANAN KONSELING KELOMPOK DENGAN TEKNIK
SELF-MANAGEMENT TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF PADA
SISWA KELAS XI MA NURUL ISLAM TENGARAN**

**Disusun dan diajukan oleh
AANISATURAHMAH 'AZIZA
NPM 19110130**

Telah dipertahankan didepan Dewan Penguji

Pada tanggal 21 Desember 2023

Dan dinyatakan memenuhi syarat

Dewan Penguji

Ketua

Sekretaris



Dr. Arri Handayani, S.Psi., M.Si

NPP. 997401149

Penguji I

Dr. Dini Rakhmawati, S.Pd., M.Pd

NPP. 085501216

Penguji II

Agus Setiawan, S.Pd., M.Pd

NPP. 148401455

Penguji III

Dr. Heri Saptadi Ismanto, S.Pd., M.Pd., Kons

NPP. 106701254



Dr. Dini Rakhmawati, S.Pd., M.Pd

NPP. 085501216



MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Motto

1. Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya (Q.S Al-Baqarah, 2:286)
2. I feel like the possibility of all those possibilities being possible is just another possibility that could possibly happen (Mark Lee)
3. Pada akhirnya ini semua, hanyalah permulaan (Nadine Amizah)

Persembahan:

Dengan segenap rasa syukur kepada Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya, skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Orang tua tercinta Bapak Bambang Setia Budi dan Ibu Siswiyanti yang telah memberi doa dan semangat.
2. Almamater penulis Universitas PGRI Semarang.

PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini :
Nama : Achmad Yachod
NPM : 18330005
Program Studi : Pendidikan Fisika

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi ini benar-benar merupakan hasil karya sendiri, bukan jiplakan atau karya tulis orang lain, baik sebagian atau seluruhnya. Pendapat atau temuan orang lain yang terdapat dalam skripsi ini dikutip atau dirujuk berdasarkan kode etik ilmiah.

Semarang, 18 Desember 2023



Achmad Yachod

NPM 18330005

ABSTRAK

AANISATURAHMAH AZIZA, NPM 19110130 “Pengaruh Layanan Konseling Kelompok dengan Teknik *Self Management* Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Siswa Kelas XI MA Nurul Islam Tengaran” Skripsi. Program Studi Pendidikan Bimbingan dan Konseling Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas PGRI Semarang. Dosen Pembimbing 1 Ibu Dini Rakhmawati, M.Pd., dan Dosen Pembimbing 2 Ibu Ismah, S.Ag., M.Pd.,

Penelitian Pengaruh Layanan Konseling Kelompok dengan Teknik *Self Management* Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Siswa Kelas XI MA Nurul Islam Tengaran dilatar belakangi oleh perilaku konsumtif pada siswa yang dipengaruhi oleh teman sebaya, selain itu kurangnya pemahaman siswa pada mengatur keuangan sehingga membuat siswa menjadi konsumtif. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh layanan konseling kelompok dengan teknik *self management* pada siswa kelas XI MA Nurul Islam Tengaran. Penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif, metode *Quasi Experimental Design* dengan model *pretest-posttest Control Group Design*. Sampel dalam penelitian ini yaitu 14 siswa kemudian dibagi menjadi 2 kelompok, kelompok kontrol dan kelompok eksperimen. Mendapatkan populasi dengan teknik sampling purposive, dengan menggunakan teknik *self management*. Alat pengumpulan data menggunakan skala perilaku konsumtif. Hasil uji hipotesis diperoleh hasil uji hipotesis *uji paired simple t-Test* atau uji t dengan taraf signifikan $\alpha = 5\%$ (0,05) menghasilkan kelompok kontrol memiliki nilai sig. (2-tailed 0,751 > 0,05) yang mana H_a diterima, artinya terdapat pengaruh dari *treatment* yang diberikan kepada kelompok eksperimen. Dapat disimpulkan bahwa layanan konseling kelompok dengan teknik *self management* berpengaruh terhadap perilaku konsumtif

Kata kunci : konseling kelompok, *self management*, perilaku konsumtif

PRAKATA

Puji syukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat-Nya sehingga peneliti dapat menyusun dan menyelesaikan skripsi dengan lancar. Skripsi yang berjudul “Pengaruh Layanan Konseling Kelompok Dengan Teknik *Self-Management* Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Siswa Kelas XI MA Nurul Islam Tenganan”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar sarjana pendidikan.

Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari hambatan dan rintangan serta kesulitan-kesulitan. Namun berkat bimbingan, bantuan, nasihat, dan dorongan serta saran-saran berbagai pihak, khususnya Dosen Pembimbing, segala hambatan dan rintangan serta kesulitan tersebut dapat teratasi dengan baik. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini dengan tulus hati penulis sampaikan terima kasih kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan kesehatan dan kemudahan dalam menjalani hidup ini.
2. Dr. Sri Suciati, M.Hum., Rektor Universitas PGRI Semarang yang telah memberi kesempatan kepada penulis untuk menimba ilmu di Universitas PGRI Semarang.
3. Dr. Arri Handayani, S.Psi., M.Si. Dekan Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas PGRI Semarang yang telah memberikan izin penulis untuk melakukan penelitian.
4. Dr. Dini Rakhmawati, S.Pd., M.Pd., Ketua Program Studi Bimbingan dan Konseling yang telah menyetujui judul skripsi penulis.
5. Dr. Dini Rakhmawati, S.Pd., M.Pd., selaku pembimbing I yang telah memberikan bimbingan dan mengarahkan dengan penuh kesabaran dalam mengarahkan penyusunan skripsi hingga selesai.

6. Ismah, S.Ag., M.Pd selaku pembimbing II yang telah membimbing dan mengarahkan dengan penuh kesabaran dalam penyusunan skripsi hingga selesai.
7. Sahroni, S.Ag., M.Pd. Selaku Kepala Sekolah MA Nurul Islam Tengaran yang telah memberikan izin untuk melaksanakan penelitian.
8. Guru Bimbingan dan Konseling di MA Nurul Islam Tengaran yang telah memberikan bantuan, pendampingan dan menerima peneliti dengan baik.
9. Orang tua saya Bapak Bambang Setia Budi dan Ibu Siswiyanti serta adik saya Anida Aulia dan keluarga saya tercinta, atas segala pengorbanan, nasihat, dukungan dan doa baik yang tidak pernah berhenti diberikan kepada saya.
10. Aisyah Qurrota Ayyun, Khansa Az Zahra, Silmi Qonitat Al Firdaus, Rizki Nur Fajriah, Fathia Majida Thoyyib, Riska Selly Novira dan Dian Novita Anggraini serta teman-teman dan sahabat-sahabat yang namanya tidak dapat saya sebutkan satu persatu, yang selalu memberikan dukungan moril atas selesainya penulisan skripsi ini.
11. Kepada seluruh anggota NCT yang telah menghibur memberi semangat serta motivasi penulis selama proses penelitian skripsi ini.
12. *Last but not least, i wanna thank to me. I wanna thank me for believing in me. I wanna thank me for doing all this hard work, I wanna thank me for having no days off. I wanna thank me for never quitting.*

Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi pembaca dan pendidik, khususnya bagi pendidik di dunia pendidikan dasar.

Semarang,

Penulis

DAFTAR ISI

SAMPUL LUAR	ii
SAMPUL DALAM.....	iii
PERSETUJUAN	iii
PENGESAHAN	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	vi
ABSTRAK.....	vii
PRAKATA.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Identifikasi Masalah.....	5
C. Pembatasan Masalah.....	6
D. Rumusan Masalah.....	6
E. Tujuan Penelitian	6
F. Manfaat Penelitian	6
BAB II KAJIAN TEORI	8
A. Perilaku Konsumtif	8
B. Konseling Kelompok <i>Self-Management</i>	12
C. Penelitian Relevan	21
D. Kerangka Berpikir.....	23
E. Hipotesis	25
F. Definisi Operasional Variabel.....	26
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	28
A. Tempat dan Waktu Penelitian	28
B. Variabel Penelitian.....	28

C. Metode dan Design Penelitian	29
D. Populasi Sampel dan Sampling.....	31
E. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data.....	32
F. Uji Persyaratan Analisis Data	39
G. Teknik Analisis Data.....	40
H. Hipotesis Statistik	41
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	43
A. Deskripsi Data.....	43
B. Uji Persyaratan Analisis Data	52
D. Pembahasan.....	67
BAB V SIMPULAN, SARAN DAN KETERBATASAN PENELITIAN	71
A. Simpulan	71
B. Saran	71
C. Keterbatasan Penelitian.....	72
DAFTAR PUSTAKA	73
LAMPIRAN.....	76

DAFTAR TABEL

Tabel 4. 1 Jadwal Penelitian.....	45
Tabel 4. 2 Uji Normalitas Data	53
Tabel 4. 3 Uji Paired Sample t-Test	53
Tabel 4. 4 Uji Homogenitas	55
Tabel 4. 5 Kriteria Penilaian Perilaku Konsumtif	55
Tabel 4. 6 Rekapitulasi Tingkat Perilaku Konsumtif pretest	56
Tabel 4. 7 Distribusi Frekuensi Perilaku Konsumtif (Pre-test).....	56
Tabel 4. 8 Penilaian Perilaku Konsumtif	58
Tabel 4. 9 Rekapitulasih Hasil Post-test Perilaku Konsumtif	58
Tabel 4. 10 Distribusi Frekuensi Perilaku Konsumtif (Post-test)	59
Tabel 4. 11 Hasil Data Pretest dan Posttest Kelompok Eksperimen dan Kelompok Kontrol	61
Tabel 4. 12 Hasil Evaluasi konseling kelompok	63
Tabel 4. 13 Uji Independent Sample t-Test	66
Tabel 4. 14 Rata-Rata Post test Kelompok Eksperimen dan kelompok kontrol...	67

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Berpikir	25
Gambar 3. 1 Pretest Posttest Control Group Design.....	29
Gambar 4. 1 Grafik Pre-test Perilaku Konsumtif Kelompok Eksperimen dan Kelompok Kontrol.....	57
Gambar 4. 2 Grafik Post-test Perilaku Konsumtif Kelompok Eksperimen dan Kelompok Kontrol	61
Gambar 4. 3 Hasil data Pre-test dan Post-test Kelompok Eksperimen dan Kelompok Kontrol	62
Gambar 4. 4 Grafik Perbandingan Hasil Data Evaluasi Proses Kelompok Eksperimen dan Kelompok Kontrol.....	65

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Jadwal Pelaksanaan Kegiatan.....	77
Lampiran 2 Jadwal Kegiatan Penelitian.....	78
Lampiran 3 Pedoman Observasi	79
Lampiran 4 Pedoman Wawancara	80
Lampiran 5 Laporan Hasil Wawancara.....	83
Lampiran 6 Hasil DCM Kelas XI MA Nurul Islam Tenganan.....	88
Lampiran 7 Kisi-Kisi Instrumen Perilaku Konsumtif.....	92
Lampiran 8 Skala Penelitian Tryout Perilaku Konsumtif.....	94
Lampiran 9 Hasil Tryout Perilaku Konsumtif	98
Lampiran 10 Hasil Uji Validitas	99
Lampiran 11 Hasil Uji Reabilitas.....	100
Lampiran 12 Kisi-Kisi Skala Perilaku Konsumtif Setelah Tryout	101
Lampiran 13 Skala Perilaku Konsumtif (Pre-Test).....	102
Lampiran 14 Rencana Pelaksanaan Layanan Konseling Kelompok.....	105
Lampiran 15 Daftar Hadir Pre-Test	138
Lampiran 16 Hasil Pre-Test Skala Perilaku Konsumtif.....	139
Lampiran 17 Daftar Hadir Treatment	140
Lampiran 18 Evaluasi Proses	146
Lampiran 19 Evaluasi Hasil	152
Lampiran 20 Daftar Hadir Post Test	154
Lampiran 21 Hasil Post test Skala Perilaku Konsumtif.....	154
Lampiran 22 Hasil Uji Normalitas.....	156
Lampiran 23 Uji Homogenitas.....	157
Lampiran 24 Uji Paired Simple Test.....	158
Lampiran 25 Uji Independet Test	159
Lampiran 26 Daftar Nilai r Produk Moment.....	160
Lampiran 27 Surat Ijin Penelitian	161
Lampiran 28 Surat Bukti Telah Melakukan Penelitian.....	162
Lampiran 29 Dokumentasi	163
Lampiran 30 Buku Bimbingan.....	166

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Berbelanja merupakan kegiatan yang dilakukan oleh seseorang untuk menukarkan sejumlah uang dengan barang untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Menurut Ira Hidayati, (2021) belanja merupakan bagian dari kegiatan konsumsi, dimana konsumsi merupakan aktivitas menggunakan atau memakai suatu benda dan pelayanan untuk mendapatkan kesenangan yang sebanyak-banyaknya. Meningkatnya kegiatan belanja pada masyarakat akan meningkatkan gaya hidup mereka tidak hanya kalangan dewasa, kegiatan berbelanjapun sudah merambah hingga kalangan remaja. Terlihat remaja kerap sekali mengikuti perkembangan zaman dan meningkatkan gaya hidup mereka agar tampil menarik. Menurut Hamdan, (2013) remaja mempunyai keinginan berbelanja yang tinggi, karena pada umumnya remaja memiliki ciri khas dalam berdandan, berpakaian, gaya rambut dan tingkah laku. Remaja memiliki keinginan untuk berpenampilan menarik dan menggunakan barang yang sedang trend yang ada di sosial media agar terlihat menarik dan membuat kepercayaan diri meningkat. Trend sangat cepat berubah-ubah dan terlihat orang berlomba-lomba untuk mengikutinya. Keingintahuan mengenai hal-hal yang baru membuat remaja tidak ragu untuk mencobanya. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian Subagio (2019) menyebutkan bahwa teman-teman sebaya merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif seorang siswa.

Selanjutnya menurut Dahlan (dalam Subagio, 2019) menyatakan bahwa perilaku konsumtif merupakan suatu perilaku yang ditandai oleh adanya kehidupan mewah dan berlebihan, penggunaan segala hal yang dianggap paling mahal dan memberikan kepuasan dan kenyamanan fisik sebesar-besarnya serta adanya pola hidup manusia yang dikendalikan dan didorong oleh suatu keinginan untuk memenuhi hasrat kesenangan semata-mata. Oleh karena itu, siswa konsumtif akan membelanjakan uang dan mengonsumsi barang-barang agar mendukung penampilannya, banyak siswa yang menganggap pakaian, sepatu, tas, skincare, make up, makanan yang sedang viral dan barang-barang yang bermerek merupakan kebutuhan, dan ditempatkan sebagai kebutuhan pokok dan siswa membelanjakan uangnya untuk membeli barang-barang tersebut. Sejalan dengan penelitian Astuti (2013) perilaku konsumtif tidak terlepas dari pengaruh kelompok dalam mengonsumsi barang untuk menunjang penampilan. Kelompok yang dimaksud adalah siswa atau teman sebayanya. Pengaruh tersebut terjadi karena beberapa faktor yaitu faktor eksternal dan faktor internal itu sendiri yang mempengaruhi perilaku konsumtif. Menurut Lutfiah et al., (2022) faktor eksternal perilaku konsumtif adalah kebudayaan, kelas sosial, keluarga, teman sebaya, gaya hidup, sedangkan faktor internalnya adalah motivasi dalam diri, kepribadian, proses belajar, konsep diri dan kontrol diri. Oleh karena itu, faktor perilaku konsumtif yang mempengaruhi adalah teman sebaya dimana hal ini termasuk kedalam faktor eksternal. Adanya pengaruh teman sebaya

tersebut dapat membawa siswa untuk terus tampil up-to-date agar dipandang sebagai seseorang yang mampu mengimbangi di kalangan pertemanannya.

Berdasarkan hasil wawancara pada bulan Juni tahun 2023 yang dilakukan oleh peneliti di MA Nurul Islam Tengeran sebanyak empat orang siswa menunjukkan yang pertama melakukan kenakalan remaja dengan membohongi orang tua untuk mendapatkan uang jajan lebih dan digunakan untuk membeli rokok diluar lingkungan asrama, selain itu digunakan untuk membeli barang-barang tidak penting seperti mainan kartu, MP3, CD game untuk dimainkan dengan teman-temannya. Siswa kedua membelanjakan uangnya untuk sepatu, tas, baju dan untuk memenuhi gaya ter-update agar tidak merasa tersaingi oleh teman-teman kelasnya, serta mentraktir teman sekelompoknya. Siswa ketiga membelanjakan uangnya untuk membeli banyak skincare yang sudah menjadi wishlist ketika hari keluar asrama, tanpa mempertimbangkan uang saku akan habis setelah itu, dan menyebabkan harus meminjam uang temannya guna memenuhi keinginan jajan dalam dirinya. Siswa keempat kerap tergiur dengan harga diskon barang maupun makanan yang ada di minimarket sekolah, sehingga setiap hari siswa tersebut datang untuk tanpa memperhitungkan keuangannya diawal, dan ketika uang siswa ini sudah habis ia akan meminta uang dengan berbohong kepada orang tuanya memberi alasan seperti iuran kas, iuran asrama. Sementara itu, permasalahan perilaku konsumtif yang terjadi dikalangan siswa Bimbingan dan Konseling MA Nurul Islam dengan melihat hasil DCM pada bulan Juni tahun 2023 yang telah peneliti bagikan kepada siswa Bimbingan dan konseling bahwa terdapat

beberapa faktor permasalahan yang terjadi yaitu suka membeli barang tanpa direncanakan 61%, merasa senang saat membeli barang 97%, membeli barang karena diskon 72%, membeli barang rekomendasi dari teman 64%.

Permasalahan yang dialami siswa diatas, siswa perlu untuk meminimalisir perilaku konsumtif dan membantu siswa untuk mencegah adanya perilaku konsumtif dengan menggunakan layanan bimbingan dan konseling dimana layanan ini dapat membantu dan mencegah permasalahan tersebut yaitu konseling kelompok. Menurut Prayitno (dalam O. R. Fitri & Mishbahuddin, 2020) layanan konseling kelompok bertujuan untuk mendorong pikiran, wawasan, persepsi, dan sikap kepada tingkah laku khususnya dan berkomunikasi dan bersosialisasi. Hal ini didukung oleh pendapat Hanifaturohmah & Widyarto (2022) konseling kelompok dianggap salah satu cara yang dapat mengurangi perilaku konsumtif, dengan menggunakan konseling kelompok dan memberikan materi mengenai akibat yang ditimbulkan karena perilaku konsumtif dapat mengurangi perilaku konsumtif. Hal ini sesuai dengan fungsi dari konseling kelompok yaitu fungsi pencegahan yang merupakan tercegahnya individu dari permasalahan yang mungkin akan timbul dan mengganggu, menghambat atau menimbulkan kesulitan dan kerugian dalam proses perkembangannya.

Pada pelaksanaan layanan konseling kelompok untuk mengurangi perilaku konsumtif menggunakan teknik *Self-Management* menurut Sa'diyah et al., (2017) *Self-Management* merupakan salah satu teknik dalam konseling behavior yang mempelajari tingkah laku individu bertujuan untuk mengubah

perilaku maladaptif menjadi adaptif, *Self-Management* merupakan suatu prosedur dimana individu mengatur perilakunya sendiri. Dalam pelaksanaan keefektifan konseling kelompok dengan teknik *Self-Management* sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Hanifaturrohmah & Widyarto (2022) konseling kelompok teknik *Self-Management* dapat merubah perilaku negatif dan mengembangkan perilaku positif pada siswa, selain itu *Self-Management* menganggap individu yang dapat belajar atau mengarahkan dirinya sendiri.

Dapat disimpulkan pada hasil latar belakang yang telah di jelaskan oleh karena itu, dari permasalahan-permasalahan yang telah di paparkan diatas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Layanan Konseling Kelompok Dengan Teknik *Self-Management* Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Siswa Kelas XI MA Nurul Islam Tenganan”.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, masalah-masalah yang dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Siswa MA Nurul Islam melakukan tindakan konsumtif seperti membeli barang yang tidak direncanakan, pembelian impulsif, merasa senang dan pemborosan.
2. Adanya kecenderungan melakukan pemborosan untuk memenuhi gaya hidup hingga melakukan hal-hal yang merugikan seperti membohongi orang tua, meminjam uang teman.
3. Adanya kecenderungan siswa kelas XI MA Nurul Islam Tenganan yang melanggar peraturan sekolah.

C. Pembatasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah diatas, kurangnya penerapan siswa mengenai keuangan dapat menimbulkan perilaku konsumtif, sehingga peneliti perlu membatasi permasalahan ketika melakukan penelitian agar lebih fokus dan tidak meluas, yaitu layanan konseling kelompok dengan teknik *Self-Management* pada siswa kelas XI MA Nurul Islam Tenganan.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi dan pembatasan masalah diatas, Agar penelitian lebih fokus dan tidak meluas, perlu adanya pembatasan agar penelitian lebih terarah, yaitu layanan konseling kelompok dengan teknik *Self-Management* pada siswa kelas XI MA Nurul Islam Tenganan.

E. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah ada pengaruh layanan konseling kelompok dengan teknik *Self-Management* terhadap perilaku konsumtif pada siswa kelas XI MA Nurul Islam Tenganan.

F. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat secara teoritis maupun praktis sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini dapat memberikan kontribusi di bidang bimbingan dan konseling dengan tambahan referensi dan informasi mengenai pengaruh layanan konseling kelompok dengan teknik *Self-*

Management terhadap perilaku konsumtif pada siswa kelas XI MA Nurul Islam Tengaran.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Sekolah

Dapat dipergunakan sebagai acuan atau bahan untuk memberikan masukan hal memfasilitasi pelaksanaan dengan konseling kelompok.

b. Bagi Pembaca

Penelitian ini memberikan informasi dan sumber referensi yang mendukung penelitian-penelitian lain yang akan melakukan penelitian serupa.

c. Bagi Penulis

Dapat menampat wawasan khususnya pada bidang bimbingan dan konseling dan memberikan gambaran nyata mengenai teknik *Self-Management* pada konseling kelompok.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Perilaku Konsumtif

1. Pengertian Perilaku Konsumtif

Menurut Subagio (2019) istilah konsumtif biasanya digunakan pada masalah yang berkaitan dengan perilaku konsumen di kehidupan manusia. Menurut Lestarina et al., (2017) konsumtif mempunyai arti boros, yang mengkonsumsi barang dan jasa secara berlebihan. Perilaku konsumtif dapat diartikan tidak pemakaian produk tidak tuntas yang artinya, sebelum habis menggunakan produk yang dipakai namun membeli atau menggunakan produk yang sama dari merek lainnya. Menurut Fitri & Mishbahuddin (2020) istilah konsumtif biasanya digunakan pada masalah yang berkaitan dengan perilaku konsumen di kehidupan manusia.

Perilaku konsumtif terbentuk dikarenakan konsumtif itu sendiri sudah menjadi bagian dari gaya hidup, sejalan dengan penelitian Subagio (2019) menjelaskan bahwa perilaku konsumtif sebagai sosial ekonomi yang perkembangannya dipengaruhi oleh faktor kultural, pentingnya peran mode, atau trend yang mudah menular. Artinya pengaruh dari perilaku konsumtif dikarenakan sebagai sosial ekonomi sebagai trend, mode, faktor kultural atau budaya.

Dari beberapa pendapat para ahli dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumtif adalah suatu tindakan yang dapat diartikan pemakaian produk tidak tuntas yang artinya, sebelum habis menggunakan produk yang dipakai

namun membeli atau menggunakan produk yang sama dari merek lainnya, dan perilaku konsumtif yang perkembangannya dipengaruhi oleh faktor kultural, atau trend yang mudah menular.

2. Aspek Perilaku Konsumtif

Dalam perilaku Konsumtif terdapat aspek-aspek menurut Erich Fromm (dalam Hanif, 2019) diantaranya:

- a. Pembelian impulsif (Impulsif buying), aspek ini menunjukkan bahwa seseorang karena didasari oleh hasrat atau keinginan sesaat, dilakukan tanpa terlebih dahulu mempertimbangkannya, tidak memikirkan apa yang akan terjadi kemudian dan biasanya bersifat emosional.
- b. Pemborosan (Wasteful Buying), perilaku konsumtif sebagai salah satu perilaku yang menghambur-hamburkan banyak dana tanpa didasari kebutuhan yang jelas.
- c. Mencari kesenangan (Non Rational Buying), suatu perilaku dimana konsumen membeli suatu yang dilakukan semata-mata untuk mencari kesenangan.

Sejalan dengan penelitian Sumartono dan Jabar (dalam Astuti, 2013) aspek-aspek perilaku konsumtif yaitu:

- a. Membeli produk karena iming-iming hadiah
- b. Membeli produk karena kemasannya menarik
- c. Membeli produk demi menjaga penampilan diri
- d. Membeli produk atas pertimbangan harga (bukan atas dasar kegunaan).

- e. Membeli produk hanya sekedar menjaga simbol status
- f. Memakai produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan.
- g. Munculnya penilaian bahwa membeli produk dengan harga mahal akan menimbulkan rasa percaya diri yang tinggi
- h. Mencoba lebih dari dua produk sejenis (merek berbeda)

Berdasarkan aspek-aspek yang telah diuraikan diatas maka dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumtif terdapat beberapa aspek diantaranya adalah 1) pembelian impulsif seperti membeli produk karena iming-iming hadiah, kemasan menarik, 2) pemborosan seperti membeli produk demi menjaga penampilan diri, membeli tanpa mempertimbangkan harga, mencoba lebih dari dua produk sejenis dengan merek berbeda, 3) mencari kesenangan seperti harga mahal dapat menimbulkan rasa percaya diri.

3. Faktor Perilaku Konsumtif

Terdapat faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif menurut Subagio (2019) faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif, diantaranya adalah:

a. Faktor Budaya

Faktor budaya memiliki pengaruh yang luas dan mendalam terhadap perilaku seperti perayaan hari besar keagamaan termasuk kedalam suatu faktor kebudayaan baik itu hari lebaran, hari natal dan lain sebagainya membuat individu melakukan perilaku konsumtif

tersebut karena pada hari itu mereka senang membeli segala sesuatu khususnya pakaian baru, sandal baru karena sudah turunan dari keluarga apabila setiap perayaan hari raya harus menggunakan pakaian serba baru dengan alasan mereka ingin tampak istimewa pada hari tersebut.

b. Faktor Sosial

Faktor sosial menjadi salah satu pengaruh seseorang untuk berperilaku konsumtif perbedaan tingkatan ekonomi seseorang yang mempengaruhi perilaku konsumtif, banyak mereka katakan bahwa seseorang yang melakukan perilaku konsumtif tidak harus dari golongan orang yang kaya dan mempunyai perekonomian yang tinggi karena banyak dari mereka yang dari kehidupan sederhana melakukan perilaku tersebut berdasarkan pada kemauannya sendiri dan mereka menyukai hal tersebut.

c. Faktor Pribadi

Keputusan pembelian dapat dipengaruhi oleh karakteristik pribadi, karakteristik pribadi terdiri usia, pekerjaan, kegiatan ekonomi, gaya hidup, dan konsep diri. Faktor ini berdasarkan kepada karakter orang yang berbeda-beda memiliki kesenangan dan keunikan masing-masing.

d. Faktor Motivasi

Faktor motivasi dijelaskan bahwa faktor yang didasari oleh adanya dorongan/kemauan di dalam diri seseorang untuk melakukan perilaku konsumtif. Seperti membeli barang yang diinginkan bukan yang

dibutuhkan disebabkan karena ada diskon. Subagio (dalam Lutfiah et al., 2022) menyebutkan motivasi tinggi dapat mendorong membeli suatu produk atau barang, maka mereka cenderung membeli tanpa menggunakan rasionalnya, rasa keinginan sering kali muncul ketika seseorang mendapatkan pengaruh sehingga yang tadinya tidak ingin berbelanja menjadi belanja.

B. Konseling Kelompok *Self-Management*

1. Pengertian Konseling Kelompok

Menurut Whiston (dalam Nandang, 2009:1-2) mengemukakan bahwa konseling kelompok berguna untuk membantu siswa. Pertama, konseling kelompok merupakan bentuk intervensi yang lebih efisien bila dibandingkan dengan konseling individual karena konselor dapat bertemu dengan banyak siswa sekaligus. Kedua, bila dipandang dari perspektif perkembangan dan pedagogic, seringkali cara cara terbaik bagi siswa dalam belajar adalah dengan belajar dari satu sama lain (sesama siswa). Artinya konseling kelompok lebih efisien karena konselor bertemu dengan banyak siswa sehingga siswa belajar satu dengan yang lainnya.

Konseling kelompok merupakan salah satu layanan bimbingan dan konseling. Menurut Gadza (dalam Adhiputra, 2015:24), menyatakan bahwa konseling kelompok adalah suatu proses antara pribadi yang dinamis, terpusat pada pemikiran dan perilaku yang sadar dan melibatkan fungsi-fungsi seperti berorientasi pada kenyataan, saling mempercayai, saling pengertian, saling menerima, dan saling mendukung. Sedangkan

menurut Prayitno (2017:30) menjelaskan bahwa konseling kelompok adalah usaha pemberian bantuan yang diberikan oleh seorang konselor kepada orang-orang yang membutuhkan untuk mengentaskan masalah yang sedang dihadapinya dalam suasana kelompok. Sedangkan Nur Ihsan, A, (2012:21) mengemukakan bahwa konseling kelompok merupakan bantuan terhadap individu yang dilaksanakan dalam situasi kelompok yang bersifat pencegahan dan penyembuhan, dan diarahkan kepada pemberian kemudahan dalam rangka perkembangan dan pertumbuhannya. Konseling kelompok merupakan pencegahan dan penyembuhan dan memberikan kemudahan dalam rangka perkembangan

Berdasarkan berbagai pendapat para ahli maka dapat disimpulkan bahwa konseling kelompok merupakan layanan yang memungkinkan individu dalam suatu kelompok menempatkan kesempatan untuk pembahasan dan pengentasan permasalahan masing-masing anggota kelompok dengan bantuan konselor sebagai pemimpin kelompok.

2. Pengertian *Self-Management*

Menurut Gantina, K. Wahyuni, (2011:16) *Self-Management* (pengelolaan diri) adalah prosedur dimana individu mengatur perilakunya sendiri. Strategi *Self-Management* adalah membantu klien atau individu untuk mengamati perilakunya, menetapkan tujuan bagi dirinya sendiri, mengidentifikasi penguat yang cocok, merencanakan langkah-langkah untuk mencapai tujuannya, dan menetapkan kapan menerapkan konsekuensi. Sedangkan menurut Sa'diyah et al., (2017) mengartikan

bahwa *Self-Management* adalah teknik menata perilaku individu yang bertujuan untuk mengarahkan dan mengelola dirinya agar dapat mencapai kemandirian dan hidupnya berjalan dengan produktif.

Menurut Vania et al., (2019) *Self-Management* memiliki beberapa strategi meliputi dari pemantauan diri (self-monitoring), reinforcement yang positif (self-reward), perjanjian pada diri sendiri (self-contracting), dan penguasaan terhadap rangsangan (stimulus control) merupakan keterkaitan antara teknik cognitive, behavior, serta affective dengan susunan sistematis berdasarkan kaidah pendekatan cognitive-behavior therapy, digunakan untuk meningkatkan keterampilan pada proses pembelajaran yang diharapkan, secara aplikatif, dapat digunakan pada layanan konseling individual dan kelompok sesuai dengan kebutuhan. Self management memiliki strategi yang dapat digunakan sebagai meningkatkan ketrampilan pada proses pembelajaran seperti layanan konseling kelompok.

Berdasarkan beberapa pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa Self Management adalah sebuah strategi dimana klien memantau dan mengarahkan perubahan tingkah laku dengan menggunakan satu strategi maupun dengan kombinasi beberapa strategi.

3. Pengertian Konseling Kelompok *Self-Management*

Menurut Hanifaturrohmah & Widyarto (2022) konseling kelompok dengan teknik self management adalah pemberian layanan bimbingan dan konseling dengan bantuan pemimpin kelompok yang membantu

kelompok dalam pengentasan permasalahannya, melalui dinamika kelompok dan anggota kelompok. Self management merupakan teknik dalam layanan konseling kelompok unntuk membantu kelompok menyelesaikan permasalahannya dengan dinamikan kelompok dan anggota kelompok.

Ulfa & Suarningsih (2018) menyebutkan bahwa konseling kelompok Self Management efektif untuk merubah perilaku seseorang untuk menghilangkan kebiasaan buruk dan meningkatkan kepekaan klien agar mengamati respon pada stimulus yang disenanginya. Dengan self management efektif dapat mengubah perilaku konseli untuk menghilangkan kebiasaan buruk dan mengubah menjadi perilaku yang baik.

Berdasarkan uraian diatas maka dapat disimpulkan bahwa konseling kelompok teknik Self Management merupakan pemberian layanan bimbingan konseling yang melibatkan pemimpin kelompok dan anggota kelompok dalam pengentasan masalah melalui dinamika kelompok guna merubah perilaku seseorang untuk menghilangkan kebiasaan buruk.

4. Tujuan Konseling Kelompok *Self-Management*

a. Tujuan Konseling Kelompok

Tujuan yang ingin dicapai dalam konseling yaitu pengembangan pribadi, pembahasan dan pemecahan masalah pribadi yang dialami oleh masing-masing anggota kelompok agar terhindar dari masalah

melalui bantuan anggota kelompok yang lain. Peranan anggota tersebut aktif membahas masalah tertentu (masalah pribadi).

Konseling kelompok memiliki tujuan yang ingin dicapai, menurut Winkel (2012: 592) merumuskan tujuan konseling kelompok sebagai berikut:

- 1) Masing-masing konseli memahami dirinya dengan lebih baik dan menemukan dirinya sendiri. Berdasarkan pemahaman diri lebih menerima dirinya sendiri dan terbuka terhadap aspek-aspek positif dalam kepribadiannya.
- 2) Para konseli mengembangkan kemampuan berkomunikasi satu sama lain, sehingga konseli dapat memberikan bantuan dalam menyelesaikan bantuan dalam menyelesaikan tugas-tugas perkembangan yang khas untuk fase perkembangan konseli.
- 3) Para konseli memperoleh kemampuan mengatur dirinya sendiri dan mengarahkan hidupnya sendiri, mula-mula dalam kontak antarpribadi di dalam kelompok dan kemudian juga kehidupan sehari-hari di luar lingkungan kelompoknya.
- 4) Para konseli menjadi lebih peka terhadap kebutuhan orang lain dan lebih mampu menghayati perasaan orang lain. Kepekaan dan penghayatan ini, akan membantu konseli lebih sensitif juga terhadap kebutuhan psikologis dan alam perasaan sendiri.
- 5) Masing-masing konseli menetapkan suatu sasaran yang ingin konseli capai, yang diwujudkan dalam sikap dan perilaku yang konstruktif.

- 6) Para konseli lebih menyadari dan menghayati makna dari kehidupan manusia sebagai kehidupan bersaa, yang mengandung tuntutan menerima orang lain dan harapan akan diterima orang lain.
- 7) Masing-masing konseli semakin menyadari bahwa hal-hal memprihatinkan bagi dirinya kerap juga menimbulkan rasa prihatin dalam diri orang lain. Dengan demikian, tidak akan merasa terisolir lagi, seolah-olah hanya yang mengalami ini dan itu.
- 8) Para konseli belajar berkomunikasi dengan seluruh anggota kelompok secara terbuka, dengan saling menghargai dan saling menaruh perhatian.

Sedangkan tujuan konseling kelompok menurut Bariyyah, (2018:205) adalah

- 1) membantu individu mencapai perkembangan yang optimal.
- 2) berperan mendorong munculnya motivasi kepada klien untuk merubah perilakunya dengan memanfaatkan potensi yang dimilikinya,
- 3) klien dapat mengatasi masalahnya lebih cepat dan tidak menimbulkan gangguan emosi
- 4) menciptakan dinamika sosial yang berkembang intensif, dan mengembangkan keterampilan komunikasi dan interaksi sosial yang baik dan sehat.
- 5) mengembangkan keterampilan komunikasi dan interaksi sosial yang baik dan sehat.

Tujuan konseling kelompok menurut Prayitno (2017: 181) menjelaskan, secara umum tujuan konseling kelompok adalah berkembangnya kemampuan sosialisasi seseorang, khususnya kemampuan berkomunikasi. Melalui konseling kelompok, hal-hal yang dapat menghambat atau mengganggu sosialisasi dan komunikasi diungkap dan didinamikakan melalui berbagai teknik, sehingga kemampuan sosialisasi dan komunikasi seseorang berkembang secara optimal.

Jadi, dapat disimpulkan bahwa tujuan konseling kelompok adalah mendorong munculnya motivasi individu, berkembangnya perasaan, pikiran, wawasan dan sikap terarah kepada tingkah laku yang bertanggung jawab, khususnya dalam bersosialisasi/komunikasi yang berimbas pada pemecahan masalah individu peserta kelompok yang mengalami kesulitan dalam perkembangannya dengan memanfaatkan dinamika kelompok.

b. Tujuan Konseling Kelompok *Self-Management*

Safithry & Anita (2019) mengatakan konseling kelompok *Self-Management* merupakan layanan bimbingan dan konseling dengan tujuan perubahan perilaku yang dalam prosesnya konseli mengarahkan perubahan perilakunya sendiri.

Menurut Bansode et al., (2019) konseling kelompok self management bertujuan untuk membantu klien agar dapat mengubah perilaku negatifnya dan mengembangkan perilaku positifnya dengan mengamati diri sendiri, mencatat perilaku-perilaku tertentu (pikiran,

perasaan, dan tindakannya) dan interaksinya peristiwa-peristiwa lingkungannya.

Tujuan konseling kelompok self management adalah layanan bimbingan konsling dengan tujuan perubahan perilaku, mengubah perilaku negatif dan mengembangkan perilaku positif dengan mengamati diri sendiri, mencatat perilaku tertentu, dan interaksi terhadap peristiwa lingkungannya.

5. Tahap Konseling Kelompok *Self-Management*

Menurut Prayitno (2017:18-19) berpendapat bahwa tahap kegiatan konseling kelompok diselenggarakan melalui empat tahap kegiatan antara lain:

- 1) Tahap pembentukan. Tahap pembentukan yaitu tahapan untuk membentuk kerumunan sejumlah siswa menjadi satu kelompok yang siap mengembangkan dinamika kelompok dalam mencapai tujuan bersama.
- 2) Tahap peralihan. Tahap peralihan yaitu tahapan untuk mengalihkan kegiatan awal kelompok ke kegiatan berikutnya yang lebih terarah pada pencapaian tujuan kelompok.
- 3) Tahap kegiatan. Tahap kegiatan yaitu tahapan ‘kegiatan inti’ untuk mengentaskan masalah pribadi anggota kelompok. Dalam tahap kegiatan ini, siswa secara aktif dan dinamis membahas dan mengentaskan permasalahan. Pada tahap kegiatan ini melibatkan teknik *Self-Management*, tahapan konseling kelompok teknik *Self-*

Management menurut Soekadji(dalam Purwanta, 2012:181-183) ada empat tahap untuk konseling kelompok dengan menerapkan teknik Self Management, yaitu:

1. Tahap monitor atau observasi diri. Pada tahap ini siswa dengan sengaja mengamati perilakunya sendiri dan mencatat jenis, waktu, durasi perilaku yang ada pada diri siswa yang akan dimodifikasi.
 2. Mengatur lingkungan. Pada tahap ini lingkungan perlu diatur, sehingga dapat mengurangi atau meniadakan perilaku-perilaku yang memungkinkan mendapatkan penguatan segera.
 3. Tahap evaluasi diri. Pada tahap ini siswa membandingkan apa yang tercatat sebagai kenyataan dengan apa yang seharusnya dilakukan. Catatan data observasi perilaku yang teratur sangat penting untuk mengevaluasi efisiensi dan efektivitas program. Bila evaluasi data menunjukkan bahwa program tidak berhasil, maka perlu ditinjau kembali.
 4. Tahap pemberian penguatan (reinforcement), penghapusan atau hukuman Pada tahap ini diperlukan kemauan diri yang kuat untuk menentukan dan memilih penguatan apa yang perlu segera dihadirkan atau perilaku mana yang segera dihapus dan bahkan hukuman diri sendiri apa yang harus segera diterapkan.
- 4) Tahap pengakhiran. Dalam tahap pengakhiran ini akan terungkap hasil konseling kelompok yang telah dicapai dan terumuskan rencana

kegiatan untuk melihat kembali apa yang sudah dilakukan dan dicapai oleh kelompok serta merencanakan kegiatan selanjutnya.

Berdasarkan uraian di atas mengenai tahap konseling kelompok teknik self management maka dapat disimpulkan bahwa tahap konseling kelompok teknik self management adalah yaitu pembentukan kelompok, peralihan, kegiatan yang menggunakan teknik *Self Management*, dan pengakhiran.

C. Penelitian Relevan

Berdasarkan hasil penelitian terdahulu, peneliti menemukan beberapa penelitian terdahulu yang relevan terhadap penelitian yang peneliti bahas. Berikut penelitian terdahulu yang relevan:

- a. Study Literature: Prilaku Compulsive Buying? (Remaja dan Gaya Hidup Hedonisme) Yuniarti, (2016)

Berdasarkan temuan hasil penelitian tersebut Perilaku compulsive buying disebabkan oleh beberapa faktor diantaranya faktor sosial seperti pengaruh faktor keluarga, kelompok teman sebaya, lingkungan, emosi positif dan negative, dan gaya hidup. Individu yang hedonis merupakan memiliki gaya hidup yang bermewah-mewahan melakukan segala sesuatu dengan berlebihan contohnya: ketika membeli barang yang disukai tidak cukup hanya membeli, hal ini lah yang membuat individu berperilaku compulsive buying.

- b. Pengaruh Lingkungan Sosial Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Fakultas Pendidikan Olahraga Dan Kesehatan (FPOK) IKIP Mataram Subagio, (2019)

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan hasil penelitian, maka dapat diambil kesimpulan bahwa lingkungan sosial berpengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif. Hasil uji F menunjukkan bahwa nilai signifikansi ($p < 0,05$) artinya variabel lingkungan sosial (Kel. Anutan) dan lingkungan sosial (Keluarga) berpengaruh signifikan secara bersama-sama terhadap perilaku konsumtif mahasiswa.

- c. Pengaruh Konseling Kelompok Dengan Teknik Self Management Untuk Mengurangi Perilaku Konsumtif Siswa Kelas XI IPS SMAN 2 Trenggalek yang dilakukan oleh Hanifaturohmah & Widyarto, (2022)

Berdasarkan temuan dan hasil pada penelitian tersebut, menyimpulkan bahwa teknik *Self-Management* dalam konseling kelompok merupakan proses konseling dalam merubah perilaku negatifnya dan mengembangkan perilaku positifnya dengan cara mengamati dirinya sendiri, memperhatikan perilaku-perilaku tertentu (pikiran, emosi, dan perilaku), berinteraksi dengan lingkungannya, merelokasi lingkungan sebagai isyarat tertentu atau antecedent dari respons tertentu, serta menghadirkan diri dan mengembangkan stimulus positif yang mengikuti respons yang diharapkan. Self-management menganggap bahwa konseling merupakan individu yang dapat belajar atau mengarahkan dirinya sendiri.

- d. Penerapan Strategi Pengelolaan Diri (*Self-Management*) Untuk Mengurangi Perilaku Konsumtif Pada Siswa Kelas X-11 Sman 15 Surabaya A. D. Fitri (2013)

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan hasil penelitian, yang telah dilakukan dengan menggunakan uji tanda diperoleh hasil sebagai berikut : $N = 5$ dan $x = 0$, maka diperoleh $\rho = 0,031$ dengan taraf kesalahan $\alpha = 5\%$ adalah $0,05$. Maka dapat disimpulkan bahwa harga $0,031 < 0,05$ ($\rho < \alpha$). Hal ini berarti ada perbedaan yang signifikan pada skor perilaku konsumtif antara sebelum dan sesudah penerapan strategi pengelolaan diri (*Self-Management*).

D. Kerangka Berpikir

Perilaku konsumtif merupakan suatu perilaku yang ditandai dengan adanya perilaku kehidupan mewah dan berlebihan penggunaan segala hal yang dianggap paling mahal dan memberikan kepuasan dan kenyamanan fisik serta adanya pola hidup manusia yang dikendalikan dan didorong oleh suatu keinginan untuk memenuhi hasrat kesenangan semata-mata. Perilaku konsumtif terbentuk dikarenakan konsumtif sudah menjadi bagian dari gaya hidup. Adapun beberapa faktor yang menjadikan individu berperilaku konsumtif yaitu suka membeli barang tanpa direncanakan, merasa senang saat membeli barang, membeli barang karena diskon, dan membeli barang karena rekomendasi dari teman.

Pada penelitian ini tema yang diambil yaitu perilaku konsumtif dengan subjek siswa kelas XI MA Nurul Islam Tenganan. Perilaku konsumtif

merupakan suatu permasalahan yang masuk pada bidang pribadi dan sosial. Perilaku konsumtif yang terjadi pada siswa dapat dikurangi dengan menggunakan layanan konseling kelompok.

Menurut Gadza (dalam Adhiputra, 2015: 24), menyatakan bahwa konseling kelompok adalah suatu proses antara pribadi yang dinamis, terpusat pada pemikiran dan perilaku yang sadar dan melibatkan fungsi-fungsi seperti berorientasi pada kenyataan, saling mempercayai, saling pengertian, saling menerima, dan saling mendukung. Prayitno (2013: 30) menjelaskan bahwa konseling kelompok adalah usaha pemberian bantuan yang diberikan oleh seorang konselor kepada orang-orang yang membutuhkan untuk mengentaskan masalah yang sedang dihadapinya dalam suasana kelompok.

Untuk mencapai tujuan pembelajaran dibutuhkan salah satu teknik, sehingga proses pembelajaran dapat terealisasi dengan baik. Salah satu metode yang diaplikasikan oleh guru BK/Konselor yaitu teknik self management.

Menurut Gantina (2011: 16) Self-Management (pengelolaan diri) adalah prosedur dimana individu mengatur perilakunya sendiri. Strategi Self-Management adalah membantu klien atau individu untuk mengamati perilakunya, menetapkan tujuan bagi dirinya sendiri, mengidentifikasi penguat yang cocok, merencanakan langkah-langkah untuk mencapai tujuannya, dan menetapkan kapan menerapkan konsekuensi.

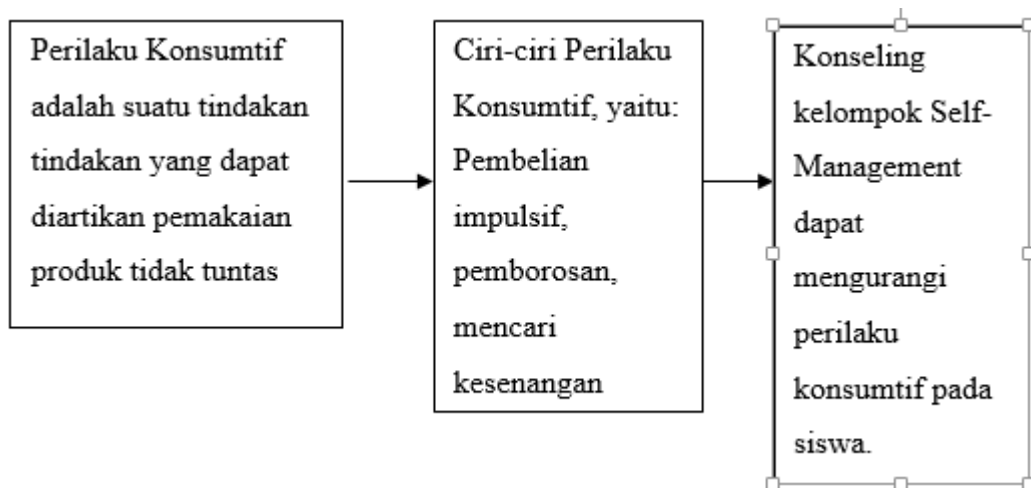
Menurut Hanifaturrohmah & Widyarto (2022) konseling kelompok dengan teknik self management adalah pemberian layanan bimbingan dan

konseling dengan bantuan pemimpin kelompok yang membantu kelompok dalam pengentasan permasalahannya, melalui dinamika kelompok dan anggota kelompok.

Layanan konseling kelompok teknik Self Management merupakan pemberian layanan bimbingan konseling yang melibatkan pemimpin kelompok dan anggota kelompok dalam pengentasan masalah melalui dinamika kelompok guna merubah perilaku seseorang untuk menghilangkan kebiasaan buruk.

Berdasarkan penjelasan tersebut dapat dibuat kerangka berpikir dalam penelitian ini adalah

Gambar 2. 1 Kerangka Berpikir



E. Hipotesis

Hipotesis adalah jawaban sementara atau dugaan sementara terhadap rumusan masalah dalam penelitian, dimana rumusan masalah telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pernyataan, dikatakan sementara karena

jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data (Sugiyono, 2017:64). Hipotesis dalam penelitian ini adalah “adakah pengaruh antara konseling kelompok Self-Management terhadap perilaku konsumtif kelas XI MA Nurul Islam Tenganan”.

F. Definisi Operasional Variabel

a. Perilaku Konsumtif

Lestarina et al., (2017) konsumtif mempunyai arti boros, yang mengkonsumsi barang dan jasa secara berlebihan. Perilaku konsumtif dapat diartikan tidak pemakaian produk tidak tuntas yang artinya, sebelum habis menggunakan produk yang dipakai namun membeli atau menggunakan produk yang sama dari merek lainnya. Perilaku konsumtif dipengaruhi beberapa faktor seperti faktor budaya, sosial, pribadi, dan motivasi.

b. Konseling Kelompok *Self-Management*

Hanifaturrohmah & Widyarto (2022) konseling kelompok dengan teknik self management adalah pemberian layanan bimbingan dan konseling dengan bantuan pemimpin kelompok yang membantu kelompok dalam pengentasan permasalahannya, melalui dinamika kelompok dan anggota kelompok. Self-Management memiliki beberapa strategi meliputi dari pemantauan diri (self-monitoring), reinforcement yang positif (self-reward), perjanjian pada diri sendiri (self-contracting), dan penguasaan terhadap rangsangan (stimulus control).

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan di MA Nurul Islam Tenganan. Penelitian dengan judul Pengaruh Layanan Konseling Kelompok dengan Teknik Self Management terhadap Perilaku Konsumtif pada Siswa Kelas XI MA Nurul Islam Tenganan yang beralamat di Jalan Salatiga-Solo KM 8, Kaligandu, Kec. Tenganan, Kab. Semarang 50775.

2. Waktu Penelitian

Penelitian akan dilakukan pada bulan September — November semester ganjil tahun pelajaran 2023/2024.

B. Variabel Penelitian

Sugioyono (2013: 38) menjelaskan bahwa variabel penelitian adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulannya. Jadi, variabel merupakan sesuatu yang ditetapkan untuk mendapat informasi dan diteliti. Penelitian ini terdapat dua variabel yaitu variabel terikat dan variabel bebas. Adapun kedua variabel tersebut sebagai berikut:

1. Variabel Terikat (Y)

Variabel terikat adalah variabel yang dipengaruhi atau menjadi akibat, karena adanya variabel bebas (*Independen*). Variabel terikat dalam penelitian ini yaitu perilaku konsumtif.

2. Variabel Bebas (X)

Variabel bebas adalah variabel yang nilainya mempengaruhi variabel tergantung atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel tergantung. Dalam penelitian ini yang menjadi variabel bebas adalah konseling kelompok dengan teknik self-management.

C. Metode dan Design Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu Kuantitatif. Data kuantitatif yaitu metode yang menekankan analisis pada data numerik (angka) yang kemudian dianalisis dengan metode statistik yang sesuai. Data tersebut diperoleh dengan menggunakan alat pengumpulan data yang jawabannya berupa skoring atau pernyataan yang diberi bobot. Menurut pendapat Sugiyono (2013: 8) metode penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.

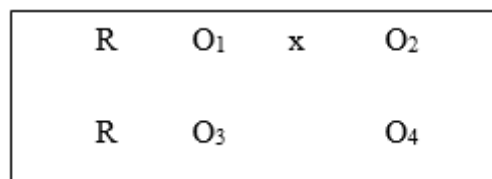
Kemudian jenis penelitian ini menggunakan pendekatan *Quasi Experimental Design*. Menurut Sugiyono, (2013:75) berpendapat bahwa metode ini memungkinkan peneliti dapat mengontrol semua variabel luar

yang mempengaruhi jalannya eksperimen. Penggunaan metode ini karena untuk menguji pengaruh perlakuan dan perilaku tertentu terhadap kelompok eksperimen yang dibandingkan dengan kelompok kontrol yang tidak diberikan perlakuan.

Dalam penelitian ini perlakuan yang dilakukan dengan memberikan layanan konseling kelompok dengan metode *self management*. Apakah layanan konseling kelompok metode *self management* secara efektif atau tidak mengurangi perilaku konsumtif pada siswa kelas XI di MA Nurul Islam Tenganan. Berdasarkan perbedaan nilai antara kelompok kontrol dan kelompok eksperimen.

Design dalam penelitian ini menggunakan bentuk pretest-posttest control group design. Dalam desain ini terdapat dua kelompok yang diberi pretest untuk mengetahui keadaan awal kelompok eksperimen dan kelompok kontrol (Sugiyono, 2013: 76). Desain tersebut dapat digambarkan sebagai berikut:

Gambar 3. 1 Pretest Posttest Control Group Design



Keterangan:

R : Randomisasi Subjek

O₁ : Pretest pada kelompok eksperimen

x : Perlakuan atau Treatment

O₂ : Posttest pada kelompok Eksperimen setelah diberi layanan

O₃ : Pretest pada kelompok kontrol

O₄ : Posttest pada kelompok kontrol

D. Populasi Sampel dan Sampling

1. Populasi

Populasi merupakan wilayah generalisasi yang terdiri atas: objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2013: 80). Dalam penelitian ini yang menjadi populasi adalah seluruh siswa kelas XI MA Nurul Islam Tengarani yang berjumlah 64 siswa dari dua kelas.

Tabel 3. 1 Populasi Penelitian

No	Kelas	Jumlah Siswa
1.	Kelas XI.1	30
2.	Kelas XI.2	34
	Jumlah	64

2. Sampel

Sugiyono (2013: 81) sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar, dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu. Apa yang dipelajari dari sampel itu, kesimpulan akan diberlakukan untuk populasi. Untuk itu sampel diambil dari populasi harus betul-betul representatif (mewakili).

Sedangkan menurut Arikuntoro (2010:174) Sampel adalah wakil atau sebagian dari populasi yang akan diteliti dan mewakili karakteristik

populasi. Sampel pada penelitian ini adalah kelas XI MA Nurul Islam Tenganan yang berjumlah 64 siswa.

3. Sampling

Teknik pengambilan sampel dalam peneliti ini adalah menggunakan teknik Sampling purposive. Menurut sugiyono, (2013: 85) Sampling purposive adalah teknik penentuan sampel berdasarkan pertimbangan peneliti tentang sampel mana yang paling bermanfaat dan mempertimbangkan untuk mencapai tujuan tertentu. Sampel yang digunakan atau diambil bukan berdasarkan strata, random (acak), atau daerah, akan tetapi didasarkan pada suatu tujuan.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh konseling kelompok self management terhadap perilaku konsumtif sehingga tidak semua siswa dalam populasi dapat dijadikan sampel, hal ini dikarenakan tidak semua siswa mengalami perilaku konsumtif yang berlebihan sehingga sampel benar-benar dipilih berdasarkan hasil pre-test siswa yang memiliki perilaku konsumtif sangat tinggi.

E. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data

1. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yaitu data yang diperoleh secara langsung dari sumber informasi yang didapatkan dengan menggunakan alat pengukuran atau alat pengambilan data langsung pada subyek sebagai sumber informasi yang dicari melalui angket atau kuesioner. Seperti yang dikemukakan Sugiyono

(2013: 142) Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang efisien bila peneliti tahu dengan pasti variabel yang akan diukur dan tahu apa yang bisa diharapkan dari responden untuk dijawabnya.

2. Instrumen Penelitian

Instrument penelitian adalah alat yang digunakan untuk mengukur ataupun menimbang kejadian atau peristiwa diteliti. Menurut Hardani, dkk (2020: 384) Instrumen Penelitian adalah alat ukur yang digunakan untuk mendapatkan informasi kuantitatif tentang variasi karakteristik variabel secara objektif. Instrument penelitian ini menggunakan angket dengan jenis skala likert.

Menurut Soegeng (2017:123) skala likert adalah skala digunakan untuk mengukur sikap, nilai dan perhatian suatu individu atau minat. Tidak seperti tes biasa hasil dari skala tidak menunjuk benar atau salah, kuat atau lemah. Skala Mengukur tingkat sikap, nilai atau minat suatu individu yang dimiliki oleh seseorang. adapun dalam penelitian ini digunakan dua jenis skala yaitu pertama skala perencanaan karier dan skala konsep diri. yang dipisahkan menjadi pernyataan favorable dan unfavorable.

Pada umumnya dalam penelitian yang menggunakan skala likert in Alternatif pilihan jawaban yang digunakan dalam Instrument yaitu sangat sesuai (SS), sesuai (S). Ragu-ragu (RR). tidak sesuai (TS) dan Sangat tidak sesuai (STS). Namun untuk menghindari alternative jawaban kecenderungan kearah yang netral (tengah) maka digunakan empat

alternative jawaban yang pasti yaitu sangat sesuai (SS), sesuai (S), tidak

Tabel 3. 2 Distribusi Pemberian Skor Jawaban

Jawaban	<i>Favoriabile</i>	<i>Unfavoriabile</i>
Sangat Sesuai	4	1
Sesuai	3	2
Tidak Sesuai	2	3
Sangat Tidak Sesuai	1	4

sesuai (TS) dan Sangat tidak sesuai (STS).

Skala yang disajikan tersebut dibedakan menjadi dua kelompok butir item (pernyataan) yaitu butir favorable dan butir unfavorable. Butir favorable adalah butir yang isinya mendukung, memihak dan menggambarkan ciri adanya atribut yang diukur. Sedangkan butir unfavorable adalah butir yang isinya tidak mendukung atau tidak menggambarkan ciri atribut yang diukur (Azwar, 2010:26)

Tabel 3. 3 Kisi-Kisi Instrumen Perilaku Konsumtif

Indikator	Deskripsi	Nomer Item		Jumlah Item
		Favorable	Unfavorable	
Pembelian Impulsif	Keinginan seseorang didasari oleh hasrat yang sesaat dan dilakukan tanpa mempertimbangkan-nya	1, 7, 13, 19, 25	2, 8, 14, 20, 26	10
Pemborosan	Menghamburkan uang tanpa didasari oleh sesuatu yang	3, 9, 15, 21, 27	4, 10, 16, 22, 28	10

	jasas.			
Mencari Kesenangan	Membeli produk hanya semata-mata untuk pesanan	5, 11, 17, 23, 29	6, 12, 18, 24, 30	10
Jumlah		15	15	30

Setelah mengumpulkan data, peneliti akan menganalisis atau mengolah data tersebut. Data penelitian akan dianalisis dengan statistic korelasi product momen-person menggunakan program Statistical Package for Social Science (SPSS) versi 20, untuk memudahkan hasil dari validitas suatu penyebaran skala.

a. Uji Validitas Instrumen

Menurut Arikunto (2010:211) validitas merupakan suatu ukuran yang menunjukkan kesahihan atau tingkat ke validan suatu instrumen. Instrumen yang valid mempunyai validitas tinggi, sedangkan instrumen yang kurang valid mempunyai validitas yang rendah. Validitas berarti taraf kesahihan soal mengukur target yang diukur. Dalam penelitian ini teknik untuk menguji validitas instrumen menggunakan rumus korelasi product moment guna menghitung menggunakan aplikasi SPSS V20.

no item	R tabel (5%)	R hitung	keterangan
1	0,339	0,027	TIDAK VALID
2	0,339	0,043	TIDAK VALID
3	0,339	0,476	VALID
4	0,339	0,566	VALID
5	0,339	0,607	VALID

	0,339	0,069	Validitas
6	0,339	0,069	TIDAK VALID
7	0,339	0,332	TIDAK VALID
8	0,339	0,136	TIDAK VALID
9	0,339	0,413	TIDAK VALID
10	0,339	0,304	VALID
11	0,339	0,651	TIDAK VALID
12	0,339	0,433	VALID
13	0,339	0,606	VALID
14	0,339	0,552	VALID
15	0,339	0,294	VALID
16	0,339	0,639	TIDAK VALID
17	0,339	0,085	VALID
18	0,339	0,447	TIDAK VALID
19	0,339	0,506	VALID
20	0,339	0,508	VALID
21	0,339	0,319	VALID
22	0,339	0,492	TIDAK VALID
23	0,339	0,405	VALID
24	0,339	0,428	VALID
25	0,339	0,028	TIDAK VALID
26	0,339	0,384	VALID
27	0,339	0,553	VALID
28	0,339	0,257	TIDAK VALID
29	0,339	0,392	VALID
30	0,339	0,19	TIDAK VALID

Tabel 3. 5 Kisi-Kisi Instrumen Perilaku Konsumtif Sebelum Tryout

Indikator	Deskripsi	Nomer Item		Jumlah Item
		Favorable	Unfavorable	

Pembelian Impulsif	Keinginan seseorang didasari oleh hasrat yang sesaat dan dilakukan tanpa mempertimbangkannya	1, 7, 13, 19, 25	2, 8, 14, 20, 26	10
Pemborosan	Menghamburkan uang tanpa didasari oleh sesuatu yang jelas.	3, 9, 15, 21, 27	4, 10, 16, 22, 28	10
Mencari Kesenangan	Membeli produk hanya semata-mata untuk pesanan	5, 11, 17, 23, 29	6, 12, 18, 24, 30	10
Jumlah		15	15	30

Tabel 3. 6 Kisi-Kisi Instrumen Perilaku Konsumtif Setelah Tryout

Indikator	Deskripsi	Nomer Item		Jumlah Item
		Favorable	Unfavorable	
Pembelian Impulsif	Keinginan seseorang didasari oleh hasrat yang sesaat dan dilakukan tanpa mempertimbangkannya	13, 19	14, 20, 26	5
Pemborosan	Menghamburkan uang tanpa didasari oleh sesuatu yang jelas.	3, 9, 27	4, 16, 22	6
Mencari Kesenangan	Membeli produk hanya semata-mata untuk pesanan	5, 11, 23, 29	12, 18, 24	7
Jumlah		9	9	18

Butir pernyataan yang dinyatakan valid yaitu butir yang r hitung $> r$ tabel, $n = 32$ dengan taraf signifikansi 5% (r tabel = 0,330). Berdasarkan hasil uji coba instrumen atau *tryout* skala perilaku konsumtif yang telah dilakukan di kelas XI MA Nurul Islam Tengar, terdapat 18 butir pernyataan yang valid yaitu diantaranya adalah nomor 3, 4, 5, 9, 11, 12, 13, 14, 15, 17, 19, 20, 21, 23, 24, 26, 27, 29.

b. Uji Reabilitas Instrumen

Reabilitas merupakan hasil pengukuran relatif konsisten apabila pengukuran dilakukan dua kali atau lebih. Sejalan dengan pendapat

Arikunto (2010:221) realibilitas adalah suatu instrumen yang dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpul data karena instrumen tersebut sudah baik. Uji reabilitas instrument pada penelitian ini menggunakan rumus Alpa Cronbach pada aplikasi SPSS versi 20. Jika koefisien yang di dapat >0.60 , maka instrumen penelitian tersebut reliabel. Berikut rumus Alpa Cronbach yaitu sebagai berikut:

$$r_{ac} = \frac{k}{(k - 1)} \left[1 - \frac{\sum \sigma_b^2}{\sigma_t^2} \right]$$

Keterangan:

r_{ac} = Koefisien reliabilitas *alpha cronbach*

k = Jumlah Item

$\sum \sigma_b^2$ = Total variansi butir

σ_t^2 = Total variansi

Item itu atau pernyataan skala perilaku konsumtif yang dinyatakan valid selanjutnya akan diuji reabilitasnya. Berdasarkan analisis reabilitas dengan menggunakan aplikasi SPSS V.20 dengan uji statistik *Cronbach Alpha* r_{11} sebesar 0,737. Angka tersebut kemudian dikonsultasikan dengan r_{tabel} *correlations* dari hasil perhitungan aplikasi SPSS 20 dengan taraf 5% sebesar 0,399. Dikarenakan $r_{11} > r_{tabel}$ atau $0,737 > 0,399$ dengan demikian instrumen skala perilaku konsumtif reliabel.

F. Uji Persyaratan Analisis Data

Tahapan setelah data terkumpul adalah analisis data tersebut, yang disesuaikan dengan tujuan dari riset yang dilakukan. Menurut Sugiyono (2017: 243) teknik analisis data merupakan suatu cara yang digunakan untuk mengelola data hasil penelitian guna memperoleh suatu kesimpulan.

1. Uji Normalitas

Menurut Handyanto dan Murtianto (2018: 25) uji normalitas bertujuan untuk menguji suatu data berdasarkan dari populasi yang distribusi normal. Uji normalitas digunakan untuk mengetahui apakah data yang didapatkan dari pengumpulan data berdistribusi normal atau tidak. Uji normalitas dilakukan dengan menggunakan bantuan program SPSS for windows reales 20 rumus Kolmogrof-Smirnov Z dengan taraf signifikan 5%. Berdasarkan dari nilai signifikasi (probabilitas) jika H_0 diterima maka nilai signifikasi $>0,05$ sedangkan $\neg H_0$ ditolak jika nilai signifikasi $<0,05$.

2. Uji Homogenitas

uji homogenitas ini bertujuan untuk memperlihatkan bahwa dua bahkan lebih kelompok dari data sampel berasal dari populasi yang memiliki variansi yang sama (homogen). Dasar pengambilan keputusan apabila H_0 diterima jika nilai signifikasi $> 0,05$ sedangkan H_0 ditolak jika nilai signifikasi $< 0,05$. Apabila H_0 diterima, maka variasi-variasi dari populasi pada kelas kontrol dan eksperimen itu sama atau homogen

G. Teknik Analisis Data

1. Analisis Data Deskriptif

Analisis deskriptif ada dua : 1) analisis deskriptif hasil evaluasi proses dan hasil dan 2) analisis deskriptif *pre-test* dan *post test* pada kelompok eksperimen dan kelompok kontrol. Analisis deskriptif evaluasi proses merupakan evaluasi yang dilakukan oleh peneliti pada saat setelah ketika pemberian layanan konseling kelompok dengan teknik *self management* pada kelompok eksperimen dan kelompok kontrol, sedangkan analisis deskriptif evaluasi hasil adalah evaluasi yang dilakukan oleh siswa yang melaksanakan konseling kelompok dengan teknik *self management* atau yang mendapat perlakuan *treatment*. Analisis deskriptif menggunakan statistik deskriptif berupa frekuensi, presentasi, mean, dan menggunakan grafik histogram

2. Analisis Uji Hipotesis

Analisis data dengan t-test, jika hasil normalitas dan homogenitas merupakan data berdistribusi normal dan homogen, maka dilanjutkan uji parametric yaitu uji beda dua rerata dengan uji-t. Untuk uji-t peneliti menggunakan bantuan aplikasi SPSS V20.

H. Hipotesis Statistik

Hipotesis statistik telah diartikan sebagai pernyataan mengenai keadaan populasi yang akan diuji kebenarannya. Menurut Menurut Nuryadi, dkk (2017: 74) Hipotesis statistik adalah hipotesis yang dinyatakan dengan parameter suatu populasi. Hipotesis statistik sering dinamakan hipotesis nihil atau hipotesis nol disingkat H_0 , Jika Hasil $r_{hitung} < r_{tabel}$ pada taraf signifikansi 5% maka (H_0) diterima dan (H_a) ditolak sehingga berbunyi “Tidak Ada

pengaruh yang signifikan layanan konseling kelompok dengan teknik self management terhadap perilaku konsumtif pada siswa MA Nurul Islam Tenganan” Sedangkan Apabila hasil $r_{hitung} > r_{tabel}$ pada taraf signifikan 5% maka (H_0) ditolak dan (H_a) diterima, sehingga hipotesis berbunyi “Ada pengaruh yang signifikan layanan konseling kelompok dengan teknik self management terhadap perilaku konsumtif pada siswa MA Nurul Islam Tenganan.” Paparan diatas dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$H_0 = r_{hitung} < r_{tabel}$$

$$H_a = r_{hitung} > r_{tabel}$$

Keterangan :

H_0 = tidak ada pengaruh yang signifikan layanan konseling kelompok dengan teknik self management terhadap perilaku konsumtif pada siswa MA Nurul Islam Tenganan

H_a = ada pengaruh yang signifikan layanan layanan konseling kelompok dengan teknik self management terhadap perilaku konsumtif pada siswa MA Nurul Islam Tenganan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Setelah melakukan penelitian, maka peneliti dapat memperoleh hasil penelitian dan pembahasan tentang pengaruh konseling kelompok dengan teknik *self management* terhadap perilaku konsumtif pada siswa kelas XI di MA Nurul Islam Tenganan. Dalam pengumpulan data dan membuktikan hipotesis yang telah dikemukakan dalam skripsi ini, peneliti telah melakukan penelitian di MA Nurul Islam Tenganan dan hasil penelitian telah disusun sebagai berikut:

A. Deskripsi Data

Deskripsi data bertujuan mempermudah dalam pemahaman dan memberikan gambaran mengenai hasil penelitian yang telah dilaksanakan mengenai variabel (X) yaitu Konseling Kelompok teknik *Self management* terhadap variabel (Y) yaitu perilaku konsumtif. Hasil penelitian diperoleh dari penelitian mengenai pengaruh konseling kelompok dengan teknik *self management* terhadap perilaku konsumtif pada siswa kelas XI di MA Nurul Islam Tenganan. *Treatment* konseling kelompok *self management* dilaksanakan sebanyak enam kali. Langkah pertama dengan menyebarkan *try out* yang disebarkan pada kelas XI 2 selanjutnya dilakukan *pretest* dan kemudian dengan purposive sampling dipilih peserta didik yang mengikuti konseling kelompok sebanyak tujuh orang untuk kelompok kontrol dan tujuh orang sebagai kelompok eksperimen. Selanjutnya, diberikan *posttest* untuk mengetahui ada atau tidaknya perbedaan setelah dilaksanakan *treatment* pada kelompok eksperimen.

1. Deskripsi Pelaksanaan Penelitian

Tabel 4. 1 Jadwal Penelitian

No	Tanggal	Kegiatan
1.	Juni 2023	Pra-penelitian
2.	27 September 2023	<i>Try-out</i>
3.	31 Oktober 2023	<i>Pre-test</i>
4.	4 November 2023	<i>Treatment 1</i>
5.	8 November 2023	<i>Treatment 2</i>
6.	11 November 2023	<i>Treatment 3</i>
7.	14 November 2023	<i>Treatment 4</i>
8.	17 November 2023	<i>Treatment 5</i>
9.	21 November 2023	<i>Treatment 6</i>
10.	23 November 2023	<i>Post-test</i>

2. Deskripsi Pelaksanaan *Treatment*

Pelaksanaan *treatment* layanan konseling kelompok teknik *self management* terhadap perilaku konsumtif pada siswa kelas XI MA Nurul Islam Tenganan dilakukan sebanyak enam kali dengan deskripsi sebagai berikut :

a. *Treatment* pertama

Treatment pertama dilaksanakan pada tanggal 4 November 2023 kegiatan konseling kelompok diawali dengan mengucapkan salam dan berterimakasih kepada siswa atas ketersediaannya untuk melakukan konseling kelompok. PK memimpin doa sebelum melanjutkan kegiatan konseling kelompok, selanjutnya PK mengajak siswa untuk melakukan perkenalan, pertemuan pertama siswa masih belum memahami

konseling kelompok sehingga kurang antusias, tidak percaya diri ketika mengutarakan pendapat dan permasalahan, dan masih malu-malu serta segan ketika berbicara, meskipun mereka sudah satu kelas namun mereka jarang sekali menceritakan mengenai permasalahan yang sedang dialami maupun pernah dialami, maka tugas PK dalam proses konseling kelompok tahap ini membangun iklim yang membuat anggota kelompok agar merasa nyaman dan percaya serta terbuka satu sama lain. Menurut siswa pelaksanaan konseling kelompok merupakan pertama kali yang mereka lakukan dikarenakan pelaksanaan BK di sekolah kurang efektif dan sedang ada pergantian guru BK sehingga pada pertemuan pertama konseling kelompok ini kurang efektif. PK pada pertemuan pertama menjelaskan mengenai konseling kelompok *self management* dan menjelaskan tujuan kegiatan konseling kelompok *self management*. Masalah yang dibahas oleh anggota kelompok merupakan masalah pribadi namun dalam pelaksanaannya berdasarkan pada indikator perilaku konsumtif yaitu pembelian impulsif. Pembelian impulsif yang dicapai adalah anggota kelompok dapat membedakan mengenai kebutuhan dan keinginan yang ada dalam diri individu. Mengenalkan faktor-faktor dalam keinginan yang hanya sesaat, dan memberikan upaya mencegah untuk mengikuti keinginan, artinya dalam rangka membantu siswa untuk memperoleh pemahaman baru dan melaksanakan sesuai yang sudah di diskusikan mengenai upaya mencegah melakukan keinginan membeli dengan teknik *self*

management. Serta siswa memperoleh pengalaman serta pemahaman baru. PK menanyakan kepada anggota kelompok terkait proses konseling yang akan dilaksanakan kembali. Kemudian menutup dengan saran kesan dan pesan dan menanyakan kepada siswa mengenai pelaksanaan konseling kelompok self management selanjutnya. Berdasarkan hasil jawaban laseg pertemuan pertama beberapa siswa terlihat senang karena permasalahannya mendapatkan jalan keluar dan mereka memiliki pengalaman baru serta sudah memiliki rencana yang akan dilakukan kedepannya setelah melakukan konseling kelompok self management

b. *Treatment* kedua

Treatment kedua dilaksanakan pada tanggal 8 November 2023 bertempat di pelataran masjid pada pertemuan kedua kegiatan konseling kelompok pada tahap permulaan dibuka dengan salam dan menanyakan kabar kepada konseli, dilanjutkan menanyakan kepada siswa yang hendak memimpin doa dengan tujuan membangun *bonding* antar PK dan siswa. Pada pertemuan kedua suasananya sedikit mencair karena beberapa siswa sudah mulai bersuara ketika permasalahan dibahas. PK membahas secara singkat materi yang telah disampaikan pada pertemuan sebelumnya.

Pada pertemuan ini membahas mengenai *impulsive buying*. Pembahasan dan pemecahan permasalahan akan dilakukan oleh para peserta didik sesuai dengan kesepakatan bersama. Beberapa peserta

didik sudah mulai menceritakan permasalahan tentang sulitnya mengontrol diri saat melakukan pembelian sehingga termasuk pada indikator pemborosan. PK mengajak siswa untuk mencari faktor-faktor yang menyebabkan pembelian terus menerus, tujuannya agar peserta didik dapat mengetahui upaya untuk menghentikan perilaku *impulsif buying*.

Setelah mengetahui upaya untuk menghentikan perilaku *impulsif buying* peneliti menerapkan salah satu teknik yang ada pada *self management (self controlling)* yaitu mengajak siswa untuk membuat kontrak perilaku bersama-sama guna melakukan perjanjian untuk mengurangi perilaku konsumtif, beberapa siswa merasa ragu saat membuat kontrak karena merasa sulit ketika harus menahan untuk tidak membeli barang/makanan yang dirasa cukup menggiurkan. Namun dikarenakan kesepakatan para siswa tetap menulis dan akan menjalankan kontrak perilaku yang telah dibuat. Selanjutnya peneliti menyimpulkan kegiatan konseling kelompok yang telah dilaksanakan dan menanyakan kesediaan waktu selanjutnya untuk melanjutkan *Treatment* ke tiga, setelah itu layanan konseling kelompok ditutup dengan doa dan salam.

Berdasarkan hasil jawaban *laissez faire* pertemuan kedua dengan jumlah siswa tujuh orang siswa, mereka sudah mulai memahami topik yang dibahas dan memiliki pengalaman baru mengenai pembuatan kontrak perilaku dan rencana yang akan dibuat.

c. *Treatment* ketiga

Treatment ketiga dilaksanakan pada tanggal 11 November 2023. Pada pertemuan ketiga konseling kelompok *self management* dibuka dengan salam dan berdoa yang dipimpin oleh salah satu siswa. Pada pertemuan ketiga suasana lebih hangat, agar lebih nyaman peneliti memberikan *ice breaking* kepada siswa agar para siswa menjadi lebih nyaman dan tidak malu-malu. Pada pertemuan ketiga ini peserta didik menyepakati untuk meriview kontrak perilaku yang telah ditetapkan sebelumnya serta membahas materi *budgeting* guna menerapkan salah satu upaya yang telah siswa sebutkan pada pertemuan sebelumnya.

Pada pertemuan ketiga indikator yang dibahas mengenai pemborosan, dengan dibahas materi ini diharapkan siswa mampu untuk membuat solusi mengenai permasalahan pada pertemuan sebelumnya, dan siswa dapat mempertimbangkan sebelum membeli produk atau barang. Dari riview kontrak perilaku rata-rata siswa sudah dapat menepati perjanjian dalam membeli barang. Dan pada pertemuan ketiga ini ditambahkan untuk melakukan *budgeting* perhari, terlihat dari mimik wajah siswa cukup bersemangat untuk menerapkan sistem *budgeting*. Berdasarkan hasil jawaban laiseg pada pertemuan ketiga siswa merasa lega mendapatkan solusi untuk menghemat keuangannya, dan siswa berharap dapat berhemat.

d. *Treatment* keempat

Pada pertemuan keempat dilaksanakan pada tanggal 14 November 2023. Pada pertemuan ini siswa terlihat lebih antusias dari pertemuan sebelum-sebelumnya. Pada pertemuan keempat ini peneliti menjelaskan kembali mengenai konseling kelompok *self management* serta tujuannya. Permasalahan yang dibahas sesuai dengan indikator sebelumnya yaitu pemborosan.

Pada pertemuan ini peneliti menekankan kepada siswa mengenai belanja sesuai kebutuhan beserta tujuannya. Kemudian peneliti memberikan gambaran mengenai upaya-upaya belanja sesuai dengan kebutuhan. Dari hasil proses konseling kelompok keempat anggota kelompok menyadari bahwa; 1) selama ini melakukan perilaku menghambur-hamburkan uang, 2) perilaku pemborosan mengakibatkan terlilit hutang, 3) konseli dengan sungguh-sungguh akan menerapkan materi-materi selama konseling pada kehidupan sehari-hari. Dengan kesimpulan ini diharapkan siswa dapat mulai mengatur keuangannya. Dari hasil analisis *laissez*, hampir semua siswa merasakan senang dan enjoy ketika mengikuti layanan konseling kelompok *self Management*.

e. *Treatment* kelima

Treatment kelima dilakukan pada tanggal 17 November 2023 pada pertemuan ini siswa sudah antusias mengikuti konseling kelompok *self management*. Permasalahan yang dibahas merupakan masalah pribadi namun tetap sesuai dengan indikator yang telah ditentukan yaitu

mencari kesenangan. Materi pada pertemuan kelima adalah FOMO, siswa menceritakan masalahnya dan merasa menarik dengan istilah FOMO jika melihat perilakunya. Para siswa merasa termasuk dalam FOMO, pada pertemuan ini mendiskusikan bersama-sama mengenai penyebab dari FOMO pada kehidupan sehari-hari dan cara mengatasi perilaku FOMO, dikarenakan FOMO juga memiliki dampak negatif bagi kehidupan. Pada akhir sesi pertemuan kelima peneliti mengkonfirmasi materi yang sudah di diskusikan pada pertemuan kelima. Pada tahap penutup peneliti mengajak siswa untuk menyimpulkan materi pada hari ini dan melakukan evaluasi. Dari hasil analisis laiseg, hampir semua siswa merasakan senang dan enjoy ketika mengikuti layanan konseling kelompok *self Management*.

f. *Treatment* keenam

Treatment keenam dilaksanakan pada tanggal 21 November 2023 pada pertemuan ini siswa masih antusias seperti pertemuan sebelumnya. Permasalahn yang dibahas pada pertemuan ini masalah yang bersifat pribadi, namun saat proses konseling permasalahan yang dibahas tetap sesuai indikator yaitu mencari kesenangan. Dengan memasukkan pembahasan materi mengenai hedonisme, dimulai dari penyebab seseorang menjadi hedonisme, dampak hidonisme, dan cara menghindari perilaku hedonisme. Pada pertemuan terakhir ini siswa diminta untuk merealisasikan semua materi yang telah di diskusikan dari pertemuan satu hingga pertemuan enam agar kedepannya dapat

dicapai dengan baik. Kegiatan pada pertemuan enam melakukan evaluasi setelah menyelesaikan konseling kelompok dan di tutup dengan doa dan salam.

B. Uji Persyaratan Analisis Data

Sebelum melakukan uji hipotesis, maka akan dilaksanakan uji persyaratan analisis yaitu uji normalitas dan uji homogenitas sebagai berikut:

1. Uji Normalitas

Untuk menguji kenormalan distribusi sampel dengan menggunakan bantuan program SPSS *for windows realese* 20 rumus Kolmogrov-Smirnov Z diketahui signifikansi 5%. Pengambilan keputusan mengenai normalitas adalah sebagai berikut:

- a. Jika probabilitas $> 0,05$ maka distribusi data dalah normal
- b. Jika probabilitas $< 0,05$ maka distribusi data adalah tidak normal

Berdasarkan perhitungan hasil data *pre-test* dan data *post-test* yang dihitung dengan rumus *Kolmogrov-Smirnov Z* dengan menggunakan SPSS 20.0 diperoleh hasil sebagai berikut :

Tests of Normality

Kelas		Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
		Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Perilaku	Pretest Eksperimen	.225	7	.200*	.913	7	.419
	Posttest Eksperimen	.247	7	.200*	.924	7	.499
Konsumtif	Pretest Kontrol	.126	7	.200*	.987	7	.986
	Posttest Kontrol	.195	7	.200*	.922	7	.489

*. This is a lower bound of the true significance.

a. Lilliefors Significance Correction

Tabel 4. 2 Uji Normalitas Data

Berdasarkan tabel diatas untuk data kelompok eksperimen dan kelompok kontrol pada *pretest* dan *posttest* menunjukkan bahwa nilai signifikansi Kolmogrov Smirnov maupun Saphiro Wilk > 0.05 maka data dari distribusi ini menyatakan bahwa distribusi normal.

2. Uji Paired Sample t-Test

Uji *paired sample t-Test* untuk melihat ada tidaknya perbedaan pada hasil *pretest* dan *posttest* pada siswa yang telah melakukan layanan konseling kelompok pada kelompok eksperimen dan kelompok kontrol. Hasil perhitungan pada uji *pretest* dan *posttest* dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4. 3 Uji Paired Sample t-Test

		Paired Differences				t	df	Sig. (2-tailed)	
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
					Lower				Upper
Pair 1	PreTest Eksperimen - PostTest Eksperimen	3.429	3.457	1.307	.231	6.626	2.624	6	.039
Pair 2	PreTest Kontrol - PostTest Kontrol	.714	4.152	1.569	-3.126	4.554	.455	6	.665

Berdasarkan output pair 1 diperoleh nilai sig.(2-tailed) sebesar $0,039 < 0,05$ maka dapat disimpulkan terdapat perbedaan rata-rata perilaku

konsumtif pada *pretest* dan *posttest* kelompok eksperimen. Kemudian pada output pair 2 diperoleh nilai sig.(2-tailed) sebesar $0,665 > 0,05$ maka dapat disimpulkan terdapat perbedaan rata-rata pada perilaku konsumtif pada *pretest* dan *posttest* kelompok kontrol.

Maka dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh signifikan sebelum dilakukan *pretest* layanan konseling kelompok dengan teknik *self management* dan setelah dilakukan *posttest* layanan konseling kelompok dengan teknik *self management* pada siswa kelas XI MA Nurul Islam Tengaran pada tabel berikut

		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	PreTest Eksperimen	46.71	7	2.752	1.040
	PostTest Eksperimen	43.29	7	2.563	.969
Pair 2	PreTest Kontrol	44.43	7	3.101	1.172
	PostTest Kontrol	43.71	7	2.360	.892

3. Uji Homogenitas

Uji Homogenitas merupakan uji untuk melihat tingkat kesamaan pada varian data dari sebuah populasi. Uji homogenitas digunakan untuk menguji apakah nilai hasil dari *pre-test* dan *post-test* homogen (sama) atau tidak. Jika kedua nilai *pre-test* dan *post test* mempunyai varian yang sama maka kelompok tersebut dikatakan homogen. Dalam penelitian ini menggunakan bantuan aplikasi SPSS 20. Interpretasi uji homogen dapat dilihat melalui nilai *based on mean*. Jika nilai *based on mean* signifikansi > 0.05 maka dapat dikatakan homogen. Hasil dari penelitian ini uji

homogenitas diperoleh *F levene statistic* sebesar 477 dengan nilai signifikansi (Sig.) 0,701 lebih besar dari 0,05. Sehingga dapat disimpulkan bahwa sampel dalam kelas eksperimen dan kontrol berasal dari kelas homogen.

Tabel 4. 4 Uji Homogenitas

Test of Homogeneity of Variance					
	Levene Statistic	df1	df2	Sig.	
	Based on Mean	.477	3	24	.701
	Based on Median	.395	3	24	.758
perilaku konsumtif	Based on Median and with adjusted df	.395	3	22.489	.758
	Based on trimmed mean	.472	3	24	.705

C. Teknik Analisis Data

1. Analisis Deskriptif

a. Deskripsi Data *Pre-test* Kelompok Eksperimen dan kelompok Kontrol

Peneliti memberikan *pre-test* kepada siswa kelas XI.2. hasil skor responden dari skala yang diberikan kepada siswa kemudian disusun menjadi interval perkategori. Interval kategori yang dimaksud adalah sebagai berikut :

Tabel 4. 5 Kriteria Penilaian Perilaku Konsumtif

No	Kriteria	Interval
1.	Sangat tinggi	50 – 55
2.	Tinggi	45 – 49
3.	Rendah	40 – 44

4.	Sangat Rendah	35 – 39
----	---------------	---------

Berikut adalah rekapitulasi hasil *pretest* yang telah diberikan

kepada siswa :

Tabel 4. 6 Rekapitulasi Tingkat Perilaku Konsumtif pretest

No.	Responden	Kelompok Eksperimen		No.	Responden	Kelompok Kontrol	
		Skor	Ket			Skor	Ket
1.	XI A – 01	43	Rendah	1.	XI A – 02	44	Rendah
2.	XI B – 01	47	Tinggi	2.	XI B – 02	47	Tinggi
3.	XI C – 01	45	Tinggi	3.	XI C – 02	49	Tinggi
4.	XI D – 01	49	Tinggi	4.	XI D – 02	43	Rendah
5.	XI E – 01	44	Rendah	5.	XI E – 02	46	Tinggi
6.	XI F – 01	49	Tinggi	6.	XI F – 02	42	Rendah
7.	XI G – 01	50	Tinggi	7.	XI G – 02	40	Rendah
Jumlah		327		Jumlah		311	
Skor Tertinggi		50		Skor Tertinggi		49	
Skor terendah		43		Skor Terendah		40	
Rata-Rata		46,7		Rata-Rata		44,4	

Berdasarkan hasil dari *pretest* 7 responden kelompok kontrol dan 7 kelompok eksperimen dapat diketahui bahwa jumlah skor terendah dari kelompok kontrol adalah 40 dan terendah dari kelompok eksperimen adalah 43, sedangkan skor tertinggi kelompok kontrol adalah 49 dan skor tertinggi kelompok eksperimen adalah 50, serta skor rata-rata kelompok kontrol adalah 46,7 dan kelompok eksperimen adalah 44,4, dari kedua skor distribusi frekuensi perilaku konsumtif pada siswa kelas XI MA Nurul islam antara kedua kelompok adalah sebagai berikut :

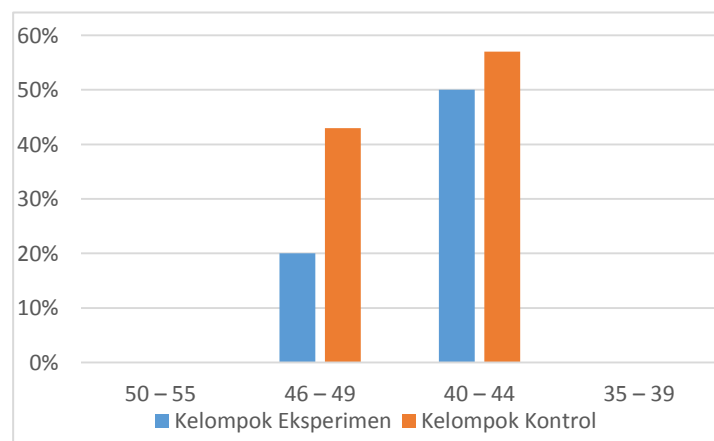
Tabel 4. 7 Distribusi Frekuensi Perilaku Konsumtif (Pre-test)

Interval	Kategori	Kelompok Eksperimen		Kelompok Kontrol	
		Frekuensi	Presentase	Frekuensi	Presentase
50 – 55	Sangat tinggi	0	0%	0	0%
46 – 49	Tinggi	5	71%	3	43%

40 – 44	Rendah	2	29%	4	57%
35 – 39	Sangat Rendah	0	0%	0	0
	Jumlah	7	100%	Jumlah	100%

Berdasarkan hasil *pretest* di kelompok eksperimen mengenai skala perilaku konsumtif dapat diketahui terdapat 5 siswa pada kategori tinggi dengan presentase 71%, 2 siswa pada kategori rendah dengan presentase 29% . sedangkan untuk hasil *pretest* kelompok kontrol dapat diketahui terdapat 3 siswa pada kategori tinggi dengan presentase 43% dan terdapat 4 siswa dalam kategori rendah dengan presentase 57%. Adapun hasil *pretest siswa* mengenai perilaku konsumtif digambarkan pada grafik sebagai berikut :

Gambar 4. 1 Grafik Pre-test Perilaku Konsumtif Kelompok Eksperimen dan Kelompok Kontrol



Berdasarkan dari data hasil *pre-test* diatas selanjutnya peneliti akan melakukan *treatment* dengan memberikan layanan konseling kelompok dengan teknik *self management*.

b. Deskripsi Data *Post-test* Kelompok Eksperimen dan kelompok Kontrol

Peneliti memberikan *post-test* kepada siswa kelas XI tentang perilaku konsumtif. Hasil skor setiap responden dari skala yang diberikan kepada siswa disusun kembali menjadi interval pengkategorian. Interval pengkategorian yang dimaksud sebagai berikut :

Tabel 4. 8 Penilaian Perilaku Konsumtif

No	Kriteria	Interval
1.	Sangat tinggi	50 – 55
2.	Tinggi	45 – 49
3.	Rendah	40 – 44
4.	Sangat Rendah	35 – 39

Berikut adalah rekapitulasi hasil *post-test* yang telah diberikan kepada siswa:

Tabel 4. 9 Rekapitulasih Hasil Post-test Perilaku Konsumtif

No.	Responden	Kelompok Eksperimen		No.	Responden	Kelompok Kontrol	
		Skor	Ket			Skor	Ket
1.	XI A – 01	41	Rendah	1.	XI A – 02	41	Rendah
2.	XI B – 01	44	Rendah	2.	XI B – 02	45	Tinggi
3.	XI C – 01	43	Rendah	3.	XI C – 02	42	Rendah
4.	XI D – 01	43	Rendah	4.	XI D – 02	48	Tinggi
5.	XI E – 01	44	Rendah	5.	XI E – 02	44	Rendah
6.	XI F – 01	48	Tinggi	6.	XI F – 02	42	Rendah
7.	XI G – 01	40	Rendah	7.	XI G – 02	44	Rendah

Jumlah	303	Jumlah	306
Skor Tertinggi	48	Skor Tertinggi	48
Skor terendah	40	Skor Terendah	41
Rata-Rata	43,2	Rata-Rata	43,7

Berdasarkan hasil dari *posttest* 7 responden kelompok kontrol dan 7 kelompok eksperimen dapat diketahui bahwa jumlah skor terendah dari kelompok kontrol adalah 41 dan terendah dari kelompok eksperimen adalah 40, sedangkan skor tertinggi kelompok kontrol adalah 48 dan skor tertinggi kelompok eksperimen adalah 48, serta skor rata-rata kelompok kontrol adalah 43,4 dan kelompok eksperimen adalah 44,2, dari kedua skor distribusi frekuensi perilaku konsumtif pada siswa kelas XI MA Nurul islam antara kedua kelompok adalah sebagai berikut :

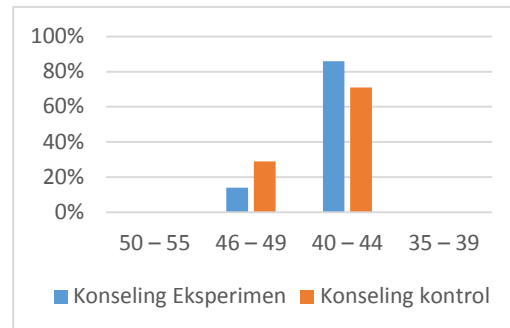
Tabel 4. 10 Distribusi Frekuensi Perilaku Konsumtif (Post-test)

Interval	Kategori	Kelompok Eksperimen		Kelompok Kontrol	
		Frekuensi	Presentase	Frekuensi	Presentase
50 – 55	Sangat tinggi	0	0%	0	0%
46 – 49	Tinggi	1	14%	2	29%
40 – 44	Rendah	6	86%	5	71%
35 – 39	Sangat Rendah	0	0%	0	0
	Jumlah	7	100%	Jumlah	100%

Berdasarkan hasil *posttest* di kelompok eksperimen mengenai skala perilaku konsumtif dapat diketahui terdapat 1 siswa pada kategori tinggi dengan presentase 14%, 6 siswa pada kategori rendah dengan presentase 86% . sedangkan untuk hasil *posttest* kelompok kontrol

dapat diketahui terdapat 2 siswa pada kategori tinggi dengan presentase 29% dan terdapat 5 siswa dalam kategori rendah dengan presentase 71%. Adapun hasil *posttest siswa* mengenai perilaku konsumtif digambarkan pada grafik sebagai berikut :

Gambar 4. 2 Grafik Post-test Perilaku Konsumtif Kelompok Eksperimen dan Kelompok Kontrol



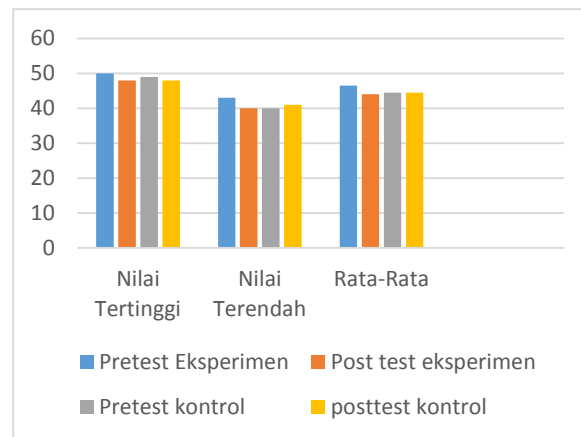
c. Deskripsi Data Hasil Perbandingan *Pre-test* dan *Post-test* Kelompok Eksperimen dan Kelompok Kontrol

Berdasarkan hasil data sebelum dan Sesudah diberikan *treatment* yaitu layanan konseling kelompok dengan teknik *self management*, maka dapat diperoleh hasil data *pretest* dan *posttest* mengenai perilaku konsumtif pada siswa kelas XI MA Nurul Islam Tenganan sebagai berikut:

Tabel 4. 11 Hasil Data Pretest dan Posttest Kelompok Eksperimen dan Kelompok Kontrol

Keterangan <i>Pre-test</i> dan <i>Post-test</i>	Kelompok Eksperimen		Kelompok Kontrol	
	Data <i>Pre-test</i>	Data <i>Post-test</i>	Data <i>Pre-test</i>	Data <i>Post-test</i>
Skor Tertinggi	50	48	49	48
Skor Terendah	43	40	40	41
Rata-rata	46,5	44	44,5	44,5

Gambar 4.3 Hasil data Pre-test dan Post-test Kelompok Eksperimen dan Kelompok Kontrol



Berdasarkan perbandingan hasil dari data *Pre-test* dan *Post-test* kelompok eksperimen dan kelompok kontrol yang diberikan sebelum *treatment* dan sesudah *treatment* menggunakan layanan konseling kelompok dengan teknik *self management* dari skala perilaku konsumtif pada siswa kelas XI MA Nurul Islam Tenganan terlihat terdapat perubahan terhadap perilaku konsumtif. Terlihat dari hasil data pada *pre-test* dan *post test* kelompok eksperimen maupun kelompok kontrol. Pada kelompok eksperimen memperoleh skor yang menurun dari skor tertinggi 50 menjadi 48 dan skor terendah 43 menjadi 40. Sedangkan pada kelompok kontrol memperoleh skor tertinggi 49 menjadi 48, dan perubahan pada skor terendah yang mengalami kenaikan satu angka dari 40 menjadi 41. Rata-rata hasil *pretest* dan *posttest* pada kelompok eksperimen 46,5 menjadi 44, sedangkan pada kelompok kontrol memiliki kesamaan pada skor rata-rata yaitu 47,5. Dengan demikian terjadi penurunan pada perilaku konsumtif.

d. Deskripsi Data Hasil Evaluasi Proses Konseling Kelompok dengan teknik *Self Management*

Berdasarkan hasil evaluasi proses kelompok eksperimen dan kelompok kontrol yang diberikan *treatment* dengan layanan konseling kelompok dengan teknik *self management*, maka diperoleh hasil data mengenai evaluasi proses tentang pemahaman perilaku konsumtif pada siswa kelas XI MA Nurul Islam Tenganan sebagai berikut :

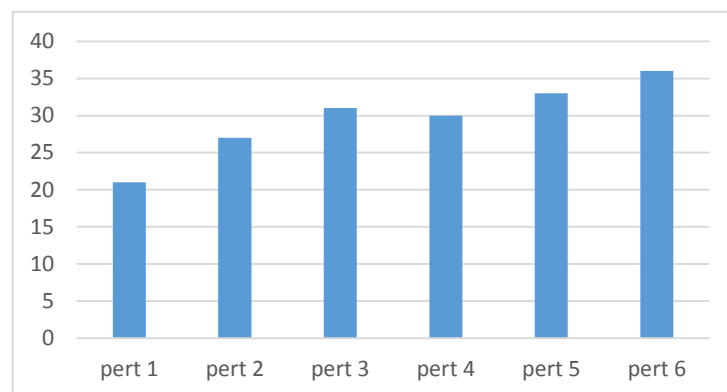
Tabel 4. 12 Hasil Evaluasi konseling kelompok

Pertemuan ke-	Catatan	Skor
Pertama	<ol style="list-style-type: none"> 1. Siswa kurang memperhatikan yang peneliti jelaskan 2. Siswa belum tertarik ketika diminta untuk mengajukan pendapat 3. Dalam berkelompok tidak kondusif 4. Siswa tidak memahami arahan yang diberikan oleh peneliti 5. Bagi peneliti, harus membangun hubungan yang baik dengan siswa agar merasa nyaman sehingga aktif dan terbuka ketika menyampaikan pendapatnya 	21
Kedua	<ol style="list-style-type: none"> 1. Siswa masih belum berani berpendapat 2. Siswa masih belum bisa fokus terhadap materi yang diberikan. 3. Beberapa siswa sudah mulai mengerti arahan yang diberikan 	27

	4. Bagi peneliti, agar siswa lebih percaya diri dalam menyampaikan pendapat maka diberikan <i>ice breaking</i> dengan harapan sudah menyatu dan saling mengenal.	
Ketiga	<ol style="list-style-type: none"> 1. siswa datang tepat waktu 2. memberikan <i>ice breaking</i> pada siswa untuk mencairkan suasana sebelum memulai konseling kelompok 3. beberapa siswa sudah berani dan mulai antusias dalam berpendapat. 4. Beberapa siswa masih malu-malu ketika diminta menjawab. 5. Bagi peneliti, membuat suasana lebih cair lagi agar siswa tidak kaku dan lebih antusias. 	31
Keempat	<ol style="list-style-type: none"> 1. Siswa kurang semangat terhadap materi yang menggandeng kebutuhan. 2. Namun siswa berani mengutarakan pendapat dalam kelompok 3. Siswa memperhatikan peneliti selama proses konseling kelompok berlangsung 4. Bagi peneliti, menambahkan kegiatan seperti PPT atau video agar siswa lebih tertarik. 	30
Kelima	<ol style="list-style-type: none"> 1. Siswa aktif mengajukan pertanyaan 2. Siswa sudah aktif saling sanggah dan berpendapat terhadap permasalahan sesuai indikator 	33

	3. Siswa sangat antusias terhadap permasalahan dan materi yang dibahas	
Keenam	<ol style="list-style-type: none"> 1. Situasi kelompok kondusif 2. Siswa mengalami perubahan setelah melakukan enam kali <i>treatment</i> 3. Beberapa siswa membagikan cerita bagaimana berat untuk menerapkan kontrak perilaku untuk mengubah perilaku konsumtif 	36

Gambar 4. 4 Grafik Perbandingan Hasil Data Evaluasi Proses Kelompok Eksperimen dan Kelompok Kontrol



Berdasarkan perbandingan dari hasil data evaluasi proses kelompok eksperimen dan kelompok kontrol setelah melakukan *treatment* enam kali menggunakan layanan konseling kelompok dengan teknik *self management* dari skala perilaku konsumtif pada siswa kelas XI MA Nurul Islam Tenganan terlihat adanya perubahan pada pemahaman perilaku konsumtif setelah diberikan *treatment* enam kali menggunakan layanan konseling kelompok dengan teknik *self management* terlihat pada hasil data skor evaluasi proses yang

meningkat semula evaluasi proses mendapatkan skor 21 hingga pada akhir pertemuan yaitu pertemuan keenam mendapatkan skor 36.

2. Uji Hipotesis

a. Uji *independent Sample t-Test*

Setelah melakukan uji persyaratan data, maka nilai yang telah didapat akan di uji hipotesis untuk mengetahui pengaruh signifikan dari layanan konseling kelompok dengan teknik *self management* terhadap perilaku konsumtif pada siswa kelas XI MA Nurul Islam Tenganan. Sebelum melakukan uji hipotesis akan dilakukan uji *independent sample test* yang dilakukan untuk melihat ada tidaknya perbedaan hasil *post-test* dari kelompok eksperimen dan *post-test* dari kelompok kontrol. Hasil uji *independent sample t-Test* dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4. 13 Uji Independent Sample t-Test

		Independent Samples Test								
		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
perilaku konsumtif	Equal variances assumed	.000	1.000	-.325	12	.750	-.429	1.317	-3.298	2.441
	Equal variances not assumed			-.325	11.919	.751	-.429	1.317	-3.300	2.443

Berdasarkan hasil perhitungan uji *paired T test*, diperoleh nilai sig. (2-tailed) sebesar 0,750 an 0,751 pada masing-masing uji maka, H_0 ditolak dan H_a diterima, yang artinya ada pengaruh konseling

kelompok dengan teknik *self management* terhadap perilaku konsumtif pada siswa kelas XI MA Nurul Islam Tenganan.

Untuk lebih jelas mengetahui rata-rata *post-test* pada kelompok eksperimen dan kelompok kontrol dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel 4. 14 Rata-Rata Post test Kelompok Eksperimen dan kelompok kontrol

Group Statistics					
	kelas	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
perilaku konsumtif	post test eksperimen	7	43.29	2.563	.969
	post test kontrol	7	43.71	2.360	.892

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa nilai mean pada *post test* eksperimen sebesar 43.29 dan *post test* kontrol sebesar 43.71. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa *post test* kontrol.

D. Pembahasan

Berdasarkan hasil dari *pre-test* pada 7 responden kelompok eksperimen dan 7 responden kelompok kontrol dapat diketahui jumlah skor yang terendah pada kelompok eksperimen adalah 43 dan skor terendah pada kelompok kontrol adalah 40. Sedangkan skor tertinggi pada kelompok eksperimen adalah 50 dan skor tertinggi pada skor kelompok kontrol adalah 49. Sedangkan skor rata-rata *pre-test* pada kelompok eksperimen adalah 46,71 dan rata-rata pada kelompok kontrol adalah 44,42.

Berdasarkan pada hasil *post test* yang telah dilakukan kepada 7 responden kelompok eksperimen dan kelompok kontrol yang memperoleh hasil skor terendah pada kelompok eksperimen adalah 40, dan pada kelompok

kontrol skor terendahnya adalah 41. Hasil skor *post-test* tertinggi pada kelompok eksperimen adalah 48, dan hasil skor *post-test* tertinggi pada kelompok kontrol adalah 48. Sedangkan skor rata-rata *post test* pada kelompok eksperimen adalah 43,28, dan hasil skor rata-rata pada kelompok kontrol adalah 43,71.

Berdasarkan hasil perhitungan uji *paired T test*, diperoleh nilai sig. (2-tailed) sebesar 0,750 an 0,751 pada masing-masing uji maka, H_0 ditolak dan H_a diterima, yang artinya ada pengaruh konseling kelompok dengan teknik *self management* terhadap perilaku konsumtif pada siswa kelas XI MA Nurul Islam Tenganan.

Penurunan tersebut dipengaruhi oleh faktor siswa sendiri yang memiliki keinginan tinggi dalam mengubah dan mengendalikan perilaku serta lebih bertanggung jawab pada keinginannya dan dirinya sendiri. Dengan adanya pengaruh pada layanan konseling kelompok siswa merasa lebih memahami perilakunya meskipun belum sepenuhnya dapat mengubah keinginan yang ada dalam dirinya sendiri. Pada awal *treatment* siswa masih belum dapat mengungkapkan permasalahan dan mampu mengontrol keinginan, siswa juga masih belum terlalu aktif untuk mengikuti pelaksanaan *treatment*. Seiring berjalannya waktu siswa sedikit demi sedikit sudah antusias dalam mengikuti *treatment* dan menceritakan permasalahannya yang sesuai dengan tema dan indikator pada pelaksanaan konseling. Beberapa siswa merasa sudah berlebihan dalam perilaku konsumtif, ada siswa sudah mulai menjalankan perubahan perilaku untuk mengurangi perilaku konsumtif

sebelum berjalannya *treatment*, dan ada siswa yang berusaha mengubah perilaku setelah mendapatkan *treatment*.

Berdasarkan hasil diatas dapat disimpulkan bahwa nilai mean pada *post test* eksperimen sebesar 43,28 dan pada *post test* kelompok kontrol sebesar 43,71. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa *posttest* kontrol lebih tinggi dari *post-test* eksperimen. Maka dapat disimpulkan terdapat pengaruh konseling kelompok dengan teknik *self management* terhadap perilaku konsumtif pada siswa kelas XI MA Nurul Islam Tenganan.

Permasalahan dalam penelitian ini mengenai kurangnya pemahaman siswa mengenai risiko dalam perilaku konsumtif. Untuk itu, perlu adanya penanganan perilaku konseling. Dalam pelaksanaan konseling kelompok menggunakan teknik *self management* sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Abdullah (2016) konseling kelompok teknik *self management* dapat mengatasi perubahan perilaku siswa, dengan tujuan agar siswa lebih mandiri sehingga mampu memberikan penguatan kepada dirinya sendiri. Pendekatan konseling kelompok *self management* yang digunakan bertujuan untuk membantu siswa agar dapat mengubah perilaku dan mengembangkan perilaku positifnya dengan jalan mengamati diri sendiri mencatat perilaku-perilaku tertentu (pikiran, perasaan, dan tindakannya) dan interaksinya dengan peristiwa-peristiwa lingkungannya.

Menurut Nursalim (2005:146) *Self management* merupakan suatu proses dimana konseli mengarahkan perubahan tingkah laku mereka sendiri dengan satu strategi atau kombinasi strategi. Strategi pengelolaan diri (*self*

management) dalam strategi memiliki tiga pembagian yaitu *self monitoring*, *stimulus control* dan *self reward* dalam hal ini dapat menganalisa perubahan dan memberikan pembelajaran strategi kepada siswa, sehingga siswa dapat menganalisis untuk melakukan perubahan tingkah laku pada mereka sendiri. Sejalan dengan penelitian Nurdjana Alamri (2015) bahwa *self management* memberikan kesempatan untuk menambah penerimaan diri, penerimaan orang lain, pemecahan, dukungan bantuan alternatif pemecahan masalah dan mengambil keputusan yang tepat.

Treatment konseling kelompok dengan teknik *self management* terhadap perilaku konsumtif pada siswa diberikan dengan materi mengenai kenali kebutuhan dan keinginan, *impulsive buying*, *budgeting*, belanja sesuai keinginan, FOMO, Hedonisme, siswa antusias dalam membahas materi tersebut khususnya perilaku konsumtif FOMO.

Berdasarkan hasil penelitian yang peneliti lakukan menunjukkan bahwa dengan diberikannya konseling kelompok dengan teknik *self management* terhadap perilaku konsumtif pada siswa. Menurut hasil evaluasi proses terdapat catatan mengenai pemberian *treatment* yaitu pada pertemuan pertama siswa belum fokus dan antusias, setelah itu peneliti membuat suasana menghangat dengan melakukan *ice breaking* dan beberapa siswa menjadi antusias serta menjadi aktif saat mengutarakan pendapat. Pada *treatment* keenam siswa makin antusias dan beberapa siswa sudah dapat mengatur keuangannya setelah mendapatkan materi *budgeting*.

BAB V

SIMPULAN, SARAN DAN KETERBATASAN PENELITIAN

A. Simpulan

Berdasarkan pada analisis yang telah disampaikan pada bab 4, layanan konseling kelompok dengan teknik *self management* berpengaruh terhadap perilaku konsumtif pada siswa kelas XI MA Nurul Islam Tenganan. Pengaruh konseling kelompok terhadap perilaku konsumtif pada siswa dengan teknik *self management* dapat dibuktikan dengan perhitungan uji hipotesis. Dari perhitungan uji hipotesis *uji paired simple t-Test* atau uji t dengan taraf signifikan $\alpha = 5\%$ (0,05) menghasilkan kelompok kontrol memiliki nilai sig. (2-tailed 0,751 > 0,05) yang mana H_a diterima, artinya terdapat pengaruh dari *treatment* yang diberikan kepada kelompok eksperimen. Sedangkan pada kelompok kontrol terdapat sig. 0,075 yang artinya H_a ditolak artinya tidak ada pengaruh pada kelompok. Atas dasar perhitungan tersebut maka hasil hipotesis yang berbunyi “terdapat pengaruh yang signifikan pada layanan konseling kelompok dengan teknik *self management* terhadap perilaku konsumtif pada kelas XI MA Nurul Islam Tenganan”

B. Saran

Berdasarkan simpulan diatas, maka peneliti memberi saran sebagai berikut :

1. Bagi siswa

Setelah siswa mendapatkan layanan konseling kelompok dengan metode *self management* diharapkan dapat menerapkan untuk mengurangi perilaku konsumtif.

2. Bagi Guru BK

Penelitian ini menunjukkan hasil bahwa perilaku konsumtif pada siswa cukup tinggi, maka besar harapan kami untuk nantinya setelah ini guru BK mampu memberikan layanan lebih dalam pada siswa.

3. Bagi peneliti selanjutnya

Berdasarkan hasil yang telah diperoleh dari layanan konseling kelompok dengan teknik *self management* dapat dilakukan penelitian mengenai perilaku konsumtif pada siswa dengan menggunakan metode berbeda.

C. Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini dilakukan secara maksimal mungkin, dan telah diperoleh hasil yang digunakan untuk menjawab rumusan masalah yang ada. Namun penelitian ini memiliki keterbatasan, keterbatasan peneliti selama melakukan penelitian adalah sebagai berikut :

1. Waktu penelitian bergantian dengan event yang dilaksanakan sekolah, sehingga harus mengatur jadwal dan bergantian pada pelaksanaan pretest, serta mempengaruhi antusiasme siswa.
2. Pengambilan data pada penelitian ini menggunakan kuesioner sehingga ada kemungkinan siswa yang menjawab dengan asal atau tidak bersungguhsungguh dan jujur.

DAFTAR PUSTAKA

- Adhiputra, N. (2015). *Konseling Kelompok*. Media Akademi.
- Arikuntoro. Suharsimi. (2010). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Rineka Cipta.
- Astuti, E. D. (2013). Perilaku Konsumtif dalam Membeli Barang Pada Ibu Rumah Tangga di Kota Samarinda. *Psikoborneo: Jurnal Ilmiah Psikologi*, 1(2), 79–83. <https://doi.org/10.30872/psikoborneo.v1i2.3285>
- Bansode, R. S., Tas, R., Tanriover, O. O., IOTC, Alam, K. M., Ashfiqur Rahman, J. M., Tasnim, A., Akther, A., Mathijsen, D., Sadouskaya, K., Division, C. T., Chen, Y. H., Chen, S. H., Lin, I. C., Buterin, V., Gu, Y., Hou, D., Wu, X., Tao, J., ... Suwanto, I. (2019). Self Management Untuk Membantu. *Jurnal Bimbingan Konseling Indonesia*, 3(2), 32–67.
- Bariyyah. (2018). Konseling Realita untuk Meningkatkan Tanggung Jawab Belajar Siswa. *Konselor*, 7, 1–8. <https://doi.org/10.24036/02018718767-0-00>.
- Fitri, A. D. (2013). Penerapan Strategi Pengelolaan Diri (Self-Management) Untuk Mengurangi Perilaku Konsumtif Pada Siswa Kelas X-11 Sman 15 Surabaya. *Journal Mahasiswa Bimbingan Dan Konseling*, 01(1), 256–266.
- Fitri, O. R., & Mishbahuddin, A. (2020). Pengaruh Layanan Konseling Kelompok Terhadap Perilaku Konsumtif Yang Mengalami Nomophobia Pada Mahasiswa Bimbingan Dan Konseling Fkip Universitas Bengkulu. *Consilia: Jurnal Ilmiah Bimbingan Dan Konseling*, 3(1), 46–54. <https://doi.org/10.33369/consilia.v3i1.8315>
- Gantina, K. Wahyuni, E. dan K. (2011). *Teori dan Teknik Konseling*. Indeks.
- Hamdan, H. (2013). Hubungan Antara Konformitas Dengan Perilaku Konsumtif Pada Remaja Putri. *Psikostudia: Jurnal Psikologi*, 2(2). <http://e-journals.unmul.ac.id/index.php/PSIKO/article/view/2238>
- Hanif, M. (2019). Jurnal Pendidikan | Jurnal Pendidikan. *Jurnal Pendidikan IPS*, 4(2), 53–60.
- Hanifaturrohmah, Z., & Widyarto, W. G. (2022). Pengaruh Konseling Kelompok Dengan Teknik Self Management Untuk Mengurangi Perilaku Konsumtif

- Siswa Kelas XI IPS SMAN 2 Trenggalek The Effect of Group Counseling With Self-management Techniques To Reduce Consumptive Behavior in Class XI Social Sciences SM. *Anterior Jurnal*, 2(2), 101 – 113.
- Lestarina, E., Karimah, H., Febrianti, N., Ranny, R., & Herlina, D. (2017). Perilaku Konsumtif di Kalangan Remaja. *JRTI (Jurnal Riset Tindakan Indonesia)*, 2(2), 1–6. <https://doi.org/10.29210/3003210000>
- Lutfiah, L., Basri, M., & Kuswanti, H. (2022). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumtif Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Ppapk Fkip Universitas Tanjungpura Pontianak. *Jurnal Pendidikan Dan Pembelajaran Khatulistiwa (JPPK)*, 11(3), 1–10. <https://doi.org/10.26418/jppk.v11i3.53456>
- Nandang, R. (2009). *Bimbingan Konseling Kelompok di Sekolah (Metode, Teknik dan Aplikasi)*. Rizki Press.
- Nur Ihsan, A, J. (2012). *Strategi Layanan Bimbingan Dan Konseling (Edisi Revisi)*. PT. Refika Aditama.
- Nurdjana Alamri. (2015). LAYANAN BIMBINGAN KELOMPOK DENGAN TEKNIK SELF MANAGEMENT UNTUK MENGURANGI PERILAKU TERLAMBAT MASUK SEKOLAH (Studi Pada Siswa Kelas X SMA 1 Gebog Tahun 2014/2015). *Jurnal Konseling GUSJIGANG*, 1(1).
- Nursalim, M. (2005). *Strategi Konseling*. Unesa University Press.
- Perilaku Konsumtif Remaja Perempuan Ditinjau Dari Konformitas Dan Persepsi Terhadap Produk Make up Korea Ira Hidayati Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung Supriyati Universitas Malahayati Adelia Putri Lestari Universitas Islam Negeri Raden Intan L.* (2021). 4(1), 59–68.
- Prayitno. (2013). *Seri Panduan Layanan dan Kegiatan Pendukung Konseling*. BK FIP UNS.
- Prayitno. (2017). *Konseling Profesional yang berhasil; Layanan dan Kegiatan Pendukung*. Rajawali Press.
- Purwanta, E. (n.d.). *Modifikasi Perilaku Alternatif Penanganan Anak Berkebutuhan Khusus*. Pustaka Belajar.
- Sa'diyah, H., Chotim, M., & Triningtyas, D. A. (2017). Penerapan Teknik Self

- Management Untuk Mereduksi Agresifitas Remaja. *Counsellia: Jurnal Bimbingan Dan Konseling*, 6(2), 67.
<https://doi.org/10.25273/counsellia.v6i2.1018>
- Safithry, E. A., & Anita, N. (2019). Konseling Kelompok Dengan Teknik Self Management Untuk Menurunkan Prasangka Sosial Peserta Didik. *Suluh: Jurnal Bimbingan Dan Konseling*, 4(2), 33–41.
<https://doi.org/10.33084/suluh.v4i2.624>
- Soengeng. (2017). *Dasar-Dasar Penelitian Bidang, Sosial, Psikologi dan Pendidikan (P. Sudarmo (ed.); Edisi Revi)*. Magnum Pustaka Utama.
- Subagio. (2019). Jurnal Ilmu Sosial dan Pendidikan. *Ilmu Sosial Dan Pendidikan*, 3(3), 209–222.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Alfabeta Bandung.
- Ulfa, M., & Suarningsih, N. K. (2018). Efektivitas Layanan Konseling Kelompok Melalui Teknik Self Management Untuk Meningkatkan Kebiasaan Belajar Siswa Kelas Viii Smpn 1 Kapontori. *Psikologi Konseling*, 12(1), 120–132.
<https://doi.org/10.24114/konseling.v12i1.12181>
- Vania, N. R., Supriatna, E., & Fatimah, S. (2019). Penerapan Konseling Kelompok Dengan Teknik Self Management Dalam Rangka Pengelolaan Stres Akademik Peserta Didik Kelas Viii Smp. *FOKUS (Kajian Bimbingan & Konseling Dalam Pendidikan)*, 2(6), 250.
<https://doi.org/10.22460/fokus.v2i6.3541>
- Winkel, W. . (2012). *Bimbingan Dan Konseling Di Institusi Pendidikan*. Media Abadi.
- Yuniarti, A. (2016). Study Literature: Prilaku Compulsive Buying? (Remaja dan Gaya Hidup Hedonisme). *Prosiding Seminar Nasional Psikologi 2016 : "Empowering Self," 2009*, 52–58.

LAMPIRAN

Lampiran 1 Jadwal Pelaksanaan Kegiatan

No.	Kegiatan	Bulan						
		Juni	Juli	Ags	Sept	Okt	Nov	Des
1.	Pra-Penelitian	√						
2.	Penyusunan Proposal		√	√				
3.	Surat Izin Penelitian				√			
4.	Uji Coba Penelitian					√		
5.	Pelaksanaan Penelitian						√	
6.	Pengolahan Data						√	
7.	Penyusunan Laporan							√

Lampiran 2 Jadwal Kegiatan Penelitian

No	Tanggal	Kegiatan
1.	Juni 2023	Pra-penelitian
2.	27 September 2023	<i>Try-out</i>
3.	31 Oktober 2023	<i>Pre-test</i>
4.	4 November 2023	<i>Treatment 1</i>
5.	8 November 2023	<i>Treatment 2</i>
6.	11 November 2023	<i>Treatment 3</i>
7.	14 November 2023	<i>Treatment 4</i>
8.	17 November 2023	<i>Treatment 5</i>
9.	21 November 2023	<i>Treatment 6</i>
10.	23 November 2023	<i>Post-test</i>

Lampiran 3 Pedoman Observasi

PEDOMAN OBSERVASI

Dalam Observasi yang dilakukan adalah mengamati perilaku dan sikap siswa dalam proses bertransaksi di minimarket serta kantin, pada siswa kelas XI MA Nurul Islam Tenganan meliputi :

a. Tujuan :

Untuk mendapat informasi dan data mengenai perilaku konsumti dari siswa kelas XI MA Nurul Islam Tenganan

b. Aspek yang diamati

1. Interaksi siswa di lingkungan sekolah
2. Aktivitas di kantin dan mini market
3. Interaksi antar siswa
4. Perilaku yang tampak

Lampiran 4 Pedoman Wawancara

PEDOMAN WAWANCARA

- Tema** : Perilaku Konsumtif
Bentuk Wawancara : Semi Terstruktur
Jenis Wawancara : Wawancara Pribadi
Target Person : Siswa Kelas XI MA Nurul Islam Tengeran

Kajian Teori

Perilaku konsumtif merupakan suatu perilaku yang ditandai oleh adanya kehidupan mewah dan berlebihan, penggunaan segala hal yang dianggap paling mahal dan memberikan kepuasan dan kenyamanan fisik sebesar-besarnya serta adanya pola hidup manusia yang dikendalikan dan didorong oleh suatu keinginan untuk memenuhi hasrat kesenangan semata-mata. Oleh karena itu, siswa konsumtif akan membelanjakan uang dan mengonsumsi barang-barang agar mendukung penampilannya, banyak siswa yang menganggap pakaian, sepatu, tas, skincare, make up, makanan yang sedang viral dan barang-barang yang bermerek merupakan kebutuhan, dan diletakkan sebagai kebutuhan pokok dan siswa membelanjakan uangnya untuk membeli barang-barang tersebut.

penelitian Astuti (2013) perilaku konsumtif tidak terlepas dari pengaruh kelompok dalam mengonsumsi barang untuk menunjang penampilan. Kelompok yang dimaksud adalah siswa atau teman sebayanya. Pengaruh tersebut terjadi karena beberapa faktor yaitu faktor eksternal dan faktor internal itu sendiri yang mempengaruhi perilaku konsumtif. Perilaku konsumtif memiliki dampak negatif pada siswa yang tidak memiliki keseimbangan pengeluaran dengan pendapatannya. Menurut Ulayya & Mujiasih (2020) individu yang memiliki kebiasaan berbelanja berlebihan akan menjadi compulsive buying disorder atau kecanduan belanja. Hal ini dapat menyebabkan individu tidak sadar dirinya terjebak dalam siklus tidak dapat membedakan antara kebutuhan dan keinginan.

Indikator Perilaku Konsumtif:

Dalam perilaku konsumtif terdapat aspek-aspek menurut Sejalan dengan penelitian Sumartono dan Jabar (dalam Astuti 2013) aspek-aspek perilaku konsumtif yaitu:

- a. Membeli produk karena iming-iming hadiah
- b. Membeli produk karena kemasannya menarik
- c. Membeli produk demi menjaga penampilan diri
- d. Membeli produk atas pertimbangan harga (bukan atas dasar kegunaan).
- e. Membeli produk hanya sekedar menjaga simbol status.
- f. Memakai produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan.
- g. Munculnya penilaian bahwa membeli produk dengan harga mahal akan menimbulkan rasa percaya diri yang tinggi.
- h. Mencoba lebih dari dua produk sejenis (merek berbeda)

Pedoman Wawancara		
Menggali Perilaku Konsumtif pada Siswa Kelas XI MA Nurul Islam		
Bentuk wawancara : Wawancara Semi Terstruktur		
Jenis Wawancara : Wawancara Pribadi		
Nama Responden :		
Kelas :		
No	Daftar Pertanyaan	Jawaban
1	Apa anda menyadari perilaku pemborosan dalam pembelian?	
2	Bagaimana Anda mengatur keuangan dalam keseharian Anda?	
3	Apa yang membuat Anda tertarik untuk membeli produk tersebut?	
4	Sejauh mana pentingnya menjaga penampilan diri dalam keputusan pembelian produk atau barang tersebut?	
5	Apa Anda mudah tergiur dengan hasil <i>review</i> yang diberikan oleh teman anda?	

6	Bagaimana anda membedakan antara pembelian berdasarkan kebutuhan dan pembelian semata-mata hanya untuk kesenangan?	
7	Apa anda kerap membeli produk atau barang dengan potongan harga?	
8	Seberapa sering Anda membeli produk sejenis namun berbeda merk?	
9	Apa anda merasa puas ketika sudah membeli produk yang tidak didasari kebutuhan?	

Lampiran 5 Laporan Hasil Wawancara

Hasil Wawancara Menggali Perilaku Konsumtif pada Siswa Kelas XI MA Nurul Islam		
Bentuk wawancara : Wawancara Semi Terstruktur		
Jenis Wawancara : Wawancara Pribadi		
Nama Responden : Salman (Nama Samaran)		
Kelas : XI.2		
No	Daftar Pertanyaan	Jawaban
1	Apa anda menyadari perilaku pemborosan dalam pembelian?	Ya menurut saya bisa dikategorikan boros, tapi kata temen-temen saya, saya boros
2	Bagaimana Anda mengatur keuangan dalam keseharian Anda?	Saya termasuk sulit mengatur keuangan karena teman saya suka mengajak untuk membeli jajan atau ke warnet
3	Apa yang membuat Anda tertarik untuk membeli produk tersebut?	Ketika ada barang yang diskon dan barang yang murah
4	Sejauh mana pentingnya menjaga penampilan diri dalam keputusan pembelian produk atau barang tersebut?	Cukup penting karena saya sering merasa tidak percaya diri terhadap cara berpakaian saya
5	Apa Anda mudah tergiur dengan hasil <i>review</i> yang diberikan oleh teman anda?	Iya, saya mudah tergiur seringkali saya membeli barang yang awalnya tidak saya

		inginkan saya beli seperti CD game, MP3, langganan netflix
6	Bagaimana anda membedakan antara pembelian berdasarkan kebutuhan dan pembelian semata-mata hanya untuk kesenangan?	Sulit untuk membedakan karena saya rasa ketika beli itu semua kebutuhan
7	Apa anda kerap membeli produk atau barang dengan potongan harga?	Sering sekali karna agak menghemat uang untuk membeli barang lain
8	Seberapa sering Anda membeli produk sejenis namun berbeda merk?	Tidak pernah, pasti jika sudah punya saya membeli barang lain
9	Apa anda merasa puas ketika sudah membeli produk yang tidak didasari kebutuhan?	Iya saya merasa puas.

Hasil Wawancara		
Menggali Perilaku Konsumtif pada Siswa Kelas XI MA Nurul Islam		
Bentuk wawancara : Wawancara Semi Terstruktur		
Jenis Wawancara : Wawancara Pribadi		
Nama Responden : nada (nama samaran)		
Kelas : XI.2		
No	Daftar Pertanyaan	Jawaban
1	Apa anda menyadari perilaku pemborosan dalam pembelian?	Sangat sadar, karena setiap saya habis mendapat uang saya selalu berpikir menghabiskan.

2	Bagaimana Anda mengatur keuangan dalam keseharian Anda?	Saya tidak bisa mengatur keuangan, biasanya setelah diberi oleh orang tua saya menghabiskan seminggu
3	Apa yang membuat Anda tertarik untuk membeli produk tersebut?	Barang-barang yang lucu atau barang keluaran terbaru agar merasa up to date, dan berbeda dari teman-teman.
4	Sejauh mana pentingnya menjaga penampilan diri dalam keputusan pembelian produk atau barang tersebut?	Sangat penting sekali, karna saya merasa tidak percaya diri jika menjaga penampilan, misalnya membeli baju dengan warna senada, maka saya merasa puas dengan pembelian itu
5	Apa Anda mudah tergiur dengan hasil <i>review</i> yang diberikan oleh teman anda?	Iya tergiur, karena setiap teman me <i>review</i> menurut saya itu honest <i>review</i> jadi saya pasti membelinya.
6	Bagaimana anda membedakan antara pembelian berdasarkan kebutuhan dan pembelian semata-mata hanya untuk kesenangan?	Menurut saya untuk kebutuhan ya seperti sabun, shampoo, detergen, atau yang pasti setiap bulan saya

		beli. Sedangkan keinginan adalah barang-barang hasil review dari teman atau barang yang menurut saya lucu.
7	Apa anda kerap membeli produk atau barang dengan potongan harga?	Kerap terutama barang-barang yang bulanan pasti saya beli, saya senang jika itu mendapat potongan harga.
8	Seberapa sering Anda membeli produk sejenis namun berbeda merk?	Lumayan sering, karena saya sering merasa kurang bagus dengan produk yang telah dibeli, maka saya membeli produk yang sama tapi beda merk
9	Apa anda merasa puas ketika sudah membeli produk yang tidak didasari kebutuhan?	

Hasil Wawancara		
Menggali Perilaku Konsumtif pada Siswa Kelas XI MA Nurul Islam		
Bentuk wawancara : Wawancara Semi Terstruktur		
Jenis Wawancara : Wawancara Pribadi		
Nama Responden : Dara (Nama Samaran)		
Kelas : XI.2		
No	Daftar Pertanyaan	Jawaban
1	Apa anda menyadari perilaku pemborosan dalam	Seringkali tidak sadar

	pembelian?	terhadap keborosan yang sudah saya lakukan, karena mungkin pengaruh teman yang suka mengajak membeli jajan
2	Bagaimana Anda mengatur keuangan dalam keseharian Anda?	Untuk sehari-hari saya membagi keuangan, untuk jajan dan infaq, tetapi sering juga saya membeli sesuatu lebih dari yang sudah ditentukan
3	Apa yang membuat Anda tertarik untuk membeli produk tersebut?	Barang unik dan lucu, dan barang yang menjadi wishlist ketika akan keluar asrama bersama teman-teman
4	Sejauh mana pentingnya menjaga penampilan diri dalam keputusan pembelian produk atau barang tersebut?	Lumayan penting terutama bagian menjaga wangi dibadan, dan tentunya dari situ menyebabkan saya boros untuk membeli parfum dan baju
5	Apa Anda mudah tergiur dengan hasil <i>review</i> yang diberikan oleh teman anda?	Tidak, saya lebih sering tergiur <i>review</i> dari influencer

		dibanding teman
6	Bagaimana anda membedakan antara pembelian berdasarkan kebutuhan dan pembelian semata-mata hanya untuk kesenangan?	Menurut saya untuk kebutuhan itu seperti kebutuhan primer, namun yang kesenangan seperti membeli jajan atau make up dan skincare dengan jenis yang sama
7	Apa anda kerap membeli produk atau barang dengan potongan harga?	Iya cukup kerap, karena sangat mengurangi harga dan uangnya bisa untuk yang lain
8	Seberapa sering Anda membeli produk sejenis namun berbeda merk?	Lumayan sering terutama skincare, karena kadang tidak cocok di wajah.
9	Apa anda merasa puas ketika sudah membeli produk yang tidak didasari kebutuhan?	Iya puas, karena barang yang seperti itu hanya keinginan sementara dan menyebabkan saya puas

Lampiran 6 Hasil DCM Kelas XI MA Nurul Islam Tengar

masalah	Ya	%
Kadang-kadang perasaan tidak enak karena badan terlalu kurus	12	19%
Kadang-kadang perasaan tidak enak karena badan terlalu gemuk	12	19%
Sering sakit	9	14%
Mudah lelah	31	48%
Sering sakit kepala/ pusing	29	45%
Mengalami gangguan mata	20	31%
Sering kurang nafsu makan	8	13%
Merasa kurang tidur	12	19%

Kerongkongan sering serak.	13	20%
Kadang-kadang saya merasa malu dengan keadaan kulit saya	14	22%
Kadang-kadang perasaan tidak enak karena badan terlalu pendek	6	9%
Kadang-kadang perasaan tidak enak karena badan terlalu tinggi	1	2%
Mengalami gangguan pada pendengaran	6	9%
Mengalami gangguan dalam berbicara (misalnya gagap)	8	13%
Suka alergi (demam, asma, gatal-gatal, kulit, dsb)	17	27%
Keadaan gigi kurang memuaskan	21	33%
Sering ingusan atau mengalami gangguan hidung	6	9%
Mengalami gangguan pada kaki	1	2%
suka membeli barang tanpa direncanakan	39	61%
Keluarga saya sering mengeluh tentang masalah keuangan	2	3%
Tampaknya saya harus berhenti sekolah dan mencari pekerjaan	0	0%
Ingin mendapatkan pekerjaan sambilan yang dapat saya lakukan sekarang	13	20%
Ingin bekerja pada waktu libur untuk mengatasi beban keuangan	5	8%
Merasa senang saat membeli barang	62	97%
Membeli barang karena diskon	46	72%
Di rumah tidak punya privasi	1	2%
Merasa tidak betah tinggal di rumah	1	2%
Kadang-kadang terpaksa meminjam uang kepada teman untuk memenuhi kebutuhan hidup	6	9%
Membeli barang karena rekomendasi dari teman	41	64%
Sekarang saya bekerja demi mencukupi sebagian keperluan saya	11	17%
Sulit berkenalan dengan orang lain	21	33%
Canggung bila berhadapan dengan orang lain	17	27%
Tidak diperbolehkan memakai kendaraan yang ada di rumah	6	9%
Tidak diperbolehkan pergi kemana saja dengan teman yang saya sukai	8	13%
Sangat jarang mengikuti kegiatan yang diselenggarakan oleh siswa (OSIS)	24	38%
sukar menerima kekalahan	19	30%
Saya pribadi yang sangat tertutup	16	25%
Merasa kurang menarik bagi lawan jenis	46	72%
Dilarang pacaran oleh orang tua	6	9%
ucapan dan perbuatan sering tidak sesuai	6	9%
kurang senang dengan teman yang pendiam	30	47%
Tidak tahu bagaimana seharusnya bergaul dengan lawan jenis	5	8%
tidak senang bermain dalam kelompok	4	6%
mudah merasa iba dengan orang lain	4	6%
Ingin segera mengakhiri hubungan	6	9%
Tidak punya kawan akrab	9	14%

Dalam menjalin persahabatan tidak bisa bertahan lama	1	2%
Menyukai seseorang, tapi orang itu tidak menyukai saya	37	58%
Saya bergaul dengan teman yang tidak disukai oleh keluarga saya	30	47%
Takut ditinggalkan oleh kawan yang sangat saya sayangi	32	50%
Merasa suka dibicarakan (digosipkan) orang lain	5	8%
Sering diperolok-olokan orang lain	8	13%
Merasa ada suatu kelainan (mental) pada diri saya	24	38%
Tidak bisa bergaul dengan orang lain secara lancar	40	63%
Kadang-kadang merasa khawatir tentang kesan orang lain terhadap saya	43	67%
Saya punya rasa simpati yang tinggi	36	56%
Merasa mudah terpengaruh oleh orang lain	43	67%
Merasa kurang pandai memimpin orang lain	41	64%
Merasa diri sebagai orang penakut dan pemalu	15	23%
Merasa mudah tertekan	26	41%
Merasa rendah diri atau malu tak menentu	8	13%
Sering dikritik atau dikecam oleh orang tua	0	0%
Saya sering disebut sombong oleh orang lain	14	22%
Merasa tidak dianggap penting oleh orang lain	18	28%
Kadang-kadang merasa kesepian dalam suasana yang ramai	19	30%
Sekarang saya sedang tidak menyukai seseorang	12	19%
Merasa sangat sensitif	21	33%
Mudah gugup menghadapi suatu masalah	20	31%
Merasa mudah tersinggung	51	80%
Sering merasa tidak enakan (Sungkan)	43	67%
Sering merasa khawatir pada sesuatu yang belum pasti (misalnya takut tidak bisa menjawab soal ulangan atau ujian)	17	27%
Saya sering melamun memikirkan kesedihan	22	34%
Merasa diri sebagai orang pelupa	40	63%
Sering merasa malas untuk melakukan tugas dan kewajiban (misalnya malas belajar)	40	63%
Merasa terlalu hati-hati sehingga takut membuat kesalahan	12	19%
Mudah sedih dan menangis	6	9%
Orang tua sering mengatakan bahwa saya bandel atau keras kepala	27	42%
Merasa kurang percaya diri sehingga tidak berani tampil di depan umum	16	25%
Terlalu banyak mengalami masalah pribadi	7	11%
Pikiran suka terganggu ketika teringat masa kanak-kanak yang tidak bahagia	3	5%
Ragu-ragu tentang hal-hal keagamaan yang diajarkan kepada saya	3	5%
Sering tergoda untuk nyontek pada waktu ulangan	4	6%
Mempunyai kebiasaan tertentu yang kurang baik	13	20%
Merasa tidak mampu melawan kebiasaan yang kurang baik	9	14%

Merasa terdorong untuk melakukan sesuatu yang sebenarnya tidak baik	10	16%
Merasa dikejar-kejar perasaan bersalah/ berdosa	11	17%
Orang tua kurang memahami saya	11	17%
Di rumah saya diperlakukan seperti anak kecil	4	6%
Mengalami kesulitan hidup karena tinggal dengan orang lain/ saudara	2	3%
Kedua orang tua hidup bercerai (berpisah)	3	5%
Ayah dan atau ibu kandung sudah meninggal	0	0%
Tidak memperoleh kebahagiaan dari ayah dan ibu	0	0%
Merasa seolah-olah saya tidak mempunyai rumah	0	0%
Merasa sering diejek oleh orang lain	4	6%
Orang tua saya bersikap pilih kasih	7	11%
Punya masalah dengan ibu	6	9%
Punya masalah dengan ayah	0	0%
Sering bertengkar dengan salah seorang kakak atau adik	13	20%
Orang tua terlalu menentukan apa yang harus saya lakukan	9	14%
Merasa tidak dipercaya oleh orang tua	1	2%
Sering terjadi pertentangan pendapat antara saya dengan orang tua	12	19%
Kadang-kadang berbicara hal-hal yang tidak pantas/ tidak sopan pada orang tua	5	8%
Kadang-kadang saya merasa ingin kabur dari rumah	3	5%
Malas berbicara pada orang tua	2	3%
Tidak merasa bahwa sekolah ini benar-benar bermanfaat bagi saya	12	19%
Tidak tahu apa yang sebenarnya saya inginkan	20	31%
Beberapa rencana saya tidak disetujui oleh orang tua/ keluarga	14	22%
Kurang mampu mengeluarkan pendapat	26	41%
Masih merasa takut berbicara di depan kelas/ pada diskusi-diskusi	16	25%
Sering malas belajar	44	69%
Merasa lemah daya ingat	26	41%
Merasa lambat dalam membaca	17	27%
Merasa takut menghadapi ulangan atau ujian	20	31%
Merasa tidak mampu pada beberapa mata pelajaran	39	61%
Saya ingin keluar atau pindah dari sekolah ini	13	20%
Tidak mempunyai tempat belajar sendiri di asrama	31	48%
Keluarga kurang memahami apa yang harus saya kerjakan di sekolah	10	16%
Pelajaran yang saya inginkan tidak diajarkan di sekolah ini	14	22%
Merasa terpaksa mengikuti pelajaran yang tidak saya minati	15	23%
Sering merasa tidak betah di dalam kelas	9	14%

Lampiran 7 Kisi-Kisi Instrumen Perilaku Konsumtif

Indikator	Deskripsi	Nomer Item		Jumlah Item
		Favorable	Unfavorable	
Pembelian Impulsif	Keinginan seseorang didasari oleh hasrat yang sesaat dan dilakukan tanpa mempertimbangkan-nya	1, 7, 13, 19, 25	2, 8, 14, 20, 26	10
Pemborosan	Menghamburkan uang tanpa didasari oleh sesuatu yang jelas.	3, 9, 15, 21, 27	4, 10, 16, 22, 28	10
Mencari Kesenangan	Membeli produk hanya semata-mata untuk pesanan	5, 11, 17, 23, 29	6, 12, 18, 24, 30	10
Jumlah		15	15	30

Pembelian Impulsif

Keinginan seseorang didasari oleh hasrat atau keinginan sesaat, dilakukan tanpa terlebih dahulu mempertimbangkannya, tidak memikirkan apa yang akan terjadi kemudian dan biasanya bersifat emosional.

Favorable	Unfavorable
1. Saya membeli barang yang dibutuhkan saja	2. Ketika melihat barang yang menarik di suatu mall saya akan membelinya
7. Saya mencatat keuangan setiap hari	8. Saya suka membeli produk diskon
13. Saya mempertimbangkan kebutuhan sebelum membeli barang	14. Saya membeli barang meskipun tidak dibutuhkan
19. Saya tidak mudah tergoda dengan barang/produk yang baru saja saya lihat	20. Saya membeli produk/barang yang baru saja dipromosikan
25. Saya membeli barang karena kemasannya menarik	26. Saya membeli produk diskon tanpa mengerti kekurangannya

Pemborosan

Salah satu perilaku yang menghambur-hamburkan banyak dana tanpa didasari kebutuhan yang jelas

Favorable	Unfavorable
3. Saya lebih suka menabung uang jajan	4. Saya terpengaruh oleh teman-teman saya untuk membeli barang
9. Saya membeli produk dengan mempertimbangkan manfaatnya	10. Saya membeli barang hanya untuk koleksi semata
15. Saya membuat catatan sebelum	16. Saya membeli produk/barang

melakukan kegiatan belanja	karena keluaran terbaru
21. Saya tidak mudah tergiur barang/produk dengan iming-iming mendapat hadiah	22. Saya membeli produk berbeda merk tetapi sama fungsinya
27. Saya tidak mudah tergiur dengan produk yang berbeda namun fungsinya sama	28. Saya membeli produk mengikuti trend yang ada pada teman-teman
Mencari Kesenangan	
Perilaku dimana konsumen membeli suatu yang dilakukan semata-mata untuk mencari kesenangan.	
5. Saya menggunakan barang yang sama walau tidak sedang <i>trend</i>	6. Saya merasa senang ketika mendapatkan produk yang menarik
11. Saya membeli barang/produk yang benar-benar dibutuhkan	12. Saya tidak mementingkan kualitas produk yang saya beli
17. Saya menjauhi trend yang sedang viral	18. Saya menjadi tidak percaya diri jika menggunakan produk tidak bermerk
23. Saya membeli produk/barang untuk menambah rasa percaya diri	24. Setiap ada barang yang sedang <i>trend</i> saya akan membelinya
29. Saya membeli produk untuk menjaga status kehidupan sosial	30. Saya menggunakan produk/barang mengikuti iklan di media

Lampiran 8 Skala Penelitian Tryout Perilaku Konsumtif



SKALA PENELITIAN

1. PENGANTAR

Dalam rangka melengkapi data yang diperlukan untuk memperoleh gelar sarjana pada program studi Bimbingan dan Konseling, Saya Aanisaturahmah 'Aziza bermaksud mengadakan penelitian. Maka dari itu saya membutuhkan sejumlah data yang akan dapat saya peroleh dengan adanya kerjasama dari saudara/saudari dalam mengisi kuesioner ini.

Cara menjawabnya akan dijelaskan pada petunjuk pengisian. Untuk itu saya mengharapkan agar saudara/saudari memperhatikan petunjuk pengisian dengan baik. Apabila telah selesai dikerjakan periksalah jawaban saudara/saudari supaya tidak ada pertanyaan yang terlewat.

Dalam menjawab pertanyaan tidak ada jawaban salah dan benar, setiap individu akan memiliki jawaban yang berbeda. Saya mengharapkan agar saudara/saudari memberikan jawaban yang paling sesuai dengan diri ataupun keadaan yang sesungguhnya. Semua jawaban akan terjamin kerahasiaannya.

Atas bantuan dan kerjasama dari saudara/saudari saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,

Aanisaturahmah 'Aziza

2. IDENTITAS RESPONDEN

Nama :

Jenis Kelamin :

Kelas :

3. PETUNJUK PENGISIAN

- a. Tulislah terlebih dahulu identitas saudara
- b. Bacalah dengan teliti sebelum mengisi jawaban pernyataan yang ada
- c. Pilihlah salah satu jawaban yang tersedia dengan memberikan tanda centang (√) pada kolom yang telah disediakan
- d. Adapun pilihan jawaban yang tersedia adalah
 - SS : Sangat Setuju
 - S : Setuju
 - TS : Tidak Setuju
 - STS : Sangat Tidak Setuju
- e. Apabila saudara ingin mengubah jawaban, cukup dengan mencoret jawaban yang dianggap salah dengan memberi tanda centang (√) pada jawaban yang saudara anggap sudah sesuai.
- f. Semua jawaban adalah benar selama saudara memberikan respon dengan jujur dan sesuai dengan keadaan saudara.
- g. Pastikan kembali apakah semua pernyataan sudah terjawab

No	Pernyataan	Alternatif Pilihan			
		SS	S	TS	STS
1	Saya tidak tertarik membeli suatu produk walaupun bonusnya menarik				
2	Ketika melihat barang yang menarik di suatu mall saya akan membelinya				
3	Saya lebih suka menabung uang jajan				
4	Saya terpengaruh oleh teman-teman saya untuk membeli barang				
5	Saya menggunakan barang yang sama walau tidak sedang <i>trend</i>				
6	Saya merasa senang ketika mendapatkan produk yang menarik				

7	Saya mencatat keuangan setiap hari				
8	Saya suka membeli produk diskon				
9	Saya membeli produk dengan mempertimbangkan manfaatnya				
10	Saya membeli barang hanya untuk koleksi semata				
11	Saya membeli barang/produk yang benar-benar dibutuhkan				
12	Saya tidak mementingkan kualitas produk yang saya beli				
13	Saya membeli barang-barang yang saya butuhkan dahulu, sebelum barang yang saya inginkan				
14	saya membeli barang/produk karena ingin tahu				
15	Saya membuat catatan sebelum melakukan kegiatan belanja				
16	Saya membeli produk/barang karena keluaran terbaru				
17	Saya menjauhi trend yang sedang viral				
18	Saya menjadi tidak percaya diri jika menggunakan produk tidak bermerk				
19	Saya tidak mudah tergoda dengan barang/produk yang baru saja saya lihat				
20	Saya membeli produk/barang yang baru saja dipromosikan				
21	Saya tidak mudah tergiur barang/produk dengan iming-iming mendapat hadiah				
22	Saya membeli produk berbeda merk tetapi sama fungsinya				
23	Saya membeli produk/barang untuk menambah rasa percaya diri				
24	Setiap ada barang yang sedang <i>trend</i> saya akan membelinya				
25	Saya membeli barang karena kemasannya menarik				

26	Saya membeli produk diskon tanpa mengerti kekurangannya				
27	Saya tidak mudah tergiur dengan produk yang berbeda namun fungsinya sama				
28	Saya membeli produk mengikuti trend yang ada pada teman-teman				
29	Saya membeli produk/barang untuk merasa keren di depan teman-teman				
30	Saya menggunakan produk/barang mengikuti iklan di media				

Lampiran 9 Hasil Tryout Perilaku Konsumtif

Inisial	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
AJW	3	3	3	1	3	2	3	2	3	3	3	3	3	2	3	2	2	3	3
BR	3	2	3	1	3	1	3	2	3	2	3	3	4	2	3	2	2	3	3
AZK	2	2	4	2	3	2	3	2	3	3	3	4	4	3	3	4	3	3	3
AQA	3	3	3	2	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3
FMT	2	2	4	4	3	2	2	1	4	4	4	4	4	4	3	4	1	3	4
KAZ	2	2	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3
SQF	2	4	3	3	3	3	4	1	2	2	3	2	3	2	3	2	3	1	4
RNF	2	2	3	2	3	2	2	1	4	2	3	4	4	2	3	3	3	3	3
IDR	3	1	3	4	3	1	3	3	2	2	3	4	4	2	2	3	3	4	3
HIM	3	2	3	3	3	2	2	2	3	2	3	3	3	2	3	2	3	3	2
KA	2	2	3	2	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3
ZAF	3	2	3	2	3	1	2	3	3	2	3	4	3	3	2	2	2	3	3
NAD	2	2	3	2	3	2	2	1	3	3	3	4	3	3	3	3	2	3	2
AWA	2	2	3	3	3	1	2	2	4	3	3	3	4	2	3	2	2	4	3
NSA	2	2	3	3	3	2	2	2	3	2	3	3	3	2	3	3	2	3	3
FSA	2	2	4	2	2	1	3	2	4	4	3	3	4	2	3	2	1	4	2
RSN	2	2	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3
NT	3	2	3	2	3	1	2	3	3	2	3	4	3	3	2	2	2	3	3
WM	2	4	3	3	3	3	4	1	2	2	3	2	3	3	2	3	1	4	3
NHFR	2	2	3	2	3	2	2	1	4	2	3	4	4	2	3	3	3	3	3
NH	3	1	3	4	3	1	3	3	2	2	3	4	4	2	2	3	3	4	3
AHM	3	2	3	3	3	2	2	2	3	2	3	3	3	2	3	2	3	3	2
IN	2	2	3	2	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3
EP	3	2	3	2	3	1	2	3	3	2	3	4	3	3	2	2	2	3	3
KYA	2	2	3	2	3	2	2	1	3	3	3	4	3	3	3	3	2	3	2
LSS	2	2	3	3	3	1	2	2	4	3	3	3	4	2	3	2	2	4	3
AS	2	2	3	3	3	2	2	2	3	2	3	3	3	2	3	3	2	3	3
MYA	2	2	4	2	2	1	3	2	4	4	3	3	4	2	3	2	1	4	2
RY	2	2	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3
CMA	3	3	3	1	3	2	3	2	3	3	3	3	3	2	3	2	2	3	3
AET	3	2	3	1	3	1	3	2	3	2	3	3	4	2	3	2	2	3	3
DHP	2	2	4	2	3	2	3	2	3	3	3	4	4	3	3	4	3	3	3
RDH	2	2	3	3	3	2	2	2	3	2	3	3	3	2	3	3	2	3	3
AANA	2	2	4	2	2	1	3	2	4	4	3	3	4	2	3	2	1	4	2

20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	skor total
3	2	2	3	2	3	3	2	3	2	3	78
2	2	3	2	2	3	3	2	2	2	2	73
3	2	4	3	1	3	3	3	2	3	2	86
3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3	83
3	4	4	4	3	3	4	4	3	2	2	95
3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	83
3	3	3	2	3	3	2	2	3	2	4	81
3	2	2	4	2	3	3	3	2	4	4	81
3	3	2	4	3	3	2	2	3	2	2	83
2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	79
3	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	80
3	4	2	2	3	3	3	2	2	2	2	78
2	3	2	3	2	3	3	3	3	2	3	78
3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	83
3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	80
3	3	2	2	3	1	4	2	3	2	2	77
3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	83
3	4	2	2	3	3	3	3	2	2	2	78
3	3	3	2	3	3	2	2	3	2	4	81
3	2	2	4	2	3	3	3	2	4	4	81
3	3	2	4	3	3	3	2	2	3	2	83
2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	79
3	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	80
3	4	2	2	3	3	3	2	2	2	2	78
2	3	2	3	2	3	3	3	3	2	3	78
3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	83
3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	80
3	3	2	2	3	1	4	2	3	2	2	77
3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	83
3	2	2	3	2	3	3	2	3	2	3	78
2	2	3	2	2	3	3	2	2	2	2	73
3	2	4	3	3	1	3	3	3	2	3	86
3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	80
3	3	2	2	3	3	3	2	3	2	2	77
3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	83

Lampiran 10 Hasil Uji Validitas

no item	R tabel (5%)	R hitung	keterangan
1	0,339	0,027	TIDAK VALID
2	0,339	0,043	TIDAK VALID
3	0,339	0,476	VALID
4	0,339	0,566	VALID
5	0,339	0,607	VALID
6	0,339	0,069	TIDAK VALID
7	0,339	0,332	TIDAK VALID
8	0,339	0,136	TIDAK VALID
9	0,339	0,413	TIDAK VALID
10	0,339	0,304	VALID
11	0,339	0,651	TIDAK VALID
12	0,339	0,433	VALID
13	0,339	0,606	VALID
14	0,339	0,552	VALID
15	0,339	0,294	VALID
16	0,339	0,639	TIDAK VALID
17	0,339	0,085	VALID
18	0,339	0,447	TIDAK VALID
19	0,339	0,506	VALID
20	0,339	0,508	VALID
21	0,339	0,319	VALID
22	0,339	0,492	TIDAK VALID
23	0,339	0,405	VALID
24	0,339	0,428	VALID
25	0,339	0,028	TIDAK VALID
26	0,339	0,384	VALID
27	0,339	0,553	VALID
28	0,339	0,257	TIDAK VALID
29	0,339	0,392	VALID
30	0,339	0,19	TIDAK VALID

Lampiran 11 Hasil Uji Reabilitas

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	34	100,0
	Exclude ^a	0	,0
	Total	34	100,0

- a. Listwise deletion based on all Variables in teh procedure

Reability Statistics

Cronbanch's	N of Items
Alpha	
0,737	30

Lampiran 12 Kisi-Kisi Skala Perilaku Konsumtif Setelah Tryout

Indikator	Deskripsi	Nomer Item		Jumlah Item
		Favorable	Unfavorable	
Pembelian Impulsif	Keinginan seseorang didasari oleh hasrat yang sesaat dan dilakukan tanpa mempertimbangkannya	13, 19	14, 20, 26	5
Pemborosan	Menghamburkan uang tanpa didasari oleh sesuatu yang jelas.	3, 9, 27	4, 16, 22	6
Mencari Kesenangan	Membeli produk hanya semata-mata untuk pesanan	5, 11, 23, 29	12, 18, 24	7
Jumlah		9	9	18

Lampiran 13 Skala Perilaku Konsumtif (Pre-Test)



SKALA PENELITIAN

4. PENGANTAR

Dalam rangka melengkapi data yang diperlukan untuk memperoleh gelar sarjana pada program studi Bimbingan dan Konseling, Saya Aanisaturahmah 'Aziza bermaksud mengadakan penelitian. Maka dari itu saya membutuhkan sejumlah data yang akan dapat saya peroleh dengan adanya kerjasama dari saudara/saudari dalam mengisi kuesioner ini.

Cara menjawabnya akan dijelaskan pada petunjuk pengisian. Untuk itu saya mengharapkan agar saudara/saudari memperhatikan petunjuk pengisian dengan baik. Apabila telah selesai dikerjakan periksalah jawaban saudara/saudari supaya tidak ada pertanyaan yang terlewat.

Dalam menjawab pertanyaan tidak ada jawaban salah dan benar, setiap individu akan memiliki jawaban yang berbeda. Saya mengharapkan agar saudara/saudari memberikan jawaban yang paling sesuai dengan diri ataupun keadaan yang sesungguhnya. Semua jawaban akan terjamin kerahasiaannya.

Atas bantuan dan kerjasama dari saudara/saudari saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,

Aanisaturahmah 'Aziza

5. IDENTITAS RESPONDEN

Nama :

Jenis Kelamin :

Kelas :

6. PETUNJUK PENGISIAN

- a. Tulislah terlebih dahulu identitas saudara
- b. Bacalah dengan teliti sebelum mengisi jawaban pernyataan yang ada
- c. Pilihlah salah satu jawaban yang tersedia dengan memberikan tanda centang (√) pada kolom yang telah disediakan
- d. Adapun pilihan jawaban yang tersedia adalah
 - SS : Sangat Setuju
 - S : Setuju
 - TS : Tidak Setuju
 - STS : Sangat Tidak Setuju
- e. Apabila saudara ingin mengubah jawaban, cukup dengan mencoret jawaban yang dianggap salah dengan memberi tanda centang (√) pada jawaban yang saudara anggap sudah sesuai.
- f. Semua jawaban adalah benar selama saudara memberikan respon dengan jujur dan sesuai dengan keadaan saudara.
- g. Pastikan kembali apakah semua pernyataan sudah terjawab

No	Pernyataan	Alternatif Pilihan			
		SS	S	TS	STS
1	Saya lebih suka menabung uang jajan				
2	Saya terpengaruh oleh teman-teman saya untuk membeli barang				
3	Saya menggunakan barang yang sama walau tidak sedang <i>trend</i>				
4	Saya membeli produk dengan mempertimbangkan manfaatnya				
5	Saya membeli barang/produk yang benar-benar dibutuhkan				
6	Saya tidak mementingkan kualitas produk yang saya beli				

7	Saya membeli barang-barang yang saya butuhkan dahulu, sebelum barang yang saya inginkan				
8	saya membeli barang/produk karena ingin tahu				
9	Saya membeli produk/barang karena keluaran terbaru				
10	Saya menjadi tidak percaya diri jika menggunakan produk tidak bermerk				
11	Saya tidak mudah tergoda dengan barang/produk yang baru saja saya lihat				
12	Saya membeli produk/barang yang baru saja dipromosikan				
13	Saya membeli produk berbeda merk tetapi sama fungsinya				
14	Saya membeli produk/barang untuk menambah rasa percaya diri				
15	Setiap ada barang yang sedang <i>trend</i> saya akan membelinya				
16	Saya membeli produk diskon tanpa mengerti kekurangannya				
17	Saya tidak mudah tergiur dengan produk yang berbeda namun fungsinya sama				
18.	Saya membeli barang/produk yang benar-benar saya butuhkan				

Lampiran 14 Rencana Pelaksanaan Layanan Konseling Kelompok

RENCANA PELAKSANAAN LAYANAN

BIMBINGAN KONSELING (RPLBK)

TAHUN PELAJARAN 2023/2024



Nama Satuan Pendidikan	:	MA Nurul Islam Tenganan
Kelas/Fase/Semester	:	XI/ E/ Ganjil
Komponen	:	Layanan Responsif
Materi Layanan	:	Impulsif Buying
Jenis Layanan	:	Konseling Kelompok
Alokasi Waktu	:	1x30 menit

A.	STANDAR KOMPETENSI KEMANDIRIAN (SKK) PESERTA DIDIK	Aspek Perkembangan: 8. Perilaku Kewirausahaan/ Kemandirian Perilaku Ekonomis	Internalisasi Tujuan 8.1 Mempelajari strategi dan peluang untuk berperilaku hemat,ulet, sungguh-sungguh dan kompetitif dalam keragaman kehidupan
B.	CAPAIAN LAYANAN	Memiliki kemandirian perilaku ekonomis	
C.	TUJUAN UMUM	Peserta didik mampu mengelola (P5) kontrol diri dalam melakukan pembelian.	
D.	TUJUAN KHUSUS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Peserta didik dapat memerinci impulsif buying (C5) 2. Peserta didik dapat mempertahankan keinginan untuk tidak impulsif buying (A4) 3. Peserta didik dapat mengatur keuangan untuk mencegah impulsif buying (P1) 	
E.	MATERI	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengertian Impulsif Buying 2. Penyebab Impulsif Buying 3. Tanda-tanda impulsif buying 4. Cara mengatasi impulsif buying 	
F.	ALAT DAN MEDIA	Bulpoint	
G.	PROSES PELAYANAN BIMBINGAN	Tahap Awal/Pendahuluan <ol style="list-style-type: none"> 1. Pemimpin kelompok mengucapkan salam pada anggota kelompok 2. Pemimpin kelompok membangun hubungan dengan menanyakan kabar 3. Pemimpin kelompok mengajak anggota kelompok untuk berdoa 4. Pemimpin kelompok menjelaskan fungsi dan asas-asas dalam konseling kelompok 5. Pemimpin kelompok menjelaskan cara pelaksanaan 	

		<p>konseling kelompok</p> <p>Tahap Transisi</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pemimpin kelompok menanyakan kepada anggota mengenai kesiapan dalam mengikuti kegiatan 2. Pemimpin kelompok memfasilitasi anggota kelompok untuk mengekspresikan dirinya secara unik, terbuka, dan mandiri 3. Pemimpin kelompok menjelaskan secara singkat tentang tugas dan tanggung jawab anggota dalam melakukan kegiatan layanan bimbingan 4. Pemimpin kelompok mengajal untuk melakukan ice breaking <p>Tahap Inti/Kegiatan</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pemimpin kelompok mengajak anggota kelompok untuk mengamati perilakunya sendiri dan mencatat jenis, waktu, durasi perilaku yang akan dimodifikasi 2. Pemimpin kelompok melakukan tahap mengatur lingkungan dengan mengurangi atau meniadakan perilaku-perilaku. 3. Pemimpin kelompok mengajak anggota kelompok untuk mengevaluasi diri dengan membandingkan apa yang tercatat sebagai kenyataan dengan apa yang harusnya dilakukan. 4. Pemimpin kelompok memberikan penguatan, penghapusan atau hukuman agar anggota kelompok menerapkan pengurangan perilaku. <p>Tahap Pengakhiran</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pemimpin kelompok menjelaskan bahwa kegiatan akan segera diakhiri 2. Pemimpin kelompok menanyakan pemahaman baru apa saja yang didapatkan setelah mengikuti kegiatan konseling kelompok 3. Pemimpin kelompok menanyakan bagaimana perasaan anggota kelompok setelah mengikuti kegiatan konseling kelompok 4. Pemimpin kelompok menanyakan rencana atau tindak lanjut yang akan anggota kelompok lakukan setelah mengikuti kegiatan bimbingan kelompok 5. Pemimpin kelompok mengucapkan terima kasih dan menutup pertemuan dengan berdo'a
H.	EVALUASI	<p>Evaluasi Proses</p> <p>Penilaian terhadap keterlaksanaan proses konseling dengan menggunakan pedoman observasi</p> <p>Evaluasi Hasil</p>

		Mengajukan pertanyaan untuk mengungkap pengalaman konseli dalam Konseling kelompok, Mengamati perubahan perilaku peserta setelah Konseling kelompok, dan Konseli mengisi instrumen penilaian dari guru bimbingan dan konseling atau konselor .
--	--	--

Mengetahui,
Guru BK

Tengaran, November 2023
Peneliti

Yuslina, S.Pd
NIP.-

Aanisaturahmah Aziza
NPM. 19110130

IMPULSIF BUYING

1. Pengertian Impulsif Buying

Pembelian impulsif (impulsive buying) adalah perilaku berbelanja yang terjadi secara tidak terencana, tertarik secara emosional, di mana proses pembuatan keputusan dilakukan dengan cepat tanpa berpikir secara bijak dan pertimbangan terhadap keseluruhan informasi dan alternatif yang ada. pembelian impulsif adalah kesenangan yang didorong oleh pencapaian tujuan yang bersifat hedonik. Hubungan ini dapat diasumsikan apabila pelanggan merasa senang dan merasa nyaman saat berbelanja di suatu gerai maka kemungkinan untuk melakukan pembelian yang bersifat impulsif juga akan semakin meningkat.

2. Penyebab Impulsif Buying

Utami (2010:69) mengemukakan bahwa terdapat dua penyebab terjadinya pembelian impulsif, yaitu:

a. Pengaruh stimulus di tempat belanja.

stimuli/stimulus adalah bentuk fisik, visual atau komunikasi verbal yang dapat memengaruhi tanggapan individu. Kita merasakan bentuk, warna, suara, sentuhan, aroma, dan rasa dari stimuli. Menurut Kitchen dan Proctor (2001:251) rangsangan di dalam toko seperti tampilan merchandising, posisi rak, promosi harga, berbagai macam produk dan

suasana toko itu penting dalam mempengaruhi keputusan pembelian, terutama pembelian yang tidak direncanakan.

b. Pengaruh situasi

pengaruh situasi (situational influence) adalah pengaruh yang muncul dari faktor-faktor yang sangat terkait dengan waktu dan tempat, yang tidak tergantung kepada konsumen dan karakteristik objek (produk atau merek). Berman dan Evans (2006:12) survei menunjukkan bahwa sebagian besar konsumen tidak melihat iklan sebelum berbelanja, tidak menyiapkan daftar belanja (atau menyimpang dari daftar sekali di toko), dan melakukan pembelian sepenuhnya tidak terencana. Perilaku ini menunjukkan nilai display di dalam toko, tata letak toko yang menarik, dan toko, katalog, dan Situs Web yang terorganisasi dengan baik.

3. Tanda-tanda Impulsif Buying

a. Kamu berbelanja untuk membuat diri merasa lebih baik

Membeli suatu barang baru terkadang dapat membuatmu merasa lebih baik, terutama ketika sedang merasa sedih atau stres. Namun, jika berbelanja menjadi cara utama untuk membuatmu merasa lebih baik, maka kamu perlu berhati-hati. Karena, hal tersebut adalah tanda kamu terjerumus ke perilaku ini. Sehingga, cobalah untuk mencari cara lain untuk mengatasi perasaan sedih atau stres tersebut. Kamu bisa mencoba berjalan santai, membersihkan kamarmu, hingga berbicara dengan teman.

b. Kamu belanja untuk berkompetisi

Tanda lain dari perilaku ini adalah berbelanja untuk berkompetisi dengan orang lain. Hal ini biasanya didorong oleh rasa iri ketika melihat teman atau rekan kerja punya barang lebih bagus. Sehingga, seseorang akan terdorong untuk membeli barang-barang yang sebenarnya tidak dibutuhkan.

c. Kamu berbelanja karena bosan

Jika berbelanja karena merasa bosan, maka hal tersebut bisa menjadi salah satu tanda dari perilaku impulsive buying. Meski sekilas tidak berbahaya, namun hal ini justru dapat membuatmu ketagihan melakukannya. Karena itu, cobalah untuk melakukan hal lain ketika merasa bosan.

d. Kondisi keuanganmu memburuk

Kondisi keuangan yang memburuk juga dapat menjadi tanda dari perilaku pembelian impulsif. Hal ini karena akan mengeluarkan uang untuk barang-barang yang sebenarnya tidak butuhkan.

e. Kamu memiliki terlalu banyak barang

Tanda lain dari perilaku impulsive buying adalah memiliki terlalu banyak barang. Hal ini karena kamu membeli barang-barang tanpa memikirkan apakah dirimu akan membutuhkannya atau tidak.

4. Cara Mengatasi Impulsif Buying

a. Pastikan barang perlu dibeli atau tidak dalam 30 hari

Tips pertama mencegah impulsive buying adalah dengan menulis barang yang ingin dibeli, kemudian lihat kembali 30 hari kemudian. Dengan melakukan pencatatan ini dan melihatnya 30 hari kemudian, maka dapat memastikan bahwa barang tersebut memang perlu untuk dibeli.

b. Batasi akses ecommerce

membatasi akses ecommerce cukup banyak dorongan yang dapat diberikan oleh ecommerce untuk membuatmu melakukan impulsive buying. Salah satunya adalah adanya tampilan yang menarik, rekomendasi produk yang muncul terus-menerus di laman utama, serta diskon yang cukup tinggi.

c. Ingat kembali tujuan keuanganmu

Tips mencegah impulsive buying selanjutnya adalah perlu mengingat kembali tujuan keuangan. Jika memang perlu menyisihkan pendapatan untuk tabungan, maka perlu benar-benar membatasi pengeluaran yang kurang bermanfaat.

d. Pertimbangkan fungsinya

Apakah dengan membelinya akan dapat mengurangi permasalahanmu, atau hanya keinginan untuk memilikinya saja. Dengan membiasakan hal ini, maka perilaku impulsive buying lambat laun akan berkurang.

e. Jangan berbelanja kala sedang stres

Salah satu penyebab impulsive buying adalah adanya perasaan stres yang memengaruhi emosi daalam diri. Akan lebih mudah terpancing untuk memiliki sesuatu kala sedang ada beban pikiran. Oleh karenanya, hindari akses e-commerce atau ke pusat perbelanjaan kala kamu sedang memiliki beban pikiran.

f. Buat budget bulanan/periode waktu tertentu

Rencana pengeluaran yang sudah ditentukan untuk satu bulan bisa menjadi tips efektif mencegah impulsive buying. Artinya, membuat rencana pengeluaran bulanan bisa membuat seseorang termotivasi untuk mengikuti rencana pengeluaran yang telah dibuat dan mencegah impulsive buying. Selain itu, kamu juga lebih mengerti keadaan finansial dengan lebih baik. Seperti adakah uang ekstra untuk membeli keinginanmu atau tidak.

g. Buat daftar belanja

Satu hal penting lain yang perlu dilakukan jika kamu impulsive buyer adalah jangan pernah belanja tanpa shopping list atau daftar belanja. Dengan adanya daftar belanja, kamu bisa membedakan mana yang benar-benar dibutuhkan dan hanya keinginan sementara..

Sumber :

- Yistian, N. N. M., Yasa, N. N. K., & Suasana, I. G. A. K. G. (2012). Pengaruh Atmosfer Gerai Dan Pelayanan Ritel Terhadap Nilai Hedonik Dan Pembelian Impulsif Pelanggan Matahari Department Store Duta Plaza Di Denpasar. *Jurnal Manajemen, Strategi Bisnis, dan Kewirausahaan*, 6(2), 139-149.
- Ompi, A. P., Sepang, J. L., & Wenas, R. S. (2018). Analisis faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya pembelian impulsif produk fashion di outlet cardinal mega mall manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 6(4).

RENCANA PELAKSANAAN LAYANAN

BIMBINGAN KONSELING (RPLBK)

TAHUN PELAJARAN 2023/2024



Nama Satuan Pendidikan : MA Nurul Islam Tenganan
 Kelas/Fase/Semester : XI/ E/ Ganjil
 Komponen : Layanan Responsif
 Materi Layanan : Hedonisme
 Jenis Layanan : Konseling Kelompok
 Alokasi Waktu : 1x30 menit

A.	STANDAR KOMPETENSI KEMANDIRIAN (SKK) PESERTA DIDIK	Aspek Perkembangan: 8. Perilaku Kewirausahaan/ Kemandirian Perilaku Ekonomis	Internalisasi Tujuan 8.1 Mempelajari strategi dan peluang untuk berperilaku hemat,ulet, sungguh-sungguh dan kompetitif dalam keragaman kehidupan
B.	CAPAIAN LAYANAN	Memiliki kemandirian perilaku ekonomis	
C.	TUJUAN UMUM	Peserta didik dapat mengidentifikasi perilaku hedonisme (P2)	
D.	TUJUAN KHUSUS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Peserta didik dapat memutuskan perilaku hedonisme (C5) 2. Peserta didik dapat mendiskusikan tentang hedonisme (A2) 3. Peserta didik merumuskan agar tidak terjebak dalam perilaku hedonisme (P3) 	
E.	MATERI	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengertian Hedonisme 2. Ciri-ciri hedonisme 3. Penyebab hedonisme 4. Dampak hedonisme 	
F.	ALAT DAN MEDIA	Kertas dan Bulpoint	
G.	PROSES PELAYANAN BIMBINGAN	Tahap Awal/Pendahuluan <ol style="list-style-type: none"> 1. Pemimpin kelompok mengucapkan salam pada anggota kelompok 2. Pemimpin kelompok membangun hubungan dengan menanyakan kabar 3. Pemimpin kelompok mengajak anggota kelompok untuk berdoa 4. Pemimpin kelompok menjelaskan fungsi dan asas-asas dalam konseling kelompok 5. Pemimpin kelompok menjelaskan cara pelaksanaan 	

		<p>konseling kelompok</p> <p>Tahap Transisi</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pemimpin kelompok menanyakan kepada anggota mengenai kesiapan dalam mengikuti kegiatan 2. Pemimpin kelompok memfasilitasi anggota kelompok untuk mengekspresikan dirinya secara unik, terbuka, dan mandiri 3. Pemimpin kelompok menjelaskan secara singkat tentang tugas dan tanggung jawab anggota dalam melakukan kegiatan layanan bimbingan 4. Pemimpin kelompok mengajal untuk melakukan ice breaking <p>Tahap Inti/Kegiatan</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pemimpin kelompok mengajak anggota kelompok untuk mengamati perilakunya sendiri dan mencatat jenis, waktu, durasi perilaku yang akan dimodifikasi 2. Pemimpin kelompok melakukan tahap mengatur lingkungan dengan mengurangi atau meniadakan perilaku-perilaku. 3. Pemimpin kelompok mengajak anggota kelompok untuk mengevaluasi diri dengan membandingkan apa yang tercatat sebagai kenyataan dengan apa yang harusnya dilakukan. 4. Pemimpin kelompok memberikan penguatan, penghapusan atau hukuman agar anggota kelompok menerapkan pengurangan perilaku. <p>Tahap Pengakhiran</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pemimpin kelompok menjelaskan bahwa kegiatan akan segera diakhiri 2. Pemimpin kelompok menanyakan pemahaman baru apa saja yang didapatkan setelah mengikuti kegiatan konseling kelompok 3. Pemimpin kelompok menanyakan bagaimana perasaan anggota kelompok setelah mengikuti kegiatan konseling kelompok 4. Pemimpin kelompok menanyakan rencana atau tindak lanjut yang akan anggota kelompok lakukan setelah mengikuti kegiatan bimbingan kelompok 5. Pemimpin kelompok mengucapkan terima kasih dan menutup pertemuan dengan berdo'a
H.	EVALUASI	<p>Evaluasi Proses</p> <p>Penilaian terhadap keterlaksanaan proses konseling dengan menggunakan pedoman observasi</p> <p>Evaluasi Hasil</p>

		Mengajukan pertanyaan untuk mengungkap pengalaman konseli dalam Konseling kelompok, Mengamati perubahan perilaku peserta setelah Konseling kelompok, dan Konseli mengisi instrumen penilaian dari guru bimbingan dan konseling atau konselor .
--	--	--

Mengetahui,
Guru BK

Tengaran, November 2023
Peneliti

Yuslina, S.Pd
NIP.-

Aanisaturahmah Aziza
NPM. 19110130

HEDONISME

Gaya hidup hedonis biasanya terjadi pada orang yang berdomisili di kota karena dimanjakan dengan segala fasilitas yang ada, seperti mall, restoran, kafe, apartemen, hotel, dan fasilitas lainnya yang tentunya jaraknya tidak jauh dari rumah sehingga sangat mudah untuk dijangkau semua kalangan.

Gambaran mengenai gaya hidup hedonis menurut Susianto (dalam Musmuadi 2007) memiliki ciri-ciri antara lain: mengerahkan aktivitas untuk mencapai kenikmatan hidup, sebagian besar perhatiannya ditujukan keluar rumah, merasa mudah berteman walaupun memilih-milih, menjadi pusat perhatian, saat luang hanya untuk bermain dan kebanyakan anggota kelompok adalah orang yang berada.

Faktor Penyebab Hedonisme Secara garis besar, gaya hidup hedonisme dipengaruhi oleh dua faktor yaitu faktor internal dan eksternal. Berikut ini faktor yang dapat mempengaruhi hedonisme:

1. Faktor Internal Faktor internal adalah faktor yang berasal dari dalam diri individu yang didasarkan pada keyakinan diri sendiri untuk bergaya hidup sesuai keinginannya. Sikap dan anggapan bahwa seseorang harus menunjukkan kemewahan, kemegahan, dan senang menjadi pusat perhatian. Pemikiran seperti itu menjadi faktor yang menyebabkan gaya hidup hedonis.
2. Faktor Eksternal Faktor eksternal adalah penyebab hedonisme yang berasal dari luar. Pengaruh dari lingkungan secara langsung atau tidak langsung bisa menyebabkan seseorang menjalani gaya hidup hedonis. Sebagai contoh, seseorang yang berteman dengan orang-orang yang terbiasa hidup mewah, maka kemungkinan besar orang tersebut juga turut mengikuti gaya hidup di lingkungan pertemanan tersebut.

Dampak Hedonisme Bagi Kehidupan

Sifat hedonisme mungkin memiliki sisi positif karena mendorong seseorang untuk lebih menikmati hidup dengan kesenangan dan kebahagiaan. Berikut dampak perilaku hedonisme:

1. Hidup tanpa orientasi keuangan yang jelas

Gaya hidup yang bermewah-mewahan dapat menyebabkan masalah keuangan. Seseorang yang dipenuhi keinginan untuk memenuhi kepuasan batin belaka tidak akan peduli dengan pengeluaran keuangan mereka. Mereka cenderung mengeluarkan uang secara berlebihan tanpa mempertimbangkan mana yang menjadi penting dan tidak penting. Selama sesuatu hal bisa menyenangkan dirinya, mereka rela mengeluarkan uang untuk mendapatkannya.

2. Pengeluaran yang tidak terkontrol

Tidak ada kebutuhan prioritas karena semua yang memberikan kesenangan adalah prioritas mereka. Hal ini mendorong seseorang untuk berbelanja dengan boros tanpa kontrol keuangan yang baik.

3. Tidak memiliki rencana keuangan jangka panjang

Fokus utama dari seseorang yang hedon adalah kebahagiaannya saat ini. Jadi, apa yang mereka miliki dapat dihabiskan untuk memperoleh kesenangan-kesenangan saat itu juga tanpa memperhatikan kedepannya seperti apa.

4. Memicu hutang

Bukan hanya keuangan yang langsung habis, orang-orang yang memiliki sifat hedonisme bahkan keuangannya minus. Dari penyebab hedonisme yang berasal dari lingkungan sosial menuntut seseorang untuk memenuhi gaya hidup tertentu.

RENCANA PELAKSANAAN LAYANAN

BIMBINGAN KONSELING (RPLBK)

TAHUN PELAJARAN 2023/2024



Nama Satuan Pendidikan : MA Nurul Islam Tengaran
 Kelas/Fase/Semester : XI/ E/ Ganjil
 Komponen : Layanan Responsif
 Materi Layanan : FOMO
 Jenis Layanan : Konseling Kelompok
 Alokasi Waktu : 1x30 menit

A.	STANDAR KOMPETENSI KEMANDIRIAN (SKK) PESERTA DIDIK	Aspek Perkembangan: 9. Perilaku Kewirausahaan/ Kemandirian Perilaku Ekonomis	Internalisasi Tujuan 8.1 Mempelajari strategi dan peluang untuk berperilaku hemat,ulet, sungguh-sungguh dan kompetitif dalam keragaman kehidupan
B.	CAPAIAN LAYANAN	Memiliki kemandirian perilaku ekonomis	
C.	TUJUAN UMUM	Peserta didik mampu menimbang (P1) keinginan dengan trend	
D.	TUJUAN KHUSUS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Peserta didik dapat meminimalkan mengikuti gaya yang sedang trend atau viral(C6) 2. Peserta didik dapat mengubah perilaku hanya membeli jika membutuhkan (A4) 3. Peserta didik dapat memulai untuk mengeksplorasi bahaya dan dampak FOMO(P4) 	
E.	MATERI	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengertian FOMO 2. Aspek FOMO 3. Dampak dan Faktor mempengaruhi FOMO 	
F.	ALAT DAN MEDIA	Bulpoint	
G.	PROSES PELAYANAN BIMBINGAN	Tahap Awal/Pendahuluan <ol style="list-style-type: none"> 1. Pemimpin kelompok mengucapkan salam pada anggota kelompok 2. Pemimpin kelompok membangun hubungan dengan 	

		<p>menanyakan kabar</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Pemimpin kelompok mengajak anggota kelompok untuk berdoa 4. Pemimpin kelompok menjelaskan fungsi dan asas-asas dalam konseling kelompok 5. Pemimpin kelompok menjelaskan cara pelaksanaan konseling kelompok <p>Tahap Transisi</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pemimpin kelompok menanyakan kepada anggota mengenai kesiapan dalam mengikuti kegiatan 2. Pemimpin kelompok memfasilitasi anggota kelompok untuk mengekspresikan dirinya secara unik, terbuka, dan mandiri 3. Pemimpin kelompok menjelaskan secara singkat tentang tugas dan tanggung jawab anggota dalam melakukan kegiatan layanan bimbingan 4. Pemimpin kelompok mengajak untuk melakukan ice breaking <p>Tahap Inti/Kegiatan</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pemimpin kelompok mengajak anggota kelompok untuk mengamati perilakunya sendiri dan mencatat jenis, waktu, durasi perilaku yang akan dimodifikasi 2. Pemimpin kelompok melakukan tahap mengatur lingkungan dengan mengurangi atau meniadakan perilaku-perilaku. 3. Pemimpin kelompok mengajak anggota kelompok untuk mengevaluasi diri dengan membandingkan apa yang tercatat sebagai kenyataan dengan apa yang harusnya dilakukan. 4. Pemimpin kelompok memberikan penguatan, penghapusan atau hukuman agar anggota kelompok menerapkan pengurangan perilaku. <p>Tahap Pengakhiran</p>
--	--	---

		<ol style="list-style-type: none"> 1. Pemimpin kelompok menjelaskan bahwa kegiatan akan segera diakhiri 2. Pemimpin kelompok menanyakan pemahaman baru apa saja yang didapatkan setelah mengikuti kegiatan konseling kelompok 3. Pemimpin kelompok menanyakan bagaimana perasaan anggota kelompok setelah mengikuti kegiatan konseling kelompok 4. Pemimpin kelompok menanyakan rencana atau tindak lanjut yang akan anggota kelompok lakukan setelah mengikuti kegiatan bimbingan kelompok 5. Pemimpin kelompok mengucapkan terima kasih dan menutup pertemuan dengan berdo'a
H.	EVALUASI	<p>Evaluasi Proses</p> <p>Penilaian terhadap keterlaksanaan proses konseling dengan menggunakan pedoman observasi</p> <p>Evaluasi Hasil</p> <p>Mengajukan pertanyaan untuk mengungkap pengalaman konseli dalam Konseling kelompok, Mengamati perubahan perilaku peserta setelah Konseling kelompok, dan Konseli mengisi instrumen penilaian dari guru bimbingan dan konseling atau konselor .</p>

Mengetahui,
Guru BK

Tengaran, November 2023
Peneliti

Yuslina, S.Pd
NIP.-

Aanisaturahmah Aziza
NPM. 19110130

1. Pengertian FOMO

ear of Missing Out (FoMO) adalah kecemasan dan ketakutan yang dialami oleh individu ketika orang lain mengalami pengalaman atau kejadian menarik yang terjadi di tempat lain, sementara individu tersebut tidak mengikuti suatu kejadian tersebut. Kecemasan ini distimulasi oleh hal-hal yang tertulis di dalam media sosial seseorang yang menyebabkan individu selalu berusaha untuk tetap terhubung dan mengetahui apa yang orang lain lakukan. Fear of Missing Out (FoMO) terbentuk karena rendahnya kebutuhan dasar psikologis dalam penggunaan media seperti internet. Kebutuhan dasar psikologis adalah sumber tendensi motivasi intrinsik proaktif yang melekat dan mengarahkan individu untuk mencari hal-hal baru, mengejar tantangan yang optimal, melatih dan memperluas kemampuan, mengeksplorasi dan belajar. Sindrom FoMO membentuk emosi negatif yang mempengaruhi perilaku, yang mana berhubungan dengan keterlibatan sosial yang membuat individu selalu terhubung dengan media sosial.

Menurut Przybylski dkk (2013), Fear of Missing Out (FoMO) adalah kecemasan yang dialami individu ketika orang lain mengalami pengalaman berharga, sementara individu tersebut tidak mengalaminya. FoMO ditandai dengan adanya keinginan untuk terus berhubungan dengan apa yang orang lain lakukan.

2. Aspek-aspek FOMO

Menurut Przybylski dkk (2013), sindrom FoMO atau Fear of Missing Out memiliki beberapa aspek, yaitu sebagai berikut:

1. **Self.** Kebutuhan psikologis ini berkaitan dengan kompetensi dan autonomi. Kompetensi merupakan keyakinan individu untuk melakukan tindakan secara efektif dan efisien, sedangkan autonomi bermakna sebagai kemampuan individu dalam menentukan sebuah keputusan. Apabila kebutuhan psikologis akan self tidak terpenuhi, maka individu cenderung menyalurkan melalui internet untuk mendapatkan berbagai macam informasi dan berhubungan dengan orang lain.

2. **Relatedness.** Merupakan kebutuhan pada seseorang agar selalu merasa terhubung, tergabung, pada kebersamaan dengan individu lain. Ketika kebutuhan relatedness tidak dapat dipenuhi, seseorang akan merasakan perasaan khawatir dan mencoba mencari tahu pengalaman dan aktivitas yang dilakukan oleh orang lain seperti halnya melalui internet.

Sedangkan menurut JWT Intellegence (2011), aspek-aspek Fear of Missing Out (FoMO) adalah sebagai berikut:

1. **Comparison with friends,** adalah munculnya perasaan negatif karena melakukan perbandingan dengan teman maupun orang lain.
2. **Being left out,** munculnya perasaan negatif karena tidak dilibatkan dalam suatu kegiatan atau perbincangan.
3. **Missed experiences,** munculnya perasaan negatif karena tidak dapat terlibat dalam suatu aktivitas.
4. **Compulsion,** perilaku mengecek secara berulang aktivitas yang dilakukan oleh orang lain yang bertujuan untuk menghindari perasaan tertinggal berita terkini.

3. Dampak mempengaruhi FOMO

Menurut Przybylski dkk (2013), dampak atau efek buruk yang ditimbulkan oleh sindrom FoMO atau Fear of Missing Out antara lain adalah sebagai berikut:

- a. Individu selalu mewajibkan diri untuk mengecek media sosial

Seorang yang FOMO memiliki rutinitas untuk melihat media sosial milik rekan lain. Ia merasa harus selalu up to date dengan apa yang sedang diperbincangkan, apa yang dilakukan, dan apa yang dipublikasikan di media sosial oleh user lainnya. Mereka memiliki rasa takut yang berlebihan apabila dikatakan sebagai kudet (kurang update). Selain itu, mereka akan menderita jika status media sosialnya sepi dari pengunjung, sedikitnya jumlah like dan komentar. Mereka akan merasa senang bahkan bangga jika ada yang memberikan komentar di akun media sosialnya dan

mereka memiliki kebutuhan untuk selalu eksis dan ada setiap saat di dunia virtual. Kebutuhan ini seolah-olah menjadi hantu yang selalu muncul setiap bangun dan menjelang tidur.

- b. Individu selalu memaksa diri berpartisipasi dalam semua kegiatan
Mendatangi sebuah acara atau sebuah tempat merupakan suatu perlombaan bagi seorang FoMO yakni untuk meningkatkan harga dirinya melalui berbagai posting terkait dengan kegiatan yang diikutinya. Pengidap FoMO melakukannya untuk mendapat pujian dan eksistensi diri yang berlebihan. Bahkan, tidak hanya menghadiri, ia juga akan berusaha membuat keberadaannya diakui dan berbeda dari yang lainnya dengan cara ikut berpartisipasi dalam acara tersebut. Ada kebutuhan untuk menuliskan semua hal yang diikuti dan dihadiri pada status Facebook, Path, Twitter, maupun Instagram miliknya.
- c. Individu selalu membuat panggung pertunjukan sendiri
Panggung itu bisa di front-stage (online) bisa juga di back-stage (offline), dan di panggung itulah individu merepresentasikan dirinya dalam kehidupan sehari-hari. Pengidap FoMO menunjukkan bahwa media sosial adalah panggung pertunjukan baginya guna memberikan kesan yang berbeda dan unik dibandingkan dengan user lainnya. Oleh karena itu, semua status Facebook, cuitan di Twitter, foto di Path dan Instagram, bahkan data diri di LinkedIn pun berjejer dengan prestasi dan capaian dirinya. Hal ini dikarenakan individu yang tidak ingin eksistensinya dikalahkan oleh orang lain.
- d. Individu selalu merasakan diri yang berkekurangan dan menginginkan yang lebih
FoMO muncul salah satunya karena adanya keterasingan diri di dunia offline sehingga pengidap FoMO mencari pengakuan di dunia online. Namun, ketika di dunia online pun ia tetap merasa terasing, maka timbul keinginan yang bersifat destruktif seperti mencoba mengganggu user lain, bahkan membuat akun palsu sampai meretas akun lainnya. Selain itu

keterasingan tersebut akan menggerogoti jiwa pengidap FoMO yang bisa mengakibatkan stres, depresi, dan kelainan mental lainnya.

4. Faktor yang membengaruhi FOMO

Menurut JWT Intelligence (2011), terdapat beberapa faktor yang dianggap mempengaruhi terjadinya sindrom FoMO atau Fear of Missing Out, antara lain yaitu sebagai berikut:

a. Keterbukaan informasi di media sosial

Media sosial, gadget dan fitur pemberitahuan lokasi sesungguhnya menjadikan kehidupan saat ini semakin terbuka dengan cara memamerkan apa yang sedang terjadi di saat ini. Laman media sosial terus dibanjiri dengan pembaharuan informasi yang real-time, obrolan terhangat dan gambar atau video terbaru. Keterbukaan informasi saat ini mengubah kultur budaya masyarakat yang bersifat privasi menjadi budaya yang lebih terbuka.

b. Tidak terpenuhinya kebutuhan psikologis akan relatedness

Relatedness (kedekatan atau keinginan untuk berhubungan dengan orang lain) adalah kebutuhan seseorang untuk merasakan perasaan tergabung di dalam kelompok, terhubung, dan kebersamaan dengan orang lain. Kondisi seperti pertalian yang kuat, hangat dan peduli dapat memuaskan kebutuhan untuk pertalian, sehingga individu merasa ingin memiliki kesempatan lebih dalam berinteraksi dengan orang-orang yang dianggap penting dan terus mengembangkan kompetensi sosialnya. Apabila kebutuhan psikologis akan relatedness tidak terpenuhi dapat menyebabkan individu merasa cemas dan mencoba mencari tahu pengalaman dan apa yang dilakukan oleh orang lain, salah satunya melalui media sosial.

c. Tidak terpenuhinya kebutuhan psikologi akan self

Kebutuhan psikologis akan self (diri sendiri) berkaitan dengan competence dan autonomy. Kebutuhan psikologis akan self penting untuk kompetensi, keterkaitan, dan otonomi, serta penurunan tingkat suasana hati yang positif dan kepuasan hidup secara signifikan terkait

dengan tingkat FoMO yang lebih tinggi. Apabila kebutuhan psikologis akan self tidak terpenuhi, maka individu akan menyalurkannya melalui media sosial untuk memperoleh berbagai macam informasi dan berhubungan dengan orang lain. Hal tersebut akan menyebabkan individu terus berusaha untuk mencari tahu apa yang sedang terjadi pada orang lain melalui media sosial.

d. Social one-upmanship

Social one-upmanship merupakan perilaku dimana seseorang berusaha untuk melakukan sesuatu seperti perbuatan, perkataan atau mencari hal lain untuk membuktikan bahwa dirinya lebih baik dibandingkan orang lain. FoMO disebabkan karena dipengaruhi adanya keinginan untuk menjadi paling hebat atau superior dibanding orang lain. Aktivitas memamerkan secara daring di media sosial menjadikan pemicu munculnya FoMO pada orang lain.

e. Kondisi deprivasi relatif

Kondisi deprivasi relatif adalah kondisi yang menggambarkan perasaan ketidakpuasan seseorang saat membandingkan kondisinya dengan orang lain. Individu biasanya melakukan penilaian atas dirinya dengan cara membandingkan dengan orang lain. Perasaan missing out dan tidak puas dengan apa yang dimiliki, muncul ketika para penggunanya saling membandingkan kondisi diri sendiri dengan orang lain di media sosial.

Daftar Pustaka

- Oxford Dictionary. Oxford Dictionaries Online. www.oxforddictionaries.com
- Alt, D. 2015. College Students' Academic Motivation, Media Engagement and Fear of Missing Out. *Computers in Human Behavior*.
- Przybylski, A., dkk. 2013. Motivational, Emotional, and Behavioral Correlates of Fear of Missing Out. *Computer in Human Behavior*.
- JWT Intelligence. 2011. Fear Of Missing Out (FoMO). New York: JWT Intelligence.

RENCANA PELAKSANAAN LAYANAN

BIMBINGAN KONSELING (RPLBK)

TAHUN PELAJARAN 2023/2024



Nama Satuan Pendidikan	: MA Nurul Islam Tengeran
Kelas/Fase/Semester	: XI/ E/ Ganjil
Komponen	: Layanan Responsif
Materi Layanan	: Kenali kebutuhan dan keinginan
Jenis Layanan	: Konseling Kelompok
Alokasi Waktu	: 1x30 menit

A.	STANDAR KOMPETENSI KEMANDIRIAN (SKK) PESERTA DIDIK	Aspek Perkembangan: 9. Perilaku Kewirausahaan/ Kemandirian Perilaku Ekonomis	Internalisasi Tujuan 8.1 Mempelajari strategi dan peluang untuk berperilaku hemat,ulet, sungguh-sungguh dan kompetitif dalam keragaman kehidupan
B.	CAPAIAN LAYANAN	Memiliki kemandirian perilaku ekonomis	
C.	TUJUAN UMUM	Peserta didik dapat mengidentifikasi kebutuhan (P2)	
D.	TUJUAN KHUSUS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Peserta didik dapat mengatur kebutuhan dan keinginan (C6) 2. Peserta didik dapat mengelola dengan rinci kebutuhan (A2) 3. Peserta didik dapat menimbang pengeluaran keuangan (P3) 	
E.	MATERI	<ol style="list-style-type: none"> 1. Perbedaan Kebutuhan dan Keinginan 2. Cara memastikan kebutuhan dan keinginan 3. Manfaat mengetahui perbedaan kebutuhan dan keinginan 	
F.	ALAT DAN MEDIA	Bulpoint-kertas	
G.	PROSES PELAYANAN BIMBINGAN	Tahap Awal/Pendahuluan <ol style="list-style-type: none"> 1. Pemimpin kelompok mengucapkan salam pada anggota kelompok 2. Pemimpin kelompok membangun hubungan dengan menanyakan kabar 3. Pemimpin kelompok mengajak anggota kelompok untuk berdoa 4. Pemimpin kelompok menjelaskan fungsi dan asas-asas dalam konseling kelompok 5. Pemimpin kelompok menjelaskan cara pelaksanaan konseling kelompok 	

		<p>Tahap Transisi</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pemimpin kelompok menanyakan kepada anggota mengenai kesiapan dalam mengikuti kegiatan 2. Pemimpin kelompok memfasilitasi anggota kelompok untuk mengekspresikan dirinya secara unik, terbuka, dan mandiri 3. Pemimpin kelompok menjelaskan secara singkat tentang tugas dan tanggung jawab anggota dalam melakukan kegiatan layanan bimbingan 4. Pemimpin kelompok mengajak untuk melakukan ice breaking <p>Tahap Inti/Kegiatan</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pemimpin kelompok mengajak anggota kelompok untuk mengamati perilakunya sendiri dan mencatat jenis, waktu, durasi perilaku yang akan dimodifikasi 2. Pemimpin kelompok melakukan tahap mengatur lingkungan dengan mengurangi atau meniadakan perilaku-perilaku. 3. Pemimpin kelompok mengajak anggota kelompok untuk mengevaluasi diri dengan membandingkan apa yang tercatat sebagai kenyataan dengan apa yang harusnya dilakukan. 4. Pemimpin kelompok memberikan penguatan, penghapusan atau hukuman agar anggota kelompok menerapkan pengurangan perilaku. <p>Tahap Pengakhiran</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pemimpin kelompok menjelaskan bahwa kegiatan akan segera diakhiri 2. Pemimpin kelompok menanyakan pemahaman baru apa saja yang didapatkan setelah mengikuti kegiatan konseling kelompok 3. Pemimpin kelompok menanyakan bagaimana perasaan anggota kelompok setelah mengikuti kegiatan konseling kelompok 4. Pemimpin kelompok menanyakan rencana atau tindak lanjut yang akan anggota kelompok lakukan setelah mengikuti kegiatan bimbingan kelompok 5. Pemimpin kelompok mengucapkan terima kasih dan menutup pertemuan dengan berdo'a
H.	EVALUASI	<p>Evaluasi Proses Penilaian terhadap keterlaksanaan proses konseling dengan menggunakan pedoman observasi</p> <p>Evaluasi Hasil Mengajukan pertanyaan untuk mengungkap pengalaman</p>

		konseli dalam Konseling kelompok, Mengamati perubahan perilaku peserta setelah Konseling kelompok, dan Konseli mengisi instrumen penilaian dari guru bimbingan dan konseling atau konselor .
--	--	--

Mengetahui,
Guru BK

Tengaran, November 2023
Peneliti

Yuslina, S.Pd
NIP.-

Aanisaturahmah Aziza
NPM. 19110130

KENALI KEBUTUHAN DAN KEINGINAN

Perbedaan Kebutuhan dan Keinginan

Untuk lebih memahami perbedaan kebutuhan dan keinginan, pertama-tama, kita ketahui dulu maknanya. Kebutuhan adalah hal-hal yang kita butuhkan untuk bertahan hidup dalam segala kondisi dan situasi. Contohnya, tubuh kita membutuhkan makanan dan minuman agar dapat melakukan berbagai aktivitas guna melancarkan kelangsungan hidup. Tanpa makan dan minum, mustahil bagi kita untuk dapat berkegiatan.

Di sisi lain, keinginan merupakan suatu benda atau jasa yang ingin dimiliki, maupun hal yang ingin dilakukan tapi tidak selalu berdampak signifikan jika tidak terpenuhi. Misalnya, ketika kita menginginkan mobil keluaran terbaru, kelangsungan hidup kita tidak akan terganggu seandainya kita tidak membeli kendaraan tersebut saat ini juga.

Yang kerap jadi masalah, ketika kebutuhan dan keinginan beririsan sehingga sulit dibedakan. Jika menggunakan contoh di atas, makanan dan minuman merupakan kebutuhan karena sifatnya esensial, namun makan di restoran bisa dikategorikan sebagai keinginan karena kita bisa menggantinya dengan makan masakan di rumah yang pengeluaran relatif lebih hemat dibandingkan makan di restoran. Di sisi lain, mobil keluaran terbaru bisa juga jadi kebutuhan ketika profesi yang jadi tumpuan hidup Anda mengharuskan memilikinya.

Maka dari itu, hal terpenting yang harus kita lakukan saat membuat rencana keuangan adalah dengan memilah mana yang hal yang kita butuhkan dan mana yang sekedar kita inginkan saja.

Cara Memastikan Kebutuhan dan Keinginan

Untuk membantu kita dalam menentukan antara kebutuhan dan keinginan, kita bisa mencoba mempertanyakan tiga hal ini kepada diri sendiri:

1. Apakah hal tersebut benar-benar kita butuhkan saat ini?
2. Jika hal itu tidak didapatkan sekarang, apakah akan mengganggu kelangsungan hidup kita?

3. Apakah tidak ada opsi lain sebagai pengganti jika hal tersebut tidak kita dapatkan?

Dengan menjawab ketiga hal tersebut, kita bisa lebih mudah untuk menentukan kebutuhan dan keinginan. Jika ketiga pertanyaan bisa Anda jawab dengan ‘Ya’, kemungkinan besar hal tersebut merupakan suatu kebutuhan.

Untuk mempermudah, kita juga bisa membuat daftar, tabel atau diagram kebutuhan dan keinginan serta mengelompokkan barang atau jasa yang akan dibeli.

Manfaat mengetahui Kebutuhan dan Keinginan

1. **Mengetahui Prioritas.** Mengetahui perbedaan kebutuhan dan keinginan akan membuatmu tahu mana yang harus diprioritaskan. Adapun hal yang harus kamu prioritaskan tentu saja adalah kebutuhan hidupmu. Kebutuhan menjadi hal yang diprioritaskan karena kebutuhan dapat membuatmu lebih sintas dalam menjalani hidup. Selain itu, kebutuhan juga relatif lebih mudah untuk diraih.
2. **Mengetahui Pengendalian Diri**

Selain lebih tahu prioritas, mengetahui perbedaan kebutuhan dan keinginan juga membuatmu tahu mana yang harus kamu kendalikan. Adapun hal yang harus kamu kendalikan tentu saja adalah keinginan. Keinginan sendiri harus dikendalikan karena keinginan seringkali membuat manusia melupakan kebutuhan dan keterbatasan dirinya.

Dengan mengendalikan keinginan, kamu pun bisa lebih fokus untuk memenuhi kebutuhanmu. Walaupun nanti harus memenuhi keinginanmu, kamu pasti akan memenuhinya dengan cara yang bijak dan sesuai dengan kemampuan.

RENCANA PELAKSANAAN LAYANAN

BIMBINGAN KONSELING (RPLBK)

TAHUN PELAJARAN 2023/2024



Nama Satuan Pendidikan	: MA Nurul Islam Tengarani
Kelas/Fase/Semester	: XI/ E/ Ganjil
Komponen	: Layanan Responsif
Materi Layanan	: Budgeting
Jenis Layanan	: Konseling Kelompok
Alokasi Waktu	: 1x30 menit

A.	STANDAR KOMPETENSI KEMANDIRIAN (SKK) PESERTA DIDIK	Aspek Perkembangan: 10. Perilaku Kewirausahaan/ Kemandirian Perilaku Ekonomis	Internalisasi Tujuan 8.1 Mempelajari strategi dan peluang untuk berperilaku hemat,ulet, sungguh-sungguh dan kompetitif dalam keragaman kehidupan
B.	CAPAIAN LAYANAN	Memiliki kemandirian perilaku ekonomis	
C.	TUJUAN UMUM	Peserta didik dapat mengidentifikasi kebutuhan (P2)	
D.	TUJUAN KHUSUS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Peserta didik dapat menganalisis keuangan (C4) 2. Peserta didik dapat mengklasifikasikan dengan rinci kebutuhan (A4) 3. Peserta didik dapat menimbang pengeluaran keuangan (P3) 	
E.	MATERI	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengertian Budgeting 2. Manfaat Budgeting 3. Cara membuat budgeting/anggaran 	
F.	ALAT DAN MEDIA	Bulpoint-kertas	
G.	PROSES PELAYANAN BIMBINGAN	<p>Tahap Awal/Pendahuluan</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pemimpin kelompok mengucapkan salam pada anggota kelompok 2. Pemimpin kelompok membangun hubungan dengan menanyakan kabar 3. Pemimpin kelompok mengajak anggota kelompok untuk berdoa 4. Pemimpin kelompok menjelaskan fungsi dan asas-asas dalam konseling kelompok 5. Pemimpin kelompok menjelaskan cara pelaksanaan konseling kelompok <p>Tahap Transisi</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pemimpin kelompok menanyakan kepada anggota 	

		<p>mengenai kesiapan dalam mengikuti kegiatan</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Pemimpin kelompok memfasilitasi anggota kelompok untuk mengekspresikan dirinya secara unik, terbuka, dan mandiri 3. Pemimpin kelompok menjelaskan secara singkat tentang tugas dan tanggung jawab anggota dalam melakukan kegiatan layanan bimbingan 4. Pemimpin kelompok mengajal untuk melakukan ice breaking <p>Tahap Inti/Kegiatan</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pemimpin kelompok mengajak anggota kelompok untuk mengamati perilakunya sendiri dan mencatat jenis, waktu, durasi perilaku yang akan dimodifikasi 2. Pemimpin kelompok melakukan tahap mengatur lingkungan dengan mengurangi atau meniadakan perilaku-perilaku. 3. Pemimpin kelompok mengajak anggota kelompok untuk mengevaluasi diri dengan membandingkan apa yang tercatat sebagai kenyataan dengan apa yang harusnya dilakukan. 4. Pemimpin kelompok memberikan penguatan, penghapusan atau hukuman agar anggota kelompok menerapkan pengurangan perilaku. <p>Tahap Pengakhiran</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pemimpin kelompok menjelaskan bahwa kegiatan akan segera diakhiri 2. Pemimpin kelompok menanyakan pemahaman baru apa saja yang didapatkan setelah mengikuti kegiatan konseling kelompok 3. Pemimpin kelompok menanyakan bagaimana perasaan anggota kelompok setelah mengikuti kegiatan konseling kelompok 4. Pemimpin kelompok menanyakan rencana atau tindak lanjut yang akan anggota kelompok lakukan setelah mengikuti kegiatan bimbingan kelompok 5. Pemimpin kelompok mengucapkan terima kasih dan menutup pertemuan dengan berdo'a
H.	EVALUASI	<p>Evaluasi Proses Penilaian terhadap keterlaksanaan proses konseling dengan menggunakan pedoman observasi</p> <p>Evaluasi Hasil Mengajukan pertanyaan untuk mengungkap pengalaman konseli dalam Konseling kelompok, Mengamati perubahan perilaku peserta setelah Konseling kelompok,</p>

	dan Konseli mengisi instrumen penilaian dari guru bimbingan dan konseling atau konselor .
--	---

Mengetahui,
Guru BK

Tengaran, November 2023
Peneliti

Yuslina, S.Pd
NIP.-

Aanisaturahmah Aziza
NPM. 19110130

BUDGETING

Pengertian Budgeting

Budgeting berasal dari kata budget dalam bahasa Inggris. Artinya, anggaran atau rencana keuangan. Maka, pengertian budgeting adalah proses membuat, melaksanakan, hingga mengoperasikan anggaran keuangan. Meski berdasarkan perkiraan, penganggaran tidak sama dengan forecasting. Di perusahaan atau organisasi, budgeting merupakan bagian dari kebijakan manajerial yang sangat berguna dalam penyusunan serta perencanaan jangka panjang, menghitung arus kas, modal belanja, dan manajemen proyek.

Manfaat Budgeting

1. Pengelolaan uang lebih tertata

Dengan merencanakan keuangan, dengan memiliki catatan tentang kondisi keuangan yang lebih tertata dan rapi. Catatan ini mencakup pemasukan, pola pengeluaran bulanan, hingga utang yang mungkin kamu punya. Hal ini dapat membantu untuk melakukan perencanaan yang lebih jelas termasuk mempersiapkan tabungan untuk situasi darurat, menikah, atau memenuhi kebutuhan lainnya.

2. Keputusan pengeluaran uang lebih terarah

Catatan kondisi keuangan bisa membantu untuk lebih mengerti kondisi finansial yang sebenarnya, sekaligus jadi panduan yang jelas saat akan mengalokasikan dana. Misalnya, jadi tahu pengeluaran apa yang membuat

kamu boros, gimana cara memprioritaskan pengeluaran dan mengurangi pengeluaran yang nggak penting, hingga kapan dan di mana harus menginvestasikan uang.

3. Memudahkan dalam merencanakan investasi

Dengan rencana keuangan yang jelas, menjadi bisa tahu lebih pasti berapa uang yang bisa dialokasikan untuk investasi berdasarkan tujuan finansial. Jadi, dapat menentukan tingkat risiko yang sesuai dengan profil risiko, mempertimbangkan jangka waktunya, dan memilih jenis investasi yang paling cocok.

4. Hidup lebih tenang

Salah satu manfaat terbesar dari perencanaan keuangan adalah membuat masa depan kamu lebih tenang dengan memberikan rasa kepastian, mengurangi stres, juga arah dan tujuan dalam hidup. Dengan rencana keuangan yang matang, kamu bisa lebih siap menghadapi ketidakpastian, memahami kondisi finansialmu dengan lebih baik, menentukan tujuan keuangan yang jelas

Cara Membuat Budgeting/Anggaran

Membuat anggaran atau *budgeting* adalah langkah penting kedua dalam perencanaan keuangan. *Budgeting* akan membantu memberi gambaran yang jelas tentang pemasukan dan pengeluaran setiap bulannya dan menentukan langkah selanjutnya yang harus kamu lakukan untuk mencapai tujuan.

Berikut adalah beberapa langkah untuk membuat anggaran yang efektif:

1. **Hitung pendapatan:** Tentukan berapa banyak uang yang diterima setiap bulan, termasuk gaji, penghasilan tambahan, dan sumber pendapatan lainnya.
2. **Catat pengeluaran:** Mencatat semua pengeluaran harian adalah langkah penting. Ini mencakup biaya rutin seperti sewa, tagihan utilitas, makanan, transportasi, dan lainnya. Jangan lupa juga mencatat pengeluaran yang tidak teratur, seperti belanja keperluan yang konsumtif atau *travelling*.
3. **Tentukan alokasi anggaran:** Setelah tahu berapa banyak yang kamu hasilkan dan berapa banyak yang kamu keluarkan, alokasikan anggaran untuk setiap kategori pengeluaran. Ada banyak metode yang bisa gunakan

untuk mengalokasikan anggaran, yang paling banyak digunakan adalah metode 50/30/20.

Membuat dan mengikuti anggaran pastinya perlu waktu dan disiplin, tapi sebenarnya anggaran adalah alat yang *helpful banget* untuk bantu kamu mencapai stabilitas keuangan dan tujuan finansial.

RENCANA PELAKSANAAN LAYANAN

BIMBINGAN KONSELING (RPLBK)

TAHUN PELAJARAN 2023/2024



Nama Satuan Pendidikan : MA Nurul Islam Tengarang
 Kelas/Fase/Semester : XI/ E/ Ganjil
 Komponen : Layanan Responsif
 Materi Layanan : Belanja Sesuai Kebutuhan
 Jenis Layanan : Konseling Kelompok
 Alokasi Waktu : 1x30 menit

A.	STANDAR KOMPETENSI KEMANDIRIAN (SKK) PESERTA DIDIK	Aspek Perkembangan: 9. Perilaku Kewirausahaan/ Kemandirian Perilaku Ekonomis	Internalisasi Tujuan 8.1 Mempelajari strategi dan peluang untuk berperilaku hemat,ulet, sungguh-sungguh dan kompetitif dalam keragaman kehidupan
B.	CAPAIAN LAYANAN	Memiliki kemandirian perilaku ekonomis	
C.	TUJUAN UMUM	Peserta didik dapat mengidentifikasi kebutuhan (P2)	
D.	TUJUAN KHUSUS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Peserta didik dapat memprioritaskan kebutuhan (C4) 2. Peserta didik dapat mengklasifikasikan dengan rinci kebutuhan (A4) 3. Peserta didik dapat menjeniskan kebutuhan(P3) 	
E.	MATERI	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengertian kebutuhan (skala prioritas kebutuhan) 2. Jenis-jenis kebutuhan 3. Cara mengatur belanja sesuai kebutuhan 	
F.	ALAT DAN MEDIA	Bulpoint-kertas	
G.	PROSES PELAYANAN BIMBINGAN	<p>Tahap Awal/Pendahuluan</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pemimpin kelompok mengucapkan salam pada anggota kelompok 2. Pemimpin kelompok membangun hubungan dengan menanyakan kabar 3. Pemimpin kelompok mengajak anggota kelompok untuk berdoa 4. Pemimpin kelompok menjelaskan fungsi dan asas-asas dalam konseling kelompok 5. Pemimpin kelompok menjelaskan cara pelaksanaan konseling kelompok <p>Tahap Transisi</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pemimpin kelompok menanyakan kepada anggota mengenai kesiapan dalam mengikuti kegiatan 2. Pemimpin kelompok memfasilitasi anggota kelompok 	

		<p>untuk mengekspresikan dirinya secara unik, terbuka, dan mandiri</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Pemimpin kelompok menjelaskan secara singkat tentang tugas dan tanggung jawab anggota dalam melakukan kegiatan layanan bimbingan 4. Pemimpin kelompok mengajal untuk melakukan ice breaking <p>Tahap Inti/Kegiatan</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pemimpin kelompok mengajak anggota kelompok untuk mengamati perilakunya sendiri dan mencatat jenis, waktu, durasi perilaku yang akan dimodifikasi 2. Pemimpin kelompok melakukan tahap mengatur lingkungan dengan mengurangi atau meniadakan perilaku-perilaku. 3. Pemimpin kelompok mengajak anggota kelompok untuk mengevaluasi diri dengan membandingkan apa yang tercatat sebagai kenyataan dengan apa yang harusnya dilakukan. 4. Pemimpin kelompok memberikan penguatan, penghapusan atau hukuman agar anggota kelompok menerapkan pengurangan perilaku. <p>Tahap Pengakhiran</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pemimpin kelompok menjelaskan bahwa kegiatan akan segera diakhiri 2. Pemimpin kelompok menanyakan pemahaman baru apa saja yang didapatkan setelah mengikuti kegiatan konseling kelompok 3. Pemimpin kelompok menanyakan bagaimana perasaan anggota kelompok setelah mengikuti kegiatan konseling kelompok 4. Pemimpin kelompok menanyakan rencana atau tindak lanjut yang akan anggota kelompok lakukan setelah mengikuti kegiatan bimbingan kelompok 5. Pemimpin kelompok mengucapkan terima kasih dan menutup pertemuan dengan berdo'a
H.	EVALUASI	<p>Evaluasi Proses Penilaian terhadap keterlaksanaan proses konseling dengan menggunakan pedoman observasi</p> <p>Evaluasi Hasil Mengajukan pertanyaan untuk mengungkap pengalaman konseli dalam Konseling kelompok, Mengamati perubahan perilaku peserta setelah Konseling kelompok, dan Konseli mengisi instrumen penilaian dari guru bimbingan dan konseling atau konselor .</p>

Mengetahui,
Guru BK

Tengaran, November 2023
Peneliti

Yuslina, S.Pd
NIP.-

Aanisaturahmah Aziza
NPM. 19110130

BELANJA SESUAI KEBUTUHAN

1. Pengertian kebutuhan (skala prioritas kebutuhan)

skala prioritas adalah sesuatu yang dirasa lebih penting dibandingkan yang lain yang harus dikerjakan atau diselesaikan terlebih dahulu, Dengan kata lain, skala prioritas merupakan ukuran kebutuhan yang tersusun berdasarkan tingkat kepentingan atau urgensinya. Dengan adanya skala prioritas, manusia diharapkan mengetahui mana kebutuhan yang harus didahulukan dan mana kebutuhan yang harus ditunda terlebih dahulu. Kemampuan untuk menetapkan skala prioritas sangat membantu dalam membuat keputusan yang tepat saat merencanakan anggaran.

2. Jenis-jenis kebutuhan

Berdasarkan intensitasnya, kebutuhan manusia dibagi atas tiga bagian yaitu kebutuhan primer, kebutuhan sekunder, dan kebutuhan tersier.

a. Kebutuhan Primer

Kebutuhan primer adalah kebutuhan utama yang harus dipenuhi supaya manusia dapat mempertahankan hidupnya. Istilah lain dari kebutuhan primer adalah kebutuhan pokok. Adapun contoh kebutuhan primer meliputi sandang, pangan, dan papan.

b. Kebutuhan Sekunder

kebutuhan sekunder adalah kebutuhan yang muncul setelah kebutuhan primer terpenuhi. Artinya, kebutuhan sekunder adalah jenis kebutuhan yang bersifat pelengkap dari kebutuhan primer. Dalam pengertian lain, kebutuhan sekunder adalah kebutuhan yang berkaitan dengan usaha menciptakan atau menambah kebahagiaan hidup. Untuk memenuhi kebutuhan sekunder, bergantung pada

kemampuan ekonomi individunya. Meski begitu, kebutuhan sekunder adalah berjalan lurus mengikuti budaya dan gaya hidup yang berkembang di masyarakat. contoh, pakaian merupakan kebutuhan primer, tetapi pakaian dengan corak motif dan warna tertentu menjadi kebutuhan sekundernya. Contoh kebutuhan sekunder lainnya yaitu perlengkapan rumah seperti kulkas, laptop, internet, televisi, mesin cuci, make up dan lain-lain

c. Kebutuhan Tersier

kebutuhan tersier, seseorang cenderung menghambur-hamburkan uang untuk suatu barang yang kurang bermanfaat dan seseorang cenderung menjadi berlebihan dalam membeli sesuatu atau barang-barang yang sebenarnya tidak begitu penting. Adapun contoh kebutuhan tersier di antaranya mobil mewah, barang-barang yang branded, perhiasan, wisata ke luar negeri, alat musik, dan lain-lain.

Meski begitu, jenis kebutuhan bersifat relatif satu orang dengan yang lain. Artinya, setiap orang memiliki pandangan yang berbeda pada suatu barang apakah barang tersebut

3. Manfaat Belanja Sesuai Kebutuhan

- a. Pengeluaran lebih mudah diatur
- b. Mencegah belanja berlebihan
- c. Lebih bertanggung jawab dalam berbelanja

Lampiran 15 Daftar Hadir Pre-Test

Daftar hadir pretest

Pertanyaan Jawaban **14** Setelan

nama

14 jawaban

Cut fadhilla aisyah

Farah naylal husna

Faqiha hanin

Khansa fairuz zahra

Fathimah muthiah

Khansa Az zahra

Kayyisah ahmad

Azkiya rizqi salsabila

Alya kirana wirikarela

Lampiran 16 Hasil Pre-Test Skala Perilaku Konsumtif

Hasil *Pre-test* Kelompok Eksperimen

No	Nama	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	Cut Fadilla Aisyah	3	3	2	4	3	1	4	2	2	2	2
2	Farah Nailal Husna	3	4	2	4	4	2	2	2	3	2	2
3	Faqiha Hanin Muntija	2	2	3	2	3	3	3	1	3	3	3
4	Khansa Fairuz Zahra	4	4	3	1	2	3	3	2	4	3	1
5	azkiya rizqi salsabila	2	2	2	2	3	2	3	3	3	2	2
6	alya kirana wirikasela	4	3	2	3	3	2	4	3	2	2	2
7	fatimah Muthi'ah	4	4	2	2	3	2	3	3	3	2	3

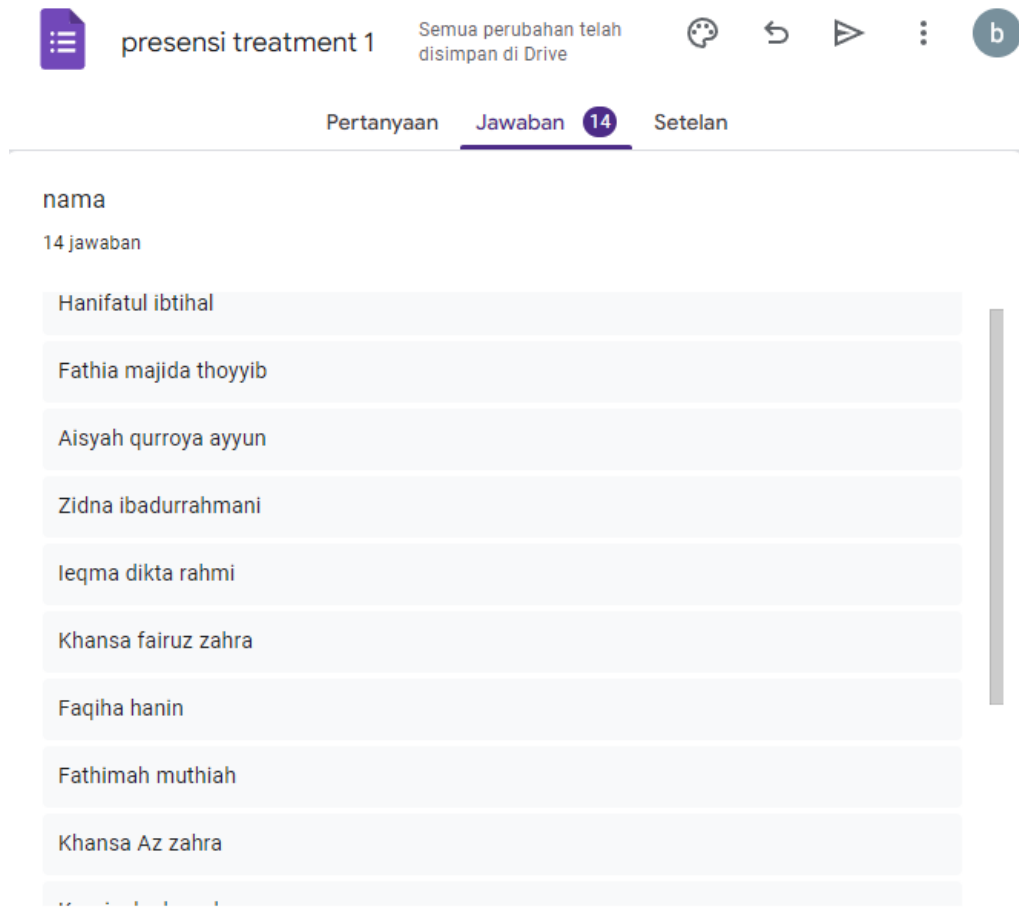
12	13	14	15	16	17	18	Total
2	3	2	3	1	2	2	43
2	4	3	1	2	3	2	47
2	2	3	3	3	2	2	45
3	2	3	2	4	3	2	49
3	3	3	2	2	3	2	44
2	3	3	2	4	3	2	49
3	3	3	3	2	3	2	50

Hasil Pre-test Kelompok Kontrol

No	Nama	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	Khansa Az Zahra	4	4	2	2	3	2	3	3	2	2	3
2	Fathia Majida Thoyyib	3	2	2	3	3	2	2	2	3	4	3
3	Aisyah qurrata Ayyun	4	3	2	3	3	2	4	3	2	2	2
4	Kayyisah Ahmad	2	3	3	2	3	2	2	2	3	2	3
5	Ieqma dikta rahmi	2	4	4	2	2	2	2	3	3	3	1
6	Hanifatul Ibtihal M	3	3	2	2	3	2	2	3	2	2	2
7	zidna Ibaddurahmani	2	1	3	1	2	3	3	2	3	2	1

12	13	14	15	16	17	18	Total
2	2	3	2	1	2	2	44
2	3	2	4	2	3	2	47
2	3	3	2	4	3	2	49
3	2	3	1	2	2	3	43
3	2	2	3	3	2	3	46
3	2	2	2	3	2	2	42
3	2	3	2	2	3	2	40

Lampiran 17 Daftar Hadir Treatment

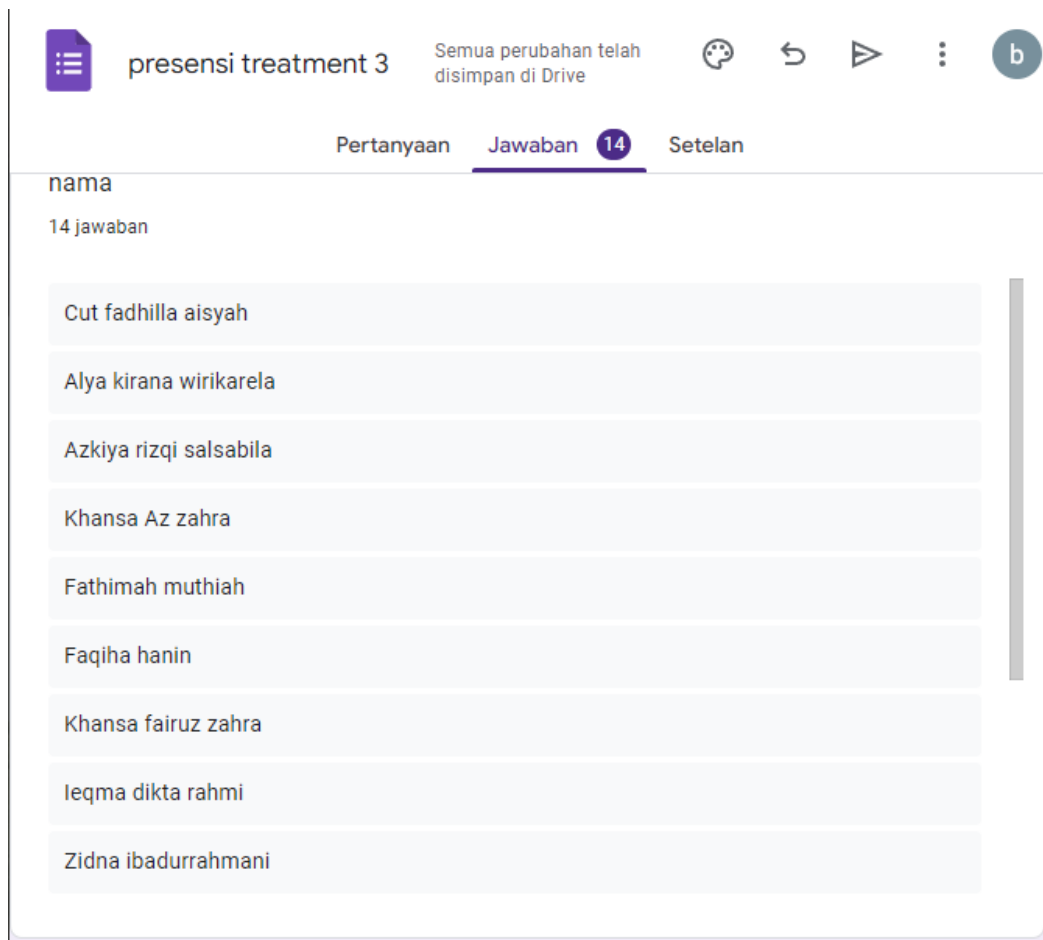


The image shows a Google Sheet interface. At the top, the title is "presensi treatment 1" with a subtitle "Semua perubahan telah disimpan di Drive". There are icons for comments, undo, redo, and a menu. A user profile icon with the letter 'b' is visible. Below the title bar, there are three tabs: "Pertanyaan", "Jawaban" (which is selected and has a "14" badge), and "Setelan". The main content area shows a list of names under the heading "nama" and "14 jawaban".

nama
Hanifatul ibtihal
Fathia majida thoyyib
Aisyah qurroya ayyun
Zidna ibadurrahmani
leqma dikta rahmi
Khansa fairuz zahra
Faqiha hanin
Fathimah muthiah
Khansa Az zahra
...

The image shows a Google Drive document interface. At the top, the document title is "presensi treatment 2" and a status message reads "Semua perubahan telah disimpan di Drive". Navigation icons for search, undo, redo, and a menu are visible. Below the title bar, there are three tabs: "Pertanyaan", "Jawaban" (which is selected and has a "14" badge), and "Setelan". The main content area displays the word "nama" followed by "14 jawaban". A list of 14 names is shown in a scrollable container:

- Zidna ibadurrahmani
- leqma dikta rahmi
- Khansa fairuz zahra
- Faqiha hanin
- Fathimah muthiah
- Khansa Az zahra
- Kayyisah ahmad
- Azkiya rizqi salsabila
- Cut fadhilla aisyah



The image shows a Google Sheet interface. At the top, the title is "presensi treatment 3" and a status message reads "Semua perubahan telah disimpan di Drive". The sheet has three tabs: "Pertanyaan", "Jawaban" (which is selected and has a "14" badge), and "Setelan". The "Jawaban" tab contains a list of 14 names, each in a separate row. The names are: Cut fadhilla aisyah, Alya kirana wirikarela, Azkiya rizqi salsabila, Khansa Az zahra, Fathimah muthiah, Faqiha hanin, Khansa fairuz zahra, leqma dikta rahmi, and Zidna ibadurrahmani. The sheet is viewed in a scrollable format with a vertical scrollbar on the right side of the content area.

presensi treatment 3 Semua perubahan telah disimpan di Drive

Pertanyaan Jawaban 14 Setelan

nama

14 jawaban

- Cut fadhilla aisyah
- Alya kirana wirikarela
- Azkiya rizqi salsabila
- Khansa Az zahra
- Fathimah muthiah
- Faqiha hanin
- Khansa fairuz zahra
- leqma dikta rahmi
- Zidna ibadurrahmani

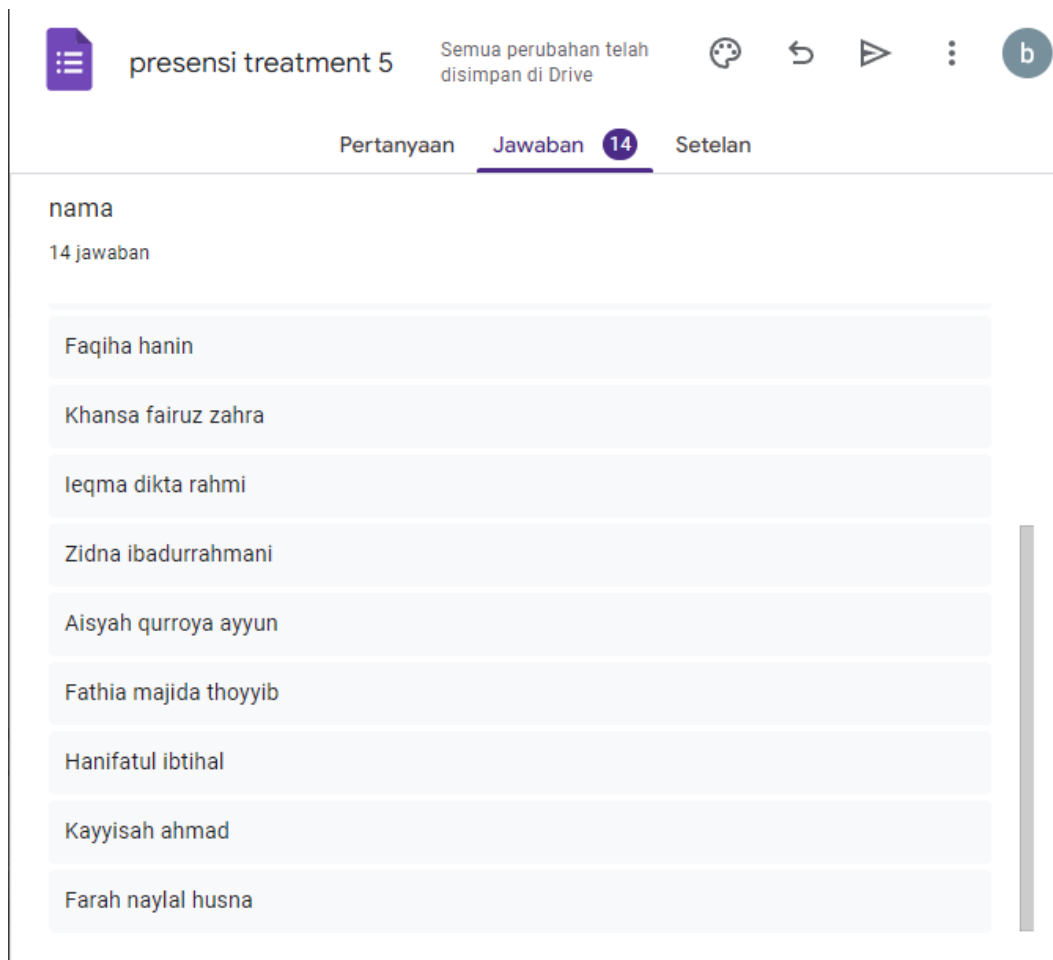
presensi treatment 4 Semua perubahan telah disimpan di Drive

Pertanyaan Jawaban **14** Setelan

nama

14 jawaban

- Hanifatul ibtihal
- Aisyah qurroya ayyun
- leqma dikta rahmi
- Faqiha hanin
- Khansa Az zahra
- Farah naylal husna
- Alya kirana wirikarela
- Cut fadhilla aisyah
- Azkiya rizqi salsabila



presensi treatment 5 Semua perubahan telah disimpan di Drive

Pertanyaan **Jawaban 14** Setelan

nama

14 jawaban

- Faqiha hanin
- Khansa fairuz zahra
- leqma dikta rahmi
- Zidna ibadurrahmani
- Aisyah qurroya ayyun
- Fathia majida thoyyib
- Hanifatul ibtihah
- Kayyisah ahmad
- Farah naylor husna

presensi treatment 6 Semua perubahan telah disimpan di Drive

Pertanyaan Jawaban **14** Setelan

nama

14 jawaban

- Khansa Az zahra
- Farah naylal husna
- Alya kirana wirikarela
- Cut fadhilla aisyah
- Azkiya rizqi salsabila
- Fathimah muthiah
- Khansa fairuz zahra
- Zidna ibadurrahmani
- Fathia majida thoyyib

Lampiran 18 Evaluasi Proses

EVALUASI PROSES LAYANAN KONSELING KELOMPOK

PERTEMUAN : 1

MATERI : Kenali kebutuhan dan keinginan.

PETUNJUK PENGISIAN :

Berilah tanda ceklis (✓) pada kolom yang tersedia sesuai dengan hasil pengamatan anda

NO	ASPEK YANG DIAMATI	1	2	3	4
1	Keaktifan peserta didik selama proses layanan				
	a. Peserta didik bertanya kepada guru pembimbing	✓			
	b. Peserta didik menjawab pertanyaan yang diberikan guru pembimbing		✓		
	c. Peserta didik saling mengungkapkan pendapat		✓		
2.	Kedisiplinan peserta didik selama proses layanan				
	a. Peserta didik datang tepat waktu		✓		
	b. Peserta didik berpenampilan rapi				✓
	c. Peserta didik tidak berbuat gaduh di kelompok		✓		
3.	Perhatian peserta didik selama proses layanan				
	a. Peserta didik memperhatikan pembimbing selama menyampaikan layanan		✓		
	b. Peserta didik dapat mengikuti instruksi pembimbing dengan baik selama proses layanan	✓			
4.	Sikap peserta didik selama proses layanan				
	a. Peserta didik berkata sopan selama proses layanan			✓	
	b. Peserta didik antusias selama proses layanan		✓		
JUMLAH			21		
CATATAN : 1. Siswa belum mengerti kons kelompok 2. hanya beberapa yang berpendapat 3. kurang memahami arahan.					

Keterangan

4 : Sangat Baik | 2 : Cukup

3 : Baik | 1 : Kurang

**EVALUASI PROSES
LAYANAN KONSELING KELOMPOK**

PERTEMUAN : 2.
MATERI : Impulsive buying
PETUNJUK PENGISIAN :

Berilah tanda ceklis (√) pada kolom yang tersedia sesuai dengan hasil pengamatan anda

NO	ASPEK YANG DIAMATI	1	2	3	4
1	Keaktifan peserta didik selama proses layanan				
	a. Peserta didik bertanya kepada guru pembimbing			√	
	b. Peserta didik menjawab pertanyaan yang diberikan guru pembimbing		√		
	c. Peserta didik saling mengungkapkan pendapat		√		
2.	Kedisiplinan peserta didik selama proses layanan				
	a. Peserta didik datang tepat waktu			√	
	b. Peserta didik berpenampilan rapi				√
	c. Peserta didik tidak berbuat gaduh di kelas		√		
3.	Perhatian peserta didik selama proses layanan				
	a. Peserta didik memperhatikan pembimbing selama menyampaikan layanan			√	
	b. Peserta didik dapat mengikuti instruksi pembimbing dengan baik selama proses layanan		√		
4.	Sikap peserta didik selama proses layanan				
	a. Peserta didik berkata sopan selama proses layanan			√	
	b. Peserta didik antusias selama proses layanan			√	
JUMLAH				27	
CATATAN :					
1. Siswa mulai antusias pada materi yang dibahas					
2. sudah mulai mengerti arahan					
3. beberapa masih gaduh					

Keterangan

4 : Sangat Baik	2 : Cukup
3 : Baik	1 : Kurang

**EVALUASI PROSES
LAYANAN KONSELING KELOMPOK**

PERTEMUAN : 3
MATERI : *Budgeting*
PETUNJUK PENGISIAN :

Berilah tanda ceklis (√) pada kolom yang tersedia sesuai dengan hasil pengamatan anda

NO	ASPEK YANG DIAMATI	1	2	3	4
1	Keaktifan peserta didik selama proses layanan				
	a. Peserta didik bertanya kepada guru pembimbing			√	
	b. Peserta didik menjawab pertanyaan yang diberikan guru pembimbing		√		
	c. Peserta didik saling mengungkapkan pendapat			√	
2.	Kedisiplinan peserta didik selama proses layanan				
	a. Peserta didik datang tepat waktu			√	
	b. Peserta didik berpenampilan rapi				√
	c. Peserta didik tidak berbuat gaduh di kelas			√	
3.	Perhatian peserta didik selama proses layanan				
	a. Peserta didik memperhatikan pembimbing selama menyampaikan layanan			√	
	b. Peserta didik dapat mengikuti instruksi pembimbing dengan baik selama proses layanan				√
4.	Sikap peserta didik selama proses layanan				
	a. Peserta didik berkata sopan selama proses layanan			√	
	b. Peserta didik antusias selama proses layanan			√	
JUMLAH			3		
CATATAN : 1. Siswa mulai antusias dalam menyampaikan pendapat 2. Beberapa masih malu-malu. 3. dapat memperimbangakan.					

Keterangan

4 : Sangat Baik | 2 : Cukup

3 : Baik | 1 : Kurang

**EVALUASI PROSES
LAYANAN KONSELING KELOMPOK**

PERTEMUAN : 4
 MATERI : Belajar sesuai kebutuhan.
 PETUNJUK PENGISIAN :

Berilah tanda ceklis (√) pada kolom yang tersedia sesuai dengan hasil pengamatan anda

NO	ASPEK YANG DIAMATI	1	2	3	4
1	Keaktifan peserta didik selama proses layanan				
	a. Peserta didik bertanya kepada guru pembimbing			√	
	b. Peserta didik menjawab pertanyaan yang diberikan guru pembimbing		√		
	c. Peserta didik saling mengungkapkan pendapat			√	
2.	Kedisiplinan peserta didik selama proses layanan				
	a. Peserta didik datang tepat waktu		√		
	b. Peserta didik berpenampilan rapi				√
	c. Peserta didik tidak berbuat gaduh di kelas			√	
3.	Perhatian peserta didik selama proses layanan				
	a. Peserta didik memperhatikan pembimbing selama menyampaikan layanan			√	
	b. Peserta didik dapat mengikuti instruksi pembimbing dengan baik selama proses layanan				√
4.	Sikap peserta didik selama proses layanan				
	a. Peserta didik berkata sopan selama proses layanan			√	
	b. Peserta didik antusias selama proses layanan			√	
JUMLAH			30		
CATATAN : 1. Siswa beberapa menyampaikan pendapat 2. berani berpendapat 3. beberapa kurang semangat karena materi kurang menarik.					

Keterangan

4 : Sangat Baik	2 : Cukup
3 : Baik	1 : Kurang

**EVALUASI PROSES
LAYANAN KONSELING KELOMPOK**

PERTEMUAN : 5
MATERI : FOMO
PETUNJUK PENGISIAN :

Berilah tanda ceklis (✓) pada kolom yang tersedia sesuai dengan hasil pengamatan anda

NO	ASPEK YANG DIAMATI	1	2	3	4
1	Keaktifan peserta didik selama proses layanan				
	a. Peserta didik bertanya kepada guru pembimbing			✓	
	b. Peserta didik menjawab pertanyaan yang diberikan guru pembimbing			✓	
	c. Peserta didik saling mengungkapkan pendapat			✓	
2.	Kedisiplinan peserta didik selama proses layanan				
	a. Peserta didik datang tepat waktu				✓
	b. Peserta didik berpenampilan rapi				✓
	c. Peserta didik tidak berbuat gaduh di kelas		✓		
3.	Perhatian peserta didik selama proses layanan				
	a. Peserta didik memperhatikan pembimbing selama menyampaikan layanan			✓	
	b. Peserta didik dapat mengikuti instruksi pembimbing dengan baik selama proses layanan				✓
4.	Sikap peserta didik selama proses layanan				
	a. Peserta didik berkata sopan selama proses layanan			✓	
	b. Peserta didik antusias selama proses layanan				✓
JUMLAH				33	
CATATAN :					
1. terlalu seru saat pembahasan agak melenceng beberapa menyebabkan gaduh					

Keterangan

4 : Sangat Baik	2 : Cukup
3 : Baik	1 : Kurang

**EVALUASI PROSES
LAYANAN KONSELING KELOMPOK**

PERTEMUAN : 6
MATERI : Hedonisme
PETUNJUK PENGISIAN :

Berilah tanda ceklis (√) pada kolom yang tersedia sesuai dengan hasil pengamatan anda

NO	ASPEK YANG DIAMATI	1	2	3	4
1	Keaktifan peserta didik selama proses layanan				
	a. Peserta didik bertanya kepada guru pembimbing				√
	b. Peserta didik menjawab pertanyaan yang diberikan guru pembimbing			√	
	c. Peserta didik saling mengungkapkan pendapat			√	
2.	Kedisiplinan peserta didik selama proses layanan				
	a. Peserta didik datang tepat waktu				√
	b. Peserta didik berpenampilan rapi				√
	c. Peserta didik tidak berbuat gaduh di kelas/apok			√	
3.	Perhatian peserta didik selama proses layanan				
	a. Peserta didik memperhatikan pembimbing selama menyampaikan layanan				√
	b. Peserta didik dapat mengikuti instruksi pembimbing dengan baik selama proses layanan			√	
4.	Sikap peserta didik selama proses layanan				
	a. Peserta didik berkata sopan selama proses layanan			√	
	b. Peserta didik antusias selama proses layanan				√
JUMLAH		36			
CATATAN :					
1. pertemuan terakhir semua peserta antusias. 2. mengalami perubahan pada konsumtif 3. Sifat antusias!					

Keterangan

4 : Sangat Baik	2 : Cukup
3 : Baik	1 : Kurang

Lampiran 19 Evaluasi Hasil

Treatment 1

Kelompok Eksperimen

No	Nama	Kelas	1	2	3	4	5	Total
1	K01	XI.2	4	4	4	3	4	19
2	K02	XI.2	4	4	4	4	4	20
3	K03	XI.2	4	4	4	4	4	20
4	K04	XI.2	3	3	4	4	4	18
5	K05	XI.2	4	4	4	4	4	20
6	K06	XI.2	4	4	3	3	3	17
7	K07	XI.2	4	4	4	4	4	20
No	Kelompok Kontrol							
1	K01	XI.2	4	4	4	4	4	20
2	K02	XI.2	4	3	4	3	3	17
3	K03	XI.2	4	3	4	4	4	19
4	K04	XI.2	3	4	4	4	4	19
5	K05	XI.2	3	4	3	4	3	17
6	K06	XI.2	4	4	3	4	3	18
7	K07	XI.2	4	4	4	4	4	20

Treatment 2

No	Nama	Kelas	1	2	3	4	5	Total
1	K01	XI.2	4	4	4	3	4	19
2	K02	XI.2	4	4	4	4	4	20
3	K03	XI.2	4	4	4	4	4	20
4	K04	XI.2	3	3	4	4	4	18
5	K05	XI.2	4	4	4	4	4	20
6	K06	XI.2	4	4	3	3	3	17
7	K07	XI.2	4	4	4	4	4	20
No	Kelompok Kontrol							
1	K01	XI.2	4	4	4	4	4	20
2	K02	XI.2	4	3	4	3	3	17
3	K03	XI.2	4	3	4	4	4	19
4	K04	XI.2	3	4	4	4	4	19
5	K05	XI.2	3	4	3	4	3	17
6	K06	XI.2	4	4	3	4	3	18
7	K07	XI.2	4	4	4	4	4	20

Treatment 3

Kelompok Eksperimen

No	Nama	Kelas	1	2	3	4	5	Total
1	K01	XI.2	4	4	4	3	4	19
2	K02	XI.2	4	4	4	4	4	20
3	K03	XI.2	4	4	4	4	4	20
4	K04	XI.2	3	3	4	4	4	18
5	K05	XI.2	4	4	4	4	4	20
6	K06	XI.2	4	4	3	3	3	17
7	K07	XI.2	4	4	4	4	4	20
No	Kelompok Kontrol							
1	K01	XI.2	4	4	4	4	4	20
2	K02	XI.2	4	3	4	3	3	17
3	K03	XI.2	4	3	4	4	4	19
4	K04	XI.2	3	4	4	4	4	19
5	K05	XI.2	3	4	3	4	3	17
6	K06	XI.2	4	4	3	4	3	18
7	K07	XI.2	4	4	4	4	4	20

Treatment 4

Kelompok Eksperimen

No	Nama	Kelas	1	2	3	4	5	Total
1	K01	XI.2	4	4	4	3	4	19
2	K02	XI.2	4	4	4	4	4	20
3	K03	XI.2	4	4	4	4	4	20
4	K04	XI.2	3	3	4	4	4	18
5	K05	XI.2	4	4	4	4	4	20
6	K06	XI.2	4	4	3	3	3	17
7	K07	XI.2	4	4	4	4	4	20
No	Kelompok Kontrol							
1	K01	XI.2	4	4	4	4	4	20
2	K02	XI.2	4	3	4	3	3	17
3	K03	XI.2	4	3	4	4	4	19
4	K04	XI.2	3	4	4	4	4	19
5	K05	XI.2	3	4	3	4	3	17
6	K06	XI.2	4	4	3	4	3	18
7	K07	XI.2	4	4	4	4	4	20

Treatment 5

Kelompok Eksperimen

No	Nama	Kelas	1	2	3	4	5	Total
1	K01	XI.2	4	4	4	3	4	19
2	K02	XI.2	4	4	4	4	4	20
3	K03	XI.2	4	4	4	4	4	20
4	K04	XI.2	3	3	4	4	4	18
5	K05	XI.2	4	4	4	4	4	20
6	K06	XI.2	4	4	3	3	3	17
7	K07	XI.2	4	4	4	4	4	20
No	Kelompok Kontrol							
1	K01	XI.2	4	4	4	4	4	20
2	K02	XI.2	4	3	4	3	3	17
3	K03	XI.2	4	3	4	4	4	19
4	K04	XI.2	3	4	4	4	4	19
5	K05	XI.2	3	4	3	4	3	17
6	K06	XI.2	4	4	3	4	3	18
7	K07	XI.2	4	4	4	4	4	20

Treatment 6

Kelompok Eksperimen

No	Nama	Kelas	1	2	3	4	5	Total
1	K01	XI.2	4	4	4	3	4	19
2	K02	XI.2	4	4	4	4	4	20
3	K03	XI.2	4	4	4	4	4	20
4	K04	XI.2	3	3	4	4	4	18
5	K05	XI.2	4	4	4	4	4	20
6	K06	XI.2	4	4	3	3	3	17
7	K07	XI.2	4	4	4	4	4	20
No	Kelompok Kontrol							
1	K01	XI.2	4	4	4	4	4	20
2	K02	XI.2	4	3	4	3	3	17
3	K03	XI.2	4	3	4	4	4	19
4	K04	XI.2	3	4	4	4	4	19
5	K05	XI.2	3	4	3	4	3	17
6	K06	XI.2	4	4	3	4	3	18
7	K07	XI.2	4	4	4	4	4	20

Lampiran 20 Daftar Hadir Post Test



presensi Posttest



Pertanyaan

Jawaban 14

Setelan

nama

Lampiran 21 Hasil Post test Skala Perilaku Konsumtif

Hasil Posttest Kelompok Eksperimen

No	Nama	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	Cut Fadilla Aisyah	3	3	2	4	3	1	4	2	2	2	2
2	Farah Nailal Husna	3	2	2	4	4	2	2	2	3	2	2
3	Faqiha Hanin Muntija	2	2	3	2	2	3	3	1	3	2	3
4	Khansa Fairuz Zahra	3	4	3	1	2	3	3	2	2	2	1
5	azkiya rizqi salsabila	2	2	2	2	3	2	3	3	3	2	2
6	alya kirana wirikasela	4	3	2	3	3	2	4	3	2	2	2
7	fatimah Muthi'ah	2	3	2	2	1	2	3	3	3	1	1

12	13	14	15	16	17	18	Total
2	3	2	1	1	2	2	41
2	3	3	1	2	3	2	44
2	2	3	3	3	2	2	43
3	2	3	2	2	3	2	43
3	3	3	2	2	3	2	44
2	3	3	2	3	3	2	48
2	3	3	2	2	3	2	40

Hasil Posttest Kelompok Kontrol

No	Nama	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	Khansa Az Zahra	3	2	2	2	3	2	3	3	2	2	3
2	Fathia Majida Thoyyib	3	2	2	3	3	2	2	2	3	2	3
3	Aisya qurrata Ayyun	2	2	2	3	2	2	2	3	2	2	2
4	Kayyisah Ahmad	3	3	3	3	3	2	2	2	3	2	3
5	leqma dikta rahmi	2	2	4	2	2	2	2	3	3	3	1
6	Hanifatul Ibtihal M	3	3	2	2	3	2	2	3	2	2	2
7	zidna Ibaddurahmani	2	1	4	1	2	3	3	2	4	2	1

12	13	14	15	16	17	18	Total
2	2	3	2	1	2	2	41
2	3	2	4	2	3	2	45
2	3	3	2	4	2	2	42
3	2	3	3	2	2	4	48
3	2	2	3	3	2	3	44
3	2	2	2	3	2	2	42
4	2	3	3	2	3	2	44

Lampiran 22 Hasil Uji Normalitas

Tests of Normality

Kelas		Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
		Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Perilaku Konsumtif	Pretest Eksperimen	.225	7	.200*	.913	7	.419
	Posttest Eksperimen	.247	7	.200*	.924	7	.499
	Pretest Kontrol	.126	7	.200*	.987	7	.986
	Posttest Kontrol	.195	7	.200*	.922	7	.489

*. This is a lower bound of the true significance.

a. Lilliefors Significance Correction

Lampiran 23 Uji Homogenitas

Test of Homogeneity of Variance

	Levene Statistic	df1	df2	Sig.	
	Based on Mean	.477	3	24	.701
	Based on Median	.395	3	24	.758
perilaku konsumtif	Based on Median and with adjusted df	.395	3	22.489	.758
	Based on trimmed mean	.472	3	24	.705

Lampiran 24 Uji Paired Simple Test

Paired Samples Test

	Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
				Lower	Upper			
Pair 1 PreTest Eksperimen - PostTest Eksperimen	3.429	3.457	1.307	.231	6.626	2.624	6	.039
Pair 2 PreTest Kontrol - PostTest Kontrol	.714	4.152	1.569	-3.126	4.554	.455	6	.665

Lampiran 25 Uji Independet Test

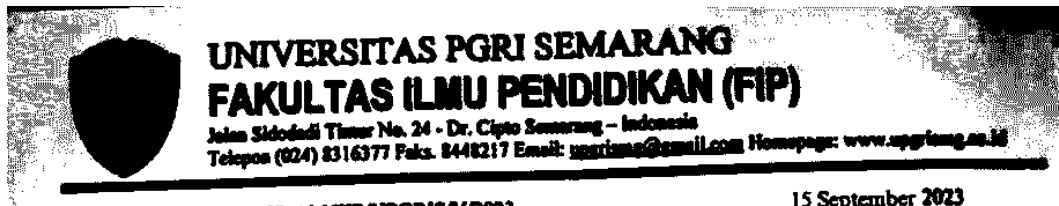
Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
perilaku konsumtif	Equal variances assumed	.000	1.000	-.325	12	.750	-.429	1.317	-3.298	2.441
	Equal variances not assumed			-.325	11.919	.751	-.429	1.317	-3.300	2.443

Lampiran 26 Daftar Nilai r Produk Moment

N	Taraf Signifikansi		N	Taraf Signifikansi	
	5 %	1 %		5 %	1 %
3	0,997	0,999	38	0,320	0,413
4	0,950	0,990	39	0,316	0,408
5	0,878	0,959	40	0,312	0,403
6	0,811	0,917	41	0,308	0,398
7	0,754	0,874	42	0,304	0,393
8	0,707	0,834	43	0,301	0,389
9	0,666	0,798	44	0,297	0,384
10	0,632	0,765	45	0,294	0,380
11	0,602	0,735	46	0,291	0,376
12	0,576	0,708	47	0,288	0,372
13	0,553	0,684	48	0,284	0,368
14	0,532	0,661	49	0,281	0,364
15	0,514	0,641	50	0,279	0,361
16	0,497	0,623	55	0,266	0,345
17	0,482	0,606	60	0,254	0,330
18	0,468	0,590	65	0,244	0,317
19	0,456	0,575	70	0,235	0,306
20	0,444	0,561	75	0,227	0,296
21	0,433	0,549	80	0,220	0,286
22	0,423	0,537	85	0,213	0,278
23	0,413	0,526	90	0,207	0,270
24	0,404	0,515	95	0,202	0,263
25	0,396	0,505	100	0,195	0,256
26	0,388	0,496	125	0,176	0,230
27	0,381	0,487	150	0,159	0,210
28	0,374	0,478	175	0,148	0,194
29	0,367	0,470	200	0,138	0,181
30	0,361	0,463	300	0,113	0,148
31	0,355	0,456	400	0,098	0,128
32	0,349	0,449	500	0,088	0,115
33	0,344	0,442	600	0,080	0,105
34	0,339	0,436	700	0,074	0,097
35	0,334	0,430	800	0,070	0,091
36	0,329	0,424	900	0,065	0,086
37	0,325	0,418	1000	0,062	0,081

Lampiran 27 Surat Ijin Penelitian



Nomor : 0681P-AM/FIP/UPGRIS/V/2023
 Lampiran : 1 (satu) berkas
 Perihal : Permohonan Ijin Penelitian

15 September 2023

Yth. Kepala MA Nurul Islam
 di Tenganan

Kami beritahukan dengan hormat, bahwa mahasiswa kami :


N a m a : Aanisaturahmah 'Aziza
 N P M : 19110130
 Fakultas : Ilmu Pendidikan
 Program Studi : Bimbingan dan Konseling

Akan mengadakan penelitian dengan judul :


**PENGARUH LAYANAN KONSELING KELOMPOK
 DENGAN TEKNIK SELF MANAGEMENT TERHADAP
 PERILAKU KONSUMTIF PADA SISWA KELAS XI MA
 NURUL ISLAM TENGANAN**

Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon perkenan Bapak/Ibu memberikan ijin mahasiswa tersebut untuk melakukan Ijin Penelitian.

Atas perkenan dan kerjasama yang baik, kami ucapkan terima kasih.

An Dekan,
 Wakil Dekan I,

 Siti Fitriana, S.Pd., M.Pd., Kons.
 NPP 088201204

Lampiran 28 Surat Bukti Telah Melakukan Penelitian



YAYASAN PENDIDIKAN ISLAM SABILUL KHOIROT

MADRASAH ALIYAH (MA) NURUL ISLAM TENGANAN

Jl. Raya Salatiga - Solo KM. 8, Kaligandu, RT. 11/03, Klero, Kec. Tenganan, Kab. Semarang, Kode Pos. 50775
 Website : www.ma-nurulislam.sch.id - Email : aliyah.nuristenganan@gmail.com - Telp. : (0298) 3432389

SURAT KETERANGAN
 No. 076/MA.NIT/S.Ket/XI/2023

Yang bertanda tangan dibawah ini Kepala Madrasah Aliyah Nurul Islam Tenganan, menerangkan bahwa:

Nama : Aanisaturahmah Azizah


No Induk Mahasiswa : 19110130


Yang bersangkutan telah melakukan Penelitian di MA Nurul Islam Tenganan dengan judul "Pengaruh Konseling Kelompok dengan teknik Self Manegemen dengan perilaku konsumtif pada siswa kelas XI MA Nurul Islam Tenganan" Mulai 27 September 2023- 23 November 2023.

Surat keterangan ini diberikan agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Tenganan, 23 November 2023

Kepala Madrasah


 d.I. M.Pd



Lampiran 29 Dokumentasi

Pretest



Treatment 1



Treatment 2



Treatment 3



Treatment 4



Treatment 5



Treatment 6



Posttest



Lampiran 30 Buku Bimbingan

PEMBIMBINGAN SKRIPSI

Pembimbing I



Nama: Dr. Dini Rakhmawati, M.Pd

No.	Tanggal	Keterangan	Paraf
1.	20/3 23	Bimbingan LBM	g g
2.	10/4 23	Bimbingan LBM	g
3.	19/5 23	Acc Judul - LBM	.
4.	21/5 23	Revisi Proposal bab I	
5.	12/6 23	Revisi Proposal bab I	
6.	21/6 23	Revisi Proposal bab II	
7.	4/7 23	Revisi proposal bab II	
8.	21/7 23	Revisi tahapan konseling self Management, Bab II Kerangka berfikir Bab III purposive sampling.	g
9.	3/8 23	Acc proposal	g
10.	7/9 23	Revisi Instrumen	g g
11.	13/9 23	Acc try out	g
12.	2/10 23	Acc try out, lanjut RPL	g g
13.	27/10 23	Revisi RPL	g g
	30/10 23	Sahkan penelitian	g g
		Revisi	
		Acc utapan	g

PEMBIMBINGAN SKRIPSI

Pembimbing II

Nama: Ismah S. Ag. M. Pd

No.	Tanggal	Keterangan	Paraf
1.	27/10/23	Revisi proposal	
2	13/10/23	Revisi skripsi	
3	15/12/23	Acc ujian	