

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Keputusan Membeli

1. Pengertian Keputusan Membeli

Keputusan membeli adalah proses pengambilan masalah (*problem recongnition*), pencarian informasi, evaluasi (penilaian) dan seleksi dari alternatif produk, seleksi seluruh distribusi dan pelaksanaan keputusan terhadap produk yang akan digunakan atau dibeli oleh konsumen (Munandar, 2001). Schiffman dan Kanuk (2004) mendefenisikan keputusan sebagai pemilihan suatu tindakan dari dua pilihan alternatif atau lebih. Seorang konsumen yang hendak memilih harus memiliki pilihan alternatif.

Menurut Setiadi (2010) perilaku membeli mengandung makna yakni kegiatan - kegiatan individu secara langsung terlibat dalam pertukaran uang dengan barang dan jasa serta dalam proses pengambilan keputusan yang menentukan kegiatan tersebut. Keputusan konsumen untuk membeli suatu produk selalu melibatkan aktivitas secara mental (yakni konsumen menarik produk sesuai dengan kriteria tertentu yang ditetapkan oleh individu)

Keputusan pembelian menurut Kotler dan Amstrong (2009) adalah tahap dalam proses pengambilan keputusan pembeli dimana konsumen benar-benar membeli. Pengambilan keputusan merupakan suatu kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan dan mempergunakan barang yang ditawarkan.



Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa keputusan membeli merupakan kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam pengambilan keputusan untuk melakukan pembelian terhadap produk yang ditawarkan oleh penjual, yang dilakukan oleh individu dalam pemilihan alternatif sesuai dari dua alternatif perilaku atau lebih dan dianggap sebagai tindakan yang paling tepat dalam membeli dengan terlebih dahulu melalui tahapan proses pengambilan keputusan.

2. Proses - Proses dalam Keputusan Membeli

Menurut pemahaman yang paling umum, sebuah keputusan adalah seleksi terhadap dua pilihan alternatif atau lebih. Berikut ini beberapa pendapat ahli mengenai proses pengambilan keputusan membeli yang dilakukan konsumen. Menurut Kotler, Philip & Keller (2009) terdapat lima proses keputusan pembeli yang dilalui oleh setiap individu dalam melakukan pembelian, yaitu:

a. Pengenalan Kebutuhan

Tahap awal keputusan membeli, konsumen mengenali adanya masalah kebutuhan akan produk yang akan dibeli konsumen merasa adanya perbedaan antara keadaan nyata dan keadaan yang diinginkan. Kebutuhan sangat dipicu oleh ransangan internal (kebutuhan) dan kebutuhan eksternal (pengaruh pengguna produk sesuai kebutuhan).

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

b. Pencarian Informasi

Tahap pembelian yang dapat merangsang konsumen untuk mencari informasi yang lebih banyak. Konsumen mungkin hanya meningkatkan perhatian atau mungkin aktif mencari informasi.

c. Evaluasi Alternatif

Proses yang dilakukan konsumen untuk menggunakan informasi yang dapat untuk mengevaluasi alternatif yang ada proses memilih produk yang akan dibeli.

d. Keputusan Membeli

Konsumen merencanakan untuk membeli sebuah produk dan kemudian membeli produk tertentu untuk memenuhi kebutuhan.

e. Tingkah Laku Pasca Pembelian

Tidak lanjut setelah membeli berdasarkan pada rasa puas atau tidaknya konsumen pada produk yang digunakan.

3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Membeli

Stanton (dalam Engel, dkk: 1994) juga menyebutkan bahwa ada lima faktor yang mempengaruhi keputusan membeli yaitu:

1. Pemenuhan kebutuhan yang belum terpuaskan
2. Identifikasi berbagai alternatif untuk memperoleh kepuasan
3. Evaluasi berbagai alternative
4. Keputusan membeli
5. Perilaku purna membeli



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Konsumen dalam menyatakan kebutuhan dan keinginan ada yang berterus terang, ada juga yang melakukan hal sebaliknya. Jadi, tidak menjadi hal yang di herankan jika mereka beraksi untuk mengubah pikiran mereka pada menit-menit terakhir sebelum membuat keputusan membeli. Dalam suatu keputusan pembelian, pembelian konsumen sangat dipengaruhi oleh sifat-sifat budaya, sosial, pribadi, dan psikologis seseorang (Kotler, 2004).

Faktor-faktor budaya memberi pengaruh sangat luas dan mendalam terhadap tingkah laku konsumen. Kebudayaan itu sendiri adalah sumber yang paling mendasar dari keinginan dan tingkah laku konsumen, sehingga sangat mempengaruhi, konsumen dalam melakukan keputusan membeli. Faktor-faktor sosial yang mempengaruhi konsumen dalam keputusan membeli, misalnya kelompok acuan memiliki pengaruh yang penting terhadap norma, gaya hidup, dan tingkah laku pembelian konsumen. Kelompok acuan konsumen adalah kelompok yang mempengaruhi langsung atau tidak langsung sikap dan tingkah laku konsumen tersebut (Kotler, 2004).

Kelompok-kelompok yang mempengaruhi langsung sikap dan tingkah laku proses pembelian misalnya adalah keluarga dan kelompok teman sebaya. Selain faktor sifat budaya dan sosial, faktor pribadi juga tidak kalah penting dalam mempengaruhi keputusan membeli. Faktor pribadi tersebut antara lain dipengaruhi oleh ciri-ciri pribadi yaitu usia dan tahap daur hidup, pekerjaan, keadaan ekonomi, *life style*, keperibadian dan konsep diri. Setiap usia tertentu kebutuhan seseorang akan sebuah produk akan terus berganti. Keputusan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

pembelian konsumen yang di pengaruhi faktor psikologis seseorang yaitu motivasi, persepsi, belajar, kepercayaan dan sikap (Kotler, 2004).

Seseorang memiliki banyak kebutuhan tertentu pada satu saat tertentu pula. Beberapa kebutuhan tersebut bersifat *biogenik* (berasal dari ketegangan atau dorongan fisiologis). Kebutuhan-kebutuhan lainnya dapat bersifat *psikogenik* yang berasal dari ketegangan atau dorongan psikologis (misalnya kebutuhan akan di akui, di hormati atau di cintai sehingga menjadi motivasi bagi seseorang untuk melakukan keputusan pembelian konsumen). Sikap konsumen pada umumnya dalam melakukan keputusan membeli sangat di pengaruhi hal-hal terdekat dalam dirinya. Pengaruh sikap yang paling besar diberikan melalui gambaran atau saran-saran yang diberikan oleh konsumen yang sebelumnya sudah memiliki produk yang sedang diminati oleh konsumen saat ini. Hal tersebut menurut Kotler adalah proses pencarian informasi akan produk yang dibeli oleh konsumen.

Konsumen mengambil keputusan untuk membeli suatu produk jika produk tersebut dapat memenuhi kebutuhan, akan di rasa manfaatnya dan menunjang gaya hidupnya. Dalam pengambilan keputusan membeli, konsumen dipengaruhi oleh faktor dari dalam dirinya dan jenis produk yang di harapkan memenuhi kebutuhan, juga dipengaruhi oleh faktor lingkungan yaitu kebudayaan, keluarga, situasi sosial, dan kelompok acuan (Munandar, 2001).

Secara garis besar, terdapat dua faktor yang mempengaruhi konsumen dalam mengambil keputusan membeli yaitu, faktor internal (kognitif, afektif, dan ciri keperibadian) dan faktor eksternal (kebudayaan, keluarga, status sosial



dan kelompok acuan). Keputusan membeli konsumen merupakan hasil suatu hubungan yang saling mempengaruhi antara faktor budaya, sosial, pribadi, dan psikologis konsumen.

B. Kontrol Diri

1. Pengertian Kontrol Diri

Kontrol diri merupakan suatu kecakapan individu dalam kepekaan membaca situasi diri dan lingkungannya, selain itu juga kemampuan untuk mengontrol dan mengelola faktor-faktor perilaku sesuai dengan situasi dan kondisi untuk menampilkan diri dalam melakukan sosialisasi kemampuan untuk mengendalikan perilaku, kecenderungan menarik perhatian, keinginan mengubah perilaku agar sesuai untuk orang lain, menyenangkan orang lain, selalu konform dengan orang lain dan menutupi perasaannya, Ghufroon & Risnawita (2012).

Pakar psikologi kontrol diri, Lazarus (dalam Thalib, 2010) menjelaskan bahwa kontrol diri menggambarkan keputusan individu melalui pertimbangan kognitif untuk menyatukan perilaku yang telah di susun guna meningkatkan hasil dan tujuan tertentu sebagai mana yang diinginkan. Selanjutnya, secara sederhana Geitman (dalam Thalib, 2010) mengatakan bahwa kontrol diri merujuk pada kemampuan seseorang untuk melakukan sesuatu yang di inginkan di lakukan tanpa terhalangi baik oleh rintangan maupun kekuatan yang berasal dari dalam diri individu.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Menurut Ghufron (2012) kendali diri atau disebut kontrol diri merupakan kecakapan individu dalam kepekaan membaca situasi diri dan lingkungannya serta kemampuan untuk mengontrol dan mengelola faktor-faktor perilaku sesuai dengan situasi dan kondisi untuk menampilkan diri dalam melakukan sosialisasi, kemampuan untuk mengendalikan perilaku, kecenderungan untuk menarik perhatian, keinginan untuk merubah perilaku agar sesuai untuk orang lain, selalu *conform* dengan orang lain, menutup perasaannya.

Averill (dalam Kusumadewi, 2012) ialah kontrol diri merupakan variabel psikologis yang mencakup kemampuan individu untuk memodifikasi perilaku, kemampuan individu dalam mengelola informasi yang tidak penting atau penting dan kemampuan individu untuk memilih suatu tindakan yang diyakininya. Menurut Mappiare (dalam Kusumadewi, 2012) mengemukakan bahwa kendali diri menunjukkan pada “kesadaran dan kemampuan individu dalam menahan diri dari berbagai stimulus atau rangsangan yang dapat mempengaruhi efektivitas seseorang.

Berdasarkan beberapa pengertian di atas maka kontrol diri dapat diartikan sebagai kemampuan individu dalam melakukan pertimbangan terlebih dahulu sebelum memutuskan sesuatu. Melalui kemampuan dalam mengelola informasi, yang penting atau tidak penting serta untuk memilih suatu keputusan yang diyakininya. Dengan cara menahan diri dengan sadar dari berbagai stimulus atau rangsangan yang dapat mempengaruhi efektivitas individu guna mencapai hasil dan tujuan sesuai dengan keinginan.



2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kontrol Diri

Menurut Newman (dalam Zulkarnain, 2002) sebagaimana faktor psikologis lainnya kontrol diri dipengaruhi oleh beberapa faktor. Secara garis besarnya faktor-faktor yang mempengaruhi kontrol diri terdiri dari faktor internal dan faktor eksternal.

a. Faktor Internal

Faktor internal merupakan faktor yang berasal dari dalam diri individu. Faktor internal yang ikut andil terhadap kontrol diri adalah usia. Semakin bertambah usia seseorang maka, semakin baik kemampuan mengontrol diri seseorang itu.

b. Faktor Eksternal

Faktor eksternal ini diantaranya adalah lingkungan keluarga terutama orang tua menentukan bagaimana kemampuan mengontrol diri seseorang.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa yang dapat mempengaruhi kontrol diri adalah faktor internal atau dalam diri mempengaruhi individu dalam mengendalikan perilakunya dan faktor eksternal atau luar diri manusia juga mempengaruhi tinggi atau rendahnya kontrol diri yang ada dalam diri individu.

3. Aspek-Aspek Kontrol Diri

Secara umum, menurut Averil (dalam Thalib 2010) kontrol diri dibedakan atas tiga kategori utama, yaitu :

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

a. Mengontrol Perilaku (*behavioral control*)

Mengontrol perilaku merupakan kemampuan untuk memodifikasikan suatu keadaan yang tidak menyenangkan. Kemampuan mengontrol perilaku dibedakan atas dua komponen, yaitu :

1. Kemampuan mengatur pelaksanaan (*regulated administration*) Yaitu menentukan siapa yang mengendalikan situasi atau keadaan, dirinya sendiri atau orang lain atau sesuatu diluar dirinya. Individu dengan kemampuan mengontrol diri yang baik akan mampu mengatur perilaku dengan menggunakan kemampuan barunya.
2. Kemampuan mengatur stimulus (*stimulus modifiability*)

Merupakan kemampuan untuk mengetahui bagaimana dan kapan suatu stimulus yang tidak dikehendaki dihadapi. Ada beberapa cara yang dapat digunakan, yaitu mencegah atau menjauhi stimulus. Menghentikan stimulus sebelum waktunya berakhir, dan membatasi intensitasnya.

b. Mengontrol Kognitif (*cognitive control*)

Mengontrol kognitif merupakan merupakan cara seseorang dalam menafsirkan, menilai atau mengabungkan suatu kejadian dalam suatu kerangka kognitif. Mengontrol kognitif merupakan kemampuan dalam mengolah informasi yang tidak diinginkan untuk mengurangi tekanan. Mengontrol kognitif dibedakan atas dua komponen, yaitu:

1. Kemampuan untuk Memperoleh Informasi (*Informasi Again*), Informasi yang dimiliki individu mengenai suatu keadaan akan membuat individu mampu mengantisipasi keadaan melalui berbagai pertimbangan objektif.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Kemampuan Melakukan Penilaian (*Apraisal*), Penilaian yang dilakukan individu merupakan usaha untuk menilai dan menafsirkan suatu keadaan dengan memberikan segi-segi positif secara subjektif.

c. Mengontrol Keputusan (*Decision Control*)

Mengontrol keputusan merupakan kemampuan individu untuk memilih dan menentukan tujuan yang diinginkan kemampuan mengontrol keputusan akan berfungsi baik bila mana individu memiliki kesempatan, kebebasan, dan berbagai alternatif dalam melakukan suatu tindakan.

Dari uraian dan penjelasan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa aspek-aspek kontrol diri mencakup kemampuan mengontrol perilaku, kemampuan mengatur pelaksana, kemampuan mengatur stimulus, kemampuan memperoleh informasi, kemampuan melakukan penilaian dan kemampuan mengontrol keputusan.

C. Remaja Akhir

1. Pengertian Remaja Akhir

Remaja yang di dalam bahasa aslinya disebut *adolescence*, berasal dari bahasa latin *adolescence* (kata bendanya, *adolescentia* yang berarti remaja yang artinya “tumbuh untuk mencapai kematangan, istilah *adolescence*, seperti yang dipergunakan saat ini, mempunyai arti yang lebih luas, mencakup kematangan mental, emosional, sosial, dan fisik Hurlock (2002). Pandangan ini didukung oleh pendapat Piaget (dalam Harlock, 2002) yang mengatakan bahwa secara psikologis, remaja akhir adalah suatu usia dimana individu

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

menjadi terintegrasi ke dalam masyarakat dewasa atau suatu usia dimana anak tidak merasa bahwa dirinya berada ditingkat orang yang lebih tua melainkan merasa sama, atau paling tidak sejajar.

Monks (2001) memberikan batasan usia masa remaja adalah masa diantara usia 12-21 tahun. Dalam batasan tersebut ia membagi batasan menjadi tiga bagian yaitu remaja awal batasan usia 12-15 tahun, remaja pertengahan atau remaja madya usia 15-18 tahun, dan masa remaja akhir usia 18-21 tahun. Sedangkan menurut Harlock (2002) batasan usia remaja berlangsung diantara 13-17 tahun, dan akhir masa remaja dari usia 17-18 tahun.

Dari beberapa batasan usia remaja yang dikemukakan oleh para ahli, maka penulis menetapkan dalam penelitian ini remaja akhir yang memakai batasan usia 18 - 21 tahun. Remaja pada rentang usia remaja akhir diharapkan dapat menyelesaikan tugas-tugas perkembangan dengan baik, pada tahap ini remaja sudah mulai menemukan keputusan yang akan dilakukan.

2. Ciri - Ciri Umum Masa Remaja Akhir

Menurut Mappiare (1982) ciri-ciri umum masa remaja akhir adalah sebagai berikut:

a. Stabilitas Mulai Timbul dan Meningkatkan

Pada masa remaja akhir ini semakin menunjukkan peningkatan kestabilan dalam aspek-aspek fisik dan psikis. Pertumbuhan jasmani yang sempurna serta stabilitas dalam pola dan sikap pandangan mereka yang membedakan pada remaja awal. Stabilitas ini mengandung arti bahwa



remaja akhir tidak mudah berubah pendirian, sehingga lebih dapat menyesuaikan diri dalam segala aspek kehidupan.

b. Citra Diri dan Sikap Pandangan yang Lebih Realitas

Kebanyakan yang terjadi pada masa remaja awal itu adalah pandangan yang negatif yaitu rendah, kurang, jelek, dari keadaan sesungguhnya. Hal tersebut refleksi dari rasa tidak puas dari apa yang di miliknya, namun dalam masa remaja akhir keadaan tersebut telah berkurang. Remaja telah mampu menilai dirinya sebagaimana adanya, serta menghargai yang ia miliki, menghargai keluarga dan orang lain. Dengan adanya kemampuan tersebut maka timbulnya rasa puas, menjauh dari rasa kecewa.

c. Menghadapi Masalah Semua Secara Matang

Dalam masa remaja akhir ini mereka menghadapi masalah lebih matang. Kematangan ini ditunjukkan dengan usaha pemecahan masalah yang dihadapi, baik dengan cara sendiri maupun diskusi dengan teman mereka. Adanya usaha pemecahan masalah secara lebih matang dan realitis itu merupakan peroduk dari kemampuan berfikir remaja akhir yang telah lebih sempurna dan didukung oleh sikap pandangan yang lebih realitis.

d. Perasaan Menjadi Lebih Tenang

Pada masa remaja awal individu sering memperlihatkan kemarahan-kemarrahannya, sering sedih dan kecewa, maka pada masa remaja akhir hal yang demikian itu tidak lagi sering muncul. Ketenangan perasaan dalam menghadapi kekecewaan atau hal-hal lain yang mengakibatkan kemarahan mereka. Dipengaruhi oleh adanya kemampuan pikir dan dapat menguasai

perasaan-perasaan. Keadaan yang realistis dalam menentukan sikap, cita-cita mengakibatkan mereka tidak terlalu kecewa dengan adanya kegagalan yang dijumpai. Proses identifikasi dengan membentuk pribadi yang matang pada remaja.

3. Pencapaian Kematangan Kepribadian Pada Remaja Akhir

Secara psikologis masa remaja akhir merupakan permulaan dari masa dewasa, ditandai dengan pencapaian emosi yang mulai stabil dan cara berfikir yang mulai matang Yusuf (2012). Remaja akhir dapat digolongkan dalam masa usia mahasiswa, dimana pada masa ini individu telah memiliki pemantapan pendirian hidup. Seorang mahasiswa sudah selayaknya menyangand predikat dewasa karena dari segi usia seorang mahasiswa telah mencapai usia 18 tahun dan pada masa ini individu sudah dapat mengetahui kondisi dirinya, sudah mulai membuat rencana kehidupan serta sudah dapat mengetahui kondisi dirinya, memilih dan menentukan jalan hidupnya sendiri (*way to life*).

Pikunas (1976) mengemukakan pendapat dari Mc Candless dan Evans yang berpandangan bahwa masa remaja akhir ditandai oleh keinginan yang kuat untuk tumbuh dan berkembang secara matang agar diterima oleh teman sebaya, orang dewasa, dan budaya. Pada periode ini, remaja seharusnya memperoleh kesadaran yang jelas tentang apa yang diharapkan masyarakat dan dirinya. Untuk mencapai kematangan keperibadian, remaja harus dapat menyelesaikan tugas-tugas perkembangan terlebih dahulu yaitu: menerima keadaan fisik dan memanfaatkan secara efektif, mencapai kemandirian emosional dari orang tua

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

atau dewasa lainnya, mengembangkan keterampilan komunikasi interpersonal, menerima diri sendiri serta memiliki kepercayaan terhadap kemampuan diri, meningkatkan *self control*, dan mampu meningkatkan sikap atau perilaku kekanak-kanakan.

Menurut William (dalam Yusuf, 2012) remaja yang termasuk dalam bagian remaja akhir yang memiliki tugas perkembangan yaitu memperkuat kemampuan mengendalikan diri (*self control*) atas dasar skala nilai, prinsip-prinsip atau falsafah hidup. Remaja dikatakan sudah memperkuat *self control* bila remaja tidak “meledakkan” emosinya dihadapan orang lain, melainkan menunggu saat dan tempat yang lebih tepat untuk mengungkapkan emosinya dengan cara-cara yang dapat diterima Hurlock (2004).

D. Kerangka Berfikir, Hipotesis

1. Kerangka Berfikir

Variabel bebas dalam penelitian ini yaitu kontrol diri yang diambil dari teori Averil (dalam Thalib, 2010) dan yang menjadi variabel terikatnya yaitu keputusan membeli menurut teori Kotler, Philip & Keller (2009).

Salah satu tugas remaja akhir dalam memutuskan pakaian mana yang akan dibeli adalah dengan melakukan proses keputusan membeli. Dalam proses keputusan membeli remaja akhir akan dihadapi pada berbagai macam pilihan pakaian dengan merek dan kualitas berbeda satu sama lain, sehingga pada akhirnya remaja akhir sebagai konsumen akan melakukan suatu kegiatan yang berkaitan dengan keputusan membeli. Schiffman dan Kanuk (2004)



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

mendefinisikan keputusan sebagai pemilihan suatu tindakan dari dua pilihan alternatif atau lebih.

Menurut Kotler, Philip & Keller (2009) terdapat lima proses keputusan membeli yang dilalui oleh setiap individu dalam melakukan pembelian, yaitu: pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan membeli dan tingkah laku pasca pembelian.

Remaja akhir (dalam hal ini mahasiswa) memilih membeli pakaian impor bekas karena sebagai pilihan agar mendapatkan pakaian yang memiliki kualitas bagus dengan harga yang murah. Mowen dan Minor (2002) Pengambilan keputusan konsumen meliputi semua proses yang dilakukan konsumen dalam mengenali masalah, mencari solusi, mengevaluasi alternatif dan memilih diantara pilihan-pilihan mereka.

Konsep Staton (1993) mengenai keputusan membeli adalah merupakan proses pengenalan kebutuhan yang belum terpuaskan, dilanjutkan dengan identifikasi masalah berbagai alternatif untuk memperoleh kepuasan, kemudian evaluasi berbagai alternatif lalu keputusan membeli dan perilaku purna-beli.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan mengenai keputusan membeli adalah proses pengumpulan informasi dan alternatif pilihan yang belum terpuaskan oleh remaja akhir, sebelum memutuskan untuk membeli pakaian impor bekas yang dirasa dapat memenuhi kebutuhan. Bagi remaja akhir yang memiliki kontrol diri dengan baik maka ia akan melakukan kelima proses di atas sebelum memutuskan membeli pakaian.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Munandar (2001) mengemukakan bahwa kontrol diri merupakan suatu sifat kepribadian yang mempengaruhi perilaku seseorang dalam membeli barang dan jasa. Kontrol diri dapat diartikan sebagai kemampuan seseorang melakukan pertimbangan-pertimbangan terlebih dahulu sebelum memutuskan sesuatu serta menahan diri dengan sadar guna mencapai hasil yang bermanfaat sesuai dengan kebutuhan. Kontrol diri juga menggambarkan keputusan individu yang melalui pertimbangan kognitif untuk menyatukan perilaku yang telah disusun untuk meningkatkan hasil dan tujuan tertentu seperti yang diinginkan Ghufroon & Risnawita (2012).

Bila remaja akhir memiliki kontrol diri rendah maka ia akan percaya jika pakaian impor bekas dapat menunjang penampilan, dan dengan mudah ia memutuskan membeli pakaian impor bekas. Sebaliknya jika remaja akhir memiliki kontrol diri tinggi terhadap pakaian impor bekas ia akan mempertimbangkan terlebih dahulu sebelum membeli karena pakaian impor bekas mengandung banyak bakteri.

Dari pendapat-pendapat dan fenomena di atas dapat diketahui bahwa kontrol diri sesungguhnya merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi proses keputusan membeli, sedangkan pakaian impor bekas itu sendiri merupakan salah satu hal yang menjadi alternatif pilihan dalam pengambilan keputusan pembelian pada remaja akhir. Sehingga dalam hal ini peneliti ingin menghubungkan antara keduanya. Apakah ada hubungan kontrol diri dengan keputusan membeli pakaian impor bekas pada remaja akhir.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Hipotesis

Berdasarkan kerangka berfikir di atas maka hipotesis yang diajukan oleh penulis adalah terdapat hubungan negatif kontrol diri dengan keputusan membeli pakaian impor bekas pada remaja akhir. Artinya semakin rendah kontrol diri maka semakin tinggi keputusan membeli pakaian impor bekas pada remaja akhir.

