

## **II. TINJAUAN PUSTAKA**

### **2.1 Tinjauan Tentang Hubungan Pendapatan, Pendidikan dan Pekerjaan**

#### **2.1.1 Pengertian Pendapatan**

Pada hakekatnya, untuk menjalankan dan mempertahankan keberlangsungan hidupnya, maka seseorang harus bekerja. Dengan bekerja, dirinya akan mendapatkan penghasilan atau pendapatan. Menurut Niswonger (1992:22), Pendapatan adalah jumlah yang ditagih kepada pelanggan atas barangataupun jasa yang diberikan kepada mereka. Pada buku yang sama, Niswonger (1992:56) juga menjelaskan pendapatan yaitu Pendapatan atau revenue merupakan kenaikan kotor atau gross dalam modal pemilik yang dihasilkan dari penjualan barang dagangan, pelaksanaan jasa kepada pelanggan atau klien, penyewa harta, peminjam uang, dan semua kegiatan usaha serta profesi yang bertujuan untuk memperoleh penghasilan.

Menurut PSAK nomor 23 paragraf 6 , Pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.

Ditambahkan oleh Mulyanto Sumardi dan Hans Dieter Ever (1982:147), pendapatan adalah jumlah penerimaan yang diperoleh suatu keluarga yang bersumber dari pekerjaan seseorang. Jadi dapat dikatakan bahwa pekerjaan merupakan alat untuk memperoleh pendapatan, imbalan yang diberikan biasanya berupa barang atau uang. Menurut Masri Singarimbun dan Sofian Efendi (1981:24), mengatakan bahwa pendapatan ialah gambaran yang paling tepat tentang posisi ekonomi keluarga dalam masyarakat.

Pendapatan berasal dari penjualan barang dan pemberian jasa dandiukur dengan jumlah yang dibebankan kepada langganan, klaim atasbarang dan jasa yang disiapkan untuk mereka. Juga termasuk laba dari penjualan atau pertukaran asset (kecuali dari surat berharga), hak dividen dari investasi dan kenaikan lainnya pada equity pemilik kecuali yang berasal dari modal donasi dan penyesuaian modal. Pendapatan dianggap termasuk seluruh hasil dari perusahaan dan kegiatan investasi. Dalam hal ini termasuk juga perubahan *net asset* yang timbul dari kegiatan produksi dan dari laba rugi yang berasal dari penjualan aktiva dan investasi, kecuali kontribusi modal dan penyesuaian modal (Accounting Terminology Bulletin, No.2, dalam Harahap, 1999:39).

Diungkapkan oleh Winardi (1989:130), menyatakan bahwa pendapatan adalah berupa *equivalent* (sederajat) dengan selama periode tertentu, yaitu berupa penghasilan seseorang seperti gaji, biaya sewa, honorarium dan sebagainya. Definisi lain, Pendapatan adalah arus masuk atau peningkatan nilai aset dari suatu entity atau penyelesaian kewajiban dari entity atau gabungandari keduanya selama periode tertentu yang berasal dari penyerahan/produksi barang, pemberian jasa

atas pelaksana kegiatan lainnya yang merupakan kegiatan utama perusahaan yang sedang berjalan (Financial Accounting Standard Board, dalam Harahap,1999:58).

Sedangkan Komarudin (1997:80), menyatakan pendapatan adalah materi atau uang atau gabungan keduanya yang timbul dari pengguna faktor-faktor produksi. Pendapatan pada dasarnya merupakan balas jasa yang dikorbankan termasuk didalamnya berupa upah, gaji, sewa tanah, bunga modal, laba, honorarium.

Berdasarkan definisi diatas, menghasilkan pengertian bahwa yang dimaksud dengan Pendapatan adalah kenaikan gross/kotor dari keuntungan ekonomi selama suatu periode dari aktivitas utama perusahaan yang menyebabkan kenaikan ekuitas tetapi bukan disebabkan dari kontribusi penanaman modal. Jumlah penghasilan itu diperoleh setiap bulannya, baik penghasilan dari pekerjaan pokok maupun dari pekerjaan sampingan.

### **2.1.2 Pengertian Pendidikan**

Di era modernisasi dewasa ini, pendidikan adalah syarat mutlak bagi individu dalam mencapai kesejahteraannya. Pendidikan adalah barometer untuk mengukur kemampuan individu dalam mengaplikasikan ilmu pengetahuan dan teknologi (iptek) yang merupakan suatu kelebihan yang harus dimiliki oleh setiap individu.

Menurut Carter V. Good (1987:3), pendidikan adalah :

1. Proses menjadi profesional
2. Proses pengembangan kepribadian
3. Proses sosial
4. Seni untuk membuat dan memahami ilmu pengetahuan yang tersusun dan dikembangkan pada masa lampau oleh setiap generasi bangsa.

Pengertian pendidikan menurut Prof.dr John Dewey adalah suatu proses pengalaman karena kehidupan adalah pertumbuhan. Pendidikan berarti membantu pertumbuhan batin tanpa dibatasi oleh usia. Proses pertumbuhan ialah proses menyesuaikan pada tiap-tiap fase serta menambahkan kecakapan di dalam perkembangan seseorang.

Pendidikan adalah usaha-usaha yang sengaja dipilih untuk mempengaruhi dan membantu anak dengan tujuan peningkatan keilmuan jasmani dan akhlak sehingga secara bertahap dapat mengantarkan si anak kepada tujuannya yang paling tinggi, agar si anak hidup bahagia serta seluruh apa yang dilakukannya menjadi bermanfaat bagi dirinya dan masyarakat (Prof .H. Mahmud Yunus, wawan-satu.blogspot.com, begedut.blogspot.com diakses tanggal 12 Desember 2011 ).

Diungkapkan oleh Ki Hajar Dewantara (wawan-satu.blogspot.com, begedut.blogspot.com diakses tanggal 12 Desember 2011) bahwa pengertian pendidikan yaitu pendidikan umumnya berarti daya upaya untuk memajukan budi pekerti ( karakter, kekuatan bathin), pikiran (intellect) dan jasmani anak-anak selaras dengan alam dan masyarakatnya.

Diterangkan dalam UU No. 20 Tahun 2003 Tentang SISDIKNAS bahwa Pendidikan adalah usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran agar peserta didik secara aktif mengembangkan potensi dirinya untuk memiliki kekuatan spiritual keagamaan, pengendalian diri, kepribadian, kecerdasan, akhlak mulia, serta keterampilan yang diperlukan dirinya, masyarakat, bangsa dan negara.

Sedangkan menurut pendapat M. Surya (1975), pendidikan adalah sebagai suatu proses pertumbuhan dan perkembangan dalam rangka sebagai suatu interaksi individu dengan lingkungannya, baik lingkungan fisik maupun lingkungan sosialnya. Berdasarkan tingkatannya, dalam UU No 2 tahun 1989, pendidikan diklasifikasikan dalam tiga tingkat, yaitu :

1. Pendidikan Dasar (SD-SLTP/ sederajat), yaitu pendidikan yang lamanya sembilan tahun, yaitu enam tahun di SD dan tiga tahun di SLTP.
2. Pendidikan Menengah (SMU/ Sederajat), yaitu pendidikan yang lamanya tiga tahun setelah pendidikan dasar.
3. Pendidikan Tinggi, yaitu tahap lanjutan dari pendidikan menengah yang diharapkan mampu menghasilkan manusia yang berkualitas dan profesional.

Melihat uraian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa pendidikan adalah sebuah sistem pemberian ilmu pengetahuan kepada yang membutuhkan oleh mereka yang ahli dalam bidang tertentu, yang dilihat berdasarkan jenjang pendidikan formal terakhir dan diperoleh seseorang pada kepemilikan ijazah terakhir yang diterimanya Sebagai contoh pendidikan kesehatan, dimana pelajar mendapatkan pengetahuan dari pengajar yang ahli dalam bidang kesehatan.

### **2.1.3 Pengertian Pekerjaan**

Pekerjaan adalah suatu kegiatan yang dilakukan untuk menafkahi diri dan keluarganya dimana pekerjaan tersebut tidak ada yang mengatur dan dia bebas karena tidak ada etika yang mengatur. Pekerjaan juga merupakan kegiatan rutin yang dilakukan dalam pertukaran untuk memperoleh pembayaran / upah / gaji. Seseorang biasanya memulai pekerjaan dengan menjadi karyawan, sukarelawan,

atau memulai bisnis. Durasi pekerjaan dapat berkisar dari satu jam (dalam kasus pekerjaan aneh) untuk seumur hidup (dalam kasus beberapa hakim). Jika seseorang dilatih untuk jenis tertentu pekerjaan, mereka mungkin memiliki sebuah profesi. Rangkaian pekerjaan seseorang memegang teguh sebuah profesi dalam hidup mereka adalah karir mereka. Sumber: <http://id.shvoong.com/business-management/human-resources>.

Pekerjaan dalam arti luas adalah aktivitas utama yang dilakukan oleh manusia. Dalam arti sempit, istilah pekerjaan digunakan untuk suatu tugas atau kerja yang menghasilkan uang bagi seseorang. Dalam pembicaraan sehari-hari istilah ini sering dianggap sinonim dengan profesi (<http://id.wikipedia.org> , diakses tanggal 15 Oktober 2011).

(<http://artikata.com>, diakses tanggal 20 November 2011) , Pekerjaan adalah :

1. Barang apa yg dilakukan (diperbuat, dikerjakan, dsb); tugas kewajiban; hasil bekerja; perbuatan: *begitulah ~ nya sehari-hari, memelihara tanaman dan menata taman*;
2. Pencarian; yg dijadikan pokok penghidupan; sesuatu yg dilakukan untuk mendapat nafkah: *ia sedang berusaha mencari ~*;
3. Hal bekerjanya sesuatu: *berkat ~ mesin baru, hasilnya sangat memuaskan*;

Pekerjaan dapat dibedakan berdasarkan hasil dari pekerjaannya, yaitu barang dan jasa. Pekerjaan yang menghasilkan barang yaitu jenis pekerjaan yang menghasilkan barang yang dapat dipakai untuk memenuhi kebutuhan hidup, seperti makanan, minuman dan perabot rumah tangga. Sedangkan pekerjaan yang menghasilkan jasa yaitu jenis pekerjaan yang menghasilkan jasa yang dibutuhkan

oleh masyarakat seperti jasa pendidikan, layanan kesehatan, layanan transportasi (<http://syadiashare.com/jenis-jenis-pekerjaan.html>, diakses tanggal 30 Juni 2011).

Berdasarkan uraian diatas, maka pengertian pekerjaan adalah suatu kegiatan atau aktifitas utama yang dilakukan oleh manusia untuk menghasilkan uang bagi manusia tersebut guna menafkahi diri dan keluarganya.

## **2.2 Tinjauan Tentang Perilaku Konsumtif**

### **2.2.1 Pengertian Konsumtif**

Konsumtif adalah kata sifat, berasal dari kata dasar “konsumsi” maka dengan demikian kata konsumtif berarti sifat mengkonsumsi, memakai, menggunakan, menghabiskan sesuatu.

Adapun pengertian konsumtif menurut Yayasan Lembaga Konsumen (YLK), yaitu batasan tentang perilaku konsumtif yaitu sebagai kecenderungan manusia untuk menggunakan konsumsi tanpa batas. Definisi konsep perilaku konsumtif sebenarnya amat variatif. Tapi pada intinya perilaku konsumtif adalah membeli atau menggunakan barang tanpa pertimbangan rasional atau bukan atas dasar kebutuhan.

Konsumtif adalah perilaku yang boros dalam mengkonsumsi barang atau jasa. Lebih luas lagi konsumtif merupakan perilaku mengkonsumsi boros dan berlebihan, yang mendahulukan keinginan dari pada kebutuhan serta meniadakan skala prioritas (<http://www.konsumtif.com>, diakses tanggal 30 Juni 2011).

Konsumtif juga dapat diartikan sebagai gaya hidup yang bermewah-mewah. Orang yang konsumtif dapat dikatakan tidak lagi mempertimbangkan fungsi atau kegunaan ketika membeli barang, melainkan mempertimbangkan *prestis* yang melekat pada barang tersebut. Hal ini sesuai pendapat Jean Braudillard, yang menyatakan bahwa "nilai tukar dan nilai guna kini telah berganti dengan nilai simbol atau lambang" (<http://www.konsumtif.com>)

Sedangkan konsumtivisme merupakan paham untuk hidup secara konsumtif. Konsumtivisme diasumsikan sebagai syarat mutlak bagi kelangsungan bisnis, status, serta gaya hidup.

Menurut definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa konsumtif merupakan perilaku berkonsumsi boros yang tidak lagi mempertimbangkan fungsi atau kegunaan barang melainkan mempertimbangkan *prestise* yang melekat pada barang tersebut. Sikap atau perilaku konsumtif tujuannya yaitu untuk mendapatkan *prestise*/gengsi tertentu didalam masyarakat.

### **2.2.2 Pengertian Perilaku Konsumtif**

Sarwono (1994), mengatakan bahwa perilaku konsumtif biasanya lebih dipengaruhi oleh faktor emosional dari pada rasio, karena pertimbangan-pertimbangan dalam membuat keputusan untuk membeli atau menggunakan suatu barang dan jasa lebih menitik beratkan pada status sosial, mode dan kemudahan dari pada pertimbangan ekonomis. Ia menambahkan bahwa perilaku konsumtif berkaitan dengan proses belajar. Artinya dalam perkembangan individu akan

belajar bahwa memperoleh suatu barang dan jasa atau melakukan perbuatan tentunya dapat memberikan kesenangan atau justru perasaan tidak enak.

Perilaku mempunyai dua pengertian, yaitu pengertian secara luas dan pengertian secara sempit (Chapin, 1997,h.53). Pengertian perilaku secara luas mencakup segala sesuatu yang dilakukan atau dialami seseorang, sedangkan dalam arti sempit perilaku mencakup semua reaksi yang dapat diamati.

Katoda (dalam Munandar, 2001) memandang perilaku konsumen sebagai cabang ilmu dari perilaku ekonomika (*behavior economics*), sedangkan Howell dan Dpboye (dalam Munandar, 2001), mengemukakan bahwa perilaku konsumtif merupakan bagian dari aktivitas dan kegiatan mengkonsumsi suatu jasa dan barang yang dilakukan oleh konsumen.Selanjutnya mengenai pengertian konsumtif secara harafiah menurut Echols dan Shadly (dalam Yuriani, 1994) adalah merupakan bentuk kata sifat yang berasal dari “*consumer*” yang berarti memakai produk, baik barang-barang industri maupun jasa, konsumtif berarti bersifat mengkonsumsi produk atau barang secara berlebihan.

Pembahasan tentang perilaku konsumtif terkait dengan konsumen dan perilakunya. Menurut Schiffman dan Lazar (1987,h.704) konsumen dapat dibedakan menjadi dua, yaitu konsumen perseorangan dan konsumen organisasi. Konsumen perseorangan yaitu seseorang yang membeli barang dan menggunakan jasa untuk memenuhi kebutuhannya sendiri, sedangkan konsumen organisasi yaitu seseorang yang membeli produk, perlengkapan, dan jasa untuk menjalankan suatu perusahaan. Menurut Walters (1970,h.14) konsumen adalah individu yang membeli atau mempunyai kapasitas untuk melakukan pembelian terhadap barang

dan jasa yang ditawarkan oleh pihak institusi pemasaran dalam rangka memenuhi kebutuhannya dan memuaskan keinginannya.

Berdasarkan pengertian konsumen dan perilaku diatas dapat dijelaskan bahwa perilaku konsumen adalah tindakan-tindakan individu yang secara langsung terlibat dalam usaha memperoleh barang-barang jasa ekonomis termasuk proses pengambilan keputusan yang mendahului dan menentukan tindakan-tindakan tersebut (Engel,1995,h.8). Engel menambahkan bahwa perilaku konsumen tidak hanya melibatkan apa yang dikonsumsi seseorang tetapi juga menyangkut dimana, seberapa sering dan dalam kondisi seperti apa barang dan jasa tersebut dikonsumsi.

Falk (1994,h.9) menyatakan bahwa masalah yang selalu menjadi teka-teki yang berkepanjangan dalam kaitannya dengan konsumsi dan perilaku konsumen adalah pertanyaan yang berkaitan dengan :

- a. Ketentuan batas-batas keinginan yang melampaui batas kebutuhan yang dianggap perlu
- b. Kenyataan bahwa keinginan manusia tidak ada batasnya
- c. Hadirnya sesuatu yang dianggap baru tidak pernah berakhir

Permasalahan ini mencerminkan bahwa perilaku konsumtif tidak selalu untuk memenuhi kebutuhannya, tetapi sebagian besar perilaku konsumtif didasarkan pada keinginan-keinginannya. Menurut Peter dan Olson (1995,h.115) kepercayaan, sikap dan keinginan yang tidak terkontrol dan terbentuk dalam diri konsumen disebut dengan perilaku konsumtif.

Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia (Al-Ghifari,2003,h.144) memberikan batasan perilaku konsumtif sebagai kecenderungan konsumsi tiada batas dan lebih mementingkan faktor keinginan daripada kebutuhan. Manusia lebih mementingkan keinginan daripada kebutuhan pada saat memiliki uang lebih dan biasanya menyebabkan orang yang melakukan pengeluaran untuk bermacam-macam keinginan yang tidak sesuai dengan kebutuhan pokoknya sendiri.

Dahlan (Al-Ghifari,2003,h.144) 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.

Menurut Sumartono (Al-Ghifari,2003,h.142) seseorang yang konsumtif mempunyai karakteristik sebagai berikut :

1. Membeli produk untuk menjaga status, penampilan dan gengsi.
2. Memakai sebuah produk karena adanya unsur komformitas terhadap model yang mengiklankan produk tersebut.
3. Adanya penilaian bahwa dengan memakai atau membeli produk dengan harga yang mahal akan menimbulkan rasa percaya diri.
4. Membeli produk dengan pertimbangan harga bukan karena manfaat dan kegunaannya.
5. Membeli karena kemasan produk yang menarik
6. Membeli produk karena iming-iming hadiah.

7. Mencoba produk sejenis dengan dua merk yang berbeda.

Perilaku konsumtif ini bila dilihat dari sisi positif akan memberikan dampak:

1. Membuka dan menambah lapangan pekerjaan, karena akan membutuhkan tenaga kerja lebih banyak untuk memproduksi barang dalam jumlah besar.
2. Meningkatkan motivasi konsumen untuk menambah jumlah penghasilan, karena konsumen akan berusaha menambah penghasilan agar bisa membeli barang yang diinginkan dalam jumlah dan jenis yang beraneka ragam.
3. Menciptakan pasar bagi produsen, karena bertambahnya jumlah barang yang dikonsumsi masyarakat maka produsen akan membuka pasar-pasar baru guna mempermudah memberikan pelayanan kepada masyarakat.

Bila dilihat dari sisi negatifnya, maka perilaku konsumtif akan menimbulkan dampak:

1. Pola hidup yang boros dan akan menimbulkan kecemburuan sosial, karena orang akan membeli semua barang yang diinginkan tanpa memikirkan harga barang tersebut murah atau mahal, barang tersebut diperlukan atau tidak, sehingga bagi orang yang tidak mampu mereka tidak akan sanggup untuk mengikuti pola kehidupan yang seperti itu.
2. Mengurangi kesempatan untuk menabung, karena orang akan lebih banyak membelanjakan uangnya dibandingkan menyisihkan untuk ditabung.
3. Cenderung tidak memikirkan kebutuhan yang akan datang, orang akan mengkonsumsi lebih banyak barang pada saat sekarang tanpa berpikir kebutuhannya di masa datang.

Berdasarkan dari beberapa pengertian telah dikemukakan, maka dapat diambil suatu kesimpulan bahwa perilaku konsumtif adalah perilaku individu yang ditunjukkan untuk mengkonsumsi secara berlebihan dan tidak terencana terhadap jasa dan barang yang kurang atau bahkan tidak diperlukan. Perilaku ini lebih banyak dipengaruhi oleh nafsu yang semata-mata untuk memuaskan kesenangan serta lebih mementingkan keinginan dari pada kebutuhan. Sehingga tanpa pertimbangan yang matang seseorang begitu mudah melakukan pengeluaran untuk macam-macam keinginan yang tidak sesuai dengan kebutuhan pokoknya sendiri.

## **2.3 Tinjauan Tentang Berbelanja**

### **2.3.1 Pengertian Belanja**

Berbelanja merupakan tahap besar terakhir didalam model perilaku konsumen. Menurut James F, Engel, Roger D. Blackwell dan Paul W. Miniardi (1993:204-205), berbelanja adalah proses pemerolehan informasi yang mengacu kepada proses suatu stimulus diterima, ditafsirkan, disimpan dalam ingatan. Sehingga berbelanja dapat menghilangkan kebosanan, meringankan perasaan kesepian, dapat menjadi olah raga dan memberikan pelarian, memenuhi fantasi dan meredakan depresi. Hasilnya adalah kepuasan konsumen atau ketidakpuasan. Kepuasan berfungsi mengukuhkan loyalitas pembeli, sementara ketidakpuasan dapat menyebabkan keluhan, komunikasi lisan yang negatif dan upaya untuk menuntut ganti rugi melalui sarana hukum.

Sedangkan menurut Kamus Lengkap Bahasa Indonesia (2005:38), belanja adalah uang yang dikeluarkan untuk suatu keperluan, ongkos dan biaya. Dengan kata lain belanja adalah ongkos, biaya, anggaran, dana, membeli. (<http://id.wikipedia.org/wiki/Belanja> , diakses tanggal 30 November 2011) , Belanja merupakan pemerolehan barang atau jasa dari penjual dengan tujuan membeli pada waktu itu. Belanja adalah aktivitas pemilihan dan/atau membeli. Dalam beberapa hal dianggap sebagai sebuah aktivitas kesenggangan juga ekonomi.

Dari definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa belanja adalah uang, ongkos, biaya, anggaran, dana yang dikeluarkan untuk suatu keperluan sebagai proses pemerolehan informasi yang dapat menghilangkan kebosanan, meringankan perasaan kesepian, dapat menjadi olah raga, dapat memberikan pelarian, memenuhi fantasi dan meredakan depresi. Hasilnya adalah kepuasan dan ketidakpuasan bagi konsumen.

#### **2.4 Kerangka pikir**

Di era modernisasi dan globalisasi dewasa ini, manusia tidak bisa menghindar dari kenyataan jika pesatnya laju perkembangan teknologi sebagai titik tolak proses modernisasi dalam sebuah masyarakat, telah membuat aktifitas dan gaya hidup manusia menjadi lebih nyaman, *instan* dan tidak merepotkan. Salah satu dampak dari modernisasi dan globalisasi yaitu perilaku individu yang cenderung konsumtif, hal ini dapat dilihat dari perilaku individu dalam berbelanja. Konsumtif adalah perilaku yang boros dalam mengkonsumsi barang atau jasa. Perilaku masyarakat yang cenderung konsumtif tersebut, tidak lepas dari pengaruh

status sosial ekonomi individu yang melekat sesuai dengan lapisan-lapisannya dimasyarakat.

Menurut Soerjono Soekanto (1993:250), orientasi untuk mendapatkan pengakuan sosial akan identitas diri meski dengan perilaku konsumtif adalah suatu realitas sosial dan sangat manusiawi karena kebutuhan manusia tidak hanya ditujukan pada pencapaian kebutuhan fisik (materi) semata, namun juga diarahkan untuk memenuhi kebutuhan yang bersifat imateril. Karena pada dasarnya, manusia selalu memiliki keinginan-keinginan atau harapan-harapan hidup yang mencukupi kebutuhan lahir dan batin. Kebutuhan tersebut tidak hanya bersifat primer yakni kecukupan pangan dan sandang, namun juga kebutuhan yang bersifat sekunder seperti kepuasan batiniah, berupa pengakuan akan status sosial yang disandangnya didalam masyarakat.

Status sosial ekonomi lebih mengarah pada kemampuan seseorang dalam kepemilikan materi kebendaan atau kekayaan, dimana ia akan memperoleh tingkat kedudukan khusus didalam masyarakat. Indikator dalam pengukuran status sosial ekonomi didalam masyarakat adalah tingkat pendapatan dan tingkat pendidikan. Dari indikator tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa ada tiga klasifikasi kelas sosial didalam masyarakat, yaitu kelas atas, kelas menengah dan kelas bawah.

Dari ketiga klasifikasi diatas, maka akan terbentuk gaya hidup yang sesuai dengan kelas-kelasnya didalam masyarakat. Gaya hidup tersebut yang nantinya akan dipakai didalam masyarakat, sesuai dengan status sosial yang disandangnya, dalam bentuk pemakaian simbol-simbol yang dapat memproyeksikan citra diri

seseorang agar dipersepsi sebagai bagian dari kelas sosial tertentu (<http://www.stratifikasi.sosial>)

Dengan demikian adanya, maka dapat disimpulkan bahwa Pendapatan, Pendidikan dan Pekerjaan adalah perlu bagi seseorang sebagai simbol agar dapat mencerminkan status sosial ekonominya. Tingkat pendapatan dan tingkat pendidikan cukup beralasan untuk dijadikan indikator, sehingga dapat diprediksi bahwa bila tingkat pendapatan seseorang yang memadai, maka semakin tinggi perilaku seseorang dalam berbelanja (konsumtif). Dan sebaliknya bila tingkat pendapatan seseorang tidak mencukupi, maka semakin rendah perilaku seseorang dalam berbelanja.