

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah diuraikan sebelumnya maka dapat disimpulkan bahwa interaksi sosial kelompok teman sebaya pada sebagian besar siswa-siswi SMA Al-Kautsar Bandar Lampung berada di tingkat yang sedang, responden memiliki keinginan meniru, kepercayaan yang tinggi terhadap teman dekat, kesamaan (hobi, barang-barang dan sifat) dengan teman di kelompok teman sebaya serta memiliki sikap kepedulian dan keinginan untuk bekerja sama dengan teman-teman sebaya lainnya. Hal tersebut menunjukkan bahwa pengaruh kelompok teman sebaya memegang peranan yang cukup berpengaruh di dalam diri remaja.

Perilaku konsumtif remaja pada sebagian besar siswa-siswi kelas XI SMA Al-Kautsar Bandar Lampung adalah sedang. Namun setelah dilakukan perhitungan lebih lanjut dengan memisahkan identitas (jenis kelamin) antara responden laki-laki dan perempuan diketahui bahwa dari 25 responden laki-laki sebanyak 72% (18 responden) tergolong tingkat perilaku konsumtif yang sedang, artinya responden tetap memiliki kecenderungan berperilaku konsumtif dalam membelanjakan uangnya namun tidak dengan intensitas yang sering. Dari 53 responden perempuan sebanyak 58.5% (31 responden)

tergolong tingkat perilaku konsumtif yang tinggi dan 37.7% (20 responden) tergolong tingkat perilaku konsumtif yang sedang. Maka dapat disimpulkan bahwa remaja perempuan memiliki agresifitas yang tinggi dalam berperilaku konsumtif dibandingkan dengan remaja laki-laki.

Berdasarkan hasil perhitungan diketahui bahwa besarnya nilai koefisiensi korelasi antara interaksi sosial kelompok teman sebaya terhadap perilaku konsumtif remaja pada siswa-siswi SMA Al-Kautsar Bandar Lampung sebesar 0.622 yang artinya terdapat hubungan yang kuat. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat interaksi sosial dalam kelompok teman sebaya maka perilaku konsumtif cenderung akan semakin tinggi.

Kontribusi yang diberikan interaksi sosial (imitasi, sugesti, identifikasi dan sugesti) dalam kelompok teman sebaya terhadap perilaku konsumtif sebesar 38.7%, berarti masih terdapat 61.3% kontribusi-kontribusi lain yang mempengaruhi perilaku konsumtif.

Hasil penelitian ini mendukung Teori Belajar Sosial, David G Myers yang menyatakan bahwa perilaku yang dimunculkan individu merupakan hasil dari pengolahan observasinya terhadap lingkungan dan Priede dan Ferrel (1995:189) yang mengatakan bahwa kelompok referensi atau kelompok teman sebaya mempengaruhi keputusan pembelian bergantung pada sejauh mana individu tersebut terpengaruh oleh kelompok serta kekuatan keterlibatannya di dalam kelompok. Maka hasil penelitian ini mendukung teori tersebut.

B. SARAN

Berdasarkan hasil penelitian, analisis data dan kesimpulan, ada beberapa saran yang penulis sampaikan, yaitu:

1. Bagi orang tua siswa dan guru yang juga bertindak sebagai orang tua di sekolah, diharapkan dapat lebih mengarahkan anak-anaknya untuk berfikir dan bertindak rasional dengan memberikan pengertian kepada anak bahwa perilaku konsumtif tidak baik untuk dijadikan sebagai kebiasaan hidup.
2. Kepada remaja diharapkan dapat memanfaatkan interaksi sosial dalam kelompok teman sebaya guna memotivasi siswa dalam belajar dan berprestasi serta memberikan pengaruh positif terhadap perkembangan pribadi remaja kaitannya dengan pendidikan, wawasan pengetahuan, pergaulan yang sehat serta sebagai sarana atau tempat remaja mengeksplorasi bakat dan hobi yang bernilai positif.
3. Remaja hendaknya tidak membeli suatu barang secara berlebihan dan mengupayakan menyetor uang pemberian orang tua untuk ditabung serta tidak mudah terpengaruh oleh lingkungan yang pada akhirnya menjerumuskan diri ke hal-hal yang kurang bermanfaat.
4. Bagi peneliti lain yang akan melakukan penelitian serupa hendaknya menambah atau meninjau dari faktor-faktor lain yang mempengaruhi perilaku konsumtif.