

LAMPIRAN

SURAT IZIN PENELITIAN



Nomor : 1936/Ppp-DHC/KP/2022

Banjarmasin, 1 Maret 2022

Kepada Yth.
Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin
di -
Tempat

Perihal : Surat Balasan Izin Penelitian dan Pengumpulan Data (Kuesioner) an Nalat Nuriyah Sinta

Sehubungan dengan adanya Surat dari Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin Nomor : 109/Un.14/III.3/PP.00.9/0/2022 tanggal 13 Januari 2022 Perihal Permohonan Ijin Studi Pendahuluan yang diterima oleh Divisi HC pada tanggal 9 Februari 2022 dan dari Divisi Usaha Syariah Nomor : 54/Ppl-DUS/KP/2022 tanggal 24 Februari 2022 Perihal : Masukan izin penelitian dan pengumpulan data kuesioner, dengan ini disampaikan bahwa Bank Kalsel dapat memberikan Izin Penelitian dalam rangka untuk Penulisan Penelitian kepada mahasiswi :

- Nama : Nalat Nuriyah Sinta
- NIM : 170104040028
- Program Studi : Psikologi Islam
- Judul Penelitian : Kontribusi Stress Kerja Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Pekerja Wanita di Kantor Cabang Bank Kalsel Syariah Banjarmasin

Selanjutnya ybs dapat menyampaikan permintaan data dan atau keperluan pengumpulan data dengan tetap memperhatikan ketentuan penelitian dan kerahasiaan Bank. Jangka waktu yang diberikan untuk penelitian maksimal 3 (tiga) bulan sejak surat ini diberikan. Untuk keperluan dokumentasi, agar dapat menyerahkan 1 (satu) copy hasil penelitian dimaksud kepada Bank Kalsel Divisi Human Capital.

Demikian disampaikan, atas perhatian diucapkan terimakasih.

BANK KALSEL
DIVISI HC

Noviar Rihoni
Kepala

Tembusan :
- Divisi Usaha Syariah
- KC Syariah Banjarmasin

Kantor Pusat

PT. Bank Pembangunan Daerah Kalimantan Selatan
Jl. Lambung Mangkurat No. 7 Banjarmasin 70111 Kalimantan Selatan
Tel/p: [0511] 3350726 -28 Fax: [0511] 3357330
www.bankkalsel.co.id



SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Rina Armiaty
Jabatan : Plt. Kepala Bank Kalsel Cabang Syariah Banjarmasin

Dengan ini menerangkan :

Nama : Nalat Nuriyah Sinta
NIM : 170104040028
Prodi : Psikologi Islam

Bahwa yang bersangkutan telah selesai melaksanakan Riset/penelitian pada Kantor Cabang Syariah Banjarmasin periode 01 Maret 2022 sampai dengan 31 Mei 2022.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Banjarmasin, 03 Juli 2023

BANK KALSEL
Cabang Syariah Banjarmasin



Rina Armiaty
Plt. Kepala

Kantor Cabang Syariah
Banjarmasin

PT. Bank Pembangunan Daerah Kalimantan Selatan
Jl. S. Parman RT. 03 Banjarmasin
Telp: [0511] 3352349 Fax: [0511] 3352457
www.bankkalsel.co.id



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI
FAKULTAS USHULUDDIN DAN HUMANIORA
PROGRAM STUDI PSIKOLOGI ISLAM**

Email: psikologi.islam@uin-antasari.ac.id Website: pi.uin-antasari.ac.id

Jl. A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin KodePos 70235 Telp (0511) 3266593

Nomor : 8 /Un.14/III.3/PP.00.9/01/2022 Banjarmasin, 4 Januari 2022
Lampiran :
Hal : **Mohon Ijin Studi Pendahuluan**

Kepada Yth.

Kepala Cabang Bank Kalsel Syariah Banjarmasin

Di Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat, disampaikan kepada Bapak/Ibu bahwa mahasiswa Prodi Psikologi Islam Fakultas Ushuluddin dan Humaniora UIN Antasari Banjarmasin bermaksud melakukan Studi Pendahuluan untuk penyelesaian Tugas Akhir (skripsi).

Untuk maksud di atas, dimohon kesediaan Bapak/Ibu agar dapat mengizinkan mahasiswa kami untuk memperoleh data yang diperlukan dalam rangka penyelesaian studi pendahuluan dimaksud.

Mahasiswa Psikologi Islam dimaksud adalah:

Nama : Nalat Nuriyah Sinta

NIM : 170104040028

Prodi : Psikologi Islam

Judul : Kontribusi Stres Kerja Terhadap Perilaku Konsumtif pada Pekerja Wanita

Demikian permohonan kami, atas bantuan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

An. Ketua Prodi Psikologi Islam,
Sekretaris

Yulia Hairina
Yulia Hairina

**SKALA STRES KERJA
DAN PERILAKU
KONSUMTIF**

Assalamu'alaikum wr.wb

Saya, Nalat Nuriyah Sinta mahasiswi UIN Antasari Banjarmasin jurusan Psikologi Islam, guna menyelesaikan studi akhir saya memohon ketersediaan saudara untuk menjadi responden pada penelitian ini. Anda diharap menjawab dengan jujur dan terhindar dari saran dan intervensi orang lain.

Identitas anda saat mengisi kuesioner ini tidak akan dicatat serta jawabannya tidak akan disebarakan kepada pihak mana pun guna menjaga kerhasiaan anda.

Note: Pengisian Kuesioner ini tidak akan menilai anda secara pribadi

Pada masing-masing pernyataan terdapat empat alternatif jawaban yaitu:

1. SS : Sangat Setuju
2. S : Setuju
3. TS : Tidak Setuju
4. STS : Sangat Tidak Setuju

Atas kesediaan Saudari saya ucapkan terima kasih:

Nama Lengkap :

Umur :

Divisi :

SKALA 1

No.	Item	SS	S	TS	STS
1.	Jantung saya berdebar-debar ketika mengerjakan pekerjaan yang menumpuk di Bank Kalsel.				
2.	Saya mengalami sakit kepala ketika memikirkan pekerjaan-pekerjaan di Bank Kalsel yang harus diselesaikan				
3.	Detak jantung saya terasa lebih cepat karena mendekati <i>deadline</i> pekerjaan saya di Bank Kalsel				
4.	Saya merasa baik-baik saja dan merasa sehat meski pekerjaan saya di Bank Kalsel menumpuk				
5.	Leher saya terasa kaku saat menyelesaikan pekerjaan saya di Bank Kalsel yang menumpuk				
6.	Tekanan darah saya meningkat karena pekerjaan saya menumpuk di Bank Kalsel				
7.	Nafas saya terasa sesak saat mengerjakan pekerjaan saya yang menumpuk di Bank Kalsel				
8.	Detak jantung saya terasa normal meski mendekati <i>deadline</i> pekerjaan saya di Bank Kalsel				
9.	Saat mengerjakan pekerjaan saya di Bank Kalsel sering kali berkeringat				
10.	Saat menyelesaikan pekerjaan saya di Bank Kalsel yang menumpuk nafas saya tidak terasa sesak				

11.	Saat pekerjaan saya menumpuk di Bank Kalsel, saya sering menderita sakit pada lambung saya				
12.	Pekerjaan saya yang menumpuk di Bank Kalsel membuat saya jadi lekas marah				
13.	Meski pekerjaan saya di Bank Kalsel menumpuk tapi saya tidak merasa tertekan sama sekali				
14.	Karena pekerjaan di Bank Kalsel yang menumpuk saya merasa ada suasana tegang di tempat kerja				
15.	Bekerja dengan rutinitas yang sama di Bank Kalsel setiap hari membuat saya bosan				
16.	Saya sadar pekerjaan saya menumpuk di Bank Kalsel, tapi saya tetap menunda untuk mengerjakannya				
17.	Karena pekerjaan saya menumpuk di Bank Kalsel, saya tidak ingin menunda menyelesaikannya				
18.	Saya selalu menyelesaikan pekerjaan di di Bank Kalsel lebih awal dari target				
19.	Menghabiskan waktu di Bank Kalsel sangat membosankan				
20.	Pekerjaan saya yang menumpuk di Bank Kalsel membuat saya cemas				
21.	Dengan pekerjaan yang menumpuk sama sekali tidak membuat saya menjadi cepat marah				
22.	Semakin dekat dengan <i>deadline</i> pekerjaan di Bank Kalsel, saya menjadi lekas cemas				
23.	Saya selalu tidur nyenyak tanpa memikirkan pekerjaan di Bank Kalsel				
24.	Meski pekerjaan saya menumpuk di Bank Kalsel, saya tetap makan dengan teratur				
25.	Saya tidak bisa tidur nyenyak karena memikirkan pekerjaan di Bank Kalsel				
26.	Pola makan saya tidak teratur karena pekerjaan saya yang menumpuk di Bank Kalsel				
27.	Pekerjaan saya yang menumpuk membuat saya ingin mencari alasan untuk tidak masuk bekerja di Bank Kalsel				
28.	Pekerjaan saya yang menumpuk di Bank Kalsel membuat saya sulit untuk berkonsentrasi				
29.	Meski pekerjaan di Bank Kalsel menumpuk dengan <i>deadline</i> yang semakin dekat tidak membuat saya ingin tidak masuk kantor				
30.	Pekerjaan yang menumpuk di Bank Kalsel membuat produktivitas saya menurun				

SKALA II

No.	Item	SS	S	TS	STS
1.	Saya akan membeli produk dengan keterangan “Beli 1 gratis 1”				
2.	Saya membeli produk karena ada hadiah yang menyertai produk tersebut				
3.	Saya tidak tertarik dengan produk yang tidak ada hadiahnya disetiap kemasannya				
4.	Saya merasa lebih diuntungkan jika membeli produk dengan penawaran khusus seperti”Beli 1 gratis 1” atau dengan tambahan hadiah lainnya.				
5.	Saya akan membeli produk dengan kemasan yang menarik				
6.	Kemasan yang menarik bukan jadi alasan saya dalam membeli produk				
7.	Saya tidak akan memikirkan kemasan menarik dari suatu produk melainkan kemanfaatannya				
8.	Membeli produk dengan kemasan yang menarik dapat menunjang penampilan saya				
9.	Saya membeli produk yang bermerek karena itu merupakan jati diri saya, sehingga itu akan membuat saya lebih percaya diri				
10.	Saya akan selalu membeli produk terbaru untuk menjaga penampilan diri saya				
11.	Saya tidak akan membeli produk yang bermerek karena itu tidak melambangkan jati diri saya				
12.	Saya tida harus membeli produk yang bermerek untuk menjaga penampilan diri saya				
13.	Ketika ada produk dengan diskon besar, saya akan langsung membeli produk tersebut				
14.	Saya membeli barang karena bermanfaat untuk saya bukan karena harganya				
15.	Saya membeli barang dengan potongan harga meski barang tersebut belum bermanfaat untuk saya				
16.	Produk dengan potongan harga yang besar saya tidak tertarik membelinya				
17.	Saya membeli produk yang sedang <i>trend</i> karena hal tersebut adalah ciri khas diri saya.				
18.	Membeli barang yang murah tidak mencerminkan diri saya				
19.	Semakin mahal produk yang saya beli maka itu akan menjaga status saya				
20.	Ketika saya membeli produk bermerek saya merasa statu sosial sayz meningkat				
21.	Saya akan membeli produk saat idola saya yang mempromosikan produk tersebut				

22.	Saya tidak akan membeli produk yang ditawarkan oleh idola saya kalau itu tidak memberikan manfaat untuk saya.				
23.	Karena idola saya menjadi bintang iklan suatu produk maka saya harus membeli produk tersebut agar mirip dengan idola saya				
24.	Saya membeli barang-barang yang sama persis dengan yang dipakai dan dipunyai oleh idola saya.				
25.	Saya membeli produk yang mahal agar lebih percaya diri				
26.	Saya tetap percaya diri walaupun tidak membeli produk yang harganya mahal				
27.	Untuk jadi percaya diri pakaian yang saya pakai tidak harus bermerek dan mahal				
28.	Meski produk yang lama belum habis di pakai, saya mencoba membeli produk lain dengan merek yang berbeda				
29.	Saya akan menghabiskan produk yang lama terlebih dahulu sebelum membeli produk lain dengan jenis yang sama				
30.	Saya ingin mengetahui kualitas produk sehingga saya sering membeli produk dengan jenis yang sama dan berbeda merek				
31.	Saya tidak akan membeli produk yang sama hanya untuk membandingkan kualitas suatu produk				

OUTPUT SPSS

Distribusi Frekuensi

X.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Setuju	3	27.3	27.3	27.3
	Setuju	3	27.3	27.3	54.5
	Tidak Setuju	4	36.4	36.4	90.9
	Sangat Tidak Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

X.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Setuju	3	27.3	27.3	27.3
	Setuju	4	36.4	36.4	63.6
	Tidak Setuju	3	27.3	27.3	90.9
	Sangat Tidak Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

X.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Setuju	3	27.3	27.3	27.3
	Setuju	5	45.5	45.5	72.7
	Tidak Setuju	2	18.2	18.2	90.9
	Sangat Tidak Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

X.4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	3	27.3	27.3	27.3
	Tidak Setuju	5	45.5	45.5	72.7
	Setuju	2	18.2	18.2	90.9
	Sangat Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

X.5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Setuju	4	36.4	36.4	36.4
	Setuju	3	27.3	27.3	63.6
	Tidak Setuju	3	27.3	27.3	90.9
	Sangat Tidak Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

X.6

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Setuju	5	45.5	45.5	45.5
	Setuju	3	27.3	27.3	72.7
	Tidak Setuju	2	18.2	18.2	90.9
	Sangat Tidak Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

X.7

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Setuju	5	45.5	45.5	45.5
	Setuju	3	27.3	27.3	72.7
	Tidak Setuju	2	18.2	18.2	90.9
	Sangat Tidak Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

X.8

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	5	45.5	45.5	45.5
	Tidak Setuju	3	27.3	27.3	72.7
	Setuju	2	18.2	18.2	90.9
	Sangat Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

X.9

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	5	45.5	45.5	45.5
	Tidak Setuju	2	18.2	18.2	63.6
	Setuju	3	27.3	27.3	90.9
	Sangat Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

X.10

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	5	45.5	45.5	45.5
	Tidak Setuju	2	18.2	18.2	63.6
	Setuju	3	27.3	27.3	90.9
	Sangat Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

X.11

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	5	45.5	45.5	45.5
	Tidak Setuju	3	27.3	27.3	72.7
	Setuju	2	18.2	18.2	90.9
	Sangat Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

X.12

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Setuju	6	54.5	54.5	54.5
	Setuju	2	18.2	18.2	72.7
	Tidak Setuju	2	18.2	18.2	90.9
	Sangat Tidak Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

X.13

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Setuju	6	54.5	54.5	54.5
	Setuju	2	18.2	18.2	72.7
	Tidak Setuju	2	18.2	18.2	90.9
	Sangat Tidak Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

X.14

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Setuju	5	45.5	45.5	45.5
	Setuju	3	27.3	27.3	72.7
	Tidak Setuju	2	18.2	18.2	90.9
	Sangat Tidak Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

X.15

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Setuju	5	45.5	45.5	45.5
	Setuju	3	27.3	27.3	72.7
	Tidak Setuju	2	18.2	18.2	90.9
	Sangat Tidak Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

X.16

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	5	45.5	45.5	45.5
	Tidak Setuju	3	27.3	27.3	72.7
	Setuju	2	18.2	18.2	90.9
	Sangat Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

X.17

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Setuju	5	45.5	45.5	45.5
	Setuju	3	27.3	27.3	72.7
	Tidak Setuju	2	18.2	18.2	90.9
	Sangat Tidak Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

X.18

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Setuju	4	36.4	36.4	36.4
	Setuju	4	36.4	36.4	72.7
	Tidak Setuju	2	18.2	18.2	90.9
	Sangat Tidak Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

X.19

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Setuju	5	45.5	45.5	45.5
	Setuju	2	18.2	18.2	63.6
	Tidak Setuju	3	27.3	27.3	90.9
	Sangat Tidak Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

X.20

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Setuju	4	36.4	36.4	36.4
	Setuju	3	27.3	27.3	63.6
	Tidak Setuju	3	27.3	27.3	90.9
	Sangat Tidak Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

X.21

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	5	45.5	45.5	45.5
	Tidak Setuju	4	36.4	36.4	81.8
	Setuju	1	9.1	9.1	90.9
	Sangat Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

X.22

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	5	45.5	45.5	45.5
	Tidak Setuju	4	36.4	36.4	81.8
	Setuju	1	9.1	9.1	90.9
	Sangat Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

X.23

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	5	45.5	45.5	45.5
	Tidak Setuju	3	27.3	27.3	72.7
	Setuju	2	18.2	18.2	90.9
	Sangat Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

X.24

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Setuju	5	45.5	45.5	45.5
	Setuju	3	27.3	27.3	72.7
	Tidak Setuju	2	18.2	18.2	90.9
	Sangat Tidak Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

X.25

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Setuju	4	36.4	36.4	36.4
	Setuju	3	27.3	27.3	63.6
	Tidak Setuju	3	27.3	27.3	90.9
	Sangat Tidak Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

X.26

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Setuju	5	45.5	45.5	45.5
	Setuju	2	18.2	18.2	63.6
	Tidak Setuju	3	27.3	27.3	90.9
	Sangat Tidak Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

X.27

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Setuju	3	27.3	27.3	27.3
	Setuju	5	45.5	45.5	72.7
	Tidak Setuju	2	18.2	18.2	90.9
	Sangat Tidak Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

X.28

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	4	36.4	36.4	36.4
	Tidak Setuju	4	36.4	36.4	72.7
	Setuju	2	18.2	18.2	90.9
	Sangat Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

X.29

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Setuju	6	54.5	54.5	54.5
	Setuju	2	18.2	18.2	72.7
	Tidak Setuju	2	18.2	18.2	90.9
	Sangat Tidak Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

X.30

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Setuju	3	27.3	27.3	27.3
	Setuju	4	36.4	36.4	63.6
	Tidak Setuju	3	27.3	27.3	90.9
	Sangat Tidak Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

Y.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Setuju	5	45.5	45.5	45.5
	Setuju	2	18.2	18.2	63.6
	Tidak Setuju	3	27.3	27.3	90.9
	Sangat Tidak Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

Y.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	5	45.5	45.5	45.5
	Tidak Setuju	2	18.2	18.2	63.6
	Setuju	3	27.3	27.3	90.9
	Sangat Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

Y.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	5	45.5	45.5	45.5
	Tidak Setuju	3	27.3	27.3	72.7
	Setuju	2	18.2	18.2	90.9
	Sangat Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

Y.4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Setuju	5	45.5	45.5	45.5
	Setuju	3	27.3	27.3	72.7
	Tidak Setuju	2	18.2	18.2	90.9
	Sangat Tidak Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

Y.5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Setuju	6	54.5	54.5	54.5
	Setuju	2	18.2	18.2	72.7
	Tidak Setuju	2	18.2	18.2	90.9
	Sangat Tidak Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

Y.6

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Setuju	5	45.5	45.5	45.5
	Setuju	2	18.2	18.2	63.6
	Tidak Setuju	3	27.3	27.3	90.9
	Sangat Tidak Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

Y.7

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Setuju	4	36.4	36.4	36.4
	Setuju	3	27.3	27.3	63.6
	Tidak Setuju	3	27.3	27.3	90.9
	Sangat Tidak Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

Y.8

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Setuju	4	36.4	36.4	36.4
	Setuju	2	18.2	18.2	54.5
	Tidak Setuju	4	36.4	36.4	90.9
	Sangat Tidak Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

Y.9

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	3	27.3	27.3	27.3
	Tidak Setuju	4	36.4	36.4	63.6
	Setuju	3	27.3	27.3	90.9
	Sangat Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

Y.10

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	3	27.3	27.3	27.3
	Tidak Setuju	3	27.3	27.3	54.5
	Setuju	4	36.4	36.4	90.9
	Sangat Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

Y.11

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Setuju	5	45.5	45.5	45.5
	Setuju	3	27.3	27.3	72.7
	Tidak Setuju	2	18.2	18.2	90.9
	Sangat Tidak Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

Y.12

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Setuju	5	45.5	45.5	45.5
	Setuju	3	27.3	27.3	72.7
	Tidak Setuju	2	18.2	18.2	90.9
	Sangat Tidak Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

Y.13

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	5	45.5	45.5	45.5
	Tidak Setuju	3	27.3	27.3	72.7
	Setuju	2	18.2	18.2	90.9
	Sangat Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

Y.14

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	5	45.5	45.5	45.5
	Tidak Setuju	2	18.2	18.2	63.6
	Setuju	3	27.3	27.3	90.9
	Sangat Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

Y.15

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Setuju	5	45.5	45.5	45.5
	Setuju	3	27.3	27.3	72.7
	Tidak Setuju	2	18.2	18.2	90.9
	Sangat Tidak Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

Y.16

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	5	45.5	45.5	45.5
	Tidak Setuju	2	18.2	18.2	63.6
	Setuju	3	27.3	27.3	90.9
	Sangat Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

Y.17

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Setuju	4	36.4	36.4	36.4
	Setuju	3	27.3	27.3	63.6
	Tidak Setuju	3	27.3	27.3	90.9
	Sangat Tidak Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

Y.18

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	5	45.5	45.5	45.5
	Tidak Setuju	3	27.3	27.3	72.7
	Setuju	2	18.2	18.2	90.9
	Sangat Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

Y.19

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Setuju	6	54.5	54.5	54.5
	Setuju	2	18.2	18.2	72.7
	Tidak Setuju	2	18.2	18.2	90.9
	Sangat Tidak Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

Y.20

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	6	54.5	54.5	54.5
	Tidak Setuju	2	18.2	18.2	72.7
	Setuju	2	18.2	18.2	90.9
	Sangat Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

Y.21

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Setuju	5	45.5	45.5	45.5
	Setuju	2	18.2	18.2	63.6
	Tidak Setuju	3	27.3	27.3	90.9
	Sangat Tidak Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

Y.22

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Setuju	6	54.5	54.5	54.5
	Setuju	2	18.2	18.2	72.7
	Tidak Setuju	2	18.2	18.2	90.9
	Sangat Tidak Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

Y.23

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Setuju	5	45.5	45.5	45.5
	Setuju	3	27.3	27.3	72.7
	Tidak Setuju	2	18.2	18.2	90.9
	Sangat Tidak Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

Y.24

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	6	54.5	54.5	54.5
	Tidak Setuju	2	18.2	18.2	72.7
	Setuju	2	18.2	18.2	90.9
	Sangat Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

Y.25

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Setuju	6	54.5	54.5	54.5
	Setuju	2	18.2	18.2	72.7
	Tidak Setuju	2	18.2	18.2	90.9
	Sangat Tidak Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

Y.26

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Setuju	7	63.6	63.6	63.6
	Setuju	1	9.1	9.1	72.7
	Tidak Setuju	2	18.2	18.2	90.9
	Sangat Tidak Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

Y.27

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Setuju	5	45.5	45.5	45.5
	Setuju	2	18.2	18.2	63.6
	Tidak Setuju	3	27.3	27.3	90.9
	Sangat Tidak Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

Y.28

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Setuju	5	45.5	45.5	45.5
	Setuju	3	27.3	27.3	72.7
	Tidak Setuju	2	18.2	18.2	90.9
	Sangat Tidak Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

Y.29

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Setuju	5	45.5	45.5	45.5
	Setuju	3	27.3	27.3	72.7
	Tidak Setuju	2	18.2	18.2	90.9
	Sangat Tidak Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

Y.30

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Setuju	7	63.6	63.6	63.6
	Setuju	1	9.1	9.1	72.7
	Tidak Setuju	2	18.2	18.2	90.9
	Sangat Tidak Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

Y.31

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Setuju	5	45.5	45.5	45.5
	Setuju	3	27.3	27.3	72.7
	Tidak Setuju	2	18.2	18.2	90.9
	Sangat Tidak Setuju	1	9.1	9.1	100.0
	Total	11	100.0	100.0	

Uji Validitas

Uji Validitas

Correlations

		Stres Kerja	X.1	X.2	X.3	X.4	X.5	X.6
Stres Kerja	Pearson Correlation	1	.765**	.825**	.788**	.733*	.860**	.870**
	Sig. (2-tailed)		.006	.002	.004	.010	.001	.000
	N	11	11	11	11	11	11	11
X.1	Pearson Correlation	.765**	1	.954**	.811**	.916**	.733*	.595
	Sig. (2-tailed)	.006		.000	.002	.000	.010	.053
	N	11	11	11	11	11	11	11
X.2	Pearson Correlation	.825**	.954**	1	.844**	.952**	.860**	.700*
	Sig. (2-tailed)	.002	.000		.001	.000	.001	.016
	N	11	11	11	11	11	11	11
X.3	Pearson Correlation	.788**	.811**	.844**	1	.888**	.904**	.821**
	Sig. (2-tailed)	.004	.002	.001		.000	.000	.002
	N	11	11	11	11	11	11	11
X.4	Pearson Correlation	.733*	.916**	.952**	.888**	1	.802**	.719*
	Sig. (2-tailed)	.010	.000	.000	.000		.003	.013
	N	11	11	11	11	11	11	11
X.5	Pearson Correlation	.860**	.733*	.860**	.904**	.802**	1	.833**
	Sig. (2-tailed)	.001	.010	.001	.000	.003		.001
	N	11	11	11	11	11	11	11
X.6	Pearson Correlation	.870**	.595	.700*	.821**	.719*	.833**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.053	.016	.002	.013	.001	
	N	11	11	11	11	11	11	11

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Correlations

		Stres Kerja	X.7	X.8	X.9	X.10	X.11	X.12
Stres Kerja	Pearson Correlation	1	.870**	.768**	.821**	.868**	.791**	.778**
	Sig. (2-tailed)		.000	.006	.002	.001	.004	.005
	N	11	11	11	11	11	11	11
X.7	Pearson Correlation	.870**	1	.542	.874**	.874**	.817**	.605*
	Sig. (2-tailed)	.000		.085	.000	.000	.002	.049
	N	11	11	11	11	11	11	11
X.8	Pearson Correlation	.768**	.542	1	.787**	.612*	.725*	.960**
	Sig. (2-tailed)	.006	.085		.004	.045	.012	.000
	N	11	11	11	11	11	11	11
X.9	Pearson Correlation	.821**	.874**	.787**	1	.750**	.787**	.846**
	Sig. (2-tailed)	.002	.000	.004		.008	.004	.001
	N	11	11	11	11	11	11	11
X.10	Pearson Correlation	.868**	.874**	.612*	.750**	1	.874**	.592
	Sig. (2-tailed)	.001	.000	.045	.008		.000	.055
	N	11	11	11	11	11	11	11
X.11	Pearson Correlation	.791**	.817**	.725*	.787**	.874**	1	.694*
	Sig. (2-tailed)	.004	.002	.012	.004	.000		.018
	N	11	11	11	11	11	11	11
X.12	Pearson Correlation	.778**	.605*	.960**	.846**	.592	.694*	1
	Sig. (2-tailed)	.005	.049	.000	.001	.055	.018	
	N	11	11	11	11	11	11	11

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Correlations

		Stres Kerja	X.13	X.14	X.15	X.16	X.17	X.18
Stres Kerja	Pearson Correlation	1	.936**	.950**	.897**	.760**	.889**	.892**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.007	.000	.000
	N	11	11	11	11	11	11	11
X.13	Pearson Correlation	.936**	1	.960**	.871**	.694*	.871**	.834**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.018	.000	.001
	N	11	11	11	11	11	11	11
X.14	Pearson Correlation	.950**	.960**	1	.908**	.817**	.817**	.862**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.002	.002	.001
	N	11	11	11	11	11	11	11
X.15	Pearson Correlation	.897**	.871**	.908**	1	.817**	.633*	.766**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.002	.036	.006
	N	11	11	11	11	11	11	11
X.16	Pearson Correlation	.760**	.694*	.817**	.817**	1	.542	.862**
	Sig. (2-tailed)	.007	.018	.002	.002		.085	.001
	N	11	11	11	11	11	11	11
X.17	Pearson Correlation	.889**	.871**	.817**	.633*	.542	1	.862**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.002	.036	.085		.001
	N	11	11	11	11	11	11	11
X.18	Pearson Correlation	.892**	.834**	.862**	.766**	.862**	.862**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.001	.006	.001	.001	
	N	11	11	11	11	11	11	11

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Correlations

		Stres Kerja	X.19	X.20	X.21	X.22	X.23	X.24
Stres Kerja	Pearson Correlation	1	.713*	.803**	.786**	.782**	.813**	.768**
	Sig. (2-tailed)		.014	.003	.004	.004	.002	.006
	N	11	11	11	11	11	11	11
X.19	Pearson Correlation	.713*	1	.874**	.558	.465	.350	.524
	Sig. (2-tailed)	.014		.000	.074	.150	.292	.098
	N	11	11	11	11	11	11	11
X.20	Pearson Correlation	.803**	.874**	1	.700*	.505	.467	.558
	Sig. (2-tailed)	.003	.000		.016	.113	.148	.074
	N	11	11	11	11	11	11	11
X.21	Pearson Correlation	.786**	.558	.700*	1	.585	.763**	.763**
	Sig. (2-tailed)	.004	.074	.016		.059	.006	.006
	N	11	11	11	11	11	11	11
X.22	Pearson Correlation	.782**	.465	.505	.585	1	.860**	.763**
	Sig. (2-tailed)	.004	.150	.113	.059		.001	.006
	N	11	11	11	11	11	11	11
X.23	Pearson Correlation	.813**	.350	.467	.763**	.860**	1	.817**
	Sig. (2-tailed)	.002	.292	.148	.006	.001		.002
	N	11	11	11	11	11	11	11
X.24	Pearson Correlation	.768**	.524	.558	.763**	.763**	.817**	1
	Sig. (2-tailed)	.006	.098	.074	.006	.006	.002	
	N	11	11	11	11	11	11	11

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Correlations

		Stres Kerja	X.25	X.26	X.27	X.28	X.29	X.30
Stres Kerja	Pearson Correlation	1	.625*	.904**	.826**	.919**	.756**	.679*
	Sig. (2-tailed)		.040	.000	.002	.000	.007	.022
	N	11	11	11	11	11	11	11
X.25	Pearson Correlation	.625*	1	.524	.802**	.766**	.637*	.860**
	Sig. (2-tailed)	.040		.098	.003	.006	.035	.001
	N	11	11	11	11	11	11	11
X.26	Pearson Correlation	.904**	.524	1	.774**	.913**	.592	.558
	Sig. (2-tailed)	.000	.098		.005	.000	.055	.074
	N	11	11	11	11	11	11	11
X.27	Pearson Correlation	.826**	.802**	.774**	1	.848**	.804**	.628*
	Sig. (2-tailed)	.002	.003	.005		.001	.003	.039
	N	11	11	11	11	11	11	11
X.28	Pearson Correlation	.919**	.766**	.913**	.848**	1	.649*	.713*
	Sig. (2-tailed)	.000	.006	.000	.001		.031	.014
	N	11	11	11	11	11	11	11
X.29	Pearson Correlation	.756**	.637*	.592	.804**	.649*	1	.507
	Sig. (2-tailed)	.007	.035	.055	.003	.031		.112
	N	11	11	11	11	11	11	11
X.30	Pearson Correlation	.679*	.860**	.558	.628*	.713*	.507	1
	Sig. (2-tailed)	.022	.001	.074	.039	.014	.112	
	N	11	11	11	11	11	11	11

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Correlations

		Perilaku Konsumtif	Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Y.6
Perilaku Konsumtif	Pearson Correlation	1	.899**	.899**	.827**	.924**	.924**	.959**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.002	.000	.000	.000
	N	11	11	11	11	11	11	11
Y.1	Pearson Correlation	.899**	1	1.000**	.874**	.874**	.931**	.833**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000	.001
	N	11	11	11	11	11	11	11
Y.2	Pearson Correlation	.899**	1.000**	1	.874**	.874**	.931**	.833**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000	.001
	N	11	11	11	11	11	11	11
Y.3	Pearson Correlation	.827**	.874**	.874**	1	.817**	.871**	.787**
	Sig. (2-tailed)	.002	.000	.000		.002	.000	.004
	N	11	11	11	11	11	11	11
Y.4	Pearson Correlation	.924**	.874**	.874**	.817**	1	.960**	.961**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.002		.000	.000
	N	11	11	11	11	11	11	11
Y.5	Pearson Correlation	.924**	.931**	.931**	.871**	.960**	1	.931**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000		.000
	N	11	11	11	11	11	11	11
Y.6	Pearson Correlation	.959**	.833**	.833**	.787**	.961**	.931**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.001	.004	.000	.000	
	N	11	11	11	11	11	11	11

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Correlations

		Perilaku Konsuntif	Y.7	Y.8	Y.9	Y.10	Y.11	Y.12
Perilaku Konsuntif	Pearson Correlation	1	.662*	.854**	.676*	.626*	.927**	.927**
	Sig. (2-tailed)		.026	.001	.022	.039	.000	.000
	N	11	11	11	11	11	11	11
Y.7	Pearson Correlation	.662*	1	.694*	.860**	.638*	.650*	.650*
	Sig. (2-tailed)	.026		.018	.001	.035	.030	.030
	N	11	11	11	11	11	11	11
Y.8	Pearson Correlation	.854**	.694*	1	.721*	.593	.726*	.726*
	Sig. (2-tailed)	.001	.018		.012	.055	.011	.011
	N	11	11	11	11	11	11	11
Y.9	Pearson Correlation	.676*	.860**	.721*	1	.753**	.700*	.700*
	Sig. (2-tailed)	.022	.001	.012		.008	.016	.016
	N	11	11	11	11	11	11	11
Y.10	Pearson Correlation	.626*	.638*	.593	.753**	1	.500	.500
	Sig. (2-tailed)	.039	.035	.055	.008		.117	.117
	N	11	11	11	11	11	11	11
Y.11	Pearson Correlation	.927**	.650*	.726*	.700*	.500	1	1.000**
	Sig. (2-tailed)	.000	.030	.011	.016	.117		.000
	N	11	11	11	11	11	11	11
Y.12	Pearson Correlation	.927**	.650*	.726*	.700*	.500	1.000**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.030	.011	.016	.117	.000	
	N	11	11	11	11	11	11	11

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Correlations

		Perilaku Konsuntif	Y.13	Y.14	Y.15	Y.16	Y.17	Y.18
Perilaku Konsuntif	Pearson Correlation	1	.927**	.886**	.864**	.721*	.992**	.924**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.001	.012	.000	.000
	N	11	11	11	11	11	11	11
Y.13	Pearson Correlation	.927**	1	.961**	.817**	.699*	.925**	.817**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.002	.017	.000	.002
	N	11	11	11	11	11	11	11
Y.14	Pearson Correlation	.886**	.961**	1	.874**	.833**	.874**	.699*
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.001	.000	.017
	N	11	11	11	11	11	11	11
Y.15	Pearson Correlation	.864**	.817**	.874**	1	.874**	.833**	.633*
	Sig. (2-tailed)	.001	.002	.000		.000	.001	.036
	N	11	11	11	11	11	11	11
Y.16	Pearson Correlation	.721*	.699*	.833**	.874**	1	.699*	.437
	Sig. (2-tailed)	.012	.017	.001	.000		.017	.179
	N	11	11	11	11	11	11	11
Y.17	Pearson Correlation	.992**	.925**	.874**	.833**	.699*	1	.925**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.001	.017		.000
	N	11	11	11	11	11	11	11
Y.18	Pearson Correlation	.924**	.817**	.699*	.633*	.437	.925**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.002	.017	.036	.179	.000	
	N	11	11	11	11	11	11	11

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Correlations

		Perilaku Konsuntif	Y. 19	Y. 20	Y. 21	Y. 22	Y. 23	Y. 24
Perilaku Konsuntif	Pearson Correlation	1	.908**	.830**	.959**	.727*	.924**	.924**
	Sig. (2-tailed)		.000	.002	.000	.011	.000	.000
	N	11	11	11	11	11	11	11
Y.19	Pearson Correlation	.908**	1	.914**	.931**	.656*	.960**	.914**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.028	.000	.000
	N	11	11	11	11	11	11	11
Y.20	Pearson Correlation	.830**	.914**	1	.762**	.742**	.960**	.914**
	Sig. (2-tailed)	.002	.000		.006	.009	.000	.000
	N	11	11	11	11	11	11	11
Y.21	Pearson Correlation	.959**	.931**	.762**	1	.592	.874**	.846**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.006		.055	.000	.001
	N	11	11	11	11	11	11	11
Y.22	Pearson Correlation	.727*	.656*	.742**	.592	1	.783**	.742**
	Sig. (2-tailed)	.011	.028	.009	.055		.004	.009
	N	11	11	11	11	11	11	11
Y.23	Pearson Correlation	.924**	.960**	.960**	.874**	.783**	1	.960**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.004		.000
	N	11	11	11	11	11	11	11
Y.24	Pearson Correlation	.924**	.914**	.914**	.846**	.742**	.960**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.001	.009	.000	
	N	11	11	11	11	11	11	11

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Correlations

		Perilaku Konsuntif	Y. 25	Y. 26	Y. 27	Y. 28	Y. 29	Y. 30	Y. 31
Perilaku Konsuntif	Pearson Correlation	1	.924**	.840**	.943**	.907**	.907**	.840**	.924**
	Sig. (2-tailed)		.000	.001	.000	.000	.000	.001	.000
	N	11	11	11	11	11	11	11	11
Y.25	Pearson Correlation	.924**	1	.962**	.931**	.871**	.871**	.962**	.960**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	11	11	11	11	11	11	11	11
Y.26	Pearson Correlation	.840**	.962**	1	.827**	.757**	.757**	1.000**	.931**
	Sig. (2-tailed)	.001	.000		.002	.007	.007	.000	.000
	N	11	11	11	11	11	11	11	11
Y.27	Pearson Correlation	.943**	.931**	.827**	1	.961**	.961**	.827**	.961**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.002		.000	.000	.002	.000
	N	11	11	11	11	11	11	11	11
Y.28	Pearson Correlation	.907**	.871**	.757**	.961**	1	1.000**	.757**	.908**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.007	.000		.000	.007	.000
	N	11	11	11	11	11	11	11	11
Y.29	Pearson Correlation	.907**	.871**	.757**	.961**	1.000**	1	.757**	.908**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.007	.000	.000		.007	.000
	N	11	11	11	11	11	11	11	11
Y.30	Pearson Correlation	.840**	.962**	1.000**	.827**	.757**	.757**	1	.931**
	Sig. (2-tailed)	.001	.000	.000	.002	.007	.007		.000
	N	11	11	11	11	11	11	11	11
Y.31	Pearson Correlation	.924**	.960**	.931**	.961**	.908**	.908**	.931**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	11	11	11	11	11	11	11	11

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Uji Reliabilitas

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	11	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	11	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.982	30

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X.1	87.91	598.891	.748	.982
X.2	87.82	596.964	.812	.982
X.3	87.73	600.218	.773	.982
X.4	87.73	602.818	.715	.982
X.5	87.73	592.618	.848	.982
X.6	87.55	592.073	.860	.982
X.7	87.55	592.073	.860	.982
X.8	87.55	597.473	.750	.982
X.9	87.64	592.655	.806	.982
X.10	87.64	590.055	.857	.982
X.11	87.55	596.273	.774	.982
X.12	87.45	595.673	.760	.982
X.13	87.45	587.073	.930	.981
X.14	87.55	587.873	.946	.981
X.15	87.55	590.673	.888	.981
X.16	87.55	597.873	.742	.982
X.17	87.55	591.073	.880	.982
X.18	87.64	592.855	.883	.982
X.19	87.64	598.655	.690	.982
X.20	87.73	595.618	.787	.982
X.21	87.45	598.873	.770	.982
X.22	87.45	599.073	.766	.982
X.23	87.55	595.073	.799	.982
X.24	87.55	597.473	.750	.982
X.25	87.73	605.018	.598	.983
X.26	87.64	588.055	.896	.981
X.27	87.73	598.418	.813	.982
X.28	87.64	591.455	.913	.981
X.29	87.45	596.873	.736	.982
X.30	87.82	604.164	.657	.982

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	11	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	11	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.989	31

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Y.1	91.8182	770.364	.891	.989
Y.2	91.8182	770.364	.891	.989
Y.3	91.7273	777.218	.815	.989
Y.4	91.7273	771.418	.918	.989
Y.5	91.6364	769.655	.918	.989
Y.6	91.8182	766.564	.956	.989
Y.7	91.9091	787.091	.641	.990
Y.8	92.0000	774.000	.843	.989
Y.9	92.0000	788.600	.657	.990
Y.10	92.0909	790.491	.604	.990
Y.11	91.7273	771.218	.921	.989
Y.12	91.7273	771.218	.921	.989
Y.13	91.7273	771.218	.921	.989
Y.14	91.8182	771.164	.878	.989
Y.15	91.7273	775.018	.854	.989
Y.16	91.8182	781.564	.702	.990
Y.17	91.9091	767.291	.992	.989
Y.18	91.7273	771.418	.918	.989
Y.19	91.6364	770.655	.901	.989
Y.20	91.6364	775.455	.818	.989
Y.21	91.8182	766.564	.956	.989
Y.22	91.6364	781.855	.709	.990
Y.23	91.7273	771.418	.918	.989
Y.24	91.6364	769.655	.918	.989
Y.25	91.6364	769.655	.918	.989
Y.26	91.5455	773.673	.829	.989
Y.27	91.8182	767.564	.939	.989
Y.28	91.7273	772.418	.900	.989
Y.29	91.7273	772.418	.900	.989
Y.30	91.5455	773.673	.829	.989
Y.31	91.7273	771.418	.918	.989

Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		11
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	8.39764346
Most Extreme Differences	Absolute	.194
	Positive	.194
	Negative	-.146
Kolmogorov-Smirnov Z		.645
Asymp. Sig. (2-tailed)		.800

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Uji Heteroskedastisitas

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	16.198	5.799		2.793	.021
	Stres Kerja	-.112	.062	-.516	-1.805	.105

a. Dependent Variable: Absoluted_Residual

Regression

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Stres Kerja ^a	.	Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Perilaku Konsumtif

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.956 ^a	.915	.905	8.852

a. Predictors: (Constant), Stres Kerja

b. Dependent Variable: Perilaku Konsumtif

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	7552.432	1	7552.432	96.386	.000 ^a
	Residual	705.204	9	78.356		
	Total	8257.636	10			

a. Predictors: (Constant), Stres Kerja

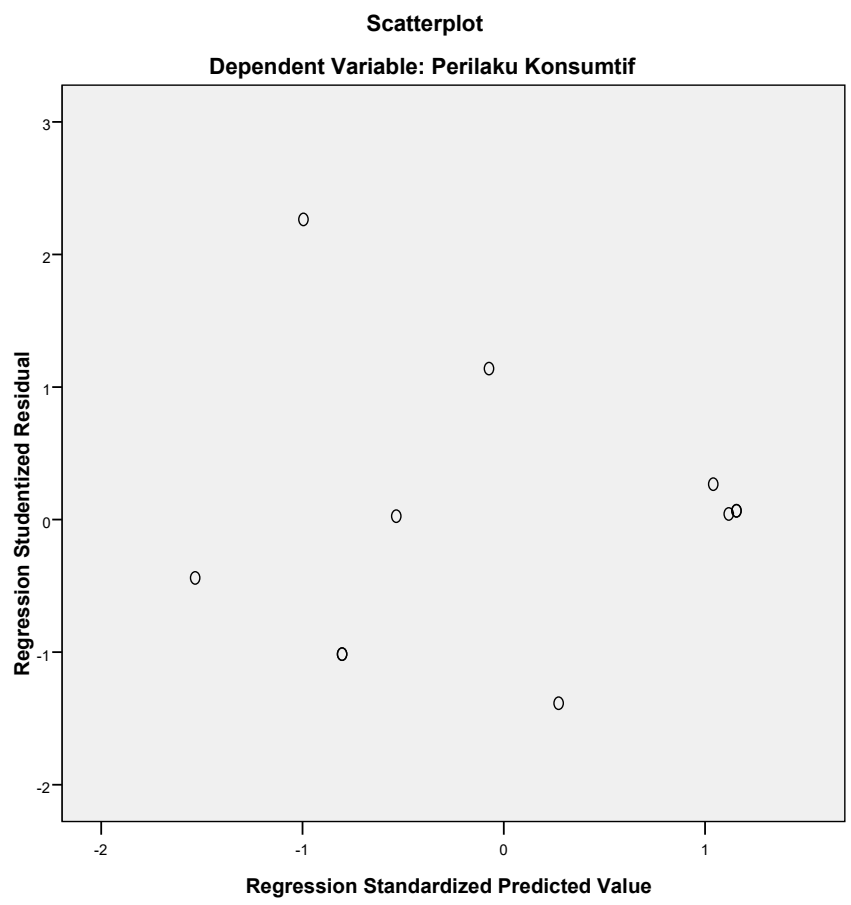
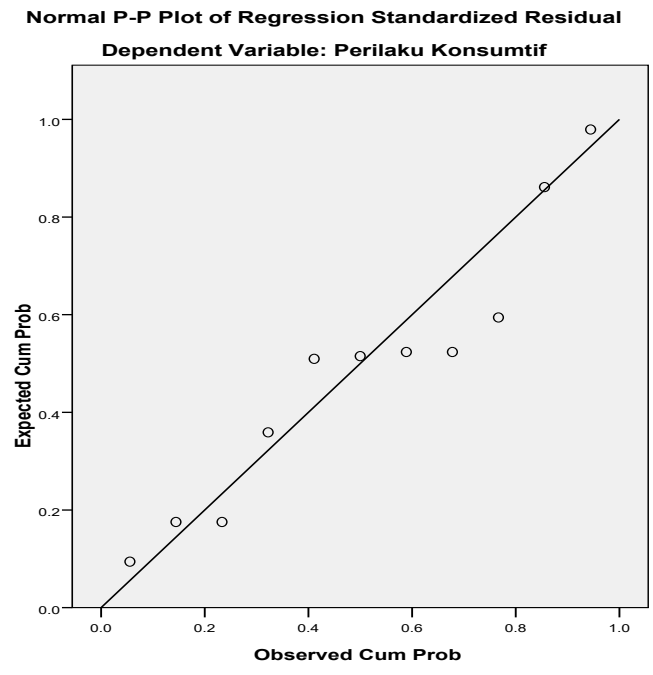
b. Dependent Variable: Perilaku Konsumtif

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-3.884	10.402		-.373	.718
	Stres Kerja	1.089	.111	.956	9.818	.000

a. Dependent Variable: Perilaku Konsumtif

Charts



4. Lampiran Tabel Korelasi Product Moment

TABEL NILAI-NILAI R UNTUK UJI VALIDITAS

N	Tarf Signifikan		N	Tarf Signifikan	
	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	0,236
26	0,380	0,496	125	0,176	0,230
27	0,381	0,487	150	0,159	0,210

28	0,374	0,478	175	0,146	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

Sumber: Sugiyono, 2018: 274.

Artikel Jurnal

KONTRIBUSI STRES KERJA TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF PADA PEKERJA WANITA DI KANTOR CABANG BANK KALSEL SYARIAH BANJARMASIN

Nalat Nuriyah Sinta, Imadduddin, M.A.

Jurusan Psikologi Islam, Fakultas Ushuluddin dan Humaniora

Universitas Islam Negeri Antasari, Banjarmasin

E-mail

nalatnuriyah@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan Penelitian ini adalah guna mengidentifikasi tingkat stres kerja pada pekerja wanita di Kantor Cabang Bank Kalsel Syari'ah di Banjarmasin, mengidentifikasi tingkat perilaku konsumtif pada Pekerja Wanita di Kantor Cabang Bank Kalsel Syari'ah di Banjarmasin, serta mengidentifikasi kontribusi stres kerja terhadap perilaku konsumtif pada Pekerja Wanita di Kantor Cabang Bank Kalsel Syari'ah di Banjarmasin

Salah satu munculnya stress kerja bisa diakibatkan karena beban kerja dari pekerja, adapun beban kerja adalah sejumlah kegiatan yang harus diselesaikan oleh seseorang ataupun seskelompok orang, selama periode waktu tertentu dalam keadaan normal, yang memunculkan perilaku konsumtif karena tekanan kerja orang tersebut.

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif, pengumpulan data menggunakan instrument penelitian. Sampel penelitian adalah sebanyak 11 orang pekerja wanita di Kantor Cabang Bank Kalsel Syariah Banjarmasin. Teknik analisis data yang digunakan adalah regresi linear sederhana, dengan bantuan aplikasi SPSS versi 22.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa stres kerja dengan kategori tinggi adalah sebanyak 5 orang (54,55%), kategori sedang sebanyak 4 orang (36,36%), dan kategori rendah sebanyak 1 orang (9,09%) jumlah skor reliabilitas 0,982 dengan jumlah item 30. Perilaku konsumtif dengan kategori tinggi adalah sebanyak 7 orang (63,64%, kategori sedang sebanyak 3 orang (27,27%), dan kategori rendah sebanyak 1 orang (9,09%) jumlah skor reliabilitas 0,989 dengan jumlah item 30. Stres kerja memiliki nilai t_{hitung} sebesar 9,818 dan nilai signifikan sebesar 0,000. Hal tersebut menunjukkan bahwa stres kerja berkontribusi signifikan terhadap perilaku konsumtif pada Pekerja wanita di Kantor Cabang Bank Kalsel Syari'ah di Banjarmasin, sehingga hipotesis alternatif adalah diterima.

Kata Kunci: Stres Kerja, Perilaku Konsumtif, Pekerja Wanita

Pendahuluan

Sesuai yang sudah disebutkan diatas bahwa singkatnya Pekerja wanita adalah wanita yang memutuskan bekerja. Sebagai, pekerja pada umumnya maka seorang Pekerja wanita tidak mungkin lepas dari tekanan pada pekerjaannya. Bahkan, ada sebuah artikel yang menyatakan bahwa pekerja wanita memiliki tingkat stres lebih tinggi daripada laki-laki. Salah satu munculnya stress kerja bisa diakibatkan karena beban kerja dari pekerja, adapun beban kerja adalah sejumlah kegiatan yang harus diselesaikan oleh seseorang ataupun seskelompok orang, selama periode waktu tertentu dalam keadaan normal.

Tekanan atau beban kerja yang di dapat di tempat kerja jika tidak ditangani secara tepat dan bijaksana, dapat berakibat langsung pada diri pekerja wanita, karena mereka dalam keadaan suasana serba salah sehingga mengalami stress. Kemudian lagi stres kerja akan berpengaruh pada *work life balance*, yang mana *worklife balance* sendiri ialah tercapainya kepuasan disemua aspek kehidupan dan hal tersebut membutuhkan tenaga, waktu dan komitmen yang didistribusikan dengan baik yang kesemua bagian. Singkatnya *work life balance* adalah sebuah rasa tercapainya keseimbangan antara peran pekerjaan dan kehidupan serta tercapainya kepuasan disemua aspek kehidupan. *Work life balance* sendiri memiliki 4 dimensi pembentuk yang pertama WIPL (*Work Interference Personal Life*), pada dimensi ini mengacu pada sejauh mana pekerjaan dapat mengganggu kehidupan pribadi individu. Misalnya, bekerja dapat membuat seseorang sulit mengatur waktu untuk kehidupan pribadinya.

Jika dikaitkan dengan persoalan yang dibahas pada penelitian ini, stress kerja yang didapat di tempat kerja bisa memicu terjadinya *Work Interference Personal Life*. Contoh lain dari *Work Interference Personal Life* menurut peneliti adalah

seperti munculnya perilaku konsumtif untuk mengatasi stres kerja, karena saat seseorang berperilaku konsumtif misal saja karena tekanan kerja orang tersebut menjadi banyak menghabiskan uang maka, otomatis uang tabungannya juga akan berkurang sehingga akan mengganggu perekonomian kehidupan pribadinya ke depannya.

Berdasarkan beberapa faktor di atas maka dapat salah satu faktor yang menyebabkan perilaku konsumtif adalah pekerjaan. Pekerjaan akan mempengaruhi perilaku konsumtif seseorang jika dikaitkan dengan stress kerja yang sudah dibahas di atas, bahwa stress kerja yang terjadi di tempat kerja bisa memicu ketidakseimbangan *Work Interference Personal Life* yang melahirkan perilaku konsumtif.

Jika dikaitkan dengan Agama Islam, perilaku konsumtif merupakan hal yang tidak disukai Allah karena perilaku konsumtif erat kaitannya dengan sifat boros. Perihal ini terdapat pada Al Qur'an Surah Al-Israa ayat 26:

وَاتِ ذَا الْقُرْبَىٰ حَقَّهُ وَالْمِسْكِينَ وَابْنَ
السَّبِيلِ وَلَا تُبَذِّرْ تَبْذِيرًا

Artinya: Dan berikanlah kepada keluarga-keluarga yang dekat akan haknya, kepada orang miskin dan orang yang dalam perjalanan dan janganlah kamu menghambur-hamburkan (hartamu) secara boros.

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi tingkat stres kerja pada pekerja wanita di Kantor Cabang Bank Kalsel Syari'ah di Banjarmasin, mengidentifikasi tingkat perilaku konsumtif pada pekerja wanita di Kantor Cabang Bank Kalsel Syari'ah di Banjarmasin, dan mengidentifikasi kontribusi stres kerja terhadap perilaku konsumtif pada pekerja wanita di Kantor Cabang Bank Kalsel Syari'ah di Banjarmasin.

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif sering juga disebut penelitian tradisional, karena metode ini sudah cukup lama digunakan sehingga mentradisi sebagai metode untuk penelitian. Pada penelitian kuantitatif dapat melihat hubungan variabel terhadap objek yang diteliti lebih bersifat sebab dan akibat (kausal).

Lokasi yang digunakan yaitu Kantor Cabang Bank Kalsel Unit Syariah yang terletak di Jl. Let. Jend. S. Parman No.135, Kelurahan Belitung Utara, Kecamatan Banjarmasin Barat, Kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan. Adapun yang menjadi subjek penelitian adalah Pekerja Wanita pada Kantor Cabang Bank Kalsel Unit Syariah Banjarmasin yang berjumlah 16 orang. Kemudian yang menjadi objek penelitian disebut sebagai variabel. Pengertian variabel adalah simbol yang nilainya dapat bervariasi yaitu angkanya dapat berbeda-beda dari satu subjek ke subjek yang lain, antara satu objek dengan objek yang lain, atau dari satu kasus ke kasus yang lainnya.

Hubungan antara satu variabel dengan variabel yang lain maka macam-macam variabel dapat dibedakan menjadi variabel dependen dan independen. Dalam penelitian ini terdapat dua variabel yang digunakan yaitu variabel bebas (X) adalah stres kerja, dan variabel terikat (Y) adalah perilaku konsumtif. Populasi dan sampel penelitian yang digunakan adalah pekerja wanita yang berjumlah 11 orang menggunakan teknik *sampling* jenuh.

Teknik pengumpulan data ini dapat diperoleh dengan melalui angket atau kuesioner dengan memakai skala likert, yang dirancang untuk merekam data jawaban-jawaban pilihan dari responden.

Instrumen penelitian dikatakan baik jika memiliki kemampuan untuk mengukur apa yang mau diukur dan bisa

menyajikan data variabel dengan data suatu variabel dengan tepat. Untuk mengetahui baik atau tidaknya suatu instrumen, terdapat dua syarat minimal yang harus terpenuhi oleh instrumen penelitian yaitu validitas dan reliabilitas.

Setelah semua data terkumpul, data akan diolah terlebih dahulu sebelum dilakukannya analisis. Adapun tahapan pengolahan data pada penelitian ini yaitu: editing, memperbaiki data penelitian agar tidak terdapat kesalahan atau kekurangan informasi, koding, mengklasifikasikan data dengan memberikan identitas atau kode pada data-data yang sudah diedit sebelumnya agar dapat mempermudah proses analisis data, tabulasi data, penyajian data penelitian dalam bentuk tabel, analisis data, mengolah data ke dalam bentuk yang sederhana agar mudah untuk dipahami dan diinterpretasi, dan interpretasi data, membuat kesimpulan yang mudah dibaca oleh pembaca.

Analisis pada penelitian ini ialah analisis statistik, yaitu analisis data berbentuk angka-angka. Analisis tersebut dilakukan untuk mengetahui hipotesis yang sudah dirumuskan sebelumnya. Jenis analisis yang dilakukan pada penelitian ialah analisis regresi liner sederhana, yaitu metode yang digunakan untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh signifikan dari beberapa variabel bebas terhadap variabel terikat. Analisis ini dilakukan menggunakan aplikasi /BM SPSS Statistics 22 for Windows.

Hasil dan Pembahasan

Sampel Penelitian Berdasarkan

Sampel yang dikemukakan dalam penelitian ini adalah pekerja wanita di Kantor Cabang Bank Kalsel Syariah Banjarmasin, yang berjumlah 11 orang. Adapun sampel penelitian berdasarkan divisi jabatan dapat dilihat pada Tabel 4.2 berikut.

TABEL 4.2 SAMPEL PENELITIAN

No	Devisi	Jumlah	Persentase
1.	Kepala Cabang Syariah	3 orang	27,27%
2.	Staf Operasional	1 orang	9,09%
3.	Pelayanan Nasabah	2 orang	18,18%
4.	Staf Transaksi	1 orang	9,09%
5.	Customer Service KCS	1 orang	9,09%
6.	Teller	3 orang	27,27%
	Total	11 orang	100%

Sumber: Data Diolah (2023)

Sampel penelitian berdasarkan usia pada pekerja wanita di Kantor Cabang Bank Kalsel Syariah Banjarmasin, dapat dilihat pada Tabel 4.3 berikut.

TABEL 4.3 SAMPEL PENELITIAN BERDASARKAN USIA

No	Usia	Jumlah	Persentase
1.	Kurang dari 25 tahun	2 orang	18,18%
2.	25 – 30 tahun	4 orang	36,36%
3.	31 – 35 tahun	1 orang	9,09%
4.	36 – 40 tahun	2 orang	18,18%
5.	Lebih dari 40 tahun	2 orang	18,18%
	Total	11 orang	100%

Sumber: Data Diolah (2023)

Responden penelitian berdasarkan usia pada Tabel 4.3 dapat dilihat bahwa sebagian besar adalah yang merusia 25 – 30 tahun, yaitu sebanyak 4 orang (36,36%), sedangkan responden paling sedikit adalah yang berusia 31 – 35 tahun, yaitu hanya 1 orang (9,09%).

Uji Validitas

Stres kerja sesudah diuji cobakan ada 30 item, pada item soal nomor 12 pada

aspek gejala psikologis dengan indikator penundaan memiliki koefisien nilai r_{hitung} sebesar 0,541 (lebih rendah besar dari 0,602) sehingga item soal tersebut dinyatakan tidak valid. Perilaku konsumtif sesudah diujicobakan ada 31 item, item soal nomor 9 memiliki nilai r_{hitung} sebesar 0,261 (lebih rendah besar dari 0,602) sehingga item soal tersebut dinyatakan tidak valid.

Uji Reliabilitas

Nilai *Cronbach's Alpha* pada item skala stres kerja adalah sebesar 0,982 dengan item jumlah 30 butir pertanyaan. Nilai *Cronbach's Alpha* pada item skala perilaku konsumtif adalah sebesar 0,989 dengan item jumlah 31 butir pertanyaan. Variabel-variabel tersebut dapat dinyatakan reliabel karena memiliki koefisien nilai *Cronbach's Alpha* yang lebih besar dari 0,6.

Hasil Analisis Dan Interpretasi Data

Uji Normalitas

Hasil uji normalitas menggunakan SPSS 22 dapat dilihat pada Tabel 4.8 berikut:

TABEL 4.8 HASIL UJI NORMALITAS

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

	Unstandardized Residual
N	11
Normal Parameters ^{a,b}	
Mean	.0000000
Std. Deviation	8.39764346
Most Extreme Differences	
Absolute	.194
Positive	.194
Negative	-.146
Kolmogorov-Smirnov Z	.645
Asymp. Sig. (2-tailed)	.800

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Berdasarkan Tabel 4.8 diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,800 yang mana

lebih besar ($>$) dari 0,05 data penelitian memiliki distribusi yang normal dan memenuhi syarat untuk dilakukan penelitian pengujian selanjutnya.

Uji Linearitas

Pengujian asumsi dasar linearitas pada penelitian ini tidak dapat dikemukakan, yang disebabkan karena nilai ketersediaan data sampel penelitian yang terbatas, dimana item data yang dimiliki adalah kurang dari 25 sampel, yaitu hanya 11 sampel penelitian, sehingga proses dan tahapan uji linearitas menggunakan aplikasi SPSS 22 menunjukkan pemberitahuan “*not computed*”. Berdasarkan hal tersebut, maka uji linearitas akan digantikan menggunakan uji koefisien determinasi yang akan dikemukakan selanjutnya yang berfungsi untuk mengukur keterkaitan atau hubungan variabel penelitian.

Uji Hipotesis Penelitian

Hasil output dari SPSS 22 terhadap data skor yang telah dibuat berdasarkan jawaban responden dari kuisisioner yang telah dibagikan, kemudian dirangkum menjadi bahasan sebagaimana yang terlihat pada Tabel 4.9 berikut:

TABEL 4.9 HASIL ANALISIS REGRESI LINEAR SEDERHANA

Faktor	Koefisien Regresi	t_{hitung}	Sig	Ket
Konstanta	-3,884			
Stres Kerja	1,089	9,818	0,000	Signifikan

Sumber : Data Diolah 2023

Berdasarkan Tabel 4.9 maka secara matematis model fungsi regresi linear berganda dapat dinyatakan sebagai berikut :

$$Y = - 3,884 + 1,089 \cdot \text{Stres kerja}$$

Interpretasi persamaan tersebut adalah sebagai berikut:

- c. Nilai konstanta sebesar $- 3,884$ menunjukkan bahwa apabila stres kerja tidak mengalami perubahan berupa peningkatan maupun penurunan, maka perilaku konsumtif pekerja wanita di Kantor Cabang Bank Kalsel Syariah Banjarmasin adalah pada tingkat 3,884 poin berdasarkan asumsi skor jawaban responden.
- d. Nilai koefisien pada faktor stres kerja, menunjukkan bahwa setiap terjadinya peningkatan sebesar 1 satuan atau 100% dari sebelumnya, maka akan meningkatkan perilaku konsumtif dari para pekerja wanita di Kantor Cabang Bank Kalsel Syariah Banjarmasin sebesar 108,9%.

Pengujian koefisien determinasi dengan menggunakan alat uji statistik, maka akan diuraikan model summary statistik, dapat dilihat pada Tabel 4.10 berikut.

TABEL 4.10 ANALISIS DETERMINASI PENELITIAN

<i>Model Summary</i>		
R	R Square	Adjusted R Square
0,956	0,915	0,905

Sumber : Data Diolah 2023

Berdasarkan Tabel 4.10 tersebut, maka uji koefisien determinasi yang dikemukakan adalah sebagai berikut.

- d. Nilai R sebesar 0,956 atau 95,6% adalah koefisien korelasi yang menunjukkan hubungan antara faktor stress kerja dengan perilaku konsumtif. Nilai korelasi tersebut menunjukkan tingkat hubungan yang sangat tinggi.

- e. Nilai *RSquare* dengan nilai 0,915 adalah *R* kuadrat, yang menunjukkan bahwa faktor independent yang diambil dalam penelitian ini memiliki kontribusi pengaruh terhadap faktor dependen sebesar 91,5%. Selebihnya sebesar 8,5% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak dikemukakan dalam penelitian ini.
- f. Nilai *Adjusted R Square* model regresi ini adalah sebesar 0,905 yang menunjukkan bahwa variasi atau naik-turunnya perilaku konsumtif dipengaruhi oleh stress kerja adalah sebesar 90,5%.

TABEL 4.12 UJI HIPOTESIS PENELITIAN

<i>Sum of Square</i>	<i>df</i>	<i>Mean Square</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
<i>Regression</i>	7552.432	1	7552.432	
<i>Residual</i>	705.204	9	78.356	.000
Total	825.636	10		

Sumber : Data Diolah 2023

Pengujian hipotesis penelitian berdasarkan hasil output program SPSS, maka sejauh mana pengaruh dari stres kerja terhadap perilaku konsumtif. Bila nilai probabilitas faktor tersebut lebih kecil dari tingkat alpha (α) = 0,05 maka dinyatakan bahwa faktor stres kerja tersebut berpengaruh secara bermakna terhadap perilaku konsumtif para pekerja wanita di Kantor Cabang Bank Kalsel Syariah Banjarmasin.

Faktor stress kerja memiliki nilai signifikan sebesar 0,000. Hal tersebut menunjukkan bahwa stres kerja berpengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif. Nilai signifikan yang dihasilkan adalah lebih rendah dari taraf signifikan ($0,000 < 0,05$).

Berdasarkan hasil uji tersebut, maka hipotesis dasar penelitian (H_0) yang menyatakan bahwa: Tidak ada kontribusi antara stres kerja dengan perilaku konsumtif pada Pekerja wanita di Kantor Cabang Bank Kalsel Syariah di Banjarmasin, adalah ditolak. Sebaliknya hipotesis alternatif (H_a) yang menyatakan bahwa Ada kontribusi antara stres kerja dengan perilaku konsumtif pada pekerja wanita di Kantor Cabang Bank Kalsel Syariah di Banjarmasin, adalah diterima.

TABEL 4.13 HUBUNGAN ANTAR VARIABEL

		Stres Kerja	Perilaku Konsumtif
Stres Kerja	<i>Pearson Correlation</i>	1	.956**
	<i>Sig. (2-tailed)</i>		.000
	<i>N</i>	11	11
Perilaku Konsumtif	<i>Pearson Correlation</i>	.956**	1
	<i>Sig. (2-tailed)</i>	.000	
	<i>N</i>	11	11

Sumber : Data Diolah 2023

Berdasarkan Tabel 4.13 tersebut dapat dilihat bahwa nilai signifikan yang dihasilkan berdasarkan hubungan antar variabel adalah sebesar 0,000 dimana nilai tersebut menunjukkan adalah lebih rendah dari nilai alpha ($0,000 < 0,05$), sehingga antara variabel stres kerja dengan perilaku konsumtif pada pekerja wanita di Kantor Cabang Bank Kalsel Syariah di Banjarmasin memiliki hubungan yang signifikan. Nilai korelasi sebesar 0,956 menunjukkan bahwa kontribusi yang diberikan stres kerja terhadap perilaku konsumtif pada pekerja wanita di Kantor Cabang Bank Kalsel Syariah di Banjarmasin adalah sebesar 95,6%. Berdasarkan hasil tersebut, maka semakin tinggi skala stres kerja akan berdampak pada peningkatan perilaku konsumtif pada

pekerja wanita di Kantor Cabang I Kalsel Syari'ah di Banjarmasin.

Kategori Skala Instrumen

Deskripsi statistik untuk hasil penelitian adalah berdasarkan skor total dari masing-masing variabel, yaitu dapat dilihat pada tabel berikut.

TABEL 4.14 DESKRIPSI STATISTIK DATA PENELITIAN

	N	Min	Max	Mean	Std. Deviation
Stres Kerja	11	50	120	90.64	25,236
Perilaku Konsumtif	11	37	124	94.82	28,736
Valid N (listwise)	11				

Sumber : Data Diolah (2023).

Berdasarkan Tabel 4.14 tersebut dapat dilihat bahwa nilai skor total terendah pada variabel stres kerja adalah sebesar 50 poin, nilai tertinggi adalah sebesar 120 poin, dengan nilai rata-rata 90,64 dan standar deviasi sebesar 25,236. Nilai skor total terendah pada variabel perilaku konsumtif adalah sebesar 37 poin, nilai tertinggi adalah sebesar 124 poin, dengan nilai rata-rata 94,82 dan standar deviasi sebesar 28,736.

Kategori skala instrumen adalah untuk mengemukakan distribusi frekuensi kategori variabel dari masing-masing responden ke dalam skala yang telah ditetapkan, yaitu berdasarkan persentase nilai total yang dihasilkan dengan nilai maksimal.

Analisis Data Variabel Penelitian Stres Kerja

Berdasarkan pembagian kategori tersebut, maka hasil penelitian pada variabel tingkat stres kerja dapat dilihat pada Tabel 4.15 berikut.

TABEL 4.15 KATEGORI TINGKAT STRES RESPONDEN PENELITIAN

No.	Kategori	Jumlah	Persentase
1.	Tinggi	5 orang	54,55%
2.	Sedang	4 orang	36,36%
3.	Rendah	1 orang	9,09%
	Total	11 orang	100%

Sumber: Data Diolah (2023)

Berdasarkan Tabel 4.15 tersebut, dapat dilihat sebagian besar responden memiliki tingkat stres dengan kategori tinggi, yaitu sebanyak 5 orang (54,55%). Hal ini menunjukkan bahwa tekanan pekerjaan yang mereka alami menjadi tekanan secara fisiologi, psikologi, dan perilaku. Sebagian kecil adalah responden yang memiliki tingkat stres dengan kategori rendah, yaitu sebanyak 1 orang (9,09%), dan kategori sedang sebanyak 4 orang (36,36%).

Tabel 4.16 NILAI MEAN ASPEK STRES KERJA

Variabel	Aspek	Mean
Stres Kerja	Gejala Fisiologis	2,95
	Gejala Psikologis	3,09
	Gejala Perilaku	3,00

Sumber: Data Diolah (2023)

Berdasarkan Tabel 4.16 tersebut, dapat dilihat bahwa aspek gejala psikologis memberikan kontribusi terbesar pada variabel stres kerja, yaitu dengan nilai rata-rata sebesar 3,09. Sedangkan aspek gejala fisiologis memberikan kontribusi terkecil, yaitu dengan nilai rata-rata hanya sebesar 2,95.

Pembagian kategori hasil penelitian pada variabel tingkat perilaku konsumtif dapat dilihat pada Tabel 4.17 berikut.

TABEL 4.17 KATEGORI TINGKAT PERILAKU KONSUMTIF RESPONDEN PENELITIAN

No.	Kategori	Jumlah	Persentase
1.	Tinggi	7 orang	63,64%
2.	Sedang	3 orang	27,27%
3.	Rendah	1 orang	9,09%
Total		11 orang	100%

Sumber: Data Diolah (2023)

Berdasarkan Tabel 4.17 tersebut, dapat dilihat sebagian besar responden memiliki tingkat perilaku konsumtif dengan kategori tinggi, yaitu sebanyak 7 orang (63,64%). Hal ini menunjukkan bahwa mereka cenderung memiliki perilaku untuk melakukan pembelian atas produk-produk yang diinginkan sehingga dapat memenuhi kebutuhan dan kepuasan mereka. Sebagian kecil adalah responden yang memiliki tingkat stres dengan kategori rendah, yaitu sebanyak 1 orang (9,09%), dan kategori sedang sebanyak 3 orang (27,27%).

Pembahasan

Tingkat Stres Kerja pada Pekerja Wanita di Kantor Cabang Bank Kalsel Syari'ah Banjarmasin

Hasil analisis penelitian menunjukkan bahwa tingkat stres kerja pada pekerja wanita di Kantor Cabang Bank Kalsel Syari'ah Banjarmasin dihasilkan kategori tinggi sebanyak 5 orang (54,55%), kategori sedang sebanyak 4 orang (36,36%), dan kategori rendah sebanyak 1 orang (9,09%).

Nilai total yang dihasilkan dari seluruh jawaban responden didapatkan nilai sebesar 997 poin, yaitu berdasarkan total skor jawaban dari 11 orang responden untuk 30 item pertanyaan dalam kuisisioner pada variabel stres kerja. Nilai tersebut diperhitungkan hasil persentase dari nilai maksimum yang optimal, yaitu sebesar 1.320 poin (jawaban 4 x 11 orang

responden x 30 pertanyaan), sehingga dihasilkan nilai persentase sebagai berikut

$\frac{997 \text{ point jawaban total}}{1.320 \text{ nilai poin maksimal}} = 0,9753\%$

Berdasarkan nilai persentase yang dihasilkan tersebut, maka tingkat stres kerja yang dihasilkan adalah 97,53% yang berarti bahwa stres kerja pada pekerja wanita di Kantor Cabang Bank Kalsel Syari'ah Banjarmasin memiliki kategori tinggi.

Menurut Waluyo (2009), yang mengemukakan bahwa pada umumnya stress kerja lebih banyak merugikan karyawan maupun perusahaan atau organisasi. Pada diri karyawan, konsekuensi tersebut dapat berupa menurunnya gairah kerja, kecemasan yang tinggi, frustrasi dan sebagainya. Konsekuensi pada karyawan ini tidak hanya berhubungan aktivitas kerja saja, akan tetapi dapat meluas ke aktivitas lain di luar pekerjaan.

Hal ini sejalan dengan penelitian Ida Setyaningsih (2016) yang mengemukakan bahwa faktor-faktor fisiologis, psikologis, dan gejala perilaku karyawan menjadi dasar utama munculnya stres kerja, dimana faktor-faktor yang melekat pada diri pribadi karyawan menjadi pemicu utama seorang karyawan memiliki tekanan-tekanan kerja yang berdampak secara langsung terhadap stres kerja. Gejala-gejala tersebut bahkan dilihat berdasarkan tanda-tanda secara fisik, yang dapat saja terjadi juga pada karyawan atau diri orang lain akibat adanya tekanan atas berlebihannya tanggung jawab kerja yang dimilikinya.

Perilaku Konsumtif pada Pekerja Wanita di Kantor Cabang Bank Kalsel Syari'ah Banjarmasin

Tingkat perilaku konsumtif pada pekerja wanita di Kantor Cabang Bank Kalsel Syari'ah Banjarmasin dihasilkan kategori tinggi sebanyak 7 orang (63,64%), kategori sedang sebanyak 3 orang

(27,27%), dan kategori rendah sebanyak 1 orang (9,09%).

Nilai total yang dihasilkan dari seluruh jawaban responden didapatkan nilai sebesar 1.043 poin, yaitu berdasarkan total skor jawaban dari 11 orang responden untuk 30 item pertanyaan dalam kuisioner pada variabel perilaku konsumtif. Nilai tersebut diperhitungkan hasil persentase dari nilai maksimum yang optimal, yaitu sebesar 1.364 poin (jawaban 4 x 11 orang responden x 31 pertanyaan), sehingga dihasilkan nilai persentase sebagai berikut

$1.043 \text{ point jawaban total} / 1364 \text{ nilai poin maksimal} = 0,7647\%$

Berdasarkan nilai persentase yang dihasilkan tersebut, maka tingkat perilaku konsumtif yang dihasilkan adalah 76,47% yang berarti bahwa perilaku konsumtif pada pekerja wanita di Kantor Cabang Bank Kalsel Syari'ah Banjarmasin memiliki kategori sedang.

Perilaku konsumtif tidak hanya dipengaruhi oleh hasrat keinginan individu, tetapi juga dipengaruhi oleh gaya hidup di lingkungan individu. Perilaku konsumtif merupakan perilaku seseorang yang tidak lagi berdasarkan pemikiran dan pertimbangan yang rasional. Akan tetapi, lebih kepada adanya kecenderungan matrealistik, hasrat yang besar untuk memiliki benda-benda yang mewah dan berlebihan, serta segala hal yang dianggap paling mahal hanya untuk memenuhi hasrat kesenangan semata.

Hal ini sejalan dengan penelitian Dina Amelia dan Rinaldi (2019), dimana peneliti mengemukakan tentang perilaku konsumtif dari seseorang yang muncul akibat adanya tekanan-tekanan atas pekerjaan rutinitas, atau pekerjaan utama yang dimiliki seseorang. Hal tersebut muncul karena beban tanggung jawab yang melebihi kapasitas pekerjaan yang seharusnya, atau keterbatasan yang dimiliki atas diri seseorang karyawan yang tidak mampu mengejar pemenuhan tanggung

jawab secara waktu maupun kuantitas hasil pekerjaan yang diinginkan. Karyawan cenderung akan berusaha untuk menghibur diri dengan melakukan hal-hal yang menyenangkan, seperti berbelanja atau membeli beberapa barang yang disukai untuk menurunkan tingkat stres yang dialaminya.

Kontribusi Stres Kerja terhadap Perilaku Konsumtif pada Pekerja Wanita di Kantor Cabang Bank Kalsel Syari'ah Banjarmasin

Berdasarkan hasil analisis regresi yang dikemukakan menunjukkan bahwa stres kerja memberikan kontribusi pengaruh yang signifikan terhadap perilaku konsumtif pada pekerja wanita di Kantor Cabang Bank Kalsel Syari'ah Banjarmasin. Hal ini menggambarkan bahwa setiap peningkatan stres kerja yang dialami oleh pekerja wanita di Kantor Cabang Bank Kalsel Syari'ah Banjarmasin, yaitu secara gejala fisiologis, gejala psikologis, dan gejala perilaku akan berdampak secara langsung terhadap perilaku konsumtif dalam bentuk membeli produk karena penawaran khusus, membeli produk karena penampilannya yang menarik, membeli produk demi menjaga penampilan diri dan gengsi, membeli produk atas pertimbangan harga (bukan atas dasar manfaat atas kegunaannya), membeli produk hanya sekedar menjaga simbol status, memakai produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan, membeli produk dengan harga mahal untuk meningkatkan rasa percaya diri, dan mencoba lebih dari dua produk sejenis.

Menurut Cox (2006) stres kerja cenderung berdampak pada perilaku individu, dimana individu tersebut akan lebih menyalurkan pada perbuatan atau perilaku yang bersifat untuk menyenangkan atau menenangkan diri dari tekanan-tekanan yang dialaminya, yang salah satunya adalah melakukan pembelian

terhadap suatu barang atau produk yang disukai untuk dinikmati.

Hasil penelitian sejalan dengan kajian empiris yang dilakukan oleh peneliti Setyaningsih (2016), yang mengemukakan hasil bahwa stres kerja berdampak signifikan terhadap perilaku responden. Pada kajian empiris yang dilakukan oleh peneliti ini memfokuskan pada perilaku keagamaan, sedangkan pada penelitian ini adalah perilaku konsumtif. Hasil penelitian tidak sejalan rasa cemas berlebih, tegang, gugup dan gangguan lainnya, Sehingga dapat disimpulkan bahwa stres kerja merupakan suatu ketegangan yang terjadi karena adanya beberapa masalah yang menyebabkan karyawan merasa kurang nyaman, cemas dan tidak bisa berfikir dengan baik. Semakin tinggi tingkat kecemasan seorang karyawan maka semakin tinggi juga stres kerja yang akan dialaminya dan sebaliknya semakin rendah tingkat kecemasan dan tekanan dalam sebuah perusahaan maka akan semakin rendah juga tingkat stres kerja seorang karyawan.

Beban kerja yang sulit dan berlebihan atau melebihi standar kemampuan seorang karyawan akan mendorong terjadinya stres kerja, karena karyawan dihadapkan dengan kondisi kerja yang menekan dirinya untuk dapat menyelesaikan tugas-tugas yang sebenarnya tidak sesuai dengan kemampuannya. Hal tersebut membuat tenaga dan pikirannya terkuras lebih banyak dari pekerjaan pada kondisi normalnya. Pimpinan mempunyai kewajiban untuk mengatur dan memerintah bawahannya. Pimpinan yang banyak menekan, menuntut dan tidak memiliki hubungan yang baik dengan bawahannya akan menyebabkan karyawan mengalami stres kerja. Karyawan akan merasakan tertekan, takut dan gelisah jika hasil kerjanya tidak sesuai dengan apa yang diharapkan oleh pimpinannya yang akan mempengaruhi jejak karirnya dalam perusahaan tersebut.

Waktu dan peralatan kerja merupakan aspek penunjang karyawan untuk menyelesaikan pekerjaannya, bilamana dalam aspek tersebut terdapat masalah maka hal tersebut akan mendorong karyawan mengalami stres kerja karena hal tersebut dapat menghambat pekerjaannya. Konflik antara pribadi dengan pimpinan atau kelompok kerja di tempat kerja merupakan aspek sosial yang dapat mempengaruhi nyaman atau tidaknya seseorang berada dalam lingkungan tersebut. Hubungan sosial yang tidak baik akan menyebabkan seorang individu merasa tidak nyaman, jika hal tersebut di biarkan begitu saja maka akan menyebabkan terjadinya stres kerja. Setiap pekerjaan memiliki resiko dan tanggung jawab yang berbeda-beda. Di balik pekerjaan yang beresiko tinggi terdapat harapan seorang karyawan untuk mendapatkan imbalan yang tinggi juga atau sesuai dengan apa yang di kerjakannya. Upah merupakan refleksi atau cara perusahaan menghargai karyawannya, dengan upah yang sesuai dan adil sesuai dengan beban kerja yang di tanggung akan membuat karyawan merasa dihargai oleh perusahaan. Upah yang tidak sesuai membuat karyawan merasakan stres karena usaha yang diberikanya tidak setimpal dengan balas jasa yang diberikan perusahaan.

Perilaku konsumtif ditandai dengan adanya kehidupan mewah dan berlebihan, penggunaan segala hal yang dianggap mahal dan memberikan kepuasan serta kenyamanan fisik sebesar-besarnya. Hal ini juga didukung dengan gaya hidup belanja yang proses perubahan dan perkembangannya didorong oleh keinginan daripada kebutuhan. Individu yang berperilaku konsumtif cenderung akan merasa bangga dan merasa percaya diri jika membeli atau menggunakan barang-barang bermerek.

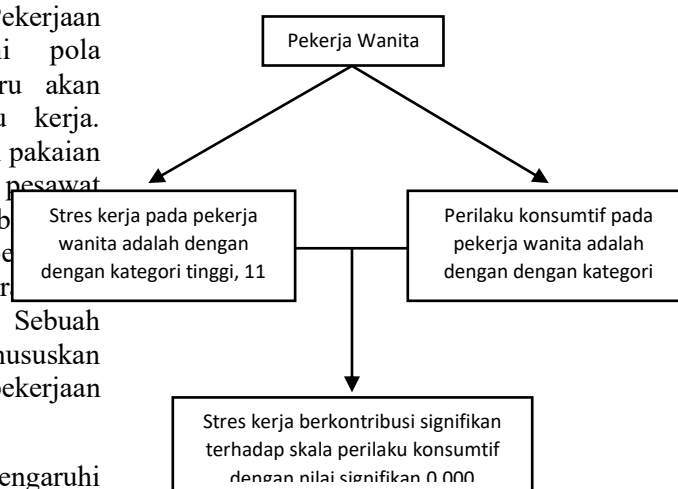
Orang membeli barang dan jasa yang berbeda sepanjang hidupnya. Tahap siklus hidup, situasi keuangan dan minat produk

berbeda-beda dalam masing-masing kelompok. Pemasar sering memilih kelompok berdasarkan siklus hidup sebagai pasar sebagai sasaran mereka, beberapa peneliti baru telah mengidentifikasi tahap siklus hidup psikologis. Orang dewasa mengalami perjalanan dan transformasi sepanjang perjalanan hidupnya. Pemasar memberikan perhatian yang besar pada situasi hidupnya. Pemasar memberikan perhatian yang besar pada situasi hidup yang berubah, bercerai dan dampak mereka terhadap perilaku konsumtif. Pekerjaan seseorang juga mempengaruhi pola konsumsinya. Pekerja kerah biru akan membeli pakaian kerja, sepatu kerja. Direktur perusahaan akan membeli pakaian yang mahal, perjalanan dengan pesawat udara. Pemasar mengidentifikasi kelompok pekerja yang memiliki minat di atas rata-rata terhadap produk dan jasa mereka. Sebuah perusahaan bahkan dapat mengkhususkan produknya untuk kelompok pekerjaan tertentu.

Pilihan produk sangat dipengaruhi oleh keadaan ekonomi seseorang. Keadaan ekonomi terdiri dari penghasilan yang dapat dibelanjakan (tingkat, kestabilan, pola, waktu) tabungan dan aktiva (presentase yang lancar atau likuid), hutang, kemampuan untuk meminjam dan sikap atas belanja dan menabung. Pemasar barang-barang yang peka terhadap harga terus memperhatikan trend penghasilan pribadi, tabungan, dan tingkat bunga. Jika indikator ekonomi menandakan resesi, pemasar dapat mengambil langkah-langkah untuk merancang ulang, melakukan penempatan ulang, dan menetapkan kembali harga produk sehingga mereka dapat terus menawarkan nilai pada pelanggan sasaran. Orang-orang yang berasal dari sub budaya, kelas sosial, dan pekerjaan yang sama dapat memiliki gaya hidup yang berbeda. Gaya hidup individu merupakan pola hidup di dunia yang diekspresikan dalam aktivitas, minat, dan opini. Gaya hidup menggambarkan

keseluruhan diri seseorang, yang berinteraksi dengan lingkungannya. Pemasar mencari hubungan antara produk dan gaya hidup kelompok.

**SKEMA 4.1 GAMBARAN
KONTRIBUSI STRES KERJA
TERHADAP PERILAKU
KONSUMTIF PEKERJA WANITA
DI KANTOR CABANG BANK
KALSEL SYARIAH
BANJARMASIN**



Keterbatasan Penelitian

Keterbatasan pada penelitian yang dikemukakan penulis ini adalah sebagai berikut.

1. Peneliti tidak melakukan wawancara secara langsung dengan responden penelitian, sehingga opini dari responden penelitian mengenai stres kerja dan perilaku

- konsumtif tidak dapat dikupas secara mendalam.
2. Perilaku konsumtif yang dikemukakan dalam penelitian tidak pada jenis produk tertentu, namun lebih menitikberatkan pada jenis produk konsumtif secara umum.
 3. Jumlah sampel yang dikemukakan sangat terbatas, yaitu hanya pada pekerja wanita saja.
 4. Minimnya data dan informasi yang penulis dapatkan di obyek penelitian, sehingga tidak dapat digambarkan secara jelas mengenai topik bahasan yang dikemukakan dalam penelitian.

Kesimpulan

Stres kerja dengan kategori tinggi adalah sebanyak 5 orang (54,55%), kategori sedang sebanyak 4 orang (36,36%), dan kategori rendah sebanyak 1 orang (9,09%). Kategori stres kerja secara keseluruhan dihasilkan nilai persentase total skor adalah sebesar 97,53% yang menggambarkan bahwa stres kerja pada pekerja wanita di Kantor Cabang Bank Kalsel Syari'ah Banjarmasin memiliki kategori tinggi.

Perilaku konsumtif dengan kategori tinggi adalah sebanyak 7 orang (63,64%), kategori sedang sebanyak 3 orang (27,27%), dan kategori rendah sebanyak 1 orang (9,09%). Kategori perilaku konsumtif secara keseluruhan dihasilkan nilai persentase total skor adalah sebesar 76,47% yang menggambarkan bahwa perilaku konsumtif pada pekerja wanita di Kantor Cabang Bank Kalsel Syari'ah Banjarmasin memiliki kategori sedang.

Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa faktor stress kerja memiliki nilai t_{hitung} sebesar 9,818 dan nilai signifikansi sebesar 0,000. Hal tersebut

menunjukkan bahwa stres kerja berpengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif pada Pekerja wanita di Kantor Cabang Bank Kalsel Syari'ah di Banjarmasin, sehingga hipotesis alternatif adalah diterima.

A. Daftar Pustaka

- A. Noorlah Mujahidah. "Analisis Perilaku Konsumtif Dan Penanganannya (Studi Kasus Pada Satu Peserta Didik Di Smk Negeri 8 Makassar." Psikologi Pendidikan Dan Bimbingan Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Makassar, 2020.
- Achmad Zaini. "Stres Kerja dengan Kinerja Islam Rumah Sakit Aisyiyah," Artikel "dalam Jurnal JESTT, Vol. 2 No. 6 (2015).
- Arif Pujiyono. "Teori Konsumsi Islam." Jurnal Dinamika Pembangunan Vol. 3 No. 2 (2006).
- Arikunto, S. Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik. Edisi Revisi. Jakarta: PT. Rineka Cipta. 2013.
- Asriaty. "Wanita Karier dalam Pandangan Islam," Jurnal Al-Maiyyah, Vol. 07, No. 02 (214M).
- Ayuningtyas Larasati dan Septarini Berlian Gressy. Hubungan Family Supportive Supervision Behaviors dengan Work Family Balance pada Wanita yang Bekerja. Surabaya, 2013.
- B. Hurlock dan Elizabeth. Psikologi Perkembangan: Suatu Pendekatan dalam Suatu Rentang Kehidupan. Jakarta: Erlangga, 1990.
- Bankkalsel.co.id. "Sejarah Singkat Bank Kalsel Syariah." Diakses 7 Januari 2022.
<https://www.bankkalsel.co.id/index.php/seputar-kami/profil>.

- Becker, Gary Stanley. *Human Capital: a theoretical and empirical analysis, with special reference to education* 3rd edition. London: The University of Chicago Press, 1993.
- Carlson, Dwight L. 2004. *Mengatasi Kelelahan dan Stres*. Yogyakarta : Andi Offset.
- Citra Mustikawati. “Pemahaman Emansipasi Wanita (Studi Hermeneutika Makna Emansipasi Wanita Dalam Pemikiran R. A. Kartini Pada Buku Habis Gelap Terbitlah Terang),” *Jurnal Kajian Komunikasi*, 3 No.1 (2015).
- Cox. 2006. *Panduan untuk Belajar Percaya Diri*. Jakarta: Gramedia.
- Databoks. “Wanita Indonesia Paling Banyak Bekerja sebagai Tenaga Usaha Wanita.,” 2021. <https://databoks.katadata.co.id/data-publish/2021/10/07/wanita-indonesia-paling-banyak-bekerja-sebagai-tenaga-usaha-penjualan>.
- Dadang Hawari. *Manajemen Stres, Cemas dan Despresi*. Jakarta: Balai Penerbit FKUI, 2011.
- Dina Amelia dan Rinaldi. “Hubungan Antara Self Control Dengan Perilaku Konsumtif Belanja Online,” *Jurnal Riset Psikologi*, 2019.
- Dwi Han Cahyono. “Pengaruh Lingkungan Kerja, Konflik Kerja, Stres Kerja, Serta Kepemimpinan Terhadap Kinerja Karyawan di PT. Telkom Indonesia Tbk, Area Denpasar.” *Jurnal Buletin Studi Ekonomi* 1 No.9 (2014).
- Edi Rohayedi dan Maulina. “Konsumerisme Dalam Perspektif Islam.” *Jurnal Transformatif* Vol.4 No.1 (2020).
- Eka Gerhana Wulansari, Sutarto Wijono. “Stres Kerja dengan Produktivitas Kerja Karyawan di PT Politama Pakindo Ungaran” Vol.5 No.1 (2020).
- Endang Dwi Astuti. “Perilaku Konsumtif dalam Membeli Barang Pada Ibu Rumah Tangga Di Kota Samarinda.,” *eJournal Psikologi*, Vol. 1. No. 2 (2013).
- Fachri Fachrudin. “Fikih bekerja,” *Al Mashlahah Jurnal Hukum dan Pranata Sosial Islam*, Vol. 1 No.1 (2013).
- Fisher, Gwenith G bulger, Carrie A dan Smith, Carla S. *Beyond Work and Family: A Measure of Work/Nonwork Interference and Enhancement*. Amerika: Psychological Association, 2009.
- Gusti Yuli Asih, Hardani Widhiyastuti, dan Rusmalia Dewi. *Stres Kerja*. Semarang: Semarang University Press, 2018.
- Hasan, A. B. P. *Pengantar Psikologi Kesehatan Islam. Pengantar Psikologi Kesehatan Islami: PT. Raja Grafindo Persada*, 2008.
- Hasibuan, Malayu. 2014. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Bumi. Aksara.
- Hesti. “Jumlah Tenaga Kerja Perempuan di Indonesia,” 26 Juli 2020. <https://independen.id/read/data/429/jumlah-tenaga-kerja-perempuan-di-indonesia/>.
- Ibnu `Abbâs. *Tanwîr al-Miqbâs min Tafsîr Ibn `Abbâs*. Beirut: Dâr al-Kutub al-`Ilmiyyah, 1992.
- Ida Setyaningsih. “Pengaruh Stress Kerja Terhadap Perilaku Keagamaan Karyawan di PT.Semarang Autocamp Manufacturing Indonesia,” 2016.
- King A Laura King. *Psikologi Umum. Sebuah Pandangan Apresiatif*.

- Buku 2. Alih Bahasa: Brian Marwensdy. Jakarta: Salemba Humanika, 2010.
- Kotler, Philip. Manajemen Pemasaran. Jakarta: Indeks, 2010.
- Kotler dan Amstrong. "Prinsip-prinsip pemasaran, Edisi kedua belas, Jilid 1," t.t.
- Kotler, Philip dan Amstrong, Gary dan. 2016. Prinsip-prinsip Pemasaran alih Bahasa Damos Sihombing Jilid 1 Edisi 8 Jakarta: Erlangga.
- Laiba Dar, Akmal, Anum, Naseem, Muhammad Akram, Khan, dan Kashif Uddin. "Impact of Stress on Employees Job Performance in Business Sector of Pakistan." *Global Journal* Vol. 11, No. 6 (2011).
- Lestari O.D. "Hubungan antara Konformitas dengan Kecenderungan Perilaku Konsumtif pada Siswa Sekolah X" Vol. 5, No.1 (2018).
- M. Nur Rianto Al Arif. Pengantar Ekonomi Syariah Teori dan Praktik. Cet. 2. Bandung: Pustaka Setia, 2017.
- Machya Astuti Dewi. "Media Massa dan Penyebaran Isu Wanita." *Jurnal Ilmu Komunikasi* Vol 7. No. 3 (2009).
- Marwati Umamit. Marwati Umamit, "Hubungan Stres Kerja dengan Keterlibatan Kerja pada Karyawan, 2016.
- Maimun. Hukum Ketenagakerjaan Suatu Pengantar. Jakarta: PT. Pradnya Paramita, 2003.
- Minto Waluyo. Psikologi Teknik Industri. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009.
- Muhammad Ridwan dan Ilham Galang Wahyudi. "Perilaku Konsumtif Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi kasus Pada Pengguna Situs Belanja Online Aplikasi Lazada di Medan)." *Jurnal Dipanegra* Vol.1 No.1 (2019).
- Muhammad Sharif Chaundhry. Sistem Ekonomi Islam. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012.
- Nova Yanti Maleha. "Pandangan Islam Tentang Pilihan Kehidupan Pekerja wanita," *An Nisa'a* 13, No.1 (2018).
- Nur Adilah Adilah Omar dan Wan Nasyrudin Wan Abdullah. "Pengurusan Stres Melalui Pendekatan Istighathah," *Jurnal Al Banjari*, Vol.17 No.2 (2018).
- Psikologi Teknik Industri. Minto Waluyo. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009.
- Pulyadi Haryono. "Hubungan Gaya Hidup Dan Konformitas Dengan Perilaku Konsumtif Pada Remaja Siswa Sekolah Menengah Atas Negeri 5 Samarinda." *Jurnal Psikorneo* 2 No.4 (2014).
- Rania Arum. "5 Alasan Mengapa Wanita Lebih Suka Berbelanja Dibandingkan dengan Pria - Beauty Journal," 28 Juli 2020. <https://journal.sociolla.com/lifestyle/5-alasan-wanita-lebih-suka-berbelanja>.
- Rizky Novi Arisandhi. "Hubungan Antara Beban Kerja dengan Stres Kerja pada Pegawai Bagian Tata Usaha dan Keuangan di Perusahaan Gula Kebon Agung Malang." Skripsi, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, 2017.
- Rizky Ramadhan Marpaung. "Manajemen Stres Terhadap Kepuasan Kerja Guru Di Mas Modern Ta'dib Al-Syakirin." Skripsi, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan, 2019.

- Robbins Stephen P dan Mary Coulter. Manajemen. Jakarta: Erlangga, 2010.
- Robbins, Stephen P. dan Timothy A. Judge. Perilaku Organisasi. Jakarta: Salemba Empat, 2008.
- Stevenson, A. English Oxford Living Dictionary. Ketiga. Oxford: Oxford University Press, 2010.
- Sugiyono, Metode Penelitian, Bandung: Alfabeta. 2018.
- Sumartono. Terperangkap dalam Iklan : Meneropong Imbas Pesan Iklan Televisi. Bandung: Alfabeta, 2002.
- Venny Marchelia. “Stres Kerja Ditinjau Dari Shift Kerja Pada Karyawan” Vol.2. No.1 (t.t.).
- Vinna Sri Yuniarti. Perilaku Konsumen. Bandung: Pustaka Setia, 2015.
- Wahyudi. (2013). Tinjauan Tentang Perilaku Konsumtif Remaja Pengunjung Mall Samarinda Central Plaza. eJournal Sosiologi. 1(4) : 26-36.
- Wilda Wahyuni. “Perilaku Konsumtif Dalam Perspektif Al-Qur’ān.” Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang, 2013.
- Wirawan. Konflik dan Manajemen Konflik. Jakarta: Salemba Humanika, 2010.
- Zahrok, S., & Ni Wayan, S. “Peran Wanita dalam Keluarga.” Jurnal Prosiding SEMATEKSOS 3 Vol.1 No.5 (t.t.).
- Zahrotul Oktaviani. “Wanita Bekerja dalam Pandangan Islam | Republika Online,” 27 Juli 2020. <https://republika.co.id/berita/q8cob2430/wanita-bekerja-dalam-pandangan-islam>.

RIWAYAT HIDUP

1. Nama Lengkap : Nalat Nuriyah Sinta
2. Tempat dan Tanggal Lahir : Jepara, 8 Maret 2000
3. Agama : Islam
4. Kebangsaan : Indonesia
5. Status Perkawinan : Belum Menikah
6. Alamat : Jl. Mekar Raya RT.1 RW 1 Kec. Kertak Hanyar
7. Pendidikan
 - a. SD / MI : Hidayatul Muftadi
 - b. SMP / MTs : MTs Negeri Banjar Selatan 01
 - c. SMA / MA : MAN 2 Model Banjarmasin
8. Orang Tua

Nama Ayah : Madri Ahmad

Pekerjaan : Wiraswasra

Alamat : Jl. Mekar Raya RT.1 RW 1 Kec. Kertak Hanyar

Nama Ibu : Khudriyah

Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga

Alamat : Jl. Mekar Raya RT.1 RW 1 Kec. Kertak Hanyar
9. Saudara (Jumlah Saudara) : Muhammad Zaid (Satu)

Yasikhatul Khasanah (Kedua)

Aisyah Farhanah (Ketiga)
10. Pengalaman Organisasi : -

Banjarmasin, 13 Februari 2023



Nalat Nuriyah Sinta