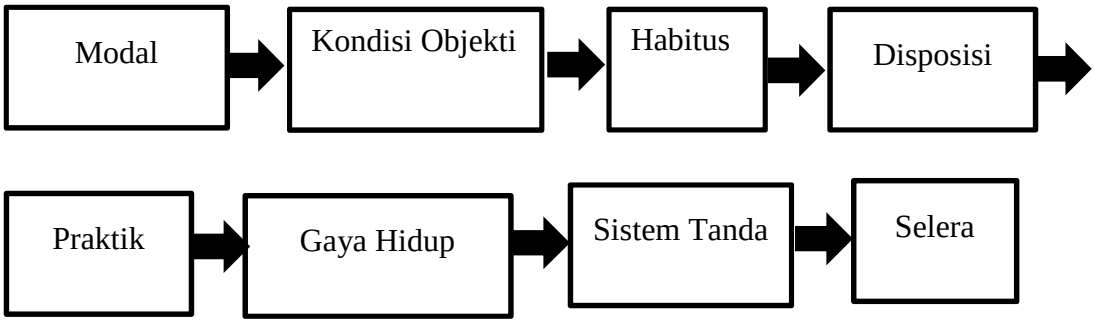
BAB II

KAJIAN PUSTAKA DAN KERANGKA KONSEP

A. Kajian pustaka

1. Teori Gaya Hidup Pierre Bourdieu

Menurut Bourdieu gaya hidup seseorang dipahami sebagai hasil dari interaksi antara manusia sebagai subjek sekaligus objek dalam masyarakat, hasil dari pemikiran sadar dan tak sadar yang terbentuk sepanjang sejarah hidupnya. Bourdieu menempatkan gaya hidup dalam sebuah rangkaian atau sebuah proses sosial panjang yang melibatkan modal, kondisi objektif, habitus, disposisi, praktik, gaya hidup, sistem tanda, dan struktur selera. Menurut Bourdieu dalam Alfathri Adlin (2006: 82) relasi tersebut digambarkan sebagai berikut:



Gambar. 1. Skema Relasi dalam Gaya Hidup Menurut Pierre Bourdieu (Alfathtri Adlin, 2006: 82)

Melalui gambar di atas dapat dijelaskan bahwa, Bourdieu membayangkan masyarakat sebagai sebuah sistem ranah atau medan yang memiliki berbagai daya yang saling tarik-menarik. Setiap ranah memiliki struktur dan dayanya sendiri, sekaligus berada dalam suatu ranah yang lebih besar darinya yang juga memiliki struktur dan dayanya sendiri, dan begitu seterusnya. Masyarakat dipandang

sebagai wilayah yang mengandung sistem dan relasi-relasi tempat terjadinya ada pengaruh dan kekuatan. Selalu terjadi pertarungan sosial di dalam setiap ranah, hal ini menuntut individu supaya memiliki modal-modal khusus untuk dapat hidup secara baik dan bertahan di dalamnya. Kondisi objektif seseorang dalam lingkungan budayanya sangat ditentukan oleh kepemilikannya akan modal-modal tersebut, modal-modal yang dimiliki akan menunjukkan eksistensi seseorang dalam masyarakat. Modal bersifat khusus, ia selalu terikat dan tergantung pada medan gaya tertentu. Status sebagai penggemar barang-barang yang bermerek, dan mampu menciptakan suatu prestise tertentu dan menjadi modal simbolik bagi seseorang.

> Habitus menurut Bourdieu merupakan, Sistem disposisi yang berlangsung lama dan dapat diterapkan (di-transpose) dalam beragam bidang dan ranah kehidupan sosial. Habitus juga dipahami sebagai struktur-struktur yang terstruktur (struktur yang menata pelbagai struktur) dalam arti selalu menyertakan kondisi sosial objektif seseorang dalam penerapannya yang berulang-ulang, mengandung pengalaman masa lalu yang pengaruhnya siap ditampilkan di masa kini untuk berfungsi sebagai penghasil prinsip-prinsip yang melahirkan dan mengelola praktik-praktik dalam lingkungan sosial yang memiliki kesamaan struktur dengan pengalaman masa lalu. (Bourdieu dalam Alfathri Adlin, 2006: 45).

Habitus merupakan seperangkat kecenderungan yang menghasilkan praktik dan persepsi sosial, mengandung pengalaman masa lalu yang pengaruhnya siap ditampilkan di masa kini sehingga habitus menjadi sumber penggerak tindakan, pemikiran, dan representasi.Individu dengan habitusnya masing-masing berhubungan dengan individu lain dan berbagai realitas sosial, hal ini akan menghasilkan tindakan-tindakan yang sesuai dengan ranah dan modal yang dimiliki masing-masing individu dalam ruang sosial. Melalui proses tersebut

terwujudlah posisi, kelas, dan kekuasaan yang dimiliki setiap individu yang mengarahkan mereka pada gaya hidup tertentu.

Gaya hidup merupakan perwujudan habitus serta modal-modal tertentu dalam ruang sosial. Habitus memberi strategi dan kerangka tingkah laku yang memungkinkan individu untuk menyesuaikan diri dalam suatu ranah tertentu. Habitus merupakan segala perlengkapan gaya hidup yang ditampilkan seseorang dalam ruang sosial. Habitus mengarahkan individu untuk memilih suatu gaya hidup tertentu berdasarkan kondisi dan realitas sosial. Dalam suatu medan gaya hidup, seseorang memerlukan habitus yang memberinya strategi dan kerangka tingkah laku yang memungkinkannya menyesuaikan diri dan beradaptasi secara memadai dalam medan tersebut.

Habitus mampu melukiskan disposisi yang dimiliki seseorang atau disposisi yang dimiliki suatu kelas sosial. Disposisi merupakan “sikap, kecenderungan dalam mempersepsi, merasakan, melakukan, dan berpikir, yang diinternalisasi oleh individu berkat kondisi objektif eksistensi seseorang”. Disposisi berperan sebagai prinsip tak sadar yang melandasi tindakan, persepsi, dan refleksi. Disposisi merupakan kecenderungan yang ada dalam benak individu yang muncul karena adanya interaksi antar individu dan dengan berbagai unsur dalam lingkungannya. Kemudian, melalui praktik, individu melakukan tindakan sosial dalam rangka mereproduksi atau memodifikasi habitus dan disposisi yang dimilikinya. Gaya hidup dibentuk, diubah, dan dikembangkan sebagai hasil dari interaksi antara disposisi, habitus dengan realitas. Gaya hidup merupakan hasil

operasi habitus di dalam ranah atau medan dengan modal-modal tertentu yang dimiliki individu.(Bourdieu dalam Haryatmoko, 2003).

Melalui gaya hidup, individu menjaga tindakannya agar dapat menyesuaikan diri dengan ruang sosial berdasarkan habitus, modal, dan posisinya dalam ruang sosial. Gaya hidup bukanlah sesuatu yang terisolir, ia berdampingan bersama gaya hidup-gaya hidup lain di dalam ruang sosial. Terdapat relasi antara satu gaya hidup dengan gaya hidup lainnya, dalam pandangan Bourdieu relasi tersebut memperebutkan posisi dalam suatu ranah atau medan sosial. Posisi tersebut diekpresikan melalui "perjuangan pada tingkat tanda-tanda dan citra dapat dikatakan sebagai juru bicara gaya hidup". Sistem tanda menjadi ruangan dimana gaya hidup saling dipertukarkan, dikirim, dan diterima serta diberi makna secara simbolik karena gaya hidup hanya dapat diaktualisasikan secara konkret melalui tanda dan citra sebagai mediumnya. Masing-masing gaya hidup berbicara melalui tanda dan citra yang dikenakan, misal, penggemar barang-barang bermerek, yang mereka kenakan sehingga citra sebagai penggemarbarang-barang bermerekmelekat pada diri mereka. Selanjutnya, selera menunjukkan tingkat sensibilitas seorang individu atau kelompok dalam memberikan penilaian dan pemilihan terhadap objek-objek.

Gaya hidup merupakan sebuah rangkaian atau proses sosial panjang yang melibatkan modal, kondisi objektif, habitus, disposisi, praktik, gaya hidup, system tanda, dan struktur selera (Yasraf Amir Piliang, dalam Alfathri Adlin 2006: 84) Gaya hidup merupakan sebuah proyek refleksif dan penggunaan fasilitas konsumen secara sangat kreatif. Sebagai makhluk sosial, manusia mendapati

dirinya berada dalam lingkungan sosial yang menempatkannya untuk berinteraksi dengan orang lain. Melalui interaksi sosial manusia secara aktif menyusun dan memilih pola tindakannya, seperti diungkapkan oleh Goffman bahwa manusia ibarat berada di atas panggung. Ia ingin ditonton sekaligus menjadi penonton. Ia selalu mempelajari dan memikirkan bagaimana menampilkan dirinya dalam lingkungan budayanya, karena itulah manusia menjalani sebuah proses berpikir yang berkelanjutan dan mampu mengelola makna dan simbol sebagai bagian pencarian identitas dirinya. Dimana dituntut untuk memiliki modal-modal tertentu yang dapat membuatnya hidup secara baik dan bertahan di dalam lingkungan budayanya. Bourdieu mengemukakan beberapa modal yaitumodal ekonomi, modal pendidikan, modal simbolik, dan modal kultural yang sangat menentukan kondisi objektif seseorang di dalam masyarakat. Ia menekankan habitus sebagai segala perlengkapan gaya hidup yang ditampilkan seseorang dalam ruang sosial yang akan mengarahkan individu untuk memilih gaya hidup tertentu berdasarkan kondisi dan realitas sosial. Dalam gaya hidup, seseorang memerlukan habitus yang memberinya strategi dan kerangka tingkah laku yang memungkinkannya menyesuaikan diri dan beradaptasi dengan lingkunganya. Misalnya, mahasiswa dituntut memiliki perwujudan habitus berupaintelektual di lingkungan kampusnya.

Gaya hidup pada masyarakat modern membuat gaya syarat akan simbol-simbol tertentu. Dunia benda semakin kompleks, secara kuantitas perkembangan benda-benda begitu pesat. Selain itu, kompleksitas benda-benda juga sarat sekali dengan simbol-simbol yang mencirikan sebuah gaya hidup, citra diri, dan identitas

diri tertentu. Proses pencarian manusia akan gaya hidup membuat manusia menghasrati gaya hidup tertentu, obrolan tertentu, kepemilikan tertentu, komunitas pergaulan tertentu, agar ia dapat hidup seperti manusia umumnya sambil mencoba mendefinisikan identitas dirinya, dimana pola hidup seseorang di dunia yang diekspresikan dalam aktivitas, minat, dan opininya. Gaya hidup menggambarkan "keseluruhan diri seseorang" dalam berinteraksi dengan lingkungan. Bourdieu juga mengungkapkan bahwa dalam gaya hidup ada interaksi yang menunjukkan identitas individu tersebut. Apa yang melekat pada diri individu menunjukkan gaya hidup yang ada dalam kehidupannya. Modal yang dimiliki dapat menciptakan gaya hidup yang diinginkannya, jugadipengaruh dari media, status sosial bukan didefenisikan dari kedudukan seseorang dalam kelompok atau kelas sosial, melainkan dari apa yang mereka komsumsi, misalnya, perbedaan hasrat gaya hidup antarkelas sosial maupun kelompok muncul dalam pilihan mengenai hal-hal seperti cara berbusana, cara mengisi waktu luang, dan selera musik memberi tanda mengenai kedudukan dan mempertahankan struktur sosial yang ada sebelumnya

2. Teori Kognitif Jean Piaget

Teori kognitif dari Jean Piaget masih tetap diperbincangkan dan diacu dalam bidang pendidikan. Teori ini mulai banyak dibicarakan lagi kira-kira permulaan tahun 1960-an. Pengertian kognisi sebenarnya meliputi aspek-aspek struktur intelek yang digunakan untuk mengetahui sesuatu. Piaget (2011) menyatakan bahwa perkembangan kognitif bukan hanya hasil kematangan

organisme, bukan pula pengaruh lingkungan semata, melainkan hasil interaksi diantara keduanya.

Menurut Piaget,(2011) perkembangan kognitif mempunyai empat aspek, yaitu :

a. Kematangan, sebagai hasil perkembangan susunan syaraf.
b. Pengalaman, yaitu hubungan timbal balik antara orgnisme dengan dunianya.
c. Interaksi sosial, yaitu pengaruh-pengaruh yang diperoleh dalam hubungannya dengan lingkungan sosial, dan
d. Ekualibrasi, yaitu adanya kemampuan atau sIstem mengatur dalam diri organisme agar dia selalu mampu mempertahankan keseimbangan dan penyesuaian diri terhadap lingkungannya.

Sistem yang mengatur dari dalam mempunyai dua faktor, yaitu skema dan adaptasi. Skema berhubungan dengan pola tingkah laku yang teratur yang diperhatikan oleh organisme yang merupakan akumulasi dari tingkah laku yang sederhana hingga yang kompleks. Sedangkan adaptasi adalah fungsi penyesuaian terhadap lingkungan yang terdiri atas proses asimilasi dan akomodasi.

Tujuan teori Piaget adalah untuk menjelaskan mekanisme dan proses perkembangan intelektual sejak masa bayi dan kemudian masa kanak-kanak yang berkembang menjadi seorang individu yang dapat bernalar dan berpikir menggunakan hipotesis-hipotesis. Piaget menyimpulkan dari penelitiannya bahwa organisme bukanlah agen yang pasif dalam perkembangan genetik.

Perubahan genetik bukan peristiwa yang menuju kelangsungan hidup suatu organisme melainkan adanya adaptasi terhadap lingkungannya dan adanya interaksi antara organisme dan lingkungannya. Dalam responnya organisme mengubah kondisi lingkungan, membangun struktur biologi tertentu yang ia perlukan untuk tetap bisa mempertahankan hidupnya. Perkembangan kognitif yang dikembangkan Piaget banyak dipengaruhi oleh pendidikan. Dari hasil penelitiannya, Ia sampai pada suatu keyakinan bahwa suatu organisme hidup dan lahir dengan dua kecenderunngan yang fundamental, yaitu kecenderunag untuk :

a. Eradaptasi
b. Organisasi (tindakan penataan)

Untuk memahami proses-proses penataan dan adaptasi terdapat empat konsep dasar, yaitu sebagai berikut :

1) Skema

Istilah skema atau skemata yang diberikan oleh Piaget untuk dapat menjelaskan mengapa seseorang memberikan respon terhadap suatu stimulus dan untuk menjelaskan banyak hal yang berhubungan dengan ingatan. Skema adalah struktur kognitif yang digunakan oleh manusia untuk mengadaptasi diri terhadap lingkungan dan menata lingkungan ini secara intelektual. Adaptasi terdiri atas proses yang saling mengisi antara asimilasi dan akomodasi

2) Asimilasi

Asimilasi itu suatu proses kognitif, dengan asimilasi seseorang mengintegrasikan bahan-bahan persepsi atau stimulus ke dalam skema yang ada atau tingkah laku yang ada.

Asimilasi berlangsung setiap saat,seseorang tidak hanya memproses satu stimulus saja, melainkan memproses banyak stimulus. Secara teoritis, asimilasi tidak menghasilkan perubahan skemata, tetapi asimilasi mempengaruhi pertumbuhan skemata. Dengan demikian asimilasi adalah bagian dari proses kognitif, denga proses itu individu secara kognitif mengadaptasi diri terhadap lingkungan dan menata lingkungan itu.

3) Akomodasi

Akomodasi dapat diartikan sebagai penciptaan skemata baru atau pengubahan skemata lama. Asimilasi dan akomodasi terjadi sama-sama saling mengisi pada setiap individu yang menyesuaikan diri dengan lingkungannya. Proses ini perlu untuk pertumbuhan dan perkembangan kognitif.

Antara asimilasi dan akomodasi harus ada keserasian yang disebut Piaget (2011) adalah keseimbangan. Untuk keperluan pengkonseptualisasian pertumbuhan kognitif atau perkembangan intelektual, Piaget membagi perkembangan ini ke dalam 4 periode yaitu :

a) Periode Sensori motor (0-2,0 tahun)

   Pada periode ini tingkah laku anak bersifat motorik dan anak menggunakan sistem penginderaan untuk mengenal lingkungannya untuk mengenal obyek.

b) Periode Pra operasional (2,0-7,0 tahun)

   Pada periode ini anak bisa melakukan sesuatu sebagai hasil meniru atau mengamati sesuatu model tingkah laku dan mampu melakukan simbolisasi.

c) Periode konkret (7,0-11,0 tahun)

Pada periode ini anak sudah mampu menggunakan operasi. Pemikiran anak tidak lagi didominasi oleh persepsi, sebab anak mampu memecahkan masalah secara logis.

d) Periode operasi formal (11,0-dewasa)

Periode operasi fomal merupakan tingkat puncak perkembangan struktur kognitif, anak remaja mampu berpikir logis untuk semua jenis masalah hipotesis, masalah verbal, dan ia dapat menggunakan penalaran ilmiah dan dapat menerima pandangan orang lain.

Piaget (2011) mengemukakan bahwa ada 4 aspek yang besar yang ada hubungnnya dengan perkembangan kognitif :

a. Pendewasaaan atau kematangan, merupakan pengembanagn dari susunan syaraf.
b. Pengalaman fisis, anak harus mempunyai pengalaman dengan benda-benda dan stimulus-stimulus dalam lingkungan tempat ia beraksi terhadap benda-benda itu.
c. Interaksi sosial, adalah pertukaran ide antara individu dengan individu
d. Keseimbangan, adalah suatu system pengaturan sendiri yang bekerja untuk menyelesaikan peranan pendewasaan, penglaman fisis, dan interaksi sosial.

Menurut beliau, dimana mahasiswa harus dapat menyesuaikan diri dengan lingkungan sesuai dengan kedewasaannya, sehingga dapat berinteraksi dengan individu lainnya, dalam membangun kesimbangan terhadap pergaulan yang di

kembangkan oleh setiap individu, dimana akan menimbulkan hubungan yang baik sesuai dengan norma dan aturan di setiap pergaulan mahasiswa. Sekalipun mahasiswa tersebut menjadi asimilasi terhadap apa yang dilihat dalam lingkungannya, tidak masalah, asalkan sesuai dengan kaidah dan aturan.

3. Teori interaksionisme simbolik

Diawali dari karya Mead yang membahas tentang interaksionisme simbolik dari filsafat *pragmatisme behaviorisme phiskologis* (Joas, 1985; Rock, 1979). Ada tiga hal penting dalam interaksionisme simbolik:

a. Pusat perhatian interaksi antar aktor dan dunia nyata,
b. Memandang baik aktor dan dunia nyata sebagai suatu proses dinamis dan bukan sebagai struktur yang statis,
c. Arti penting yang dihubungkan kepada kemampuan aktor untuk menafsirkan kehidupan sosial.

Menurut John Dewey (Sjoberg et al., 1997), bahwa pemusatan perhatian pragmatisme dalam interaksionisme simbolik didasarkan karena membayangkan pikiran sebagai sebuah proses berpikir yang meliputi serentetan tahapan, mencakup: pendefinisian objek dalam dunia sosial, melukiskan kemungkinan akibat dari tindakan, menghilangkan kemungkinan yang tidak dapat dipercaya dan memilih cara bertindak yang optimal (stryker, 1980). Dalam hal ini mahasiswa dibayangkan sebagai agen yang bebas, tetapi mahasiswa dan kesadaran serta perilaku mereka dikendalikan oleh komunitas yang luas seperti halnya cara mereka bergaul dalam lingkungan kampus.

Behaviorisme radikal Watson (Bucley, 1989) memusatkan perhatian pada perilaku individual yang dapat diamati. Sasaran utamanya ada pada perilaku yang mendatangkan rerpon (stimulus). Hal ini bertentangan dengan Mead yang mengakui arti penting yang diamati, di mana ada aspek tersembunyi dan perilaku yang diabaikan oleh behavior radikal. Ia lebih mengembangkan ilmu pengetahuan empiris behavior terhadap fenomena, yaitu terhadap apa yang terjadi antara stimulus dan respon. Seperti mahasiswa yang melakukan pembelian barang-barang yang tidak perlu dan menghambur-hamburkan uang demi keperluan yang tidak begitu penting itu hanya untuk ajang pamer dan memperlihatkan bahwa pola hidup mahasiswa yang demikian itu lebih tinggi dibanding mahasiswa lainnya. Tujuan terselubungnya adalah untuk mendapatkan prestise atau pujian dilihat dari citra pergaulannya (respon).

Blumer menciptakan istilah interaksionisme simbolik pada tahun 1937 dan menulis beberapa artikel essay yang menjadi instrumen penting bagi perkembangannya. Menurut Blumer, antara teori yang dikemukakan Mead dan dirinya keduanya mengabaikan proses penting yang memberikan makna atas perilakunya sendiri (Morrione, 1988). Menurut Blumer, kaum behavioris, dengan penekanan mereka pada dampak stimulus external terhadap perilaku individu jelas merupakan reduksionis phsikologis.

> Menurut Mead (1989), keseluruhan sosial mendahului pemikiran individual baik secara logika maupun secara kontemporer. Bahwa kelompok sosial muncul lebih dahulu, dan kelompok sosial menghasilkan perkembangan keadaan mental kesadaran diri. Artinya, mental mahasiswa konsumtif terbentuk dari keadaan lingkungan atau teman dalam pergaulan mereka. Seorang mahasiswa yang tadinya sederhana menjadi berpola hidup konsumtif disebabkan oleh pengaruh gaya hidup mahasiswa lain yang terus menerus Ia peroleh dalam lingkungan pergaulan.

Tindakan hanya melibatkan satu tindakan, satu orang, tindakan sosial melibatkan dua orang atau lebih. Menurut Mead, gerak atau sikap isyarat adalah mekanisme dasar dalam tindakan sosial dan dalam proses sosial yang lebih umum. Sedangkan *gesture* adalah gerakan organisme pertama yang bertindak sebagai rangsangan khusus yang menimbulkan tanggapan (secara sosial) yang tepat dari organisme kedua. Isyarat menjadi simbol signifikan bila muncul dari individu yang membuat simbol-simbol itu sama dengan sejenis tanggapan yang diperoleh dari orang yang menjadi sasaran isyarat. Simbolik signifikan juga memungkinkan interaksi simbolik. Artinya orang dapat saling berinteraksi tidak hanya melalui isyarat tetapi juga melalui simbol.

Simbol dalam gaya hidup konsumtif dikalangan mahasiswa dalam peningkatan prestise ditunjukan melalui pakaian-pakaian yang dikenakan,parfum yang digunakan, sepatu, dan sendal beserta merek yang tertera di dalamnya. Itu artinya dengan barang-barang yang dikonsumsinya dapat mencitrakan bagaimana pergaulan yang dilakukan mahasiswa tersebut.

Dalam pergaulan tak lepas dari diri kita sendiri. Menurut Mead pada dasarnya merupakan kemampuan untuk menerima diri sendiri sebagai sebuah objek. Yaitu kemampuan khusus untuk menjadi subyek maupun obyek. Contoh: diri tidak terlibat dalam tindakan yang dilakukan karena kebiasaan atau dalam pengalaman fisiologis spontan tentang kesakitan atau kesenangan. Dimana diri sangat berhubungan secara dialektis dengan pikiran. Artinya, di satu pihak Mead menyatakan bahwa tubuh bukanlah diri dan baru akan menjadi diri bila pikiran telah berkembang. Sebaliknya diri dan refleksitas penting bagi perkembangan

pikiran. Oleh karena itu diri merupakan aspek lain dari proses sosial menyeluruh di mana individu adalah sebagai bagiannya.

Mekanisme umum untuk mengembangkan diri adalah refleksitas atau kemampuan dalam menempatkan diri secara tak sadar kedalam tempat orang lain dan bertindak seperti mereka bertindak. Selain itu diri juga memungkinkan orang berperan dalam percakapan dengan orang lain. Untuk mempunyai diri, individu harus mampu mencapai keadaan ”di luar dirinya sendiri” sehingga mampu mengevaluasi diri sendiri, maupun menjadi obyek bagi dirinya sendiri. Di mana dalam bertindak rasional kini mereka mencoba memberikan diri sendiri secara impersonal, obyektif dan tanpa emosi.persoalannya orang tidak dapat mengalami diri sendiri secara langsung seperti dikatakan Mead, (1959: 184-185).”hanya dengan mengambil peran orang lainlah kita mampu kembali ke diri kita sendiri”

4. Gaya Hidup (lifestyle)

Gaya hidup didefinisikan sebagai cara hidup yang diidentifikasikan oleh bagaimana orang menghabiskan waktu (aktivitas), apa yang mereka anggap penting dalam lingkungannya (ketertarikan), dan apa yang mereka pikirkan tentang diri mereka sendiri dan juga dunia disekitarnya.

Menurut Yohanes (2006) gaya hidup mempengaruhi perilaku seseorang yang pada akhirnya menentukan pola konsumsi seseorang. Gaya hidup lebih menggambarkan perilaku seseorang, yaitu bagaimana hidup, menggunakan uangnya dan manfaatkan waktu yang dimilikinya (sumarwan,2014)

Gaya hidup hanyalah salah satu cara mengelompokkan konsumen secara psikografis. Gaya hidup pada prinsipnya adalah bagaimana seseorang

menghabiskan waktu dan uangnya. Ada orang yang senang mencari hiburan bersama kawan-kawannya, ada yang senang menyendiri, ada yang yang berpergian bersama keluarga, berbelanja, melakukan aktivitas yang dinamis, dan ada pula yang memiliki dan waktu luang dan uang berlebih untuk kegiatan sosial keagamaan. Gaya hidup dapat mempengaruhi perilaku seseorang dan akhirnya menentukan pilihan-pilihan konsumsi seseorang.

Gaya hidup menurut Kotler (2005) adalah pola hidup seseorang di dunia yang mengekspresikan dalam aktivitas, minat dan opini. Gaya hidup menggambarkan keseluruhan diri seseorang dalam berinteraksi dengan lingkungannya. Sedangkan menurut Minor dan Mowen (2002), gaya hidup adalah menunjukan bagaimana orang hidup, bagaimanan membelanjakan uangnya, dan bagaimana mengalokasikan waktu.

> Menurut Bilson simamora (2002), gaya hidup adalah tingkah laku seseorang dalam menunjukkan pola hidupnya yang tercermin dalam kegiatan, minat, dan pendapatnya. Konsep gaya hidup jika digunakan oleh pemasar secara cermat, dapat membantu untuk memahami nilai-nilai tersebut mempengaruhi perilaku konsumen.

Gaya hidup adalah sebagai cara hidup yang di identifikasikan oleh bagaimanan seseorang menghabiskan waktu mereka, apa yang mereka anggap penting dalam lingkungannya, dan apa yang mereka pikirkan tentang diri mereka sendiri dan juga dunia sekitarnya (sutisna, 2002). Kemuadian Toffler (Subandy 2000: 165) mengemukakan bahwa gaya hidup yaitu alat yang dipakai individu untuk mengidentifikasi dengan subkultur-subkultur tertentu sehingga gaya hidup dipakai seseorang dalam bertingkah laku dan mempunyai konsekuensi dalam membentuk pola perilaku tertentu. Misalkan saja menyangkut gaya hidup sehat

seorang individu. Untuk merubah gaya hidup sehat seorang individu maka yang diubah bukan hanya individunya saja namun juga lingkungan sosial dan kondisi tempat tinggal yang mempengaruhi pola perilaku individu tersebut.

Mintel (1996: 70) menyebutkan terdapat beberapa jenis tren gaya hidup. Beberapa jenis tren gaya hidup tersebut antara lain:

a. Pakaian
b. Musik
c. Tempat wisata, makan, dan minum
d. Penampilan pribadi
e. Tabungan
f. Buku
g. Hobi
h. Olahraga
i. Kendaraan

Pada saat ini banyak barbagai industri yang menyebabkan banyak masyarakat semakin mementingkan gaya dari pada isi maupun fungsinya yaitu industri mode atau *fashion*, industri kecantikan, industry kuliner, pusat perbelanjaan, apartemen beserta perumahan *real estate*, makanan cepat saji, *handphone*, industri iklan dan televisi. Hal ini juga mempengaruhi mahasiswa untuk berperilaku konsumtif demi kebutuhan prestise. Prestise merupakan sebuah keinginan dan harapan untuk kita wujudkan. Namun sesaat kadang kita berfikir, bahwa seberapa besarkah sebuah prestise ini menjadi sebuah kebutuhan dalam kalangan mahasiswa. Apakah prestise itu adalah sebuah cita-cita atau harapan diri,

atau malah prestise adalah sesuatu hal yang memang pada dasarnya pantas untuk didapatkan dari sebuah hasil yang dilakukan yang ini akan timbul dengan sendirinya, tanpa diburu, tanpa dikejar-kejar. Alami dari hasil sebuah proses yang kita lakukan. Di sana ada kata keikhlasan yang akan melahirkan pesona seseorang yang luar biasa.

Seperti halnya mahasiswa dengan gaya hidupnya yang mewah, selalu menggunakan barang-barang bermerek untuk mendapatkan pujian atau ketertaikan bagi mahasiswa lain. Kebanyakan dari mahasiswa yang konsumtif apalagi penggemar merek tentu tidak asing lagi dengan merek-merek yang mendunia. Sebut saja untuk dunia fashion banyak dikenal *Armani, Versace, Guess, Dolce & Gabbana* dan belum lagi jebolan desainer kota mode yang banyak diburu mahasiswa Indonesia. Untuk sepatu dan tas seperti *Louise Vuiton, Gucci, Prada, Nevada, Fladeo, FLD, ST Yves* sampai merek lokal seperti *Yongki Komaladi*. Tak ketinggalan pula, merek parfum yang sering diburu antara lain *Calvin Klein, Kenzo, Coco Channel, Escada, Paris Hilton, J-lo dan Kylie Minogue.* Banyak yang mengatakan merek ialah identitas diri, makin ekslusif merek maka makin dikenal siapa dan seberapa besar pengaruh orang itu. Ketika mereka mengkonsumsi barang bermerek yang menjadi gaya hidup sebuah nilai prestise berharga bagi mahasiswa. Dalam tingkatan mahasiswa seolah terjadi peng-kelas-an atau strata sosial, karena terdapat anggapan bahwa apabila seseorang menggunakan stelan prada, membaca majalah *life style* serta memanjakan diri di tempat pusat kecantikan "elit" *Centre de Beaute* adalah manusia modern masa kini.

5. Dimensi Gaya Hidup

Untuk memahami bagaimana gaya hidup, sekelompok masyarakat diperlukan program atau instrument untuk mengukur gaya hidup yang berkembang. Menurut Mowen dan Minor (2002), psikografik berarti menggambarkan (*graph*) psikologi konsumen (*phyco*). Psikografik sering diartikan sebagai pengukuran AIO (*activity,interest,opinion*)

a. *Activity*

Aktivitas meminta kepada konsumen untuk mengidenfikasikan apa yang mereka lakukan, apa yang mereka beli dan bagaimana mereka mengahabiskan waktu mereka, apa yang mereka beli dan bagaimanan mereka menghabiskan waktu mereka. *Activity* merukan karakteristik konsumen dalam kehidupan sehari-harinya. Dengan adanya aktivitas konsumen, perusahaan dapat mengetahui kegiatan apa saja yang dapat dilakukan oleh pasar sasarannya, sehingga mempermudah perusahaan untuk menciptakan strategi-strategi dan informasi yang didapat tersebut. Aktivitas konsumen dapat diukur melalui indikator hobi, kerja, acara sosial, liburan, dan keanggotaan perkumpulan. Aplikasi dari aktivitas konsumen yaitu perusahaan dapat mencari kesesuaian hubungan antara produk yang ditawarkan dan kelompok gaya hidup seseorang di pasar sasaran.

b. *Interest*

Memfokuskan pada preferensi dan prioritas konsumen. *Interest* merupakan faktor pribadi konsumen dalam mempengaruhi proses pengambilan keputusan. Setiap perusahaan dituntut untuk selalu memahami minat pelanggannya, dapat memudahkan perusahaan dalam menciptakan ide-ide guna mempengaruhi proses

pembelian pada pasar sasarannya. Sedangkan Salomon (2008), mengungkapkan bahwa minat terdiri dari keluarga, rumah tangga, pekerjaan, kelompok masyarakat, rekreasi, mode pakaian, makanan, media dan prestasi.

c. *Opinion*

Menyelidiki pandangan dan perasaan mengenai topik-topik peristiwa dunia, lokal, moral, ekonomi dan sosial masyarakat, nilai-nilai dan sikapnya, tahap pembangunan ekonomi, hukum dan hubungannya. *Opinion* merupakan pendapat dari setiap konsumen yang berasal dari pribadi mereka sendiri. Salomon (2008) mengatakan bahwa opini dapat terdiri dari konsumen itu sendiri, isu sosial, isu politik. Bisnis, ekonomi, pendidikan, produk masa depan dan budaya. Ekonomi dapat dan sedang berubah dengan cepat. Efeknya bias menjadi sangat jauh dan membutuhkan perubahan dalam strategi pemasaran oleh setiap perusahaan. isu politik juga dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Konsumen dalam Negara yang sama biasanya memiliki lingkungan politik yang sama pula, tetapi politik juga dapat mempengaruhi peluang bisnis dalam tingkat lokal maupun internasional. Beberapa perusahaan bisnis telah menjadi sangat sukses dengan mempelajari lingkungan politik dan menyusun strategi yang memanfaatkan peluang yang terkait dengan perubahan dimensi politik.

6. Kategori Gaya Hidup (lifestyle)

Bilson Simamora (2002) mengkategorikan gaya hidup menjadi dua kategori :

a. Gaya Hidup Normative.

Menggambarkan pengharapan-pengharapan kultural tersebut dibebankan kepada individu-individu oleh masyarakat mereka dan merujuk kepada sistem nilai ekonomi dan konsumsi sebuah masyarakat, nilai-nilai dan sikapnya, tahap pembangunan ekonomi, hukum dan hubungannya.

b. Gaya Hidup Pribadi

Merujuk kepada kenyakinan individu tentang aktivitas konsumsi individu di dalam masyarakat, kultur atau sub kultur mereka. Hal-hal ini seperti perilaku berbelanja, kesadaran harga dan keterlibatan keluarga dalam proses pembuatan terwujud akibat dari gaya hidup pribadi. Faktor-faktor yang mempengaruhi keinginan, kenyakinan pribadi ini meliputi pendidikan, sikap psikologi, pengalaman, situasi sosial dan ekonomi yang spesifik, lingkungan fisik dan faktor yang lainnya.

7. Klasifikasi Gaya Hidup

Klasifikasi gaya hidup berdasarkan *tipilogi values and laifestyle (VALS) dari Stanford Research Internasional* (Kotler and Armstrong, 2004) yaitu :

a. *Actualizes*

Orang dengan pendapatan paling tinggi dengan demikian banyak sumber daya yang dapat mereka sertakan dalam salah satu atau semua orientasi diri.

b. *Fulfilled*

Professional yang matang, bertanggung jawab, berpendidikan tinggi. Mereka berpendapatan tinggi, tetapi termasuk konsumen yang praktis dan berorientasi pada nilai

c. *Belivers*

Konsumen konservatif, kehidupan mereka terpusat pada keluarga, agaman, masyarakat dan bangsa

d. *Achiervers*

Orang yang sukses, berorientasi pada pekerjaan, konservatif dala politik yang mendapatkan kepuasan dari pekerjaan dan keluarga mereka. Mereka menghargai otoritas dan status quo, serta dan menyukai produk dan jasa terkenal yang memamerkan sukses mereka.

e. *Strivers*

Orang dengan nilai-nilai yang serupa dengan *achievers* tetapi sumber daya ekonomi, sosial dan psikologinya lebih sedikit.

f. *Experiences*

Konsumen yang berkeinginan besar untuk menyukai hal-hal yang baru.

g. *Makers*

Orang yang suka mempengaruhi lingkungan mereka dengan cara yang praktis.

h.. *Strugglers*

Orang yang berpengasilan paling rendah dan terlalu sedikit sumber dayanya untuk dimasukkan kedalam orientasi konsumen yang manapun dengan segala keterbatasannya, mereka cenderung menjadi konsumen yang loyal pada merek.

8. Gaya Hidup Ditinjau Dari Aspek Kultur, Waktu Dan Uang

Setiadi (2003) menyatakan gaya hidup yang berkembang di masyarakat merefleksikan nilai-nilai yang dianut oleh masyarakat itu sendiri. Untuk memahami bagaimana gaya hidup sekelompok masyarakat diperlukan program atau instrumen untuk mengukur gaya hidup yang berkembang *Surveyor Research* Internasional telah mengembangkan program untuk mengukur gaya hidup ditinjau dari aspek kultur yaitu :

a. *Outer directed*, merupakan gaya hidup konsumen yang jika dalam membeli suatu produk harus sesuai dengan nilai-nilai dan norma-norma tradisonal yang telah terbentuk.
b. *Inner direct*, yaitu konsumen yang membeli produk untuk memiliki sesuatu dan tidak terlalu memikirkan norma-norma budaya yang berkembang.
c. *Need driven*, yaitu kelompok konsumen yang membeli sesuatu didasarkan atas kebutuhan dan bukan keinginan.

Setiadi (2003) juga mengemukakan VALS (*value* dan *lifestyle*) dengan mengelompokkan manusia menurut bagaimana mereka mengahabiskan waktu dan uang dan di klasifikasikan kedalam :

a. Pembeli berorientasi prinsip yang membeli berdasarkan pada pandangan mereka mengenai dunia.
b. Pembeli berorientasi status yang membeli berdasarkan pada tindakan dan opini orang lain.
c. Pembeli berorientasi tindakan yang dikendalikan oleh keinginan mereka dan aktivitas, variasi dan pengambilan resiko.

9. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Gaya Hidup *(Life Style)*

Menurut pendapat Nugraheni, (2003) gaya hidup seseorang dapat dilihat dari perilaku yang dilakukan oleh individu seperti kegiatan-kegiatan untuk mendapatkan atau mempergunakan barang-barang dan jasa, termasuk di dalamnya proses pengambilan keputusan pada penentuan kegiatan-kegiatan tersebut. Lebih lanjut Nugraheni, (2003) menyatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi gaya hidup seseorang ada 2 faktor yaitu faktor yang berasal dari dalam diri individu (internal) dan faktor yang berasal dari luar (eksternal).

a. Faktor Internal

Faktor internal yaitu sikap, pengalaman, dan pengamatan, kepribadian, konsep diri, motif, dan persepsi (Nugraheni, 2003) dengan penjelasannya sebagai berikut :

1) . Sikap

Sikap berarti suatu keadaan jiwa dan keadaan pikir yang dipersiapkan untuk memberikan tanggapan terhadap suatu objek yang diorganisasi melalui pengalaman dan mempengaruhi secara langsung pada perilaku. Keadaan jiwa tersebut sangat dipengaruhi oleh tradisi, kebiasaan, kebudayaan dan lingkungan sosialnya.

2) Pengalaman dan pengamatan

Pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan sosial dalam tingkah laku, pengalaman dapat diperoleh dari semua tindakannya dimasa lalu dan dapat dipelajari, melalui belajar orang akan dapat memperoleh pengalaman. Hasil dari pengalaman sosial akan dapat membentuk pandangan terhadap suatu objek.

3) Kepribadian

Kepribadian adalah konfigurasi karakteristik individu dan cara berperilaku yang menentukan perbedaan perilaku dari setiap individu.

4) Konsep diri

Faktor lain yang menentukan kepribadian individu adalah konsep diri. Konsep diri sudah menjadi pendekatan yang dikenal amat luas untuk menggambarkan hubungan antara konsep diri konsumen dengan *image* merek. Bagaimana individu memandang dirinya akan mempengaruhi minat terhadap suatu objek. Konsep diri sebagai inti dari pola kepribadian akan menentukan perilaku individu dalam menghadapi permasalahan hidupnya, karena konsep diri merupakan *frame of reference* yang menjadi awal perilaku.

5) Motif

Perilaku individu muncul karena adanya motif kebutuhan untuk merasa aman dan kebutuhan terhadap *prestise* merupakan beberapa contoh tentang motif. Jika motif seseorang terhadap kebutuhan akan *prestise* itu besar maka akan membentuk gaya hidup yang cenderung mengarah kepada gaya hidup hedonis.

6) Persepsi

Persepsi adalah proses di mana seseorang memilih, mengatur, dan menginterpretasikan informasi untuk membentuk suatu gambar yang berarti mengenai dunia.

b. Faktor Eksternal

Adapun faktor eksternal dijelaskan oleh Nugraheni (2003) sebagai berikut:

1) Kelompok referensi

Kelompok referensi adalah kelompok yang memberikan pengaruh langsung atau tidak langsung terhadap sikap dan perilaku seseorang. Kelompok yang memberikan pengaruh langsung adalah kelompok di mana individu tersebut menjadi anggotanya dan saling berinteraksi, sedangkan kelompok yang memberi pengaruh tidak langsung adalah kelompok di mana individu tidak menjadi anggota didalam kelompok tersebut. Pengaruh-pengaruh tersebut akan menghadapkan individu pada perilaku dan gaya hidup tertentu.

2) Keluarga

Keluarga memegang peranan terbesar dan terlama dalam pembentukan sikap dan perilaku individu. Hal ini karena pola asuh orang tua akan membentuk kebiasaan anak yang secara tidak langsung mempengaruhi pola hidupnya.

3) Kelas sosial

Kelas sosial adalah sebuah kelompok yang relatif homogen dan bertahan lama dalam sebuah masyarakat, yang tersusun dalam sebuah urutan jenjang, dan para anggota dalam setiap jenjang itu memiliki nilai, minat, dan tingkah laku yang sama. Ada dua unsur pokok dalam sistem sosial pembagian kelas dalam masyarakat, yaitu kedudukan (status) dan peranan. Kedudukan sosial artinya tempat seseorang dalam lingkungan pergaulan, *prestise* hak- haknya serta kewajibannya. Kedudukan sosial ini dapat dicapai oleh seseorang dengan usaha yang sengaja maupun diperoleh karena kelahiran. Peranan merupakan aspek yang dinamis dari kedudukan. Apabila individu melaksanakan hak dan kewajibannya sesuai dengan kedudukannya maka ia menjalankan suatu peranan dalam kebudayaan.

4) Kebudayaan

Kebudayaan yang meliputi pengetahuan, kepercayaan, kesenian, moral, hukum, adat istiadat, dan kebiasaan-kebiasaan yang diperoleh individu sebagai anggota masyarakat. Kebudayaan terdiri dari segala sesuatu yang dipelajari dari pola-pola perilaku yang normatif, meliputi ciri-ciri pola pikir, merasakan dan bertindak.

10. Gaya Hidup Mahasiswa

Mahasiswa menempati lapisan sosial yang cukup elit, yaitu sebagai golongan terpelajar yang dapat menunjukkan statusnya melalui gaya hidup tertentu. Menyinggung tentang gaya hidup mahasiswa Indonesia saat ini.

Menurut Hikmat Budiman, (2002: 26).

> Mahasiswa saat ini adalah, generasi *multitasking*, sebuah generasi yang tidak lagi terlampau dibebani oleh imperatif-imperatif lama yang menganjurkan pilihan-pilihan terbatas: memilih yang satu berarti harus menolak lainnya; kalau seorang aktivis, otomatis harus mengenal teori-teori Marxis; maka harus anti kapitalis sampai kelubuk hati dan kamar mandi; kalau saya menentang kapitalis saya harus, minimal pada level gagasan, menolak diskotik, musik pop, *fashion, handphone, café* atau *shopping mall*.

Menurut beliau, generasi mahasiswa saat ini cenderung bersifat *multitasking*, melaksanakan tugas yang berbeda secara bersama-sama, tanpa harus bersikap kaku dan terbatas pada satu pilihan saja. Mahasiswa mungkin peduli pada berbagai permasalahan sosial politik, menjadi aktivis dan berdemo di jalanan, tapi di sisi lain juga tidak mau ketinggalan berbagai fenomena budaya populer. Di satu sisi ia bisa turun ke jalan berdemo menentang kapitalisme atau neoliberalisme namun ia sendiri juga menghasrati fenomena-fenomena budaya

populer pada umumnya, menggunakan perlengkapan teknologi terbaru, mengikuti gaya *fashion* tertentu, tontonan atau bacaan tertentu, dan sebagainya.

Gaya hidup dalam arus kultur kontemporer memunculkan 2 hal yang sama sekaligus berbeda, yaitu alternatif dan diferensiasi. Keduanya bisa saja memiliki esensi yang sama tetapi berbeda manifestasi eksistensinya. Alternatif mengarah pada resistensi atau perlawanan terhadap arus budaya *mainstream*, sedangkan diferensiasi adalah mengikuti arus budaya *mainstream* namun tetap membangun identitas yang berbeda dari yang lain (Audifax dalam Alfathri Adlin, 2006: 92).

11. Penelitian Yang Relevan

Penelitian ini mengacu pada penelitian sebelumnya untuk mempermudah dalam mengumpulkan data, metode analisis data yang digunakan dalam pengelolaan data, maka penulis mecantumkan dalam penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian ini.

Yohanes Sondang dan Peter Remy Pasla (2006), dengan judul “Segmetasi Gaya Hidup Mahasiswa Program Studi Pemasaran Universitas Kristen Petra”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa mahasiswa program studi pemasaran Universitas Kristen Petra terbagi atas tiga segmen yaitu: mahasiswa dinamis (39,8%), mahasiswa pencari idenditas (40,7%), dan mahasiswa konservatif-trensetter (19,4%).

Toho Jafta Hutahurun (2006). Dengan Judul: “Segmentasi Penguna Online Berdasarkan Gaya Hidup”. Hail penelitian ini menunjukan bahwa motivasi mahasiswa Universitas Indonesia menggunakan media online terbagi kedalam lima jenis, yaitu: praktis dan gratis, pengisi waktu, pencari berita, berita actual dan

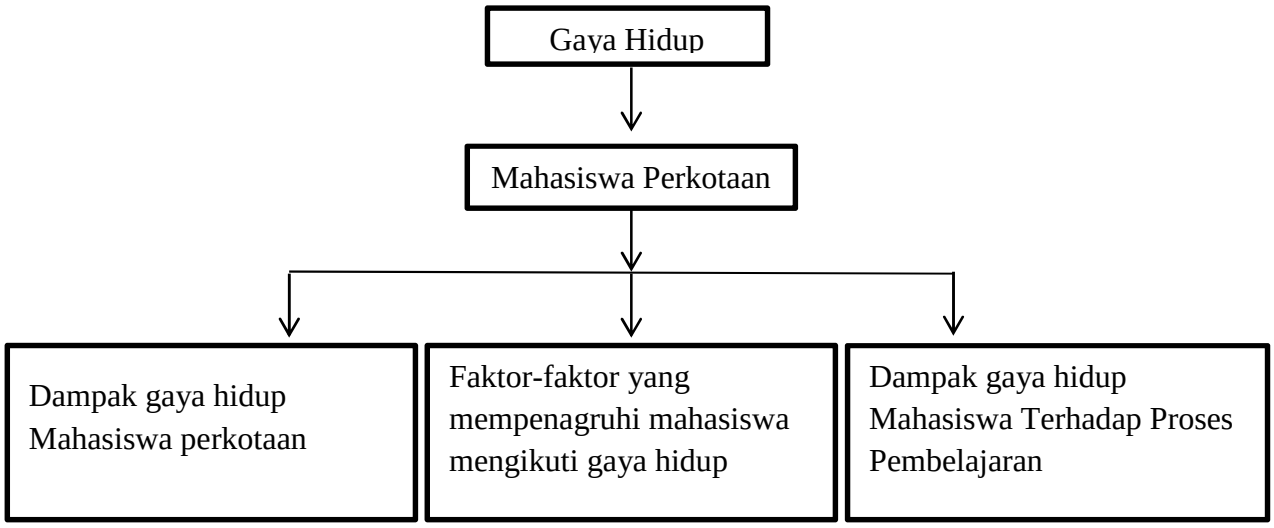
pengaruh lingkungan. Sedangkan gaya hidup mahasiswa Universitas Indonesia terbagi tiga kelompok, yaitu: trendi, serius dan pencari informasi.

Primadani (2010), dengan Judul: “Pengaruh Faktor Sosial Dan Psikografis Terhadap Keputusan Mahasiswa Melakukan Registrasi Akademik (Studi Pada Mahasiswa Universitas Dian Nuswantoro terdaftar dan aktif tahun akademik 2010/2011)”. Variabel yang digunakan adalah sosial yaitu kelompok,keluarga dan status. Variabel psikografis merupakan faktor berdasarkan gaya hidup yang terdiri dari aktivitas, minat, opini, sedangkan variable keputusan dengan indikator kepuasan, ajakan, informasi dan melanjutkan.

B. Kerangka Fikir

Kerangka berfikir memaparkan dimensi kajian utama, faktor kunci, variable- variable dan hubungan- hubungan antar dimensi yang disusun dalam bentuk narasi dan grafis. Kerangka berfikir dalam penelitian ini didasarkan pada asumsi- asumsi bahwa ada sejumlah pengaruh dari gaya hidup yang terdiri dari kondisi ekonomi keluarga, lingkungan tempat tinggal (kost atau rumah), hubungan (pergaulan) mahasiswa dengan masyarakat, perkembangan informasi, dan teknologi, sehingga menimbulkan gaya hidup konsumtif. Disamping itu juga ada hubungan dengan tata kehidupan kampus yang mempengaruhi gaya hidup dan konsumtif yang dilakukan mahasiswa. Di mana semua pernyataan tersebut bertujuan untuk meningkatkan prestise dikalangan mahasiswa yang selalu berhubungan dengan gengsi. Kerangka berfikir dalam penelitian ini dapat dilihat pada bagan dibawah ini :

Bagan Kerangka Fikir



Gambar 2 . Bagan kerangka fikir, Gaya Hidup Mahasiswa Perkotaan