

Pengaruh Kelompok Rujukan, Gaya Hidup Dan Kontrol Diri Terhadap Perilaku Konsumtif Pengguna Aplikasi Shopee (Studi Kasus pada Mahasiswa FEB UNISMA Angkatan 2021)

Diah Ima Novia Tantri *)

Nur Hidayati **)

Abdullah Syakur Novianto *)**

Email : diahima.nt@gmail.com

Universitas Islam Malang

Abstract

This research aims to analyze and explain the effect of reference groups, lifestyle and self-control on the consumptive behavior of Shopee application users. The population of this study were students of the faculty of business economics, poor Islamic university class of 2021. The sampling technique used Snowball sampling with the Slovin formula and obtained 87 respondents. The method of data analysis in this study is quantitative data analysis using multiple linear regression analysis with the help of SPSS. The results showed that lifestyle variables had an effect on the consumptive behaviour of Shopee application users, while reference groups and self-control had no effect on the consumptive behaviour of Shopee application users.

Keywords: *Reference Group, Lifestyle, Self-Control and Consumptive Behavior*

Pendahuluan

Kemajuan teknologi saat ini sangat mempengaruhi perilaku masyarakat Indonesia, khususnya kelompok generasi muda yang sangat menyukai media sosial, karena selain untuk berkomunikasi dan mengirim email, media sosial juga dapat digunakan untuk berbelanja online. Hal ini terbukti dengan semakin banyaknya *marketplace* yang ada di Indonesia seperti Shopee, Lazada, Bukalapak, Tokopedia dan lain-lain.

Di Indonesia Shopee menjadi *platform* situs belanja yang banyak memberikan penawaran menarik kepada konsumen. Salah satunya adalah mengadakan *event* setiap bulan pada tanggal kembar yang menyediakan penawaran gratis ongkos kirim, *flash sale*, *cashback*, potongan harga, dan penurunan harga pasaran yang relatif lebih murah dari harga standar. Sehingga dengan adanya banyak penawaran yang diberikan dan kemudahan dalam berbelanja membuat masyarakat terutama mahasiswa lebih suka berbelanja *online* daripada berbelanja *offline*. Menurut Tirtaasari et al (2020) berpendapat bahwa kemudahan dalam berbelanja secara online mengundang banyaknya konsumen melakukan impulsif buying yang mana hal ini akan menimbulkan seseorang berperilaku konsumtif.

Mahasiswa merupakan salah satu kelompok yang rentan mengalami perilaku konsumtif. Mengingat lingkungan pergaulan, pertemanan, gaya hidup, uang saku yang diberikan, keleluasaan mereka berekspresi dan semakin tingginya tingkat akses media sosial yang mereka gunakan inilah yang menjadi celah kecenderungan perilaku konsumtif pada mahasiswa sangat tinggi (Caroline & Raihana, 2019).

Perilaku konsumtif dapat diartikan sebagai pola perilaku yang ditandai oleh pengeluaran lebih besar dibanding pendapatan yang diterima (Fitriani et al., 2024). Menurut Sukonengrom (2018) berdasarkan *Theory of Planned Behaviour* intensi seseorang untuk berperilaku dipengaruhi faktor *Attitude toward behaviour*, norma subjektif dan persepsi kontrol perilaku. Mahasiswa berperilaku konsumtif yang dikarenakan kelompok referensi biasanya dipengaruhi oleh norma subjektif yang mana mereka akan selalu mempertimbangkan apakah yang dilakukan akan diterima oleh lingkungannya atau

tidak. Penelitian ini didukung oleh hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Firlianingrum (2022) yang menunjukkan bahwa perilaku konsumtif dipengaruhi oleh variabel kelompok rujukan.

Gaya hidup termasuk salah satu faktor pribadi yang sangat mempengaruhi perilaku konsumtif mahasiswa. Sari & Rusli (2019) menyatakan bahwa salah satu faktor yang berpengaruh pada perilaku konsumtif adalah gaya hidup. Gaya hidup itu sendiri dapat dilihat dari apa yang dipakai seseorang dan apa yang mereka konsumsi, serta dari bagaimana cara mereka bersikap atau berperilaku ketika berhadapan dengan orang lain. Menurut Darsono et al., (2022) gaya hidup menggambarkan keseluruhan diri seseorang dalam berinteraksi dengan lingkungannya serta lebih menggambarkan bagaimana perilaku seseorang menggunakan uangnya dan memanfaatkan waktu yang dimilikinya. Semakin tinggi gaya hidup maka akan semakin tinggi pola perilaku konsumtif (Mila et al., 2023). Penelitian ini didukung oleh hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Abdilla (2023) yang menunjukkan bahwa perilaku konsumtif dipengaruhi oleh variabel gaya hidup.

Faktor pribadi selanjutnya yang mempengaruhi seseorang berperilaku konsumtif adalah kontrol diri. Berdasarkan *teori low self control* menurut Strayhorn (2002) menjelaskan bahwa individu dengan kontrol diri yang rendah memiliki kecenderungan untuk menjadi impulsif, konsumtif, senang berperilaku beresiko dan berpikiran sempit. Individu yang memiliki kontrol diri rendah berpotensi menjadi konsumtif karena individu tidak mampu memandu, mengarahkan, dan mengatur perilaku (Putri et al., 2023). Penelitian ini didukung oleh hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Kusmiati & Kurnianingsih (2022) yang menunjukkan bahwa perilaku konsumtif dipengaruhi oleh kontrol diri.

Berdasarkan latar belakang yang sudah dijelaskan di atas, maka peneliti ingin mengetahui lebih lanjut keterkaitan antara kelompok rujukan, gaya hidup, dan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pengguna aplikasi Shopee pada Mahasiswa FEB UNISMA Angkatan 2021.

Landasan Teori Dan Pengembangan Hipotesis

Perilaku Konsumtif

Menurut Kotler & Keller (2021) perilaku konsumtif adalah suatu kegiatan dimana seorang individu mengonsumsi, menggunakan, dan mempergunakan sesuatu bukan karena membutuhkannya, melainkan karena keinginan dan hanya untuk memenuhi hasrat semata.

Teori konsumtif Sumartono (2002) menyatakan bahwa “secara pragmatis, perilaku konsumtif merupakan suatu tindakan seseorang menggunakan produk dengan tidak tuntas. Artinya saat produk yang digunakan belum habis, orang tersebut membeli produk lagi dengan manfaat yang sama tetapi dari merek yang berbeda. Dapat juga diartikan seperti membeli suatu produk hanya karena hadiah yang ditawarkan atau membeli produk karena banyak yang menggunakannya”.

Kelompok Rujukan

Kelompok rujukan atau disebut juga dengan kelompok referensi adalah kumpulan dari individu yang berinteraksi memberi referensi secara nyata, yang dalam waktu cepat atau lambat akan mempengaruhi seseorang untuk melakukan pembelian maupun konsumsi (Nugraha et al., 2021).

Gaya Hidup

Menurut teori Koller & Kotler (2021) pengertian Gaya hidup adalah pola hidup seseorang di dunia yang diekspresikan dalam aktivitas, minat, dan opininya. Gaya hidup menggambarkan keseluruhan diri seseorang dalam berinteraksi dengan lingkungannya. Sedangkan menurut Alsabiyah et al., (2019) menyatakan bahwa gaya hidup merupakan bagaimana seorang individu menjalani hidupnya, termasuk bagaimana cara mereka memilih produk yang akan di beli, bagaimana cara menggunakannya, dan bagaimana perasaan dan pikirkan mereka setelah menggunakan suatu produk.

Menurut Azizah (2020) Gaya hidup dapat mencerminkan pola perilaku konsumtif yang menggambarkan pilihan seseorang untuk bagaimana mempergunakan waktu dan uangnya. Gaya hidup

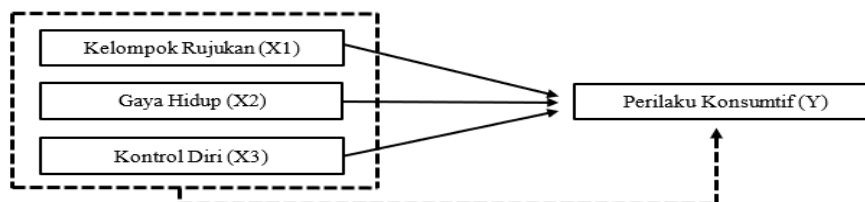
tidak benar-benar dibutuhkan seseorang, namun hanya sekedar tidak mau kalah dengan yang lain sehingga berlomba-lomba mengikuti trend Thamrin & Saleh (2021).

Kontrol Diri

Menurut Marsela & Supriatna (2019) kontrol diri adalah kemampuan seseorang dalam mengubah perilaku, mengendalikan informasi yang diinginkan dan tidak diinginkan, dan kemampuan mengambil keputusan dan tindakan berdasarkan rasa percaya diri. Sedangkan Menurut Kusmiati & Kurnianingsih (2022) kontrol diri adalah kemampuan individu dalam mengendalikan emosi, pikiran, tekanan atau bahkan perilaku individu sendiri.

Menurut Gunawan & Syakinah (2022) kontrol diri dapat di definisikan sebagai sebagai kemampuan untuk menyusun, membimbing, mengatur dan mengarahkan bentuk perilaku yang dapat membawa ke arah konsekuensi positif serta merupakan salah satu potensi yang dapat dikembangkan dan digunakan individu selama proses dalam kehidupan, termasuk dalam menghadapi kondisi yang terdapat dilingkungan sekitarnya

Kerangka Konseptual



Gambar 1. Kerangka Konseptual

Hipotesis

- H_1 = Terdapat pengaruh positif dan signifikan kelompok rujukan terhadap perilaku konsumtif mahasiswa FEB UNISMA.
- H_2 = Terdapat pengaruh positif dan signifikan gaya hidup terhadap perilaku konsumtif mahasiswa FEB UNISMA.
- H_3 = Terdapat pengaruh positif dan signifikan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif mahasiswa FEB UNISMA.

Metode Penelitian

Peneliti menggunakan jenis penelitian *explanatory research* dengan pendekatan kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah Mahasiswa FEB UNISMA Angkatan 2021 yang menggunakan aplikasi Shopee. Pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik *snowball sampling* dengan menggunakan rumus Slovin dan didapat 87 responden. Teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner, sedangkan alat analisisnya menggunakan analisis regresi linier berganda.

Definisi Operasional Variabel

- Perilaku konsumtif adalah perilaku seseorang yang ingin membeli atau mengonsumsi barang atau jasa secara berlebihan tanpa didasari pertimbangan yang rasional, melainkan hanya memenuhi hasrat keinginan semata. Dalam penelitian ini indikator diadopsi dari jurnal Nurhaini (2018) yakni:
 - Pembelian impulsif
 - Pembelian berlebihan
 - Pembelian tidak rasional.
- Kelompok rujukan adalah seseorang atau suatu kelompok yang dapat mempengaruhi seorang individu baik secara langsung (tatap muka) atau secara tidak langsung. Kelompok rujukan

biasanya berasal dari teman, saudara, tetangga, artis, pemimpin, atau figure-figur lainnya seperti selebriti, tokoh politik dan lainnya. Dalam penelitian ini indikator diadopsi dari jurnal Riadi (2021) yakni:

- a) Informasi
 - b) Kredibilitas
 - c) Sifat Produk
3. Gaya hidup merupakan bagian dari sebuah gambaran perilaku seorang individu dalam menjalani hidupnya. Seperti bagaimana mereka hidup, bagaimana mereka menggunakan uangnya, bagaimana mereka mengalokasikan waktunya. Gaya hidup seseorang tidak permanen dan cepat berubah karena menyesuaikan dengan perubahan lingkungannya. Dalam penelitian ini indikator diadopsi dari jurnal Risnawati (2020) yakni:
- a) Kegiatan
 - b) Minat
 - c) Opini
4. Kontrol diri adalah sebagai kemampuan atau keahlian seseorang yang berasal dari dalam diri untuk mengatur dan membimbing diri dalam berperilaku dan bertindak dalam kehidupannya. Dalam penelitian ini indikator diadopsi dari jurnal Lorenza & Lestari (2023) yakni:
- a) Kemampuan mengendalikan keadaan
 - b) Kemampuan mengatur stimulus
 - c) Kemampuan mempertimbangkan keadaan
 - d) Kemampuan menilai keadaan
 - e) Kemampuan mengambil keputusan
 - f) Kemampuan memilih tindakan

Hasil Penelitian Dan Pembahasan

Uji Instrumen

Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur ketepatan atau kesesuaian kuesioner dalam suatu penelitian. Item pernyataan dinyatakan valid jika nilai r hitung $>$ r tabel. Berikut hasil uji validitas diuraikan pada tabel di bawah ini:

Tabel 1. Hasil Uji Validitas

Variabel	Instrumen	r Hitung	r tabel	Keterangan
Perilaku Konsumtif (Y)	Y.1	0,772	0,2108	Valid
	Y.2	0,924	0,2108	Valid
	Y.3	0,902	0,2108	Valid
Kelompok Rujukan (X1)	X1.1	0,919	0,2108	Valid
	X1.2	0,851	0,2108	Valid
	X1.3	0,891	0,2108	Valid
Gaya Hidup (X2)	X2.1	0,888	0,2108	Valid
	X2.2	0,835	0,2108	Valid
	X2.3	0,842	0,2108	Valid
Kontrol Diri (X3)	X3.1	0,812	0,2108	Valid
	X3.2	0,650	0,2108	Valid
	X3.3	0,756	0,2108	Valid
	X3.4	0,745	0,2108	Valid
	X3.5	0,774	0,2108	Valid
	X3.6	0,775	0,2108	Valid

Sumber: data diolah, 2024

Berdasarkan data pada tabel 1, didapat nilai (r tabel) *Korelasi Product Moment* pada 0,05 dengan jumlah 87 responden adalah 0,2108. Dan berdasarkan pengujian yang sudah dilakukan diketahui nilai koefisien korelasi r hitung masing-masing item pernyataan lebih besar dibandingkan dengan r tabel (0,2108). Maka dapat dinyatakan bahwa semua item pernyataan kuesioner valid dan dapat digunakan untuk penelitian.

Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk menunjukkan tingkat keandalan, keakuratan dan konsistensi indikator yang ada dalam kuesioner. Pengukuran uji reliabilitas dilakukan menggunakan alat uji statistik *Cronbach Alpha (a)*. Dimana suatu variabel disebut reliabel jika nilai *Cronbach Alpha (a)* > 0,60. Berikut hasil uji reliabilitas diuraikan pada tabel di bawah ini:

Tabel 2. Hasil Uji Reliabilitas

No	Variabel	<i>Cronbach's Alpha</i>	Keterangan
1.	Perilaku Konsumtif (Y)	0,837	Reliabel
2.	Kelompok Rujukan (X1)	0,864	Reliabel
3.	Gaya Hidup (X2)	0,810	Reliabel
4.	Kontrol Diri (X3)	0,838	Reliabel

Sumber: data diolah, 2024.

Berdasarkan data pada tabel 2 dapat diketahui bahwa semua variabel memiliki nilai *Cronbach Alpha (a)* > 0,60. Sehingga dapat dikatakan bahwa semua indikator dalam kuesioner reliabel.

Uji Normalitas Data

Uji normalitas digunakan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Metode uji normalitas yang digunakan untuk menguji normalitas residual adalah *Kolmogrov-Smirnov* dengan taraf sig 0,05 atau 5%. Berikut hasil uji normalitas diuraikan pada tabel dibawah ini:

Tabel 3. Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
Unstandardized Residual		
N		87
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.40039617
Most Extreme Differences	Absolute	.094
	Positive	.094
	Negative	-.071
Test Statistic		.094
Asymp. Sig. (2-tailed)		.057 ^c
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		

Sumber: data diolah 2024

Berdasarkan data pada tabel 3 dapat diketahui bahwa nilai *asym.sig* sebesar 0,057 yang artinya lebih besar dari 0,05 (5%). Maka dapat disimpulkan bahwa variabel terdistribusi normal.

Uji Asumsi Klasik

Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi ditemukan adanya korelasi antar variable independent atau tidak. Suatu model regresi dinyatakan bebas dari multikolinieritas jika memiliki nilai *tolerance* di atas 0,10 dan nilai VIF di bawah 10,00. Berikut hasil uji multikolinieritas diuraikan pada tabel di bawah ini:

Tabel 4. Hasil Uji Multikolinieritas

Variabel Bebas	<i>Tolerance</i>	VIF	Keterangan
Kelompok Rujukan (X1)	0,861	1,162	Bebas Multikolinieritas
Gaya Hidup (X2)	0,913	1,095	Bebas Multikolinieritas
Kontrol Diri (X3)	0,856	1,168	Bebas Multikolinieritas

Sumber: data diolah, 2024

Berdasarkan data pada tabel 4, dapat diketahui bahwa variabel kelompok rujukan, gaya hidup dan kontrol diri memiliki nilai *tolerance* di atas 0,10 dan nilai VIF di bawah 10,00. Sehingga dapat disimpulkan bahwa antar variabel independent bebas dari multikolinieritas.

Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk melihat apakah ada ketidaksamaan varians dari residual suatu pengamatan ke pengamatan lainnya. Untuk menguji heteroskedastisitas menggunakan uji *Glesjer*. Ketentuan dalam uji heteroskedastisitas adalah apabila nilai signifikansi pada masing-masing variabel $> 0,05$ atau 5%, maka variabel tersebut dikatakan bebas dari heteroskedastisitas. Berikut hasil uji heteroskedastisitas diuraikan pada tabel di bawah ini:

Tabel 5. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Variabel Bebas	Sig.	Keterangan
Kelompok Rujukan (X1)	0,637	Tidak terjadi Heteroskedastisitas
Gaya Hidup (X2)	0,258	Tidak terjadi Heteroskedastisitas
Kontrol Diri (X3)	0,184	Tidak terjadi Heteroskedastisitas

Sumber: data diolah, 2024

Berdasarkan data pada tabel 5 dapat diketahui bahwa variabel kelompok rujukan, gaya hidup dan kontrol diri memiliki nilai signifikansi $> 0,05$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa dalam model regresi tidak terjadi heteroskedastisitas.

Uji Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda digunakan untuk mengukur kekuatan hubungan antara variabel independent dengan variabel dependen, serta untuk menunjukkan arah hubungan variabel-variabel tersebut. Analisis ini akan membentuk sebuah persamaan yang dapat dijelaskan hasilnya pada tabel dibawah ini:

Tabel 6. Hasil Uji Regresi Linier Berganda

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.749	2.152		.813	.416
	Kelompok Rujukan	.146	.144	.088	1.018	.312
	Gaya Hidup	.822	.102	.680	8.081	.000
	Kontrol Diri	-.108	.074	-.126	-1.455	.150

a. Dependent Variabel: Perilaku Konsumtif

Sumber: data diolah 2024

Dari nilai yang terdapat pada tabel 6, maka dapat dibuat persamaan linear sebagai berikut:

$$Y = 1.749 + 0.146 X_1 + 0.822 X_2 - 0.108 X_3 + e$$

Dari hasil uji regresi linear berganda di atas, dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

- Nilai konstanta (a) menunjukkan hasil yang positif sebesar 1.749, yang artinya apabila variabel kelompok rujukan, gaya hidup dan kontrol diri bernilai nol, maka perilaku konsumtif adalah positif.
- Nilai koefisien regresi dari variabel kelompok rujukan positif sebesar 0,146, hal ini menggambarkan bahwa jika variabel kelompok rujukan meningkat maka perilaku konsumtif akan meningkat.
- Nilai koefisien regresi dari variabel gaya hidup positif sebesar 0,822, hal ini menggambarkan bahwa jika variabel gaya hidup meningkat maka perilaku konsumtif akan meningkat.
- Nilai koefisien regresi dari variabel kontrol diri negatif sebesar -0,108, hal ini menggambarkan bahwa jika variabel kontrol diri meningkat maka perilaku konsumtif akan menurun.

Uji Hipotesis

Uji F

Uji F pada dasarnya dilakukan untuk menunjukkan apakah semua variabel independent yang dimasukkan dalam model regresi tersebut mempunyai pengaruh secara bersama-sama (simultan) terhadap variabel dependen. Jika nilai signifikansi $< 0,05$, maka variabel independent dapat secara bersama-sama mempengaruhi variabel dependen. Berikut hasil uji F diuraikan pada tabel dibawah ini:

Tabel 7. Hasil Uji F

ANOVA ^a					
Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	428.821	3	142.940	23.942	.000b
Residual	495.524	83	5.970		
Total	924.345	86			

a. Dependent Variable: Perilaku Konsumtif
b. Predictors: (Constant), Kontrol Diri, Gaya Hidup, Kelompok Rujukan

Sumber: data diolah 2024

Berdasarkan data pada tabel 7, dapat diketahui bahwa nilai F hitung adalah sebesar 23.942 dengan signifikansi 0,000. Jadi nilai probabilitas signifikansi penelitian ini kurang dari 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa kelompok rujukan, gaya hidup, dan kontrol diri berpengaruh secara simultan terhadap perilaku konsumtif pengguna aplikasi Shopee.

Uji t

Uji t (parsial) bertujuan untuk menguji pengaruh secara parsial (per variabel) terhadap variabel terikat, apakah variabel tersebut memiliki pengaruh terhadap variabel terikatnya atau tidak. Uji parsial dalam data penelitian ini menggunakan tingkat signifikansi sebesar 0,05 (5%). Berikut hasil Uji t diuraikan dibawah ini:

Berdasarkan hasil uji t pada tabel 6, maka dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

- Hasil uji t variabel kelompok rujukan (X1) didapatkan sebesar 1.018 dengan tingkat signifikan $0.312 > 0,05$ artinya hipotesis ditolak, sehingga dapat dinyatakan bahwa variabel kelompok rujukan tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel perilaku konsumtif pengguna aplikasi Shopee.
- Hasil uji t variabel gaya hidup (X2) didapatkan sebesar 8.081 dengan tingkat signifikan $0.000 < 0,05$ artinya hipotesis diterima, sehingga dapat dinyatakan bahwa variabel gaya hidup berpengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif pengguna aplikasi Shopee.
- Hasil uji t variabel kontrol diri (X3) didapatkan sebesar -1.455 dengan tingkat signifikan $0.150 > 0,05$ artinya hipotesis ditolak, sehingga dapat dinyatakan bahwa variabel kontrol diri tidak berpengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif pengguna aplikasi Shopee.

Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Uji koefisien determinasi (R^2) bertujuan untuk mengukur kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai R^2 adalah antara 0 dan 1 ($0 < R^2 < 1$). Berikut hasil uji koefisien determinasi diuraikan pada tabel dibawah ini:

Tabel 8. Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.681 ^a	.464	.445	2.44339

a. Predictors: (Constant), Kontrol Diri, Gaya Hidup, Kelompok Rujukan

Sumber: data diolah 2024

Berdasarkan data pada tabel 8, dapat diketahui bahwa nilai *adjusted Rsquare* adalah sebesar 0,445 atau sebesar 44,5%. Maka dapat diintepretasikan bahwa kelompok rujukan(X1), gaya hidup (X2) dan kontrol diri (X3) menerangkan variasi variabel perilaku konsumtif (Y) pengguna aplikasi Shopee sebesar 44,5%, sedangkan sisanya sebesar 55,5% diterangkan oleh variabel lain yang tidak ada dalam penelitian ini.

Pembahasan

1. Pengaruh Kelompok Rujukan, Gaya Hidup, dan Kontrol diri terhadap Perilaku Konsumtif Pengguna Aplikasi Shopee.

Berdasarkan hasil pengujian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa kelompok rujukan gaya hidup, dan kontrol diri berpengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif pengguna aplikasi

Shopee pada mahasiswa FEB UNISMA angkatan 2021, ditunjukkan oleh hasil uji F simultan dengan hasil nilai F hitung sebesar 23.942 dan signifikansi $0.000 < 0,05$ yang artinya H1 diterima. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan Haryana (2020) dengan hasil menunjukkan bahwa variabel gaya hidup dan kontrol diri berpengaruh secara simultan terhadap perilaku konsumtif.

2. Pengaruh Kelompok Rujukan terhadap Perilaku Konsumtif Pengguna Aplikasi Shopee.

Berdasarkan hasil pengujian yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa kelompok rujukan tidak berpengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif pengguna aplikasi Shopee pada mahasiswa FEB UNISMA angkatan 2021 yang ditunjukkan oleh hasil uji t persial dengan hasil nilai signifikansi $0.312 > 0,05$ dan nilai t sebesar 1.018 yang artinya H2 ditolak. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan Ismawati (2020) dengan hasil menunjukkan bahwa variabel kelompok referensi tidak berpengaruh terhadap perilaku konsumtif.

3. Pengaruh Gaya Hidup terhadap Perilaku Konsumtif Pengguna Aplikasi Shopee.

Berdasarkan hasil pengujian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa gaya hidup berpengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif pengguna aplikasi Shopee pada mahasiswa FEB UNISMA angkatan 2021, ditunjukkan oleh hasil uji t persial dengan hasil nilai signifikansi $0.000 < 0,05$ dan nilai t sebesar 8.081 yang artinya H3 diterima. Hasil ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan Kurniawan dkk (2022) dengan hasil menunjukkan bahwa variabel gaya hidup berpengaruh terhadap perilaku konsumtif.

4. Pengaruh Kontrol Diri terhadap Perilaku Konsumtif Pengguna Aplikasi Shopee.

Berdasarkan hasil pengujian yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa kontrol diri tidak berpengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif pengguna aplikasi Shopee pada mahasiswa FEB UNISMA angkatan 2021 yang ditunjukkan oleh hasil uji t persial dengan hasil nilai signifikansi $0.150 > 0,05$ dan nilai t sebesar -1.455 yang artinya H4 ditolak. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan Abdilla (2023) dengan hasil menunjukkan bahwa variabel kontrol diri tidak berpengaruh terhadap perilaku konsumtif.

Dalam penelitian ini mendapatkan hasil dimana ditemukan bahwa kelompok rujukan dengan perilaku konsumtif tidak berpengaruh hal ini dikarenakan faktor dimana pendapatan atau uang saku mahasiswa yang terbatas. Sehingga kelompok rujukan bagi mereka hanyalah sebagai informasi dan hanya sebatas menumbuhkan minat untuk membeli saja. Kontrol diri juga tidak berpengaruh terhadap perilaku konsumtif yang mana hal ini dikarenakan mahasiswa memiliki kontrol diri yang bagus. Dimana mereka masih memikirkan banyak faktor seperti keuangan yang terbatas, banyak kebutuhan yang harus dipenuhi terutama bagi mahasiswa yang merantau sehingga pengendalian untuk berperilaku konsumtif masih dapat di kontrol. Sehingga disarankan untuk peneliti yang akan datang untuk menghubungkan variabel kelompok rujukan dan kontrol diri terhadap minat membeli.

Kesimpulan Dan Saran

Berdasarkan hasil pengujian membuktikan bahwa gaya hidup berpengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif pengguna aplikasi Shopee pada mahasiswa FEB UNISMA angkatan 2021. Sedangkan kelompok rujukan dan kontrol diri tidak berpengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif pengguna aplikasi Shopee pada mahasiswa FEB UNISMA angkatan 2021. Saran untuk peneliti selanjutnya diharapkan untuk lebih memperluas ruang lingkup jangkauan responden, misalnya pada seluruh mahasiswa Universitas Islam Malang atau menambahan dari universitas lain. Bagi mahasiswa, diminta agar bisa mengontrol diri mereka untuk bisa lebih bijak saat berbelanja dengan mendahulukan membeli kebutuhan saja. Bagi perusahaan, diharapkan mampu mempertahankan citra perusahaan dengan lebih seleksi dalam memilih penjual-penjual yang lebih bertanggung jawab agar tetap menjadi *marketplace* yang disukai banyak orang.

Referensi

- Abdilla, R. (2023). *Pengaruh Gaya Hidup, Kontrol Diri Dan Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Di Kota Medan Dalam Melakukan Online Shopping*.
- Alsabiyah, T., Hidayat, K., & Fanani, D. (2019). Pengaruh Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian (Survei pada Universitas Brawijaya yang Menggunakan Sepatu Sneakers Merek Coverse). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 70(1).
- Azizah, N. S. (2020). Pengaruh Lierasi Keuangan, Gaya Hidup Terhadap Perilaku Keuangan Pada Generasi Milenial. *Prisma (Platform Riset Mahasiswa Akuntansi)*, 1(2).
- Caroline, D. A. P., & Raihana, P. A. (2019). *Hubungan Antara Intensitas Penggunaan Media Sosial Dengan Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswi*.
- Darsono, D. S., Nurhidayah, & Novianto, A. S. (2022). Pengaruh *Fashion Lifestyle*, Sikap Konsumen dan Promosi Produk Terhadap Keputusan Pembelian Produk *Three Second*. *E-Jurnal Riset Manajemen*, 12(2), 997-1.004. <http://riset.unisma.ac.id/index.php/jrm>
- Firlianingrum, G. D. (2022). Hubungan Konsep Diri Dan Kelompok Referensi Dengan Perilaku Konsumtif Di Masa Pandemi. *In Psikologi*. Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Fitriani, N. A., Mardani, R. M., & Bastomi, M. (2024). Pengaruh *Financial Knowledge*, *Hedonism Lifestyle* dan *Self Control* terhadap *Financial Behavior*. *E-Jurnal Riset Manajemen*, 13(01).
- Gunawan, A., & Syakinah, U. (2022). *Pengaruh Kontro Diri dan Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Keuangan Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara*. 3(2).
- Haryana, R. D. T. (2020). Pengaruh *Life Style*, *Self Control* dan *Financial Liletacy* Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Melakukan *Online Shopping*. *Equilibrium: Jurnal Ekonomi-Manajemen-Akuntansi*, vol 16. No. 01, 29–36. www.apjii.or.id
- Ismawati, D. (2020). *Pengaruh Kelompok Referensi Dan Gaya Hidup Terhadap Perilaku Konsumtif Siswa Akuntansi SMK Negeri 16 Jakarta*.
- Keller, & Kotler. (2021). *Intisari Manajemen pemasaran (Edisi Keenam)*. Yogyakarta : Andi.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2021). *Manajemen Pemasaran (Jilid 2, Edisi 13.)*.
- Kurniawan, A., Mulyati, S., & Tribuana, L. (2022). Pengaruh Literasi Keuangan, Kontrol Diri, Konformitas Hedonis, Penggunaan Electronic Money, Gaya Hidup dan Lingkungan Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumti. *JASS (Journal of Accounting for Sustainable Society)*, vol 04. No.02, 1–26. <https://doi.org/10.35310/jass.v4i02.1011>
- Kusmiati, D., & Kurnianingsih, H. (2022). Perilaku Konsumtif Mahasiswa: Seberapa Besar Peran *Financial Literacy*, *Life Style*, *E-Money*, dan *Self Control*? *JURNAL ILMIAH EDUNOMIKA*, 6(2). <https://doi.org/10.29040/jie.v6i2.4713>
- Lorenza, R. Y., & Lestari, S. (2023). *Kontrol Diri dan Konformitas Sebagai Prediktor Perilaku Konsumtif Mahasiswa yang Berbelanja di E-Commerce*. http://jurnalnasional.ump.ac.id/index.php/innovative_counseling
- Marsela, R. D., & Supriatna, M. (2019). Kontrol Diri: Definisi dan Faktor. *Journal of Innovative Counseling : Theory, Practice & Research*, 3(2), 65–69. http://journal.umtas.ac.id/index.php/innovative_counseling
- Mila, M., Nengsih, T. A., & Syahrizal, A. (2023). Pengaruh Literasi Keuangan Dan Gaya Hidup Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Manajemen Keuangan Syariah Angkatan 2018-2019. *Journal of Creative Student Research (JCSR)*, 1(2).
- Nugraha, J. P., Alfiah, D., Sinulingga, G., Rojiati, U., Saloom, G., Rosmawati, Fathihani, Johannes Rene, Kristia, Batin, M. H., Lestari, W. J., Khatimah, H., & Fatima, M. (2021). *Teori Perilaku Konsumen* (A. Jibril, Ed.; kesatu). PT. Nasya Expanding Management.
- Nurhaini, D. (2018). Pengaruh Konsep Diri dan Kontrol Diri Dengan Perilaku Konsumtif Terhadap Gadget. *Psikoborneo: Jurnal Ilmiah Psikologi*, 6(1). <https://doi.org/10.30872/psikoborneo.v6i1.4532>

- Putri, N. L. T., Bakar, R. M., & Hamid, A. N. (2023). Pengaruh Kontrol Diri Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Penggemar K-Pop. *PESHUM : Jurnal Pendidikan, Sosial Dan Humaniora*, 2(5).
- Riadi, M. (2021). *Kelompok Acuan (Reference Group)-Pengertian, Jenis, Indikator dan Bentuk Pengaruh*. Diakses Pada 12/4/2023, Dari <https://www.kajianpustaka.com/2021/04/kelompok-acuan-reference-group.html>.
- Risnawati. (2020). *Pengaruh Pendapatan dan Gaya Hidup terhadap Perilaku Konsumsi Masyarakat dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi di Kecamatan Ulee Kareng Banda Aceh)* [Thesis (Skripsi)]. UIN AR-RANIRY.
- Sari, L. P., & Rusli, D. (2019). *Pengaruh Culture Shock Terhadap Penyesuaian Diri Mahasiswa Baru yang Merantau*.
- STRAYHORN, J. M. (2002). Self-Control: Theory and Research. *Journal of the American Academy of Child & Adolescent Psychiatry*, 41(1), 7–16. <https://doi.org/10.1097/00004583-200201000-00006>
- Sukonengrom, A. (2018). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Internal Whistleblowing Intention.
- Sumartono. (2002). *Terperangkap dalam Iklan (Meneropong Imbas Pesan Iklan Televisi)* (Alfabeta). Bandung.
- Thamrin, H. T., & Saleh, A. A. (2021). Hubungan Antara Gaya Hidup Hedonis dan Perilaku Konsumtif pada Mahasiswa. *KOMUNIDA : Media Komunikasi Dan Dakwah*, 11(1).
- Tirtasari, Y. D., Hidayati, N., & Wahono, B. (2020). Pengaruh Price Discount, Shopping Lifestyle dan Consumer Trust Terhadap Impulse Buying Pada Situs Marketplace Shopee. *E-Jurnal Riset Manajemen*, 46–57. www.fe.unisma.ac.id

Diah Ima Novia Tantri *) Adalah Mahasiswa FEB Unisma

Nur Hidayati**) Adalah Dosen Tetap FEB Unisma

Abdullah Syakur Novianto***) Adalah Dosen Tetap FEB Unisma