

PENGARUH GAYA HIDUP, SIKAP KEUANGAN DAN KEPRIBADIAN TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF REMAJA PADA GROUP ORDER BY OOHSTUF

by Binti Nur Asiyah

Submission date: 03-Apr-2023 10:07AM (UTC+0700)

Submission ID: 2054115311

File name: B_Pengaruh_Gaya_Hidup_terhadap_perilaku_konsumtif_remaja.pdf (387.42K)

Word count: 5583

Character count: 35933

.....
**PENGARUH GAYA HIDUP, SIKAP KEUANGAN DAN KEPERIBADIAN TERHADAP
 PERILAKU KONSUMTIF REMAJA PADA *GROUP ORDER BY OOHSTUF***

Oleh

Adinda Mayza Wiby Andira¹, Binti Nur Asiyah²

^{1,2}Jurusan Manajemen Keuangan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas
 Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung

E-mail: ¹adindawiby18@gmail.com, ²binti.nur.asiyah@uinsatu.ac.id

Abstrak

Group Order by OohStuf merupakan bisnis produk kpop online yang berdiri hampir 3 tahun. *Group Order* tersebut menjadi salah satu tempat perilaku konsumtif remaja terjadi yaitu berbelanja online pada platform tersebut. Berdasarkan hal tersebut maka gaya hidup, sikap keuangan, serta kepribadian merupakan salah satu faktor yang menyebabkan terjadinya fenomena tersebut. Hal ini didukung dengan data bahwa pelanggan dari *Group Order by OohStuf* paling banyak merupakan kalangan remaja, sehingga hal ini bisa memungkinkan naiknya perilaku konsumtif remaja. Pada penelitian kali ini bertujuan untuk mengetahui factor-faktor yang menyebabkan perilaku konsumtif remaja pada *Group Order by OohStuf* meliputi gaya hidup, sikap keuangan, serta kepribadian pada masing-masing individu. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kuantitatif dengan jenis penelitian asosiatif. Analisis data serta pengujian hipotesis menggunakan analisis regresi linier berganda dengan bantuan *software Statistic Product and Service Solution (SPSS)* versi 26.0. Remaja yang melakukan *shopping online* di *Group Order by OohStuf* dengan total 356 pelanggan merupakan populasi dalam penelitian ini, serta untuk sampel yang digunakan sebanyak 78 responden. Hasil pengujian yang telah dilakukan memiliki kesimpulan bahwa gaya hidup memiliki nilai t-hitung 3,448 > 1,992 (t-tabel), sikap keuangan memiliki nilai t-hitung 2,232 > 1,992 (t-tabel) dan kepribadian memiliki nilai t-hitung 2,835 > 1,992 (t-tabel) sehingga gaya hidup, sikap keuangan dan kepribadian secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku konsumtif remaja pada *Group Order by OohStuf*.

Kata Kunci: Gaya Hidup, Sikap Keuangan, Kepribadian, Perilaku Konsumtif

PENDAHULUAN

Kegiatan konsumsi yang dilakukan manusia dilakukan akibat terdapat suatu kebutuhan sehari-hari yang beragam dan harus dipenuhi dalam menjalankan kehidupannya, hal ini merupakan salah satu tanda bahwa manusia merupakan makhluk sosial. Teori Alam dalam Mu'afifah dan Riza (2016) yang dikutip oleh Reysa Anggita Wahyudi dan Rochmawati menyatakan bahwa kegiatan dengan guna memenuhi kebutuhan hidup baik mengurangi maupun memakai barang serta jasa merupakan kegiatan konsumsi (Anggita Wahyudi, 2020).

Kecenderungan memiliki perilaku konsumtif disebabkan akibat adanya suatu fenomena bahwa seorang individu tidak

mengetahui atau tidak dapat membedakan ketika membeli barang atau jasa merupakan sebuah kebutuhan atau hanya memenuhi keinginan dari individu tersebut sehingga menyebabkan masalah bagi individu itu sendiri. Wahyudi dalam Rika Wahyuni,dkk., dijelaskan bahwa suatu perilaku yang tidak didasari dengan pemikiran serta pertimbangan secara rasional dari individu merupakan perilaku konsumtif (Wahyuni et al. 2019). Namun, apabila terdapat suatu sifat untuk melakukan pemenuhan suatu hasrat yang tidak terkendali serta kesenangan saja dengan cara memiliki benda mewah dan berlebihan yang dianggap sebagai sesuatu yang paling mahal merupakan

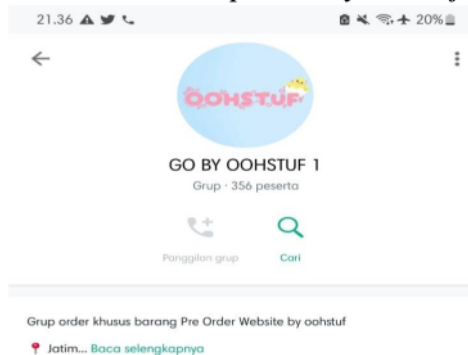
kecondongan terhadap unsur materialistis. Berdasarkan hal tersebut, maka hal ini dapat diketahui bahwa apabila dilakuakn pembelian secara terus menerus dan berlebihan maka dapat menimbulkan adanya pemborosan serta kondisi keuangan yang tidak terkontrol akibat adanya perilaku konsumtif tersebut.(Astuti, 2013).

Masa transisi yang paling sulit merupakan masa remaja, seorang remaja diharuskan untuk mengurangi sifat serta perilakunya ketika masa anak-anak, hal tersebut merupakan salah satu perubahan yang terjadi pada diri seorang remaja. Beberapa remaja mengalami sebuah krisis dimana sulit untuk melakukan pemilihan keputusan yang mereka ambil yang diakibatkan dari adanya perubahan baik secara fisik, emosional, tingkah laku, pikiran maupun harga diri dari seorang remaja tersebut merupakan krisis identitas. Dalam penelitian Pulyi Haryono (2014) terdapat gejala perilaku konsumtif pada remaja siswa dari SMAN 5 Samarinda. Gejala yang disebutkan meliputi bahwa banyaknya siswa yang memakai barang mewah secara berlebihan seperti adanya konsumsi sweater maupun cardigan bermerk, menggunakan motor sport, menggunakan handphone lebih dari dua maupun handphone bermerk (Haryono,2014). Berdasarkan pemaparan salah satu siswa yaitu terdapat standar yang telah ditetapkan yaitu harus memiliki motor sport, sepatu branded serta gadget bermerk agar siswa tersebut dapat masuk pada kelompok tersebut. Adanya fenomena tersebut menunjukkan bahwa sekelompok siswa merupakan remaja yang mudah dipengaruhi dan mudah tergiur akan sesuatu dengan ini tidak dipungkiri bahwa yang dimaksud remaja adalah kalangan yang kemungkinan besar mudah dibujuk rayuan iklan serta dapat dengan mudah adanya pengaruh dari faktor eksternal dari diri sendiri seperti lingkungan sekolah, lingkungan pergaulan maupun lingkungan keluarga sehingga dengan mudah untuk mengikuti, tidak adanya pemikiran realistis yang menimbulkan

perilaku boros dalam penggunaan uang dan salah satu faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif.

Berdasar pada hal tersebut maka dapat diketahui bahwa pola konsumsi manusia terbanyak terdapat pada masa remaja, maka dari itu konsumen serta pasar yang potensial dari *Group Order by OohStuf* merupakan kalangan remaja. Apalagi *Group Order by OohStuf* sendiri pelanggannya adalah kelompok usia remaja. *Group Order by OohStuf* merupakan bisnis online yang berdiri karena faktor ketidaksengajaan yaitu pendiri suka berbelanja barang kpop lalu mencari teman supaya mendapat harga murah dan akhirnya berlanjut sampai sekarang yang menjadi pilihan untuk dijadikan bisnis. *Group Order by OohStuf* berdiri sejak 30 Januari 2019 dan masih bertahan hingga sekarang yang artinya sudah hampir 3 tahun bisnis tersebut berjalan dengan baik.

Gambar 1. Group Order By OohStuf



Perilaku konsumtif tersebut muncul karena bukan hanya faktor dari luar melainkan juga faktor dari diri sendiri. Gaya hidup, konsep dan kepribadian diri, proses belajar, motivasi serta sikap merupakan faktor dari dalam diri yang dikemukakan oleh Engel dalam Chrisnawati dan Abdullah (Hasanah, Nurdin, and Rahmawati, 2019). Sikap keuangan serta kepribadian, dan gaya hidup merupakan beberapa faktor yang digunakan untuk mengetahui perilaku konsumtif. Serta untuk kebudayaan, kelas sosial serta keluarga dan

kelompok acuan merupakan faktor dari luar atau faktor eksternal yang mempengaruhi sebuah individu.

Perilaku konsumtif dipicu oleh beberapa faktor, salah satunya adalah gaya hidup. Gaya hidup yang dilakukan pada negara maju mulai diikuti oleh masyarakat masa kini, hal ini diungkapkan oleh Kusnandar dan Kurniawan (Wahyuni et al. 2019). Suatu usaha yang digunakan tidak hanya untuk memenuhi kebutuhan saja melainkan juga untuk memenuhi gejala keinginan timbul karena adanya kehidupan modern. Banyak orang yang membeli suatu barang yang bukan kebutuhannya, melainkan hanya untuk memenuhi keinginan membeli produk tersebut.

Seiring dengan perubahan gaya hidup berdasarkan hal dialami oleh masyarakat, memberikan pengaruh pada perilaku masyarakat khususnya perilaku konsumtif dalam berbelanja *online*. Perilaku konsumtif mengalami pengaruh yang signifikan dari gaya hidup, hal ini dipaparkan dalam hasil penelitian Angra Melina dan Saftia Wulandari (Melina and Wulandari,2018). Kemudian penelitian oleh Rika Wahyuni,dkk., menyatakan gaya hidup memiliki pengaruh yang signifikan terhadap perilaku konsumtif (Wahyuni et al. 2019). Penelitian yang dilakukan oleh Nur Aisyah,dkk., juga menyatakan gaya hidup mempengaruhi perilaku konsumtif (Aisyah et al. 2022). Penelitian yang dilakukan Mukmin Pohan,dkk., menyatakan ada pengaruh parsial gaya hidup terhadap perilaku konsumtif (Pohan and Annisa,2021). Penelitian yang dilakukan oleh Winda Hasanah,dkk., menyatakan ada pengaruh positif dan signifikan gaya hidup terhadap perilaku konsumtif (Hasanah, Nurdin, and Rahmawati, 2019). Penelitian yang dilakukan Reysa Anggita Wahyudi dan Rochmawati menyatakan adanya pengaruh secara parsial dari gaya hidup terhadap perilaku konsumtif siswa secara positif dan signifikan (Anggita Wahyudi,2020).

Sikap Keuangan juga merupakan salah satu indikator yang mempengaruhi perilaku

konsumtif. Dyah Rini Prihastuty dan Sri Rahayuningsih berpendapat bahwa *Financial attitude* adalah ukuran keadaan pikiran dapat dipertimbangkan dengan melihat berdasarkan sudut pandang psikologi seseorang ketika melakukan penilaian terhadap praktek dari manajemen keuangan sehingga menjadi prinsip dalam keuangan untuk menciptakan maupun memelihara nilai dalam melakukan pengambilan keputusan keuangan (Prihastuty,2018). Sehingga individu yang memiliki *financial attitude* dapat dilihat bagaimana cara kepribadian individu dalam melakukan praktek pengelolaan keuangan yang baik. Hal ini dapat diartikan sebagai keadaan pikiran, pendapat dan penilaian seseorang terhadap keuangan pribadinya yang diaplikasikan ke dalam sikap. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Dyah Rini Prihastuty dan Sri Rahayuningsih menyatakan bahwa sikap keuangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku konsumtif (Prihastuty,2018). Kemudian penelitian oleh Dilasari menyatakan bahwa *financial attitude* mampu memberikan pengaruh terhadap perilaku konsumtif karena semakin tinggi mahasiswa akan mampu mengelola keuangannya dengan baik (Dilasari, 2020). Penelitian yang dilakukan Arif Misgiyanto menyatakan bahwa sikap keuangan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku konsumtif (Misgiyanto, 2018). Penelitian yang dilakukan oleh Ria Melina Atmaja dan Ari Susanti menyatakan sikap keuangan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap perilaku konsumtif (Atmaja and Susanti, 2022).

Kepribadian merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif. Menurut Inge Hutagalung menyatakan kepribadian adalah organisasi dinamis dalam individu sebagai system psikofisik yang menentukan caranya yang khas dalam menyesuaikan diri terhadap lingkungan (Hutagalung,2007). Perilaku konsumtif dapat didukungnya faktor kepribadian individu seperti suka mengoleksi barang atau benda,

suka berbelanja, suka membeli sesuatu yang menarik dan suka dalam bertindak sesuai dengan keinginannya yang artinya individu itu lebih mementingkan keinginannya daripada kebutuhannya. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Ahmad Jauhari Hamid Ripki menyatakan bahwa perilaku konsumtif didapatkan pengaruh yang signifikan dari kepribadian (Jauhari et al. 2018). Penelitian oleh Nur'aini menyatakan ada pengaruh kepribadian dengan perilaku konsumtif (Nur'aini,2019). Untuk itu agar mengetahui apakah gaya hidup, sikap keuangan dan kepribadian mempengaruhi perilaku konsumtif maka berdasarkan uraian yang telah dijabarkan peneliti melakukan penelitian ini dengan judul **“Pengaruh Gaya Hidup, Sikap Keuangan dan Kepribadian Terhadap Perilaku Konsumtif Remaja Pada Group Order By OohStuf”**

LANDASAN TEORI

Hubungan Gaya Hidup Terhadap Perilaku Konsumtif

Bagaimana cara untuk menghabiskan waktu serta uang dari masing-masing individu dapat dicerminkan dari gaya hidup pada individu tersebut dan dapat dilakukan acuan pada pola konsumsi terhadap pemilihan dari individu tersebut merupakan pendapat dari Alamanda (2018) (Wahyuni et al. 2019). Risnawati,dkk (2018) menyatakan bahwa keputusan memiliki hubungan yang terikat dengan pola hidup merupakan pengertian dari gaya hidup sedangkan menurut Sunarto dalam mandey (2009) yang dikutip oleh Vony Nindyawati dan Sri Setyo Iriani (2014) memaparkan bahwa sebuah pengukuran dari AIO utama konsumen yaitu aktivitas meliputi kegiatan sosial, pekerjaan, belanja, olahraga serta hobi. Selanjutnya makanan, mode serta keluarga dan juga rekreasi yang terkelompokkan kedalam minat. Serta produk, bisnis serta masalah sosial serta bagaimana mereka mengenali diri sendiri yang terkelompokkan dalam pendapat (Nindyawati and iriani, 2014).

Kepribadian serta kelas sosial belum dapat dikatakan Gaya hidup, sehingga gaya hidup mencakup lebih dari hal tersebut. Indikator mengukur gaya hidup dalam Vony Nindyawati dan Sri Setyo Iriani (2014) antara lain adalah gaya hidup aktivitas pada kerja, hobi, hiburan, liburan, dan komunitas, minat pada keluarga dan pekerjaan, pendapat pada diri sendiri, produk, dan masa depan (Nindyawati and iriani 2014).

Hubungan Sikap Keuangan Terhadap Perilaku Konsumtif

Menurut Marsh (dalam Dyah Rini Prihastuty dan Sri Rahayuningsih,2018) Bagaimana cara seorang individu dalam menghabiskan, menyimpan serta menabung uang merupakan definisi dari *Financial Attitude* (Prihastuty,2018). Enam indikator di bawah ini merupakan indikator dari *Financial Attitude* menurut Sohn,dkk (Prihastuty,2018) sebagai berikut :

1. *Obsession*, merujuk kepada seseorang yang memiliki sebuah pemikiran serta persepsi mengenai pengelolaan uang yang baik guna masa depan.
2. *Power*, apabila seseorang maupun individu memiliki persepsi maupun pola pikir apabila dapat mengendalikan individu lain serta dapat menyelesaikan masalah dengan uang.
3. *Effort*, memiliki rujukan ketika seseorang maupun individu telah melakukan pekerjaan dan individu tersebut merasa pantas untuk menerima imbalan berupa uang atas apa yang telah dikerjakannya.
4. *Inadequacy*, merupakan seseorang yang memiliki pola pikir ataupun persepsi bahwa selalu tidak memiliki cukup uang.
5. *Retention*, merujuk kepada seseorang yang memiliki pola tidak ada keinginan untuk menghabiskan uang
6. *Security*, memiliki rujukan ketika seseorang memiliki sebuah uang harus disimpan sendiri tanpa adanya penggandaan seperti di letakan di dalam bank maupun harus dilakukan investasi, termasuk dalam pandangan kuno mengenai uang.

Hubungan Kepribadian Terhadap Perilaku Konsumtif

Memiliki ketahanan yang lama terhadap rangsangan lingkungan (meliputi pembelian) serta secara relative konsisten yang diakibatkan dari sifat psikologis manusia merupakan definisi dari kepribadian (*personality*) hal ini dikemukakan oleh Menurut Philip Kotler dan Kevin Lane Keller (2008) (Kotler and Keller,2008). Jung memiliki beberapa aspek yang dapat mengukur sebuah kepribadian (Nur'aini, 2019) terdiri dari : aktivitas (*activity*), kesukaan bergaul (*sociability*), keberanian mengambil risiko (*risk taking*), penurutan dorongan kata hati (*impulsiveness*), pernyataan perasaan (*eksprensiveness*), kedalaman berpikir (*reflectiveness*), dan tanggung jawab (*responsibility*).

Hubungan Gaya Hidup, Sikap Keuangan, dan Kepribadian Terhadap Perilaku Konsumtif

Menurut Suyasa dan Fansisca (2005) menyatakan perilaku konsumtif adalah suatu kegiatan yang menimbulkan sebuah keboorosan serta tidak mengefisiensikan biaya dan dilakukan secara berlebihan dan hal ini tidak dilakukan untuk memenuhi sebuah kebutuhan namun sebuah keinginan (Lestarina et al. 2017). (Dalam Lina dan Rosyid,1997) Lubis memberikan sebuah pemaparan yang dikutip oleh Nur'aini (2019) munculnya sebuah keinginan yang mencapai taraf yang sangat tidak rasional yang menyebabkan terjadinya pembelian tanpa adanya pertimbangan secara rasional merupakan perilaku konsumtif (Nur'aini,2019). Indikator suatu perilaku konsumtif ini dapat mengetahui sebuah tingkatan dari perilaku konsumtif menurut Okky dan Sri (Rozaini and Sitohang, 2020) sebagai berikut :

1. Terdapat hadiah sehingga membeli sebuah produk.
2. Kemasan produk sangat menarik sehingga membeli produk tersebut.

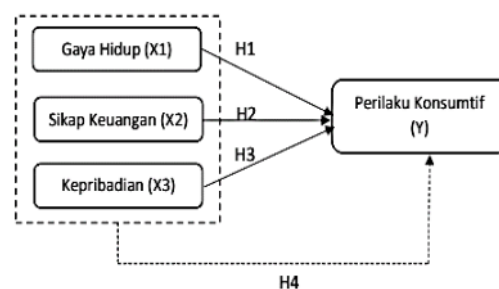
3. Demi menjaga sebuah gengsi dan penampilan seorang individu sehingga membeli produk tersebut.
4. Melakukan pembelian sebuah produk dengan berdasar pada harga bukan berdasar manfaat dari produk tersebut.
5. Hanya untuk menjaga sebuah symbol serta status ketika melakukan pembelian sebuah produk.
6. Membeli maupun memekakai sebuah produk dikarenakan Brand Ambassador dari produk tersebut atau karena memiliki unsur konformitas dari Brand Ambassador tersebut.
7. Memiliki rasa percaya diri apabila membeli sebuah produk dengan harga yang mahal.
8. Sebuah keinginan untuk melakukan percobaan lebih dari dua produk berbeda dengan barang dengan jenis dan fungsi yang sama.

Kerangka Pemikiran

Pada kerangka pemikiran penelitian kali menggunakan empat variabel, yaitu terdapat tiga variabel independen dan satu variable dependen. Dalam penelitian ini untuk variabel independen adalah Gaya Hidup (X1), Sikap Keuangan (X2) dan Kepribadian (X3), sedangkan variabel dependen adalah Perilaku Konsumtif (Y).

Berdasarkan landasan teori dan penelitian terdahulu yang telah dijabarkan maka dapat disusun suatu kerangka pemikiran dalam penelitian ini dalam bentuk gambar sebagai berikut :

Gambar 2. Kerangka Pemikiran



Keterangan :

- ▶ : Pengaruh secara parsial
 - - - - -▶ : Pengaruh secara simultan

Hipotesis

Menurut Arikunto (2002) memaparkan bahwa sampai terbukti dengan melalui adanya data yang terkumpul, hipotesis merupakan suatu jawaban yang bersifat sementara terhadap permasalahan sebuah penelitian (Muslich and Sri,2003). Dalam penelitian kali menggunakan empat hipotesis sebagai berikut ini:

- H1 : Gaya Hidup (X1) secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku konsumtif remaja pada *Group Order by OohStuf*
 H2 : Sikap Keuangan (X2) secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku konsumtif remaja pada *Group Order by OohStuf*
 H3 : Kepribadian (X3) secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku konsumtif remaja pada *Group Order by Oohstuf*
 H4 : Gaya Hidup (X1), Sikap Keuangan (X2) dan Kepribadian (X3) secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku konsumtif remaja pada *Group Order by Oohstuf*

METODE PENELITIAN

Pada penelitian ini menggunakan Pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian asosiatif. Penelitian asosiatif berarti sesuatu yang meneliti pengaruh dan hubungan dari dua variabel atau lebih. Populasi dalam penelitian ini adalah remaja yang berbelanja *online* di *Group Order by OohStuf* dengan total 356 pelanggan dengan pengambilan sampel menggunakan rumus slovin sebagai berikut :

$$n = \frac{N}{1 + ne^2} = \frac{356}{1 + (356 \times (0,1)^2)} = 78,07$$

Keterangan:

n = jumlah sampel

N = jumlah populasi

e² = Taraf nyata atau batas kesalahan

Pada penentuan sampel dengan menggunakan rumus slovin maka dapat dinyatakan bahwa jumlah sampel yang diperlukan sebanyak 78 pelanggan yang dijadikan responden dari total 356 pelanggan, sedangkan teknik sampling yang digunakan adalah *sampling incidental*. Menurut Sugiyono (2017) menyatakan apabila peneliti bertemu dengan seorang narasumber yang sekiranya cocok dengan sumber data yang diminta merupakan penjelasan merupakan sebuah penentuan Teknik sampel yang biasa disebut dengan *sampling incidental*. (Sugiyono,2017). Teknik pengumpulan data menggunakan kuisisioner atau angket dengan skala pengukuran *likert*.

Teknik Analisis Data

Penelitian ini diperoleh dari data primer yang dikumpulkan melalui kuisisioner penelitian ditabulasi dan menghitung skor keseluruhan variable penelitian berdasarkan pertanyaan dari butir-butir variable tersebut. Statistic Product and Service Solution (SPSS) versi 26.0 merupakan sebuah software yang membantu dalam menganalisis serta menguji hipotesis yang telah ditentukan dengan menggunakan regresi linier berganda.

Koefisien determinasi, koefisien koorelasi persamaan regresi berganda, nilai uji t dan uji F, merupakan hasil analisis regresi berganda yang dilakukan menggunakan software SPSS. Analisis tersebut kemudian diinterpretasikan yang bertujuan untuk mengetahui makna dan implikasi dari masalah yang dibahas dan data-data yang diperoleh ditunjang dengan penyajian grafik, tabel dan gambar.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji Validitas

Tabel 1. Hasil Uji Validitas Gaya Hidup

Correlation	r hitung	r tabel	Kesimpulan
Pernyataan 1	0,523	0,222	Valid
Pernyataan 2	0,53	0,222	Valid

Pernyataan	r hitung	r tabel	Kesimpulan
Pernyataan 3	0,528	0,222	Valid
Pernyataan 4	0,526	0,222	Valid
Pernyataan 5	0,516	0,222	Valid
Pernyataan 6	0,523	0,222	Valid
Pernyataan 7	0,516	0,222	Valid
Pernyataan 8	0,528	0,222	Valid
Pernyataan 9	0,521	0,222	Valid

Sumber : SPSS 26.0 (Data yang diolah,2022)

Tabel 2. Hasil Uji Validitas Sikap Keuangan

Pernyataan	r hitung	r tabel	Kesimpulan
Pernyataan 1	0,756	0,222	Valid
Pernyataan 2	0,723	0,222	Valid
Pernyataan 3	0,674	0,222	Valid
Pernyataan 4	0,77	0,222	Valid
Pernyataan 5	0,749	0,222	Valid
Pernyataan 6	0,809	0,222	Valid

Sumber : SPSS 26.0 (Data yang diolah,2022)

Tabel 3. Hasil Uji Validitas Kepribadian

Pernyataan	r hitung	r tabel	Kesimpulan
Pernyataan 1	0,772	0,222	Valid
Pernyataan 2	0,581	0,222	Valid
Pernyataan 3	0,77	0,222	Valid
Pernyataan 4	0,793	0,222	Valid
Pernyataan 5	0,848	0,222	Valid
Pernyataan 6	0,739	0,222	Valid
Pernyataan 7	0,844	0,222	Valid

Sumber : SPSS 26.0 (Data yang diolah,2022)

Tabel 4. Hasil Uji Validitas Perilaku Konsumtif

Pernyataan	r hitung	r tabel	Kesimpulan
Pernyataan 1	0,779	0,222	Valid
Pernyataan 2	0,76	0,222	Valid
Pernyataan 3	0,76	0,222	Valid
Pernyataan 4	0,693	0,222	Valid
Pernyataan 5	0,731	0,222	Valid
Pernyataan 6	0,695	0,222	Valid
Pernyataan 7	0,721	0,222	Valid
Pernyataan 8	0,737	0,222	Valid

Sumber : SPSS 26.0 (Data yang diolah,2022)

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa r_{hitung} dari tiap variabel yaitu Gaya Hidup, Sikap Keuangan, Kepribadian dan Perilaku Konsumtif nilainya lebih besar dari

nilai r_{tabel} dengan signifikansi 5% atau 0,05. Artinya, seluruh butir pertanyaan yang telah diuji terdapat 30 butir pernyataan dalam penelitian ini dinyatakan *valid* dan layak untuk digunakan dalam mengukur masing-masing variabel.

Uji Reliabilitas

Tabel 5. Hasil Uji Reliabilitas

No	Variabel	Cronchbach's Alpha	Kriteria	Keterangan
1	Gaya Hidup	0,663	0,6	Reliabel
2	Sikap Keuangan	0,842	0,6	Reliabel
3	Kepribadian	0,881	0,6	Reliabel
4	Perilaku Konsumtif	0,877	0,6	Reliabel

Sumber : SPSS 26.0 (Data yang diolah,2022)

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa hasil dari uji reliabilitas dengan kriteria penentuan 0,6 dan masing-masing variabel hasil *Cronbach's Alphanya* lebih besar dari 0,6 maka dapat disimpulkan bahwa kuisisioner yang digunakan untuk penelitian ini dinyatakan reliabel dan dianggap instrument ini handal untuk mengukur masing-masing variabel.

Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas

Tabel 6. Hasil Uji Normalitas One-Sample Kolmogorov Smirnov Test One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

	Unstandardized Residual	
N	78	
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	3.47128718
Most Extreme Differences	Absolute	.089
	Positive	.039
	Negative	-.089
Test Statistic	.089	
Asymp. Sig. (2-tailed)	.200 ^{c,d}	

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

Sumber : SPSS 26.0 (Data yang diolah,2022)

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa uji normalitas dengan *One Sample Kolmogorov-smirnov Test* diperoleh nilai Asymp.Sig. (2-tailed) sebesar 0,200 maka disimpulkan data berdistribusi normal.

Uji Multikolinieritas

Tabel 7. Hasil Uji Multikolinieritas

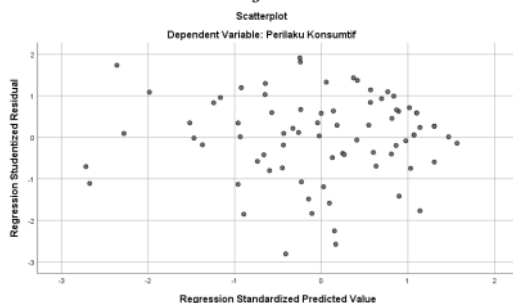
Variabel Bebas	Perhitungan		Keterangan
	Tolerance	VIF	
Gaya Hidup	0,468	2,139	Tidak ada multikolinieritas
Sikap Keuangan	0,257	3,89	Tidak ada multikolinieritas
Kepribadian	0,287	3,478	Tidak ada multikolinieritas

Sumber : SPSS 26.0 (Data yang diolah,2022)

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa variabel independen yaitu gaya hidup, sikap keuangan dan kepribadian memiliki nilai tolerance diatas 0,1 dan nilai VIF dibawah 0,10 yang artinya variabel independent dalam penelitian ini dinyatakan tidak terjadi multikolinieritas.

Uji Heteroskedastisitas

Gambar 3. Hasil Uji Heteroskedastisitas



Sumber : SPSS 26.0 (Data yang diolah,2022)

Berdasarkan gambar diatas menunjukkan bahwa titik-titik menyebar secara acak dan menyebar di bawah angka 0 pada sumbu Y dan titik-titik tersebar tanpa membentuk pola tertentu yang artinya tidak ada heteroskedastisitas sehingga model regresi ini layak untuk digunakan.

Uji Analisis Regresi Linear Berganda

Tabel 8. Hasil Uji Regresi Linear Berganda

Model	Unstandardized Coefficients
	B

1
Juremi: Jurnal Riset Ekonomi

1	(Constant)	-3,271
	Gaya Hidup	0,448
	Sikap Keuangan	0,374
	Kepribadian	0,364

Sumber : SPSS 26.0 (Data yang diolah,2022)

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan analisis regresi berganda dimana variabel gaya hidup, sikap keuangan dan kepribadian dengan persamaan :

$$Y = - 3,271 + 0,448 (X1) + 0,374 (X2) + 0,364 (X3)$$

Interpretasi dari analisis regresi berganda adalah: Nilai konstanta bernilai negatif, yaitu -3,271 artinya apabila gaya hidup, sikap keuangan dan kepribadian sama dengan nol (0) maka perilaku konsumtif mengalami penurunan; Nilai koefisien regresi variabel gaya hidup (X1) sebesar 0,448 menunjukkan bahwa setiap kenaikan satu satuan gaya hidup maka perilaku konsumtif akan meningkat sebesar 0,448; Nilai koefisien regresi variabel sikap keuangan (X2) sebesar 0,374 menunjukkan bahwa setiap kenaikan satu-satuan sikap keuangan maka perilaku konsumtif akan meningkat sebesar 0,374; Nilai koefisien regresi variabel kepribadian (X3) sebesar 0,364 menunjukkan bahwa setiap kenaikan satu-satuan kepribadian maka perilaku konsumtif akan meningkat sebesar 0,464.

Uji t (Parsial)

Tabel 9. Hasil Uji t (Parsial)

Model		t _{hitung}	Sig.
1	(Constant)	-1,046	0,299
	Gaya Hidup	3,448	0,001
	Sikap Keuangan	2,232	0,029
	Kepribadian	2,835	0,006

Sumber : SPSS 26.0 (Data yang diolah,2022)

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa variabel gaya hidup (X1) memiliki nilai t_{hit} 3,448 > 1,992 (t_{tabel}) dengan nilai sig. 0,001 < 0,05 (α) maka H₀ ditolak atau H_a diterima yang artinya variabel gaya hidup secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku konsumtif (Y).

ISSN 2798-6489 (Cetak)
ISSN 2798-6535 (Online)

kemudian untuk variabel sikap keuangan memiliki nilai $t_{hitung} 2,232 > 1,992$ (t_{tabel}) dengan nilai sig. $0,029 < 0,05$ (α) maka H_0 ditolak atau H_a diterima yang artinya variabel sikap keuangan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku konsumtif (Y) serta variabel kepribadian memiliki nilai $t_{hitung} 12,35 > 1,992$ (t_{tabel}) dengan nilai sig. $0,006 < 0,05$ (α) maka H_0 ditolak atau H_a diterima yang artinya variabel kepribadian secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku konsumtif (Y).

Uji F (Simultan)

Tabel 10. Hasil Uji F (Simultan)

Model		F	Sig.
1	Regresion Residual Total	59,847	0,000

Sumber : SPSS 26.0 (Data yang diolah,2022)

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa hasil uji F diperoleh nilai $F_{hitung} 59,847 > 2,78$ (F_{tabel}) dengan nilai sig. $0,000 < 0,5$ maka H_0 ditolak atau H_a diterima yang artinya variabel gaya hidup (X1), sikap keuangan (X2) dan kepribadian (X3) secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku konsumtif (Y).

Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Tabel 11. Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.842 ^a	.708	.696	3.54095

a. Predictors: (Constant), Kepribadian, Gaya Hidup, Sikap Keuangan

Sumber : SPSS 26.0 (Data yang diolah,2022)

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa nilai R square sebesar 0,708 atau 70,8%. Hal ini dapat disimpulkan bahwa variabel perilaku konsumtif dapat dijelaskan oleh variabel gaya hidup, sikap keuangan dan kepribadian sedangkan sisanya 29,2% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dibahas pada penelitian ini.

Pembahasan Penelitian

Variabel gaya hidup, sikap keuangan, serta kepribadian yang telah dilakukan pengujian terhadap perilaku konsumtif kalangan remaja pada *Group Order by OohStuf*

dapat dijelaskan melalui pembahasan sebagai berikut :

1. Pengaruh gaya hidup terhadap perilaku konsumtif remaja pada *Group Order by OohStuf*

Variabel gaya hidup memiliki pengaruh positif secara parsial serta signifikan terhadap perilaku konsumtif kalangan remaja yang telah dilakukan pengujian pada *Group Order by OohStuf* sehingga Hipotesis 1 (H_1) yang menyatakan bahwa perilaku konsumtif dipengaruhi secara signifikan oleh gaya hidup adalah terbukti.

Dalam penelitian ini sesuai dengan teori yang memperkuat dalam penelitian terkait variabel gaya hidup juga dinyatakan oleh Alamanda (2018) Bagaimana seseorang memiliki sebuah pilihan untuk menghabiskan uang serta waktunya merupakan sebuah cerminan dari gaya hidup yang digunakan sebuah individu tersebut (Wahyuni et al. 2019). Vony Nindyawati dan Sri Setyo Iriani (2014) Menyatakan bahwa gaya hidup aktivitas pada kerja, hobi, hiburan, liburan dan komunitas, minat pada keluarga dan pekerjaan, pendapat pada diri sendiri, produk dan masa depan merupakan sebuah indicator untuk mengukur gaya hidup (Nindyawati and iriani,2014). Hal ini dapat dikatakan bahwa pengukuran yang digunakan peneliti dengan indikator yang digunakan telah menunjukkan bahwa perilaku konsumtif remaja pada *Group Order by OohStuf* jika semakin naik maka semakin meningkat perilaku konsumtif remaja.

Penelitian sebelumnya yang dilakkan oleh Angra Melina dan Saftia Wulandari menyatakan bahwa gaya hidup memiliki pengaruh yang signifikan terhadap perilaku konsumtif (Melina and Wulandari,2018).Hal ini mendukung penelitian yang dilakukan saat ini. Kemudian penelitian oleh Rika Wahyuni,dkk., memaparkan bahwa perilaku konsumtif dipengaruhi secara signifikan oleh gaya hidup (Wahyuni et al.,2019). Nur Aisyah,dkk., juga menyatakan gaya hidup

mempengaruhi perilaku konsumtif (Aisyah et al. 2022).

2. Perilaku konsumtif remaja dipengaruhi oleh sikap keuangan pada *Group Order by OohStuf*

Berdasarkan hasil uji penelitian menunjukkan bahwa variabel sikap keuangan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku konsumtif remaja pada *Group Order by OohStuf* sehingga H2 menyatakan bahwa gaya hidup berpengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif telah terbukti.

Dalam penelitian ini sesuai dengan teori menurut Marsh dalam Dyah Rini Prihastuty dan Sri Rahayuningsih (2018), financial attitude dapat membentuk cara orang untuk menghabiskan, menyimpan, menimbun dan membuang uang. Menurut Sohn,dkk dalam Dyah Rini Prihastuty dan Sri Rahayuningsih (2018), financial attitude dapat dicerminkan oleh enam indikator yaitu merujuk pada pola pikir seseorang tentang uang, merujuk pada seseorang menggunakan uang sebagai alat untuk mengendalikan orang lain, merujuk pada seseorang merasa pantas memiliki uang, merujuk pada seseorang selalu merasa tidak cukup, merujuk pada seseorang cenderung tidak ingin menghabiskan uang, dan merujuk pada seseorang anggapan uang lebih baik untuk disimpan (Prihastuty,2018). Hal ini dapat dikatakan bahwa perilaku konsumtif remaja pada *Group Order by OohStuf* jika semakin naik maka akan semakin meningkat perilaku konsumtif remaja.

Penelitian ini juga didukung dan sesuai dengan adanya penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Dyah Rini Prihastuty dan Sri Rahayuningsih menyatakan bahwa sikap keuangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku konsumtif (Prihastuty,2018). Dilasari menyatakan bahwa financial attitude mampu memberikan pengaruh yang terhadap perilaku konsumtif (Dilasari,2020).

3. Pengaruh kepribadian terhadap perilaku konsumtif remaja pada *Group Order by OohStuf*

Berdasarkan hasil uji penelitian menunjukkan bahwa variabel kepribadian secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku konsumtif remaja pada *Group Order by OohStuf* sehingga H3 menyatakan bahwa gaya hidup berpengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif telah terbukti.

Dalam penelitian ini sesuai dengan teori menurut Philip Kotler dan Kevin Lane Keller (2008) menyatakan kepribadian (*personality*) adalah sekumpulan sifat psikologis manusia yang menyebabkan respons yang relative konsisten dan tahan lama terhadap rangsangan lingkungan (termasuk perilaku pembelian) (Kotler dan Keller,2008).

Kepribadian diukur berdasarkan aspek-aspek yang dikemukakan oleh Jung (Nur'aini,2019) terdiri dari aktivitas (*activity*), kesukaan bergaul (*sociability*), keberanian mengambil risiko (*risk taking*), penurutan dorongan kata hati (*impulsiveness*), pernyataan perasaan (*eksprensiveness*), kedalaman berpikir (*reflectiveness*), dan tanggung jawab (*responsibility*). Hal ini dapat dikatakan bahwa perilaku konsumtif remaja pada *Group Order by OohStuf* jika semakin naik maka perilaku konsumtif remaja semakin meningkat.

Penelitian ini juga didukung dan sesuai dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Ahmad Jauhari Hamid Ripki menyatakan bahwa ada pengaruh yang signifikan kepribadian terhadap perilaku konsumtif (Jauhari et al. 2018). Nur'aini menyatakan ada pengaruh kepribadian dengan perilaku konsumtif (Nur'aini, 2019).

4. Pengaruh gaya hidup, sikap keuangan dan kepribadian terhadap perilaku konsumtif remaja pada *Group Order by OohStuf*

Berdasarkan hasil uji penelitian menunjukkan bahwa variabel kepribadian secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku konsumtif remaja

pada *Group Order by OohStuf* sehingga H3 menyatakan bahwa gaya hidup berpengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif telah terbukti. Hal ini sesuai dengan teori Menurut Engel, Blackwell dan Miniard dalam Noni Rozaini, Anastasya Sitohang menyatakan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi perilaku konsumtif diantaranya adalah gaya hidup dan sikap, pengalaman belajar, motivasi, pendapatan status sosial, konsep diri, hadirnya iklan, kepribadian, kebudayaan dan kelompok referensi (Rozaini and Sitohang,2020).

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai Pengaruh Gaya Hidup, Sikap Keuangan dan Kepribadian Terhadap Perilaku Konsumtif Remaja pada *Group Order by OohStuf* maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil uji t (*parsial*) menyatakan bahwa H1 diterima yaitu gaya hidup secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku konsumtif remaja pada *Group Order by OohStuf*. Hal ini dapat dikatakan bahwa semakin naik gaya hidup maka semakin meningkat perilaku konsumtif remaja.
2. Berdasarkan hasil uji t (*parsial*) menyatakan bahwa H2 diterima yaitu sikap keuangan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku konsumtif remaja pada *Group Order by OohStuf*. Hal ini dapat dikatakan bahwa semakin naik sikap keuangan maka semakin meningkat perilaku konsumtif remaja.
3. Berdasarkan hasil uji t (*parsial*) menyatakan bahwa H3 diterima yaitu kepribadian secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku konsumtif remaja pada *Group Order by OohStuf*. Hal ini dapat dikatakan bahwa semakin naik kepribadian maka semakin meningkat perilaku konsumtif remaja.

4. Berdasarkan hasil uji F (*simultan*) menyatakan bahwa H4 diterima yaitu gaya hidup, sikap keuangan dan kepribadian secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku konsumtif remaja pada *Group Order by OohStuf*. Hasil R Square yang tinggi menunjukkan bahwa perilaku konsumtif remaja pada *Group Order by OohStuf* dapat dijelaskan oleh variabel gaya hidup, sikap keuangan dan kepribadian sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel yang tidak dibahas dalam penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Anggita Wahyudi, Reysa. 2020. "Analisis Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Perilaku Konsumtif Siswa Program Keahlian Akuntansi SMKN 1 Surabaya." Vol. 8.
- [2] Wahyuni, Rika, Hadi Irfani, Isna Asyri Syahrina, and Rina Mariana. 2019. "PENGARUH GAYA HIDUP DAN LITERASI KEUANGAN TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF BERBELANJA ONLINE PADA IBU RUMAH TANGGA DI KECAMATAN LUBUK BEGALUNG KOTA PADANG." *Jurnal Benefita* 4 (3): 548. <https://doi.org/10.22216/jbe.v4i3.4194>.
- [3] Astuti, Endang. 2013. "PERILAKU KONSUMTIF DALAM MEMBELI BARANG PADA IBU TANGGA DI KOTA SAMARINDA." *Psikoborneo* 1 (2): 79–83.
- [4] Haryono, Pulyadi. 2014. "HUBUNGAN GAYA HIDUP DAN KONFORMITAS DENGAN PERILAKU KONSUMTIF PADA REMAJA SISWA SEKOLAH MENENGAH ATAS NEGERI 5 SAMARINDA." *Psikoborneo* 2 (4): 268–73.
- [5] Hasanah, Winda, Nurdin, and Rahmawati. 2019. "PENGARUH LITERASI EKONOMI, GAYA HIDUP, KONFORMITAS, DAN

- MODERNITAS TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF MAHASISWA PENDIDIKAN EKONOMI UNIVERSITAS LAMPUNG.”
- [6] Melina, Angra, M E Pd, and Saftia Wulandari. 2018. “PENGARUH LITERASI EKONOMI DAN GAYA HIDUP TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF MAHASISWI PENDIDIKAN EKONOMI STKIP YPM BANGKO.” *Scientific Journals of Economic Education* 2 (1): 141–52.
- [7] Aisyah, Nur, Muhammad Ihsan Said, Muhammad Hasan, Thamrin Tahir, Prodi Pendidikan Ekonomi, and Fakultas Ekonomi dan Bisnis. 2022. “PENGARUH LITERASI EKONOMI, GAYA HIDUP, DAN FAKTOR PSIKOLOGI TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF GURU SEKOLAH DASAR PADA PRODUK FASHION DI KECAMATAN TAMALATE KOTA MAKASSAR.”
- [8] Pohan, Mukmin, and Ayla Annisa. 2021. “Pengaruh Konsep Diri, Kelompok Teman Sebaya, Gaya Hidup Terhadap Perilaku Konsumtif Dimoderasi Literasi Keuangan.” *Proceding Seminar Nasional Kewirausahaan* 2 (1): 402–19. <https://doi.org/10.30596%2Fsnk.v2i1.8304>.
- [9] Prihastuty, Dyah. 2018. “Pengaruh Financial Literacy, Financial Behavior, Financial Attitude, Dan Demografi Perilaku Konsumtif (Studi Pada Mahasiswa Strata I Fakultas Ekonomi 17 Agustus 1945 Surabaya).” *Jurnal Hasil Penelitian LPPM Untag Surabaya* 03 (02): 121–34.
- [10] Dilasari. 2020. “PENGARUH FINANCIAL LITERACY, FINANCIAL BEHAVIOUR, FINANCIAL ATTITUDE, LIFE STYLE, LOCUS OF CONTROL DAN TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF.” *Prisma* (Platform Riset Mahasiswa Akuntansi) 01 (04): 74–87.
- [11] Misgiyanto, Arif. 2018. “Pengaruh Financial Literacy, Financial Behavior, Financial Attitude, Dan Demografi Terhadap Perilaku Konsumtif (Studi Pada Mahasiswa Strata I Fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya).” Surabaya: Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
- [12] Atmaja, Ria Melina, and Dan Ari Susanti. 2022. “FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERILAKU KONSUMTIF PADA GENERASI MILLENIAL PENGGUNA SHOPEE DI SOLO.” *JAB* 8 (01): 57–66.
- [13] Hutagalung, Inge. 2007. “MEMAHAMI KEPERIBADIAN SESEORANG.” *FORUM ILMIAH INDONESIA* 4 (1): 33–39.
- [14] Jauhari, Ahmad, Hamid Ripki, Dosen Tetap, and Stkip Kusumanegara. 2018. “PENGARUH KEPERIBADIAN TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF SISWA SISWI KELAS XI SMK BUDHI WARMAN 1 JAKARTA.”
- [15] Nur’aini,. 2019. “PENGARUH KEPERIBADIAN INTROVERT DAN EKSTROVERT TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF PADA SISWA DI SMA MUHAMMADIYAH MEDAN.”
- [16] Nindyawati, Vony, and Setyo, Sri iriani. 2014. “Vony Nindyawati Dan Sri Setyo Iriani; Pengaruh Gaya Hidup.” *Jurnal Ilmu Manajemen I*. Vol. 2.
- [17] Kotler, Philip, and Kevin Keller. 2008. *MANAJEMEN PEMASARAN, EDISI KETIGA BELAS*. Jakarta: PENERBIT ERLANGGA.
- [18] Lestarina, Eni, Hasnah Karimah, Nia Febrianti, and Desi Harlina. 2017. “PERILAKU KONSUMTIF KALANGAN REMAJA.” *JRTI (Jurnal Riset Tindakan Indonesia)* 2 (2): 1–6.
- [19] Rozaini, Noni, and Anastasya Sitohang.

-
2020. "Pengaruh Pengelolaan Uang Saku Dan Modernitas Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Medan Stambuk 2018." *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya (JMBEP)* 6 (2): 1–8.
- [20] Muslich, Anshori, and Iswati Sri. 2009. *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Surabaya: Airlangga University Press.
- [21] Sugiyono. 2017. *METODE PENELITIAN KUANTITATIF, KUALITATIF DAN R&D*. Bandung: ALFABETA.

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN

PENGARUH GAYA HIDUP, SIKAP KEUANGAN DAN KEPRIBADIAN TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF REMAJA PADA GROUP ORDER BY OOHSTUF

ORIGINALITY REPORT

13%

SIMILARITY INDEX

13%

INTERNET SOURCES

8%

PUBLICATIONS

7%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	www.bajangjournal.com Internet Source	2%
2	Sumarno Sumarno, Sutrisni Andayani, Handoko Santoso. "PENGARUH SUPERVISI AKADEMIK KEPALA SEKOLAH DAN DISIPLIN KERJA TERHADAP KINERJA GURU DI SMA NEGERI", POACE: Jurnal Program Studi Adminitrasi Pendidikan, 2023 Publication	2%
3	dokumen.tips Internet Source	1%
4	ocs.upnvj.ac.id Internet Source	1%
5	jurnal.untag-sby.ac.id Internet Source	1%
6	ejurnal.undana.ac.id Internet Source	1%

jurnal.stkipkusumanegara.ac.id

7	Internet Source	1 %
8	fachruramadhan.blogspot.com Internet Source	1 %
9	e-repository.perpus.iainsalatiga.ac.id Internet Source	1 %
10	jurnal.unived.ac.id Internet Source	1 %
11	proceeding.uma.ac.id Internet Source	1 %
12	wisuda.unissula.ac.id Internet Source	1 %
13	ejournal.stiewidyagamalumajang.ac.id Internet Source	1 %

Exclude quotes On

Exclude matches < 1%

Exclude bibliography On