

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Pengaruh Kontrol Diri dan Konformitas Teman Sebaya Terhadap Perilaku *Impulsive Buying* Pada Mahasiswa UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung” ini ditulis oleh Safira Indryani, NIM, 126308211063, dengan pembimbing/promotor Arina Husna Zaini, M.Pd.

Kata Kunci : Mahasiswa, Kontrol Diri, Konformitas Teman Sebaya, *Impulsive Buying*

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh maraknya perilaku impulsive buying di kalangan mahasiswa akibat kemudahan akses e-commerce dan pengaruh media sosial. Mahasiswa sering belanja online tanpa perencanaan karena dorongan emosional atau pengaruh teman sebaya. Hal ini bisa berdampak negatif pada kondisi keuangan dan emosional mereka. Maka, penting untuk mengetahui sejauh mana kontrol diri dan konformitas teman sebaya memengaruhi perilaku impulsive buying tersebut. Tujuan dari penelitian ini yakni untuk mengetahui apakah variabel kontrol diri dan konformitas tema sebaya berpengaruh terhadap perilaku *impulsive buying* pada mahasiswa UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kuantitatif. Teknik pengambilan sampel menggunakan *porposive sampling*. Jumlah responden pada penelitian ini adalah 391 mahasiswa UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung. Instrumen dalam penelitian ini menggunakan skala kontrol diri, konformitas teman sebaya dan *impulsive buying*. Teknik analisis yang digunakan adalah regresi linear berganda dengan menggunakan alat bantu SPSS 25 for windows. Berdasarkan analisis data yang dilakukan, ditinjau dari skala hipotetik diketahui bahwa variabel *impulsive buying* berada dalam kategori sedang, sedangkan pada variabel kontrol diri dan konformitas teman sebaya berada pada kategori tinggi. Sedangkan ditinjau dari hasil uji hipotesis, diketahui bahwa terdapat pengaruh yang signifikan variabel kontrol diri dan konformitas teman sebaya terhadap perilaku *impulsive buying* pada mahasiswa dengan nilai sig. sebesar $0,000 < 0,05$. Serta besar nilai *Rsquare* adalah 0,668 atau 66,8% dan sisanya sebesar 33,2% dipenagruhi faktor lain. Sehingga dapat disimpulkan bahwa kontrol diri dan konformitas teman sebaya memiliki pengaruh yang signifikan terhadap perilaku *impulsive buying* pada mahasiswa UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung.

ABSTRACT

Thesis with the title "The Influence of Self-Control and Peer Conformity on Student Behavior" Impulsive Buying For Students of UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung" was written by Safira Indryani, NIM, 126308211063, with supervisor/promoter Arina Husna Zaini, M.Pd.

Keywords : *Students, Self-Control, Peer Conformity, Impulsive Buying*

This study was motivated by the increasing impulsive buying behavior among students due to easy access to e-commerce and the influence of social media. Students often shop online without planning because of emotional urges or peer influence. This can have a negative impact on their financial and emotional conditions. Therefore, it is important to know the extent to which self-control and peer conformity influence impulsive buying behavior. The purpose of this study was to determine whether the variables of self-control and peer conformity influence impulsive buying behavior. The research method used is a quantitative method. The sampling technique uses purposive sampling. The number of respondents in this study was 391 students of UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung. The instruments in this study used a scale of self-control, peer conformity and impulsive buying. The analysis technique used is multiple linear regression using the SPSS 25 for windows tool. Based on the data analysis conducted, reviewed from the hypothetical scale, it is known that the variable impulsive buying is in the medium category, while the self-control and peer conformity variables are in the high category. Meanwhile, when viewed from the results of the hypothesis test, it is known that there is a significant influence of the self-control and peer conformity variables on behavior. impulsive buying in students with a sig. value of $0.000 < 0.05$. And the large value R^2 square is 0.668 or 66.8% and the remaining 3.3% is influenced by other factors. So it can be concluded that self-control and peer conformity have a significant influence on behavior. impulsive buying to students of UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung.