

**HUBUNGAN *SELF CONTROL* DENGAN PERILAKU
KONSUMTIF PADA MAHASISWA PENGGUNA *SHOPEE*
FITUR *SPAYLATER* DI LINGKUNGAN FAKULTAS DAKWAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD
SIDDIQ JEMBER**



SKRIPSI

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Oleh:

Gheby Laily Ainun Nazela
NIM: 205103030017

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS DAKWAH
JUNI 2024**

**HUBUNGAN *SELF CONTROL* DENGAN PERILAKU
KONSUMTIF PADA MAHASISWA PENGGUNA *SHOPEE*
FITUR *SPAYLATER* DI LINGKUNGAN FAKULTAS DAKWAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD
SIDDIQ JEMBER**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri
Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar Sarjana Sosial (S. Sos)
Fakultas Dakwah
Program Studi Bimbingan dan Konseling Islam



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
Oleh:
Gheby Laily Ainun Nazela
NIM: 205103030017
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS DAKWAH
JUNI 2024**

**HUBUNGAN *SELF CONTROL* DENGAN PERILAKU
KONSUMTIF PADA MAHASISWA PENGGUNA *SHOPEE*
FITUR *SPAYLATER* DI LINGKUNGAN FAKULTAS DAKWAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD
SIDDIQ JEMBER**


SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri
Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar Sarjana Sosial (S. Sos)
Fakultas Dakwah
Program Studi Bimbingan Konseling Islam

Oleh:

Gheby Laily Ainun Nazela
NIM: 205103030017

Disetujui Pembimbing:


Dr. H. Misbahul Munir, M.M.
NIP. 196712011993031001

**HUBUNGAN *SELF CONTROL* DENGAN PERILAKU
KONSUMTIF PADA MAHASISWA PENGGUNA *SHOPEE*
FITUR *SPAYLATER* DI LINGKUNGAN FAKULTAS DAKWAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD
SIDDIQ JEMBER**

SKRIPSI

telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu persyaratan
memperoleh gelar Sarjana Sosial (S.Sos)
Fakultas Dakwah
Program Studi Bimbingan Konseling Islam

Hari : Kamis
Tanggal : 13 Juni 2024

Tim Penguji

Ketua

Achmad Faesol, M.Si.
NIP: 198402102019031004

Sekretaris

Zulfan Nabrisah, M.Th.I.
NIP: 198809142019032013

Anggota:

1. Dr. Hj. Siti Raudhatul Jannah, M.Med.Kom.
2. Dr. H. Misbahul Munir, M.M.

Menyetujui

Dekan Fakultas Dakwah



Dr. Fauzaizul Umam, M.Ag.
NIP: 197302272000031001

MOTTO

وَأَنْفِقُوا فِي سَبِيلِ اللَّهِ وَلَا تُلْقُوا بِأَيْدِيكُمْ إِلَى التَّهْلُكَةِ وَأَحْسِنُوا إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُحْسِنِينَ

“Berinfaklah di jalan Allah, janganlah jerumuskan dirimu ke dalam kebinasaan, dan berbuat baiklah. Sesungguhnya Allah Menyukai orang-orang yang berbuat baik.”

(QS. Al-Baqarah/2: 195)¹



¹ Kementerian Agama, *Al-Quran Dan Terjemahan* (Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Quran, 2019), 30.

PERSEMBAHAN

Segala puji syukur kepada Allah SWT karena atas nikmat dan rahmat-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan lancar. Penulis persembahkan skripsi ini kepada:

1. Ayah tercinta, Ayahanda Satrumin yang selalu mendoakan di setiap perjalanan yang ditempuh serta selalu memberikan kasih sayang, dukungan dan motivasi dan beliau yang selalu mendukung cita-cita anaknya. Terima kasih Ayah sudah menjadikan motivasi untuk terus mengejar cita-cita meskipun beliau tidak pernah merasakan berada di bangku kuliah.
2. Mama tersayang, Mama Ainul Lukluk. Beliau juga sangat berperan penting dalam penyelesaian studi penulis dan beliau selalu mendoakan kesuksesan anak-anaknya meskipun beliau tidak pernah merasakan di bangku kuliah. Terima kasih Mama untuk semua sujud yang menjadi doa untuk anakmu.
3. Kepada saudara-saudara saya yang terkasih, kakak saya Moh. Hifdil Hasan Maulana dan adik-adik saya Moch. Dafi Maulana Syaif, Ghina Nafsih Putri Riskina dan Moh. Diego Maulana Syaif. Terima kasih telah memberikan *support* kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
4. Teman-teman saya, selalu menemani di setiap tahap pengerjaan. Terima kasih Nafila dan Salman yang selalu menemani saat bimbingan dan menyempatkan waktu untuk *sharing* terkait skripsi.

5. Teman-teman Bimbingan dan Konseling Islam angkatan 2020 yang sudah banyak memberikan pengalaman selama di bangku kuliah, *see you on top, guys.*



KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji syukur ke hadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya. sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Hubungan *Self Control* dengan Perilaku Konsumtif pada Mahasiswa Pengguna *Shopee* Fitur *SPayLater* di Lingkungan Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember”. Serta shalawat salam kepada junjungan kita Nabi agung, Nabi Muhammad SAW yang senantiasa memberi syafaat.

Penyusunan skripsi ini tidak dapat terselesaikan tanpa adanya bantuan serta dukungan kepada saya. Maka dari itu dengan segala kerendahan hati, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Hepni, S.Ag., M.M., CPEM. Selaku Rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
2. Bapak Dr. Fawaizul Umam, M.Ag. Selaku Dekan Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
3. Bapak David Ilham Yusuf, S.Sos.I., M.Pd.I. Selaku Ketua Program Studi Bimbingan dan Konseling Islam Fakultas Dakwah Universitas Islam Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
4. Bapak Dr. H. Misbahul Munir, M.M. selaku dosen pembimbing skripsi saya yang telah memberikan bimbingan serta arahan sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.

5. Seluruh dosen Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang telah memberikan ilmu serta pengetahuan dan pengalaman yang berharga kepada peneliti selama berada di bangku kuliah.
6. Serta semua partisipan, terima kasih saya ucapkan telah membantu mengisi kuesioner sehingga penelitian ini dapat terselesaikan.

Jember, 14 Mei 2024

Gheby Laily Ainun Nazela



ABSTRAK

Gheby Laily Ainun Nazela, 2024: *Hubungan Self Control dengan Perilaku Konsumtif pada Mahasiswa Pengguna Shopee Fitur SPayLater di Lingkungan Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.*

Kata kunci: *self control*, perilaku konsumtif, mahasiswa, *spaylater*.

Self control ialah kemampuan dalam diri individu untuk mengelola perilaku serta informasi yang penting ataupun tidak penting dan kemampuan untuk membuat keputusan untuk dirinya sendiri. Perilaku konsumtif merupakan tindakan individu dalam mengonsumsi barang atau jasa dengan pembelian yang berlebihan karena tidak dapat mengontrol dirinya. Mahasiswa salah satu yang diharapkan dapat mengontrol perilakunya atau perilaku konsumtifnya agar tidak terlalu membuang waktu ataupun materi. Pada uraian yang telah dijelaskan, tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui hubungan *self control* dan perilaku konsumtif terhadap mahasiswa pengguna *shopee* fitur *spaylater* dan hubungan *self control* dengan perilaku konsumtif terhadap mahasiswa pengguna *shopee* fitur *spaylater* di lingkungan Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kuantitatif untuk menguji hipotesis yang diajukan serta melihat hubungan sebab akibat pada hubungan *self control* dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa pengguna *shopee* fitur *spaylater*. Populasi penelitian sebanyak 2.264 mahasiswa Fakultas Dakwah dan pengambilan sampel penelitian dengan *purposive sampling* sehingga mendapatkan jumlah sebanyak 230 responden mahasiswa Fakultas Dakwah.

Tiap indikator pada setiap variabel dihasilkan pada indikator *self control*, kontrol perilaku 27%, kontrol kognitif 33% dan kontrol dalam pengambilan keputusan 40%. Hampir sebagian dari mahasiswa Fakultas Dakwah dapat mengontrol dirinya dalam memilih yang akan disetujui. Pada indikator perilaku konsumtif, pembelian impulsif 20%, pembelian tidak rasional 47% dan pemborosan 33%. Maka dari itu mahasiswa Fakultas Dakwah melakukan pembelian tidak sesuai kebutuhan. Pada pengguna *spaylater*, kemudahan dalam penggunaan 30%, manfaat 20% dan intensitas pengguna 50%. Sebagian dari mahasiswa pengguna *spaylater* senang menggunakan aplikasi *shopee* karena inovasi dan tawaran yang terbaru, jugaterdapat fitur yang dirasa memudahkan penggunaannya.

Hasil dari penelitian diketahui bahwa mahasiswa Fakultas Dakwah memiliki tingkat *self control* yang sedang dengan persentase sebesar 54% dan tingkat perilaku konsumtif sebesar 57%. Berdasarkan hasil uji variabel bebas dan terikat secara bersamaan menghasilkan nilai positif yang signifikan antara *self control*, perilaku konsumtif dan mahasiswa pengguna *shopee* fitur *spaylater* di lingkungan Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember dengan nilai f yang didapat sebesar 137,503 dengan nilai signifikansi $0,00 < 0,05$. Dapat disimpulkan semakin rendahnya tingkat *self control* pada

mahasiswa maka akan semakin tinggi perilaku konsumtifnya dan sebaliknya semakin tinggi tingkat *self control* maka akan semakin rendah tingkat perilaku konsumtif mahasiswa terhadap pembelian di aplikasi *shopee* yang menggunakan pembayaran *spaylater*.



ABSTRACT

Gheby Laily Ainun Nazela, 2024: The Relationship between Self Control and Consumptive Behavior among Students Using the Shopee SPayLater Feature in the Da'wah Faculty Environment, Kiai Haji Achmad Siddiq State Islamic University, Jember.

Key words: self control, consumer behavior, students, spaylater.

Self-control is an individual's ability to manage behavior and information that is important or unimportant and the ability to make decisions for himself. Consumptive behavior is an individual's action in consuming goods or services by purchasing excessively because he cannot control himself. Students are expected to be able to control their behavior or consumer behavior so that they do not waste too much time or material. In the description that has been explained, the aim of this research is to determine the relationship between self-control and consumptive behavior for students using Shopee Spaylater features and the relationship between self-control and consumptive behavior for students using Shopee Spaylater features in the Islamic Da'wah faculty at Kiai Haji Achmad Siddiq Jember State Islamic University.

This research uses a quantitative approach method to test the proposed hypothesis and look at the causal relationship of self-control and consumptive behavior in students using the spaylater feature shopee. The research population is 2,264 students of the Faculty of Da'wah and taking until research with purposive sampling so that they get a total of 230 respondents from the Faculty of Da'wah students.

Each indicator on each variable is generated on a self-control indicator, 27% behavioral control, 33% cognitive control and 40% decision-making control. Almost some of the students of the Da'wah Faculty can control themselves in choosing which one to be approved. On consumptive behavior indicators, 20% impulsive purchases, 47% irrational purchases and 33% waste. Therefore, students of the Da'wah Faculty make purchases that are not as needed. In spaylater users, ease of use is 30%, benefits are 20% and user intensity is 50%. Some of the students of spaylater users like to use the shopee application because of the latest innovations and offers, as well as features that are considered easier for users.

The results of the research are known that students of the Faculty of Da'wah have a moderate level of self-control with a percentage of 54% and a level of consumptive behavior of 57%. Based on the results of the free and bound variable test simultaneously resulting in a significant positive score between self control, consumptive behavior and students using the spaylater feature shopee within the Faculty of Da'wah of the State Islamic University Kiai Haji Achmad Siddiq Jember with an f value obtained of 137.503 with a significance value of $0.00 < 0.05$. It can be concluded that the lower the level of self control in students,

the higher the consumptive behavior and vice versa, the higher the level of self control, the lower the level of student consumer behavior towards purchases in the shopee application that uses spaylater payments.



DAFTAR ISI

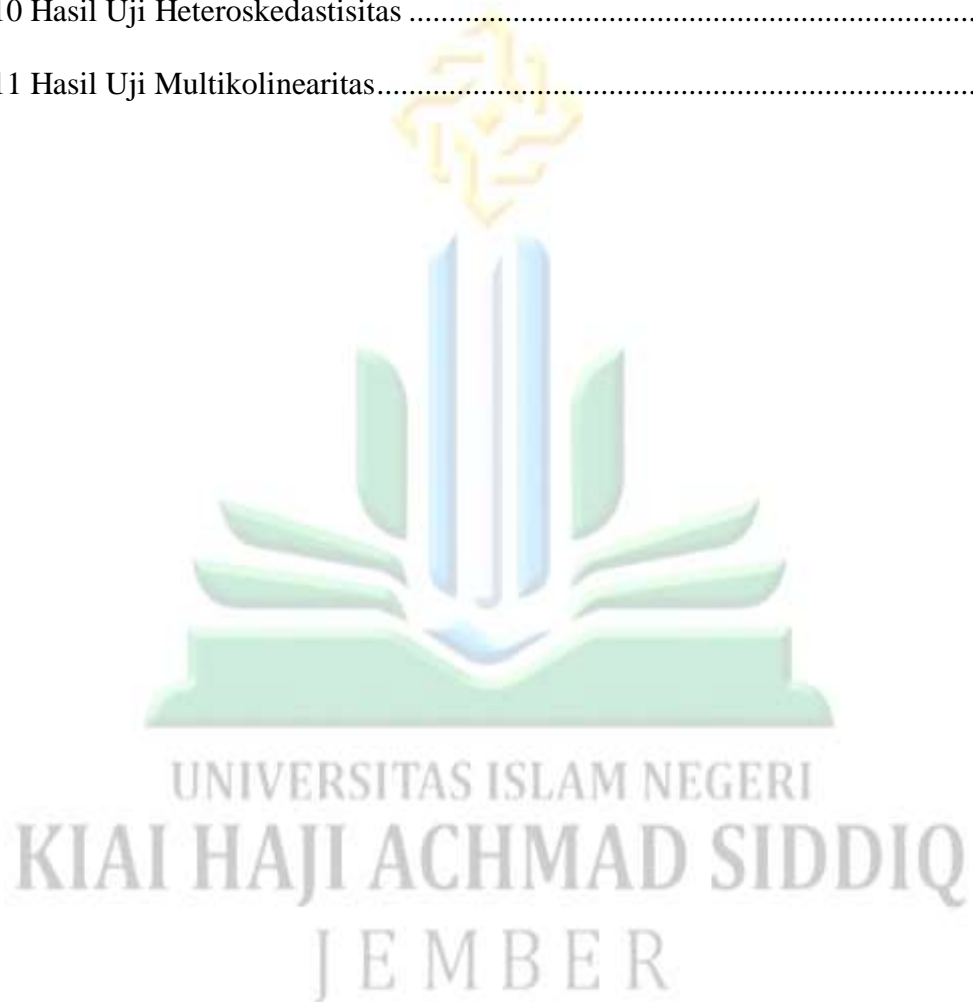
	Hal
Halaman Sampul	i
Lembar Persetujuan Pembimbing	ii
Lembar Pengesahan Tim Penguji.....	iii
Motto	iv
Persembahan	v
Kata Pengantar	vii
Abstrak	ix
Daftar Isi.....	xiii
Daftar Tabel	xv
Daftar Gambar.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan Penelitian	9
D. Manfaat Penelitian	9
1. Manfaat secara teoritis	9
2. Manfaat secara praktis	10
E. Ruang Lingkup Penelitian.....	11
1. Variabel Penelitian.....	11
2. Indikator Variabel	11
F. Definisi Operasional.....	14
G. Asumsi Penelitian.....	15

H. Hipotesis.....	16
BAB II KAJIAN PUSTAKA	19
A. Penelitian Terdahulu	19
B. Kajian Teori	24
BAB III METODE PENELITIAN	37
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	37
B. Populasi dan Sampel	37
C. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data.....	40
D. Analisis Data	50
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	54
A. Gambaran Obyek Penelitian	54
B. Penyajian Data	58
C. Analisis dan Pengujian Hipotesis.....	60
D. Pembahasan.....	75
BAB V PENUTUP.....	84
A. Kesimpulan	84
B. Saran.....	87
DAFTAR PUSTAKA	89
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

No. Uraian	Hal.
1.1 Definisi operasional	14
2.1 Penelitian terdahulu.....	21
3.1 Populasi mahasiswa Fakultas Dakwah.....	38
3.2 Blueprint Self Control.....	42
3.3 Penilaian skala <i>likert self control</i>	42
3.4 <i>Blueprint</i> perilaku konsumtif	43
3.5 Penilaian skala <i>likert</i> perilaku konsumtif.....	44
3.6 <i>Blueprint</i> mahasiswa pengguna shopee fitur <i>spaylater</i>	44
3.7 Penilaian skala <i>likert</i> pengguna shopee fitur <i>spaylater</i>	45
3.8 Hasil uji validitas <i>self control</i>	47
3.9 Hasil uji validitas perilaku konsumtif	47
3.10 Hasil uji validitas pengguna <i>shopee</i> fitur <i>spaylater</i>	48
3.11 Hasil uji reliabilitas <i>self control</i> , perilaku konsumtif dan pengguna <i>shopee</i> fitur <i>spaylater</i>	49
4.1 Statistik deskriptif	66
4.2 Uji validitas variabel <i>self control</i>	67
4.3 Uji validitas perilaku konsumtif.....	67
4.4 Uji validitas mahasiswa pengguna <i>spaylater</i>	68
4.5 Uji reliabilitas variabel <i>self control</i>	68
4.6 Uji reliabilitas variabel perilaku konsumtif.....	68
4.7 Uji reliabilitas variabel mahasiswa pengguna <i>spaylater</i>	69

4.8 Hasil Uji T.....	70
4.9 Hasil Uji F.....	72
4.10 Koefisien Determinasi (R^2).....	72
4.9 Hasil Uji Normalitas	73
4.10 Hasil Uji Heteroskedastisitas	74
4.11 Hasil Uji Multikolinearitas.....	75



DAFTAR GAMBAR

No. Uraian	Hal.
1.1 <i>Marketplace</i> yang banyak dikunjungi	3
1.2 Persentase Indonesia pada pembelian <i>online</i> tiap minggu	4
4.1 Diagram Sebaran Program Studi.....	57
4.2 <i>Chart</i> Kategori <i>Self Control</i>	61
4.3 <i>Chart</i> Jenis <i>Self Control</i>	61
4.4 <i>Chart</i> Kategori Perilaku Konsumtif	62
4.5 <i>Chart</i> Kategori Pengguna <i>Shopee</i> Fitur <i>SpayLater</i>	64
4.6 Kriteria usia responden	65



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Mahasiswa yang telah memasuki masa dewasa awal seharusnya memiliki kontrol diri yang lebih baik dibanding usia remaja namun ternyata sebagian besar mahasiswa yang ditemui kebanyakan tidak cukup baik dalam mengontrol dirinya sehingga perilaku konsumtif muncul dan berlebihan dalam memenuhi keinginannya. Oleh karena itu kemudian peneliti melakukan penelitian ini.²

Berkembangnya era sekarang ini sudah diiringi dengan kemajuan teknologi, salah satunya internet. Internet banyak memberikan perubahan yang besar, seiring berjalannya waktu pengguna internet semakin meningkat. Didukung oleh survei yang dilakukan oleh Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (*Penetrasi dan Pengguna Internet Tahun 2019-2020*, 2020) menjelaskan bahwa total pengguna internet di Indonesia pada tahun 2020 meraih angka 196,7 Juta. Sedangkan menurut laporan *We Are Social* untuk per Januari 2023 mencapai 213 Juta orang. Kegunaan internet dari waktu ke waktu semakin dibutuhkan oleh manusia. Perkembangan dan inovasi terus dilakukan untuk mempermudah dalam berkomunikasi melalui internet dan terciptalah *smartphone*.³ *Smartphone*

² Observasi di Fakultas Dakwah UIN KHAS Jember, 26 Februari 2024.

³ Sofia Miranda, "Pengaruh Instagram Sebagai Media Online Shopping Fashion Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswi Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Riau," *Jom Fisip* 4, no. 1 (2017): 2, <https://beritagar.id/artikel/sains->.

menjadi alat teknologi yang sangat banyak diminati individu dalam setiap perkembangannya. Kecanggihan dan kemudahan yang disediakan *smartphone* saat ini menyebabkan hampir setiap orang terperangkap untuk selalu menggunakan *smartphone*.⁴

Smartphone tentunya memiliki fungsi salah satunya membantu perekonomian saat ini. Salah satunya dengan memanfaatkan *e-commerce*. *E-commerce* merupakan penjualan yang dilakukan melalui media elektronik. Banyak macam *e-commerce* k macam *e-commerce* yang ada seperti Bukalapak, Blibli, Lazada, Tokopedia, JD.id, Olx, Zalora, Sociolla, Gojek, Grab, Maxim dan Shopee. Salah satunya dengan memanfaatkan penjualan produk dan jasa. Saat ini platform penjualan seperti shopee sudah banyak digunakan oleh pemilik usaha dalam menjual produk mereka. Shopee merupakan aplikasi *mobile marketplace* yang fokus pada *platform mobile* sehingga lebih mudah mencari, berbelanja dan berjualan langsung di *smartphone*. *Marketplace* merupakan media *online* berbasis internet untuk melakukan kegiatan transaksi ataupun bisnis lainnya antara penjual dan pembeli.

Dari hasil yang dijelaskan dalam *webside Goodstats* bahwa aplikasi belanja yang banyak dikunjungi pada tahun 2023 saat ini di dominasi oleh

⁴ Irfan Irfan, Aswar Aswar, and Erviana Erviana, "Hubungan Smartphone Dengan Kualitas Tidur Remaja Di Sma Negeri 2 Majene," *Journal of Islamic Nursing* 5, no. 2 (2020): 95, <https://doi.org/10.24252/join.v5i2.15828>.

Shopee. Shopee dikunjungi sebanyak 158 juta pengunjung di Q1 (Januari-Maret) dan 167 juta pengunjung di Q2 (April-Juni).⁵



Sumber: Website Goodstats

Gambar 1.1 *Marketplace* yang banyak dikunjungi

Indonesia pada urutan ke-6 merupakan Negara yang sering membeli sesuatu *online* tiap minggunya dengan persentase 62,6%.⁶ Dengan adanya minat belanja yang tinggi pada mahasiswa di aplikasi Shopee khususnya dapat meningkatkan pula perilaku konsumtif. Pada layanan *e-commerce* di Indonesia sudah banyak menawarkan layanan *Paylater*, Shopee termasuk *e-commerce* yang menyediakan layanan *Paylater*. Alih-alih memenuhi keperluan ataupun kebutuhan, individu menggunakan barang karena tren ataupun gengsi. Dengan adanya hal tersebut membuat sikap konsumtif pada konsumen menjadi meningkat.⁷

⁵ Lip M Aditiya, "E-Commerce Paling Banyak Dikunjungi Sepanjang 2023," Goodstats, 2023, <https://goodstats.id/infographic/e-commerce-paling-banyak-dikunjungi-sepanjang-2023-aVFg5>.

⁶ Sofia Maddalena, "Digital 2023," We Are Social Indonesia, 2023, 355, <https://wearesocial.com/ifa/blog/2023/01/digital-2023/>.

⁷ Ranti Tri Anggraini, & Fauzan, and Heru Santhoso, "Hubungan Antara Gaya Hidup Hedonis Dengan Perilaku Konsumtif Pada Remaja," *Gadjah Mada Journal of Psychology* 3, no. 3 (2017): 131–32.



Sumber: Website Digital 2023

Gambar 1.2 Persentase Indonesia pada pembelian *online* tiap minggu

Perilaku konsumtif biasanya diawali dengan keinginan pada pembelian barang dalam jumlah yang berlebihan. Perilaku konsumtif merupakan perilaku masyarakat yang telah dipengaruhi oleh faktor lingkungannya dengan mengonsumsi secara berlebihan atau pemborosan terhadap barang dan jasa yang tidak perlu.⁸ Dalam Islam, segala yang dapat dilakukan oleh umat Islam untuk memenuhi dasar kesejahteraan, tidak untuk berlebih-lebihan.⁹ Sebagaimana diatur dalam Al-Quran, Allah SWT berfirman:

يٰۤاٰدَمُ خُذْ وَاٰزِيۡنَكَ مَعَكَ مَسْجِدًا وَّكُلُوۡا وَشَرِبُوۡا وَّلَا تُسْرِفُوۡا ۗ اِنَّهٗ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِيۡنَ

Artinya: “Wahai anak cucu Adam! Pakailah pakaianmu yang bagus pada setiap (memasuki) masjid, makan dan minumlah, tetapi jangan

⁸ Eva Oktafikasari and Amir Mahmud, “Konformitas Hedonis Dan Literasi Ekonomi Terhadap Perilaku Konsumtif Melalui Gaya Hidup Konsumtif,” *Economic Education Analysis Journal* 3, no. 1 (2017): 685.

⁹ Eddy Rohayedi and Maulina, “Konsumerisme Dalam Perspektif Islam,” *Jurnal Transformatif (Islamic Studies)* 4 No.1 (2020): 33.

berlebihan. Sungguh, Allah tidak menyukai orang yang berlebih-lebihan.” (QS. Al-Araf/7:31).

Perilaku konsumtif pada masyarakat pernah disinggung oleh Presiden Joko Widodo yang dimuat oleh laman amp.kompas.com, Presiden Joko Widodo menjelaskan perkembangan dari perilaku konsumtif sudah beralih ke media *online*. Masyarakat mudah membeli kapan saja, hanya dengan klik pesan dan sampai pada tujuan ataupun rumah konsumen.

Akan tetapi, pada masa remaja individu mempunyai keinginan memiliki berbagai kebutuhan atau bahkan hanya sekedar keinginan dan timbullah sifat berlebihan dalam membeli maupun mengonsumsi.¹⁰ Perilaku konsumtif yang berlebihan sudah banyak mempengaruhi kalangan masyarakat, termasuk mahasiswa. Rata-rata usia pada mahasiswa masih dikatakan remaja sekitar 18 sampai 21 tahun. Remaja ingin meningkatkan rasa percaya diri dan bisa dianggap lebih memiliki kualitas jika dirinya mengenakan pakaian ataupun barang dengan merk terkenal. Bagaimanapun perilaku individu dalam melakukan pembelian baik jasa maupun barang ditentukan dari seberapa mampu ia mengontrol keinginannya.¹¹ Pembelian secara berlebihan demi kesenangan yang semu. Pada perilaku konsumtif yang tinggi dapat dilihat bagaimana individu memanfaatkan uangnya. Namun ada saja dijadikan alasan untuk status

¹⁰ Eni Lestarina et al., “Perilaku Konsumtif Di Kalangan Remaja,” *JRTI (Jurnal Riset Tindakan Indonesia)* 2, no. 2 (2017): 1, <https://doi.org/10.29210/3003210000>.

¹¹ Risa Salsabila and Rahma Nio Suci, “Hubungan Kontrol Diri Dengan Perilaku Konsumtif Mahasiswa Fakultas Hukum Ubh Pengguna Shopee,” *Jurnal Riset Psikologi* 2019, no. 4 (2019): 3.

pengakuan yang sebenarnya kurang tepat. Sehingga pembelian yang berlebihan hanya untuk memenuhi gengsi serta butuh pengakuan dari orang lain dan beberapa alasan yang sebenarnya tidak penting.¹²

Islam juga mengajarkan mengenai pengendalian diri dalam segala hal. Pengendalian diri merupakan suatu keinginan untuk menciptakan keteraturan dan ketertiban, ketaatan atau kepatuhan dalam kehidupan; yang terjadi karena adanya dorongan dari dalam dirinya sendiri, jadi bukan hanya merupakan suatu kepatuhan terhadap norma yang dipaksakan dari luar. Pada pengendalian diri berfokus pada keberhasilan mengubah diri sendiri dan menangkal perusakan diri.¹³ *Self control* dapat dilihat saat dihadapi oleh permasalahan antara tujuan dan godaan.¹⁴ Maka dari itu, pentingnya *self control* untuk mengetahui kemampuan dalam menyusun, membimbing, mengatur serta mengarahkan bentuk perilaku yang positif sehingga dapat berproses pada kehidupan suatu individu termasuk pada tahap menghadapi kondisi yang ada pada lingkungannya.¹⁵ Orang yang dapat melakukan pengendalian terhadap dirinya termasuk dalam perilaku konsumtif yang berlebihan dapat berpikir sebelum membeli suatu barang maupun jasa.

¹² Laila Meiliyandrie Indah Wardani and Ritia Anngadita, *Konsep Diri Dan Konformitas Pada Perilaku Konsumtif Remaja* (Penerbit NEM, 2021), 2.

¹³ Bernadus Widodo, "Perilaku Disiplin Siswa Ditinjau Dari Aspek Pengendalian Diri (Self Control) Dan Keterbukaan Diri (Self Disclosure) Pada Siswa SMK Wonoasri Caruban Kabupaten Madiun" (Widya Warta 37, 2013), 142–43.

¹⁴ Ran Hassin, Kevin Ochsner, and Yaacov Trope, *Self Control in Society, Mind, and Brain* (Oxford University Press, 2010), 393.

¹⁵ Zulfah, "Karakter: Pengembangan Diri," *IQRA: Jurnal Pendidikan Agama Islam* 1, no. 1 (2021): 29.

Individu memiliki tingkat kontrol diri yang tinggi agar dapat melakukan pertimbangan untuk keputusan yang dihadapi. Pengendalian diri dapat mencegah keputusan pembelian perilaku konsumtif yang secara tiba-tiba hanya karena ingin.¹⁶ Timbulnya kecenderungan dari hubungan kontrol diri dan perilaku konsumtif ini membuat peneliti tertarik melihat apakah kontrol diri tinggi dapat membuat perilaku konsumtif rendah, begitu juga sebaliknya.

SPayLater merupakan fitur yang disediakan dalam kredit dan sudah bekerja sama dengan PT Lentera Nusantara juga sudah aman karena diatur oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK).¹⁷ Dengan adanya fitur tersebut masyarakat jadi lebih mudah dalam berbelanja. Akibatnya menimbulkan sikap konsumtif dan daya beli meningkat. Mudahnya akses meng-*instal* aplikasi *shopee* terutama untuk kalangan mahasiswa.¹⁸ *Shopee* membuat pengguna lebih mudah mencari barang yang diinginkan dilengkapi juga dengan berbagai fitur seperti *chat* langsung kepada penjual, mempermudah pembayaran tagihan air, listrik, pembelian tiket transportasi serta internet. *Shopee* juga menawarkan berbagai metode pembayaran, pembayaran dengan mudah dilakukan bayar tunai di Indomaret, Alfamart, Agen BRI/BNI dan COD (*Cash On Delivery*).

¹⁶ Maulidysneni Nurvita Sukma and Clarashinta Canggih, "Pengaruh Electronic Money , Gaya Hidup Dan Pengendalian Diri Terhadap Perilaku Konsumsi Islam," *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 7, no. 01 (2021): 210, <http://jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/jie> Jurnal.

¹⁷ Siti Aisah, "Pengaruh Kepercayaan, Kemudahan, Dan Persepsi Resikoterhadap Keputusan Pembelian Pada Penggunaan Shopee Paylater," *REPOSITORY: University of Islam Malang* , 2022, 1.

¹⁸ Nuriyah Sofiatul Fadhilah, "Hubungan Self Control Dengan Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Pengguna Shopee Fitur Voucher Cashback Dan Gratis Ongkir Di Lingkungan Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember" (Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, 2023), 6.

Pembayaran non tunai menggunakan Transfer Bank, Kartu Kredit/Debit, *ShopeePay* dan *SPayLater* pengguna bisa melakukan metode pembayaran yang diinginkan. *Shopee* menegaskan kepada individu untuk mengakses *spaylater* kepada konsumen akan melindungi data hingga melindungi konsumen dari penipuan dan penyalahgunaan data diri.¹⁹

Termasuk pada saat ini kebanyakan individu tergiur dengan pembayaran menggunakan *SPayLater*. Maka dari hal ini peneliti ingin melakukan penelitian lebih mendalam mengenai pengguna *shopee* fitur pembayaran *SPayLater* di lingkungan Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember agar dapat mengetahui sikap pengendalian diri (*self control*) dan perilaku konsumtif dalam pembelian terhadap aplikasi *shopee*.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah pada penelitian ini sebagai berikut:

1. Apakah pengaruh tingkat *self control* (control diri) pada mahasiswa pengguna *shopee* fitur *spaylater* di lingkungan fakultas dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember?
2. Apakah pengaruh tingkat perilaku konsumtif mahasiswa pengguna *shopee* fitur *spaylater* di lingkungan Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember?

¹⁹ Fifi Tafriyah Romadhiyah, Suci Hartati, and Tiyas Vika Widyastuti, *Perlindungan Hukum Bagi Konsumen Penyalahgunaan Shopee Paylater Oleh Pihak Ketiga* (Penerbit NEM, 2024), 53.

3. Apakah terdapat hubungan antara *self control* dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa pengguna *shopee* fitur *spaylater* di lingkungan Fakultas Dakwah Universitas Islam Kiai Haji Achmad Siddiq Jember?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan di atas, maka tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Mengetahui tingkat *self control* (kontrol diri) pada mahasiswa pengguna *shopee* fitur *spaylater* di lingkungan Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
2. Mengetahui tingkat perilaku konsumtif mahasiswa pengguna *shopee* fitur *spaylater* di lingkungan Fakultas Dakwah Universitas Islam Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
3. Mengetahui hubungan antara *self control* dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa pengguna *shopee* fitur *spaylater* di lingkungan Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat secara teoritis

Dalam penelitian ini mencari bukti yang mendukung dua teori mengenai bagaimana individu dapat mengontrol perilakunya. Pertama adalah teori *self control* Chaplin, didasarkan dalam penelitian yang melibatkan kemampuan individu dalam menghadapi dorongan pada

konteks konsumen, menurutnya kemampuan dalam mengarahkan tingkah laku atas dorongan yang ada. Teori yang kedua ialah teori perilaku konsumtif Ghufron & Risnawita, Sarwono, Myers dan Syamsu, yang berdasarkan bukti empiris bahwa pengendalian diri dalam memilih keinginan maupun kebutuhan, jika individu tidak dapat membedakannya karena yang dipenuhi bukan kebutuhan yang utama namun mengikuti tren yang ada, menginginkan pengakuan status di masyarakat serta tidak peduli itu diperlukan atau tidak.²⁰

2. Manfaat secara praktis

a) Bagi Peneliti

Dapat menambah wawasan, pengetahuan serta pemahaman bagi peneliti mengenai hubungan *self control* dengan perilaku konsumtif untuk pengguna shopee, juga dikembangkan dalam tulisan karya ilmiah.

b) Bagi Mahasiswa

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk mahasiswa mengenai pengendalian dirinya serta perilaku konsumtif yang berlebihan, seperti halnya bertransaksi pada *marketplace* khususnya shopee.

c) Bagi Masyarakat Umum

²⁰ Yahya AD and Megalia Megalia, "Pengaruh Konseling Kognitif Behavior Therapy (CBT) Dengan Teknik Self Control Untuk Mengurangi Perilaku Agresif Peserta Didik Kelas VIII Di SMPN 9 Bandar Lampung Tahun Pelajaran 2016/2017," *KONSELI: Jurnal Bimbingan Dan Konseling (E-Journal)* 3, no. 2 (2017): 134, <https://doi.org/10.24042/kons.v3i2.561>.

Penelitian ini dapat dijadikan sumber referensi untuk masyarakat mengenai fitur-fitur yang ditawarkan pada *marketplace* ataupun yang lainnya agar masyarakat dapat mempelajari serta mengurangi hal tersebut.

E. Ruang Lingkup Penelitian

Pada ruang lingkup penelitian terdapat dua aspek diantaranya, variabel penelitian dan indikator variabel sebagaimana berikut ini:

1. Variabel Penelitian

- a) Variabel independen atau variabel bebas, variabel yang mempengaruhi. Variabel independen, variabel yang menjadi sebab adanya perubahan atau timbulnya variabel terikat.²¹ Variabel bebas dalam hal ini ialah *self control* (X1) dan perilaku konsumtif (X2)
- b) Variabel dependen atau variabel terikat, variabel yang dipengaruhi oleh variabel bebas. Variabel dependen, variabel yang dapat berubah menjadi hasil. Variabel terikat dalam hal ini adalah pengguna *shopee* fitur *spaylater* (Y).

2. Indikator Variabel

Pengendalian diri merupakan kemampuan untuk membimbing tingkah laku individu itu sendiri dan juga kemampuan dalam menekan ataupun merintangi tingkah laku yang impulsif.²² Menurut Ghufron dan Risnawita (2013), terdapat 3 jenis pengendalian diri, di antaranya:

²¹ Rafika Ulfa, "Variabel Dalam Penelitian Pendidikan," *Al-Fathonah* 1 6115 (2021): 364, <https://doi.org/10.32550/teknodik.v0i0.554>.

²² Bambang Suryadi, "Hubungan Pengendalian Diri (Self-Control) Dengan Agresivitas Anak Jalanan" (2012), 25.

- a) *Behavioural control*, kemampuan mengambil langkah yang benar untuk mengurangi terjadinya peristiwa yang tidak menyenangkan.
- b) *Cognitive control*, kemampuan dalam mengolah informasi yang tidak diharapkan.
- c) *Decisional control*, kemampuan dalam menetapkan keputusan berdasarkan sesuatu yang dipercayai.

Perilaku konsumtif merupakan pemenuhan kebutuhan untuk diri sendiri secara berlebihan tanpa memandang keadaan sekitar (Murisal, 2007). Perilaku tersebut dikaitkan dalam kecenderungan dalam berbelanja sebagai alasan pelepas penat dan stres akibat kegiatan tiap harinya.²³ Perilaku konsumtif kecenderungan individu dalam konsumtif tanpa batas, membeli sesuatu yang berlebihan atau tidak terencana sebelumnya.²⁴ Perilaku konsumtif dapat dikatakan perilaku yang tidak melihat pertimbangan yang rasional, akan tetapi berdasarkan keinginan yang sudah di tahap tidak rasional lagi. Pada perilaku konsumtif individu melakukan pembelian tidak lagi dalam faktor kebutuhan tetapi kebanyakan menjadi keinginan.²⁵ Adapun penjelasan dari indikator, yaitu:

²³ Nurita Dewi, Rusdarti Rusdarti, and St. Sunarto, "Pengaruh Lingkungan Keluarga, Teman Sebaya, Pengendalian Diri Dan Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa," *Journal of Economic Education* 6, no. 1 (2017): 30, <http://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/jeec>.

²⁴ Regina C. M. Chita, Lydia David, and Cicilia Pali, "Hubungan Antara Self-Control Dengan Perilaku Konsumtif Online Shopping Produk Fashion Pada Mahasiswa Fakultas Kedokteran Universitas Sam Ratulangi Angkatan 2011," *Jurnal E-Biomedik* 3, no. 1 (2015): 298, <https://doi.org/10.35790/ebm.3.1.2015.7124>.

²⁵ Nur Fitriyani, Presetyo Budi Widodo, and Nailul Fauziah, "Hubungan Antara Konformitas Dengan Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Di Genuk Indah Semarang," *Jurnal Psikologi Undip* 12, (1) (2013): 56, <https://doi.org/https://doi.org/10.14710/jpu.12.1.1-14>.

- a) Pembelian impulsif (*impulsive buying*). Pembelian suatu barang yang dilakukan untuk memenuhi keinginan sesaat.
- b) Pembelian yang tidak rasional (*non rational buying*). Pembelian yang secara emosional sebab adanya keinginan.
- c) Pemborosan (*wasteful buying*). Pembelian yang memakai uangnya secara berlebihan.

Pada pengguna *shopee* fitur *spaylater* menurut Venkatesh & Davis dalam Skripsi Reski Husna Amalia ada beberapa indikator, sebagai berikut:

- a) Persepsi kebutuhan dalam penggunaan, dalam fitur *spaylater* mempermudah pengguna atau tidak.
- b) Persepsi manfaat, pengguna *spaylater* dapat meninjau penggunaan teknologi tersebut terdapat manfaat dalam transaksi *online*.
- c) Intensitas penggunaan, keinginan individu dalam terus menggunakan teknologi.

Berdasarkan pada indikator-indikator yang disebutkan, perilaku konsumtif pada individu lebih memilih membeli sesuai keinginan bukan lagi kebutuhan dan akhirnya menjadi pemborosan. Pada hal ini banyak individu yang masih merasa belum sesuai dengan pembelian barang atau yang lainnya, maka berujung pada pembelian barang baru lagi, serta dapat ditinjau dari segi manfaat yang telah didapat oleh pengguna *shopee* tersebut.

F. Definisi Operasional

Menurut Sugiyono (2017) Definisi operasional ialah penentu sifat yang akan dipelajari sehingga menjadi variabel yang dapat di ukur. Definisi operasional variabel untuk menjelaskan judul peneliti agar dapat mengurangi kekeliruan dan juga kesalahan pada memaknai apa yang dimaksud. Definisi operasional yang berkaitan dengan judul, yaitu:

Tabel 1.1 Definisi operasional

No	Variabel	Indikator	Item Indikator	Sumber
1	<i>Self Control</i>	<i>Self control</i> (kontrol diri) dikemukakan oleh Averill ialah kemampuan seseorang dalam mengubah perilaku, kemampuan seseorang dalam mengelola informasi yang tidak penting maupun penting serta kemampuan seseorang dalam memilih suatu tindakan yang diyakininya. Ghufron dan Risnawita (2013) menjelaskan pengendalian diri merupakan usaha menahan perilaku dengan pertimbangan-pertimbangan sebelumnya untuk memutuskan sesuatu dalam bertindak.	1) <i>Behavior control</i> (kontrol perilaku) 2) <i>Cognitive control</i> (kontrol kognitif) 3) <i>Decisional control</i> (kontrol dalam keputusan)	Ning Faidah, Harti dan Wasposito Tjipto Subroto (2018)
2	Perilaku Konsumtif	Perilaku konsumtif merupakan perilaku pada seseorang	1) <i>Impulsive buying</i> (pembelian	Jasmine Dzakiyyah Andiani (2020)

		dalam pembelian barang yang berlebihan dan tidak sesuai dengan kebutuhannya.	impulsif) 2) <i>Non rational buying</i> (pembelian tidak rasional) 3) <i>Wasteful buying</i> (pemborosan)	
3	Pengguna <i>Shopee</i> Fitur <i>SPayLater</i>	<i>Shopee</i> merupakan aplikasi belanja <i>online</i> . <i>SPayLater</i> pembayaran yang memiliki sistem cicilan secara <i>online</i> tanpa membutuhkan kartu kredit (Quiserto, 2019)	1) Kemudahan dalam penggunaan 2) Manfaat 3) Intensitas penggunaan	Rahmatika Sari (2020)

G. Asumsi Penelitian

Asumsi penelitian dapat disebut juga anggapan mendasar atau postulat, merupakan titik tolak pemikiran yang kebenarannya diterima oleh peneliti. Hal ini perlu dikaji dengan jelas sebelum tahap pengumpulan data, juga berfungsi sebagai dasar berpijak yang kuat untuk masalah yang diteliti dan mempertegas variabel yang menjadi pusat perhatian dan merumuskan hipotesis.²⁶

Pada penelitian ini peneliti merumuskan asumsi dasar bahwa penelitian ini bisa memberikan dampak positif dalam mengendalikan diri serta perilaku konsumtif yang berlebihan. Maka asumsi penelitian sebagai berikut:

- 1) Hubungan *self control* pada mahasiswa pengguna *spaylater*.
- 2) Hubungan perilaku konsumtif pada mahasiswa pengguna *spaylater*.

²⁶ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah UIN KHAS Jember 2021*, n.d., 41.

- 3) Adanya hubungan positif yang memberikan dampak bahwa semakin individu dapat mengontrol dirinya dengan penuh maka perilaku konsumtif akan rendah dan sebaliknya.

H. Hipotesis

Hipotesis ialah pendapat sementara pada suatu permasalahan yang perlu dibuktikan kebenarannya dan juga dugaan sementara dari jawaban pada rumusan masalah yang sudah dibentuk.²⁷ Tujuan dari penelitian untuk mengetahui hubungan *self control* dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa pada mahasiswa pengguna *shopee* fitur *SpayLater* di lingkungan Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. Maka hipotesis alternatif (H_a) menyatakan bahwa:

- 1) Terdapat pengaruh tingkat *self control* pada mahasiswa pengguna *shopee* fitur *SpayLater* di lingkungan Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
- 2) Terdapat pengaruh tingkat perilaku konsumtif pada mahasiswa pengguna *shopee* fitur *SpayLater* di lingkungan Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
- 3) Terdapat hubungan yang penting antara *self control* dan perilaku konsumtif pada mahasiswa pengguna *shopee* fitur *SpayLater* di lingkungan Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

²⁷ I Made Laut Mertha Jaya, *Metode Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif* (Yogyakarta: Quadrant, 2020), 45.

Sedangkan hipotesis nol (H_0) menyatakan bahwa:

- 1) Tidak terdapat pengaruh tingkat *self control* pada mahasiswa pengguna *shopee* fitur *SpayLater* di lingkungan Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
- 2) Tidak terdapat pengaruh tingkat perilaku konsumtif pada mahasiswa pengguna *shopee* fitur *SpayLater* di lingkungan Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
- 3) Tidak terdapat hubungan yang penting antara *self control* dan perilaku konsumtif pada mahasiswa pengguna *shopee* fitur *SpayLater* di lingkungan Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember”.

I. Sistematika Pembahasan

BAB I menjelaskan mengenai latar belakang, rumusan masalah, tujuan penulisan, ruang lingkup, pengertian variabel, hipotesis dan terakhir sistematika pembahasan.

BAB II menjelaskan penelitian terdahulu dan pengertian secara teori sesuai dengan topik penelitian.

BAB III menjelaskan metode penelitian peneliti secara menyeluruh.

BAB IV menjelaskan mengenai hasil dan penyajian data, analisis data yang digunakan serta pandangan pada lokasi penelitian.

BAB V menjelaskan tentang kesimpulan dan saran dari hasil yang telah didapat.



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian ini diantaranya sebagai berikut:

1. Pada penelitian Muhammad Robert Fuadi dan Dellawati Supraba (2023) dengan judul “Kontrol Diri Pada Perilaku Konsumtif Remaja yang Menggunakan Fitur *Shopee Pay Later*”. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa kontrol diri memiliki pengaruh sebesar 47% terhadap perilaku konsumtif remaja pengguna *Shopee Pay Later* sedangkan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain. Pada persamaan kontrol diri dan perilaku konsumtif serta pengguna *Shopee Pay Later* yang diteliti dan menggunakan metode kuantitatif, sedangkan perbedaan hanya terdapat 2 variabel yaitu kontrol diri dan perilaku konsumtif saja dan pada pemilihan sampel menggunakan *accidental sampling* yang memilih sampel berdasarkan orang yang secara tidak sengaja ditemui.
2. Pada penelitian Khilmi Rahmawati (2022) dengan judul “Hubungan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif Pembelian Online Mahasiswa Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang”. Hasil dari penelitian ini menjelaskan bahwa kontrol diri memiliki hubungan yang penting terhadap perilaku konsumtif. Pada persamaan sama-sama membahas

kontrol diri dan perilaku konsumtif dan menggunakan metode kuantitatif, sedangkan perbedaan membahas pembelian *online* secara umum tidak spesifik pembelian pada platform atau website pembelanjaan *online*.

3. Pada penelitian Syifa Ulayya dan Endah Mujiasih (2020) dengan judul “Hubungan Self Control dengan Perilaku Konsumtif Pengguna E-Money pada Mahasiswa Psikologi Universitas Diponegoro”. Hasil dari penelitian ini menjelaskan bahwa perempuan cenderung lebih memiliki perilaku konsumtif daripada laki-laki dan uang saku yang tinggi juga berpengaruh terhadap perilaku konsumtif. Pada persamaan jurnal menggunakan metode kuantitatif, sedangkan perbedaan pada alat transaksi menggunakan e-money yang menyebabkan hilang kontrol diri pada mahasiswa dan berujung pada perilaku konsumtif yang impulsif.
4. Pada penelitian Jasmine Dzakiyyah Andiani (2020) dengan judul Hubungan Self Control dengan Perilaku Konsumtif Produk Korea pada Komunitas Kloss Community di Surabaya”. Hasil pada penelitian ini menjelaskan bahwa komunitas kloss memiliki tingkat self control yang tinggi sehingga dapat menahan pembelian produk Korea. Pada persamaan menggunakan metode kuantitatif korelasi untuk melihat sebab akibat, sedangkan perbedaan membahas self control dengan perilaku konsumtif untuk produk Korea.

5. Pada penelitian Afifah Ramadian (2022) dengan judul “Hubungan Konformitas dan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif terhadap Produk Kosmetik pada Mahasiswi”. Hasil dari penelitian menjelaskan bahwa mahasiswi perlu meningkatkan kontrol dirinya dan mengurangi konformitas agar tidak terjadi perilaku konsumtif yang berlebihan. Pada persamaan sama membahas antaran kontrol diri dan perilaku konsumtif serta menggunakan metode survei pada penelitian kuantitatif, sedangkan perbedaan membahas mengenai konformitas.
6. Pada penelitian Satria Dewantara Galih Pratama (2018) dengan judul “Perilaku Konsumtif dan Kontrol Diri Belanja Online pada Mahasiswa”. Hasil pada penelitian menjelaskan bahwa terdapat hubungan negatif yang signifikan antara perilaku konsumtif dan kontrol diri pada mahasiswa di Yogyakarta. Pada persamaan menggunakan metode penelitian kuantitatif, sedangkan perbedaan tidak spesifik pada pembelian online yang dilakukan mahasiswa di Yogyakarta

Tabel 2.1 Penelitian terdahulu

No	Nama	Judul	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	Muhammad Robert Fuadi, Dellawati Supraba (2023)	Kontrol Diri Pada Perilaku Konsumtif Remaja yang Menggunakan Fitur <i>Shopee Pay Later</i>	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kontrol diri memiliki pengaruh sebesar 47% terhadap perilaku konsumtif remaja pengguna	a. Membahas kontrol diri, perilaku konsumtif serta penggunaan <i>SPayLater</i> b. Menggunakan metode	a. Terdapat dua variabel yaitu kontrol diri dan perilaku konsumtif sedangkan pada penelitian ini terdapat 3 variabel diantaranya <i>self</i>

			SPayLater, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak disebutkan dalam penelitian tersebut.	kuantitatif	<i>control</i> , perilaku konsumtif serta mahasiswa pengguna shopee fitur SPayLater. b. Pada penelitian terdahulu menggunakan teknik <i>accidental sampling</i> yang dimana ditentukan dari peneliti saat bertemu secara kebetulan.
2.	Khilmi Rahmawati (2022)	Hubungan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif Pembelian <i>Online</i> Mahasiswa Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Pada Masa Pandemi	Hasil penelitian menunjukkan bahwa kontrol diri mempunyai hubungan yang penting dengan perilaku konsumtif.	a. Membahas tentang kontrol diri dan perilaku konsumtif b. Metode kuantitatif	a. Pada penelitian terdahulu hanya membahas mengenai pembelian <i>online</i> pada masa pandemi, sedangkan pada penelitian yang akan dilakukan mengenai pengguna salah satu <i>marketplace</i> dan fitur yang terdapat pada <i>marketplace</i> tersebut.
3.	Syifa Ulayya, Endah Mujiasih (2020)	Hubungan Antara <i>Self Control</i> dengan Perilaku Konsumtif Pengguna <i>E-Money</i> pada	Hasil dari jurnal ini menjelaskan bahwa perempuan cenderung lebih memiliki perilaku konsumtif yang tinggi dari laki-laki, tidak hanya	a. Penelitian yang digunakan ialah metode kuantitatif untuk menguji	a. Pada jurnal ini dijelaskan perilaku konsumtif pada pengguna <i>e-money</i> . <i>E-Money</i> yang merupakan alat

		Mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Diponegoro	itu uang saku yang tinggi berpengaruh pada perilaku konsumtif itu juga.	hipotesis pada jurnal ini.	transaksi elektronik sehingga hilang kontrol dan menyebabkan <i>impulsive buying</i> .
4.	Jasmine Dzakiyyah Andiani (2020)	Hubungan <i>Self Control</i> dengan Perilaku Konsumtif Produk Korea pada Komunitas <i>Kloss Community</i> di Surabaya	Hasil penelitian menyebutkan bahwa setiap anggota <i>KLOSS Community</i> di Surabaya memiliki <i>self control</i> yang tinggi maka dari itu individu dapat mengontrol dirinya dalam berbelanja.	a. Menggunakan metode kuantitatif korelasional yang menguji hubungan sebab-akibat antara variabel yang diteliti.	a. Pada penelitian ini dijelaskan hubungan antara <i>self control</i> dan perilaku konsumtif pada pengguna produk korea di komunitas <i>Kloss</i> .
5.	Afifah Ramadiana (2022)	Hubungan Konformitas dan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif terhadap Produk Kosmetik pada Mahasiswi	Hasil dari jurnal ini menyebutkan bahwa mahasiswi perlu meningkatkan kontrol diri dan mengurangi konformitas agar tidak terjebak perilaku konsumtif yang dapat merugikan diri sendiri dan lingkungan.	a. Penelitian pada jurnal ini menggunakan survei kuantitatif. b. Membahas perilaku konsumtif dan kontrol diri.	a. Dijelaskan bahwa konformitas dapat mendorong perilaku konsumtif karena adanya keinginan untuk disukai ataupun diterima oleh orang lain dengan mengikuti tren dan gaya hidup yang sedang populer. Sedangkan pada penelitian yang akan dilakukan tidak terlalu

					membahas mengenai adanya konformitas hanya fokus pada kontrol diri dan perilaku konsumtif.
6.	Satria Dewantara Galih Pratama (2018)	Perilaku Konsumtif dan Kontrol Diri Belanja <i>Online</i> pada Mahasiswa	Hasil penelitian menyebutkan bahwa ada hubungan negatif yang sangat signifikan antara perilaku konsumtif dan kontrol diri pada mahasiswa di Yogyakarta.	a. Pada penelitian ini menyebutkan bahwa penulis menggunakan metode penelitian kuantitatif	a. Pembahasan dari penelitian ini menjelaskan belanja <i>online</i> pada mahasiswa Yogyakarta sedangkan pada penelitian yang akan dilakukan menjelaskan spesifik salah satu aplikasi belanja <i>online</i> .

1. Kajian Teori

1. *Self Control* (kontrol diri)

a. Pengertian *self control*

Pengendalian diri ialah sikap hati-hati dan mengerti dalam mengurus kehidupan, keseimbangan serta mempunyai kebijakan yang bisa diatur.²⁸ Berk (1993) menyatakan bahwa pengendalian diri merupakan kesanggupan seseorang dalam menghentikan keinginannya ataupun desakan yang berlawanan pada tingkah

²⁸ Yora Komala Sari, "Pengaruh Pengendalian Diri Dan Perilaku Belajar Terhadap Tingkat Pemahaman Pengantar Akuntansi," *Jurnal Akuntansi* 1, no. 01 (2013): 4.

laku.²⁹ Pengendalian diri merupakan kemampuan seseorang dalam membaca situasi dan kepekaan diri dan lingkungan sekitarnya serta kemampuan mengendalikan dan mengurus faktor perilaku yang sesuai saat bersosialisasi.

Pengendalian diri dengan pengendalian pribadi yaitu pengendalian perilaku (*behaviour control*), kontrol kognitif (*cognitive control*) dan kontrol atas keputusan (*decisional control*). Aspek kemampuan dalam mengendalikan perilaku, kemampuan mengendalikan stimulus merupakan kemampuan untuk dapat mengantisipasi suatu hal terjadi, kemampuan dalam menafsirkan peristiwa ataupun kejadian serta kemampuan mengambil keputusan.³⁰

Ghufron dan Risnawita (2013) menjelaskan pengendalian diri merupakan usaha menahan perilaku dengan pertimbangan-pertimbangan sebelumnya untuk memutuskan sesuatu dalam bertindak. Terbentuknya pengendalian diri dimulai dari masa kanak-kanak, dalam hal tersebut orang tua merupakan bentuk dalam pengendalian anak. Tahapan orang tua dalam menerapkan perilaku disiplin, menyikapi kenakalan pada anak, menyikapi gaya komunikasi dengan anak serta bagaimana orang tua menahan

²⁹ Widodo, "Perilaku Disiplin Siswa Ditinjau Dari Aspek Pengendalian Diri (Self Control) Dan Keterbukaan Diri (Self Disclosure) Pada Siswa SMK Wonoasri Caruban Kabupaten Madiun," 43.

³⁰ Renatha Ernawati, "Effect of Self Control in Student Behavior Comsumtive Study Program Guidance and Counseling Christian University Indonesia," *Advances in Social Science, Education and Humanities Research* 560, 2020, 330.

amarah pada anak.³¹ Menurut Engel. J. Blackwell & Miniard (1995) menyebutkan bahwa faktor kepribadian dan *self control* dapat menjadi alasan perilaku konsumtif pada individu tersebut.

Self control merupakan aturan proses fisik, psikologis dan perilaku individu, dapat dikatakan suatu proses yang dapat membentuk dirinya sendiri. *Self control* suatu alat kemampuan untuk menyusun, membimbing, mengatur dan mengarahkan suatu perilaku dengan membawa individu ke arah perbuatan yang baik. Adapun pengertian *self control* lainnya ialah melukiskan keputusan seseorang yang melalui suatu keputusan aspek kognitif untuk mengumpulkan suatu perilaku yang telah dirancang agar dapat di *upgrade* hasil dan arahan yang diinginkan (Chalhoun dan Acocella, 1995: 130).³²

b. Aspek *self control*

Tiga aspek *self control*, sebagai berikut:

- 1) *Behavior control* (kontrol perilaku), suatu respons yang secara langsung dapat memberi pengaruh situasi yang tidak menyenangkan. Kesanggupan untuk mengendalikan perilaku ini dibagi menjadi beberapa bagian: pengendalian pelaksanaan

³¹ Lahmuddin Lubis, Abdillah, and Husni Khaidirali Lubis, "The Relationship of Self Control and Conformity with Consumptive Behavior Od Network Computer Engineering Students at SMK Negeri 2 Binjai," *ILJRES-International Journal on Language, Research and Education Studies* 4, no. No. 2 (2020): 212–13.

³² Dewi Nur Fatimah, "Layanan Bimbingan Klasikal Dalam Meningkatkan Self Control Siswa SMP Negeri 5 Yogyakarta," *HISBAH: Jurnal Bimbingan Konseling Dan Dakwah Islam* 14, no. 01 (2017): 27.

(*regulated administration*) ialah kemampuan seseorang dalam mengendalikan situasi dan keadaan dan kemampuan untuk mengubah stimulus (*stimulus modifability*) ialah kemampuan mengatasi bagaimana dan kapan suatu stimulus yang tidak diinginkan tetapi harus dihadapi.

2) *Cognitive control* (kontrol kognitif), suatu kesanggupan seseorang mengatur informasi yang tidak diinginkan dengan beberapa cara, yaitu: memberikan pendapat/masukan, menilai, atau menyangkutpautkan suatu peristiwa dengan kognitif individu untuk mengurangi tekanan. Dalam kontrol kognitif terdapat dua unsur, diantaranya: mendapatkan informasi dengan yang tidak menyenangkan, maka seseorang bisa memperhitungkan dengan beberapa pertimbangan dan melaksanakan penilaian, proses dimana seseorang berusaha menilai dan memaknai suatu keadaan dengan cara melihat segi positif dan secara pandangan pribadi.

3) *Decesional control* (mengontrol keputusan), kesanggupan dalam memilih suatu perbuatan sesuai dengan apa yang disetujui. *Self control* menentukan pilihan akan berfungsi, baik dengan adanya suatu kesempatan, kebebasan, atau kemungkinan pada seseorang dalam memilih berbagai kemungkinan tindakan.

Berdasarkan aspek-aspek yang sudah dijelaskan, maka dapat disimpulkan bahwa dari ketiga aspek tersebut berperan dalam pelaksanaan yang nantinya akan diamati setelah timbulnya stimulus yang akan diterima.

c. Jenis-jenis *self control*

Ada tiga jenis *self control* yang bisa terjadi dikarenakan adanya dorongan dari diri sendiri ataupun dari luar. Jenis *self control* diantaranya, yaitu:

- 1) *Over control* (kontrol secara berlebihan) ialah pengendalian diri yang dilakukan oleh seseorang secara berlebihan yang dapat menyebabkan seseorang banyak menahan dirinya dalam beraksi pada stimulus.
- 2) *Under control* (kontrol yang terkendali) ialah kecenderungan seseorang dalam melepaskan impuls dengan bebas tanpa perhitungan yang matang.
- 3) *Appropriate control* (kontrol secara tepat) ialah pengendalian seseorang pada usaha mengontrol impuls secara tepat.

d. Faktor-faktor yang mempengaruhi *self control*

Menurut Ghufroon dan Risnawati (2012) adapun faktor-faktor yang mempengaruhi *self control*³³, diantaranya:

- 1) Faktor Internal

³³ Ramadona Dwi Marsela and Mamat Supriatna, "Konsep Diri: Definisi Dan Faktor," *Journal of Innovative Counseling: Theory, Practice and Research* 3, no. 02 (2019): 63.

Usia merupakan faktor internal yang membantu dalam kontrol diri. Cara bagaimana menegaskan disiplin, merespons aktivitas anak dan bagaimana saat mengekspresikan emosi. Seiring bertambahnya usia maka akan menambah komunitas yang akan mempengaruhi nantinya dan juga pada pengalaman sosial yang akan didapatnya.

2) Faktor Eksternal

Lingkungan dan keluarga merupakan faktor eksternal dari kontrol diri. Sering terjadi orang tua banyak menentukan kesanggupan anak dalam mengendalikan dirinya, seperti sikap kedisiplinan yang akan menentukan kepribadian baik. Kedisiplinan yang dilakukan untuk meningkatkan rasa tanggung jawab dengan baik atas semua perilaku yang telah dilakukan.

2. Perilaku Konsumtif

a. Pengertian perilaku konsumtif

Perilaku ialah tindakan dari individu seperti: berjalan, berbicara, menangis, tertawa dan sebagainya. Perilaku juga dapat diamati secara langsung ataupun tidak diamati dari kegiatan individu. Perilaku merupakan segala perbuatan yang dilakukan oleh makhluk hidup. Sedangkan konsumtif ialah individu yang merupakan konsumen dengan keinginan memiliki sesuatu atau barang untuk kepuasannya.

Perilaku konsumtif merupakan perilaku yang menggunakan beberapa barang yang sebenarnya tidak terlalu dibutuhkan. Perilaku konsumtif banyak terjadi karena adanya kecenderungan materialistis, keinginan besar akan memiliki sesuatu tanpa memperhatikan fungsi dan kebutuhannya.³⁴ Banyak yang berpikir bahwa materialisme menjadi tolak ukur akan kepuasan seseorang. Perilaku konsumtif ialah kehendak seseorang untuk menggunakan atau memiliki yang tidak ada batasnya seperti membeli secara berlebihan dan tak terencana sebelumnya.

Mowen dan Minor (2002) menjelaskan perilaku konsumtif merupakan perilaku yang tidak ada pertimbangan rasional, melainkan melakukan pembelian barang atau jasa hanya karena kesenangan atau hanya perasaan emosi. Ada juga yang mengatakan perilaku konsumtif ini suatu perilaku yang ditandai kemewahan yang berlebihan, pemakaian produk yang dianggap paling mahal memberikan kepuasan dan kenyamanan.

Menurut Engel, J. Blackwell & Miniard dalam skripsi Jasmine Dzakiyyah (2020) perilaku konsumtif merupakan perilaku pembelian yang berlebihan atau tidak rasional yang hanya didorong oleh keinginan untuk memenuhi kepuasan dan gengsi diri, bukan karena kebutuhan sebenarnya.

³⁴ Delyana Rahmawany Pulungan and Hastina Febriaty, "Pengaruh Gaya Hidup Dan Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa," *Jurnal Riset Sains Manajemen* 2, no. 3 (2018): 105.

Adanya perkembangan industri yang menyediakan segala kebutuhan masyarakat dapat membuat banyak orang tertarik untuk mengonsumsi barang tersebut. Hal ini apabila tidak dapat dikontrol maka pola konsumtif akan menjadi kebiasaan dari individu tersebut. Terutama mahasiswa yang bisa mengontrol diri dari perilaku konsumtif.

Dalam Islam dijelaskan untuk bersikap sederhana dan tidak berlebihan karena itu merupakan perilaku yang buruk. Sebagaimana yang dijelaskan dalam Firman Allah SWT dalam Qs. Al-Isra'/27:

إِنَّ الْمُبَدِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيْطَانِ ۗ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا

Artinya: “Sesungguhnya para pemboros itu adalah saudara-saudara setan dan setan itu sangat ingkar kepada Tuhannya.”

b. Indikator perilaku konsumtif

Adapun indikator dari perilaku konsumtif yaitu:³⁵

- 1) Pembelian impulsif (*impulsive buying*). Pembelian suatu barang yang dilakukan untuk memenuhi keinginan sesaat tanpa adanya pertimbangan terlebih dahulu dan juga perencanaan secara langsung saat di tempat.

³⁵ Dian Chrisnawati and Sri Muliati Abdullah, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumtif Remaja Terhadap Pakaian,” *Journal Spirits* 2, no. No. 1 (2011): 7–8.

- 2) Pembelian yang tidak rasional (*non rational buying*). Pembelian yang secara emosional sebab adanya keinginan saat memperhatikan orang lain atau bisa juga dengan menonjolkan perbedaan dengan orang lain dan memiliki perasaan bangga tersendiri.
- 3) Pemborosan (*wasteful buying*). Pembelian yang mementingkan hasrat daripada kebutuhan, dalam hal itu menimbulkan individu yang memakai uangnya untuk keperluan yang lebih diinginkan.

c. Faktor-faktor perilaku konsumtif

Perilaku konsumtif terjadi karena adanya beberapa faktor, diantaranya:

1) Faktor Internal, yaitu:

- a) Motivasi. Motivasi ialah proses yang memberikan reaksi terhadap tingkah laku yang dilakukan. Pada proses tersebut mengakibatkan dorongan dalam menekan atau bahkan mengurangi tekanan pada individu.
- b) Proses Pembelajaran dan Pengalaman. Pada proses ini individu melakukan pengamatan dan mempelajari stimulus untuk informasi yang didapatnya. Hasil dari perilaku tersebut menjadikan individu dalam mengambil keputusan pada transaksi nantinya.

- c) Kepribadian dan Citra Diri. Kepribadian yang dimaksud adalah perilaku yang ada pada seseorang.
 - d) Ekonomi. Pemilihan atau pembelian suatu produk ditentukan dengan keadaan ekonomi individu. Individu dengan kondisi ekonomi rendah memperhatikan penggunaan uang dengan bijak dibandingkan kondisi ekonomi tinggi (Swastha dan Handoko, 1987).
 - e) Gaya Hidup. Individu dengan menirukan seseorang dari cara menghabiskan waktu dan uangnya. Gaya hidup ini banyak ditemui pada remaja saat ini karena itu yang menyebabkan timbulnya perilaku konsumtif.
- 2) Faktor Eksternal, yaitu:
- a) Kebudayaan. Faktor kebudayaan ialah bentuk perilaku yang disadari, diakui dan dimiliki bersama-sama sehingga berlaku pada kelompok, baik kelompok yang kecil maupun besar.
 - b) Kelas Sosial. Faktor ini dari perkumpulan kelompok dengan keadaan yang sama dalam suatu masyarakat, seperti memiliki minat dan perilaku yang sama.
 - c) Keluarga. Keluarga memiliki peran penting dalam pembentukan individu. Keluarga sebagai keyakinan dan kebiasaan individu dalam menetapkan keputusan perilaku

dalam melakukan pembelian atau menggunakan suatu produk tertentu.

- d) Iklan. Suatu media dalam menarik minat pada seseorang yang melihatnya.

3. Mahasiswa Pengguna *Shopee* Fitur *SPayLater*

a. Mahasiswa

Mahasiswa merupakan suatu peran tertinggi yang ada pada dunia pendidikan yang mengatur pola tingkah laku manusia dari remaja menuju peran sesungguhnya, dapat dikatakan mahasiswa ialah proses pola pikiran mengarah ke lebih tinggi atau serius dalam menjalani peran tersebut.³⁶ Mahasiswa juga merupakan individu yang tengah belajar di perguruan tinggi. Mahasiswa memiliki ketertarikan dengan perubahan dan selalu mengikuti perkembangan teknologi, sehingga sering mengikuti tren.

b. Pengguna *shopee* fitur *spaylater*

SpayLater merupakan jasa pinjaman berbasis inovasi data pada aplikasi *shopee* yang menyatukan pemberi kredit dan penerima kredit dalam hal pembelian produk secara kredit kepada peminjam dalam rupiah secara langsung melalui tahapan sebagaimana tertuang dalam PJOK No. 77/2016. Jasa ini diberikan kepada pengguna *shopee* dalam strategi cicilan saat berbelanja di

³⁶ Fina Nasari and Surya Darma, "Penerapan K-Means Clustering Pada Data Penerimaan Mahasiswa Baru (Studi Kasus: Universitas Potensi Utama)," *SEMNASSTEKNOMEDIA Online* 3, no. 01 (n.d.): 74.

aplikasi *shopee*. *SpayLater* memberikan kemudahan seperti barang yang dibeli dapat diterima dahulu namun pembayaran dapat menyusul bulan depan sesuai ketentuan berapa kali cicilan.

Antusias masyarakat dengan hadirnya teknologi *paylater* dibuktikan dengan meningkatnya jumlah pengguna *paylater* dari waktu ke waktu. Pada tahun 2020, jumlah pengguna Shopee *Paylater* mencapai angka 1,27 juta pengguna dengan akumulasi *borrower* yang aktif mencapai 67% yakni sekitar 850 ribu *borrower*. Jumlah dana pinjaman yang dikeluarkan oleh *shopee* mencapai hampir Rp. 1,5 Triliun dengan tingkat keberhasilan mencapai hampir 95% (Lentera Dana, 2020).³⁷

c. Indikator penggunaan *paylater*

Adapun indikator padan penggunaan *paylater* ialah:

1) Kemudahan dalam penggunaan

Kemudahan dalam penggunaan merupakan tindakan individu yang percaya bahwa dengan penggunaan suatu teknologi seperti *SpayLater* dapat mengurangi usahanya dalam melakukan sesuatu.

2) Manfaat

Manfaat dengan munculnya teknologi seperti *SpayLater* dapat merubah tingkat kepercayaan individu pada performa pekerjaan akan meningkat.

³⁷ Rahmatika Sari, "Pengaruh Penggunaan Paylater Terhadap Perilaku Impulse Buying Pengguna E-Commerce Di Indonesia," *Jurnal Riset Bisnis Dan Investasi* 7, no. 1 (2021): 45.

3) Intensitas penggunaan

Intensitas penggunaan merupakan keinginan individu untuk terus menggunakan teknologi. Sikap serta perhatian individu terhadap sebuah teknologi dapat mencerminkan tingkat penggunaan teknologi. Tingkat keseringan dalam melakukan sesuatu karena merasa senang dalam penggunaan tertentu.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Metode penelitian yang digunakan peneliti yaitu metode penelitian kuantitatif untuk menguji hipotesis yang diajukan. Metode penelitian kuantitatif merupakan suatu penelitian yang dapat menghasilkan temuan baru yang akan dicapai dengan pengukuran.³⁸ Instrumen yang digunakan adalah survei, survei ialah kajian yang bersifat kuantitatif untuk mengumpulkan data yang akan digunakan dalam analisa data.

Adapun jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian korelasi/penelitian asosiatif. Penelitian ini bertujuan agar dapat mengetahui hubungan antara dua variabel atau lebih.³⁹ Penelitian kuantitatif korelasional merupakan penelitian ilmiah yang tersusun pada bagian-bagian dan fenomena serta hubungan-hubungannya.⁴⁰ Mengukur hubungan antara dua variabel atau lebih tanpa adanya perubahan pada data. Data yang dikumpulkan pada penelitian ini berupa angka-angka yang selanjutnya di analisa menggunakan metode kuantitatif.

B. Populasi dan Sampel

1. Populasi

³⁸ Made Laut Mertha Jaya, *Metode Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif*, 12.

³⁹ Prof. Dr. Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik* (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), 11.

⁴⁰ Meri Mustika, "Hubungan Self Awareness Dengan Kedisiplinan Peserta Didik Kelas VIII Di SMP Wiyatama Bandar Lampung" (n.d.), 52.

Populasi merupakan keseluruhan subjek pada penelitian. Populasi dapat diartikan sebagai wilayah penyamarataan yang terdiri atas objek yang memiliki kualitas dan ciri karakter tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan diambil kesimpulannya (Sugiyono dalam Upi Niarti, 2021).⁴¹ Adapun pengertian populasi lainnya menjelaskan populasi merupakan sekelompok manusia, hewan, benda ataupun keadaan pada kriteria tertentu yang telah ditetapkan oleh peneliti untuk subjek penelitian (Jakni dalam Khoirotnun, 2021).⁴²

Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah mahasiswa Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. Jumlah populasi dalam penelitian ini sebanyak 2.264 mahasiswa Fakultas Dakwah.

Tabel 3.1 Populasi mahasiswa Fakultas Dakwah

No	Program Studi	Jumlah
1.	Komunikasi dan Penyiaran Islam	619
2.	Bimbingan dan Konseling Islam	608
3.	Psikologi Islam	586
4.	Manajemen Dakwah	234
5.	Pengembangan Masyarakat Islam	217
Jumlah Keseluruhan		2.264

2. Sampel

Sampel merupakan bagian dari jumlah dan juga karakteristik pada populasi. Teknik *sampling* dibagi menjadi 2 yaitu *probability sampling* dan *non probability sampling*. *Probability sampling* ialah

⁴¹ Upi Niarti, "Analisis Akuntansi Persediaan Produk Rusak Pada Toko Rosmart Sukaraja Kecamatan Curup Timur," *Jurnal Ilmiah Raflesia Akuntansi* 7, no. 01 (2021): 3.

⁴² Khoirotnun Nisa, "Hubungan Antara Fenomena Phubbing Dan Keterampilan Interpersonal Mahasiswa Bimbingan Dan Konseling Islam Institut Agama Islam Negeri Jember" (2021), 65.

teknik pengambilan sampel pada penelitian yang memberikan peluang serta kesempatan yang sama untuk setiap anggota yang ada dalam populasi.⁴³ Sedangkan *non probability sampling* ialah teknik pengambilan sampel yang tidak memberi kesempatan yang sama pada anggota populasi hingga sampel yang digunakan hanya sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan.

Teknik pengambilan sampel pada penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling*. *Purposive sampling* ialah salah satu metode *non probability sampling* yang dimana memastikan pengutipan dengan menentukan identitas khusus yang sesuai dengan tujuan penelitian.⁴⁴ Menurut Sugiyono dalam Novi “*Purposive sampling* merupakan teknik pengumpulan sampel dengan pertimbangan tertentu”. Pada *purposive sampling* memilih anggota dari populasi ditentukan oleh peneliti semata (subjektif).⁴⁵ Terkadang sampel yang akan diambil ditentukan dilihat dari pengetahuan mengenai suatu populasi, anggota-anggotanya dan tujuan dari penelitiannya.⁴⁶ Teknik *purposive sampling* dipilih karena teknik ini dianggap tepat karena berdasarkan pertimbangan pengambilan sampel dengan kriteria tertentu. Kriteria sampel dalam penelitian ini di antaranya:

⁴³ Sandu Siyoto and Muhammad Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian* (Literasi Media Publishing, 2015), 65.

⁴⁴ Ika Lenaini, “Teknik Pengambilan Sampel Purposive Dan Snowball Sampling,” *Historis: Jurnal Kajian, Penelitian Dan Pengembangan Pendidikan Sejarah* 6, no. 1 (2021): 34.

⁴⁵ Bagus Sumargo, *Teknik Sampling* (UNJ PRESS, 2020), 20.

⁴⁶ Heri Retnawati, “Teknik Pengambilan Sampel,” 4.

- a) Mahasiswa yang tercatat sebagai mahasiswa aktif di Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
- b) Mahasiswa aktif yang tercatat di Fakultas Dakwah
- c) Mahasiswa yang pernah atau sedang menggunakan *shopee* dengan penggunaan *spaylater*.

Hal di atas menjadi pertimbangan untuk peneliti untuk fokus dalam meneliti, kemudian sesuai dengan karakteristik serta memudahkan dalam penyebaran angket.

C. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data

Pengumpulan data suatu hal penting dalam penelitian, karena beberapa tahapan yang digunakan untuk memperoleh data. Pengumpulan data diartikan mendapatkan bahan, keterangan, kenyataan-kenyataan dan informasi yang dapat dipercaya.⁴⁷ Teknik pengumpulan data ialah alat ukur yang dibutuhkan untuk pelaksanaan suatu penelitian. Data yang dikumpulkan berupa angka, keterangan tertulis dan beragam fakta yang sesuai dengan fokus penelitian.

Maka dari itu metode pengumpulan data yang akan digunakan dalam penelitian ini menggunakan:

1. Observasi merupakan teknik pengumpulan data memiliki ciri yang spesifik daripada teknik lainnya, teknik pengumpulan data dengan melihat objek pada penelitian secara langsung. Sutrisno Hadi (1986)

⁴⁷ Eri Barlian, *Metodologi Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*, 2018, 42.

menjelaskan observasi ialah suatu cara yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Di antaranya yaitu proses-proses pengamatan dan ingatan.⁴⁸

2. Dokumentasi ialah catatan peristiwa yang sudah berlalu.⁴⁹ Dokumentasi dari penelitian untuk memberikan percaya atas apa yang sudah diteliti.
3. Angket (kuesioner) merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan tahap memberikan beberapa pertanyaan ataupun pernyataan untuk orang lain yang akan menjadi responden untuk menjawabnya.⁵⁰ Metode angket skala likert dibutuhkan dalam penelitian ini. Pada skala likert terdiri dari pernyataan *favorable* dan *unfavorable*, jawaban dari responden untuk diketahui hasil dan validitasnya.

Dalam penelitian ini menggunakan tiga instrumen dalam pengumpulan data yaitu skala *self control* dan skala perilaku konsumtif. *Blueprint* dari instrumen yang disebutkan akan dijelaskan sebagai berikut:

1) Skala *Self Control*

Skala *self control* disusun berdasarkan aspek-aspek diantaranya kontrol perilaku (*behavioral control*), kontrol kognitif (*cognitive control*) dan kontrol dalam pengambilan keputusan

⁴⁸ Prof. Dr. Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2016), 145.

⁴⁹ Sugiyono, 240.

⁵⁰ Priska R. E. Mamesah, "Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Hotel Lucky Inn Manado," *Productivity* 1, no. 1 (2020): 49.

(*desicional control*). *Blueprint* skala *self control* dijabarkan pada tabel berikut:

Tabel 3.2 Blueprint Self Control

No.	Sub Variabel	Pengertian	No Item		Jumlah
			<i>Fav</i>	<i>Unfav</i>	
1	Kontrol perilaku (<i>behavioral control</i>)	Kesanggupan individu mengenai sulit atau tidaknya dalam mewujudkan suatu perilaku tertentu.	1, 10	2, 3	4
2	Kontrol kognitif (<i>cognitive control</i>)	Perasaan dalam mengendalikan dirinya dalam mengolah hal yang tidak diinginkan dengan cara interpretasi dan penyesuaian psikologis.	4, 7, 11	13, 15	5
3	Kontrol dalam pengambilan keputusan (<i>decisional control</i>)	Kemampuan individu dalam memilih hasil berdasarkan sesuatu yang diyakininya.	5, 6, 8, 12	9, 14	6
Jumlah Total					15

Cara menghitung skor skala *self control* dengan memberikan skor 1 sampai 5 pada aspek yang mendukung *self control* di antaranya kontrol perilaku (*behavioral control*), kontrol kognitif (*cognitive control*) dan kontrol dalam pengambilan keputusan (*decisional control*). Adapun pilihan jawaban: Sangat Setuju (5), Setuju (4), Ragu-ragu (3), Tidak Setuju (2), Sangat Tidak Setuju (1). Akan dirangkum dalam tabel di bawah:

Tabel 3.3 Penilaian skala likert self control

Alternatif Jawaban	Arah Item
--------------------	-----------

	<i>Favorable</i>	<i>Unfavorable</i>
Sangat Setuju	5	1
Setuju	4	2
Ragu-ragu	3	3
Tidak Setuju	2	4
Sangat Tidak Setuju	1	5

2) Skala Perilaku Konsumtif

Skala perilaku konsumtif berdasarkan aspek-aspek diantaranya pembelian impulsif (*impulsive buying*), pembelian yang tidak rasional (*non rational buying*) dan pemborosan (*wasteful buying*). *Blueprint* skala perilaku konsumtif dijabarkan dalam tabel berikut:

Tabel 3.4 *Blueprint* perilaku konsumtif

No.	Sub Variabel	Pengertian	No Item		Jumlah
			<i>Fav</i>	<i>Unfav</i>	
1	Pembelian impulsif (<i>impulsive buying</i>)	Membeli produk secara tiba-tiba	1, 2	4	3
2	Pembelian non rasional (<i>non rational buying</i>)	Mengutamakan perasaan gengsi daripada kebutuhan	3, 7	6, 8, 9, 12, 15	7
3	Pemborosan (<i>wasteful buying</i>)	Menghamburkan uang karena tidak dapat menentukan skala prioritas	10, 11, 14	5, 13	5
Jumlah Total					15

Cara menghitung skor skala perilaku konsumtif dengan memberikan skor 1 sampai 5 pada aspek yang mendukung perilaku konsumtif di antaranya pembelian impulsif (*impulsive buying*), pembelian yang tidak rasional (*non rational buying*) dan pemborosan (*wasteful buying*). Adapun pilihan jawaban: Sangat

Setuju (5), Setuju (4), Ragu-ragu (3), Tidak Setuju (2), Sangat Tidak Setuju (1). Akan dirangkum dalam tabel di bawah:

Tabel 3.5 Penilaian skala likert perilaku konsumtif

Alternatif Jawaban	Arah Item	
	<i>Favorable</i>	<i>Unfavorable</i>
Sangat Setuju	5	1
Setuju	4	2
Ragu-ragu	3	3
Tidak Setuju	2	4
Sangat Tidak Setuju	1	5

3) Skala Pengguna Shopee

Skala Pengguna Shopee berdasarkan aspek-aspek diantaranya kemudahan, manfaat dan intensitas penggunaan.

Blueprint skala pengguna shopee dijabarkan dalam tabel berikut:

Tabel 3.6 *Blueprint* mahasiswa pengguna shopee fitur spaylater

No.	Sub Variabel	Pengertian	No Item		Jumlah
			<i>Fav</i>	<i>Unfav</i>	
1	Kemudahan	Fitur SpayLater dapat mempermudah dalam pemakaian pengguna shopee fitur SpayLater	5, 9	6	3
2	Manfaat	Manfaat yang diberikan pada penggunaan shopee fitur SpayLater	7, 8	-	2
3	Intensitas Pengguna	Pengguna shopee senang dalam melakukan transaksi dan ingin mengajak orang lain bergabung	1, 2, 3, 4	10	5
Jumlah Total					10

Cara menghitung skor skala perilaku konsumtif dengan memberikan skor 1 sampai 5 pada aspek yang mendukung pengguna shopee fitur spaylater di antaranya kemudahan, manfaat dan intensitas pengguna. Adapun pilihan jawaban: Sangat Setuju (5), Setuju (4), Ragu-ragu (3), Tidak Setuju (2), Sangat Tidak Setuju (1). Akan dirangkum dalam tabel di bawah:

Tabel 3.7 Penilaian skala *likert* pengguna shopee fitur spaylater

Alternatif Jawaban	Arah Item	
	<i>Favorable</i>	<i>Unfavorable</i>
Sangat Setuju	5	1
Setuju	4	2
Ragu-ragu	3	3
Tidak Setuju	2	4
Sangat Tidak Setuju	1	5

Instrumen yang digunakan dalam mengumpulkan data sebelumnya sudah dilakukan uji coba. Maka dari itu uji coba pada instrumen ini sebanyak 25 mahasiswa, uji coba instrumen dilakukan dengan menggunakan Google Formulir. Tujuan adanya uji coba instrumen yang digunakan agar mendapatkan instrumen yang benar dan baik. Dengan instrumen yang baik dapat memenuhi persyaratan yang penting dari validitas dan reliabilitasnya. Untuk mengetahui suatu kuesioner valid atau tidak, peneliti menggunakan *Seri Program Statistik* (SPSS) untuk perhitungan validitas. Berikut rumusnya:

$$r_{xy} = \frac{N \sum XY - (\sum X) \cdot (\sum Y)}{\sqrt{[N \sum X^2 - (\sum X)^2] \cdot [N \sum Y^2 - (\sum Y)^2]}}$$

Keterangan:

r_{xy} = koefisien korelasi antara skor butir soal (X) dan soal (Y)

N = banyak subjek

X = skor butir soal atau soal item pernyataan atau pertanyaan

Y = total skor

Setelah uji coba dilakukan, diperoleh hasil yang diuraikan sebagai berikut:

1) Uji Validitas

Validitas merupakan kemampuan suatu alat ukur untuk mengukur sasaran ukurannya. Dalam pengukuran validitas diperhatikan pada isi serta kegunaan instrumen. Uji validitas ini digunakan untuk menilai sah atau tidaknya suatu kuesioner. Kriteria uji validitas dengan membandingkan nilai r hitung (*pearson correlation*) dengan nilai r tabel. Dinyatakan valid atau tidaknya item pertanyaan dengan membandingkan r hitung (*pearson correlation*) terhadap nilai r tabelnya.⁵¹ Dijelaskan sebagai berikut:

- Jika r hitung $>$ r tabel, maka instrumen penelitian dikatakan valid.
- Jika r hitung $<$ r tabel, maka instrumen penelitian dikatakan invalid.

⁵¹ Budi Darma, *Statistika Penelitian Menggunakan SPSS (Uji Validitas, Uji Reliabilitas, Regresi Linier Sederhana, Regresi Linier Berganda, Uji T, Uji F, R2)* (GUEPEDIA, n.d.), 7–8.

Taraf signifikansi 5% nilai r tabel pada taraf signifikansi 5% dengan $n=25$ diperoleh r tabel sebesar 0,396. Jika r hitung $>r$ tabel maka item valid dan layak untuk digunakan dalam pengambilan data dan sebaliknya jika r hitung $< r$ tabel maka item tidak valid dan tidak layak digunakan untuk pengambilan data.

Tabel 3.8 Hasil uji validitas *self control*

No. Item	R Tabel	R Hitung	Keterangan
1	0,562	0,396	Valid
2	0,573	0,396	Valid
3	0,572	0,396	Valid
4	0,572	0,396	Valid
5	0,597	0,396	Valid
6	0,549	0,396	Valid
7	0,534	0,396	Valid
8	0,621	0,396	Valid
9	0,629	0,396	Valid
10	0,590	0,396	Valid
11	0,544	0,396	Valid
12	0,586	0,396	Valid
13	0,537	0,396	Valid
14	0,542	0,396	Valid
15	0,538	0,396	Valid

Tabel 3.9 Hasil uji validitas perilaku konsumtif

No. Item	R Tabel	R Hitung	Keterangan
1	0,644	0,396	Valid
2	0,575	0,396	Valid
3	0,566	0,396	Valid
4	0,592	0,396	Valid
5	0,708	0,396	Valid
6	0,614	0,396	Valid
7	0,615	0,396	Valid
8	0,634	0,396	Valid
9	0,535	0,396	Valid
10	0,635	0,396	Valid

11	0,593	0,396	Valid
12	0,626	0,396	Valid
13	0,565	0,396	Valid
14	0,556	0,396	Valid
15	0,582	0,396	Valid

Tabel 3.10 Hasil uji validitas pengguna *shopee* fitur *spaylater*

No. Item	R Tabel	R Hitung	Keterangan
1	0,574	0,396	Valid
2	0,571	0,396	Valid
3	0,555	0,396	Valid
4	0,602	0,396	Valid
5	0,588	0,396	Valid
6	0,641	0,396	Valid
7	0,541	0,396	Valid
8	0,525	0,396	Valid
9	0,573	0,396	Valid
10	0,701	0,396	Valid

2) Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas untuk mengetahui apakah data yang dihasilkan dapat dipercaya. Uji reliabilitas digunakan untuk mengukur variabel yang digunakan dari pertanyaan atau pernyataan yang digunakan. Uji reliabilitas dilakukan dengan membandingkan nilai *Cronbach's alpha* dengan tingkat signifikan yang digunakan. Tingkat signifikan yang digunakan bisa 0,5, 0,6, hingga 0,7 tergantung kebutuhan dalam penelitian. Adapun kriteria pengujian reliabilitas sebagai berikut:

- Jika nilai *Cronbach's alpha* > tingkat signifikan, maka instrumen dikatakan reliabel.

- Jika nilai *Cronbach's alpha* < tingkat signifikan, maka instrumen dikatakan tidak reliabel.⁵²

Reliabilitas suatu instrumen ditentukan dari angka 0.00 sampai 1.00. semakin mendekati angka 1.00 maka instrumen yang digunakan semakin tinggi reliabilitasnya. Uraian pedoman sebagai berikut:

- 0.800-1.000 = sangat tinggi
- 0.600-0.799 = tinggi
- 0.400-0.599 = sedang
- 0.200-0.399 = rendah
- 0.000-0.199 = sangat rendah

Tabel 3.11 Hasil uji reliabilitas *self control*, perilaku konsumtif dan pengguna *shopee* fitur *spaylater*

Cronbach's Alpha	N of Items
.823	15

Cronbach's Alpha	N of Items
.860	15

Cronbach's Alpha	N of Items
.741	10

⁵² Darma, 17.

D. Analisis Data

Analisis data merupakan proses yang digunakan peneliti dalam mengolah data yang sudah dikumpulkan dari penelitian. Pada penelitian diuji bertahap dengan melakukan cara inspeksi dalam memeriksa validitas, reliabilitas, normalitas, heteroskedastisitas, multikolinearitas dan hipotesis. Kemudian hasil uji hubungan dianalisis untuk mengetahui apakah terdapat hubungan antara *self control* dengan perilaku konsumtif. Data diolah menggunakan bantuan perhitungan statistik kuantitatif pada SPSS versi 21.

1. Uji Inferensial

a) Uji T

Uji t digunakan untuk melihat seberapa jauh pengaruh pada variabel bebas (variabel independen) secara individual untuk menerangkan variasi variabel terikat (variabel dependen) meliputi *self control* (X1), perilaku konsumtif (X2) dan pengguna *shopee* fitur *SPayLater* (Y). Uji t dilakukan dengan membandingkan nilai t hitung dan t tabel dengan nilai signifikansi 5%. Jika nilai t hitung pada statistik lebih tinggi daripada t tabel, maka variabel bebas (variabel independen) secara individual memiliki pengaruh yang signifikan pada variabel terikat (variabel dependen).⁵³

b) Uji F

⁵³ Sarita Permata Dewi, "Pengaruh Pengendalian Internal Dan Gaya Kepemimpinan Terhadap Kinerja Karyawan SPBU Yogyakarta (Studi Kasus Pada SPBU Anak Cabang Perusahaan RB. Group)," *Nominal Barometer Riset Akuntansi Dan Manajemen* 1, no. 1 (2012): 11.

Uji F digunakan untuk mengukur secara bersama pengaruh pada variabel independen yang meliputi *self control* (X1) dan perilaku konsumtif (X2) terhadap variabel dependen yaitu pengguna *shopee* fitur *SPayLater* (Y). Pada uji F membandingkan nilai F hitung dengan F tabel. Kriteria pada uji F sebagai berikut:⁵⁴

- 1) Apabila nilai F hitung $>$ F tabel maka H_0 ditolak (secara bersama-sama variabel bebas berpengaruh terhadap variabel terikat).
- 2) Apabila nilai F hitung $<$ F tabel maka H_0 diterima (secara bersama-sama variabel bebas tidak berpengaruh terhadap variabel terikat).

2. Uji Asumsi Klasik

a) Uji Normalitas

Uji normalitas adalah salah satu uji persyaratan analisis data, dimana peneliti melakukan analisis data yang sesungguhnya, data penelitian harus diuji kenormalan distribusinya. Uji normalitas *One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test* dengan menggunakan SPSS. Kriteria uji normalitas bila nilai signifikan (p) $>$ 0,05 maka data berdistribusi normal, namun jika (p) $<$ 0,05 maka data tidak berdistribusi normal.⁵⁵

b) Uji Heteroskedastisitas

⁵⁴ Sukaina Dewi, "Pengaruh Penggunaan E-Money, Alat Pembayaran Menggunakan Kartu Dan Mesin Edisi Terhadap Pertukaran Uang Di Indonesia" (Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, 2023), 50.

⁵⁵ Trihendradi, *Kupas Tuntas Analisis Regresi* (Yogyakarta: Andioffset, 2017), 13.

Uji heteroskedastisitas untuk menyatakan dalam regresi ada ketidaksamaan dimana varian dari residual pada satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan lainnya tetap maka disebut homokedastisitas, jika berbeda disebut heteroskedastisitas. Menggunakan metode uji glejser yang mengusulkan untuk meregresi nilai absolut residual terhadap variabel independen. Jika varian independen secara signifikan tidak mempengaruhi variabel dependen, maka tidak terdapat tanda-tanda terjadi heteroskedastisitas. Dapat dilihat dengan probabilitas signifikansi diatas tingkat kepercayaan 5%.⁵⁶

c) Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas untuk menguji apakah dalam model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel independen (variabel bebas). Apabila ditemukan ada hubungan korelasi yang tinggi antar variabel independen maka dapat dikatakan adanya gejala multikolinear pada penelitian. Dapat dilihat dari nilai *Tolerance Value* dan *Variance Inflation Factor* (VIF) untuk melihat ada atau tidaknya multikolinearitasnya. *Tolerance Value* untuk mengukur variabilitas variabel bebas yang terpilih yang tidak dijelaskan pada variabel bebas lain. Jadi, nilai tolerance yang rendah sama dengan nilai VIF tinggi karena $VIF = 1/Tolerance Value$. Nilai yang biasa digunakan dalam menunjukkan adanya

⁵⁶ Ghozali Imam, *Aplikasi Multivariate Dengan Program SPSS* (Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2009), 129.

multikolinearitas adalah nilai *Tolerance Value* $\leq 0,01$ atau sama dengan nilai *VIF* ≥ 10 maka tidak terjadi multikolinearitas antara variabel independennya.



BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Pada penelitian ini dilakukan pada Mahasiswa Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember berada di Jl. Mataram No.1, Karang Miuwo, Mangli, Kec. Kaliwates , Kabupaten Jember, Jawa Timur 68136. Sebelumnya Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember berdiri dengan nama Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Jember (STAIN Jember) kemudian berubah kembali pada tahun 2014 menjadi Institut Agama Islam Negeri Jember (IAIN Jember) lalu di tahun 2021 peralihan status menjadi Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember (Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember).

Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember memiliki 5 Fakultas dalam program S1 diantaranya: Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan, Syariah, Ekonomi dan Bisnis Islam, Ushuluddin, Adab dan Humaniora dan Dakwah yang merupakan salah satu fakultas di Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang memiliki 5 Program Studi diantaranya Bimbingan dan Konseling Islam (BKI), Komunikasi dan Penyiaran Islam (KPI), Psikologi Islam (PI),

Manajemen Dakwah (MD) dan Pengembangan Masyarakat Islam (PMI). Visi, misi serta tujuan dari Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yaitu:

a. Visi: Menjadi Perguruan Tinggi Islam terkemuka di Asia Tenggara pada Tahun 2045 dengan kedalaman ilmu berdasarkan kearifan lokal untuk kemanusiaan dan peradaban.

b. Misi:

1) Menjadikan dan mengembangkan studi keislaman, keilmuan dan keindonesiaan berdasarkan kearifan lokal dalam penyelenggaraan pendidikan dan pengajaran.

2) Meningkatkan kualitas penelitian untuk melahirkan orisinalitas ilmu yang bermanfaat bagi kepentingan akademik dan kemanusiaan.

3) Meningkatkan kualitas Universitas dan masyarakat dalam pengembangan ilmu dan agama untuk kesejahteraan masyarakat.

4) Menggali dan menerapkan nilai kearifan lokal untuk mewujudkan masyarakat berkeadaban.

5) Mengembangkan kerja sama dengan berbagai pihak dalam skala regional, nasional dan internasional untuk meningkatkan kualitas pelaksanaan tridarma perguruan tinggi.

c. Tujuan

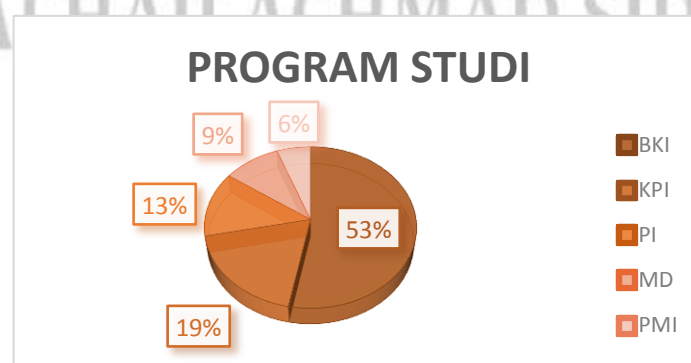
- 1) Menghasilkan lulusan unggul yang mempunyai kapasitas akademik, kemampuan manajerial serta cara pandang yang terbuka untuk menyatukan ilmu dan masyarakat di sekitar.
 - 2) Menjadikan Universitas sebagai pusat pengembangan keilmuan berbasis kearifan lokal yang terkemuka dan terbuka dalam kajian dan penelitian.
 - 3) Memperkuat dalam penyelesaian tentang bangsa berdasarkan pengetahuan keislaman dan kemanusiaan yang netral.
 - 4) Peningkatan peran serta etos pengabdian dalam menyelesaikan masalah keumatan dan peningkatan kualitas hidup masyarakat.
 - 5) Meningkatkan tata kelola lembaga yang baik sesuai standar nasional.
 - 6) Meningkatkan kepercayaan publik dan terbangunnya kerja sama antar lembaga dan luar negeri.
- d. Visi Fakultas Dakwah: Menjadi pusat pendidikan ilmu dakwah ternama di Asia Tenggara pada tahun 2045 dengan kedalaman ilmu dan kearifan lokal untuk kemanusiaan dan peradaban.
- e. Misi Fakultas Dakwah:
- 1) Melaksanakan pendidikan ilmu dakwah yang kompetitif serta bermutu dalam mencetak dai profesional.
 - 2) Mengembangkan riset ilmu dakwah yang unggul dalam memecahkan permasalahan mengenai kemanusiaan.

- 3) Menyelenggarakan program pengabdian agar menciptakan masyarakat yang adil berkeradaban.
- 4) Memperluas jaringan dan kerja sama dalam memajukan dan memperkuat terselenggaranya pendidikan.

Maka dengan adanya visi dan misi dari Fakultas Dakwah yang sudah tertera sebagai mahasiswa harus dapat lebih menjaga dirinya dari kebiasaan-kebiasaan yang dapat merugikan dirinya. Sebagai mahasiswa Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember perlu adanya kesadaran untuk menjunjung tinggi universitas dengan menjaga martabat.

2. Deskripsi Responden

Responden pada penelitian ini ialah Mahasiswa Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember dengan hasil dari kuesioner sebanyak 230 responden.



4.1 Diagram Sebaran Program Studi

Berdasarkan di atas bahwa jumlah sebaran program studi yang menjadi responden jumlah program studi BKI sebanyak 53%, KPI sebanyak 19%, PI sebanyak 13%, MD sebanyak 9 % dan PMI sebanyak 6%.

B. Penyajian Data

1. Pembuatan Kategori Responden

Jumlah mahasiswa Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember sebanyak 2.264 mahasiswa. Pada data tersebut peneliti memfokuskan dalam mengategorikan responden kemudian menyebarkan kuesioner yang telah dibuat oleh peneliti dengan menggunakan *google form* dengan penyebaran melalui media *whatsapp* secara personal maupun grup. Jumlah mahasiswa yang mengisi sebanyak 230 responden. Kriteria yang digunakan oleh peneliti antara lain:

- a. Mahasiswa yang tercatat sebagai mahasiswa aktif di Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
- b. Mahasiswa aktif di Fakultas Dakwah
- c. Mahasiswa yang pernah atau sedang menggunakan *shopee* dengan pembayaran *spaylater* minimal 3 kali.

2. Penyebaran Alat Ukur

Peneliti mengambil data dengan cara membagikan *link google form* yang berisi kuesioner penelitian kepada responden pada tanggal . peneliti menggunakan *purposive sampling* dalam menentukan kategori

pada responden yang diinginkan dan ketentuan agar data dapat sesuai dengan harapan peneliti.

3. Pengolahan Data

Setelah semua data terkumpul, peneliti selanjutnya melakukan tahap olah data, langkah-langkahnya sebagai berikut:

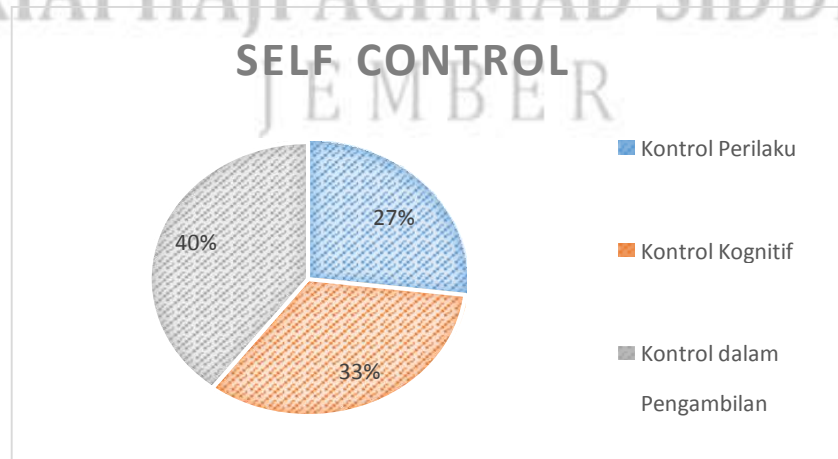
- a. Peneliti *mendownload* data yang sudah terisi dari *google form* dalam file *Microsoft excel* dan memeriksa kembali data-data yang telah diperoleh.
- b. Kemudian merangkum dan menjumlahkan hasil dari setiap jawaban yang diperoleh serta memeriksa data sudah valid atau tidak dengan program SPSS versi 21. Lalu, uji reliabilitas agar mengetahui pernyataannya reliabel atau tidak dengan melihat jumlah nilai. Selanjutnya uji inferensial yaitu: t test dan f test, pada t test (uji parsial) untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel independen secara sendiri-sendiri terhadap variabel dependennya. Sedangkan f test (uji serentak) untuk melihat pengaruh dari variabel independen secara bersamaan kepada variabel dependen. Setelah itu ke tahap uji asumsi klasik diantaranya uji normalitas, heterokedastisitas dan multikolinearitas. Pada uji normalitas untuk melihat data yang dihasilkan berdistribusi normal atau sebaliknya. Kemudian uji heterokedastisitas untuk menguji model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain. Dan yang terakhir uji

multikolinearitas untuk melihat apa terjadi interkorelasi (hubungan yang kuat) antar variabel independen.

C. Analisis dan Pengujian Hipotesis

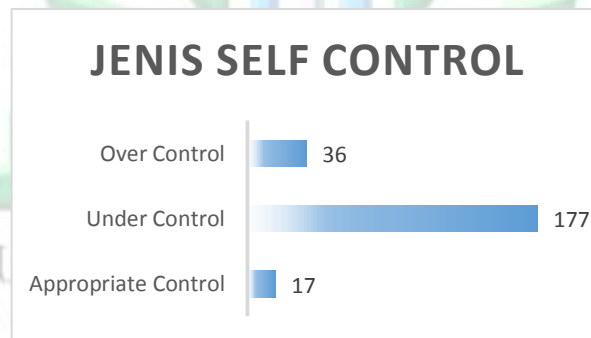
Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: Hubungan *Self Control* dengan Perilaku Konsumtif pada Mahasiswa Pengguna *Shopee* Fitur *Spaylater* di Lingkungan Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. Sampel yang diperoleh dalam penelitian ini adalah mahasiswa Fakultas Dakwah yang berjumlah 230 responden. Dalam penelitian ini alat yang digunakan untuk menganalisis data berupa aplikasi *software SPSS 21 For Windows*. Data pada penelitian ini dikumpulkan dengan menyebarkan kuesioner melalui *google form* pada bulan Maret-April 2024.

Perolehan dari responden rata-rata mengontrol diri dalam pengambilan keputusan dan kontrol kognitifnya. Dengan hasil yang didapat setelah penghitungan di Microsoft Excel dicantumkan pada *chart* sebagai berikut:



4.2 Chart Kategori Self Control

Pada 4.2 diketahui mahasiswa Fakultas Dakwah yang memiliki kontrol perilaku sebanyak 27%, kontrol kognitif 33% dan kontrol dalam pengambilan keputusan sebanyak 40%. Maka dari itu nilai yang diperoleh tinggi yaitu dalam kontrol pengambilan keputusan. Mahasiswa yang dominan pada kontrol diri pada pengambilan keputusan artinya sanggup dalam memilih suatu perilaku yang sesuai dengan dirinya yang telah dipikirkan sebelumnya. Adanya kontrol diri dalam pengambilan keputusan maka individu mampu menentukan dengan baik antara kemungkinan tindakan-tindakan yang akan dilakukan dan meminimalisir kemungkinan tindakan yang tidak baik.

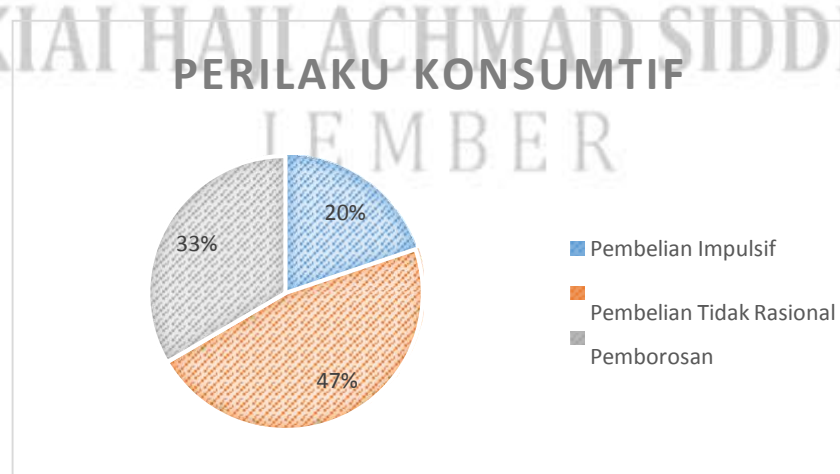


4.3 Chart Jenis Self Control

Kategori pengontrolan diri yang paling banyak yaitu *under control* (kontrol diri yang terkendali), mahasiswa Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember sebanyak 177 responden melepaskan rangsangan dalam pembelian dengan bebas dan sudah terkendali sehingga tanpa pikir panjang dan perhitungan yang matang, sehingga masih butuh ditingkatkan kembali agar tidak mudah saat

melakukan pembelanjaan. Pada jenis pengontrolan diri *over control* (kontrol secara berlebihan), mahasiswa Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember dengan jumlah 36 responden sudah memiliki kontrol diri yang baik akan tetapi secara berlebihan sehingga dapat menahan dirinya dalam rangsangan atau stimulus yang akan dihadapi perlunya menurunkan agar tidak terlalu banyak menahan diri akan keinginan yang dikhawatirkan akan meninggi sehingga sewaktu-waktu tidak dapat menahan, sedangkan pada jenis *appropriate control* (kontrol secara tepat) mahasiswa di Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember dengan 17 responden sudah berusaha mengontrol stimulus secara tepat. *Self control* yang baik yaitu dapat mengontrol diri dengan tepat.

Perolehan dari responden rata-rata memiliki perilaku konsumtif pada kategori pembelian *non rational*. Dengan hasil yang didapat setelah penghitungan di Microsoft Excel dicantumkan pada *chart* sebagai berikut:



4.4 Chart Kategori Perilaku Konsumtif

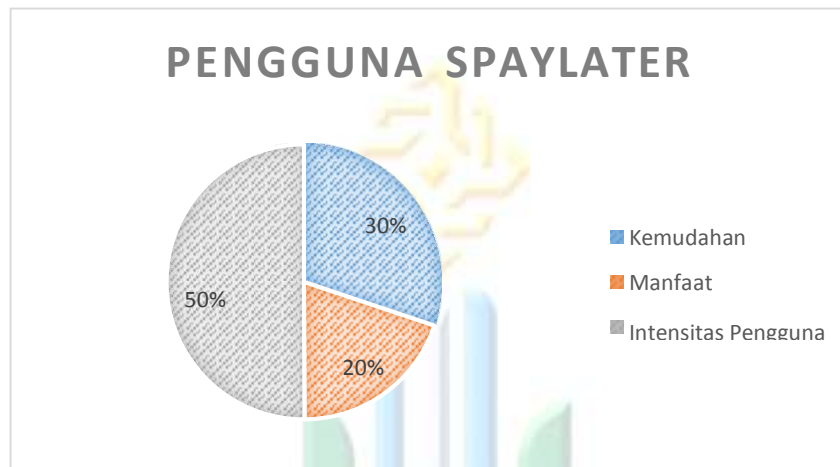
Pada 4.3 diketahui mahasiswa Fakultas Dakwah yang memiliki perilaku konsumtif yang berlebihan pada pembelian impulsif 20%, pembelian tidak rasional 47% dan pemborosan sebanyak 33%. Maka dari itu kategori perilaku konsumtif yang tinggi pada pembelian tidak rasional. Mahasiswa yang memiliki perilaku konsumtif dengan pembelian yang hanya sebatas keinginan semata tanpa adanya memikirkan kebutuhan lainnya karena melihat atau memperhatikan orang lain dan ingin merasa lebih diperhatikan oleh orang sekitarnya sehingga memiliki kebanggaan tersendiri pada dirinya.

Pada pembelian tidak rasional lebih mementingkan faktor keinginan saja tanpa adanya pertimbangan yang rasional dalam pembelian suatu barang, serta keinginan yang cenderung ingin memenuhi hasrat duniawi dan kesenangan-kesenangan semata.⁵⁷ Perilaku konsumsi dipengaruhi adanya perkembangan teknologi yang semakin canggih sehingga membuat kebutuhan mahasiswa lebih kompleks. Kebutuhan yang lebih kompleks menjadikan mahasiswa lebih konsumtif dalam berbelanja. Banyak dari beberapa produk lebih mnegarah kepada remaja seperti alat kosmetik, pakaian dan lain-lain. Oleh karena itu pentingnya pemahaman mengenai pengetahuan mengelola uang dengan baik.⁵⁸

⁵⁷ Argo Setiawan, "Hubungan antara Konformitas dengan Perilaku Konsumtif pada Pembelian Produk *Online Shop* pada Mahasiswi Angkatan 2016 FIP Universitas Negeri Surabaya," *Character Jurnal Penelitian Psikologi* Vol 6(4) 2019, 3.

⁵⁸ Adibah Yahya, "Determinan Perilaku Konsumtif Mahasiswa," *Jurnal Pengembangan Wiraswasta* e-ISSN 2620-388X, 2021, 38.

Perolehan dari responden sebagian besar memilih menggunakan *spaylater* karena intensitas pengguna. Dengan hasil yang didapat setelah penghitungan di Microsoft Excel dicantumkan pada *chart* sebagai berikut:

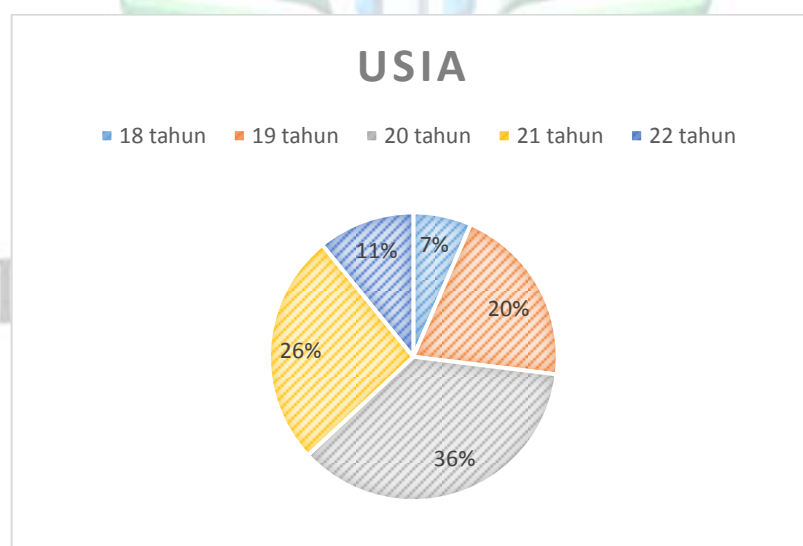


4.5 Chart Kategori Pengguna *Shopee* Fitur *SpayLater*

Pada 4.4 diketahui mahasiswa Fakultas Dakwah lebih memilih menggunakan fitur *spaylater* pada kemudahan sebanyak 30%, manfaat sebanyak 20% dan intensitas pengguna sebesar 50% sebagian dari kategori yang dipilih. Dari hasil yang diperoleh sebagian dari mahasiswa menggunakan fitur *spaylater* dikarenakan intensitas pengguna karena ingin menggunakan aplikasi *shopee* khususnya pada fitur pembayaran yang membuat individu tergiur oleh potongan harga yaitu fitur *spaylater*. Mahasiswa ingin terus menerus menggunakan fitur *spaylater* karena senang akan adanya inovasi pada aplikasi yang mengikuti teknologi saat ini.

Rata-rata usia yang banyak menggunakan aplikasi *shopee* fitur *spaylater* di kalangan mahasiswa Fakultas Dakwah Universitas Islam

Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember didapat pada usia 20 tahun sebanyak 83 responden, usia 21 tahun sebanyak 60 responden, usia 22 tahun sebanyak 25 responden, usia 19 tahun sebanyak 47 responden dan usia 18 tahun sebanyak 15 responden. Pada usia 20-22 tahun merupakan masa-masa beranjak dari remaja menuju dewasa awal. Kriteria responden juga pada mahasiswa, mahasiswa mendapatkan dorongan dari sosial ataupun lingkungannya. Pada usia 20 tahun sudah merupakan kaum milenial yang cenderung lebih suka teknologi yang canggih dalam aplikasi.⁵⁹ Mahasiswa memasuki masa remaja akhir, umumnya mahasiswa memiliki beragam tekanan seperti gaya hidup, kondisi lingkungan dan perkembangan teknologi yang semakin lama semakin canggih. Dari tenan tersebut yang menyebabkan perilaku konsumtif.⁶⁰



4.6 Kriteria usia responden

⁵⁹ Abidzar Achmadtyar Fazrul Haq and Danang Fahmi Ilyan Sandrian Kusnanto, "Pengaruh Potongan Harga Terhadap Pembelian Impulsif Pada Pengguna Aplikasi Grab (Grabfood)," *Jurnal Manajemen* 12, no. 1 (2020): 5, <http://journal.feb.unmul.ac.id/index.php/JURNALMANAJEMEN>.

⁶⁰ Laura Putri Anggraini and Hudaniah, "Hubungan Self Control Dengan Perilaku Konsumtif Belanja Online Pada Mahasiswa Rantau," *Cognicia* 11, no. 2 (2023): 145.

1. Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif menjelaskan an dari data yang dilihat dari variabel, jumlah, minimum, maksimum, *mean* (rata-rata) dan standar deviasi. Variabel yang digunakan mencangkup variabel *self control*, perilaku konsumtif dan mahasiswa pengguna *shopee* fitur *spaylater*. Terdapat dua variabel bebas (independen) dan satu variabel terikat (dependen), diuji pada aplikasi SPSS 21 For Windows diperoleh data statistik deskriptif berikut ini:

Tabel 4.1 Statistik deskriptif
Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Self Control	230	46	74	59.81	8.193
Perilaku Konsumtif	230	37	74	60.87	7.489
Pengguna SPayLater	230	17	50	40.66	5.676
Valid N (listwise)	230				

2. Uji Validitas

Uji validitas dilakukan pada 3 variabel penelitian yakni *self control*, perilaku konsumtif dan mahasiswa pengguna *spaylater*. Uji validitas digunakan untuk mengukur apakah alat ukur yang telah disusun benar-benar bisa mengukur apa yang perlu diukur. Mengukur apa yang perlu diukur merupakan sah atau tidaknya suatu kuesioner yang dipakai dalam penelitian.⁶¹

⁶¹ Darma, *Statistika Penelitian Menggunakan SPSS (Uji Validitas, Uji Reliabilitas, Regresi Linier Sederhana, Regresi Linier Berganda, Uji T, Uji F, R2)*, 7.

Data disebut valid apabila $R \text{ hitung} > R \text{ tabel}$, responden yang diteliti sebanyak 230 responden. Pada taraf signifikansi 0,05 dengan nilai $R \text{ tabel}$ pada 230 responden maka diperoleh nilai 0,128. Uji validitas menggunakan rumus *kolmogorof smirnov* untuk menguji data yang berdistribusi pada 3 variabel dengan menggunakan *SPSS 21 For Windows* dengan rumus *Product Moment Pearson*. Variabel independen yaitu *Self control* dan perilaku konsumtif serta variabel dependen mahasiswa pengguna *shopee* fitur *spaylater*.

Tabel 4.2 Uji validitas variabel *self control*

No. item	R hitung	R tabel	Keterangan
1	0,706	0,128	Valid
2	0,643	0,128	Valid
3	0,608	0,128	Valid
4	0,650	0,128	Valid
5	0,735	0,128	Valid
6	0,724	0,128	Valid
7	0,675	0,128	Valid
8	0,727	0,128	Valid
9	0,698	0,128	Valid
10	0,661	0,128	Valid
11	0,719	0,128	Valid
12	0,746	0,128	Valid
13	0,708	0,128	Valid
14	0,678	0,128	Valid
15	0,708	0,128	Valid

Tabel 4.3 Uji validitas perilaku konsumtif

No. item	R hitung	R tabel	Keterangan
1	0,655	0,128	Valid
2	0,596	0,128	Valid
3	0,643	0,128	Valid
4	0,628	0,128	Valid
5	0,604	0,128	Valid
6	0,587	0,128	Valid
7	0,666	0,128	Valid

8	0,561	0,128	Valid
9	0,607	0,128	Valid
10	0,666	0,128	Valid
11	0,695	0,128	Valid
12	0,676	0,128	Valid
13	0,675	0,128	Valid
14	0,665	0,128	Valid
15	0,679	0,128	Valid

Tabel 4.4 Uji validitas mahasiswa pengguna *spaylater*

No. item	R hitung	R tabel	Keterangan
1	0,546	0,128	Valid
2	0,569	0,128	Valid
3	0,691	0,128	Valid
4	0,673	0,128	Valid
5	0,688	0,128	Valid
6	0,667	0,128	Valid
7	0,657	0,128	Valid
8	0,695	0,128	Valid
9	0,693	0,128	Valid
10	0,662	0,128	Valid

3. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas menggunakan rumus *cronbach alpha*. Pada uji reliabilitas untuk melihat nilai suatu instrumen dapat dipercaya atau tidak. Adapun hasil data yang diperoleh menggunakan *SPSS 21 For Windows* dengan *cronbach alpha* sebesar 0,922 pada variabel *self control*, 0,897 pada variabel perilaku konsumtif dan 0,852 pada variabel mahasiswa pengguna *spaylater*.

Tabel 4.5 Uji reliabilitas variabel *self control*

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.922	15

Tabel 4.6 Uji reliabilitas variabel perilaku konsumtif

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.921	15

Tabel 4.7 Uji reliabilitas variabel mahasiswa pengguna *spaylater*

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.889	10

Instrumen dapat dikatakan tidak reliabel jika kurang dari taraf signifikansi 0,6 dari nilai *cronbach alpha* maka data yang diteliti tidak reliabel atau tidak dapat diandalkan untuk hasil penelitian. Jika nilai *cronbach alpha* lebih dari 0,6 maka instrumen dikatakan reliabel.

Pada uji reliabilitas menunjukkan nilai variabel *self control* sebesar 0,922 maka dapat dikatakan reliabel karena lebih besar dari taraf signifikansi $0,922 > 0,6$ sedangkan pada variabel perilaku konsumtif nilai yang didapat $0,921 > 0,6$ maka hasilnya reliabel dan variabel mahasiswa pengguna *spaylater* mendapatkan nilai $0,889 > 0,6$ maka disebut reliabel, oleh karena itu pada tiga instrumen digunakan sebagai alat uji karena sudah reliabel atau dapat dipercaya.

4. Uji Inferensial

a. Uji T

Uji t digunakan untuk menguji apa terdapat perbedaan antara dua variabel independen.⁶² Uji t dilakukan dengan membandingkan nilai t hitung dengan t tabel atau dengan melihat nilai signifikansi < 0,05 secara parsial untuk melihat variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen. Jika t hitung lebih tinggi dari t tabel maka dikatakan berpengaruh. T tabel yang didapatkan dari 230 responden yaitu 1,970.

**Tabel 4.8 Hasil Uji T
Coefficients^a**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	11.654	1.846		6.314	.000
Self Control	.258	.050	.422	5.203	.000
Perilaku Konsumtif	.235	.054	.351	4.323	.000

a. Dependent Variable: Pengguna SPayLater

Berdasarkan hasil dari analisis regresi berganda pada tabel 4.8 dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a) $a = 11.654$ artinya *Self Control* dan Perilaku Konsumtif tidak mengalami perubahan maka Hubungan terhadap Mahasiswa Pengguna *Shopee* Fitur *Spaylater* sebesar 11.654.
- b) $b_1 = 0,258$ artinya jika *Self Control* mengalami peningkatan dan Perilaku Konsumtif tidak mengalami perubahan maka

⁶² Kim Tae Kyun, "T Test as a Parametric Statistic," *Korean Journal of Anesthesiology* 68, no. 6 (2015): 540.

hubungan terhadap Mahasiswa Pengguna *Shopee* Fitur *Spaylater* meningkat sebesar 0,258.

- c) $b_2 = 0,235$ artinya jika Perilaku Konsumtif mengalami peningkatan dan *Self Control* tidak mengalami perubahan maka Hubungan terhadap Mahasiswa Pengguna *Shopee* Fitur *Spaylater* meningkat sebesar 0,235.

Pada nilai Beta menunjukkan kontribusi variabel *self control* lebih besar daripada perilaku konsumtif. Kontribusi *self control* sebesar 42,2% dan perilaku konsumtif sebesar 35,1% dengan jumlah keseluruhan 77,3% artinya sisa 22,7% menunjukkan terdapat hubungan dengan faktor lain selain *self control* dan perilaku konsumtif.

Nilai t hitung pada variabel *self control* sebesar 5.203 maka $5.203 > 1.970$ disimpulkan bahwa variabel *self control* berpengaruh terhadap variabel dependen yaitu mahasiswa pengguna *spaylater*. Pada nilai t hitung variabel perilaku konsumtif sebesar 4.323 maka $4.323 > 1.970$ disimpulkan bahwa variabel perilaku konsumtif juga berpengaruh terhadap variabel dependen.

b. Uji F

Uji f digunakan untuk menguji variabel independen (bebas) secara simultan (bersama) untuk melihat hubungan terhadap

variabel dependen (terikat). Pada uji f juga membandingkan nilai f hitung dengan f tabel atau nilai signifikansi $< 0,05$. Nilai f tabel ditemukan sebesar 3.035, jika f hitung $> f$ tabel maka variabel bebas memiliki pengaruh terhadap variabel terikat atau hipotesis alternatif (H_a) diterima.

Tabel 4.9 Hasil Uji F

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	3158.367	2	1579.184	137.503	.000 ^b
	Residual	2607.028	227	11.485		
	Total	5765.396	229			

a. Dependent Variable: Pengguna SPayLater

b. Predictors: (Constant), Perilaku Konsumtif, Self Control

Nilai f hitung yang diperoleh dari data diatas sebesar 129.868 maka $129.868 > 3.035$ dapat disimpulkan bahwa variabel *self control* dan perilaku konsumtif memiliki hubungan terhadap variabel mahasiswa pengguna *spaylater*.

Tabel 4.10 Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary

Mode	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.740 ^a	.548	.544	3.389

a. Predictors: (Constant), Perilaku Konsumtif, SelfControl

Berdasarkan hasil uji F pada tabel 4.9 *Model Summary* menunjukkan nilai korelasi/hubungan (R) sebesar 0,740. Dari *output R Square* memperoleh hasil sebesar 54,4% artinya terdapat hubungan baik karena nilai diatas 50%, sedangkan sisanya 45,6% dipengaruhi oleh faktor lain diluar variabel.

5. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan dengan menggunakan uji *kolmogrof smirnov* untuk menguji data pada 3 variabel yang berdistribusi normal. Uji normalitas pada penelitian digunakan sebagai tolak ukur keberhasilan penelitian.⁶³ Variabel tersebut yaitu *self control* dan perilaku konsumtif untuk variabel bebas dan mahasiswa pengguna *spaylater* untuk variabel terikatnya. Uji normalitas dilakukan menggunakan program *SPSS 21 For Windows*.

Tabel 4.9 Hasil Uji Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		230
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	3.37407822
	Absolute	.065
Most Extreme Differences	Positive	.045
	Negative	-.065
Kolmogorov-Smirnov Z		.981
Asymp. Sig. (2-tailed)		.291

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Pada klasifikasi uji normalitas jika nilai signifikansi $> 0,05$ maka data tersebut berdistribusi normal dan sebaliknya jika nilai signifikansi $< 0,05$ maka data berdistribusi tidak normal. Hasil dari tabel uji normalitas diatas dengan menggunakan rumus *kolmogrof*

⁶³ Akbar Nasrum, *Uji Normalitas Data Untuk Penelitian* (Jayapangus Press Books, 2018), 1.

smirnov nilai yang didapat 0,291 maka lebih besar dari 0,05 dapat disimpulkan variabel *self control*, perilaku konsumtif dan mahasiswa pengguna *spaylater* berdistribusi normal.

b. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas dilakukan dengan menggunakan uji glejser. Hasil pengujian ditunjukkan pada tabel berikut:

Tabel 4.10 Hasil Uji Heteroskedastisitas

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	7.557	1.184		6.385	.000
Self Control	-.062	.032	-.226	-1.956	.052
Perilaku Konsumtif	-.022	.035	-.072	-.628	.531

a. Dependent Variable: ABS

Uji heteroskedastisitas menggunakan uji glejser merupakan cara meregresikan variabel bebas dengan residual. Pada uji glejser melihat dari nilai signifikansi jika nilai $> 0,05$ maka tidak terjadi gejala heteroskedastisitas sedangkan jika nilai $< 0,05$ maka terjadi gejala heteroskedastisitas.

Pada tabel hasil uji heteroskedastisitas menunjukkan variabel *self control* memiliki nilai signifikansi $0,052 > 0,05$ maka pada variabel *self control* tidak terjadi gejala heteroskedastisitas dan variabel perilaku konsumtif memiliki nilai $0,531 > 0,05$ maka juga tidak terjadi gejala heteroskedastisitas. Model regresi yang baik yaitu tidak terjadi heteroskedastisitas.

c. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas untuk menunjukkan terdapat hubungan linear pada variabel-variabel independen (bebas) dalam model regresi.⁶⁴ Uji multikolinearitas dapat dilihat dari nilai VIF atau *tolerance*. Apabila nilai *tolerance* > 0,10 atau nilai VIF < 10,00 dapat disimpulkan bahwa model tidak terkena gejala multikolinearitas.

Tabel 4.11 Hasil Uji Multikolinearitas
Coefficients^a

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
1 Self Control	.303	3.301
Perilaku	.303	3.301
Konsumtif		

a. Dependent Variable: Pengguna SPayLater

Berdasarkan tabel diatas nilai *tolerance* > 0,10 dan nilai VIF < 10,00. Melihat pada tabel nilai *tolerance* yang diperoleh 0,303 dan nilai VIF 3.301. dapat disimpulkan bahwa model regresi yang digunakan oleh peneliti tidak terjadi gejala multikolinearitas.

D. Pembahasan

1. Hubungan *Self Control* pada Mahasiswa Pengguna *Shopee* Fitur *SPayLater* di Lingkungan Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

⁶⁴ Nunung Nur Hasanah, "Pengujian Heterokedastisitas Pada Regresi Non Linear Dengan Menggunakan Uji Glejser" (Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, 2008), 16.

Pada penelitian ini telah diketahui bahwa tingkat kontrol diri pada pembelian di *shopee* menggunakan *spaylater* terdapat 42 responden dengan nilai persentase 18 % tingkat kontrol diri rendah, 124 responden tingkat kontrol diri dengan nilai persentase 54% sedang dan 64 responden dengan nilai persentase 28% tingkat kontrol diri tinggi.

Mahasiswa yang melakukan pembelian di *shopee* memiliki kontrol diri yang sedang dan cukup. Pada kategori tingkat kontrol diri tinggi sebanyak 64 responden disimpulkan bahwa mahasiswa mampu dalam mengontrol diri sehingga dapat menghindari yang tidak diharapkan. Lalu, pada kategori tingkat kontrol diri sedang sebanyak 124 responden disimpulkan bahwa mahasiswa cukup baik dalam mengontrol diri dan tingkat kontrol diri rendah sebanyak 42 responden disimpulkan bahwa mahasiswa tidak dapat mengontrol diri secara benar dan baik pada dirinya.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, peneliti menggunakan program *SPSS 21 For Windows*, hasil dari uji t secara parsial atau sendiri menunjukkan nilai t hitung $5,203 > 1,970$ sedangkan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ maka dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima. Pada variabel *self control* (X1) memiliki hubungan positif dan signifikan pada mahasiswa pengguna *shopee* fitur *spaylater* di lingkungan Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

Mahasiswa Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember mayoritas masuk dalam kategori *self control* sedang. Yusuf (2006) menjelaskan bahwa perkembangan remaja merupakan salah satu yang dapat memperkuat *self control*. Individu yang dapat mengontrol dirinya akan mampu dalam mengambil keputusan pembelian yang tepat meskipun ada godaan. Jika individu memiliki *self control* yang tinggi maka individu tersebut dapat melihat cara berperilaku yang tepat dalam berbagai situasi.⁶⁵

Pendapat yang dikemukakan oleh Engel, J. Blackwell & Miniard (1995) menyebutkan bahwa faktor kepribadian dan *self control* dapat menjadi alasan perilaku konsumtif pada individu tersebut. Menurut Tagney, Baumeister dan Boone (2004) *self control* merupakan kemampuan dari individu untuk menahan atau mengendalikan perilaku, keinginan serta dorongan yang melampaui batas diri dalam melakukan sesuatu. Menurutnya *self control* kapasitas tersendiri karena semakin lemah individu seiring berjalannya waktu dengan meningkatnya kelelahan. *Self control* juga melibatkan kekuatan ego maka dari itu *self control* dapat dilatih dan dikembangkan meskipun memiliki batas kemampuan.

Self control dapat dilihat dari (1) *behaviour control*, kontrol perilaku dimana kesiapan dari individu merespons suatu stimulus

⁶⁵ Nita Nilam Sari and Nur Irmayanti, "Hubungan Self Control Terhadap Perilaku Konsumtif Belanja Online Pada Mahasiswa," *Jurnal Psikologi Wijaya Putra (Psikowipa)* 2, no. 2 (2021): 33.

secara langsung dalam berbagai keadaan sekalipun tidak menyenangkan, (2) *cognitive control*, kontrol kognitif yaitu kesanggupan dalam mengolah informasi yang tidak diinginkan, dan (3) *desecional control*, kontrol keputusan dimana individu sanggup memilih keputusan dari apa yang mereka setuju.

Berdasarkan penjelasan diatas dapat diketahui bahwa responden dalam penelitian tingkat *self control* sedang dan cukup baik ketika berbelanja di aplikasi *shopee* dengan menggunakan pembayaran *spaylater*. *Self control* juga dapat dipengaruhi oleh teman sebaya.

2. Hubungan Perilaku Konsumtif pada Mahasiswa Pengguna *Shopee* Fitur *SPayLater* di Lingkungan Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

Pada penelitian ini diketahui tingkat pembelanjaan perilaku konsumtif yaitu 38 responden dengan nilai persentase 16% tingkat perilaku konsumtif rendah, 131 responden dengan nilai persentase 57% tingkat perilaku konsumtif sedang dan 61 responden dengan nilai persentase 27% tingkat perilaku konsumtif tinggi.

Mahasiswa yang memiliki perilaku konsumtif rendah sebanyak 38 responden ialah mahasiswa yang dapat menahan diri atas apa yang mereka inginkan dalam berbelanja namun mereka dapat berpikir jernih tentang manfaat dan kebutuhan akan hal lain. Lalu, mahasiswa pada perilaku konsumtif yang sedang sebanyak 131 responden ialah

mahasiswa yang cukup baik dalam memikirkan kebutuhan serta keinginan dirinya dalam berbelanja dan dapat mempertimbangkan dalam pembelian *online* maupun *offline*. Sedangkan mahasiswa yang memiliki perilaku konsumtif yang tinggi sebanyak 61 responden ialah mahasiswa yang dalam pembelian barang atau sesuatu tidak memikirkan kebutuhan yang diperlukan, mereka lebih memilih rasa ingin lebih dalam berbelanja.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, peneliti menggunakan program *SPSS 21 For Windows*, hasil dari uji *t* secara parsial atau sendiri menunjukkan nilai *t* hitung $4,323 > 1,970$ sedangkan nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$ maka dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak dan H_2 diterima. Pada variabel perilaku konsumtif (X_2) memiliki hubungan positif dan signifikan pada mahasiswa pengguna *shopee* fitur *spaylater* di lingkungan Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

Perilaku konsumtif terjadi pada mahasiswa karena mahasiswa dalam proses peralihan dari fase remaja akhir ke dewasa awal sehingga dapat menjadi pemicu terpengaruhnya oleh pembelian produk serta potongan harga pada *online shop*. Kepuasan akan belanja sesuai keinginan pada mahasiswa menjadi tidak menentu hal tersebut yang menimbulkan perilaku konsumtif yang tinggi.⁶⁶ Perilaku konsumtif

⁶⁶ Adibah Yahya, "Determinan Perilaku Konsumtif Mahasiswa," *Jurnal Pengembangan Wiraswasta* 23, no. 1 (2021): 38.

biasanya menunjuk perilaku konsumen yang sering memanfaatkan uang lebih besar dari nilai produksi barang dan jasa bukan karena menjadi kebutuhan pokok.⁶⁷

Perilaku konsumen yang konsumtifnya tinggi juga dapat merugikan dirinya sendiri. Menurut Engel, J. Blackwell & Miniard perilaku konsumtif merupakan perilaku pembelian yang berlebihan atau tidak rasional yang hanya didorong oleh keinginan untuk memenuhi kepuasan dan gengsi diri, bukan karena kebutuhan sebenarnya. Perilaku konsumtif yang berlebihan dapat berdampak negatif pada kondisi keuangan dan kesejahteraan konsumen. Oleh karena itu, diperlukan kesadaran dan pengendalian diri yang baik untuk mengatasi perilaku konsumtif. Menurutnya cara agar dapat menghindari perilaku konsumtif yang berlebihan dengan membangun kesadaran diri, membuat anggaran keuangan, menunda pembelian, membiasakan diri untuk bersikap rasional dan mencari alternatif yang lebih hemat. Individu yang menerapkan strategi tersebut meyakini bahwa konsumen dapat menghindari perilaku konsumtif yang berlebihan dan memiliki kontrol diri yang lebih baik atas keuangan mereka sehingga tidak terjerumus pada aplikasi yang menawarkan jasa pinjaman.

⁶⁷ Rahmawany Pulungan and Febriaty, "Pengaruh Gaya Hidup Dan Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa," 105.

Penelitian Khilmi Rahmawati menunjukkan bahwa individu melakukan pembelian tanpa didasari kebutuhan dan hanya ingin memenuhi hasratnya. Terkadang pembelian dipengaruhi oleh potongan harga atau tawaran-tawaran pada konten iklan.⁶⁸ Tambunan (2001) dalam Nur Fitriyani menjelaskan perilaku konsumtif ialah suara keinginan untuk mengonsumsi barang atau jasa yang sebenarnya kurang dibutuhkan hanya untuk mencapai kepuasan dirinya.⁶⁹ Hal itu dapat dikatakan sebagai *impulsive buying* yaitu pembelian hanya sesuai dengan keinginan dan tanpa pertimbangan dari diri sendiri. Jika dilihat dari dampak positif pada penelitian Melinda at al disebutkan dapat menghilangkan rasa stres, mahasiswa akan mendapatkan rasa senang dan ketenangan saat berbelanja.⁷⁰ Akan tetapi pada dampak negatif yaitu dengan adanya pola hidup yang boros, berkurangnya kesempatan untuk menabung dan tidak terpikirkan akan kebutuhan yang lain.⁷¹

3. Hubungan *Self Control* dengan Perilaku Konsumtif pada Mahasiswa Pengguna *Shopee* Fitur *SPayLater* di Lingkungan Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

⁶⁸ Khilmi Rahmawati, "Hubungan Kontrol Diri Dengan Perilaku Konsumtif Pembelian Online Mahasiswa Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Pada Masa Pandemi" (Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, 2022), 82.

⁶⁹ Fitriyani, Widodo, and Fauziah, "Hubungan Antara Konformitas Dengan Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Di Genuk Indah Semarang," 56.

⁷⁰ Putri Anggraini and Hudaniah, "Hubungan Self Control Dengan Perilaku Konsumtif Belanja Online Pada Mahasiswa Rantau," 145.

⁷¹ Rahmawany Pulungan and Febriaty, "Pengaruh Gaya Hidup Dan Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa."

Penelitian ini bertujuan untuk melihat apakah terdapat hubungan antara *self control* dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa pengguna *shopee* fitur *spaylater*. Pada hasil uji f secara bersama dalam pengujian variabel bebas apakah memiliki hubungan terhadap variabel terikat dengan nilai f hitung sebesar 137,503 yang artinya *self control* dengan perilaku konsumtif terdapat hubungan positif dan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$. Dapat disimpulkan pada data tersebut maka H_0 ditolak dan H_3 diterima.

Hubungan antara *self control* dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa pengguna *shopee* fitur *spaylater* terdapat hubungan artinya semakin tinggi individu dapat mengendalikan kontrol dirinya maka akan semakin rendah perilaku konsumtif yang dilakukan dan sebaliknya jika individu tidak dapat mengontrol dirinya maka perilaku konsumtif akan menjadi tinggi. Dengan adanya *self control* yang tinggi maka mahasiswa dapat menahan stimulus dan lebih mempertimbangkan konsekuensi dalam pembelian barang.

Menurut Tagney, Baumeister dan Boone disebutkan bahwa manfaat dari individu yang memiliki kontrol diri yang baik akan mencapai hasil yang positif dalam berbagai aspek kehidupan dan jika kontrol dirinya gagal maka akan mengarah ada hal yang negatif baik secara pribadi maupun sosial. Pada kegagalan kontrol diri maka sering kali dikaitkan pada perilaku konsumtif. Pentingnya menekankan pengembangan serta pemeliharaan kontrol diri sebagai kemampuan

bagi kesuksesan dan kesejahteraan individu dari berbagai hal yang tidak diinginkan seperti perilaku konsumtif untuk mencegah pemborosan dan menjaga kestabilan keuangan sehingga terhindar dari keinginan yang tidak terlalu dibutuhkan yang menjadi individu meminjam pada aplikasi e-commerce yaitu *spaylater* yang semakin banyak inovasi dengan memberikan pembayaran sistem cicilan dengan mendapatkan barang terlebih dahulu.

Penelitian terdahulu oleh Satria Dewantara Galih Pratama menyebutkan bahwa *self control* mampu mempengaruhi mahasiswa dalam perilaku konsumtif. Mahasiswa dengan tingkat *self control* yang baik akan mampu mengendalikan diri dalam pembelian suatu produk sehingga perilaku konsumtif pada dirinya berkurang. Hasil dari penelitiannya terdapat hubungan negatif yang signifikan antara perilaku konsumtif dan *self control*. Selain itu Suryasa dan Fransiska menjelaskan dampak negatif secara psikologis, individu akan selalu merasa dituntut jika membeli barang yang diinginkan namun keinginan tidak disertai dengan kemampuan finansial yang cukup maka akan muncul rasa cemas karena keinginan tersebut tidak terpenuhi.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis penelitian yang telah dilakukan tentang hubungan antara *self control* dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa pengguna *shopee* fitur *spaylater* di lingkungan Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember sehingga dapat disimpulkan bahwa:

1. Tingkat *self control* pada mahasiswa pengguna *shopee* fitur *spaylater* di lingkungan Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember menghasilkan bahwa mahasiswa mayoritas berada pada kategori sedang. Hal itu diketahui pada rincian terdapat 42 responden di nilai persentase 18% tingkat *self control* rendah, 124 responden di nilai persentase 54% tingkat sedang dan 64 responden di nilai persentase 28% tingkat tinggi. Pada variabel *self control* memiliki nilai secara parsial sebesar 5,203 dan nilai signifikansi $0,00 < 0,05$. Hasil yang diperoleh dalam indikator *self control* diantaranya indikator *behavior control* (kontrol perilaku) sebesar 27%, *cognitive control* (kontrol kognitif) sebesar 33% dan *decesional control* (kontrol dalam pengambilan keputusan) sebesar 40% artinya mahasiswa dapat bertindak sesuai dengan keinginan dirinya, mahasiswa juga dapat memilih apa yang baik atau tidak serta memberikan kesempatan pada pertimbangan-

pertimbangan sebelum dipilih. *Self control* pada mahasiswa Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember cukup baik dalam mengendalikan hasrat pembelian barang di *shopee* dengan fitur *spaylater*. Kontribusi *self control* terhadap mahasiswa pengguna *shopee* fitur *spaylater* sebesar 42,2%. Dikemuka oleh Engel J. Blackwell & Miniard bahwa *self control* memiliki pengaruh terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa sebelum bertindak.

2. Tingkat perilaku konsumtif pada mahasiswa pengguna *shopee* fitur *spaylater* di lingkungan Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember menghasilkan bahwa mahasiswa mayoritas berada pada kategori sedang. Hal itu diketahui pada rincian terdapat 38 responden di nilai persentase 16% tingkat perilaku konsumtif rendah, 131 responden di nilai persentase 57% tingkat sedang dan 61 responden di nilai persentase 27% tingkat tinggi. Pada variabel perilaku konsumtif memiliki nilai secara parsial sebesar 4,323 dan nilai signifikansi $0,00 < 0,05$. Hasil yang diperoleh pada indikator perilaku konsumtif diantaranya *impulsive buying* (pembelian impulsif) sebesar 20%, *non rational buying* (pembelian tidak rasional) sebesar 47% dan *wasteful buying* (pemborosan) sebesar 33%. Maka dari itu mahasiswa Fakultas Dakwah banyak melakukan pembelian yang tidak rasional, pembelian yang disebabkan dari keinginan dirinya akan barang

yang digunakan oleh orang lain Perilaku konsumtif pada mahasiswa Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember memiliki kecenderungan berperilaku konsumtif terhadap pembelian di *shopee* dengan fitur *spaylater*. Kontribusi yang didapat perilaku konsumtif pada mahasiswa pengguna *shopee* fitur *spaylater* sebesar 35,1%. Disebutkan oleh Engel J. Blackwell untuk mengurangi adanya perilaku konsumtif maka individu harus bisa mengurangi perbandingan sosial yang tidak sehat.

3. Hasil uji variabel independen dan dependen secara bersamaan menghasilkan adanya hubungan positif antara *self control* dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa pengguna *shopee* fitur *spaylater* memperoleh nilai f sebesar 137,503 dan nilai signifikansi $0,00 < 0,05$ artinya semakin rendah *self control* mahasiswa maka akan semakin tinggi perilaku konsumtifnya dan sebaliknya semakin tinggi *self control* mahasiswa maka akan semakin rendah perilaku konsumtif. Banyaknya mahasiswa yang menggunakan fitur *spaylater* karena senang akan adanya teknologi terbaru dengan menawarkan potongan harga bagi pengguna *spaylater* dan juga semakin banyaknya pembaharuan yang berbeda dari waktu ke waktu. Rata-rata dari mahasiswa Fakultas Dakwah menggunakan karena intensitas pengguna dengan inovasi dari aplikasi *shopee* fitur *spaylater*.

B. Saran

Berdasarkan dari pemaparan hasil penelitian dan pembahasan maka berikut saran yang diberikan adalah:

1. Bagi mahasiswa

Hasil penelitian diperoleh bahwa tingkat *self control* dan perilaku konsumtif pada mahasiswa di kategori sedang artinya mahasiswa lebih dari 50% dalam mengontrol dirinya serta dalam melakukan pembelian di *shopee*. Oleh karena itu mahasiswa diharapkan tetap mempertahankan atau lebih meningkatkan dalam kontrol diri dan mengurangi perilaku konsumtif yang menggunakan pembayaran *spaylater*. Mahasiswa juga dapat membedakan keinginan serta kebutuhan yang utama tidak hanya mengikuti tren ataupun ingin pengakuan status di kalangan sesama mahasiswa atau masyarakat umum.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Self control dan perilaku konsumtif yang diteliti pada mahasiswa pengguna *shopee* fitur *spaylater*, akan tetapi tentu ada kekurangan yang perlu diperbaiki pada penelitian ini. Diharapkan untuk peneliti selanjutnya lebih banyak mencari referensi dari buku maupun jurnal.

3. Bagi masyarakat umum

Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan sumbangsih pengetahuan kepada masyarakat akan tidak membiasakan mangambil pinjaman maupun *online* pada aplikasi serupa atau pinjaman *offline*. Diharapkan lebih berhati-hati serta mengurangi pembelanjaan yang tidak terlalu dibutuhkan.



DAFTAR PUSTAKA

- AD, Yahya, and Megalia Megalia. "Pengaruh Konseling Cognitif Behavior Therapy (CBT) Dengan Teknik Self Control Untuk Mengurangi Perilaku Agresif Peserta Didik Kelas VIII Di SMPN 9 Bandar Lampung Tahun Pelajaran 2016/2017." *KONSELI: Jurnal Bimbingan Dan Konseling (E-Journal)* 3, no. 2 (2017): 133–46. <https://doi.org/10.24042/kons.v3i2.561>.
- Aisah, Siti. "Pengaruh Kepercayaan, Kemudahan, Dan Persepsi Resikoterhadap Keputusan Pembelian Pada Penggunaan Shopee Paylater." *REPOSITORY: University of Islam Malang*, 2022, 1–82.
- Anggraini, Ranti Tri, & Fauzan, and Heru Santhoso. "Hubungan Antara Gaya Hidup Hedonis Dengan Perilaku Konsumtif Pada Remaja." *Gadjah Mada Journal of Psychology* 3, no. 3 (2017): 131–40.
- Arikunto, Prof. Dr. Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta, 2006.
- Barlian, Eri. *Metodologi Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*, 2018.
- Chita, Regina C. M., Lydia David, and Cicilia Pali. "Hubungan Antara Self-Control Dengan Perilaku Konsumtif Online Shopping Produk Fashion Pada Mahasiswa Fakultas Kedokteran Universitas Sam Ratulangi Angkatan 2011." *Jurnal E-Biomedik* 3, no. 1 (2015). <https://doi.org/10.35790/ebm.3.1.2015.7124>.
- Chrisnawati, Dian, and Sri Muliati Abdullah. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumtif Remaja Terhadap Pakaian." *Journal Spirits* 2, no. No. 1 (2011).
- Darma, Budi. *Statistika Penelitian Menggunakan SPSS (Uji Validitas, Uji Reliabilitas, Regresi Linier Sederhana, Regresi Linier Berganda, Uji T, Uji F, R2)*. GUEPEDIA, n.d.
- Dewi, Nurita, Rusdarti Rusdarti, and St. Sunarto. "Pengaruh Lingkungan Keluarga, Teman Sebaya, Pengendalian Diri Dan Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa." *Journal of Economic Education* 6, no. 1 (2017): 29–35. <http://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/jeec>.
- Dewi, Sukaina. "Pengaruh Penggunaan E-Money, Alat Pembayaran Menggunakan Kartu Dan Mesin Edisi Terhadap Pertukaran Uang Di Indonesia." Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, 2023.
- Dwi Marsela, Ramadona, and Mamat Supriatna. "Konsep Diri: Definisi Dan

- Faktor.” *Journal of Innovative Counseling: Theory, Practice and Research* 3, no. 02 (2019).
- Ernawati, Renatha. “Effect of Self Control in Student Behavior Comsumtive Study Program Guidance and Counseling Christian University Indonesia.” *Advances in Social Science, Education and Humanities Research* 560, 2020.
- Fitriyani, Nur, Presetyo Budi Widodo, and Nailul Fauziah. “Hubungan Antara Konformitas Dengan Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Di Genuk Indah Semarang.” *Jurnal Psikologi Undip* 12, (1) (2013): 55–68. <https://doi.org/https://doi.org/10.14710/jpu.12.1.1-14>.
- Haq, Abidzar Achmadtyar Fazrul, and Danang Fahmi Ilyan Sandrian Kusnanto. “Pengaruh Potongan Harga Terhadap Pembelian Impulsif Pada Pengguna Aplikasi Grab (Grabfood).” *Jurnal Manajemen* 12, no. 1 (2020): 1–9. <http://journal.feb.unmul.ac.id/index.php/JURNALMANAJEMEN>.
- Hassin, Ran, Kevin Ochsner, and Yaacov Trope. *Self Control in Society, Mind, and Brain*. Oxford University Press, 2010.
- Imam, Ghozali. *Aplikasi Multivariate Dengan Program SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2009.
- Irfan, Irfan, Aswar Aswar, and Erviana Erviana. “Hubungan Smartphone Dengan Kualitas Tidur Remaja Di Sma Negeri 2 Majene.” *Journal of Islamic Nursing* 5, no. 2 (2020): 95. <https://doi.org/10.24252/join.v5i2.15828>.
- Kementerian Agama. *Al-Quran Dan Terjemahan*. Jakarta: Lajnah Penthashihan Mushaf Al-Quran, 2019.
- Komala Sari, Yora. “Pengaruh Pengendalian Diri Dan Perilaku Belajar Terhadap Tingkat Pemahaman Pengantar Akuntansi.” *Jurnal Akuntansi* 1, no. 01 (2013).
- Lenaini, Ika. “Teknik Pengambilan Sampel Purposive Dan Snowball Sampling.” *Historis: Jurnal Kajian, Penelitian Dan Pengembangan Pendidikan Sejarah* 6, no. 1 (2021).
- Lestarina, Eni, Hasnah Karimah, Nia Febrianti, Ranny Ranny, and Desi Herlina. “Perilaku Konsumtif Di Kalangan Remaja.” *JRTI (Jurnal Riset Tindakan Indonesia)* 2, no. 2 (2017): 1–6. <https://doi.org/10.29210/3003210000>.
- Lubis, Lahmuddin, Abdillah, and Husni Khaidirali Lubis. “The Relationship of Self Control and Conformity with Consumptive Behavior Od Network Computer Engineering Students at SMK Negeri 2 Binjai.” *ILJRES-International Journal on Languange, Research and Education Studies* 4, no. No. 2 (2020).

- M Aditiya, Lip. "E-Commerce Paling Banyak Dikunjungi Sepanjang 2023." Goodstats, 2023. <https://goodstats.id/infographic/e-commerce-paling-banyak-dikunjungi-sepanjang-2023-aVFg5>.
- Maddalena, Sofia. "Digital 2023." We Are Social Indonesia, 2023. <https://wearesocial.com/ifa/blog/2023/01/digital-2023/>.
- Made Laut Mertha Jaya, I. *Metode Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif*. Yogyakarta: Quadrant, 2020.
- Meiliyandrie Indah Wardani, Laila, and Ritia Anngadita. *Konsep Diri Dan Konformitas Pada Perilaku Konsumtif Remaja*. Penerbit NEM, 2021.
- Miranda, Sofia. "Pengaruh Instagram Sebagai Media Online Shopping Fashion Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswi Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Riau." *Jom Fisip* 4, no. 1 (2017): 1–14. <https://beritagar.id/artikel/sains->.
- Mustika, Meri. "Hubungan Self Awareness Dengan Kedisiplinan Peserta Didik Kelas VIII Di SMP Wiyatama Bandar Lampung," n.d.
- Nasari, Fina, and Surya Darma. "Penerapan K-Means Clustering Pada Data Penerimaan Mahasiswa Baru (Studi Kasus: Universitas Potensi Utama)." *SEMNASTEKNOMEDIA Online* 3, no. 01 (n.d.).
- Nasrum, Akbar. *Uji Normalitas Data Untuk Penelitian*. Jayapangus Press Books, 2018.
- Niarti, Upi. "Analisis Akuntansi Persediaan Produk Rusak Pada Toko Rosmart Sukaraja Kecamatan Curup Timur." *Jurnal Ilmiah Raflesia Akuntansi* 7, no. 01 (2021).
- Nilam Sari, Nita, and Nur Irmayanti. "Hubungan Self Control Terhadap Perilaku Konsumtif Belanja Online Pada Mahasiswa." *Jurnal Psikologi Wijaya Putra (Psikowipa)* 2, no. 2 (2021).
- Nisa, Khoirotun. "Hubungan Antara Fenomena Phubbing Dan Keterampilan Interpersonal Mahasiswa Bimbingan Dan Konseling Islam Institut Agama Islam Negeri Jember," 2021.
- Nur Fatimah, Dewi. "Layanan Bimbingan Klasikal Dalam Meningkatkan Self Control Siswa SMP Negeri 5 Yogyakarta." *HISBAH: Jurnal Bimbingan Konseling Dan Dakwah Islam* 14, no. 01 (2017).
- Nur Hasanah, Nunung. "Pengujian Heterokedastisitas Pada Regresi Non Linear Dengan Menggunakan Uji Glejser." Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, 2008.

- Oktafikasari, Eva, and Amir Mahmud. "Konformitas Hedonis Dan Literasi Ekonomi Terhadap Perilaku Konsumtif Melalui Gaya Hidup Konsumtif." *Economic Education Analysis Journal* 3, no. 1 (2017): 684–97.
- Penyusun, Tim. *Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah UIN KHAS Jember 2021*, n.d.
- Permata Dewi, Sarita. "Pengaruh Pengendalian Internal Dan Gaya Kepemimpinan Terhadap Kinerja Karyawan SPBU Yogyakarta (Studi Kasus Pada SPBU Anak Cabang Perusahaan RB. Group)." *Nominal Barometer Riset Akuntansi Dan Manajemen* 1, no. 1 (2012).
- Putri Anggraini, Laura, and Hudaniah. "Hubungan Self Control Dengan Perilaku Konsumtif Belanja Online Pada Mahasiswa Rantau." *Cognicia* 11, no. 2 (2023).
- R. E. Mamesah, Priska. "Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Hotel Lucky Inn Manado." *Productivity* 1, no. 1 (2020).
- Rahmawany Pulungan, Delyana, and Hastina Febriaty. "Pengaruh Gaya Hidup Dan Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa." *Jurnal Riset Sains Manajemen* 2, no. 3 (2018).
- Rahmawati, Khilmi. "Hubungan Kontrol Diri Dengan Perilaku Konsumtif Pembelian Online Mahasiswa Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Pada Masa Pandemi." Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, 2022.
- Retnawati, Heri. "Teknik Pengambilan Sampel." 2017.
- Rohayedi, Eddy, and Maulina. "Konsumerisme Dalam Perspektif Islam." *Jurnal Transformatif (Islamic Studies)* 4 No.1 (2020).
- Salsabila, Risa, and Rahma Nio Suci. "Hubungan Kontrol Diri Dengan Perilaku Konsumtif Mahasiswa Fakultas Hukum Ubh Pengguna Shopee." *Jurnal Riset Psikologi* 2019, no. 4 (2019): 1–12.
- Sari, Rahmatika. "Pengaruh Penggunaan Paylater Terhadap Perilaku Impulse Buying Pengguna E-Commerce Di Indonesia." *Jurnal Riset Bisnis Dan Investasi* 7, no. 1 (2021).
- Setiawan, Argo. "Hubungan antara Konformitas dengan Perilaku Konsumtif pada Pembelian Produk *Online Shop* pada Mahasiswi Angkatan 2016 FIP Universitas Negeri Surabaya." *Character Jurnal Penelitian Psikologi* Vol 6(4) (2019).
- Siyoto, Sandu, and Muhammad Ali Sodik. *Dasar Metodologi Penelitian*. Literasi Media Publishing, 2015.

- Sofiatul Fadhilah, Nuriyah. “Hubungan Self Control Dengan Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Pengguna Shopee Fitur Voucher Cashback Dan Gratis Ongkir Di Lingkungan Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.” Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, 2023.
- Sugiyono, Prof. Dr. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2016.
- Sukma, Maulidysneni Nurvita, and Clarashinta Cangghih. “Pengaruh Electronic Money , Gaya Hidup Dan Pengendalian Diri Terhadap Perilaku Konsumsi Islam.” *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 7, no. 01 (2021): 209–15. <http://jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/jie> Jurnal.
- Sumargo, Bagus. *Teknik Sampling*. UNJ PRESS, 2020.
- Suryadi, Bambang. “Hubungan Pengendalian Diri (Self-Control) Dengan Agresivitas Anak Jalanan,” 2012.
- Tae Kyun, Kim. “T Test as a Parametric Statistic.” *Korean Journal of Anesthesiology* 68, no. 6 (2015).
- Tafrihah Romadhiyah, Fifi, Suci Hartati, and Tiyas Vika Widyastuti. *Perlindungan Hukum Bagi Konsumen Penyalahgunaan Shopee Paylater Oleh Pihak Ketiga*. Penerbit NEM, 2024.
- Trihendradi. *Kupas Tuntas Analisis Regresi*. Yogyakarta: Andioffset, 2017.
- Ulfa, Rafika. “Variabel Dalam Penelitian Pendidikan.” *Al-Fathonah* 1 6115 (2021): 196–215. <https://doi.org/10.32550/teknodik.v0i0.554>.
- Widodo, Bernadus. “Perilaku Disiplin Siswa Ditinjau Dari Aspek Pengendalian Diri (Self Control) Dan Keterbukaan Diri (Self Disclosure) Pada Siswa SMK Wonoasri Caruban Kabupaten Madiun.” *Widya Warta* 37, 2013.
- Yahya, Adibah. “Determinan Perilaku Konsumtif Mahasiswa.” *Jurnal Pengembangan Wiraswasta* 23, no. 1 (2021).
- Zulfah. “Karakter: Pengembangan Diri.” *IQRA: Jurnal Pendidikan Agama Islam* 1, no. 1 (2021): 28–33.

LAMPIRAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS DAKWAH

Jl. Mataram No. 1 Mangli Kaliwates Jember, Kode Pos 68136 Telp. 0331-487550
email : fakultasdakwah@uinkhas.ac.id website: <http://dakwah.uinkhas.ac.id/>

Nomor : B.797/Un.22/6.a/PP.00.9/ 2. /2024 26 Februari 2024
Lampiran : -
Hal : Permohonan Tempat Penelitian Skripsi

Yth.

Dekan Fakultas Dakwah

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan ini kami memohon dengan hormat agar mahasiswa berikut :

Nama : Gheby Laily Ainun Nazela

NIM : 205103030017

Fakultas : Dakwah

Program Studi : Bimbingan Konseling Islam

Semester : VIII (delapan)

Dalam rangka penyelesaian / penyusunan skripsi, yang bersangkutan mohon dengan hormat agar diberi ijin mengadakan penelitian / riset selama \pm 30 hari di lembaga yang Bapak/Ibu pimpin.

Penelitian yang akan dilakukan berjudul "Hubungan Self Control dengan Perilaku Konsumtif pada Mahasiswa Pengguna Shopee Fitur SPayLater di Lingkungan Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember"

Demikian atas perkenan dan kerjasama Bapak/Ibu, kami sampaikan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

An. Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik



SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Gheby Laily Ainun Nazela
NIM : 205103030017
Program Studi : Bimbingan Konseling Islam
Fakultas : Dakwah
Institusi : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa dalam hasil penelitian ini tidak terdapat unsur-unsur penjiplakan karya penelitian atau karya ilmiah yang pernah dilakukan atau dibuat orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila di kemudian hari ternyata hasil penelitian ini terbukti terdapat unsur-unsur penjiplakan dan ada klaim dari pihak lain, maka saya bersedia untuk di proses sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Jember, 05 Juni 2024
Saya yang menyatakan



Gheby Laily Ainun Nazela
205103030017

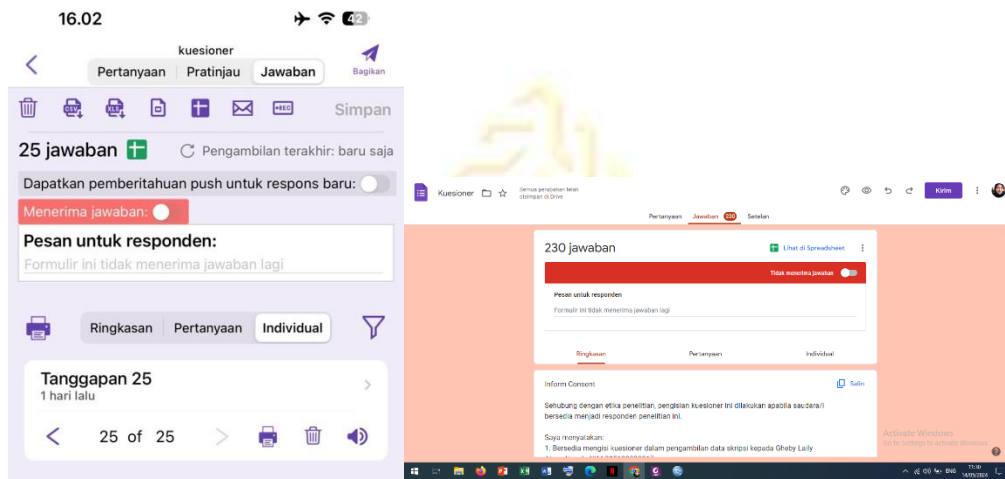
Matriks Penelitian

Judul	Variabel	Indikator	Deskriptor	Metode Penelitian	Rumusan Masalah
Hubungan Self Control dengan Perilaku Konsumtif pada Mahasiswa Pengguna Shopee Fitur SpayLater di Lingkungan Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember	Self Control (Variabel Independen/X1)	1. Pengendalian perilaku (<i>Behavior control</i>) 2. Pengendalian kognitif (<i>Cognitive control</i>) 3. Pengendalian keputusan (<i>Decesional control</i>) M. Ghufron & Risnawati	1. Respon langsung yang memberikan pengaruh situasi yang tidak menyenangkan. Kesanggupan dalam mengurangi terjadinya peristiwa yang tidak menyenangkan. 2. Kemampuan dalam mengolah informasi yang tidak diinginkan. Cara yang biasa dilakukan dengan menginterpretasi dengan melakukan pertimbangan dalam memaknai suatu peristiwa. 3. Kesanggupan dalam memilih suatu perbuatan yang sesuai dengan apa yang diinginkan.	1. Menggunakan metode penelitian kuantitatif korelasional 2. Metode pengumpulan data menggunakan angket skala likert yang dimodifikasi 3. Penentuan responden menggunakan <i>purposive sampling</i> 4. Data dianalisis menggunakan SPSS 21	1. Apakah terdapat hubungan tigtat <i>self control</i> pada mahasiswa pengguna <i>shopee</i> fitur <i>spaylater</i> di lingkungan fakultas dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember? 2. Apakah terdapat hubungan tigtat perilaku konsumtif pada mahasiswa pengguna <i>shopee</i> fitur <i>spaylater</i> di lingkungan fakultas dakwah Universitas
	Perilaku Konsumtif (Variabel Independen/X2)	1. Pembelian impulsif (<i>Impulsive buying</i>) 2. Pembelian tidak	1. Pembelian suatu barang atau jasa yang dilakukan untuk memenuhi keinginan sesaat tanpa ada pertimbangan.		

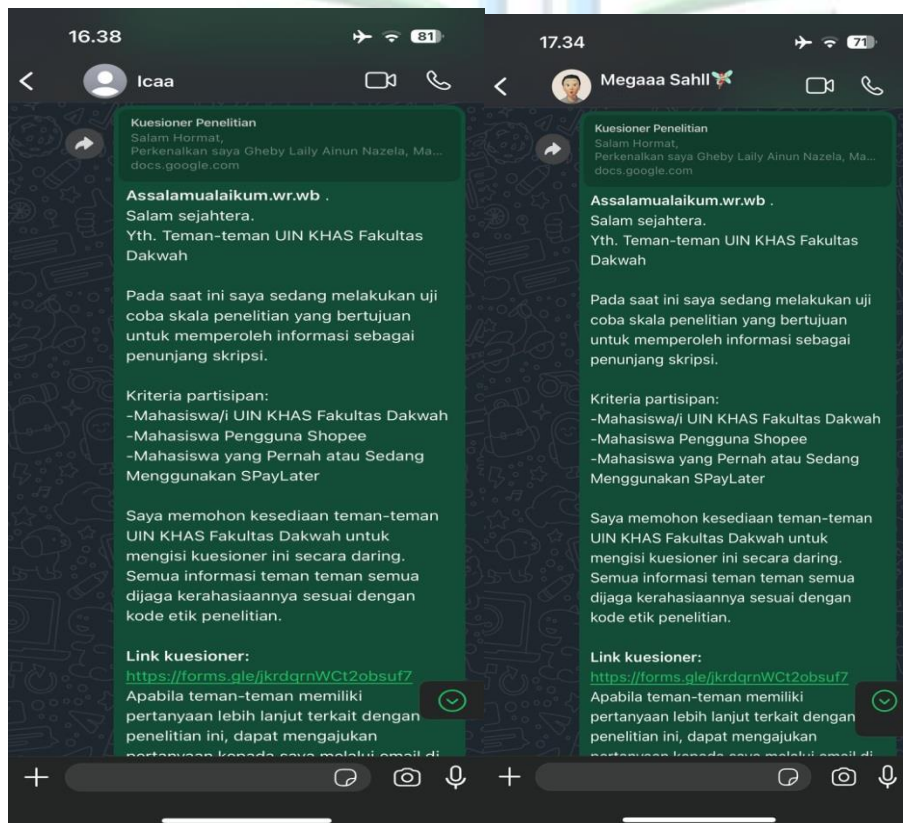
		<p>rasional (<i>Non rational buying</i>)</p> <p>3. Pemborosan (<i>Wasteful buying</i>)</p> <p>Engel, Blackwell & Miniard</p>	<p>2. Pembelian secara emosional karena memperhatikan orang lain dan muncul rasa ingin sesaat.</p> <p>3. Pembelian yang mementingkan hasrat daripada kebutuhan sehingga menimbulkan pemakaian uang yang berlebihan.</p>		<p>Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember?</p> <p>3. Apakah terdapat hubungan antara <i>self control</i> dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa pengguna <i>shopee</i> fitur <i>spaylater</i> di lingkungan fakultas dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember?</p>
	<p>Mahasiswa Pengguna <i>Shopee</i> Fitur <i>SpayLater</i> (Variabel Dependen/Y)</p>	<p>1. Kemudahan dalam penggunaan</p> <p>2. Manfaat</p> <p>3. Intensitas penggunaan</p> <p>Venkatesh & Davis</p>	<p>1. Tindakan pada individu atas kepercayaan menggunakan teknologi.</p> <p>2. Kepercayaan individu pada performa yang didapat pada suatu pekerjaan.</p> <p>3. Keinginan individu untuk terus menggunakan teknologi dan dilihat pada tingkat keseringan menggunakan suatu aplikasi</p>		

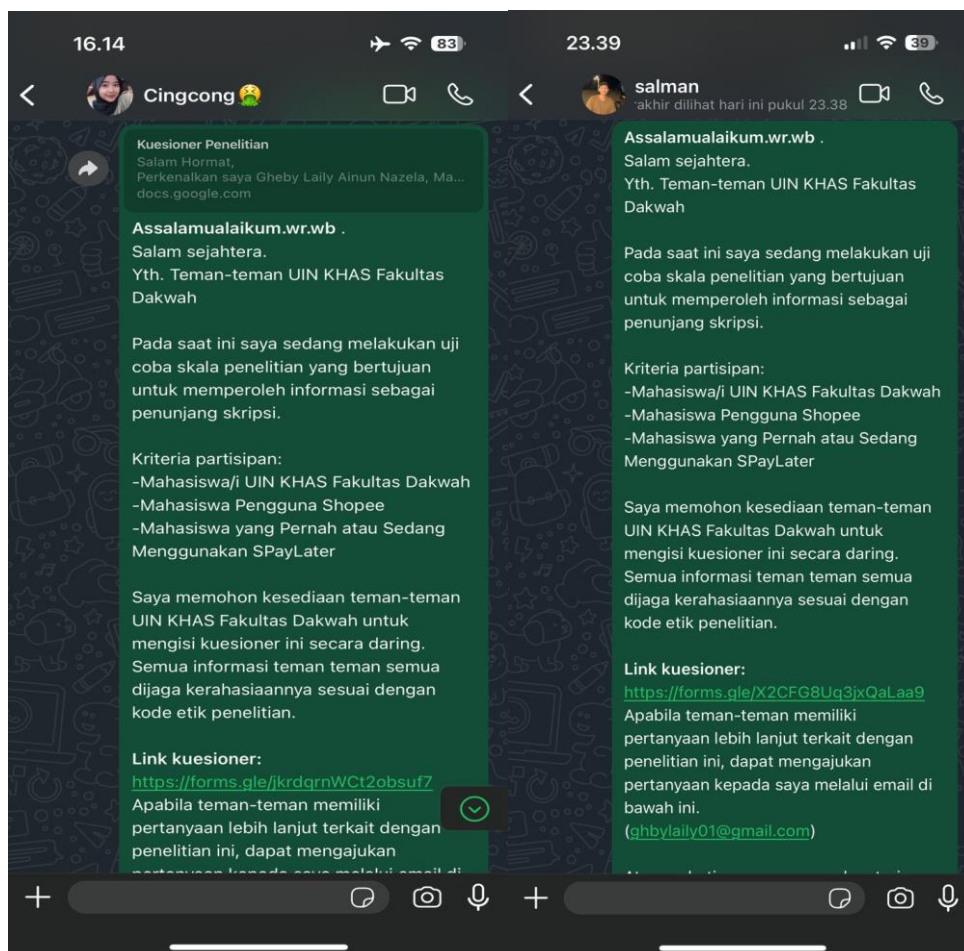
Lampiran. 1 Screenshot Angket Google Form

Penyebaran angket selama satu bulan 20 Maret s/d 23 April 2024 melalui *google form*



Lampiran. 2 Screenshot Penyebaran Angket





Lampiran. 3 Angket Kuesioner Penelitian

Angket kuesioner penelitian

Nama :

Usia :

Kriteria responden : - Mahasiswa aktif Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

- Mahasiswa pengguna Shopee

- Mahasiswa yang sedang/pernah menggunakan SpayLater

Instruksi pengisian : SS = Sangat Setuju, S = Setuju, R = Ragu-ragu, TS = Tidak Setuju, STS = Sangat Tidak Setuju

Berikan tanda *check list* (√) pada pernyataan yang anda pilih pada lembar yang tersedia.

Skala Pernyataan *Self Control*

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1	Saya selalu mencatat setiap pengeluaran					
2	Saya mengeluarkan uang jajan secara berlebihan sehingga habis sebelum waktunya					
3	Saya mudah tergoda membeli barang yang sedang diskon					
4	Namun saat saya tergoda dengan diskon tersebut, saya mempertimbangkan kembali konsekuensi dari pembelian barang yang tidak direncanakan					
5	Saya membeli barang yang lebih dibutuhkan					
6	Saya cenderung membandingkan barang sebelum memutuskan untuk membeli					
7	Saya juga mencari manfaat dari setiap barang yang akan dibeli					
8	Saya mampu mengambil keputusan yang saya inginkan					
9	Terkadang saya bergantung kepada orang lain saat mengambil keputusan					
10	Saya dapat menahan diri saat melihat aplikasi shopee terdapat banyak barang-barang menarik					

11	Saya tidak mudah tergiur dengan potongan harga barang di aplikasi shopee					
12	Saya lebih senang menabung daripada membeli yang tidak perlu					
13	Saat saya ada uang, saya tidak khawatir untuk membeli barang yang saya inginkan					
14	Saya juga merasa harus segera membeli barang yang saya inginkan apalagi ketersediaan barang yang terbatas					
15	Saya tidak lagi mempertimbangkan kebutuhan saat membeli barang yang saya mau.					

Skala Perilaku Konsumtif

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1	Saya membeli barang karena keinginan sesaat tanpa melalui pertimbangan dan perencanaan saat membeli.					
2	Setiap saya membuka aplikasi belanja online, saya mudah tertarik dan langsung membelinya.					
	Saya segera membeli barang yang limited edition karena takut kehabisan.					
4	Saya dapat menunda pembelian barang yang saya sukai, walaupun					

	akan ketinggalan barang tersebut.					
5	Meskipun saya memiliki uang dan menginginkannya, saya dapat menahan diri untuk tidak membeli barang tersebut.					
6	Saya membeli barang dengan perencanaan yang matang					
7	Saya mementingkan membeli pakaian daripada membeli kebutuhan saya sebagai mahasiswa					
8	Menurut saya, tidak perlu memaksakan diri untuk membeli barang/pakaian hanya karena ingin diperhatikan orang lain.					
9	Saya tidak malu membeli barang/pakaian yang tidak bermerk karena penampilan luar bukan segalanya, jadi tidak harus selalu mengikuti tren.					
10	Saya membeli barang/pakaian di aplikasi belanja online meskipun uang saya menipis.					
11	Bagi saya menghabiskan uang saku untuk belanja adalah hal yang biasa.					
12	Saya lebih suka menabung daripada membeli barang yang sedang tren.					
13	Saya tidak suka membeli barang karena akan menghabiskan uang saku saya.					

14	Barang/pakaian yang saya beli hanya untuk menambah koleksi.					
15	Lebih baik membeli keperluan kuliah daripada gaya berbusana.					

Skala Pengguna Shopee Fitur SpayLater

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1	Saya telah menggunakan pembayaran spaylater lebih dari tiga kali					
2	Saya mengaktifkan spaylater karena ingin memenuhi keinginan terhadap barang di aplikasi shopee					
3	Saya menggunakan spaylater tidak pernah khawatir akan tagihannya					
4	Saat melakukan transaksi dengan pembayaran spaylater saya merasa mampu akan membayarnya.					
5	Menurut saya dengan adanya fitur spaylater mempermudah dalam melakukan transaksi di shopee					
6	Saat pembayaran tagihan spaylater juga mudah dilakukan hanya dengan pergi ke minimarket					
7	Saya merasa biaya pembayaran pada spaylater lebih murah daripada aplikasi lain					
8	Spaylater dapat membantu saya saat tidak ada uang karena shopee tidak hanya menawarkan pembelian					

	barang tetapi juga makanan					
9	Saya melakukan transaksi menggunakan spaylater karena adanya iklan serta diskon yang menarik					
10	Sejak saya mengaktifkan fitur SpayLater, saya lebih boros terhadap pengeluaran tiap bulannya.					

Lampiran. 4 Tabel Skoring Uji Coba Item Pertanyaan

Skoring item pernyataan *self control*

No	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	X1.7	X1.8	X1.9	X1.10	X1.11	X1.12	X1.13	X1.14	X1.15	TOTAL
1	2	1	2	5	5	5	4	4	1	4	2	5	5	5	1	51
2	2	2	1	5	3	5	5	4	1	4	1	2	4	2	1	42
3	1	5	1	4	4	5	3	5	2	5	5	5	2	5	2	54
4	4	1	1	5	4	5	5	4	1	5	5	3	4	5	1	53
5	5	3	2	5	5	4	5	4	2	5	5	4	5	5	2	61
6	5	5	2	5	4	5	5	5	2	5	4	5	4	5	3	64
7	5	4	1	4	5	5	4	5	1	5	5	5	2	2	1	54
8	3	2	1	4	4	5	5	3	1	4	2	5	2	1	2	44
9	5	2	2	5	4	4	2	4	1	4	1	3	1	1	3	42
10	2	4	3	5	5	5	4	5	1	4	3	4	4	2	3	54
11	4	2	1	4	4	3	5	3	1	5	2	3	2	1	1	41
12	4	1	2	4	5	4	4	5	2	4	5	5	5	4	3	57
13	5	5	5	4	5	5	5	4	2	5	5	5	2	5	4	66
14	2	1	1	3	3	2	3	4	2	4	5	3	1	4	1	39
15	4	1	2	5	5	5	5	5	2	4	2	4	5	4	3	56
16	5	2	1	4	5	4	5	4	2	4	2	3	5	2	2	50
17	2	2	2	2	4	2	2	2	1	4	1	3	2	3	4	36
18	4	5	2	4	4	5	5	5	2	4	2	5	4	2	4	57
19	5	2	1	5	5	4	5	5	3	5	4	5	5	5	3	62
20	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	71
21	5	4	2	5	5	5	4	4	1	5	2	5	5	5	4	61
22	4	5	2	5	4	5	5	4	2	5	3	4	5	5	4	62
23	5	5	2	4	5	4	4	5	2	5	2	3	4	1	1	52
24	2	2	1	3	4	2	4	4	1	4	1	4	5	5	2	44

25	4	2	2	5	5	5	5	5	1	5	2	5	5	2	3	56
----	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Skoring item pernyataan perilaku konsumtif

No	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	X2.7	X2.8	X2.9	X2.10	X2.11	X2.12	X2.13	X2.14	X2.15	TOTAL
1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	1	5	4	67
2	5	5	5	2	2	2	5	2	4	4	5	3	4	4	4	56
3	5	5	5	2	3	1	5	1	4	5	5	3	5	5	1	55
4	5	5	4	2	1	1	4	4	1	5	4	2	5	5	5	53
5	5	4	4	2	1	2	5	3	4	5	3	2	5	5	4	54
6	4	4	2	1	2	1	5	1	1	3	5	1	1	4	2	37
7	4	4	4	1	1	2	4	1	2	5	4	1	4	5	2	44
8	5	5	4	2	1	1	4	1	2	5	5	2	5	5	3	50
9	5	5	5	2	5	2	5	2	2	5	5	5	5	5	5	63
10	4	2	4	2	1	1	3	2	1	5	4	2	1	5	2	39
11	2	5	5	1	2	2	5	1	1	4	4	1	5	5	2	45
12	2	3	4	2	1	1	4	2	1	4	2	1	1	4	2	34
13	5	5	5	1	5	5	5	4	3	5	5	5	5	5	1	64
14	5	5	5	2	4	4	5	5	1	5	5	2	5	5	5	63
15	1	5	5	1	2	2	2	2	2	4	3	2	2	4	1	38
16	3	4	5	2	2	2	4	1	1	4	5	2	4	4	2	45
17	4	3	4	3	4	4	5	2	2	4	5	1	4	5	4	54
18	4	5	4	1	2	1	5	1	2	3	5	2	1	5	2	43
19	5	2	4	1	1	2	4	1	1	4	4	1	3	3	3	39
20	2	3	4	1	1	2	3	1	3	4	3	1	4	4	2	38
21	5	4	4	2	2	2	5	2	2	5	4	1	5	5	2	50
22	5	4	5	2	2	1	5	2	4	5	5	2	5	5	5	57
23	2	3	4	1	2	1	4	2	2	4	4	2	1	4	2	38
24	4	4	5	2	1	1	4	5	1	5	5	3	5	5	2	52
25	5	4	4	1	2	1	4	1	1	3	4	1	2	5	1	39

Skoring item pernyataan pengguna shopee fitur spaylater

No	Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Y.6	Y.7	Y.8	Y.9	Y.10	TOTAL
1	5	4	4	5	5	1	4	5	5	4	42
2	4	5	5	4	4	1	4	5	4	3	39
3	4	5	4	4	4	4	4	5	5	2	41
4	5	5	5	5	5	2	4	5	5	5	46

5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	1	44
6	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	47
7	4	5	4	5	5	1	4	4	5	2	39
8	5	5	4	4	4	1	4	4	5	4	40
9	4	5	5	5	5	1	4	5	5	5	44
10	4	4	4	4	4	1	4	4	5	2	36
11	3	4	4	4	4	2	4	5	5	2	37
12	5	5	5	5	5	2	5	4	5	4	45
13	4	5	3	4	4	1	4	5	4	2	36
14	5	4	5	5	4	1	4	5	3	2	38
15	4	5	5	4	5	2	4	5	5	2	41
16	5	5	4	4	4	2	4	5	4	2	39
17	4	5	5	5	5	1	5	5	5	5	45
18	5	5	5	5	5	3	4	5	5	5	47
19	5	5	5	4	5	1	5	4	4	5	43
20	4	5	4	3	5	1	4	3	4	2	35
21	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	48
22	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
23	4	3	4	4	5	1	4	4	4	1	34
24	5	4	5	5	4	2	5	4	4	1	39
25	4	4	5	5	4	2	3	3	4	1	35

Lampiran. 5 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas *Self Control*

a. Uji Validitas

No. Item	R Tabel	R Hitung	Keterangan
1	0,562	0,396	Valid
2	0,573	0,396	Valid
3	0,572	0,396	Valid
4	0,572	0,396	Valid
5	0,597	0,396	Valid
6	0,549	0,396	Valid
7	0,534	0,396	Valid
8	0,621	0,396	Valid
9	0,629	0,396	Valid
10	0,590	0,396	Valid
11	0,544	0,396	Valid
12	0,586	0,396	Valid
13	0,537	0,396	Valid
14	0,542	0,396	Valid
15	0,538	0,396	Valid

b. Uji Reliabilitas

Reability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.823	15

Lampiran. 6 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Perilaku Konsumtif

a. Uji Validitas

No. Item	R Tabel	R Hitung	Keterangan
1	0,644	0,396	Valid
2	0,575	0,396	Valid
3	0,566	0,396	Valid
4	0,592	0,396	Valid
5	0,708	0,396	Valid
6	0,614	0,396	Valid
7	0,615	0,396	Valid
8	0,634	0,396	Valid
9	0,535	0,396	Valid
10	0,635	0,396	Valid
11	0,593	0,396	Valid
12	0,626	0,396	Valid
13	0,565	0,396	Valid
14	0,556	0,396	Valid
15	0,582	0,396	Valid

b. Uji Reliabilitas

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.860	15

Lampiran. 7 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Pengguna Shopee Fitur SPayLater

a. Uji Validitas

No. Item	R Tabel	R Hitung	Keterangan
1	0,574	0,396	Valid

2	0,571	0,396	Valid
3	0,555	0,396	Valid
4	0,602	0,396	Valid
5	0,588	0,396	Valid
6	0,641	0,396	Valid
7	0,541	0,396	Valid
8	0,525	0,396	Valid
9	0,573	0,396	Valid
10	0,701	0,396	Valid

b. Uji Reliabilitas
Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.741	10

Lampiran 8 Hasil Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Self Control	230	46	74	59.81	8.193
Perilaku Konsumtif	230	37	74	60.87	7.489
Pengguna SPayLater	230	17	50	40.66	5.676
Valid N (listwise)	230				

KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Lampiran 9 hasil uji validitas 230 responden

No.	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	X1.7	X1.8	X1.9	X1.10	X1.11	X1.12	X1.13	X1.14	X1.15	JUMLAH
1	4	4	4	4	2	5	3	4	4	4	4	4	5	4	4	59
2	5	5	5	3	5	5	5	5	5	3	5	4	5	5	5	70
3	4	3	5	5	4	3	5	5	4	4	5	4	4	4	5	64
4	4	3	4	5	4	3	4	5	4	3	4	4	4	4	5	60
5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	74
6	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	58
7	4	4	3	4	4	4	4	4	5	4	3	5	4	4	4	60
8	4	4	4	5	4	3	4	5	4	3	4	4	3	4	5	60
9	3	4	4	5	4	4	5	5	3	4	4	4	3	5	5	62
10	4	4	5	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	59
11	5	4	4	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	3	60
12	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	74
13	3	4	5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	48
14	4	4	4	4	4	4	5	4	3	4	4	3	4	4	4	59
15	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	74
16	4	5	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	59
17	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	74
18	4	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	48
19	5	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	72
20	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	46
21	4	3	4	5	4	3	4	5	4	3	4	4	3	4	4	58
22	4	5	5	5	4	4	3	5	4	4	5	5	4	5	5	67
23	5	3	5	5	4	5	5	5	4	5	5	3	5	5	5	69

24	5	4	4	3	4	4	4	3	5	4	4	5	4	4	4	61
25	5	5	5	5	3	4	5	5	5	5	5	5	5	5	3	70
26	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	47
27	4	3	3	4	3	4	5	3	4	2	3	4	3	4	3	52
28	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	4	5	5	5	4	71
29	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	61
30	3	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	3	5	5	69
31	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	4	3	5	3	49
32	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	62
33	4	3	4	2	2	3	3	4	5	5	5	4	3	3	2	52
34	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	74
35	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	45
36	4	4	5	5	3	3	4	5	3	4	5	3	3	5	4	60
37	3	3	3	3	3	4	5	3	3	3	3	3	3	3	3	48
38	4	4	3	4	4	3	3	2	4	3	5	5	4	3	4	55
39	4	5	4	4	2	4	3	4	4	4	3	4	5	3	4	57
40	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	4	3	3	3	47
41	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	73
42	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	3	70
43	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	5	3	4	4	4	58
44	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	46
45	4	4	5	4	4	4	5	4	3	4	4	4	4	5	4	62
46	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	46
47	5	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	70
48	4	4	4	4	4	5	4	5	5	5	4	5	5	4	4	66

49	3	3	3	4	3	3	4	4	5	3	5	3	3	4	3	53
50	4	3	4	4	2	5	5	4	3	2	3	4	4	5	3	55
51	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60
52	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	61
53	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	46
54	4	4	3	3	4	3	4	5	4	5	4	5	4	3	4	59
55	4	5	4	3	3	1	3	2	4	4	5	5	3	3	4	53
56	4	4	3	3	4	4	4	3	4	4	4	5	4	3	4	57
57	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	46
58	5	4	5	5	4	3	5	3	5	5	5	5	4	5	5	68
59	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	72
60	4	5	4	4	4	5	4	4	4	5	3	4	5	4	4	63
61	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	73
62	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	73
63	4	4	3	3	4	4	3	4	5	4	4	5	4	4	3	58
64	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	4	5	5	5	4	71
65	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	74
66	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	47
67	3	3	5	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	49
68	3	4	5	3	3	3	3	3	3	4	3	3	4	3	3	50
69	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	3	61
70	4	4	5	5	5	4	5	5	5	5	3	5	4	5	5	69
71	5	5	5	5	5	5	4	5	3	5	5	5	5	5	4	71
72	4	4	5	5	5	4	5	5	3	5	5	5	5	5	5	70
73	4	4	4	5	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	60

74	4	3	4	5	4	3	4	5	4	4	4	4	3	4	5	60
75	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	3	5	71
76	3	5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	47
77	4	3	4	4	4	4	5	5	4	3	4	4	3	4	3	58
78	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	5	3	48
79	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	5	4	4	63
80	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	59
81	3	3	3	5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	49
82	4	4	4	4	4	4	3	4	4	5	3	4	4	4	4	59
83	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	62
84	5	5	5	5	3	5	4	5	5	5	5	5	5	3	5	70
85	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	62
86	5	5	3	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	72
87	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	4	5	3	5	5	70
88	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	47
89	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	72
90	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	58
91	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	74
92	3	3	3	4	3	3	4	3	3	5	3	3	3	3	3	49
93	5	4	3	4	3	4	4	3	4	4	3	5	5	4	4	59
94	4	3	4	4	4	4	4	5	4	3	4	4	4	4	5	60
95	3	3	3	4	5	3	4	4	3	3	4	3	3	4	5	54
96	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	73
97	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	73
98	2	4	1	4	4	3	5	5	3	4	5	4	2	1	4	51

99	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	47
100	5	3	4	4	3	4	3	4	4	4	3	4	4	3	4	56
101	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	47
102	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	4	3	3	47
103	4	3	3	4	3	4	3	3	2	4	4	3	5	5	4	54
104	4	4	4	5	4	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4	58
105	5	4	4	4	5	4	4	3	5	4	4	5	4	4	4	63
106	3	4	3	3	3	3	5	3	3	4	3	3	3	3	3	49
107	4	5	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	63
108	5	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	5	4	4	4	60
109	5	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	49
110	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	72
111	5	5	3	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	71
112	3	4	5	4	3	4	5	4	3	4	5	4	4	4	4	60
113	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	3	4	5	5	69
114	5	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	59
115	5	4	5	5	4	3	5	3	5	5	5	4	4	5	5	67
116	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	5	3	50
117	3	4	4	4	4	4	5	4	3	4	5	4	4	4	4	60
118	3	3	3	3	3	5	5	3	3	3	4	3	5	4	3	53
119	3	3	4	3	3	3	3	5	3	3	4	5	3	4	4	53
120	4	4	5	5	4	5	5	5	4	3	5	5	4	5	5	68
121	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	4	5	71
122	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	47
123	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	74

124	3	3	3	4	3	5	3	3	3	3	4	3	3	5	4	52
125	4	4	4	3	5	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	59
126	4	5	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	3	4	57
127	2	1	1	4	5	5	4	3	5	4	4	3	4	3	3	51
128	4	3	3	4	3	4	2	5	5	4	3	2	3	1	4	50
129	3	3	2	4	4	3	2	4	4	5	4	3	4	3	4	52
130	3	5	4	5	3	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	69
131	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	74
132	4	4	4	3	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	59
133	3	3	3	3	3	4	5	3	3	3	3	3	4	3	3	49
134	3	3	4	4	3	3	5	3	3	3	4	3	5	3	4	53
135	3	4	4	4	3	4	5	4	3	4	4	3	4	5	4	58
136	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	61
137	3	3	4	4	5	3	4	5	3	3	4	5	3	5	5	59
138	5	5	3	5	4	5	5	5	5	5	3	4	5	5	5	69
139	4	5	5	5	3	5	5	5	3	5	5	4	5	5	5	69
140	3	4	5	4	4	4	4	5	4	4	5	3	3	4	4	60
141	5	5	4	5	5	5	4	5	5	3	5	3	5	4	5	68
142	3	2	3	4	3	2	3	4	4	5	4	3	3	4	3	50
143	4	3	4	4	3	4	4	3	2	4	4	3	4	3	4	53
144	5	3	4	3	5	3	5	5	5	5	4	5	5	4	5	66
145	4	5	5	4	4	3	2	4	3	4	4	4	5	2	3	56
146	3	3	4	5	3	3	4	4	5	3	5	3	3	4	3	55
147	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	74
148	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	58

149	4	2	3	3	4	4	5	4	2	4	3	4	4	3	2	51
150	3	4	3	5	3	2	4	3	2	3	4	4	4	3	5	52
151	4	4	3	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	57
152	4	3	3	5	4	3	4	4	4	5	4	3	5	4	3	58
153	4	3	4	3	3	3	3	4	4	4	3	3	3	3	3	50
154	3	4	4	5	3	4	4	3	3	4	3	4	4	4	4	56
155	5	5	5	5	4	4	5	4	5	5	4	5	5	5	4	70
156	3	4	5	5	4	4	3	4	4	4	4	3	3	4	3	57
157	4	5	5	4	3	4	4	4	4	3	4	3	3	3	4	57
158	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	4	4	4	5	5	70
159	4	4	5	5	3	4	4	3	4	3	3	3	3	4	4	56
160	3	4	3	4	4	4	3	3	4	3	4	4	4	4	4	55
161	5	5	5	5	4	4	5	4	4	5	5	4	4	4	4	67
162	4	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	4	70
163	4	4	3	5	3	4	4	3	4	4	3	4	4	3	3	55
164	5	5	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	5	4	4	69
165	4	5	5	5	5	4	5	5	5	3	4	5	5	5	5	70
166	3	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	3	3	3	3	53
167	4	5	4	5	3	4	3	4	4	4	3	3	3	3	4	56
168	3	4	4	4	3	3	3	4	4	3	4	4	4	4	4	55
169	4	3	4	5	4	4	3	4	3	4	4	4	5	4	4	59
170	5	5	5	5	4	5	4	5	5	4	5	4	4	5	4	69
171	4	4	5	4	3	4	3	4	4	5	4	3	4	4	3	58
172	3	4	5	4	3	3	3	4	4	3	3	3	3	4	3	52
173	4	3	4	4	5	4	3	4	4	4	4	3	5	5	4	60

174	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	73	
175	4	4	3	4	4	3	3	3	4	3	4	4	4	3	4	54	
176	4	5	4	4	5	5	3	5	4	4	5	5	5	4	4	66	
177	3	4	4	5	4	4	4	5	4	5	4	5	3	4	4	62	
178	4	5	5	5	5	5	4	5	4	4	4	5	5	4	5	69	
179	3	5	5	5	3	4	3	3	3	3	4	4	4	3	4	56	
180	4	3	4	3	3	3	4	2	3	3	3	3	3	3	4	49	
181	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	69	
182	4	3	3	4	4	3	3	2	3	3	3	3	3	3	4	3	48
183	4	5	4	5	5	5	5	5	3	5	5	4	4	5	4	68	
184	4	4	5	5	4	4	3	3	4	4	3	3	3	3	4	56	
185	3	3	4	4	3	4	4	2	4	3	4	4	4	4	4	54	
186	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	51	
187	3	4	3	4	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	50
188	4	5	4	4	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	53
189	3	4	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	4	3	52
190	4	5	4	4	3	4	4	3	3	4	3	4	4	4	3	3	55
191	5	4	4	3	4	4	5	5	4	4	5	4	3	4	4	4	62
192	4	4	5	5	4	4	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	68
193	3	4	3	3	4	3	4	3	4	4	3	3	3	3	4	3	51
194	3	4	4	3	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	3	4	55
195	5	5	5	4	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	70
196	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	57
197	5	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	4	4	4	4	5	67
198	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	3	3	3	3	4	3	54

199	5	5	4	5	5	5	5	4	4	5	4	5	5	5	4	70
200	5	4	4	5	5	5	4	4	5	4	5	4	4	5	5	68
201	3	4	5	4	3	4	3	4	4	3	3	4	4	4	4	56
202	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	4	4	4	70
203	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	72
204	4	5	4	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	70
205	4	5	5	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	3	54
206	4	4	4	5	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	52
207	3	5	5	4	4	4	3	3	4	3	3	3	3	4	3	54
208	3	5	5	4	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	52
209	4	4	5	4	4	5	4	3	3	4	5	5	4	4	3	61
210	3	4	3	4	4	3	4	3	3	4	4	3	3	4	3	52
211	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	46
212	3	5	4	5	3	3	4	4	3	4	3	3	3	4	4	55
213	3	4	4	4	4	3	4	3	4	3	4	4	4	4	4	56
214	4	5	4	4	4	5	4	3	4	4	5	4	5	3	4	62
215	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	4	4	69
216	4	3	3	3	4	4	4	2	3	4	4	3	3	3	4	51
217	4	3	4	4	3	3	4	4	3	4	3	4	4	3	4	54
218	4	4	4	5	5	4	5	4	5	4	5	5	5	5	5	69
219	5	4	5	5	5	5	4	4	5	5	4	3	3	5	4	66
220	4	3	4	4	3	3	3	4	4	4	3	3	3	3	3	51
221	4	5	5	5	3	3	4	4	4	3	3	3	3	4	3	56
222	4	5	5	5	3	4	4	3	4	4	3	4	4	3	3	58
223	3	5	4	4	3	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	56

224	4	4	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	4	5	4	68
225	4	3	4	4	4	4	4	3	4	3	3	4	4	3	3	54
226	4	5	5	5	4	4	3	4	4	3	3	3	3	3	4	57
227	3	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	3	3	4	3	54
228	4	4	5	4	4	3	3	4	4	4	4	3	3	4	3	56
229	5	4	5	5	5	5	4	5	4	4	5	4	4	5	4	68
230	4	4	3	3	4	3	4	2	3	4	4	4	4	4	4	54

Correlations

	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	X1.7	X1.8	X1.9	X1.10	X1.11	X1.12	X1.13	X1.14	X1.15	TOTAL_X1
Pearson Correlation	1	.417**	.418**	.368**	.507**	.488**	.408**	.415**	.566**	.468**	.400**	.544**	.517**	.403**	.436**	.706**
X1.1 Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230
Pearson Correlation	.417**	1	.545**	.421**	.383**	.486**	.286**	.370**	.387**	.390**	.371**	.481**	.440**	.312**	.387**	.643**
X1.2 Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230
Pearson Correlation	.418**	.545**	1	.446**	.304**	.360**	.348**	.425**	.329**	.277**	.414**	.335**	.332**	.432**	.324**	.608**
X1.3 Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230
Pearson Correlation	.368**	.421**	.446**	1	.411**	.392**	.402**	.507**	.387**	.342**	.429**	.347**	.342**	.434**	.552**	.650**
X1.4 Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230
Pearson Correlation	.507**	.383**	.304**	.411**	1	.519**	.480**	.510**	.538**	.462**	.527**	.528**	.441**	.492**	.532**	.735**
X1.5																

	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	
	Pearson Correlation	.488**	.486**	.360**	.392**	.519**	1	.487**	.487**	.475**	.449**	.416**	.460**	.598**	.482**	.404**	.724**
X1.6	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	
	Pearson Correlation	.408**	.286**	.348**	.402**	.480**	.487**	1	.460**	.369**	.389**	.502**	.473**	.413**	.527**	.456**	.675**
X1.7	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	
	Pearson Correlation	.415**	.370**	.425**	.507**	.510**	.487**	.460**	1	.493**	.457**	.542**	.467**	.386**	.443**	.546**	.727**
X1.8	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	
	Pearson Correlation	.566**	.387**	.329**	.387**	.538**	.475**	.369**	.493**	1	.449**	.458**	.566**	.433**	.389**	.411**	.698**
X1.9	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	
	Pearson Correlation	.468**	.390**	.277**	.342**	.462**	.449**	.389**	.457**	.449**	1	.460**	.466**	.523**	.355**	.379**	.661**
X1.10	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	
	Pearson Correlation	.400**	.371**	.414**	.429**	.527**	.416**	.502**	.542**	.458**	.460**	1	.512**	.450**	.472**	.526**	.719**
X1.11	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	
	Pearson Correlation	.544**	.481**	.335**	.347**	.528**	.460**	.473**	.467**	.566**	.466**	.512**	1	.615**	.434**	.523**	.746**
X1.12	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	
	Pearson Correlation	.517**	.440**	.332**	.342**	.441**	.598**	.413**	.386**	.433**	.523**	.450**	.615**	1	.406**	.473**	.708**

3	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230
X1.1	Pearson Correlation	.403**	.312**	.432**	.434**	.492**	.482**	.527**	.443**	.389**	.355**	.472**	.434**	.406**	1	.448**	.678**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
4	N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230
X1.1	Pearson Correlation	.436**	.387**	.324**	.552**	.532**	.404**	.456**	.546**	.411**	.379**	.526**	.523**	.473**	.448**	1	.708**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
5	N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230
TOT	Pearson Correlation	.706**	.643**	.608**	.650**	.735**	.724**	.675**	.727**	.698**	.661**	.719**	.746**	.708**	.678**	.708**	1
AL_	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
X1	N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230

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

Lampiran10 Hasil Uji Validitas Perilaku Konsumtif

No.	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	X2.7	X2.8	X2.9	X2.10	X2.11	X2.12	X2.13	X2.14	X2.15	JUMLAH
1	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	5	4	4	59
2	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	72
3	4	3	5	5	4	3	5	5	4	3	5	4	3	4	4	61
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	58
5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	71
6	3	4	4	4	3	4	5	4	3	4	5	3	4	4	4	58
7	5	4	3	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	3	4	59
8	4	3	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	59
9	4	3	4	4	3	3	5	5	3	4	4	4	3	5	5	59

10	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	5	4	4	5	4	59
11	5	4	4	3	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	62
12	5	5	5	4	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	72
13	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	47
14	3	4	5	4	4	4	5	4	4	4	5	3	4	4	4	61
15	5	5	5	5	5	3	5	5	3	5	5	5	5	5	4	70
16	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	3	4	4	4	4	60
17	4	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	4	71
18	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	47
19	5	4	4	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	71
20	4	4	4	3	4	4	4	5	4	5	3	4	3	3	4	58
21	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	3	4	4	61
22	4	4	5	5	4	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5	69
23	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	72
24	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	62
25	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	72
26	3	4	4	5	5	4	3	4	5	3	3	3	4	3	3	56
27	4	4	5	3	4	5	5	5	4	4	5	3	5	5	4	65
28	5	5	5	5	3	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	72
29	4	5	4	4	4	3	4	4	4	5	4	4	5	4	4	62
30	5	3	5	3	5	5	5	3	5	5	5	4	5	5	5	68
31	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	5	3	49
32	4	5	4	4	4	3	4	4	4	5	4	4	5	4	4	62
33	4	4	5	3	4	5	5	4	3	4	2	3	4	4	3	57
34	3	5	5	5	5	5	5	4	5	3	5	5	5	5	4	69

35	3	4	5	5	4	5	5	5	4	5	3	4	4	4	3	63
36	3	4	4	5	3	3	5	4	4	4	4	4	4	4	5	60
37	5	4	3	3	3	4	3	5	5	3	3	5	4	3	3	56
38	4	5	4	4	3	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	64
39	4	5	3	4	4	3	4	4	4	5	4	4	4	4	4	60
40	5	4	3	4	4	5	5	3	2	5	4	4	3	5	4	60
41	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	74
42	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	74
43	4	4	5	4	4	5	5	4	3	4	4	3	4	4	4	61
44	3	4	3	3	5	4	3	4	3	5	3	3	3	3	3	52
45	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	57
46	4	3	3	3	3	3	3	3	5	3	3	4	5	5	3	53
47	5	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	71
48	4	4	3	5	4	3	4	4	5	4	4	3	4	5	2	58
49	3	4	5	5	3	4	5	4	3	4	4	3	3	3	3	56
50	4	4	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	4	50
51	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	63
52	4	5	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	5	4	4	64
53	4	3	3	3	4	3	3	3	5	3	3	3	5	3	4	52
54	5	3	4	4	5	5	4	5	3	4	4	3	4	3	4	60
55	4	3	4	4	5	5	4	5	4	3	4	5	5	4	4	63
56	4	4	3	3	4	4	4	3	5	4	3	4	4	4	3	56
57	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	5	3	5	51
58	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	4	71
59	4	5	5	5	4	5	5	3	4	5	5	5	5	5	5	70

60	4	5	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	3	4	57
61	5	5	5	4	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	72
62	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	74
63	5	4	3	3	4	4	3	4	4	4	4	5	4	4	3	58
64	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	3	5	5	5	70
65	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	73
66	3	4	3	3	5	4	3	5	3	3	3	3	3	3	3	51
67	3	3	3	3	5	5	4	3	3	3	4	3	3	3	3	51
68	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	45
69	4	4	4	3	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	3	58
70	5	5	3	4	4	5	5	5	5	4	5	5	4	5	3	67
71	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	73
72	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	73
73	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	57
74	4	4	4	5	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	5	60
75	5	5	5	3	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	71
76	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	46
77	5	4	4	4	3	4	5	3	4	4	3	4	2	4	3	56
78	5	4	4	3	5	2	1	4	3	4	3	5	4	4	3	54
79	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	63
80	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	61
81	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	4	3	48
82	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	5	4	4	59
83	4	3	4	4	4	4	4	5	4	3	4	4	3	4	5	59
84	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	71

85	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60
86	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	72
87	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	3	5	5	5	71
88	4	5	3	4	4	5	3	2	4	5	5	4	3	4	4	59
89	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	71
90	3	4	5	4	4	4	4	4	4	4	5	3	4	4	4	60
91	3	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	71
92	4	4	3	5	5	4	5	3	5	4	4	5	4	3	4	62
93	3	4	4	5	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	3	64
94	4	4	4	5	4	3	4	5	4	4	4	4	4	4	4	61
95	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	46
96	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	4	72
97	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	72
98	4	5	5	3	4	4	5	4	4	5	4	3	4	3	4	61
99	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	5	3	49
100	4	3	4	5	4	4	5	4	5	3	4	4	5	3	4	61
101	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	5	3	5	3	3	50
102	3	4	3	3	4	4	3	5	3	3	4	3	4	3	3	52
103	4	4	5	4	4	3	4	5	4	5	4	5	3	4	3	61
104	4	4	4	5	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	5	60
105	4	4	4	3	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	3	59
106	3	3	3	3	3	4	3	3	3	5	3	5	3	3	3	50
107	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	5	3	4	60
108	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	57
109	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	46

110	5	5	5	5	4	5	5	3	4	5	5	5	5	5	5	71
111	5	4	4	5	3	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	69
112	3	4	5	4	4	4	3	4	3	4	5	3	4	5	4	59
113	5	5	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	70
114	4	4	3	4	4	4	3	4	5	4	3	5	4	4	4	59
115	4	5	3	5	4	4	5	5	4	4	5	4	4	5	5	66
116	3	4	3	3	3	4	3	3	3	4	5	3	3	3	3	50
117	4	4	5	4	3	4	3	4	3	4	5	4	4	4	4	59
118	3	3	3	3	3	5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	47
119	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	4	48
120	5	5	4	3	4	4	5	5	4	4	5	4	5	5	3	65
121	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	3	5	4	5	70
122	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	5	3	5	3	3	51
123	5	5	4	4	5	3	5	4	5	5	5	5	5	5	4	69
124	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	47
125	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	3	61
126	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	62
127	4	3	4	4	3	4	4	4	3	5	4	5	4	3	5	59
128	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3	4	3	4	3	3	49
129	3	3	2	3	2	3	2	3	2	2	2	2	3	3	2	37
130	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	72
131	5	5	5	5	5	3	5	4	5	5	5	5	5	5	4	71
132	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	61
133	3	4	3	3	3	4	3	3	5	4	3	4	4	3	3	52
134	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	4	3	49

135	3	4	5	4	3	4	3	4	3	4	4	3	4	4	4	56
136	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	62
137	3	3	4	4	4	3	5	4	3	3	3	3	3	3	3	51
138	4	3	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	69
139	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	72
140	4	3	5	5	4	4	4	4	4	4	5	4	3	5	5	63
141	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	3	5	4	5	69
142	4	5	3	4	4	5	5	4	5	4	5	4	3	4	5	64
143	3	2	3	2	2	3	3	3	2	3	2	2	2	2	3	37
144	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	71
145	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	3	4	5	4	3	64
146	3	3	4	4	4	3	5	3	3	3	3	3	3	4	3	51
147	3	5	5	4	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	70
148	4	5	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	5	3	4	60
149	4	3	4	5	4	3	4	4	4	5	3	4	5	4	4	60
150	2	2	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	2	2	38
151	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	57
152	5	4	5	4	5	5	4	3	5	4	3	4	4	3	3	61
153	3	3	3	3	4	3	4	4	3	3	4	3	3	3	4	50
154	4	4	3	4	5	5	5	3	4	4	3	3	3	4	5	59
155	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	71
156	4	4	3	3	4	4	4	4	4	3	3	4	3	4	3	54
157	4	4	3	4	4	3	4	4	3	3	4	3	3	4	3	53
158	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	72
159	3	3	3	4	4	4	4	4	3	3	4	3	3	4	4	53

160	3	4	3	3	3	4	4	4	3	3	4	3	4	3	3	51
161	5	4	5	4	4	5	5	5	4	5	4	4	5	4	5	68
162	4	5	5	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	71
163	3	4	3	4	4	4	3	3	3	4	3	3	3	4	3	51
164	4	5	5	5	5	4	5	5	4	5	4	4	4	5	4	68
165	5	4	4	4	5	4	5	4	4	4	5	4	5	5	5	67
166	3	3	4	3	4	3	4	4	4	3	4	3	4	4	4	54
167	3	3	3	4	4	3	4	5	3	4	4	3	3	3	4	53
168	3	4	4	3	3	4	4	3	4	4	4	3	3	3	4	53
169	4	4	3	4	3	4	3	3	4	5	4	3	4	4	3	55
170	4	5	5	4	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	5	68
171	4	5	5	4	4	3	3	2	3	4	4	5	3	4	5	58
172	3	4	4	4	5	5	5	5	3	4	4	3	4	3	5	61
173	4	3	4	4	4	5	5	4	3	4	4	5	5	5	3	62
174	4	4	4	5	5	5	4	5	4	4	5	5	4	5	4	67
175	4	4	4	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	50
176	4	4	4	4	5	4	4	5	4	5	5	4	5	4	4	65
177	4	4	3	4	5	5	5	4	3	4	2	3	4	4	3	57
178	5	4	4	4	4	4	5	4	5	5	5	5	4	5	5	68
179	4	4	3	3	4	3	4	4	3	4	3	4	4	3	4	54
180	4	3	3	4	4	3	4	4	3	3	3	3	4	4	4	53
181	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	70
182	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	3	3	4	55
183	5	5	4	4	4	5	5	4	4	4	5	4	5	4	5	67
184	3	3	3	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	4	51

185	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	51
186	3	3	4	3	4	4	4	4	4	3	4	3	3	3	4	53
187	4	5	5	3	3	4	2	4	5	5	4	3	4	5	4	60
188	3	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	4	3	3	53
189	3	3	3	3	4	3	3	4	4	3	3	4	4	4	3	51
190	4	3	4	3	4	4	3	4	4	3	3	4	3	3	3	52
191	4	3	4	4	5	5	5	4	5	3	5	5	4	4	3	63
192	4	5	5	4	5	5	5	5	4	5	4	5	5	4	5	70
193	3	3	4	4	4	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	50
194	4	3	4	4	3	3	4	4	4	3	3	3	4	4	4	54
195	4	4	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	69
196	4	3	3	3	4	4	4	5	3	3	3	3	3	4	4	53
197	5	5	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	71
198	3	4	3	3	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	55
199	5	4	5	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	68
200	5	4	4	5	5	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	69
201	4	4	4	4	5	5	4	5	4	3	3	4	3	4	5	61
202	5	4	5	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	71
203	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	69
204	4	4	5	5	5	5	5	4	5	4	5	4	5	4	3	67
205	4	4	3	4	5	3	5	5	3	3	3	3	3	3	3	54
206	4	3	3	3	4	4	3	3	3	4	4	3	3	4	3	51
207	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	59
208	3	4	4	4	4	5	5	3	4	4	4	4	3	3	4	58
209	5	5	4	4	3	5	5	4	5	4	5	2	3	3	4	61

210	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	3	3	3	4	3	53
211	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	57
212	4	4	3	3	5	5	5	5	4	4	4	4	3	4	5	62
213	4	4	4	4	3	4	4	4	3	3	4	3	3	3	4	54
214	4	5	5	5	3	4	2	4	3	3	5	5	4	3	4	59
215	5	4	5	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5	4	4	69
216	4	4	3	4	4	3	3	3	4	4	4	4	3	4	3	54
217	4	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	3	55
218	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	4	4	5	4	5	65
219	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	4	71
220	3	3	3	4	4	3	3	4	4	3	4	3	4	4	4	53
221	3	4	3	4	3	4	4	4	4	3	4	3	3	3	4	53
222	4	4	4	3	5	5	4	4	3	3	4	4	3	4	4	58
223	3	3	3	4	5	5	5	5	3	3	4	3	4	3	3	56
224	4	4	4	4	5	5	4	4	5	5	5	4	4	5	5	67
225	4	3	3	3	3	4	4	3	4	4	4	4	3	3	3	52
226	4	3	4	4	5	5	5	5	3	3	4	4	4	4	4	61
227	4	4	3	3	4	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	50
228	3	3	3	4	3	5	3	5	4	4	3	3	3	3	4	53
229	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	5	4	5	69
230	3	4	3	3	4	3	3	3	4	3	3	4	4	4	3	51

Correlations

	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	X2.7	X2.8	X2.9	X2.10	X2.11	X2.12	X2.13	X2.14	X2.15	TOTAL_X2
--	------	------	------	------	------	------	------	------	------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	----------

	Pearson Correlation	1	.446**	.412**	.371**	.452**	.383**	.403**	.409**	.528**	.533**	.372**	.563**	.468**	.480**	.467**	.702**
X2.1	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230
	Pearson Correlation	.446**	1	.427**	.379**	.347**	.402**	.351**	.305**	.443**	.543**	.464**	.432**	.449**	.418**	.388**	.654**
X2.2	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230
	Pearson Correlation	.412**	.427**	1	.530**	.379**	.398**	.510**	.440**	.376**	.482**	.502**	.478**	.477**	.466**	.480**	.712**
X2.3	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230
	Pearson Correlation	.371**	.379**	.530**	1	.414**	.369**	.500**	.485**	.430**	.445**	.480**	.460**	.407**	.436**	.504**	.697**
X2.4	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230
	Pearson Correlation	.452**	.347**	.379**	.414**	1	.456**	.481**	.504**	.458**	.386**	.364**	.487**	.450**	.391**	.427**	.676**
X2.5	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230
	Pearson Correlation	.383**	.402**	.398**	.369**	.456**	1	.481**	.403**	.380**	.408**	.394**	.350**	.393**	.279**	.431**	.632**
X2.6	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230
	Pearson Correlation	.403**	.351**	.510**	.500**	.481**	.481**	1	.465**	.383**	.405**	.495**	.390**	.345**	.446**	.492**	.694**
X2.7	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230
	Pearson Correlation	.409**	.305**	.440**	.485**	.504**	.403**	.465**	1	.327**	.331**	.361**	.375**	.383**	.341**	.486**	.639**
X2.8	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230

	Pearson Correlation	.528**	.443**	.376**	.430**	.458**	.380**	.383**	.327**	1	.443**	.419**	.535**	.498**	.416**	.413**	.684**
X2.9	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230
X2.1	Pearson Correlation	.533**	.543**	.482**	.445**	.386**	.408**	.405**	.331**	.443**	1	.434**	.500**	.497**	.438**	.491**	.708**
0	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230
X2.1	Pearson Correlation	.372**	.464**	.502**	.480**	.364**	.394**	.495**	.361**	.419**	.434**	1	.478**	.479**	.562**	.528**	.710**
1	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000
	N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230
X2.1	Pearson Correlation	.563**	.432**	.478**	.460**	.487**	.350**	.390**	.375**	.535**	.500**	.478**	1	.513**	.506**	.469**	.729**
2	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000
	N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230
X2.1	Pearson Correlation	.468**	.449**	.477**	.407**	.450**	.393**	.345**	.383**	.498**	.497**	.479**	.513**	1	.444**	.431**	.701**
3	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000
	N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230
X2.1	Pearson Correlation	.480**	.418**	.466**	.436**	.391**	.279**	.446**	.341**	.416**	.438**	.562**	.506**	.444**	1	.426**	.680**
4	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000
	N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230
X2.1	Pearson Correlation	.467**	.388**	.480**	.504**	.427**	.431**	.492**	.486**	.413**	.491**	.528**	.469**	.431**	.426**	1	.721**
5	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000
	N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230
TOT	Pearson Correlation	.702**	.654**	.712**	.697**	.676**	.632**	.694**	.639**	.684**	.708**	.710**	.729**	.701**	.680**	.721**	1
AL_	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
X2	N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230

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



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
LEMBER

Lampiran 11 Hasil Uji Validitas Mahasiswa Pengguna *Shopee* Fitur

SPayLater

No.	Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Y.6	Y.7	Y.8	Y.9	Y.10	JUMLAH
1	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	42
2	5	5	4	5	5	3	4	5	5	5	46
3	3	5	4	3	3	5	4	3	4	4	38
4	3	4	4	3	3	4	4	3	4	4	36
5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	47
6	4	5	3	4	4	5	3	4	4	4	40
7	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	39
8	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	38
9	4	4	4	3	4	4	4	3	5	5	40
10	4	5	4	4	4	5	4	4	5	4	43
11	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
12	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
13	4	4	4	5	5	5	3	5	5	5	45
14	4	5	3	4	4	5	3	4	4	4	40
15	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	49
16	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	38
17	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	49
18	3	3	5	3	3	3	3	3	3	5	34
19	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	48
20	5	3	4	3	3	5	5	3	4	4	39
21	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	38
22	4	5	5	4	4	5	5	4	3	5	44
23	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	48
24	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
25	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	48
26	3	3	4	4	3	3	5	4	3	3	35
27	5	5	4	5	5	4	3	4	4	5	44
28	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
29	5	4	4	5	5	4	4	5	4	4	44
30	5	5	3	5	5	5	4	5	5	5	47
31	5	3	3	3	3	3	3	3	4	5	35
32	5	4	4	5	5	4	4	5	4	4	44
33	5	4	5	5	4	3	4	4	5	4	43
34	3	5	5	5	3	5	5	5	5	4	45
35	3	5	4	5	3	3	4	5	5	3	40
36	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	41
37	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	32

38	4	4	4	5	4	4	3	5	5	4	42
39	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	42
40	3	5	3	3	3	3	3	3	3	3	32
41	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	49
42	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	48
43	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	38
44	5	3	3	3	5	3	3	3	3	3	34
45	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
46	3	3	4	5	3	5	4	5	5	3	40
47	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	48
48	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	42
49	5	4	5	5	5	4	4	5	4	3	44
50	4	4	3	3	3	4	3	3	3	4	34
51	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	41
52	5	4	4	5	5	4	4	5	4	4	44
53	4	4	4	5	5	4	5	4	3	5	43
54	5	4	4	5	5	4	5	4	3	4	43
55	4	3	4	5	5	1	5	3	4	1	35
56	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	37
57	4	3	4	5	5	3	4	5	3	4	40
58	5	5	5	4	5	5	5	3	5	4	46
59	5	3	5	5	5	5	5	5	4	5	47
60	4	3	4	4	4	3	4	4	3	4	37
61	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
62	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
63	4	4	5	4	4	4	5	4	4	3	41
64	5	4	3	5	5	4	3	5	5	5	44
65	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	49
66	4	5	3	4	3	4	3	5	3	3	37
67	5	4	3	3	3	4	3	3	3	3	34
68	4	4	5	3	4	4	4	5	5	4	42
69	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	39
70	4	5	5	4	4	5	5	4	5	4	45
71	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
72	4	5	5	5	4	5	5	5	5	3	46
73	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	38
74	3	4	4	3	3	4	4	3	4	5	37
75	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	48
76	4	4	3	5	4	2	4	3	4	2	35
77	4	3	4	5	4	3	3	4	4	3	37
78	3	3	5	3	5	3	4	3	5	3	37

79	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	42
80	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
81	3	4	3	3	3	4	3	3	4	3	33
82	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	42
83	3	4	4	3	3	4	4	3	4	5	37
84	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	47
85	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
86	4	5	5	4	4	5	5	4	5	5	46
87	5	4	3	5	5	4	3	5	5	5	44
88	5	3	4	4	3	3	4	4	3	3	36
89	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	47
90	4	5	3	4	4	5	3	4	4	4	40
91	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	49
92	3	4	3	3	3	4	3	3	4	4	34
93	5	3	2	3	2	3	2	3	3	3	29
94	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
95	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
96	3	5	5	5	3	5	5	5	5	4	45
97	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	49
98	4	3	4	4	5	5	4	5	4	5	43
99	5	3	3	3	5	3	5	5	4	5	41
100	4	5	5	2	4	3	4	4	5	2	38
101	4	3	3	3	4	5	3	4	3	3	35
102	3	5	3	4	3	3	3	4	3	3	34
103	4	3	4	3	4	4	4	5	3	2	36
104	4	4	4	3	4	4	3	4	5	3	39
105	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	39
106	5	3	5	3	5	3	5	3	3	3	38
107	4	4	4	5	4	3	4	5	3	4	39
108	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	39
109	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	31
110	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	48
111	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	47
112	4	5	3	4	4	5	3	4	5	4	41
113	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	48
114	4	3	5	4	4	3	5	4	4	4	40
115	4	5	4	4	4	5	4	4	5	3	42
116	4	3	3	4	4	5	3	3	3	3	35
117	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	42
118	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
119	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	32

120	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	45
121	5	5	3	5	5	5	3	5	4	5	45
122	3	5	3	4	3	3	3	3	3	3	33
123	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	49
124	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	31
125	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	39
126	5	4	4	5	5	4	4	5	4	4	44
127	4	3	4	4	4	5	4	4	4	3	39
128	3	5	3	4	3	4	3	4	3	3	35
129	4	3	4	4	5	5	4	3	4	3	39
130	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	49
131	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	49
132	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
133	4	3	4	4	4	3	3	4	3	3	35
134	3	4	3	3	3	4	3	3	4	3	33
135	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	38
136	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
137	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
138	5	5	4	5	3	5	4	5	4	5	45
139	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	48
140	4	5	4	3	4	5	4	3	5	5	42
141	5	4	3	5	5	4	3	5	4	5	43
142	4	2	3	2	3	2	3	2	3	2	26
143	3	2	2	2	3	2	2	2	2	3	23
144	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	47
145	4	3	4	4	5	4	5	4	3	2	38
146	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	31
147	3	5	5	5	3	5	5	5	5	5	46
148	4	4	4	5	4	4	4	5	3	4	41
149	4	4	5	4	3	4	3	5	4	3	39
150	4	4	3	5	3	4	4	2	5	2	36
151	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	37
152	5	4	4	3	3	3	4	5	4	3	38
153	4	4	3	4	3	4	3	4	3	4	36
154	5	5	5	5	3	5	5	4	4	5	46
155	4	4	5	5	4	4	5	5	4	5	45
156	3	4	4	5	5	3	3	4	3	4	38
157	4	4	3	5	5	4	4	4	5	4	42
158	4	4	4	5	5	5	4	5	5	5	46
159	4	3	4	3	3	3	3	3	4	4	34
160	4	4	4	4	3	4	3	4	4	3	37

161	4	5	4	5	5	4	5	5	5	5	47
162	5	5	5	4	5	5	4	4	4	4	45
163	4	3	4	3	4	4	4	4	4	3	37
164	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	49
165	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	48
166	4	4	3	4	3	3	4	3	4	3	35
167	5	3	4	4	5	5	3	3	5	5	42
168	3	4	3	4	3	4	3	3	3	3	33
169	4	5	5	4	5	5	3	3	4	4	42
170	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	49
171	5	5	5	4	5	5	4	5	3	4	45
172	4	5	4	5	4	5	5	5	4	5	46
173	4	4	5	5	5	4	4	3	3	4	41
174	4	5	4	4	4	4	5	5	4	5	44
175	4	4	3	3	3	3	3	4	3	3	33
176	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	49
177	4	3	4	4	3	4	4	5	4	3	38
178	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	49
179	4	4	3	5	5	4	4	4	4	5	42
180	3	3	4	4	4	3	4	4	3	3	35
181	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	48
182	3	4	4	4	3	4	3	4	3	3	35
183	5	5	4	5	5	5	4	5	4	5	47
184	4	3	3	4	3	3	4	3	4	4	35
185	4	4	3	3	3	4	3	4	3	3	34
186	4	3	3	4	3	3	3	4	4	4	34
187	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	38
188	4	4	3	5	5	3	4	4	4	4	40
189	5	4	3	3	3	3	3	4	3	4	35
190	3	4	4	3	5	4	4	3	3	5	38
191	4	4	3	4	3	4	3	4	4	4	37
192	4	4	4	5	5	5	4	5	5	5	46
193	3	3	4	3	4	4	4	3	3	3	34
194	3	3	3	3	3	4	4	4	3	3	33
195	5	5	5	5	4	5	5	4	4	5	47
196	3	3	4	5	5	4	4	4	5	5	42
197	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	48
198	3	4	3	4	4	4	3	4	3	4	36
199	5	5	4	4	5	4	5	4	5	5	46
200	4	5	4	4	5	5	4	5	5	5	46
201	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	48

202	5	4	5	5	4	4	4	4	5	4	44
203	5	4	5	4	4	5	5	5	5	4	46
204	4	5	4	5	5	5	4	5	5	4	46
205	4	4	4	5	5	3	3	3	5	5	41
206	4	4	3	3	3	4	3	4	4	3	35
207	4	3	3	3	3	4	4	4	4	3	35
208	3	3	4	4	4	5	3	3	5	5	39
209	4	5	4	4	5	5	4	3	4	4	42
210	4	4	4	3	4	4	3	4	3	4	37
211	3	4	4	4	3	4	3	3	3	3	34
212	5	5	3	4	5	3	3	5	4	5	42
213	4	3	3	3	3	4	4	3	4	4	35
214	3	1	2	2	1	2	2	1	1	2	17
215	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	47
216	4	3	4	4	3	3	4	4	4	4	37
217	4	4	4	4	4	4	3	3	4	3	37
218	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	48
219	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	42
220	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	38
221	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	38
222	5	3	5	5	3	5	5	3	5	5	44
223	4	3	3	5	4	5	3	4	5	5	41
224	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	47
225	4	4	3	3	4	4	4	3	4	3	36
226	5	3	5	5	5	5	3	5	5	5	46
227	3	4	4	4	3	4	3	4	3	4	36
228	4	3	3	5	4	4	4	3	5	5	40
229	4	5	5	4	5	4	4	4	4	5	44
230	4	3	3	3	4	3	4	3	3	3	33

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAJALINGGA
SIDDIQ
EMBER

Correlations

	Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Y.6	Y.7	Y.8	Y.9	Y.10	TOTAL_Y
Pearson Correlation	1	.299**	.376**	.380**	.550**	.304**	.392**	.420**	.356**	.375**	.620**
Y.1 Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230
Pearson Correlation	.299**	1	.423**	.408**	.369**	.588**	.392**	.461**	.491**	.413**	.686**
Y.2 Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230
Y.3 Pearson Correlation	.376**	.423**	1	.439**	.494**	.469**	.719**	.467**	.483**	.380**	.740**

	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230
	Pearson Correlation	.380**	.408**	.439**	1	.545**	.378**	.431**	.644**	.471**	.421**	.726**
Y.4	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230
	Pearson Correlation	.550**	.369**	.494**	.545**	1	.376**	.471**	.493**	.444**	.470**	.738**
Y.5	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230
	Pearson Correlation	.304**	.588**	.469**	.378**	.376**	1	.412**	.430**	.540**	.498**	.708**
Y.6	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000
	N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230
	Pearson Correlation	.392**	.392**	.719**	.431**	.471**	.412**	1	.443**	.466**	.356**	.716**
Y.7	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000
	N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230
	Pearson Correlation	.420**	.461**	.467**	.644**	.493**	.430**	.443**	1	.411**	.391**	.733**
Y.8	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000
	N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230
	Pearson Correlation	.356**	.491**	.483**	.471**	.444**	.540**	.466**	.411**	1	.469**	.723**
Y.9	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000
	N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230
	Pearson Correlation	.375**	.413**	.380**	.421**	.470**	.498**	.356**	.391**	.469**	1	.682**
Y.10	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000
	N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230
TOT	Pearson Correlation	.620**	.686**	.740**	.726**	.738**	.708**	.716**	.733**	.723**	.682**	1
AL_	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
Y	N	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230

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

Lampiran 12 Hasil Uji Reliabilitas *Self Control*

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.922	15

Lampiran 13 Hasil Uji Reliabilitas Perilaku Konsumtif

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.921	15

**Lampiran 14 Hasil Uji Reliabilitas Mahasiswa Pengguna *Shopee* Fitur
*SPayLater***

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.889	10

Lampiran 15 Hasil Uji T

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	11.654	1.846		6.314	.000
Self Control	.258	.050	.422	5.203	.000
Perilaku Konsumtif	.235	.054	.351	4.323	.000

a. Dependent Variable: Pengguna *SPayLater*

Lampiran 16 Hasil Uji F

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	3158.367	2	1579.184	137.503	.000 ^b
	Residual	2607.028	227	11.485		
	Total	5765.396	229			

a. Dependent Variable: Pengguna *SPayLater*

b. Predictors: (Constant), Perilaku Konsumtif, Self Control

**Lampiran 17 Koefisien Determinasi
Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.740 ^a	.548	.544	3.389

a. Predictors: (Constant), Perilaku Konsumtif, SelfControl

Lampiran 18 Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		230
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	3.37407822
	Absolute	.065
Most Extreme Differences	Positive	.045
	Negative	-.065
Kolmogorov-Smirnov Z		.981
Asymp. Sig. (2-tailed)		.291

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Lampiran 19 Hasil Uji Heteroskedastisitas

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	7.557	1.184		6.385	.000
	Self Control	-.062	.032	-.226	-1.956	.052
	Perilaku Konsumtif	-.022	.035	-.072	-.628	.531

a. Dependent Variable: ABS

Lampiran 20 Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients^a

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	Self Control	.303	3.301
	Perilaku Konsumtif	.303	3.301

a. Dependent Variable: Pengguna SPayLater

BIODATA PENULIS



Nama : Gheby Laily Ainun Nazela
NIM : 205103030017
Tempat, Tanggal Lahir : Probolinggo, 28 Januari 2003
Fakultas : Dakwah
Jurusan/Prodi : Pemberdayaan Masyarakat Islam/Bimbingan
Konseling Islam
Alamat : Kraksaan, Probolinggo
Riwayat Pendidikan :

- 2008-2014 : MI Tarbiyatul Islam
- 2014-2017 : MTs Zainul Hasan
Genggong
- 2017-2020 : MAN 2 Kota Probolinggo
- 2020 s/d sekarang : Universitas Islam Negeri
Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Email : ghbylaily01@gmail.com