



PENGARUH SOSIAL, GAYA HIDUP, DAN PENGENDALIAN DIRI TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF PEMBELIAN MELALUI SHOPEE PAYLATER PADA MAHASISWA FEBI UIN RADEN MAS SAID SURAKARTA

Sinta Dwi Lestari

Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta

sintadwid30@gmail.com

Helmi Haris

Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta

helmi.haris@staff.uinsaid.ac.id

Abstract

Advances in technology have impacted the emergence of *paylater* which is able to make it easier for consumers to meet all their needs. With the presence of *paylater*, it is able to influence society, especially the millennial generation, to become more consumptive. Because *paylater* is an electronic or non-cash payment tool in the absence of cash, which will form an implicit shopping behavior that is, a person buys a product without planning. The purpose of this study was to determine the influence of social, lifestyle, and self-control on the consumerist behavior of purchasing through *shopee paylater* in FEBI UIN student Raden Mas Said Surakarta. The study used quantitative methods with data collection techniques using questionnaires. The results of this study showed that social influence had no effect on the consumptive behavior of buying through *shopee paylater* in FEBI UIN student Raden Mas Said Surakarta. However, lifestyle and self-control had an effect on the consumptive behavior of buying through *shopee paylater* in FEBI UIN student Raden Mas Said Surakarta.

Keywords : *shopee paylater*, consumptive behavior

Abstrak

Kemajuan dari teknologi berdampak pada munculnya *paylater* yang mampu mempermudah konsumen dalam memenuhi segala kebutuhannya. Dengan hadirnya *paylater*, mampu mempengaruhi masyarakat terutama generasi millennial menjadi lebih konsumtif. Karena *paylater* merupakan alat pembayaran elektronik atau nontunai tanpa adanya uang cash, yang dimana akan membentuk perilaku belanja implusif yaitu seseorang membeli produk tanpa direncanakan. Penelitian ini bertujuan mengetahui pengaruh sosial, gaya hidup, dan pengendalian diri terhadap perilaku konsumtif pembelian melalui *shopee paylater* pada mahasiswa FEBI UIN Raden Mas Said Surakarta. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan teknik pengumpulan data menggunakan kuisioner. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pengaruh sosial tidak berpengaruh terhadap perilaku konsumtif pembelian melalui *shopee*

paylater pada mahasiswa FEBI UIN Raden Mas Said Surakarta. Namun gaya hidup dan pengendalian diri berpengaruh terhadap perilaku konsumtif pembelian melalui shopee *paylater* pada mahasiswa FEBI UIN Raden Mas Said Surakarta.

Kata kunci : *shopee paylater*, perilaku konsumtif

1. Pendahuluan

Saat ini perkembangan zaman semakin maju dan modern, hal itu yang membuat masyarakat mulai menerapkan gaya hidup yang serba instan dan praktis. Salah satunya yaitu perkembangan dari dunia teknologi. Ditandai dengan munculnya penerapan *financial technology* atau sering dikenal dengan *fintech* yang telah mempercepat tumbuhnya layanan keuangan saat ini. Salah satu layanan *fintech* yang baru – baru ini banyak diperbincangkan yaitu penerapan sistem bayar nanti atau *paylater*.

Keberadaan *paylater* sangat dimanfaatkan oleh masyarakat. Bahkan saat ini banyak perusahaan – perusahaan aplikasi yang mempublikasikan kemudahan serta manfaat dari penggunaan *paylater*. Salah satunya yaitu perusahaan shopee yang menerapkan fitur shopee *paylater*. Shopee *paylater* merupakan metode pembayaran yang ditawarkan oleh pihak shopee kepada pelanggan untuk berbelanja terlebih dahulu kemudian membayar kemudian di bulan berikutnya.

Dibandingkan dengan aplikasi *paylater* yang lain, aplikasi shopee sendiri memiliki proses kerja yang lebih cepat dan mudah, layanan yang diberikan mumpuni dalam mengatasi segala keluhan pelanggan. Pengguna dapat mencicil sesuai jangka waktu yang telah dipilih. Pengguna dapat memilih cicilan 1 bulan, 2 bulan, 3 bulan, 6 bulan, dan 12 bulan. Limit yang ditawarkan shopee *paylater* cukup tinggi. Shopee *paylater* sudah terdaftar dalam Otoritas Jasa Keuangan (OJK), sehingga transaksi didalamnya terbukti aman (Nurhasanah, 2023).

Dibalik kemudahan penggunaannya, layanan shopee *paylater* juga dapat berdampak negatif jika digunakan secara berlebihan. Salah satunya pengguna dapat terlilit hutang karena alasan telat membayar tagihan dan denda yang dikenakan akan bertumpuk. Dilansir dari data yang dipublikasikan oleh OJK pada pengguna *paylater*, per April 2023 tingkat kredit macet atau *non-performing loan* (NPL) sebesar 9,7% jauh lebih tinggi dari batas aman yang ditetapkan yaitu 5%. Untuk itu fitur shopee *paylater* tidak baik jika digunakan secara konsumtif atau berlebihan (Nurma, 2023).

Menurut Huda (2022), kasus kredit macet semakin banyak terjadi pada usia dibawah 19 tahun dan tidak memiliki penghasilan. Kredit macet rata – rata Rp 2,8 juta per orang, dimana lebih tinggi dibandingkan kelompok usia yang lain. Hal itu disebabkan karena literasi keuangan masyarakat dan kurangnya pengetahuan dalam mengelola keuangan dan kredit, sehingga alih – alih menjadi bermanfaat justru menjadi jebakan. Dan gen Z saat ini menjadi generasi yang paling adaptif dengan teknologi, sehingga cenderung memilih fasilitas kredit online seperti *paylater* dibandingkan kredit di perbankan (Khairunnisa, 2022).

Penggunaan *paylater* yang berlebihan dapat menimbulkan perilaku konsumtif pada individu. Perilaku konsumtif ini merupakan salah satu bentuk perilaku konsumen.



Perilaku konsumen sendiri merupakan kondisi bagaimana kebiasaan seseorang membeli produk tertentu dengan merk tertentu. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen seperti, faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi dan faktor psikologis.

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui faktor – faktor yang mempengaruhi timbulnya perilaku konsumtif pada diri seseorang terhadap penggunaan shopee *paylater*. Dalam penelitian ini ada beberapa faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif sebagai variabel independent seperti pengaruh sosial, gaya hidup dan cara pengendalian diri dari perilaku konsumtif penggunaan shopee *paylater*.

Berdasarkan penelitian Subagio (2019), menjelaskan bahwa pengaruh sosial berpengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif, hal ini menunjukkan jika semakin tinggi pengaruh sosial, maka perilaku konsumtif semakin meningkat. Hal tersebut berarti semakin tinggi tingkat lingkungan sosial maka perilaku konsumtif juga meningkat.

Namun pada penelitian yang dilakukan oleh Hasibuan et al. (2021), menunjukkan hasil yang berbeda yakni, lingkungan sosial tidak berpengaruh terhadap perilaku konsumtif. Dan penelitian dari Awdes et al. (2022), menunjukkan bahwa pengaruh sosial tidak berpengaruh positif terhadap perilaku penggunaan fitur *paylater* pada aplikasi shopee. Dari beberapa hasil penelitian tersebut menunjukkan inkonsistensi hasil penelitian terdahulu.

Berdasarkan penelitian Wahyuni et al., (2019), menjelaskan bahwa gaya hidup memberikan pengaruh yang signifikan terhadap perilaku konsumtif. Akan tetapi penelitian Pratiwi, (2023), menunjukkan bahwa perilaku gaya hidup yang tinggi tidak mempengaruhi mahasiswa untuk hidup konsumtif. Menurut penelitian ini bahwa semakin bertambahnya usia maka semakin seseorang mampu dalam mengontrol diri untuk tidak membeli barang secara berlebihan. Dari beberapa hasil penelitian tersebut menunjukkan inkonsistensi hasil penelitian terdahulu.

Secara parsial pengendalian diri atau kontrol diri berpengaruh negatif dan signifikan terhadap perilaku konsumtif (Dewi et al., 2021). Hasil tersebut berarti semakin buruk pengendalian diri maka perilaku konsumtif akan meningkat. Akan tetapi, hasil yang berbeda ditunjukkan pada penelitian Hayati et al., (2020), bahwa kontrol diri berpengaruh positif terhadap perilaku konsumtif, dimana mahasiswa yang memiliki kontrol diri yang baik akan cenderung tidak memiliki perilaku konsumtif ketika berbelanja. Hal tersebut berarti semakin baik pengendalian diri maka perilaku konsumtif juga menurun. Kedua hasil tersebut menunjukkan inkonsistensi hasil penelitian terdahulu.

Dari penjelasan diatas terdapat fenomena shopee *paylater* dan inkonsistensi hasil penelitian sebelumnya, sehingga peneliti ingin mengetahui lebih jauh tingkat perilaku konsumtif mahasiswa pengguna shopee *paylater* dengan meneliti beberapa faktor yang mempengaruhi tingkat perilaku konsumtif mahasiswa. Peneliti akan menganalisisnya dengan bentuk penelitian yang berjudul “Pengaruh Sosial, Gaya Hidup, dan Pengendalian Diri terhadap Perilaku Konsumtif Pembelian melalui Shopee *Paylater* pada Mahaiswa FEBI UIN Raden Mas Said Surakarta”.



2. Kajian Pustaka

2.1 Pengaruh Sosial

Pengaruh sosial yaitu hubungan dengan faktor lingkungan pada seseorang. Seseorang dapat mudah terpengaruh dengan lingkungannya dalam pengambilan suatu keputusan. Hal ini diakibatkan karena faktor sosial mendorong individu dalam menerima suatu hal yang telah dilakukan oleh orang di lingkungannya. Peran dari orang – orang disekitar dalam memberikan suatu pendapat atau rekomendasi menjadi salah satu pendorong utama individu dalam menggunakan teknologi (Wardhana & Novianti, 2016).

Menurut Aditya & Mahyuni (2022) pengaruh sosial merupakan suatu tekanan atau suatu pengaruh dari pihak eksternal yang menyebabkan seseorang percaya terhadap pihak tersebut. Sehingga pengaruh sosial merupakan tingkat kepercayaan seseorang akan mampu dipengaruhi oleh pendapat – pendapat dari orang lain dalam merasakan suatu teknologi.

2.2 Gaya Hidup

Gaya hidup merupakan salah satu pendorong dasar yang mempengaruhi kebutuhan serta sikap pada individu yang dapat mempengaruhi aktivitas pembelian dan penggunaan suatu produk. Dengan demikian, gaya hidup mampu mempengaruhi proses pengambilan keputusan seseorang dalam membeli produk.

Gaya hidup yakni pola dimana seseorang hidup dan menghabiskan waktu serta uang. Seseorang yang cenderung memiliki penghasilan yang besar, dengan mudah akan mengalokasikan uangnya untuk kesenangan dan kemewahan tanpa harus memikirkan nominal (Patricia & Handayani, 2007).

2.3 Pengendalian Diri

Pengendalian diri adalah suatu kemampuan dalam mengendalikan atau mengontrol tingkah laku yang dapat termasuk dari suatu sifat kepribadian yang mempengaruhi seseorang dalam menggunakan atau membeli suatu produk. Pengendalian diri timbul dari kemampuan seseorang dalam mengendalikan tingkah laku dengan berbagai pertimbangan agar pengambilan keputusan yang salah dapat dihindari (Nofitriani, 2020).

Semakin baik pengendalian diri yang dimiliki oleh seseorang, maka semakin kuat pengendalian tingkah laku yang akan membawa seseorang ke dalam perilaku yang positif. Selain itu dengan adanya pengendalian diri, mahasiswa dapat menahan keinginan – keinginan yang muncul secara berlebihan dalam dirinya sendiri (Adiputra, 2017).

2.4 Perilaku Konsumtif



Kegiatan yang dilakukan atas dasar keinginan semata ataupun tanpa adanya dasar kebutuhan maka kegiatan tersebut dikatakan sebagai perilaku konsumtif. Perilaku konsumtif digambarkan ketika individu membeli suatu produk yang dilakukan secara berlebihan dengan tujuan hanya untuk mendapatkan kepuasan yang bersifat sementara. Keputusan dalam pembelian yang dilakukan tanpa didasari dengan pemikiran rasional, maka dapat menyebabkan seseorang melakukan berbagai upaya dalam memenuhi keinginannya (Amiroh & Laili, 2023).

Perilaku konsumtif merupakan suatu tindakan yang dimana seseorang ketika memiliki suatu produk yang belum habis tetapi segera membeli produk baru lagi. Hal ini tentunya akan menghabiskan pengeluaran individu yang lebih banyak. Perilaku konsumtif ditandai dengan adanya kehidupan seseorang yang mewah dan berlebihan (Saputra, 2022).

2.5 Shopee *paylater*

Shopee *paylater* merupakan salah satu fitur dari aplikasi shopee yang berupa sistem pembayaran dengan pinjaman atau cicilan yang disediakan oleh pihak shopee bagi pelanggannya. Shopee *paylater* berpengaruh dalam kehidupan masyarakat khususnya mahasiswa. Fitur shopee *paylater* menjadi salah satu pilihan yang memungkinkan seseorang untuk dapat membeli barang terlebih dahulu dan membayarnya dikemudian hari (Fauziah & Naomi, 2022).

Shopee *paylater* memudahkan pengguna dengan sistem pembayaran tanpa bertatap muka. Dengan shopee *paylater* pengguna dapat memilih periode cicilan selama 3 kali hingga dapat dicicil 12 kali. Dengan adanya kemudahan – kemudahan yang diberikan pada fitur shopee *paylater*, membuat banyak anak muda bahkan di kalangan mahasiswa menggunakannya dan timbullah perilaku konsumtif pada mahasiswa (Islami et al., 2023).

3. Metode Penelitian

3.1 Metode, Data, dan Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Data yang digunakan adalah data primer. Teknik pengambilan sampel menggunakan *purposive sampling*. Total sampel dari penelitian ini berjumlah 150 sampel dengan kategori adalah mahasiswa UIN Raden Mas Said Surakarta yang menggunakan fitur shopee *paylater* sebanyak minimal 3 kali. Penentuan jumlah sampel menggunakan rumus *slovin*. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu menggunakan angket atau kuisisioner. Peneliti akan menyebarkan kuisisioner atau angket kepada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Mas Said Surakarta yang pernah menggunakan fitur layanan shopee *paylater* minimal sebanyak 3 kali. Dari jawaban kuisisioner tersebut peneliti akan memperoleh informasi yang dibutuhkan dalam penelitian ini. Pengukuran pada setiap jawaban menggunakan skala likert yaitu dengan rentang nilai 1 sampai 5.

3.2 Definisi Operasional Variabel



Definisi operasional variabel merupakan suatu atribut atau nilai-nilai orang, objek ataupun suatu aktivitas yang memiliki perbedaan tertentu yang hendak dipelajari oleh peneliti.

Tabel 1. Definisi Operasional Variabel

Variabel	Definisi Operasional	Indikator
Perilaku Konsumtif (Y)	Perilaku konsumtif merupakan perilaku yang tidak efisien, yang memakai produk secara berlebihan, yang berfokus pada keinginan bukan pada kebutuhan, dan tidak adanya skala kebutuhan. (Aftika, 2021).	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pembelian <i>Impulsive</i> 2. <i>Irrational buying</i> 3. Pemborosan (Amelia, 2021).
Sosial (X1)	Pengaruh sosial merupakan pengaruh yang timbul dari sekelompok orang yang dapat mempengaruhi seseorang individu dalam mengikuti kebiasaannya. (Kotler & Keller, 2012).	<ol style="list-style-type: none"> 1. Komformitas 2. Kepatuhan 3. Kekuatan sosial (Salsabila, 2023).
Gaya Hidup (X2)	Gaya hidup merupakan suatu gaya pada individu yang ditentukan oleh bagaimana seseorang mampu menuntaskan waktu (aktivitas), dengan apa yang menurut mereka prioritas di dalam kehidupannya dan tentang yang dipikirkan dunia disekitar mereka. (Ningrum, 2023).	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Activity</i> (aktivitas) 2. <i>Opinion</i> (Pendapat) 3. <i>Interest</i> (Ketertarikan) (Amelia, 2021).
Pengendalian Diri (X3)	Pengendalian diri merupakan suatu	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kontrol perilaku 2. Kontrol kognitif

Variabel	Definisi Operasional	Indikator
	kemampuan dalam menangani emosi pada diri sehingga dapat berdampak positif terhadap pelaksanaan suatu kegiatan. (Sari, 2013).	3. Mengontrol kepuasan (Salsabila, 2023).

4. Hasil dan Pembahasan

4.1 Hasil Penelitian

1. Uji Instrumen Data

a. Uji Validitas

Uji validitas merupakan uji untuk mengetahui seberapa valid atau tidaknya sebuah item pernyataan dalam kuisioner.

*Jika nilai r hitung $>$ r tabel maka data dikatakan valid

*Jika nilai r hitung $<$ r tabel maka data dikatakan tidak valid

Tabel 2. Hasil Uji Validitas

Variabel	Item Pernyataan	r (hitung)	r (tabel)	Keterangan
Pengaruh Sosial (X1)	PS1	0,597	0,160	Valid
	PS2	0,747	0,160	Valid
	PS3	0,684	0,160	Valid
	PS4	0,638	0,160	Valid
	PS5	0,495	0,160	Valid
Gaya Hidup (X2)	GH1	0,588	0,160	Valid
	GH2	0,476	0,160	Valid
	GH3	0,568	0,160	Valid
	GH4	0,756	0,160	Valid
	GH5	0,756	0,160	Valid
Pengendalian Diri (X3)	PD1	0,697	0,160	Valid
	PD2	0,317	0,160	Valid
	PD3	0,790	0,160	Valid

Variabel	Item Pernyataan	r (hitung)	r (tabel)	Keterangan
	PD4	0,724	0,160	Valid
	PD5	0,571	0,160	Valid
Perilaku Konsumtif (Y)	PK1	0,684	0,160	Valid
	PK2	0,596	0,160	Valid
	PK3	0,768	0,160	Valid
	PK4	0,682	0,160	Valid
	PK5	0,841	0,160	Valid

b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas merupakan uji untuk melihat konsistensi jawaban pada kuisisioner. Sejauh mana hasil pengukuran dengan menggunakan objek yang sama dan akan menghasilkan data yang sama juga.

*Jika nilai *cronbach alpha* > 0,60 maka data dikatakan reliabel

*Jika nilai *cronbach alpha* < 0,60 maka data dikatakan tidak reliabel

Tabel 3. Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	<i>Cronbach alpha</i>	Standarisasi	Keterangan
Pengaruh Sosial (X1)	0,629	0,60	Reliabel
Gaya Hidup (X2)	0,636	0,60	Reliabel
Pengendalian Diri (X3)	0,626	0,60	Reliabel
Perilaku Konsumtif (Y)	0,764	0,60	Reliabel

Dari hasil uji reabilitas diatas terlihat bahwa nilai *Cronbach alpha* pada variabel pengaruh sosial (X1), gaya hidup (X2), pengendalian diri (X3), dan perilaku konsumtif (Y) > 0,60. Dapat disimpulkan bahwa variabel – variabel tersebut dinyatakan reliabel dan dapat digunakan sebagai instrumen penelitian.

2. Uji Asumsi Klasik

Tabel 4. Hasil Uji Asumsi Klasik



Variabel	Asymp. Sig. (2-tailed)	VIF	Tolerance	Sig. (Uji Heteroskedastisitas)
Pengaruh Sosial (X1)	0,200	1,567	0,638	0,579
Gaya Hidup (X2)		1,781	0,562	0,017
Pengendalian Diri (X3)		1,828	0,547	0,061

a. Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk mengetahui apakah data dalam penelitian ini terdistribusi normal atau tidak. Uji normalitas dalam penelitian ini menggunakan model *Kolmogorov-Smirnov* (K-S). Data dapat dikatakan terdistribusi normal jika signifikansi (*Asympg.sig*) > 0,05 dan jika signifikansi (*Asympg.sig*) < 0,05 maka data tidak terdistribusi normal

Dari uji normalitas *Kolmogorov-Smirnov* sebesar 0,200, yang artinya lebih besar dari α (0,05). Sehingga dapat dikatakan bahwa data tersebut berdistribusi normal.

b. Uji Multikolonieritas

Uji multikolonieritas merupakan uji untuk mengetahui adakah korelasi antar variabel independen. Dapat dikatakan tidak adanya multikolonieritas apabila:

1. Memiliki nilai VIF < 10
2. Memiliki nilai tolerance > 0,1 atau mendekati 1

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan nilai VIF pada variabel pengaruh sosial (X1) sebesar 1,567 < 10 dan nilai *tolerance* 0,638 > 0,1, maka ditarik kesimpulan bahwa variabel pengaruh sosial (X1) tidak terjadi multikolonieritas. Pada variabel gaya hidup (X2) menunjukkan nilai VIF sebesar 1,781 < 10 dan nilai *tolerance* 0,562 > 0,1, maka ditarik kesimpulan bahwa variabel gaya hidup (X2) tidak terjadi multikolonieritas. Pada variabel pengendalian diri (X3) menunjukkan nilai VIF sebesar 1,828 < 10 dan nilai *tolerance* 0,547 > 0,1, maka ditarik kesimpulan bahwa variabel pengendalian diri (X3) tidak terjadi multikolonieritas.

c. Uji Heteroskedastisitas (Uji Park)

Uji Heteroskedastisitas digunakan untuk mengetahui adakah masalah ketidaksamaan variasi dari residual dalam model regresi. Dalam penelitian ini menggunakan uji park dalam mengetahui gejala heteroskedastisitas.



1. Nilai signifikansi > 0,05 berarti tidak terjadi heteroskedastisitas.
2. Nilai signifikansi < 0,05 maka berarti terjadi gejala heteroskedastisitas

Dari tabel diatas menunjukkan nilai sig. variabel pengaruh sosial (X1) sebesar 0,579 > 0,05 berarti tidak terjadi heteroskedastisitas. Nilai sig. variabel gaya hidup (X2) sebesar 0,17 > 0,05 berarti tidak terjadi heteroskedastisitas. Nilai sig. variabel pengendalian diri (X3) sebesar 0,061 > 0,05 berarti tidak terjadi heteroskedastisitas.

3. Analisis Regresi Linier berganda

Penelitian ini menggunakan analisis regresi linear berganda bertujuan untuk mengetahui hubungan antar variabel.

Tabel 5. Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Variabel	Koefisien β	Std.Error
Pengaruh Sosial (X1)	0,038	0,057
Gaya Hidup (X2)	0,170	0,053
Pengendalian Diri (X3)	0,881	0,061
Constanta	-1,745	1,015

$$Y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3$$

$$Y = -1,745 + 0,038x_1 + 0,170x_2 + 0,881x_3$$

Maksud dari persamaan regresi linier tersebut dapat diketahui bahwa :

- a. Nilai konstanta sebesar -1,745, artinya jika variabel pengaruh sosial (X1), gaya hidup (X2), dan pengendalian diri (X3) adalah 0, maka nilai perilaku konsumtif (Y) sebesar -1,745.
- b. Nilai koefisien pada variabel pengaruh sosial (X1) sebesar 0,038 yang artinya pengaruh sosial berpengaruh positif terhadap perilaku konsumtif (Y). Hal ini menunjukkan jika variabel pengaruh sosial (X1) mengalami kenaikan 1 satuan, dengan asumsi variabel tetap maka perilaku konsumtif (Y) mahasiswa FEBI UIN Raden Mas Said Surakarta akan mengalami kenaikan sebesar 0,038.
- c. Nilai koefisien pada variabel gaya hidup (X2) sebesar 0,170 yang artinya gaya hidup berpengaruh positif terhadap perilaku konsumtif (Y). Hal ini menunjukkan jika variabel gaya hidup (X2) mengalami kenaikan 1 satuan, dengan asumsi variabel tetap maka perilaku konsumtif (Y) mahasiswa FEBI UIN Raden Mas Said Surakarta akan mengalami kenaikan sebesar 0,170.
- d. Nilai koefisien pada variabel pengendalian diri (X3) sebesar 0,881 yang artinya pengaruh sosial berpengaruh positif terhadap perilaku konsumtif (Y). Hal ini menunjukkan jika variabel pengendalian diri (X3) mengalami kenaikan 1 satuan, dengan asumsi variabel tetap maka perilaku konsumtif

(Y) mahasiswa FEBI UIN Raden Mas Said Surakarta akan mengalami kenaikan sebesar 0,881.

4. Uji Hipotesis

a. Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi merupakan pengujian untuk mengukur ketepatan suatu model regresi pada penelitian ini dalam menerangkan variabel dependent.

Tabel 6. Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

R Square	Adjusted R Square	Std. Error
0,785	0,780	1,164

Dari tabel diatas diketahui nilai R Square 0,785 atau 78,5%, hal ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang simultan antara variabel X1, X2, dan X3 terhadap variabel Y sebesar 78,5%.

b. Uji F

Uji F digunakan untuk melihat apakah variabel independent memiliki pengaruh secara bersamaan terhadap variabel dependent.

1. Apabila nilai sign < 0,05 atau nilai F hitung > F tabel, maka terdapat pengaruh antara variabel X dengan variabel Y.
2. Apabila nilai sign > 0,05 atau nilai F hitung < F tabel, maka tidak terdapat pengaruh antara variabel X dengan variabel Y.

Tabel 7. Hasil Uji F

F hitung	Sig.	Kriteria	Keterangan
177,453	0,000	< 0,05	Signifikan

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa nilai sign. 0,000 < 0,05 dan nilai F hitung 177,453 > 2,67, sehingga dapat diambil kesimpulan bahwa terdapat pengaruh antara variabel X1, X2, dan X3 terhadap variabel Y.

c. Uji t



Uji T untuk pengujian hipotesis yang bertujuan mengetahui variabel independent (X) berpengaruh terhadap variabel dependent (Y).

1. Apabila nilai sign $< 0,05$ atau t hitung $> t$ tabel, maka terdapat pengaruh variabel X terhadap Y.
2. Apabila nilai sign $> 0,05$ atau t hitung $< t$ tabel, maka tidak terdapat pengaruh variabel X terhadap Y.

Tabel 8. Hasil Uji T

Variabel	t hitung	Sig.	Kriteria	Keterangan
Pengaruh Sosial (X1)	0,669	0,504	$> 0,05$	Tidak Signifikan
Gaya Hidup (X2)	3,218	0,002	$< 0,05$	Signifikan
Pengendalian Diri (X3)	14,537	0,000	$< 0,05$	Signifikan

1. Diketahui bahwa nilai sign variabel pengaruh sosial (X1) $0,504 > 0,05$ dan nilai t hitung $0,669 < 1,976$ yang berarti bahwa tidak terdapat pengaruh antara pengaruh sosial (X1) terhadap perilaku konsumtif (Y).
2. Diketahui bahwa nilai sign variabel gaya hidup (X2) $0,002 < 0,05$ dan nilai t hitung $3,218 > 1,976$ yang berarti bahwa terdapat pengaruh gaya hidup (X2) terhadap perilaku konsumtif (Y).
3. Diketahui bahwa nilai sign variabel pengendalian diri (X3) $0,000 < 0,05$ dan nilai t hitung $14,537 > 1,976$ yang berarti bahwa terdapat pengaruh pengendalian diri (X3) terhadap perilaku konsumtif (Y).

4.2 Pembahasan

1. Pengaruh sosial terhadap perilaku konsumtif pembelian melalui shopee *paylater* pada mahasiswa FEBI UIN Raden Mas Said Surakarta

Berdasarkan hasil penelitian menggunakan uji t, menunjukkan hasil bahwa pengaruh sosial tidak berpengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif pembelian melalui shopee *paylater* pada mahasiswa FEBI UIN Raden Mas Said Surakarta. Hal ini dapat disebabkan karena fitur dari shopee *paylater* merupakan fitur yang menyediakan layanan pinjaman uang. Berarti ketika seseorang meminjam, maka seseorang tersebut telah memiliki hutang. Hal tersebut dinilai sebagai keputusan pribadi yang mungkin tidak dapat dipengaruhi oleh orang lain,



karena setelah menggunakannya maka ada kewajiban membayar cicilan setiap bulannya.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian dari Awdes et al. (2022), yang menunjukkan bahwa pengaruh sosial tidak berpengaruh positif terhadap perilaku penggunaan fitur *paylater* pada aplikasi shopee.

2. Pengaruh gaya hidup terhadap perilaku konsumtif pembelian melalui shopee *paylater* pada mahasiswa FEBI UIN Raden Mas Said Surakarta

Berdasarkan hasil penelitian menggunakan uji t, menunjukkan hasil bahwa gaya hidup berpengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif pembelian melalui shopee *paylater* pada mahasiswa FEBI UIN Raden Mas Said Surakarta. Artinya, semakin tinggi gaya hidup maka semakin meningkat perilaku konsumtifnya. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian dari Wahyuni et al., (2019), menjelaskan bahwa gaya hidup memberikan pengaruh yang signifikan terhadap perilaku konsumtif.

3. Pengaruh pengendalian diri terhadap perilaku konsumtif pembelian melalui shopee *paylater* pada mahasiswa FEBI UIN Raden Mas Said Surakarta

Berdasarkan hasil penelitian menggunakan uji t, menunjukkan hasil bahwa pengendalian diri berpengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif pembelian melalui shopee *paylater* pada mahasiswa FEBI UIN Raden Mas Said Surakarta. Artinya, semakin meningkat kemampuan pengendalian diri yang dimiliki oleh mahasiswa maka semakin rendah atau mudah meminimalisir terjadinya perilaku konsumtif. Berbeda dengan mahasiswa yang memiliki pengendalian diri yang buruk, maka akan menyebabkan seseorang membuat keputusan yang tidak rasional, sehingga besar kemungkinan terjadi perilaku konsumtif pada diri mahasiswa tersebut.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian dari Hayati et al., (2020), bahwa kontrol diri berpengaruh positif terhadap perilaku konsumtif, dimana mahasiswa yang memiliki kontrol diri yang baik akan cenderung tidak memiliki perilaku konsumtif ketika berbelanja. Hal tersebut berarti semakin baik pengendalian diri maka perilaku konsumtif juga menurun.

4. Pengaruh sosial, gaya hidup, dan pengendalian diri terhadap perilaku konsumtif pembelian melalui shopee *paylater* pada mahasiswa FEBI UIN Raden Mas Said Surakarta

Berdasarkan hasil penelitian menggunakan uji F, bahwa nilai sign. $0,000 < 0,05$ dan nilai F hitung $177,453 > 2,67$, menunjukkan hasil bahwa pengaruh sosial, gaya hidup dan pengendalian diri berpengaruh terhadap perilaku konsumtif pembelian melalui shopee *paylater* pada mahasiswa FEBI UIN Raden Mas Said Surakarta.

5. Kesimpulan dan Saran



Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil dan pembahasan diatas diperoleh kesimpulan bahwa pengaruh sosial tidak berpengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif pembelian melalui shopee *paylater* pada mahasiswa FEBI UIN Raden Mas Said Surakarta. Namun gaya hidup dan pengendalian diri memiliki pengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif pembelian melalui shopee *paylater* pada mahasiswa FEBI UIN Raden Mas Said Surakarta. Dan berdasarkan hasil penelitian menggunakan uji F, menunjukkan hasil bahwa pengaruh sosial, gaya hidup dan pengendalian diri berpengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif pembelian melalui shopee *paylater* pada mahasiswa FEBI UIN Raden Mas Said Surakarta.

Saran

Terdapat keterbatasan pada penelitian ini, Untuk itu diharapkan pada penelitian selanjutnya dapat menggunakan variabel lain yang dapat mempengaruhi perilaku konsumtif agar lebih sesuai dengan karakteristik populasi yang sedang diteliti sehingga dapat menghasilkan presentase pengaruh yang lebih besar, serta menambah jumlah dan ukuran sampel lebih banyak lagi.

Daftar Pustaka

- Adiputra, I. M. P. (2017). *Penggunaan E-Money terhadap Perilaku Konsumtif yang Dimediasi Kontrol Diri*. 32, 1–19.
<https://doi.org/10.24034/J25485024.Y2021.V5.I1.4669>
- Aditya, T., & Mahyuni, L. P. (2022). *Pengaruh Literasi Keuangan, Persepsi Kemudahan, Manfaat, Keamanan dan Pengaruh Sosial terhadap Minat Penggunaan Fintech*. 2(2), 245–258.
<https://doi.org/10.29264/Jfor.V24i2.10330>
- Aftika, S. (2021). *Pengaruh Penggunaan Sistem Pembayaran Shopee Paylater “Bayar Nanti” terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa UIN Raden Intan Lampung dalam Perspektif Bisnis Syariah*.
- Amelia, V. H. I. (2021). *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penggunaan Fitur Spaylater pada Aplikasi Shopee dan Pengaruhnya terhadap Perilaku Konsumtif*.
- Amiroh, L. N., & Laili, E. I. N. (2023). *Pengaruh Penggunaan Shopee Paylater dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Fakultas Ekonomika dan Bisnis*.
- Awdes, O. A., Surya, F., & Zahara. (2022). *Faktor-Faktor yang Memengaruhi Perilaku Penggunaan Fitur Paylater pada Aplikasi Shopee (Spaylater) dengan Model*. 1(2), 104–111.
- Dewi, L. G. K., Herawati, N. T., & Adiputra, I. M. P. (2021). *Penggunaan E-Money terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa yang Dimediasi Kontrol Diri*. *Ekuitas (Jurnal Ekonomi Dan Keuangan)*, 5(1), 1–19.
<https://doi.org/10.24034/J25485024.Y2021.V5.I1.4669>

- Fauziah, A. P., & Naomi, N. D. (2022). *Fenomena Belanja Online : Kasus Pengguna Fitur Shopee Paylater*. 2(2), 31–45.
- Hasibuan, Z. H., Marpaung, M., & Ridwan, M. (2021). Analisis Perilaku Konsumtif Pegawai Wanita Muslimah Kab. Padang Lawas dengan Gaya Hidup Sebagai Variabel Intervening. *El-Buhuth*, 3(2), 183–203.
- Hayati, A., Yusuf, A. M., & Asnah, M. B. (2020). *Contribution Of Self Control And Peer Conformity To Consumptive Behavior*. 02(01), 16–24. <https://doi.org/10.24036/005344ijacccs>
- Islami, F., Rafidah, & Lubis. (2023). *Pengaruh Penggunaan E-Money dan Sistem Pembayaran Shopee Paylater terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa FEBI UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi dalam Pespektif Syari'ah*. 9(2), 339–344.
- Khairunnisa. (2022). *Paylater Bikin Anak Muda Indonesia Terlilit Utang _ Okezone Economy*.
- Ningrum, R. N. K. (2023). *Pengaruh Iklan, E-Service Quality dan Gaya Hidup terhadap Keputusan Pembelian dengan Menggunakan Sistem Spaylater (Studi Kasus pada Mahasiswa FEBI Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta)*.
- Nofitriani, N. N. (2020). *Hubungan Antara Kontrol Diri dan Harga Diri dengan Perilaku Konsumtif terhadap Gadget pada Siswa Kelas Xii Sman 8 Bogor*. 4(1), 53–65.
- Nurhasanah, L. (2023). *Pengaruh Kemudahan, Manfaat, Risiko dan Kepercayaan terhadap Minat Menggunakan Shopee Paylater (Studi Pada Masyarakat Surakarta)*.
- Nurma, S. (2023). *Pengaruh Penggunaan Fitur Shopee Paylater terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa (Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam) Universitas Islam Negeri Mataram Tahun 2019*.
- Patricia, N. L., & Handayani, S. (2007). *Pengaruh Gaya Hidup Hedonis terhadap Perilaku Konsumtif pada Pramugari Maskapai Penerbangan " X ."*
- Pratiwi, T. Y. (2023). *Pengaruh Motivasi, Gaya Hidup, dan Dompot Digital terhadap Perilaku Konsumti F Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri (UIN) Kiai Haji Achmad Siddiq (Khas) Jember*.
- Salsabila, S. (2023). *Pengaruh Literasi Keuangan, Pengendalian Diri, dan Pengaruh Sosial terhadap Perilaku Konsumtif Pengguna Paylater pada E-Commerce*.
- Saputra, H. A. (2022). *Pengaruh Persepsi Kemudahan , Manfaat , dan Intensitas Pengguna Pay Later terhadap Gaya Konsumtif Masyarakat (Studi pada Pengguna Shopee Paylater Usia Produktif Kota Surabaya)*. 4(3), 52–61. <https://doi.org/10.37531/Sejaman.V4i3.2449>
- Sari, Y. K. (2013). *Pengaruh Pengendalian Diri dan Perilaku Belajar terhadap Tingkat Pemahaman Pengantar Akuntansi*.
- Subagio. (2019). *Pengaruh Lingkungan Sosial terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Fakultas Pendidikan Olahraga dan Kesehatan (Fpok) Ikip Mataram*. 3(3), 263–275.
- Wahyuni, R., Irfani, H., & Syahrina, I. A. (2019). *Pengaruh Gaya Hidup dan Literasi Keuangan terhadap Perilaku Konsumtif Berbelanja Online pada Ibu Rumah Tangga Di Kecamatan Lubuk Begalung Kota Padang*. 4(3), 548–559.

- Wardhana, O. H. P., & Novianti, N. (2016). *Pengaruh Persepsi Kemudahan, Persepsi Kegunaan, Persepsi Nilai, Pengaruh Sosial, Persepsi Risiko, dan Kepercayaan terhadap Minat Menggunakan E-Commerce*.
- Zusrony, E. (2021). *Perilaku Konsumen Di Era Modern*.