Neraca
3025-1192
Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi
(2025), 3 (5): 687-696

HUBUNGAN ANTARA GAYA HIDUP DENGAN PERILAKU KONSUMTIF MELALUI *ONLINE SHOPPING* PADA MAHASISWA YOGYAKART

M. Wahyu Irvan Maulana [1], Andhita Dyorita [2]
Universitas 'Aisyiyah Yogyakarta

Correspondence		
Email:	No. Telp:	
Published 12 Maret 2025	Published 19 Maret 2025	Published 20 Maret 2025

ABSTRAK

Perilaku konsumtif adalah suatu tidakan seseorang mengonsumsi sesuatu bukan karna dasar kebutuhan, namun dengan dasar mengikuti trand yang ada penelitian ini untuk mengetahui ada atau tidaknya hubungan antara gaya hidup dengan perilaku aku konsumtif melalui *online shopping* pada mahasiswa di Yogyakarta. Subjek penelitian ini adalah Mahasiswa Yogyakarta. Penelitian ini menggunakan metode teknik teknik *accidental sampling*, dengan instrumen skala perilaku Konsumtif. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif deskritif analitik. Hasil analisis data menunjukkan F= 10,269 dengan nilai p = 0,000 (p<0,01) menunjukkan ada hubungan antara perilaku konsumtif yang mempengaruhi gaya hidup mahasiswa Yogyakarta yang sering melakukan *online shopping*.
Kata kunci: Perilaku Konsumtif, Gaya Hidup, *Online Shopping.*

1. PENDAHULUAN

Mahasiswa adalah sekelompok remaja yang memasuki usia remaja akhir yang mengisi kesibukanya untuk mengambil pendidikan di perguruan tinggi yang rata-rata menempuh waktu tiga tahun sampai empat tahun. Sebagaimana diungkapkan oleh (Desmita 2016), bahwa masa remaja dimulai pada umur 12-22 tahun yang merupakan masa peralihan antara masa kehidupan anak-anak dan masa kehidupan orang dewasa. Mahasiswa termasuk sebagai individu yang memiliki tingkat intelektualitas yang tinggi pada diri mahasiswa juga memiliki kecerdasan dan berfikir untuk bertindak ke depanya.

Mahasiswa juga suatu individu yang masih dalam tahap perkembangan yang digolongkan dalam remaja ahir sampai dewasa awal yang sedang mencari pemantapan diri untuk kehidupan selanjutnya. Mahasiswa sebagai bagian dari kalangan remaja, dianggap sebagai pembeli yang memiliki potensial untuk membeli produk-produk, seperti pakaian, sepatu, makanan, minuman, dan kosmetik (Monks, Knoers, & Haditono, 2014). Dengan perilaku tersebut kebanyakan mahasiswa sekarang cenderung malas untuk membeli keperluan ke toko langsung dan dengan adana perkembangan zaman tidak menutup kemungkinan tehnologi pun akan ikut berkembang. Perkembangan internet di indonesia saat ini tergolong sangat pesat meskipun dengan kecepatan internet yang tergolong masih rendah namun penggunaannya cukup tinggi. Melalui perkembangan internet, *online shopping* pun ikut berkembang dan menjadi tren belanja pada masa kini. Maka dari itu pada zaman yang moderen ini kita dimudahkan dengan adanya aplikasi *online shopping* seperti aplikasi tiktok shop, lazada, shopee, tokopedia, JD.ID, dan blibli.

Dengan adanya *online shopping* kegiatan berbelanja menjadi jauh lebih mudah akan tetapi hal ini pada ahirnya memicu munculnya perilaku mahasiswa untuk membeli keperluan di *online shopping*. Fenomena baru *online shopping* semacam ini sudah menyebar ke semua kalangan dan memberi warna baru, bukan hanya perubahan pilihan belanja, tapi sudah menjadi perubahan sosial budaya dalam konformitas teman sebaya (*Triningtyas dan Margawati*, 2019). Dengan pesatnya kemajuan teknologi yang terjadi berdampak pada perubahan pola perilaku masyarakat, khususnya dalam hal berbelanja. Apalagi, dengan banyaknya toko online yang bermunculan, berbelanja kini semudah menekan tombol gadget dimanapun dan kapanpun. *Online shopping* merupakan bentuk perubahan yang di sajikan oleh internet dari segi inovasi

dalam berbelanja .*Online shopping* atau belanja online via internet, adalah suatu proses pembelian barang atau jasa melalui internet. Sejak kehadiran internet, para pedagang telah berusaha membuat toko online dan menjual produk kepada mereka yang sering menjelajahi dunia maya (internet) melalui berbagai macam media sosial, blog, bahkan web (Alfatris, 2014). Menurut Sipunga (2014), menyatakan bahwa pesatnya perkembangan trend, akan membuat aktifitas berbelanja sering digunakan sebagai alat untuk memuaskan emosional, tak jarang didapati seorang akhirnya juga membeli barang yang tidak begitu dibutuhkan. Permasalahan yang terjadi ketika adanya online shop ini ialah terjadi pada konsumen itu sendiri, dimana kita sebagai konsumen bisa melakukan proses berbelanja itu kapanpun kita mau, dengan mengaktifkan hp (handphone) kita sudah dapat memesan barang yang kita pilih dan boleh jadi karena kemudahannya kita tidak lagi mempertimbangkan terlebih dahulu demi memenuhi kebutuhan emosi semata. *Online shopping* shopping sama saja dengan pasar tradisional atau modern, hanya saja perbedaannya terletak pada cara transaksi atau proses jual beli yang di gunakan fasilitas jaringan internet. Saat ini banyak orang yang akrab dengan toko online, Hal yang sama berlaku untuk konsumen yang menggunakan internet untuk membeli produk menawarkan atau membuka usaha disebut *online shopping*. Yang mana banyak mahasiswa sekarang yang lebih suka di kostan yang membuat menjadi nyaman dengan adanya sifat untuk membeli barang ataupun jasa dengan cara online. Dimana Cuma dengan cara bermain hanphone sudah bisa mendapatkan barang atau jasa sampai tujuan yang sudah di tentukan yang membuat para mahasiswa nyaman dengan keadaan ini. Sehingga dengan perkembangan yang semakin canggih ini dapat menimbulkan sifat konsumtif pada mahasiswa.

Perilaku konsumtif adalah suatu tidakan seseorang mengonsumsi sesuatu bukan karna dasar kebutuhan, namun dengan dasar mengikuti trand yang ada. Arysa, (2013) mengatakan bahwa mahasiswa mempunyai kepekaan terhadap apa yang sedang trend, mahasiswa cenderung mengikuti mode yang sedang beredar,sedangkan mode itu sendiri terus menuntut rasa tidak puas pada konsumen yang memakainya dan terus mengalami perubahan dari waktu ke waktu. Kenyataan ini pada akhirnya membuat mahasiswa mempunyai pola hidup konsumtif dan tentunya apabila hal ini terus berlanjut akan membawa dampak yang tidak baik terhadap mahasiswa.Mereka dengan rela mengeluarkan uangnya untuk menuruti segala keinginan, bukan kebutuhan. Bagi mereka yang berada dalam himpitan ekonomi atau dalam ekonomi mengegah ke bawah akan cenderung melakukan segala cara untuk memperoleh apa yang mereka inginkan salah satunya dengan cara berhutang ataupun membohongi orangtua.Yang ahirnya membuat seorang mahasiswa mengalami perilaku konsumtif.

Perilaku ini adalah membeli seatu barang yang tidak rasional dan hanya sebagai tindakan untuk mencari pengakuan. Menurut (Ancok, 2015) menjelaskan secara spesifik bahwa perilaku konsumtif adalah perilaku individu yang tidak dapat menahan keinginanya untuk membeli barang yang tidak dibutuhkan tanpa melihat fungsi utama dari barang tersebut. Menurut Perwitasari, (2013) menyatakn bahwa semakin banyaknya sarana atau pun metode belanja barang ataupun jasa ditawarkan, maka akan membuat minat konsumen semakin meningkat untuk membeli sebuah barang ataupun jasa.

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi mahasiswa menjadi konsumtif antara lain faktor kluarga yang mana faktor ini adalah pengaruh utama untuk memiliki sifat konsumtif, faktor pekerjaan factor ini biasanya berpengaruh ketika mahasiswa juga memiliki pekerjaan maka akan menimbulkan sifat konsumtif karena merasa sudah mencari uang sendiri dan bebas untuk membelanjakan uang tersebut ,dan juga salah satunya adalah faktor gaya hidup yang ada dalam diri mahasiswa yang banyak di artikan gaya hidup sebagai cerminan untuk bisa bergaul dengan lingkungan sekitar.

Gaya hidup adalah gambaran diri untuk mengikuti tren yang ada yang harus mengeluarkan uangnya untuk membeli atau membelajakan sesuatu hal agar bisa sesuai dengan

keadaan saat ini. Menurut individu sangat penting untuk gaya hidup yang selalu tidak mau kalah dengan adanya perkembangan zaman modern namun hanya sekedar tidak mau kalah dengan yang lain sehingga berlomba-lomba mengikuti tren yang terus berkembang. Gaya hidup dapat dilihat dari cara berpakaian, kebiasaan, dan lain sebagainya. Gaya hidup adalah salah satu indikator yang mempengaruhi perilaku konsumtif seseorang (Wahyuni dkk. 2019). Dengan adaya gaya hidup yang sekarang mahasiswa banyak bersaing di bidang fesion atau dalam hal peralatan dan lain sebagainya yang akan terus berkembang dan terus mengikuti perkembangan- perkembangan yang akan terus maju. Gaya hidup adalah cara yang ditempuh seseorang dalam menjalani hidupnya yang meliputi aktivitas, minat, sikap, konsumsi dan harapan.

Mahasiswa bisa dikatakan konsumtif ketika pengeluaran lebih dari 5% pendapatan (Darmanto dan kawan-kawan 2023) . Dimana pengeluaran segitu hanya untuk gaya hidup yang selalu di kejar untuk bisa beradap tasi dengan lingkungan luar dengan gaya yang sesuai dengan orang lain atau mungkin dengan apa yang sedang tren di lingkungannya. . (Pulungan & Febriaty, 2018) berpendapat bahwa masyarakat mulai beradaptasi dan mengikuti gaya hidup di negara-negara maju. Yang mana ketika mengikuti gaya hidup berlebihan akan mengeluarkan uang banyak yang akan menjadikan seseorang menjadi konsumtif. Dimana sifat ini terjadi untuk mengikuti tren yang ada agar bisa sesuai dengan apa yang ada di lingkungan dengan membeli barang ataupun jasa di online shopping yang mungkin banyak diskon ataupun harga miring yang membuat tergiur bagi konsumennya yang sedang memikirkan gaya hidup yang tinggi. Menurut Sipunga (2014), menyatakan bahwa pesatnya perkembangan trend, akan membuat aktifitas berbelanja sering digunakan sebagai alat untuk memuaskan emosional, tak jarang didapati seorang akhirnya juga membeli barang yang tidak begitu dibutuhkan. Menurut Sipunga (2014), menyatakan bahwa pesatnya perkembangan trend, akan membuat aktifitas berbelanja sering digunakan sebagai alat untuk memuaskan emosional, tak jarang didapati seorang akhirnya juga membeli barang yang tidak begitu dibutuhkan.

Menurut hasil wawancara dengan SS pada 02 Desember di Universitas X, bahwa SS merasa boros karena dengan adanya online shopping yang menjual barang yang harganya diskon membuat SS merasa tertarik dengan adanya diskon tersebut. Meskipun SS tidak membtuhkannnya. Hanya karena barang tersebut sedang diskon SS langsung membelinya. Hal tersebut sering SS lakukan, walaupun terkadang barang yang di beli fungsnya sama hanya beda warna SS tetap membelinya. Selain saya wawancara deng SS, saya jug wawancara denga AL yang pada 10 Desember di Univeritas X. Al erasa konsumtif dengan adanya online X saya memiliki pendapatan atau uang saku di yogyakarta selama 2 tahun ini kisaran Rp 2.000.0000 perbulan. Namun saya juga membeli barang online yang saya anggap barang itu murah. Perasaan yang serin muncul sehingga saya seringkali ketika ada harga murah saya langsung membelinya sehingga pengeluaran saya dalam satu bulan itu mencapai Rp 300.000-500.000 dalam satu bulan, dan saya sendiri juga merasa itu sangat boros namun tetap saya lakukan setiap bulannya. Apalagi ketika barang tersebut turun harga yang mana barang tersebut juga belum tentu yang saya butuhkan saat itu.

Berdasarkan uraian diatas dijelaskan bahwa perubahan tekonologi telah membawa pada perubahan baru dalam kebiasaan berbelanja yaitu online shopping terutama bagi mahasiswa yang sudah familiar dengan teknologi. Sehingga, peneliti tertarik untuk mengetahui apakah ada hubungan gaya hidup dengan perilaku konsumtif melalui online shopping pada mahasiswa di Yogyakarta..

2. METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan adalah metode peneitian kuantitatif korelasi. Penelitian kuantitatif adalah peelitian yang dipakai untuk meneliti populasi atau sampel secara acak, pengumpulan

3025-1192
(2025), 3 (5): 687-696

dan menggunakan instrument penelitian, analisis data bersifat statistika, serta memiliki tujuan untuk menguji hipotesis yang sudah ditetukan (Sugiyono, 2015)

3. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Penelitian

1. Gambara lokasi penelitian

Penelitian ini dilakukan di provinsi D.I Yogyakarta Pada bulan Agustus 2023. Penelitian ini ditunjukan untuk mahasiswa yang berkuliah di Yogyakarta. Penelitian ini dilakukan dengan system online yang pengambilan datanya menggunakan googl form selama 7 hari dan mendapatkan 140 responden. Dalam menyebarkan skala hingga mendapatkan responden yang sesuai dengan kriteria subjek penelitian, penelti menghubungi. Langsung beberapa responden yang merupakan kepala atau mandor dari setiap kariyawan diberapa unit melalui pesan singkat seperti WhatsApp, peneliti ini juga menghubungi beberapa responden secara langsung yang sudah dikenal. Selain itu, peneliti juga meminta bantuan dari beberapa teman dan saudara yang berkuliah di Yogyakarta.

B. Karakteristik Subjek

a. Jenis kelamin

Berdasarkan data pada tabel 3.1 yang menjukkan data frekuensi karaktristik responden penelitian berdasarkan sebaran jenis kelamin dibawah ini

Tabel 3.1 sebaran jenis kelamin responden

Jenis Kelamin

		Frequency	Percent
Valid	Laki-laki	42	29.4
	Perempuan	101	70.6
	Total	143	100.0

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa respon pada penelitian ini terdiri dari responden laki-laki dan perempuan. Responden laki-laki sendiri 42 orang dengan presentase sebesar 29,4%. Sementara responden perempuan pada penelitian ini berjumlah 101 orang dengan presentase sebesar 70,6%. Sehingga dapat kita ketahui responden penelitian ini lebih di dominasi oleh responden dengan jenis kelamin perempuan.

b. Asal Universitas

Berdasarkan data pada tabel 3.2 yang menjukan data frekuensi karakteristik responden penelitian berdasarkan asal universitas dibawah ini :

Tabel 3.2 sebaran asal Universitas

Pendidikan

	Frequency	Percent
UNISA Yogyakarta	17	11.9
UNJANI	1	.7
UII	15	10.5
UNY	26	18.2
UIN	3	2.1
STIPERAM	1	.7
UGM	38	26.6

UMY	11	7.7
AMIKOM	1	.7
UST	1	.7
UPY	1	.7
UTY	8	5.6
ATK	2	1.4
UAD	7	3.9
ATMA	7	3.9
SADAR	1	.7
UPY	3	2.1
Total	143	100.0

Berdasarkan tabel diatas dapat diketehui bahwa responden pada penelitian ini terdiri dari UNISA sebanyak 17 orang dengan presentasi 11,9%, responden dari UJANI terdiri 1 orang dengan presentasi 7%, responden dari UII terdiri dari 15 orang dengan presentasi 10,5%, responden dari UIN terdiri dari 3 orang dengan presentasi 2,1%, responden dari STIPERAM terdiri dari 1 orang dengan presentasi 7%, responden dari UGM terdiri dari 38 orang dengan presentasi 26,6%, responden dari UMY terdiri dari 11 orang dengan presentasi 7,7%, responden dari AMIKOM terdiri dari 1 orang dengan presentasi 7%, responden dari UST terdiri dari 1 orang dengan presentasi 7%, repondari dari UPY terdiri dari 1 orang dengan presentasi 7%, responden dari UTY terdiri dari 8 orang dengan presentasi 5,6%, responden dari ATK terdiri dari 2 orang dengan presentasi 1,4%, responden dari UAD terdiri dari 7 orang dengan presentasi 4,97%, responden dari ATMA terdiri dari 7 orang dengan presentasi 4,9%, responden dari SADAR terdiri dari 1 orang dengan presentasi 7%, responden dari UPY terdiri dari 3 orang dengan presentasi 2,1%, responden dari UNY terdiri dari 26 orang dengan presentasi 18,2%. Sehingga dapat kita ketahui responden penelitian ini lebih di dominasi dari responden UGM.

C. **Taraf Perilaku Konsumtif**

Berdasarkan hasil analisis kategorisasi yang telah dilakukan melalui IBM Statistik versi 25.0 dapat diketahui taraf/skor Perilaku Konsumtif responden penelitian pada tabel 3.3 berikut ini :

Tabel 3.3 Taraf Perilaku Konsumtif

Kategori

		Frequency	Percent
Valid	Rendah	15	10.5
	Sedang	127	88.8
	Tinggi	1	.7
	Total	143	100.0

Dari tabel diatas dapat diketahui sebanyak 15 respoden atau 10,5% responden berada pada taraf perilaku konsumtif rendah. Selanjutnya 127 responden atau 88,8% responden berada pada taraf perilaku konsumtif sedang, dan 1 responden atau 30,7% responden berada pada taraf perilaku konsumtif tinggi. Maka dapat diketahui responden pada variabel Perilaku Konsumtif dengan responden 127 orang atau 88,8% memiliki taraf yang sedang atau seimbang, tidak ada yang lebih tinggi maupun lebih rendah.

D. **Taraf Gaya Hidup**

Berdasarkan hasil analisis kategorisasi yang telah dilakukan melalui IBM Statistik versi 25.0 dapat diketahui taraf/skor Gaya Hidup responden penelitian pada tabel 3.4 berikut ini :

Tabel 3.4 Taraf Gaya Hidup
Kategori

		Frequency	Percent
Valid	Sedang	135	93.4
	Tinggi	8	5.6
	Total	143	100.0

Dari tabel diatas dapat diketahui sebanyak 135 responden atau 94,4% responden berada pada taraf gaya hidup sedang, dan 8 responden atau 5,6% responden berada pada taraf perilaku gaya hidup. Maka dapat diketahui responden pada variabel Perilaku Konsumtif dengan responden 135 orang atau 94,4% memilki taraf yang sedang atau seimbang, tidak ada yang lebih tinggi maupun lebih rendah.

E. **Hasil Penelitian**

1. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dilakukan untuk mengukur alat ukur yang merupakan indicator dari suatu variabel penelitian. Suatu alat ukur dapat dikatakan reliable apabila koefisien angkanya mendekati 1,00. Berdasarkan hasil reliabilitas dalam penelitian didapatkan :

Tabel 3.5 Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach alpha	Keterangan
Perilaku Konsumtif	0,936	Reliabel
Gaya Hidup	0,870	Reliabel

Berdasarkan hasil uji reliabilitas dalam tabel diatas dapat diketahui bahwa masing masing indicator dari variabel dalam penelitian ini memiliki nilai Cronbach Alpha yang mendekati 1,00. Maka dari itu dapat ditarik kesimpulan bahwa masing masing indicator yang digunakan dalam penelitian ini telah reliable dalam penelitian yang dilakukan.

2. Uji Normalitas

Pada uji normalitas penelitian menggunakan Non-Parametrec One Sampel Kolmogorov-Smirnov dengan metode exact. Model egresi terdistribusi normal apabila nilai signifikan >0,05

Tabel 3.6 Uji Normalitas
varibel Perilaku Konsumtif dan variabel Gaya Hidup

Variabel	Sig	Keterangan
Residual	0,398	Data terdistribusi normal

Berdasarkan hasil uji normalitas variabel prilaku konsumtif dan gaya hidup menunjukkan nilai signifikan 0,398 yang mana nilai tersebut >0,05. Dapat disimpulkan bahwa data yang diuji dalam penelitian terdistribusi normal

3. Uji Liniearitas

Uji linearitas ini bertujuan guna mengetahui apakah terdapat hubungan yang linear atau tidak signifikat antar variabel. Kedua variabel dapat dikatakan memiliki hubungan yang linear apabila nilai signifikan (Deviation from linearity) >0,005. Berdasarkan uji linearitas yang telah dilakukan mendapatkan hasil.

Tabel 3.7 Uji Liniearitas

Variabel	Sig	keterangan
Gaya Hidup * Prilaku Konsumtif	0,372	linier

Berdasarkan uji liniearitas pada tabel diatas menunjukkan bahwa nilai signifikan (Deviation From Linearity) >0,05 yang mana menunjukkan 0,372. Maka dapat disimpulkan bahwa kedua variabel yaitu variabel Perilaku Konsumtif dan variabel Gaya Hidup memiliki hubungan yang linear.

4. Uji Hipotesis

Uji hipotesis pada penelitian ini dilakukan untuk mengetahui hubungan Perilaku Konsumtif dengan Gaya Hidup. Uji hipotetsis ini dilakukan dengan teknik analisis korelasi product moment pearson pada SPSS versi 25.0 yang ditunjukkan dengan hasil sebagai berikut :

Tabel 3.8 Uji Hipotesis

Variable	sig	keterangan
Gaya hidup dengan Prilaku Konsumtif	0,001	Signifikan

Berdasarkan 693aria diatas, menunjukkan nilai signifikan P= 0,01 < 0,05 yang artinya terdapat hubungan signifikan antara Perilaku Konsumtif terhadap Gaya hidup, 693ariab nilai P dikatakan signifikan apabila p < 0,05. Hasil tersebut menunjukkan bahwa hipotesis yang diajukan pada penelitian ini yang mana terdapat hubungan antara dua 693ariable pada penelitian ini..

Tabel 3.9 Table r sequared

Variable	R squard	SE
Gaya hidup *Prilaku Konsumtif	0,072	7,2%

Nilai rsuared 0 dengan demikian besar sumbangan efektifitas sebesar 7,2%. maka dapat dikatakan terdapat hubungan yang signifikan antara Perilaku Konsumtif dengan Gaya Hidup diri khususnya pada mahasiswa di Daerah Instimewa Yogyakarta.

F. Pembahasan

Pada penelitia ini dilakukan dengan maksud dan tujuan guna mengetahui adanya hubungan antara Perilaku Konsumtif dengan Gaya hidup. Sesuai dengan jurnal Hubungan Antara Gaya Hidup Hedonis dengan Perilaku Konsumtif pada Mahasiswa, dalam penelitian yang dilakukan menggunakan analisis data kolerasi mendapatkan hasil yang signifikan antara hubungan gaya hidup dan prilaku konsumtif yang mana hipotesis dari penelitian ini dapat di terima yang menunjukan arti hubungan searah antara kedua variable dalam artian semakin besar keinginan mahasiswa untuk menghabiskan uang, waktu dan tenaganya untuk jalan-jalan, nongkrong dan lain-lain, maka keinginan untuk

3025-1192
(2025), 3 (5): 687-696

menggunakan uangnya dalam membeli barang yang diinginkan terpenuhi akan semakin besar pula gaya hidup , begitu juga sebaliknya jika lebih menghemat maka gaya hidupnya juga akan lebih kecil. Yang mana perubahan prilaku konsumtif mengikuti perkembangan zaman yang hanya memenuhi kebutuhannya dengan membeli barang yang berlebihan bukan atas dasar kebutuhan primer melainkan atas dasar pemenuhan keinginan, kepuasan dan kesenangan hanya untuk menunjang penampilan sehari-hari (Thamrin 2021). Berdasaran analisis yang teah dilakukan oleh peneliti, didapatkan hasil analisis yang telah dilakukan oleh peneliti, didapatkan hasil analisis bahwa terdapat hubungan antara Perilaku Konsumtif dengan Gaya Hidup. Hal ini dibuktikan dengan didapatkannya nilai Pearson Correlation Product Moment menunjukan rhitung (0,268) > rtabel (0,2723). Serta hasil uji hipotesis hipotesis yang diajukan pada penelitian ini yang mana terdapat hubungan antara dua variabel pada penelitian ini dapat disimpulkan bahwa hpotesis yang diajukan dalam penelitian ini diterima. Hasil penelitian yang dilakukan pada penelitian ini pertama-tama dapat dilihat melalui taraf responden perilaku konsumtif dimana dari hasil analisis diketahui sebanyak 15 respoden atau 10,5% responden berada pada taraf perilaku konsumtif rendah. Selanjutnya 127 responden atau 88,8% responden berada pada taraf perilaku konsumtif sedang, dan 1 responden atau 30,7% responden berada pada taraf perilaku konsumtif tinggi. Maka dapat diketahui responden pada variabel Perilaku Konsumtif dengan responden 127 orang atau 88,8% memilki taraf yang sedang atau seimbang, tidak ada yang lebih tinggi maupun lebih rendah. Sedangkan taraf responden Gaya Hidup diketahui sebanyak 135 responden atau 94,4% responden berada pada taraf gaya hidup sedang, dan 8 responden atau 5,6% responden berada pada taraf perilaku gaya hidup. Maka dapat diketahui responden pada variabel Perilaku Konsumtif dengan responden 135 orang atau 94,4% memilki taraf yang sedang atau seimbang, tidak ada yang lebih tinggi maupun lebih rendah. Maka dapat diketahui bahwa responden Perilaku konsumtif dan Gaya Hidup saling berkaitan. Karena hasil penelitian ini dari variabel Perilaku Konsumtif skor paling tinggi berada pada kategori sedang dan variabel Gaya hidup skor paling tinggi berada pada kategori sedang.

G. **Keterbatasan Penelitian**

Peneliti ini masih memilki banyak kekurangan serta keterbatasan yang mana dapat disebutkan yaitu :

a) Penelitian hanya fokus dengan mahasiswa yang berkuliah di Yogyakarta sehingga tidak dapat digeneralisisr pada lainnya atau remaja yang masih bersekolah maupun yang sudah lulus kuliah tapi belum menikah.
b) Banyak mahasiswa yang mengisi kuisioner dengan tidak serius atau tidak sesuai kondisi pada dirinya.
c) Terdapat faktor yang lebih mempengaruhi variabel terikat selain dari faktor yang diambil oleh peneliti sebagai variabel bebas.

KESIMPULAN DAN SARAN

A. **Kesimpulan**

Berdasarkan pembahasan dan hasil penelitian ini dapat disimpulkan :

1. Berdasarkan tabel distribusi responden penelitian berdasarkan jenis kelamin menunjukan persentase terbesar dalam penelitian ini ialah responden dengan jenis kelamin perempuan dengan persentase sebesar 70,6% atau sebanyak 101 orang dari 143 responden. Sedangkan persentase responden laki- laki sebesar 29,4% atau sebanyak 42 orang daro 143 responden.
2. Berdasarkan dari hasil uji hipotesis ditemukan bahwa variabel Perilaku Konsumtif memiliki hubungan yang signifikan dengan variabel Gaya hidup yang ditandai dengan

nilai p 0,002< 0,05 dan rhitung (0,268) > rtabel (0,2723). Nilai rsuared 0,282 dengan demikian besar sumbangan efektifitas sebesar 7,2%

3. Hasil penelitian menunjukkan taraf perilaku konsumtif pada responden penelitian berada di taraf sedang sedangkan untuk gaya hidup berada pada taraf sedang. Hal tersebut membuktikan bentuk hipotesis yang saling berkaitan karena hasil dari penelitian taraf variabel perilaku konsumtif dan gaya hidup menunjukan kategori sama-sama sedang.

B. **Saran**

Dengan adanya keterbatasan, peneliti menyadari akan banyaknya kekurangan di dalam penelitian ini. Oleh karenanya peneliti memberikan beberapa saran yang dapat dijadikan sebuah pertimbangan untuk penelitian selanjutnya, yaitu :

1. Bagi Responden Penelitian

   Dari hasil pembahasan dan uji dalam skala penelitian ini diharapkan untuk mahasiswa yang berkuliah di Yogyakarta tetap menjaga gaya hidup sesuai kebutuhan masing-masing.
2. Bagi peneliti selanjutnya.

   Bagi penelitian selanjutnya yang akan melakukan penelitian serupa disarankan untuk melakukan penelitian dengan populasi yang tidak terbatas pada satu golongan sehingga terdapat perbandingan yang lebih mendetail antar golongan yang diteliti.

Daftar Pustaka

Azwar, S. (2017). Metode penelitian psikologi. Yogyakarta: Pustaka Pelajar

Alfatris, T. D. (2014). Pengaruh Harga, Promosi, Kualitas Produk, dan Kepercayaan (Trust) Terhadap Minat Beli K-Pop (Korean Pop) Album dengan Sistem Pre Order secara Online (Studi Pada Online Shop Kordo Day Shop (CORP) Semarang)(Skripsi). *Universitas Dian Nuswantoro, Semarang*.

Budiningsih, T. E., & Setiawan, D. (2015). Gaya Hidup Punklung (Studi Kasus pada Komunitas Punklung di Cicalengka, Bandung). *Jurnal Psikologi Talenta*, *1*(1), 261370.

Charistia, A. J., Matulessy, A., & Pratitis, N. (2022). Perilaku konsumtif ditinjau dari kontrol diri dan celebrity worship penggemar NCT. *INNER: Journal of Psychological Research*, *2*(1), 96-107.'

Desmita. 2016. Psikologi Perkembangan Peserta Didik. Bandung: Rosda

Fitria, E. (2018). Analisis Pengaruh Gaya Hidup, Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian dengan Citra Merek sebagai Variabel Intervening (Studi Kasus J-Co Suzuya Mall Rantauprapat). *ECOBISMA (Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Manajemen)*, *5*(2), 1-13.

Fatmawati, N. (2020). Gaya hidup mahasiswa akibat adanya online shop. *Jurnal Pendidikan Ilmu Sosial*, *29*(1), 29-38.

Hidayat, A. (2016). Pengaruh konsep diri dan kepercayaan diri terhadap perilaku konsumtif pembelian gadget pada mahasiswa Fakultas Hukum non reguler Universitas Islam Riau. *An-Nafs*, *10*(1), 40-49.

Lorenza, R. Y., & Lestari, S. (2023). Kontrol Diri Dan Konformitas Sebagai Prediktor Perilaku Konsumtif Mahasiswa Yang Berbelanja Di E-Commerce. *Psycho Idea*, *21*(1), 1-12.

Monks, F., Knoers, A., & Haditono, S. R. (2014). Psikologi perkembangan Pengantar dalam Berbagai Bagiannya. Yogyakarta: Yogyakarta Gadjah Mada University Press.

Pulungan, D. R., & Febriaty, H. (2018). Pengaruh gaya hidup dan literasi keuangan terhadap perilaku konsumtif mahasiswa. *Jurnal Riset Sains Manajemen*, *2*(3), 103-110.

Roslan, S., Anggraini, D., & Minanda, A. (2018). *Perilaku konsumtif belanja online pada mahasiswa fakultas ilmu sosial dan ilmu politik universitas halu oleo kendari* (Doctoral dissertation, Haluoleo University).

3025-1192
(2025), 3 (5): 687-696

Renaldy, M., Dewi, R. S., & Hidayatullah, M. S. (2020). Hubungan kontrol diri dengan perilaku konsumtif konsumen online shop melalui sosial media pada mahasiswa Program Studi Psikologi Universitas Lambung Mangkurat. *Jurnal Kognisia*, *1*(1), 94-97.

Rahima, P., & Cahyadi, I. (2022). Pengaruh Fitur Shopee Paylater terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Universitas Mataram. *Target: Jurnal Manajemen Bisnis*, *4*(1), 39-50.

Sipunga, P. N., & Muhammad, A. H. (2014). Kecenderungan Perilaku Konsumtif Remaja Di Tinjau Dari Pendapatan Orang Tua Pada Siswa-Siswi SMA Kesatrian 2 Semarang. *Journal of Social and Industrial Psychology*, *3*(1).

Septiansari, D., & Handayani, T. (2021). Pengaruh belanja online terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa di masa pandemi covid-19. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen Teknologi, Wonosobo: UNMUH Prof. Dr. Hamka (UHAMKA)*, *5*.

Sugiyono, (2015). Statistika untuk penelitian. Bandung: Alfabeta. Sugiyono,

(2015). Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D. Bandung:Alfabeta.

Triningtyas, D. A., & Margawati, T. M. (2019). Hubungan antara konformitas dengan perilaku konsumtif terhadap online shopping pada remaja. *Jurnal Kependidikan: Jurnal Hasil Penelitian dan Kajian Kepustakaan di Bidang Pendidikan, Pengajaran dan Pembelajaran*, *5*(1), 16-20.

Thamrin, H. T., & Saleh, A. A. (2021). Hubungan Antara Gaya Hidup Hedonis dan Perilaku Konsumtif pada Mahasiswa. *Komunida: Media Komunikasi Dan Dakwah*, *11*(01), 1-12.

Wardani, L. M. I., & Anggadita, R. (2021). *Konsep diri dan konformitas pada perilaku konsumtif remaja*. Penerbit Nem.

Wahyuni, R., Irfani, H., Syahrina, I. A., & Mariana, R. (2019). Pengaruh Gaya Hidup Dan Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Konsumtif Berbelanja Online Pada Ibu Rumah Tangga Di Kecamatan Lubuk Begalung Kota Padang. *Jurnal benefita*, *4*(3), 548-559.