

The Effect of Self-Control, Self-Concept, and Lifestyle on Consumptive Behavior in Online Shopping on Students of Batam University

Siti Fathonah^{1*}, Ngaliman², Andi M. Luthfi³

¹ Department of Management, Faculty of Economics, Batam Universitas, Indonesia

² Department of Management, Faculty of Economics, Batam Universitas, Indonesia

³ Department of Management, Faculty of Economics, Batam Universitas, Indonesia

*Email: sitifathonah882@gmail.com

Abstract – The purpose of this study is to find out and analyze the effect of Self-Control, Self-Concept, and Lifestyle on Consumptive Behavior in Online Shopping at Batam University students. The method applied in this study is the quantitative method. The population in this study was students of Batam University with a total of 2,814 students at 2022. The sample of this study was 97 respondents. The data collection technique used in this study is a questionnaire which was tested for Validity and Reliability. The data analysis technique of this study uses Multiple Linear Regression, Classical Assumption Test, Hypothesis Test (t Test and F Test), and Coefficient of Determination. Data processing in this study used the SPSS Software version 25 program. The results of this study show that Self-Control has a positive and significant effect on Consumptive Behavior in online shopping for Batam University students with a probability value of $0.46 < 0.05$. Self-Concept has a positive and insignificant effect on Consumptive Behavior in online shopping in Batam University students with a probability value of $0.138 > 0.05$. Lifestyle has a positive and significant effect on Consumptive Behavior in online shopping for Batam University students with a probability value of $0.013 < 0.05$. The coefficient of determination of 20.9% shows the contribution of Self-Control, Self-Concept, and Lifestyle to Consumptive Behavior in online shopping and the remaining 79.1% are explained by others relevant variables.

Keywords: Consumptive Behavior, Lifestyle, Self-Concept, Self-Control.

1. INTRODUCTION

Pada zaman sekarang ini tidak dapat dipungkiri bahwa kebutuhan manusia semakin banyak dan berbagai macam, baik kebutuhan primer, sekunder, hingga tersier. Apalagi pada zaman serba canggih sekarang sangat mudah sekali mendapatkan barang-barang yang dibutuhkan. Tetapi terkadang banyak individu yang membeli barang tidak sesuai dengan kebutuhan, melainkan hanya ingin mendapatkan barang tersebut dibutuhkan atau tidak.

Perubahan gaya hidup yang mengarah kepada perilaku konsumtif cenderung terjadi dikalangan generasi muda kita saat ini. Tidak dapat dipungkiri, pesatnya kemajuan teknologi yang terjadi dalam kurun waktu lima tahun terakhir berdampak pada perubahan pola perilaku generasi muda, khususnya dalam hal berbelanja. Apalagi, dengan banyaknya toko daring (online) yang bermunculan, berbelanja kini semudah menekan tombol gadget dimanapun dan kapanpun. Hal inilah yang menjadi pemicu perilaku konsumtif.



Maraknya belanja online memudahkan mahasiswa/I untuk membeli produk dan jasa yang diinginkan. Dengan kemudahan belanja online ini, dapat menyebabkan mahasiswa/I menjadi sulit mengendalikan diri dan hal ini menimbulkan kecanduan dalam belanja yang mana pada akhirnya menjadikan mahasiswa berperilaku boros, karena dalam penggunaannya mahasiswa tidak lagi memikirkan seberapa besar barang tersebut dibutuhkan melainkan hanya terfokus pada keinginan dalam belanja produk-produk online. Hal ini dengan jelas menunjukkan perilaku konsumtif mahasiswa benar-benar terjadi.

Tabel 1
Data Observasi Awal Mahasiswa FEB
UNIBA Pada Tahun 2019-2021

| Keterangan | Jumlah Mahasiswa | Persentase (%) |
|--|-------------------------|-----------------------|
| Mahasiswa yang belanja <i>online</i> | 133 | 73,4% |
| Mahasiswa yang tidak belanja <i>online</i> | 48 | 26,6% |
| Total | 181 | 100% |

Sumber: Observasi Awal, 2022

Berdasarkan tabel di atas terlihat bahwa data hasil observasi awal pada mahasiswa FEB Universitas Batam pada tahun 2019-2021 menunjukkan 73,4% atau 133 mahasiswa pernah melakukan belanja online, sedangkan sisanya 26,6% atau 48 mahasiswa tidak berbelanja di online shop. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian mahasiswa FEB Universitas Batam berbelanja online dan mengacu berperilaku konsumtif.

Umumnya mahasiswa melakukan belanja online bukan didasarkan pada kebutuhan semata, melainkan demi kesenangan dan gaya hidup sehingga menyebabkan seseorang menjadi boros atau yang lebih dikenal dengan istilah perilaku konsumtif. Perilaku konsumtif merupakan kecenderungan manusia untuk melakukan konsumsi tiada batas, membeli

sesuatu yang berlebihan atau secara tidak terencana.

Kecenderungan perilaku konsumtif Mahasiswa Universitas Batam dapat dilihat dari tingginya jumlah persentase belanja online yang mereka lakukan. Salah satu faktor yang dapat mempengaruhi perilaku konsumtif dalam belanja online adalah kontrol diri. Kontrol diri sangat penting untuk mahasiswa dalam perilaku konsumtif. Kontrol diri adalah kemampuan untuk menekan atau untuk mencegah tingkah laku yang menurut kata hati atau semauanya. Dengan kemampuan kontrol diri yang baik maka mahasiswa dapat mencegah berperilaku konsumtif karena dapat mencegah tingkah laku yang semauanya sendiri tanpa memikirkan manfaat yang didapatkan.

Selain kontrol diri, faktor yang dapat mempengaruhi perilaku konsumtif belanja online adalah konsep diri. Konsep diri sangat penting bagi mahasiswa dalam berperilaku. Konsep diri adalah bagaimana pandangan individu mengenai diri dan perilaku yang dimiliki yang berpengaruh dalam berinteraksi dengan lingkungannya. Dengan begitu Mahasiswa Universitas Batam juga harus memiliki konsep diri positif agar dapat mengurangi perilaku konsumtifnya.

Mahasiswa yang memiliki gaya hidup konsumtif selalu berpenampilan menarik, mengenakan fashion bermerk, memiliki standar hidup menengah ke atas, serta lebih banyak bergaul dengan orang-orang yang memiliki hobi sama. Searah juga dengan teori masyarakat konsumsi yang memperlihatkan bahwa mereka mengkonsumsi barang karena perkembangan zaman modern melalui pemakaian jasa online shop. Oleh karena itu, kita perlu mempertimbangkan apa yang ingin dibeli melalui jasa online shop, sehingga perilaku konsumtif dapat dihindari.

Penelitian ini bertujuan untuk menginvestigasi pengaruh kontrol diri, konsep diri, dan gaya hidup terhadap perilaku konsumtif dalam belanja online pada mahasiswa Universitas Batam serta untuk mengevaluasi apakah ketiga variabel tersebut, yaitu kontrol diri, konsep diri, dan gaya hidup,

secara bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap perilaku konsumtif dalam belanja online pada mahasiswa Universitas Batam.

2. TINJAUAN LITERATUR DAN HIPOTESIS

Perilaku Konsumtif

Menurut Lubis (dalam Nisa, 2017) perilaku konsumtif adalah suatu perilaku yang tidak lagi didasarkan pada pertimbangan yang rasional, melainkan karena adanya keinginan yang sudah mencapai taraf yang sudah tidak rasional lagi. Mowen dan Minor (dalam Nisa, 2017) mengatakan bahwa perilaku konsumtif adalah suatu perilaku yang tidak lagi didasarkan pada pertimbangan yang rasional, melainkan membeli produk atau jasa tertentu untuk memperoleh kesenangan atau hanya perasaan emosi.

Kontrol Diri

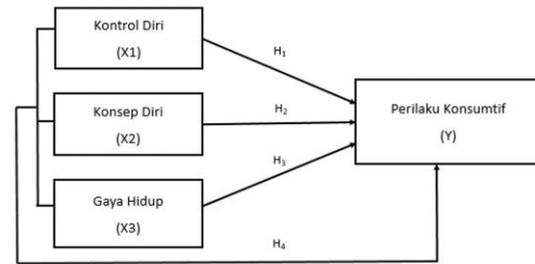
Kontrol diri adalah kemampuan untuk mengendalikan impuls seseorang ketika dihadapkan dengan tantangan dan godaan, dan dikaitkan dengan kesejahteraan fisiologis dan psikologis, serta sebagai kapasitas untuk mengubah impuls dan perilaku yang tidak diinginkan (Willems et al., 2019).

Konsep Diri

Konsep diri merupakan gambaran seseorang mengenai diri sendiri yang merupakan gabungan dari keyakinan fisik, psikologis, sosial, emosional aspirasi, dan prestasi yang mereka capai (Ghufron & Risnawita, 2016: 13).

Gaya Hidup

Menurut Setiadi (2013) gaya hidup diidentifikasi sebagai cara hidup bagaimana seseorang menghabiskan waktu mereka (aktivitas) apa yang mereka anggap penting dalam lingkungannya (ketertarikan), dan apa yang mereka pikirkan tentang diri mereka sendiri dan juga dunia di sekitarnya (pendapat). Gaya hidup seseorang akan berbeda dengan yang lainnya. Bahkan dari masa ke masa gaya hidup suatu individu dan kelompok masyarakat akan bergerak dinamis.



Gambar. 1 Model Penelitian

Hipotesis

Berdasarkan model penelitian di atas, maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut :

1. Kontrol diri berpengaruh terhadap perilaku konsumtif dalam belanja *online* pada mahasiswa Universitas Batam.
2. Konsep diri berpengaruh terhadap perilaku konsumtif dalam belanja *online* pada mahasiswa Universitas Batam. berpengaruh terhadap perilaku konsumtif dalam belanja *online* pada mahasiswa Universitas Batam.
3. Gaya Hidup berpengaruh terhadap perilaku konsumtif dalam belanja *online* pada mahasiswa Universitas Batam.
4. Kontrol diri, konsep diri, dan gaya hidup secara bersama-sama berpengaruh terhadap perilaku konsumtif dalam belanja *online* pada mahasiswa Universitas Batam.

3. METHODS

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan data responden, seperti jenis kelamin, umur, fakultas, dan intensitas belanja online dalam 1 bulan responden agar dapat memberikan informasi mengenai karakteristik responden. Dimana dari angket kuesioner yang disebar sebanyak 97. Pembahasan pada bab ini merupakan hasil studi lapangan untuk memperoleh data jawaban kuesioner yang mengukur empat variabel pokok dalam penelitian ini, yaitu kontrol diri, konsep diri, gaya hidup, dan perilaku konsumtif. Analisis data dengan statistik parametrik dan non parametrik dengan menggunakan program IBM SPSS Statistics 25 mengenai variabel penelitian, uji instrumen, uji asumsi klasik, analisis regresi linier berganda, dan uji hipotesis.

Populasi dalam penelitian ini adalah mahasiswa Universitas Batam yang berjumlah 2.814 orang pada tahun 2022. Penelitian ini menggunakan teknik non-probability sampling dan dengan purposive sampling sebagai teknik penentuan sampelnya. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 97 responden dengan kriteria mahasiswa aktif di Universitas Batam dan pernah berbelanja online.

4. RESULTS AND DISCUSSION

Teknik Analisis Data

Deskripsi Responden

Responden terdiri dari 97 responden yang terdiri dari 70 perempuan dan 27 laki-laki. Umur responden kisaran 18 s/d lebih dari 25 tahun. Dimana responden yang menjawab dominan dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Intensitas belanja *online* dalam 1 bulan oleh responden rata-rata sebanyak 1 s/d lebih dari 5 kali.

Uji Instrumen

Suatu instrumen harus memenuhi kriteria validitas dan reliabilitas, agar dapat memperoleh hasil yang diandalkan. Uji coba instrumen dilakukan pada 30 orang mahasiswa Universitas Batam yang diambil dari sebagian sampel.

Uji Validitas

Hasil uji validitas dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 2

Hasil Uji Validitas Perilaku Konsumtif (Y)

| Item | r hitung | r tabel | Keterangan |
|------|----------|---------|------------|
| Y.P1 | 0.806 | 0.361 | Valid |
| Y.P2 | 0.851 | 0.361 | Valid |
| Y.P3 | 0.828 | 0.361 | Valid |
| Y.P4 | 0.686 | 0.361 | Valid |
| Y.P5 | 0.695 | 0.361 | Valid |
| Y.P6 | 0.831 | 0.361 | Valid |
| Y.P7 | 0.791 | 0.361 | Valid |

| | | | |
|-------|-------|-------|-------------|
| Y.P8 | 0.275 | 0.361 | Tidak Valid |
| Y.P9 | 0.770 | 0.361 | Valid |
| Y.P10 | 0.631 | 0.361 | Valid |
| Y.P11 | 0.774 | 0.361 | Valid |
| Y.P12 | 0.704 | 0.361 | Valid |

Sumber: Diolah dari data primer 2022

Pernyataan dinyatakan valid apabila r hitung > r tabel dan signifikansi < 0,05. Berdasarkan tabel di atas terlihat bahwa dari 12 item pernyataan yang ada ditemukan 1 item pernyataan yang tidak valid, yaitu pernyataan ke-8. Item pernyataan yang tidak valid tersebut tidak dapat digunakan dan dibuang dalam angket yang disebarakan.

Tabel 3

Hasil Uji Validitas Kontrol Diri (X1)

| Item | r hitung | r tabel | Keterangan |
|--------|----------|---------|-------------|
| X1.P1 | 0.665 | 0.361 | Valid |
| X1.P2 | 0.732 | 0.361 | Valid |
| X1.P3 | 0.607 | 0.361 | Valid |
| X1.P4 | 0.062 | 0.361 | Tidak Valid |
| X1.P5 | 0.678 | 0.361 | Valid |
| X1.P6 | 0.707 | 0.361 | Valid |
| X1.P7 | 0.735 | 0.361 | Valid |
| X1.P8 | 0.835 | 0.361 | Valid |
| X1.P9 | 0.671 | 0.361 | Valid |
| X1.P10 | 0.447 | 0.361 | Valid |
| X1.P11 | 0.773 | 0.361 | Valid |
| X1.P12 | 0.700 | 0.361 | Valid |

Sumber: Diolah dari data primer 2022

Berdasarkan tabel di atas terlihat bahwa dari 12 item pernyataan yang ada ditemukan 1 item pernyataan yang tidak valid, yaitu pernyataan

ke-4. Item pernyataan yang tidak valid tersebut tidak dapat digunakan dan dibuang dalam angket yang disebarakan.

Tabel 4
Hasil Uji Validitas Konsep Diri (X2)

| Item | r hitung | r tabel | Keterangan |
|--------|----------|---------|-------------|
| X2.P1 | 0.140 | 0.361 | Tidak Valid |
| X2.P2 | 0.265 | 0.361 | Tidak Valid |
| X2.P3 | 0.258 | 0.361 | Tidak Valid |
| X2.P4 | 0.553 | 0.361 | Valid |
| X2.P5 | 0.449 | 0.361 | Valid |
| X2.P6 | 0.511 | 0.361 | Valid |
| X2.P7 | 0.597 | 0.361 | Valid |
| X2.P8 | 0.473 | 0.361 | Valid |
| X2.P9 | 0.521 | 0.361 | Valid |
| X2.P10 | 0.361 | 0.361 | Valid |
| X2.P11 | 0.329 | 0.361 | Tidak Valid |
| X2.P12 | 0.584 | 0.361 | Valid |

Sumber: Diolah dari data primer 2022

Berdasarkan tabel di atas terlihat bahwa dari 12 item pernyataan yang ada ditemukan 4 item pernyataan yang tidak valid, yaitu pernyataan ke-1, pernyataan ke-2, pernyataan ke-3, dan pernyataan ke-11. Item pernyataan yang tidak valid tersebut tidak dapat digunakan dan dibuang dalam angket yang disebarakan.

Tabel 5
Hasil Uji Validitas Gaya Hidup (X3)

| Item | r hitung | r tabel | Keterangan |
|-------|----------|---------|------------|
| X3.P1 | 0.515 | 0.361 | Valid |
| X3.P2 | 0.617 | 0.361 | Valid |
| X3.P3 | 0.508 | 0.361 | Valid |
| X3.P4 | 0.709 | 0.361 | Valid |

| | | | |
|--------|-------|-------|-------------|
| X3.P5 | 0.137 | 0.361 | Tidak Valid |
| X3.P6 | 0.798 | 0.361 | Valid |
| X3.P7 | 0.619 | 0.361 | Valid |
| X3.P8 | 0.786 | 0.361 | Valid |
| X3.P9 | 0.489 | 0.361 | Valid |
| X3.P10 | 0.422 | 0.361 | Valid |
| X3.P11 | 0.549 | 0.361 | Valid |
| X3.P12 | 0.662 | 0.361 | Valid |

Sumber: Diolah dari data primer 2022

Berdasarkan tabel di atas terlihat bahwa dari 12 item pernyataan yang ada ditemukan 1 item pernyataan yang tidak valid, yaitu pernyataan ke-5. Item pernyataan yang tidak valid tersebut tidak dapat digunakan dan dibuang dalam angket yang disebarakan.

Uji Reliabilitas

Hasil uji reliabilitas dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 6
Hasil Uji Reliabilitas

| No | Variabel | Nilai CA | Taraf Nilai CA | Keterangan |
|----|--------------------|----------|----------------|------------|
| 1 | Kontrol Diri | 0,890 | 0,60 | Reliabel |
| 2 | Konsep Diri | 0,682 | 0,60 | Reliabel |
| 3 | Gaya Hidup | 0,833 | 0,60 | Reliabel |
| 4 | Perilaku Konsumtif | 0,928 | 0,60 | Reliabel |

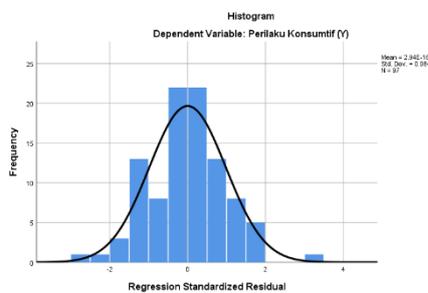
Sumber: Data diolah dengan SPSS, 2022

Berdasarkan Tabel 6 hasil pengujian menemukan nilai koefisien *Cronbach's Alpha* yang secara keseluruhan sudah *reliable* atau handal, dengan nilai koefisien *Cronbach's*

Alpha besar dari 0,60. Oleh Karena itu, semua variabel diatas telah dapat digunakan pada pengujian lebih lanjut.

Uji Asumsi Klasik
Uji Normalitas

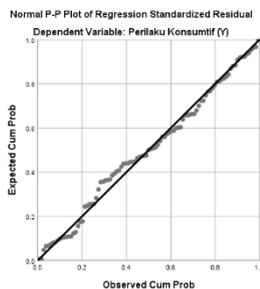
Uji normalitas digunakan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi yang normal. Metode uji normalitas yang digunakan untuk menguji normalitas residual dalam penelitian ini adalah melalui pendekatan *Histogram*, pendekatan *P-P Plot*, dan pendekatan *One Sample Kolmogorov-Smirnov (KS)*.



Gambar 2
Hasil Uji Normalitas Dalam Histogram

Berdasarkan gambar grafik di atas terlihat bahwa variabel berdistribusi normal, hal ini ditunjukkan oleh distribusi data tersebut tidak condong ke kiri atau condong ke kanan.

Uji Normalitas juga dapat dilihat dari penyebaran data mengikuti garis diagonal pada grafik P-Plot sebagai berikut:



Gambar 3
Hasil Uji Normalitas Dalam P-Plot

Berdasarkan gambar grafik di atas terlihat titik yang menyebar di sekitar garis diagonal

dan mengikuti arah garis. Hal ini berarti data berdistribusi normal. Jika data menyebar jauh dari garis diagonal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

Uji Normalitas juga dapat dilihat dengan Kolmogorov-Smirnov sebagai berikut:

Tabel 7
Hasil Uji Normalitas Dalam KS

| One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test | | Unstandardized Residual |
|--|----------------|-------------------------|
| N | | 97 |
| Normal Parameters ^{a,b} | Mean | .0000000 |
| | Std. Deviation | 7.61544586 |
| Most Extreme Differences | Absolute | .074 |
| | Positive | .051 |
| | Negative | -.074 |
| Test Statistic | | .074 |
| Asymp. Sig. (2-tailed) | | .200 ^{c,d} |
| a. Test distribution is Normal. | | |
| b. Calculated from data. | | |
| c. Lilliefors Significance Correction. | | |
| d. This is a lower bound of the true significance. | | |

Sumber: Diolah dari data primer 2022

Uji Multikolinearitas

Model regresi yang baik mensyaratkan tidak adanya masalah multikolinearitas. Multikolinearitas dapat juga dilihat dari nilai *tolerance* dan lawannya *Variance Inflation Factor (VIF)*.

Tabel 8
Hasil Uji Multikolinearitas

| Coefficients ^a | | | |
|---------------------------|-------------------|-------------------------|-------|
| Model | | Collinearity Statistics | |
| | | Tolerance | VIF |
| 1 | (Constant) | | |
| | Kontrol Diri (X1) | .820 | 1.220 |
| | Konsep Diri (X2) | .915 | 1.093 |
| | Gaya Hidup (X3) | .800 | 1.251 |

a. Dependent Variable: Perilaku Konsumtif (Y)

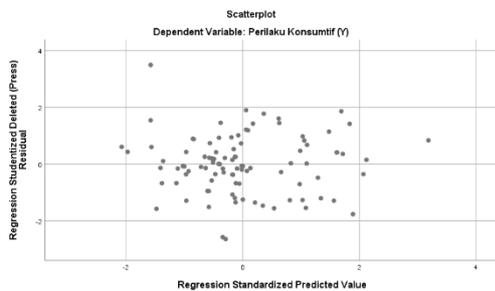
Sumber: Diolah dari data primer 2022

Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa tidak terjadi gejala multikolinearitas antara variabel independen dalam model regresi karena nilai *Tolerance* > 0,10 dan nilai VIF < 10.

| | | B | Std. Error | Beta | | |
|---|-------------------|--------|------------|------|-------|------|
| 1 | (Constant) | -3.387 | 8.100 | | -.418 | .677 |
| | Kontrol Diri (X1) | .348 | .172 | .206 | 2.027 | .046 |
| | Konsep Diri (X2) | .358 | .239 | .144 | 1.497 | .138 |
| | Gaya Hidup (X3) | .398 | .156 | .262 | 2.541 | .013 |

Uji Heteroskedastisitas

Dasar pengambilan keputusannya adalah jika pola tertentu, seperti titik-titik yang ada membentuk suatu pola tertentu yang teratur maka terjadi heterokedastisitas. Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar di bawah dan di atas angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heterokedastisitas.



Gambar 4

Hasil Uji Hetersokedastisitas Scatterplot

Berdasarkan Gambar 4 terlihat bahwa titik-titik menyebar secara acak tidak membentuk sebuah pola tertentu yang jelas tersebar baik di atas maupun di bawah angka 0 pada sumbu Y. Hal ini dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi masalah heteroskedastisitas, sehingga model regresi yang baik dan ideal dapat terpenuhi.

Analisis Regresi Linier Berganda

Untuk melihat pengaruh kontrol diri, konsep diri, dan gaya hidup terhadap perilaku konsumtif dalam belanja *online* pada mahasiswa Universitas Batam, maka digunakan analisa regresi linier berganda.

Tabel 9
Hasil Analisa Regresi Linier Berganda

| Coefficients ^a | | | | |
|---------------------------|-----------------------------|---------------------------|---|------|
| Model | Unstandardized Coefficients | Standardized Coefficients | t | Sig. |

a. Dependent Variable: Perilaku Konsumtif (Y)

Sumber: Diolah dari data primer 2022

Berdasarkan data di atas dapat dibuat persamaan regresi berganda sebagai berikut :

$$Y = -3,387 + 0,348X_1 + 0,358X_2 + 0,398X_3 + e$$

Dari persamaan regresi di atas, maka dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Nilai konstanta (a) = -3,387 dapat diartikan apabila semua variabel bebas (kontrol diri, konsep diri, dan gaya hidup) dianggap konstan atau tidak mengalami perubahan (sama dengan nol), maka perilaku konsumtif dalam belanja *online* sebesar -3,387.
2. Nilai koefisien regresi variabel kontrol diri (X1) bernilai positif, b1 = 0,348. Dengan nilai signifikansi variabel kontrol diri sebesar 0,046 < 0,05 yang berarti berpengaruh positif signifikan dari kontrol diri terhadap perilaku konsumtif dalam belanja *online* pada Mahasiswa Universitas Batam. Apabila kontrol diri meningkat 1 persen maka, perilaku konsumtif dalam belanja *online* akan menurun sebesar 0,348. Artinya semakin tinggi kontrol diri, maka perilaku konsumtif akan menurun. Sebaliknya, apabila kontrol diri rendah maka perilaku konsumtif akan meningkat.
3. Nilai koefisien regresi variabel konsep diri (X2) bernilai positif, b2 = 0,358. Dengan nilai signifikansi variabel konsep diri sebesar 0,138 > 0,05 yang berarti berpengaruh positif tidak signifikan dari konsep diri terhadap perilaku konsumtif dalam belanja *online* pada Mahasiswa Universitas Batam. Apabila konsep diri meningkat 1 persen maka, perilaku

konsumtif dalam belanja *online* akan menurun sebesar 0,358. Artinya semakin tinggi konsep diri, maka perilaku konsumtif akan menurun. Sebaliknya, apabila konsep diri rendah maka perilaku konsumtif akan meningkat.

4. Nilai koefisien regresi variabel gaya hidup (X3) bernilai positif, $b_3 = 0,398$. Dengan nilai signifikansi variabel gaya hidup sebesar $0,013 < 0,05$ yang berarti pengaruh positif signifikan dari gaya hidup terhadap perilaku konsumtif dalam belanja *online* pada Mahasiswa Universitas Batam. Apabila gaya hidup meningkat 1 persen maka, perilaku konsumtif dalam belanja *online* akan meningkat sebesar 0,398. Artinya semakin tinggi gaya hidup, maka perilaku konsumtif akan meningkat. Sebaliknya, apabila gaya hidup rendah maka perilaku konsumtif akan menurun.

Persamaan di atas menunjukkan bahwa semua variabel bebas kontrol diri, konsep diri, dan gaya hidup memiliki nilai koefisien yang positif, dengan artian bahwa seluruh variabel bebas yang digunakan dalam penelitian ini memiliki hubungan maupun pengaruh yang tidak searah terhadap variabel perilaku konsumtif dalam *online*.

Pengujian Hipotesis

Uji Parsial (Uji t)

Uji t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel penjelas/independen secara individual dalam menerangkan variabel dependen. Tingkat signifikan yang dipakai adalah sebesar 0,05 dengan kriteria pengujian :

- a. Jika nilai signifikan dari masing-masing variabel independen $\geq 0,05$ maka H_0 ditolak, artinya variabel independen tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.
- b. Jika nilai signifikan dari masing-masing variabel independen $< 0,05$ maka H_0 diterima, artinya variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen.

Diperoleh t tabel pada 97 responden adalah 1,985 ($n - (k - 1) = 97 - 3 - 1 = 93$). Dari hasil

penelitian, hasil uji t dapat diketahui bahwa :

1. Hipotesis 1 diterima, diperoleh nilai t_{hitung} sebesar $2,027 > t_{tabel} = 1,985$ dan nilai signifikansi $0,046 < 0,05$, berarti **H_0 ditolak dan H_a diterima**. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa kontrol diri berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku konsumtif dalam belanja *online* pada mahasiswa Universitas Batam.
2. Hipotesis 2 ditolak, diperoleh nilai t_{hitung} sebesar $1,497 < t_{tabel} = 1,985$ dan nilai signifikansi $0,138 > 0,05$, berarti **H_0 diterima dan H_a ditolak**. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa konsep diri berpengaruh positif tidak signifikan terhadap perilaku konsumtif dalam belanja *online* pada mahasiswa Universitas Batam.
3. Hipotesis 3 diterima, diperoleh nilai t_{hitung} sebesar $2,541 > t_{tabel} = 1,985$ dan nilai signifikansi $0,013 < 0,05$, berarti **H_0 ditolak dan H_a diterima**. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa gaya hidup berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku konsumtif dalam belanja *online* pada mahasiswa Universitas Batam.

Uji Simultan (Uji F)

Uji statistik F bertujuan untuk mengetahui apakah semua variabel independen atau bebas yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh bersama-sama terhadap variabel dependen (Ghozali, 2016:96). Uji F mempunyai tingkat signifikansi 0,05.

Tabel 10
Hasil Uji Simultan (Uji F)

| ANOVA ^a | | | | | | |
|---|------------|----------------|----|-------------|-------|-------------------|
| Model | | Sum of Squares | df | Mean Square | F | Sig. |
| 1 | Regression | 1474.602 | 3 | 491.534 | 8.211 | .000 ^b |
| | Residual | 5567.522 | 93 | 59.866 | | |
| | Total | 7042.124 | 96 | | | |
| a. Dependent Variable: Perilaku Konsumtif (Y) | | | | | | |
| b. Predictors: (Constant), Gaya Hidup (X3), Konsep Diri (X2), Kontrol Diri (X1) | | | | | | |

Sumber: Diolah dari data primer 2022

Berdasarkan tabel di atas Hipotesis 4 diterima, diperoleh nilai F hitung 8,211 > F tabel 2,70 dengan nilai signifikan sebesar 0,000 < 0,05 maka **H₀ ditolak dan H_a diterima**. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa kontrol diri, konsep diri, dan gaya hidup secara bersama-sama berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku konsumtif dalam belanja *online* pada mahasiswa Universitas Batam.

Koefisien Determinasi (R²)

Koefisien determinasi (R²) pada intinya mengukur seberapa besar pengaruh variabel independen secara keseluruhan terhadap naik turunnya variasi nilai variabel dependen. Nilai R² ini akan mempunyai range antara 0 sampai dengan 1. Apabila nilai R² ini semakin mendekati 1, maka akan semakin kuat atau semakin besar pengaruh variabel-variabel independen terhadap variabel dependen.

Tabel 11
Uji Koefisien Determinasi (R²)

| Model Summary ^b | | | | |
|---|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|
| Model | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
| 1 | .458 ^a | .209 | .184 | 7.737 |
| a. Predictors: (Constant), Gaya Hidup (X3), Konsep Diri (X2), Kontrol Diri (X1) | | | | |
| b. Dependent Variable: Perilaku Konsumtif (Y) | | | | |

Sumber: Diolah dari data primer 2022

Berdasarkan tabel di atas diperoleh nilai R adalah sebesar 0,458 (45,8%) sedangkan nilai R² adalah sebesar 0,209. Dari nilai tersebut dapat dilihat bahwa perilaku konsumtif dalam belanja *online* dipengaruhi oleh kontrol diri, konsep diri, dan gaya hidup sebesar 0,209 atau sebesar 20,9%, sedangkan sisanya sebesar 79,1% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Pembahasan

Pengaruh Kontrol Diri Terhadap Perilaku Konsumtif Dalam Belanja *Online*

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa kontrol diri berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku konsumtif dalam belanja *online* pada mahasiswa Universitas Batam yang ditunjukkan dengan nilai t_{hitung} sebesar 2,027 > $t_{tabel} = 1,985$ dengan nilai signifikansi 0,046 < 0,05, artinya berdasarkan uji hipotesis yang telah dilakukan maka diperoleh hasil yaitu H₀ ditolak dan H_a diterima yang menunjukkan bahwa kontrol diri berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku konsumtif belanja online pada mahasiswa Universitas Batam. Hal ini berarti semakin tinggi kontrol diri yang dimiliki mahasiswa maka perilaku konsumtif pada mahasiswa akan menurun. Sebaliknya, semakin rendah kontrol diri yang dimiliki mahasiswa maka perilaku konsumtif pada mahasiswa akan meningkat.

Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Diani Tiona (2019) dengan judul Pengaruh Kontrol Diri Terhadap Perilaku Konsumtif Belanja Online Mahasiswa, dimana hasil penelitian tersebut adalah terdapat pengaruh kontrol diri dengan perilaku konsumtif belanja online mahasiswa.

Hasil penelitian ini sesuai dengan teori Sumartono dalam (Tiona, 2019), bahwa perilaku konsumtif dapat tekan dan bahkan dihindari apabila mahasiswa memiliki sistem pengendalian internal pada dirinya yang disebut kontrol diri. Bagi mahasiswa yang memiliki kontrol diri yang tinggi akan mampu mengendalikan perilakunya sehingga tidak mudah terpengaruh terhadap perilaku konsumtif.

Pengaruh Konsep Diri Terhadap Perilaku Konsumtif Dalam Belanja *Online*

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa konsep diri berpengaruh positif tidak signifikan terhadap perilaku konsumtif dalam belanja *online* pada mahasiswa Universitas Batam yang ditunjukkan dengan nilai t_{hitung}

sebesar $1,497 < t_{\text{tabel}} = 1,985$ dengan signifikansi $0,046 < 0,05$, artinya berdasarkan uji hipotesis yang telah dilakukan maka diperoleh hasil yaitu H_0 diterima dan H_a ditolak yang menunjukkan bahwa konsep diri berpengaruh positif tidak signifikan terhadap perilaku konsumtif dalam belanja *online* pada Mahasiswa Universitas Batam. Hal ini berarti semakin tinggi konsep diri yang dimiliki mahasiswa maka semakin rendah pula perilaku konsumtifnya, sebaliknya semakin rendah konsep diri mahasiswa maka semakin tinggi perilaku konsumtifnya. Ditolaknya hipotesis penelitian ini disebabkan karena variabel konsep diri tidak berpengaruh langsung terhadap terbentuknya perilaku konsumtif dalam belanja *online* karena adanya faktor lain yang mempengaruhi perilaku konsumtif seperti kepribadian, kepercayaan, motivasi dan persepsi Setiadi dalam (Sidabutar, 2017).

Penelitian ini sejalan dengan penelitian Novita Sidabutar (2017) dengan judul Pengaruh Konsep Diri Terhadap Perilaku Konsumtif Online Shopping Pada Mahasiswi Pengguna Online Shopping di Universitas Esa Unggul, yang membuktikan tidak terdapat pengaruh konsep diri terhadap perilaku konsumtif *online shopping* di Universitas Esa Unggul.

Pengaruh Gaya Hidup Terhadap Perilaku Konsumtif Dalam Belanja *Online*

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa gaya hidup berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku konsumtif dalam belanja *online* pada mahasiswa Universitas Batam yang ditunjukkan dengan nilai t_{hitung} sebesar $2,541 > t_{\text{tabel}} = 1,985$ dengan signifikansi $0,013 < 0,05$, artinya berdasarkan uji hipotesis yang telah dilakukan maka diperoleh hasil yaitu H_0 ditolak dan H_a diterima yang menunjukkan bahwa gaya hidup berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku konsumtif belanja *online* pada mahasiswa Universitas Batam. Hal ini berarti semakin tinggi gaya hidup yang dimiliki mahasiswa maka perilaku konsumtif pada mahasiswa akan

meningkat. Sebaliknya, semakin rendah gaya hidup yang dimiliki mahasiswa maka perilaku konsumtif pada mahasiswa akan menurun.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian Chendy Dewianti Khabiba (2020) dengan judul **Pengaruh Gaya Hidup, Teman Sebaya, dan *Financial Literacy* Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang Angkatan 2017**, yang membuktikan gaya hidup berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku konsumtif mahasiswa Pendidikan Ekonomi Akuntansi Universitas Negeri Semarang angkatan 2017.

Pengaruh Kontrol Diri, Konsep Diri, dan Gaya Hidup Terhadap Perilaku Konsumtif Dalam Belanja *Online*

Hasil pengujian F statistik menunjukkan nilai sebesar $8,211 > F_{\text{tabel}} 2,70$ dengan nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$. Nilai signifikan F lebih kecil dari 0,05 dengan demikian H_0 ditolak dan H_a diterima. Hal ini berarti bahwa pengujian secara bersama-sama (simultan) menunjukkan bahwa kontrol diri, konsep diri, dan gaya hidup secara bersama-sama memiliki kontribusi yang signifikan terhadap perilaku konsumtif dalam belanja *online*. Artinya perilaku konsumtif mahasiswa dapat ditekan dengan meningkatkan kontrol diri dan konsep diri serta mengurangi gaya hidup pada mahasiswa.

5. CONCLUSION

This part consists of two (2) sub-parts: the article's conclusion and suggestions or recommendations from the research. Conclude the article critically and logically based on the research findings. Please be careful in generalizing the results. The authors should also state the research limitation in these parts. Generally, the conclusion should explain how the research has moved the body of scientific knowledge forward. In suggestion, please describe the author's recommendations for

further studies regarding the author's research implication.

6. REFERENCES

- [1] Alamanda, Y. (2018). Pengaruh Harga Diri dan Gaya Hidup Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mulawarman Samarinda. *Psikoborneo*.
- [2] Astiningrum, R. (2015). Pengaruh Gaya Hidup dan Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Prodi Pjkr Upgris. *Pjkr Upgris*.
- [3] Chita, R. C., David, L., & Pali, C. (2015). Hubungan Antara Self-Control Dengan Perilaku Konsumtif Online Shopping Produk Fashion Pada Mahasiswa Fakultas Kedokteran Universitas SAM Ratulangi Angkatan 2011. *Jurnal e-Biomedik (eBm)*, Vol 3. No 1, 297-302.
- [4] De Boer, B. J., Van Hooft, E. J., & Bakker, A. B. (2015). Self-control at Work: Its Relationship With Contextual Performance. *Journal of Managerial Psychology*, Vol. 30 Iss 4, 406-421. doi:<http://dx.doi.org/10.1108/JMP-08-2012-0237>
- [5] Ein-Gar, D., & Sagiv, L. (2014). Overriding "Doing Wrong" and "Not Doing Right": Validation of the Dispositional Self-Control Scale. *Journal of Personality Assesment* 96(6), 640-653. doi:<https://doi.org/10.1080/00223891.889024>
- [6] Ghozali, I. (2016). *Aplikasi Analisis Multivariete Dengan Program IBM SPSS 23 Edisi 8*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- [7] Ghufroon, N. M., & Risnawita, R. (2011). *Teori-Teori Psikologi*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Madia.
- [8] Gumulya, J., & Widiastuti, M. (2013). Pengaruh Konsep Diri Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Universitas Esa Unggul. *Jurnal Psikologi Vo. 11 No. 1*.
- [9] Handayani, K. T. (2020). Hubungan Gaya Hidup Hedonis dan Kontrol Diri Dengan Perilaku Konsumtif Terhadap K-Pop Pada Mahasiswa UIN Suska Riau. Pekanbaru: Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
- [10] Khabiba, C. D. (2020). Pengaruh Gaya Hidup, Teman Sebaya, dan Financial Literacy Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang Angkatan 2017. Semarang: Fakultas Ekonomi UNNES.
- [11] Malaikah, N. (2016). Pengaruh Financial Literacy, Uang Saku, Locus Of Control, dan Life Style Terhadap Perilaku Konsumtif Belanja Online (Studi Kasus Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang Angkatan 2013). Semarang: Fakultas Ekonomi UNNES.
- [12] Mowen, J. C., & Minor, M. (2002). *Perilaku Konsumen*. Jakarta: Erlangga.
- [13] Nurhaini, D. (2018). Dengan Perilaku Konsumtif Terhadap Gadget Remaja SMA 1 Tanah Grogot.
- [14] Octaviani, C., & Kartasasmita, S. (2017). Pengaruh Konsep Diri Terhadap Perilaku Konsumtif Pembelian Produk Kosmetik Pada Wanita Dewasa Awal. *Jurnal Muara Ilmu Sosial, Humaniora, dan Seni Vo. 1, No. 2*.
- [15] Rangkuti, A. A., & Wahyuni, L. D. (2017). Analisis Data Penelitian Kuantitatif Berbasis Classical Test Theory dan Item Response Theory (Rasch Model). *Fakultas Pendidikan Psikologi Universitas Negeri Jakarta*.
- [16] Robby, M., & Novandi, H. (2021). *Kaum Muda, Media Sosial dan Nasionalisme*. Retrieved May 23, 2022, from revolusional: <https://revolusional.go.id>
- [17] Satriawan, B., & Dewi, N. P. (2022). *Metodologi Penelitian dan Pengolahan Data dengan SPSS*. Batam: FEB Universitas Batam.
- [18] Setiaji, B. (1995). Konsumerisme. *Akademika* No. 1 Tahun XIII. Muhammadiyah University.
- [19] Siallgan, A. M., Derang, I., & Nazara, P. G. (2021). Hubungan Kontrol Diri Dengan Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa di

- STIKes Santa Elisabeth Medan. *Jurnal Darma Agung Husada*, Vol. 8, No. 1, 54-61.
- [20] Sidabutar, N. (2017). Pengaruh Konsep Diri Terhadap Perilaku Konsumtif Online Shopping Pada Mahasiswi Pengguna Online Shopping di Universitas Eca Unggul. Jakarta: Fakultas Psikologi UEU.
- [21] Sisputro, A. A. (2017). Pengaruh Literasi Keuangan dan Gaya Hidup Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Akuntansi Universitas Ciputra Tahun 2014-2016. Surabaya: Universitas Ciputra.
- [22] Sugiyono. (2012). *Statistik Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- [23] Sumartono. (2002). Terperangkap Dalam Iklan: Menerobos Imbas Pesan Iklan Televisi. Bandung: Alfabeta.
- [24] Suminar, E., & Meiyuntari, T. (2015). Konsep Diri, Konformitas dan Perilaku Konsumtif Pada Remaja Vol. 4 N0. 02. 145-152.
- [25] Tiona, D. (2019). Pengaruh Kontrol Diri Terhadap Perilaku Konsumtif Belanja Online Mahasiswa. Jakarta: Fakultas Pendidikan Psikologi UNJ.
- [26] Willems, Y. E., Boesen, N. L., Finkenauer, C., & Bartels, M. (2019). The Heritability of Self-Control: A Meta-Analysis. *Neuroscience and Biobehavioral Reviews*, 324-334.