

Pengaruh Sikap Keuangan, Kelas Sosial Dan Lingkungan Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Universitas Insan Pembangunan Indonesia (UNUPI)

Yunita Rahmawati

Dosen Tetap, Universitas Insan Pembangunan Indonesia
rahmawatiyunita57@gmail.com

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine the effect that financial attitude, social class and peer environment on consumption behavior students at the Insan Pembangunan Indonesia University (UNUPI). The population used is all students of Insan Pembangunan Indonesia University, and the sampling technique using purposive sampling then the sample in this study about 100 respondents. The results of the study stated that financial attitude and peer environment influences consumptive behavior. Whereas social class have no effect on consumptive behavior.

Keywords: *Financial Attitude; Social Class; Peer Environment; Consumptive Behavior*

PENDAHULUAN

Mahasiswa masuk dalam kategori generasi milenial yang menjadi sorotan karena usia mereka rentan terhadap sifat boros, belum bisa memprioritaskan kebutuhan dibandingkan dengan keinginan dan juga belum mempunyai tanggung jawab dalam pengelolaan keuangan secara teliti. Tidak hanya itu, mahasiswa biasanya mengonsumsi barang yang tidak penting sehingga tidak mampu membuat rencana untuk menentukan kehidupan saat ini maupun masa depan. Pengelolaan keuangan sangat penting untuk meminimalisir perilaku konsumtif.

Perilaku konsumtif didorong dengan adanya fasilitas yang serba ada seperti jual beli secara *online*, pembeli tidak harus datang langsung ke toko sudah dapat melakukan transaksi pembelian barang. Selain itu, berbelanja *online* memperoleh banyak penawaran seperti diskon dan *free ongkir*.

Faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif yaitu faktor internal dan eksternal. Yang termasuk dalam faktor internal yakni motivasi, harga diri, observasi, proses belajar, kepribadian dan konsep diri. Sedangkan faktor eksternal yakni kebudayaan, kelas sosial, kelompok referensi dan keluarga (wardani &

anggadita, 2021). Beberapa faktor ini mengharuskan masing-masing mahasiswa untuk mengelola keuangan yang dimiliki dengan cara investasi, menabung dalam tabungan elektronik dan bisa juga melalui galeri investasi yang terdapat di lingkungan kampus Universitas Insan Pembangunan Indonesia (UNUPI). Menangani permasalahan ini, peneliti melakukan survei terhadap mahasiswa Universitas Insan Pembangunan Indonesia (UNUPI) melalui google form menggunakan kuesioner yang dibagikan secara online. Adapun hasil survei yang diperoleh sebagai berikut:

Tabel 1. Tingkat Perilaku Konsumtif Mahasiswa UNUPI

Pernyataan	Ya	Tidak
Membeli produk karena adanya diskon/promo	73,%	27%
Membeli produk karena mengikuti tren saat ini	62%	38%
Membeli produk berdasarkan keinginan bukan kebutuhan	42%	58%
Membeli produk untuk menjaga penampilan diri dan gengsi	51%	49%

Sumber: Survei Kuesioner Online (2023)

Berdasarkan hasil tabel 1 di atas, kuesioner ini di jawab oleh 100 orang

mahasiswa. Adapun masalah-masalah yang ditemukan yaitu mahasiswa yang membeli produk karena adanya diskon/promo sangat tinggi yaitu 73%. Mahasiswa membeli produk karena mengikuti tren saat ini sebesar 62%. Adapun mahasiswa yang membeli produk berdasarkan keinginan yaitu 42% diikuti mahasiswa yang membeli produk berdasarkan untuk menjaga penampilan diri dan gengsi sebesar 51%. Hal tersebut menunjukkan bahwa mahasiswa memiliki perilaku konsumtif.

Universitas Insan Pembangunan Indonesia (UNUPI) merupakan salah satu lembaga pendidikan tinggi di Kabupaten Tangerang yang letaknya strategis. Adapun sebagian besar Mahasiswa pada Universitas ini sudah bekerja dan memiliki penghasilan sendiri. Hal ini yang dapat memicu peningkatan perilaku konsumtif jika tidak dibarengi dengan manajemen keuangan yang baik.

Perilaku konsumtif juga dipengaruhi oleh sikap keuangannya dengan membentuk cara orang dalam membelanjakan, menyimpan dan melakukan pemborosan uang. Sikap keuangan berperan penting dalam menentukan perilaku pengelolaan keuangan seseorang. Mahasiswa dengan sikap keuangan yang lebih baik cenderung lebih bijak dalam perilaku pengelolaan keuangan apabila dibandingkan dengan mahasiswa yang memiliki sikap keuangan buruk.

Faktor lain yang mempengaruhi perilaku konsumtif yaitu kelas sosial yang merupakan pembagian masyarakat ke dalam kelas-kelas yang berbeda atau strata yang berbeda juga dengan menggambarkan perbedaan pendidikan, pendapatan, pemilik harta benda dan nilai yang dianut. Kelas sosial bergantung pada sosial individual yang menyangkut aspek nilai keluarga, gaya hidup, kesenangan, dan perilaku. Stratifikasi sosial orang tua akan mempengaruhi sosialisasi anak-anaknya sehingga mahasiswa yang terlahir dari orang tua yang memiliki status

sosial ekonomi yang tinggi akan bersikap lebih konsumtif. Keadaan ekonomi tiap individu yang berbeda dapat mempengaruhi diri mereka untuk mengonsumsi barang yang berlebihan sebagai bentuk bahwa remaja dapat mengikuti perkembangan yang terjadi saat ini.

Teman sebaya menjadi faktor terakhir yang mempengaruhi perilaku konsumtif pada penelitian ini. Teman sebaya mencakup pertemanan individu dengan individu lain yang kehidupannya berdampingan dan berada di sekitar individu, seperti teman dan sahabat yang sebaya.

Lingkungan teman sebaya sangat terhubung dan berinteraksi antar sekelompok orang dengan usia yang sama. Hubungan interaksi antar teman sebaya dapat memberikan dampak pada perilaku konsumtif seseorang. Hal ini dikarenakan teman sebaya merupakan seseorang yang dekat sehingga terkadang terdapat tekanan (baik secara nyata maupun tidak) yang terjadi dalam lingkungan teman sebaya yang menyebabkan para mahasiswa rela menghabiskan uang untuk membeli barang-barang yang tidak dibutuhkan. Dari uraian masalah di atas dan adanya fenomena yang terjadi, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “Pengaruh Sikap Keuangan, Kelas Sosial Dan Lingkungan Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Universitas Insan Pembangunan Indonesia (UNUPI)”.

LANDASAN TEORI

Perilaku Konsumtif

Menurut (Effendi, 2016), Perilaku konsumtif merupakan perilaku konsumsi yang boros dan berlebihan, yang lebih mendahulukan keinginan di bandingkan kebutuhan, serta tidak ada skala prioritas atau dapat diartikan sebagai gaya hidup yang mewah. Perilaku konsumtif merupakan perilaku membeli atau memakai barang yang tidak lagi didasarkan pada pertimbangan rasional, tetapi didasarkan pada keinginan

irasional. Dapat disimpulkan jika perilaku konsumtif merupakan perilaku individu yang ditunjukkan untuk mengonsumsi secara berlebihan dan tidak terencana terhadap jasa dan barang yang kurang atau bahkan tidak diperlukan (Febriani S.N & Asmara W.W, 2019).

Indikator Perilaku Konsumtif yang digunakan dalam penelitian ini sesuai dengan (Wardani & Anggadita, 2021), yaitu: (1) Membeli produk karena hadiahnya. (2) Membeli produk karena kemasannya menarik. (3) Membeli produk demi menjaga penampilan diri dan gengsi. (4) Membeli produk atas pertimbangan harga atau bukan atas dasar manfaat atau kegunaannya. (5) Membeli produk hanya sekedar menjaga simbol status. (6) Memakai produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan. (7) Munculnya penilaian bahwa membeli produk dengan harga mahal akan menimbulkan rasa percaya diri yang tinggi. (8) Mencoba lebih dari dua produk sejenis atau merek berbeda.

Sikap Keuangan

Menurut (Sarwono, 2017) Sikap adalah kesiapan seseorang untuk bertindak secara tertentu terhadap hal-hal tertentu. Pemahaman yang baik tentang sikap keuangan dapat membantu seseorang untuk mengerti terkait hubungan dirinya dengan uang. Oleh karena itu, sikap keuangan diartikan sebagai keadaan pikiran, pendapat, serta penilaian tentang keuangan. Menurut (Harnovinsah et al., 2020) Sikap keuangan diartikan sebagai keadaan pikiran, pendapat, serta penilaian tentang keuangan. sikap keuangan pribadi merupakan kontribusi penting untuk kesuksesan atau kegagalan keuangan individu.

Indikator sikap keuangan dalam penelitian sesuai dengan (Herdjiono & Damanik, n.d.), sikap keuangan dapat dicerminkan oleh enam konsep, yakni: (1) *Obsession* yaitu merujuk pada pola pikir seseorang tentang uang dan persepsinya tentang masa depan untuk mengelola uang dengan baik. (2) *Power* yaitu merujuk pada seseorang yang menggunakan uang sebagai alat untuk mengendalikan orang lain dan menurutnya uang dapat menyelesaikan masalah. (3) *Effort* yaitu merujuk pada

seseorang yang merasa pantas memiliki uang dari apa yang sudah dikerjakannya. (4) *Inadequacy* yaitu merujuk pada seseorang yang selalu merasa tidak cukup memiliki uang. (5) *Retention* yaitu merujuk pada seseorang yang memiliki kecenderungan tidak ingin menghabiskan uang. (6) *Security* yaitu merujuk pada pandangan seseorang yang sangat kuno tentang uang seperti anggapan bahwa uang lebih baik hanya disimpan sendiri tanpa ditabung di Bank atau untuk investasi.

Kelas Sosial

Kelas sosial adalah posisi relatif seseorang terhadap orang lain pada satu dimensi atau lebih dipandang oleh masyarakat memiliki nilai atau penghargaan tinggi (Damiati, 2021). Menurut (Sudarso et al., 2021) kelas sosial adalah pembagian secara relatif permanen dan berjenjang dalam masyarakat dimana setiap anggotanya berbagi nilai, minat dan perilaku yang sama.

Indikator kelas sosial yang digunakan dalam penelitian ini sesuai dengan (Damiati, 2021), yaitu: (1) Pendidikan. (2) Pekerjaan. (3) Kepemilikan Property. (4) Penghasilan. (5) Warisan atau misalnya latar belakang ras/etnis dan status orang tua.

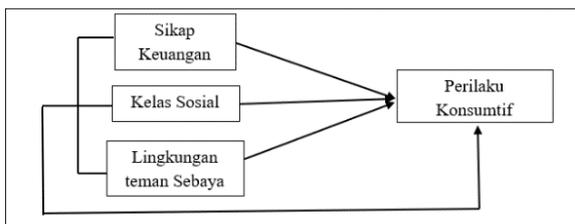
Lingkungan teman Sebaya

Menurut (Idhami, 2014) Pergaulan teman sebaya adalah hubungan interaksi sosial yang timbul karena individu-individu yang berkumpul dan membentuk suatu kelompok yang didasarkan pada persamaan usia, status sosial, kebutuhan serta minat yang seiring berjalannya waktu akan membentuk pertemanan atau persahabatan. Menurut (Nurachma & Hendriani, 2020) teman kelompok persahabatan yang mempunyai nilai-nilai dalam suatu kontak sosial. Teman sebaya juga mempraktekkan berbagai prinsip kerja sama, tanggung jawab bersama dan persaingan yang sehat.

Indikator lingkungan teman sebaya yang digunakan dalam penelitian ini sesuai dengan Menurut (Idhami, 2014), yaitu: (1) Belajar memecahkan masalah. (2) Belajar saling bertukar perasaan dan masalah, mereka saling menumpahkan perasaan dan permasalahan yang tidak bisa mereka ceritakan pada orang tua maupun guru mereka. (3) Memperoleh dorongan emosional.

Dimana teman-teman dan kelompok sebaya memberikan dorongan bagi remaja untuk mengambil peran dan tanggung jawab baru mereka. Dorongan yang diperoleh remaja dari teman sebaya mereka ini akan menyebabkan berkurangnya ketergantungan remaja pada dorongan keluarga mereka.

Kerangka Konseptual



Gambar 1. Kerangka Konseptual

Hipotesis

1. Sikap keuangan berpengaruh terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa UNUPI.
2. Kelas sosial berpengaruh terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa UNUPI.
3. Lingkungan teman sebaya berpengaruh terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa UNUPI.
4. Sikap keuangan, kelas sosial dan lingkungan teman sebaya berpengaruh terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa UNUPI.

METODOLOGI PENELITIAN

Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan eksplanatori, yang bertujuan untuk menjelaskan hubungan sebab akibat antara variabel penelitian dan hipotesis pengujian. Jenis penelitian ini adalah penelitian survei, di mana penelitian ini mengambil dari satu populasi. Penelitian ini menggunakan pendekatan asosiatif dan kuantitatif. Jadi, dapat disimpulkan bahwa penelitian asosiatif bertujuan untuk mengetahui hubungan antar variabel. Menurut (Sugiyono, 2018) metode kuantitatif merupakan metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positif, digunakan untuk peneliti populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data dan melalui instrumen

penelitian, analisis data bersifat kuantitatif atau statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.

Populasi dan Sampel

Populasi

Menurut (Sugiyono, 2018) “populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subjek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya”. Penelitian menetapkan populasi dalam penelitian ini adalah Mahasiswa Universitas Insan Pembangunan Indonesia (UNUPI).

Sampel

Menurut (Sugiyono, 2018) “sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Sampel penelitian ini menggunakan metode *proportional random sampling* yang mana masing-masing kelas akan diambil secara acak dengan presentase yang sama, sehingga data yang diperoleh akan mewakili karakteristik dari populasi. Jumlah sampel dalam penelitian ini sebanyak 100 responden.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tabel 2. Uji Validitas

No	Variabel	Indikator	Koefisien Korelasi	Keterangan
1	SikapKeuangan	X1.1	1.000	Valid
		X1.2	0.779	Valid
		X1.3	0.697	Valid
		X1.4	0.499	Valid
		X1.5	0.285	Valid
		X1.6	0.723	Valid
		X1.7	0.778	Valid
		X1.8	0.587	Valid
2	Kelas Sosial	X2.1	0.243	Valid
		X2.2	0.655	Valid
3	Lingkungan Teman Sebaya	X3.1	1.000	Valid
		X3.2	0.954	Valid
		X3.3	0.478	Valid
		X3.4	0.614	Valid
		X3.5	0.625	Valid
		X3.6	0.235	Valid
4	Perilaku Konsumtif	X3.7	0.392	Valid
		Y.1	1.000	Valid
		Y.2	0.732	Valid
		Y.3	0.459	Valid
		Y.4	0.513	Valid
		Y.5	0.576	Valid
		Y.6	0.642	Valid
		Y.7	0.195	Valid
Y.8	0.258	Valid		
		Y.9	0.590	Valid

Sumber: Data diolah (2023), (n=100, sig 5%, r tabel = 0.195)

Tabel 2 menunjukkan bahwa semua variabel penelitian yang digunakan memiliki nilai koefisien korelasi lebih besar dari rtabel 0.195 dengan signifikansi 5 persen yang berarti keseluruhan indikator yang digunakan dinyatakan valid.

Tabel 3. Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach's Alpha	Keterangan
Sikap Keuangan	0.851	Reliabel
Kelas Sosial	0.711	Reliabel
Lingkungan Teman Sebaya	0.851	Reliabel
Perilaku Konsumtif	0.865	Reliabel

Sumber: Data diolah (2023)

Tabel 3 menunjukkan bahwa seluruh instrument penelitian dikatakan reliabel karena keseluruhan instrument memiliki nilai lebih besar dari nilai cronbach's alfa > 0.6.

Tabel 4. Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
	Unstandardized Residual	
N		100
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0,0000000
	Std. Deviation	4,93675717
Most Extreme Differences	Absolute	0,073
	Positive	0,073
	Negative	-0,070
Test Statistic		0,073
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: Data diolah (2023)

Uji normalitas dilakukan menggunakan uji Kolmogorov-Smirnov (K-S) dengan melihat nilai Asymp. Sig (2-tailed). Data dikatakan berdistribusi normal jika taraf signifikansi diatas 0.05. Tabel 4 diperoleh nilai Asymp. Sig (2-tailed) sebesar 0.200 > 0.05 maka disimpulkan bahwa data terdistribusi secara normal.

Tabel 5. Uji Multikolinieritas

Coefficients ^a			
Collinearity Statistics			
Model		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	Sikap Keuangan	0,616	1,623
	Kelas Sosial	0,741	1,350
	Lingkungan Teman Sebaya	0,640	1,563

a. Dependent Variable: Perilaku Konsumtif

Sumber: Data diolah (2023)

Hasil uji multikolinearitas pada tabel 5 menunjukkan bahwa nilai tolerance variabel bebas > 0.10 dan nilai VIF variabel bebas < 10.00. Jadi dapat disimpulkan bahwa data penelitian terbebas dari multikolinearitas.

Tabel 6. Uji Heteroskedastisitas

Variabel	Sig (2-tailed)	Keterangan
Sikap Keuangan	1.00	Bebas Heteroskedastisitas
Kelas Sosial	0.288	Bebas Heteroskedastisitas
Lingkungan Teman Sebaya	0.449	Bebas Heteroskedastisitas
Perilaku Konsumtif	0.547	Bebas Heteroskedastisitas

Sumber: Data diolah (2023)

Tabel 6 menunjukkan bahwa berdasarkan uji Spearman's rho didapat tingkat signifikansi (2 tailed) tiap variabel bebas > 0.05 sehingga dapat disimpulkan model regresi terbebas dari heteroskedastisitas.

Tabel 7. Uji Regresi

Variabel	Koefisien Regresi	Std Koef. Beta	thitung	Sig
Sikap keuangan	0,428	0,632	8,070	0,000
Kelas Sosial	0,511	0,451	5,006	0,000
Lingkungan Teman Sebaya	0,621	0,676	9,073	0,000
Konstanta	-2,221			
Adjusted R Square	0,541			
F Hitung	39,913			
F Sig	0,000			
Regresi Linear Berganda	$Y = -2,221 + 0,428X_1 + 0,511X_2 + 0,621X_3$			

Sumber: Data diolah (2023)

Berdasarkan Tabel 7 diketahui bahwa besarnya nilai Adjusted R square adalah sebesar 0.541 artinya pengaruh sikap keuangan, kelas sosial dan lingkungan teman sebaya terhadap perilaku konsumtif sebesar 54,1% dan sisanya 44,9% dipengaruhi faktor-faktor lain diluar model penelitian. Pada tabel 7 juga menunjukkan nilai koefisien regresi dari variabel bebas (sikap keuangan, kelas sosial dan lingkungan teman sebaya) dan nilai konstanta variabel terikat (perilaku

konsumtif), maka diperoleh persamaan regresi linier berganda sebagai berikut:

$$Y = -2.221 + 0.428 X_1 + 0.511 X_2 + 0.621 X_3 + \varepsilon$$

Interpretasi model:

- a. Konstanta (a) = -2,221, menunjukkan harga konstan, jika nilai variabel bebas/independen = 0, maka perilaku konsumtif (Y) akan sebesar -2,221.
- b. Variabel X1 sebesar 0,428 menunjukkan bahwa variabel sikap keuangan berpengaruh positif terhadap perilaku konsumtif (Y). Dengan kata lain, jika variabel sikap keuangan ditingkatkan sebesar satu satuan maka perilaku konsumtif akan meningkat sebesar 0,428.
- c. Variabel X2 sebesar 0,511 menunjukkan bahwa variabel kelas sosial berpengaruh positif terhadap perilaku konsumtif (Y). Dengan kata lain, jika variabel kelas sosial ditingkatkan sebesar satu satuan maka Perilaku Konsumtif akan meningkat sebesar 0,511.
- d. Variabel X3 sebesar 0,621 menunjukkan bahwa variabel lingkungan teman sebaya berpengaruh positif terhadap perilaku konsumtif (Y). Dengan kata lain, jika variabel lingkungan teman sebaya ditingkatkan sebesar satu satuan maka perilaku konsumtif akan meningkat sebesar 0,621.

Untuk uji hipotesis secara parsial (uji t) hasil analisis menunjukkan hasil untuk variabel sikap keuangan, dapat dilihat bahwa diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 8,070 sementara t_{tabel} 1,984 dan mempunyai angka signifikan sebesar $0.000 < 0.05$ atau $t_{hitung} 8,070 > t_{tabel} 1,984$. Dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak (H_a diterima), hal ini menunjukkan bahwa sikap keuangan berpengaruh terhadap perilaku konsumtif. Hasil ini sejalan dengan hasil temuan dari peneliti terdahulu (Sari & Anam, 2021) yang menyimpulkan bahwa sikap keuangan mempunyai pengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif. Sikap

dalam pengelolaan keuangan yang baik dimulai dengan mengaplikasikan sikap keuangan dengan baik. Dalam pengelolaan keuangan juga diperlukan sikap dan perilaku dalam mencapai tujuan, komitmen yang tinggi, dan kinerja yang baik, sehingga pengelolaan keuangan pribadi dapat dilaksanakan dengan baik dan bertanggung jawab.

Hasil untuk variabel kelas sosial, dapat dilihat bahwa diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 5,006 sementara t_{tabel} 1,984 dan mempunyai angka signifikan sebesar $0.000 < 0.05$ atau $t_{hitung} 5,006 < t_{tabel} 1,984$. Dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak (H_a diterima), hal ini menunjukkan bahwa kelas sosial berpengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian (Nugraheni, 2018) bahwa kelas sosial berpengaruh signifikan terhadap Perilaku Konsumen pada Perum Perumnas Cabang Mojokerto Lokasi Madiun.

Untuk variabel lingkungan teman sebaya, dapat dilihat bahwa diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 9,073 sementara t_{tabel} 1,984 dan mempunyai angka signifikan sebesar $0.000 < 0.05$ atau $t_{hitung} 9,073 > t_{tabel} 1,984$. Dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak (H_a diterima), hal ini menunjukkan bahwa lingkungan teman sebaya berpengaruh terhadap perilaku konsumtif. Hasil ini sejalan dengan hasil temuan dari peneliti terdahulu (Murniatiningsih, 2017) yang menyimpulkan bahwa melalui pergaulan dengan teman sebaya ternyata dapat memberikan pengaruh antara lain para siswa seringkali meminta pertimbangan temannya ketika mereka menghadapi masalah, mereka juga sering berdiskusi dengan teman kelompoknya sehingga dapat memunculkan ide-ide baru dan pengetahuan baru.

Uji hipotesis secara simultan menunjukkan nilai F_{hitung} yaitu 39,913, sedangkan nilai F_{tabel} dapat diperoleh dengan menggunakan tabel F dengan taraf signifikan 0,05, sehingga diperoleh nilai F tabel yaitu

2,31. Karena $F_{hitung} 39,913 > F_{tabel} 2,31$ maka model signifikan. Berdasarkan nilai signifikan, terlihat pada kolom sig yaitu 0,000 jadi signifikansi kurang dari 0,05, maka H_0 ditolak pada derajat kepercayaan 5%, dengan kata lain H_a diterima, sehingga ada pengaruh antara sikap keuangan, kelas sosial dan lingkungan teman sebaya terhadap perilaku mahasiswa UNIP.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis penelitian dan hasil pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut: sikap keuangan mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku konsumtif. Kelas sosial memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku konsumtif dan lingkungan teman sebaya mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku konsumtif. Berdasarkan hasil analisis penelitian, hasil pembahasan dan kesimpulan maka saran yang dapat diberikan sebagai berikut: 1. Mahasiswa yang sudah berpengalaman dalam mengelola keuangannya agar lebih berhati-hati dalam menggunakan dan mengkonsumsi sebuah produk agar perilaku konsumtifnya dapat terkontrol. 2. Mahasiswa tidak membuat kelompok-kelompok yang dapat menyebabkan kelas sosial sebagai ukuran dalam berkonsumsi. 3. Diharapkan agar mahasiswa dapat memilih lingkungan teman sebaya, sehingga pengetahuan dan pemahaman mereka dalam mengelola kegiatan yang berhubungan dengan perilaku konsumtif memberikan dampak yang baik untuk kesejahteraan dan masa depannya. 4. Penelitian berikutnya sangat diharapkan karena penelitian mengenai sikap keuangan, kelas sosial, lingkungan teman sebaya dan perilaku konsumtif mahasiswa masih sangat sedikit di Indonesia. Penelitian ini selanjutnya bisa menggunakan sample dari berbagai Fakultas dan Universitas dan juga menambah

variabel untuk mengukur literasi keuangan, gaya hidup dan perilaku keuangan mahasiswa.

DAFTAR PUSTAKA

- Damiati. (2021). *Perilaku Konsumen - Rajawali Pers*. PT. RajaGrafindo Persada.
<https://books.google.co.id/books?id=U68hEAAAQBAJ>
- Effendi, U. (2016). *Psikologi konsumen / Dr. Usman Effendi, S.Sos., M.M. ; editor, Drs. Alwin R. Batubara, Psi.* (A. R. Batubara, Ed.; Cetakan 1, Juni 2016). Jakarta : RajaGrafindo Persada, 2016.
- Febriani S.N, & Asmara W.W. (2019). *Perilaku Konsumen di Era Digital (Beserta Studi Kasus)*. Universitas Brawijaya Press.
- Harnovinsah, Sopanah, A., Sari, R. P., & Halim, A. S. (2020). *Bunga Rampai Akuntansi Publik: Isu Kontemporer Akuntansi Publik*. Unitomo Press.
<https://books.google.co.id/books?id=Wox4dwaaqbaj>
- Herdjiono, I., & Damanik, A. (n.d.). *Pengaruh financial attitude, financial knowledge, parental income terhadap financial management behavior*.
- Idhami, D. El. (2014). *Psikologi Perkembangan Peserta Didik*. Pt. Remaja Rosda Karya.
- Nugraheni, R. D. (2018). *Pengaruh Kelas Sosial Terhadap Perilaku Konsumen (Studi Pada Pembelian Rumah Di Perum Perumnas Cabang Mojokerto Lokasi Madiun)*. 6.
- Nurachma, E., & Hendriani, D. (2020). *Pengaruh Motivasi Teman Sebaya Terhadap Pemeriksaan Payudara Sendiri: Di Sman 11 Sambutan Kota*

Samarinda Kalimantan Timur Tahun 2019. Penerbit NEM.
<https://Books.Google.Co.Id/Books?Id=Ubcteaqaqbj>

Sarwono, S. W. (2017). *Teori-teori psikologi sosial* (Cetakan Ke-19). Rajawali Pers.

Sudarso, A., Chandra, E., Manullang, S. O., Purba, B., Simarmata, H. M. P., Butarbutar, M., Hasibuan, M., Krisnawati, A., Simanjuntak, M., & Rengganis, A. (2021). *Etika bisnis: prinsip dan relevansinya*. Yayasan Kita Menulis.
<https://books.google.co.id/books?id=SBRDEAAAQBAJ>

Sugiyono, P. D. (2018). *Quantitative, qualitative, and R&D research methods*. Bandung:(ALFABETA, Ed.).

Wardani, L. M. I., & Anggadita, R. (2021). *Konsep diri dan konformitas pada perilaku konsumtif remaja*. Penerbit NEM.
<https://books.google.co.id/books?id=mFY1EAAAQBAJ>