

# Pengaruh Layanan Bimbingan Kelompok dengan Teknik *Self Control* untuk Mengurangi Perilaku Konsumtif Online Shopping Siswa

Nadiyahatus Sholihat<sup>1</sup>, Non Syafriafdi<sup>2</sup>, Siska Mardes<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup> Program Studi Bimbingan dan Konseling, Universitas Riau

Correspondence Email: [nadiyahatus.sholihat0675@student.unri.ac.id](mailto:nadiyahatus.sholihat0675@student.unri.ac.id), [non.syafriafdi@lecturer.unri.ac.id](mailto:non.syafriafdi@lecturer.unri.ac.id), [siska.mardes@lecturer.unri.ac.id](mailto:siska.mardes@lecturer.unri.ac.id)

**Abstract:** *This study aims to determine the influence of group guidance services with self-control techniques in reducing online shopping consumptive behavior in SMP Negeri 8 Pekanbaru students. This study uses a quantitative approach with the experimental method and the One Group Pretest-Posttest Design method. The research subjects totaled 10 students who were selected through purposive sampling techniques based on the results of high pretest consumptive behavior. The data collection instrument used a Likert scale questionnaire with four alternative answers, while data analysis was carried out through descriptive statistics, Wilcoxon test, and normalized N-Gain test. The results of the study showed a decrease in the level of online shopping consumptive behavior of students from the high and medium categories to the medium and low categories after being provided with group guidance services with self-control techniques. The results of the Wilcoxon test showed an Asymp value. The Sig (2-tailed) is 0.005 (< 0.05) which means there is a significant difference between before and after treatment. An average N-Gain value of 0.50 indicates the moderate effectiveness of the service provided. Thus, group guidance services with self-control techniques have been proven to be effective in reducing online shopping consumptive behavior in students.*

**Keywords:** *Group Guidance, Self Control, Consumptive Behavior, Online Shopping*

**Abstrak:** *This study aims to determine the influence of group guidance services with self-control techniques in reducing online shopping consumptive behavior in SMP Negeri 8 Pekanbaru students. This study uses a quantitative approach with the experimental method and the One Group Pretest-Posttest Design method. The research subjects totaled 10 students who were selected through purposive sampling techniques based on the results of high pretest consumptive behavior. The data collection instrument used a Likert scale questionnaire with four alternative answers, while data analysis was carried out through descriptive statistics, Wilcoxon test, and normalized N-Gain test. The results of the study showed a decrease in the level of online shopping consumptive behavior of students from the high and medium categories to the medium and low categories after being provided with group guidance services with self-control techniques. The results of the Wilcoxon test showed an Asymp value. The Sig (2-tailed) is 0.005 (< 0.05) which means there is a significant difference between before and after treatment. An average N-Gain value of 0.50 indicates the moderate effectiveness of the service provided. Thus, group guidance services with self-control techniques have been proven to be effective in reducing online shopping consumptive behavior in students.*

**Kata Kunci:** Group Guidance, Self Control, Consumptive Behavior, Online Shopping.

## PENDAHULUAN

Masa remaja adalah salah satu periode yang sangat penting dalam suatu kehidupan, tentunya pada masa ini remaja mulai mencari hal-hal baru, seperti mengikuti tren-tren pada masa sekarang tak dapat di pungkiri bahwasanya remaja tidak mau kalah saing dengan tren-tren yang ada pada saat ini, pada masa remaja dihadapkan dengan namanya tantangan, batasan, dan pilihan. Remaja yang berada dalam tahap perkembangan dimana teman kelompok atau teman sebaya memiliki pengaruh yang signifikan Saputra, R & Wala, G. (2024). Salah satu permasalahan yang banyak terjadi pada remaja saat ini adalah kecenderungan berperilaku konsumtif *online shopping* seperti berbelanja di aplikasi- aplikasi *online* terpengaruh paparan iklan dari media sosial, Hal tersebut karna banyaknya pembelian implusif membeli hanya semata-mata karena didasari oleh gaya hidup dan kepuasan semata saja Hanum, M., Setyorini, N., & Utami, R (2023).

Menurut Anggraini, R. T., & Santhoso, F. H. (2017). mengemukakan bahwasanya karakteristik remaja yaitu mudahnya terayu dan masih labil, kurangnya berfikir logis serta cenderung berperilaku boros yang menjadikan remaja lebih *konsumtif*, pada zaman sekarang sangat memudahkan seorang individu untuk berbelanja seperti sekarang sudah ada *online shopping* yang memudahkan seorang individu dalam berbelanja hal ini harus di atasi karna bentuk gaya hidup sudah menjadi daya tarik bagi remaja. Hal tersebut juga dapat menghambat seorang individu dalam mengontrol dirinya dalam berbelanja. Gaya hidup banyak di pengaruhi oleh cara pandang kehidupan seseorang, tujuan hidup, dasar hidup, dan lainnya. Gaya hidup juga di pengaruhi oleh kemajuan *infrastructural* dan *fasilitas modern* yang dimiliki seperti berbelanja di *online shopping* tentunya dengan fasilitas *modern* tersebut lebih memudahkan seorang individu dalam berbelanja yang hanya untuk gaya hidup semata- mata tanpa adanya pertimbangan Warsidi, E. (2010).

Perilaku konsumtif *online shopping* merupakan sebuah reaksi yang dilakukan untuk mengonsumsi barang atau jasa yang sebenarnya tidak diperlukan hanya berdasarkan keinginan untuk mendapatkan kepuasan sesaat. Perilaku konsumtif *online shopping* bisa dilakukan oleh siapa saja, pada zaman modern ini banyak barang atau jasa baru yang diciptakan dan diredarkan sehingga keinginan meningkat dan mulainya hilang kebutuhan yang sebenarnya. Perilaku konsumtif *online shopping* secara ekonomis akan menimbulkan pemborosan dan tidak dapat memajemen keuangan dengan baik dan tidak memaksimalkan pemanfaatan, masih rendahnya pengetahuan peserta didik tentang dampaknya perilaku konsumtif *online shopping* Fatmawatie, N (2022).

Menurut Romadloniyah, A., & Setiaji, K., (2020) mengatakan remaja kini banyak terjebak dalam kehidupan konsumtif, seperti rela mengeluarkan uangnya untuk memenuhi keinginan bukan untuk memenuhi kebutuhan. Kebanyakan remaja menghabiskan uang untuk membeli pakaian secara *online* dan barang- barang lainnya, semua ini dilakukan remaja hanya untuk pamer dan mengikuti gengsi saja. Jika keinginannya tidak terpenuhi akan muncul rasa kecewa, marah dan tingkah laku lainnya tidak menutup kemungkinan bahwa mereka merelakan segala Upaya agar dapat memenuhi konsumsinya tersebut. Menurut Annafila, F. H., & Zuhroh, L. (2022) mengatakan bahwa *self control* memiliki peranan yang penting dalam proses membeli suatu barang, karena *self control* dapat mengarahkan kemudian dapat mengatur individu untuk melakukan hal hal yang positif.

Bimbingan kelompok merupakan salah satu cara yang dianggap efektif dalam memberikan bantuan pada peserta didik untuk mengurangi perilaku konsumtif *online shopping* dengan adanya bimbingan kelompok diharapkan adanya pengurangan peserta didik dalam perilaku konsumtif *online shopping*.

Hal tersebut didukung oleh hasil penelitian Lubis, D. A., & Santosa, B. (2022). terdapat penurunan perilaku konsumtif *online shopping* siswa dari kateregori yang tinggi (*negative*) ke kateregore yang rendah (*positif*) setelah diberikannya treatment bimbingan kelompok hasil yang di dapatkan terdapat hasil yang signifikan bimbingan kelompok terhadap perilaku konsumtif *online shopping* siswa peneliti menggunakan pendekatan kuantitatif, metode eksperimen dengan *one group pre-test post-tets-desaign* dari hasil yang diperoleh yaitu 0,001 yaitu kurang dari 0,05 sehingga disimpulkan bahwa  $H_a$  diterima yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh signifikan bimbingan kelompok terhadap perilaku konsumtif siswa.

Menurut data Similarweb situs *shopee* di Indonesia menerima 190,7 juta kunjungan pada agustus 2022, peningkatan 11,37% dari 171,2 juta kunjungan bulan sebelumnya, sedangkan pengguna *Tokopedia* 147,7 juta kunjungan, situs *Lazada* menerima 61,4 juta kunjungan, situs *blibli* menerima 24.9 juta kunjungan dan situs *bukalapak* menerima 24.1 juta kunjungan selama periode yang sama Nurmalia, G., Wulan, M. N., & Utamie, Z. R. (2024). Dari data tersebut dapat di lihat bahwa banyaknya aplikasi *online* yang dapat mememudah seorang individu

dalam berbelanja dan dapat menimbulkan lebih besar perilaku konsumtif *online shopping* pada masa sekarang. Perilaku seperti ini sangat umum di kalangan remaja saat ini membeli atau memakai barang-barang yang tidak sesuai dengan kebutuhannya dan barang dapat mudah di beli dengan melalui layanan *online* tersebut Nurmalia, G., Wulan, M. N., & Utamie, Z. R. (2024).

Dari hasil wawancara pada tanggal 1 September 2024 yang dilakukan bersama guru BK di SMP Negeri 8 Pekanbaru bahwasanya terdapat beberapa siswa yang mempunyai permasalahan perilaku konsumtif *online shopping* mengikuti tren saja tanpa adanya pertimbangan tertentu. dari hasil wawancara tersebut juga guru BK menceritakan sebuah kasus siswa yang mengalami perilaku konsumtif *online shopping*, bahwasanya siswa tersebut memberi barang tidak sesuai dengan kebutuhannya tetapi membeli barang karena gengsi dan memiliki perilaku suka mengikut apa yang ada pada temannya tersebut. Seperti berbelanja *skincare*, *id card k-pop*, gantungan hp, casing, aksesoris *k-pop*, gelang dan yang lainnya, selanjutnya melakukan *top-up game* sampai ratusan ribu dan juga memainkan game tersebut sampai larut malam. Peserta didik menyadari bahwasanya sulit untuk dirinya mengontrol dan mengendalikan dirinya untuk tidak berbelanja hal-hal yang sedang tren dan mudah untuk termakan iklan yang membuat mereka tertarik untuk membeli suatu barang tersebut.

Dari hasil observasi dan wawancara terhadap 28 responden serta melakukan *pretest* terhadap 110 peserta didik dimana terdapat 10 siswa berada pada kategori tinggi dan sedang, peserta didik berbelanja di *online shopping* 6 sampai 10 kali bahkan lebih dari pada itu hal tersebut berdampak pada penurunan konsentrasi belajar peserta didik dimana membuat siswa lebih fokus terhadap apa barang yang di belinya, kebiasaan berbelanja *online shopping* dapat memicu gaya hidup konsumtif sejak dini. Hal ini dapat memicu penggunaan uang jajan secara tidak bijak selanjutnya kurangnya interaksi sosial, memperburuk kemampuan komunikasi dan keterampilan sosial peserta didik dapat juga terjadi penyalahgunaan data pribadi jika tidak waspada dan tidak di atasi dengan cepat (Kurniawati, 2014).

Oleh karena itu peneliti berupaya membantu individu yang bermasalah dengan menggunakan layanan bimbingan kelompok untuk mengurangi perilaku konsumtif *online shopping*, peneliti menggunakan layanan bimbingan kelompok dengan Teknik *self control*, dengan menggunakan Teknik *self control* seorang individu dapat mengendalikan dirinya dalam menentukan pilihan yang berguna untuk diri individu tersebut.

Berdasarkan uraian tersebut peneliti tertarik membahas pentingnya mengatasi permasalahan perilaku konsumtif *online shopping* dan membuat peneliti merasa tertarik untuk meneliti, karna perilaku konsumtif *online shopping* tersebut harus di kurangi sejak dini. Agar dapat membantu seorang individu berfikir secara rasional, dari latar belakang di atas peneliti tertarik untuk meneliti dengan judul “Pengaruh Bimbingan Kelompok dengan Teknik *Self Control* Untuk Mengurangi Perilaku Konsumtif *Online Shopping*”.

## LANDASAN TEORI

Perilaku konsumtif merupakan kecenderungan individu untuk mengonsumsi barang atau jasa secara berlebihan tanpa pertimbangan rasional serta lebih mengutamakan keinginan dibandingkan kebutuhan. Perilaku ini ditandai oleh pembelian yang tidak terencana, penggunaan produk secara tidak efisien, serta orientasi pada kepuasan dan kesenangan jangka pendek. Dalam konteks remaja, perilaku konsumtif seringkali muncul seiring dengan meningkatnya kebutuhan akan pengakuan sosial, pencarian identitas diri, serta paparan terhadap berbagai stimulus eksternal seperti iklan, tren, dan lingkungan sosial (Anggraini, R. T., & Santhoso, F. H., 2017).

Salah satu pendekatan teoretis yang relevan untuk menjelaskan perilaku konsumtif adalah *self-control theory*. Teori ini menekankan bahwa perilaku individu sangat dipengaruhi

oleh kemampuan dalam mengendalikan dorongan, emosi, dan keinginan sesaat. Individu dengan kontrol diri yang tinggi cenderung mampu menunda kepuasan (*delay of gratification*), mempertimbangkan konsekuensi jangka panjang, serta bertindak secara rasional dalam pengambilan keputusan. Sebaliknya, individu dengan kontrol diri yang rendah cenderung impulsif, kurang mampu mengendalikan keinginan, dan lebih mudah terpengaruh oleh rangsangan eksternal (Nikmah, 2022).

Dalam kaitannya dengan perilaku konsumtif, rendahnya kontrol diri menyebabkan individu lebih rentan melakukan pembelian impulsif, mengeluarkan uang secara berlebihan, serta mengutamakan kepuasan sesaat dibandingkan kebutuhan yang sebenarnya. Hal ini sejalan dengan karakteristik perilaku konsumtif yang mencakup pemborosan, mudah terpengaruh oleh promosi atau lingkungan sosial, serta orientasi pada kesenangan dan kepuasan pribadi. Dengan demikian, kegagalan dalam mengontrol diri menjadi salah satu faktor utama yang mendorong munculnya perilaku konsumtif.

Lebih lanjut, individu dengan kontrol diri yang baik mampu membedakan antara kebutuhan dan keinginan, serta memiliki kemampuan regulasi diri yang lebih efektif dalam mengelola perilaku konsumsi. Mereka cenderung mempertimbangkan nilai guna suatu produk, menghindari pembelian impulsif, dan lebih bijak dalam mengalokasikan sumber daya yang dimiliki. Oleh karena itu, kontrol diri dapat dipandang sebagai faktor protektif yang mampu menekan kecenderungan perilaku konsumtif.

Berdasarkan uraian tersebut, dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang erat antara kontrol diri dan perilaku konsumtif, di mana semakin rendah kontrol diri individu, semakin tinggi kecenderungannya untuk terlibat dalam perilaku konsumtif. Sebaliknya, semakin tinggi kontrol diri, semakin rendah kecenderungan perilaku konsumtif.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan metode eksperimen menggunakan desain *One Group Pretest-Posttest Design*. Menurut Sugiyono (2019:23), penelitian kuantitatif berlandaskan filsafat positivisme dan digunakan untuk mengkaji populasi serta sampel tertentu dengan analisis data bersifat numerik dan objektif. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh bimbingan kelompok (X) terhadap penurunan perilaku konsumtif dalam belanja online (Y). Desain ini dipilih karena memungkinkan peneliti membandingkan hasil *pretest* dan *posttest* guna memperoleh data yang lebih akurat mengenai perubahan perilaku setelah perlakuan. Penelitian dilaksanakan di SMP Negeri 8 Pekanbaru yang beralamat di Jalan Adi Sucipto No. 67, Perhentian Marpoyan, Kecamatan Marpoyan Damai, Kota Pekanbaru, Riau, selama sepuluh kali pertemuan. Tahapan penelitian berlangsung mulai dari penyusunan proposal pada 25 November 2024, uji validitas instrumen pada 7 Maret 2025, pengisian angket *pretest* pada 12 Maret 2025, pelaksanaan layanan bimbingan kelompok dengan teknik *self control* pada April–Mei 2025, hingga pengolahan data dan penyusunan skripsi pada Mei–Juli 2025.

Populasi penelitian mencakup seluruh siswa kelas VI SMP Negeri 8 Pekanbaru yang berjumlah 110 orang. Sampel penelitian ditentukan menggunakan teknik *non-probability sampling* dengan metode *purposive sampling* (Sugiyono, 2019:146, 153), yaitu pemilihan sampel berdasarkan pertimbangan tertentu. Dari hasil *pretest* perilaku konsumtif belanja online, diperoleh 10 siswa dengan tingkat perilaku konsumtif tinggi yang kemudian dijadikan subjek penelitian untuk diberikan perlakuan berupa layanan bimbingan kelompok dengan teknik *self control*.

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan kuesioner (angket), yaitu teknik yang dilakukan dengan memberikan seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab secara mandiri (Sugiyono, 2019:234). Peneliti menggunakan

skala perilaku konsumtif *daring* yang dibagikan dua kali, yakni sebelum perlakuan (*prates*) untuk mengetahui tingkat perilaku konsumtif siswa dan setelah perlakuan (*pasca-tes*) untuk melihat perubahan perilaku setelah diberikan layanan bimbingan kelompok. Instrumen penelitian yang digunakan berupa skala Likert, yaitu alat ukur yang berfungsi untuk menilai sikap, pendapat, dan persepsi seseorang terhadap suatu fenomena sosial (Sugiyono, 2019:181). Dalam skala Likert, setiap variabel dijabarkan menjadi indikator yang selanjutnya disusun menjadi butir-butir pernyataan. Skala ini memiliki empat pilihan jawaban dengan gradasi dari sangat positif hingga sangat negatif, yaitu Selalu (S), Sering (SR), Kadang-kadang (KD), dan Tidak Pernah (TP), yang digunakan untuk mengukur tingkat perilaku konsumtif *belanja online* siswa secara kuantitatif dan objektif.

### Uji Validitas

Uji validitas dilakukan untuk memastikan bahwa instrumen penelitian benar-benar mampu mengukur variabel yang seharusnya diukur. Menurut Sugiyono (2019), uji validitas membutuhkan minimal 30 responden agar data yang diperoleh dapat membentuk distribusi normal. Dalam penelitian ini, uji validitas dilakukan terhadap 35 siswa dengan tingkat signifikansi ( $\alpha$ ) sebesar 5% atau 0,05. Berdasarkan hasil perhitungan menggunakan rumus korelasi *Product Moment Pearson* melalui aplikasi SPSS versi 27, diketahui bahwa nilai *r tabel* untuk  $N = 35$  adalah 0,325. Suatu item dinyatakan valid apabila nilai *r hitung* lebih besar dari *r tabel* ( $r \text{ hitung} > 0,325$ ) dan nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05. Proses pengujian dilakukan dengan langkah-langkah pada SPSS, yaitu melalui menu Analyze  $\rightarrow$  Correlate  $\rightarrow$  Bivariate  $\rightarrow$  Correlation, kemudian memasukkan data ke kolom *Variables*, memilih *Pearson* pada *Correlation Coefficients*, menandai opsi *Two-tailed*, dan menekan *OK*. Hasil uji validitas menunjukkan bahwa dari total item yang diuji, terdapat 25 item dinyatakan valid karena memiliki koefisien korelasi di atas 0,325, sedangkan 10 item lainnya tidak valid karena koefisien korelasi yang dihasilkan berada di bawah nilai tersebut. Teknik analisis data yang digunakan pada penelitian ini diantaranya adalah analisis statistik deskriptif, uji wilcoxon, dan uji N-Gain ternormalisasi

### Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas yaitu seberapa konsisten suatu instrument dalam melakukan pengukuran, instrument yang reliabel ialah instrument yang jika digunakan dengan subjek yang sama, maka menunjukkan hasil yang sama meskipun pelaksanaannya dalam waktu serta kondisi yang berbeda (Sugiyono, 2019). Langkah uji reliabilitas penelitian ini menggunakan bantuan SPSS Versi 27. Tahapannya dengan klik menu analyze - scale- reliability analysis- pindahkan seluruh data item ke kolom item - pada menu model klik alpha - statistics- scale if item deleted - klik continue. Berikut tabel hasil uji reliabilitas.

**Tabel 1.** Hasil Uji Reliabilitas

Reliability Statistics	
Cronbach's	
Alpha	N of Items
.822	35

Sumber : Data Olahan Penelitian (2025)

Berdasarkan hasil uji reabilitas dapat di ketahui dengan melihat cronbach alpa. diketahui nilai hasil *cronbach alpa* 0,822. Hal ini dinyatakan lebih besar nilai hitung dari 0,6 maka disimpulkan bahwa ( $0,822 > 0,6$ ) menyatakan item yang telah valid dapat digunakan manjadi instrumen karena data reliabel.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian yang disajikan pada bab ini akan menjawab rumusan masalah yang ada. Berkenaan tentang “Pengaruh Layanan bimbingan Kelompok Teknik *self control* untuk Mengurangi perilaku konsumtif *online shopping* Siswa ”. Data yang diperoleh dari hasil penelitian ini didapatkan dari hasil pengisian Angket perilaku konsumtif *online shopping* dengan jumlah 10 orang siswa. Hasil penelitian diuraikan sebagai berikut. Tingkat perilaku konsumtif *online shopping* Sebelum dan Sesudah diberikan Layanan bimbingan Kelompok Teknik *self control*

### 1. Tingkat Perilaku Konsumtif *Online Shopping* Pada Siswa Di Sekolah Sebelum dan Sesudah diberikan Layanan Bimbingan Kelompok dengan Teknik *Self Control*

Penelitian ini menggunakan skala perilaku konsumtif *online shopping* yang terdiri dari 25 item dengan 4 alternatif jawaban dalam skala Likert. Adapun tingkat perilaku konsumtif *online shopping* siswa dikategorikan menjadi 3 (tiga) tingkatan, yakni tinggi, sedang, dan rendah. Adapun ketiga tingkatan dan presentasi sebelum dan sesudah diberikan bimbingan kelompok teknik *self control* sebagai berikut.

**Tabel 2. Tingkat perilaku konsumtif *online shopping* siswa Sebelum dan Sesudah diberikan Layanan bimbingan Kelompok Teknik *self control*.**

Kategori	Rentang Skor	Sebelum		Sesudah	
		F	%	F	%
Tinggi	75-100	6	60 %	0	0 %
Sedang	50-74	4	40 %	3	30 %
Rendah	25-49	0	0 %	7	70 %
Total		10	100 %	10	100 %

Sumber : Data Olahan Peneliti (2025)

Berdasarkan tabel yang ditampilkan di atas menunjukkan tingkatan perilaku konsumtif *online shopping* sebelum dan sesudah diberikan layanan bimbingan kelompok teknik *self control*. Sebelum diberikan layanan tergolong menjadi 2 kategori yaitu tinggi dan sedang. Setelah diberikan layanan bimbingan kelompok teknik *self Control* tergolong menjadi 2 kategori yaitu sedang dan rendah. Hal ini menunjukkan adanya perubahan setelah pemberian layanan bimbingan kelompok teknik *self control* sebanyak 8 kali pertemuan.

Pada Hal ini perubahan yang tampak berubah yaitu seorang individu dapat menentukan kebutuhan dan keinginan serta dapat mengelola, Menyusun, mengendalikan dirinya untuk membeli produk sesuai dengan kebutuhan selanjutnya seorang individu dapat lebih berfikir rasional Tingkat presentase perilaku konsumtif *online shopping* siswa sebelum dan sesudah diberikan layanan bimbingan Kelompok Teknik *self control* dapat dilihat lebih jelas pada jumlah skor pada masing-masing individu dalam tabel berikut

**Tabel 3. Tingkat perilaku konsumtif *online shopping* Sebelum dan Sesudah Diberikan Layanan bimbingan kelompok teknik *self control*.**

Kategori	Rentang Skor	Responden	Sebelum	Kategori	Sesudah	Kategori
Tinggi	79-104	GT	67	Sedang	48	Rendah
Sedang	53-78	SH	76	Tinggi	65	Sedang
Rendah	26-52	AZ	81	Tinggi	44	Rendah
		RD	73	Tinggi	46	Rendah
		NI	67	Sedang	48	Rendah
		KL	78	Tinggi	64	Sedang
		TJ	69	Sedang	40	Rendah
		HA	77	Tinggi	65	Sedang
		AT	65	Sedang	36	Rendah
		ZA	80	Tinggi	39	Rendah

Sumber : Data Olahan Peneliti (2025)

**Tabel 4. Persentase Perilaku Konsumtif Online Shopping Siswa Berdasarkan Indikator.**

Indikator	Item	Sebelum			Setelah			Penurunan %
		F	Mean	%	F	Mean	%	
Pembelian Impulsive (Impulsif Buying)	12	348	29	72,50	243	20,25	50,62	21,88
Pembelian Tidak Rasional (Non Rational Buying)	7	199	28	71,07	130	18,57	46,42	24,65
Pembelian Boros (Wasteful Buying)	6	186	31	78,75	122	20,33	50,83	27,95

Sumber : Data Olahan Peneliti (2025)

Hasil *Pretest* menunjukkan indikator perilaku konsumtif *online shopping* memiliki persentase tertinggi sebesar 78,75 sedangkan indikator terendah yaitu pembelian tidak rasional (*non rational buying*) 71,07 setelah di berikan layanan bimbingan kelompok dengan Teknik *self control* seluruh indikator mengalami penurunan persentase yang paling besar yaitu pembelian boros (*wasteful buying*) sebesar 27,95 berdasarkan hal tersebut layanan bimbingan kelompok dengan Teknik *self control* efektif menurunkan perilaku konsumtif *online shopping* siswa terutama dalam indikator pembelian boros (*wasteful buying*).

## 2. Perbedaan Tingkat Perilaku Konsumtif Online Shopping Pada Siswa Sebelum dan Sesudah diberikan Layanan Bimbingan Kelompok dengan Teknik Self Control.

**Tabel 5. Hasil Uji Wilcoxon SPSS 27**

		Ranks		
		N	Mean Rank	Sum of Ranks
VAR00002	Negative Ranks	10 <sup>a</sup>	5.50	55.00
VAR00001	Positive Ranks	0 <sup>b</sup>	.00	.00
	Ties	0 <sup>c</sup>		
	Total	10		

a. VAR00002 < VAR00001

b. VAR00002 > VAR00001

c. VAR00002 = VAR00001

Sumber : Data Olahan Peneliti (2025)

Dari tabel di atas, dijelaskan bahwa data hasil uji *wilcoxon signed rank test* terdapat perubahan nilai sebelum dan sesudah diberikannya perlakuan. *Negative rank* dengan nilai N 10 artinya seluruh sampel tersebut mengalami penurunan hasil nilai dari *pretest* ke *posttest*. *Mean ranks* atau rata-rata peningkatannya sebesar 5.50 dan *sum of ranks* atau jumlah rangking positifnya sebesar 55.00 serta nilai *Ties* adalah 0 berarti tidak terdapat kesamaan antara nilai *pretest* dan *posttest*.

**Tabel 6. Hasil Perhitungan Uji Wilcoxon Test Statistics<sup>a</sup>**

VAR00002 - VAR00001	
Z	-2.807 <sup>b</sup>
Asymp. Sig. (2-tailed)	.005

a. Wilcoxon Signed Ranks Test

b. Based on positive ranks.

Dari hasil olahan data yang telah dipaparkan pada tabel di atas, dapat dilihat bahwa Asymp. Sig. (2-tailed) adalah 0,005 maka dengan mengikuti dasar pengambilan keputusan berupa Asymp. Sig.(2-tailed) < 0,05 bermakna bahwa hipotesis diterima. Pada penelitian ini, Asymp. Sig.(2-tailed) = 0,005 < 0,05 maka hal ini membuktikan bahwa terdapat perbedaan perilaku konsumtif siswa k sebelum dan sesudah melaksanakan layanan bimbingan kelompok teknik *self control*.

### 3. Pengaruh Layanan bimbingan Kelompok dengan Teknik *Self Control* untuk Mengurangi Perilaku *Online Shopping* siswa

Untuk mengetahui efektivitas atau pengaruh bimbingan kelompok dengan teknik *self control* untuk mengurangi perilaku konsumtif *online shopping* siswa korban maka digunakan Uji N-Gain ternormalisasi dengan bantuan Microsoft Excel. Perolehan hasil Gain Score sebagai berikut.

**Tabel 7.** Hasil Uji N-Gain Ternormalisasi

Nama	Pre Test	Post Test	N-Gain Score
GA	67	48	0,45
SH	76	65	0,22
AZ	81	44	0,66
RD	73	46	0,56
NI	67	48	0,45
KL	78	64	0,26
TJ	69	40	0,66
HA	77	65	0,23
AT	65	36	0,73
ZA	80	39	0,75
<b>Jumlah</b>	<b>733</b>	<b>495</b>	<b>0,50</b>
<b>Mean</b>	<b>73,3</b>	<b>49,5</b>	<b>0,50</b>

Sumber: Olahan Data Peneliti (2025)

Berdasarkan hasil perhitungan rata-rata dari *pre test* dan *post test* pada tabel diatas *mean* (73,3>49,5) menunjukkan terdapat penurunan karena hasil *post test* lebih rendah daripada hasil *pre test* yang diperoleh sebelum diberikan bimbingan kelompok. Berdasarkan perhitungan *N-Gain* didapatkan nilai sebesar 0,50 yang dapat diartikan besar pengaruh bimbingan kelompok teknik *self control* untuk mengurangi perilaku konsumtif *online shopping* siswa berada dalam kategori sedang.

### Pembahasan

Berdasarkan deksripsi dari hasil penelitian diatas, terdapat penurunan perilaku konsumtif *online shopping* sebelum dan sesudah diberikannya layanan bimbingan kelompok dengan Teknik *self control* dimana peserta didik berada pada kategori tinggi dan sedang. Setelah diberikan layanan bimbingan kelompok tingkat perilaku konsumtif *online shopping* sebagian berada pada kategori sedang dan rendah. keadaan awal peserta didik berbelanja terus menerus tidak bisa menentukan mana kebutuhan dan mana ke inginan peserta didik mengatakan sulit untuk tidak berbelanja di *online shopping* karna Pengaruh teman sebaya menjadi salah satu faktor yang signifikan dalam mendorong perilaku konsumtif remaja dalam berbelanja *online*,

karena adanya kecenderungan untuk mengikuti tren yang dibagikan atau direkomendasikan oleh lingkungan pertemanan.

Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Estetika, M (2017) Remaja membeli produk atas dasar keinginan tanpa adanya pertimbangan terlebih dahulu, remaja adalah konsumen yang mudah terpengaruh oleh rayuan, mudah terpujuk, tidak berfikir hemat, dan lebih banyak menggunakan aktifitas diluar rumah hal tersebut menyebabkan pengaruh teman sebaya, pembicaraan, minat, penampilan, dan perilaku lebih besar dari pengaruh keluarga. Selain itu peserta didik juga mengatakan kesulitan berfikir secara logis dalam menghadapi situasi tertentu tidak mampu mempertimbangkan sebelum mengambil Keputusan cenderung bertindak langsung tanpa pemikiran yang matang. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Lubis, D. A., & Santosa, B. (2022). bahwasanya remaja tidak lagi didasarkan pada pertimbangan rasional melainkan sudah mencapai taraf yang tidak rasional lagi sehingga tidak dapat berfikir secara logika dan tidak dapat berfikir secara matang dikarenakan pengaruh yang didapat.

Para peserta didik mengatakan adanya kesulitan dalam mengontrol, mengendalikan dan mengambil Keputusan saat berbelanja di *online shopping*, kurangnya rasa percaya diri jika tidak membeli barang yang sama adanya peran *self control* dapat membantu peserta didik dalam mengambil sebuah Keputusan menentukan mana yang rbaik dan yang tidak baik Hal ini sejalan dengan penelitian Nikhmah (2022) dimana individu kesulitan untuk mengendalikan diri, pengambilan Keputusan yang jelek karena disebabkan kurangnya rasa percaya diri, tetapi sebelah diberikannya layanan ataupun *treatment* individu mulai menunjukkan perubahan kearah yang lebih positif.

Perubahan yang tampak setelah dilakukannya layanan bimbingan kelompok dengan Teknik *self control* untuk mengurangi perilaku konsumtif *online shopping* yaitu sebelumnya pembelian bersifat impulsif dan secara spontan tanpa adanya perencanaan tetapi setelah diberikan layanan bimbingan kelompok dengan Teknik *self control* siswa dapat merencanakan terlebih dahulu pembelian apa yang sesuai dengan kebutuhannya, selanjutnya siswa menyatakan Keputusan membeli didasarkan pada keinginan sesaat, pengaruh iklan, dan tekanan sosial setelah dilakukan layanan bimbingan kelompok dengan Teknik *self control* perubahan yang tampak siswa dapat berfikir terlebih dahulu dan mempertimbangkan mana barang yang sesuai dengan kebutuhan menunjukkan kemampuan yang baik dalam membedakan kebutuhan dan keinginan.

Selanjutnya uang saku dan uang tabungan mereka seringkali habis begitu saja karena pembelian *online shopping* yang tidak terkontrol tetapi setelah siswa diberikan layanan bimbingan kelompok dengan Teknik *self control* siswa mulai dapat mengontrol diri agar tidak membeli barang yang membuang – buang uang saku dapat berfikir secara lebih logis. Ada dua faktor didalam perilaku konsumtif *online shopping* yaitu faktor internal dan faktor eksternal, Faktor internal terdiri dari motivasi proses, dan pengalaman belajar, kepribadian, konsep diri, keadaan ekonomi. Faktor eksternal yaitu faktor yang terdiri dari faktor budaya, faktor kelas sosial, faktor keluarga, grub/grub referensi para peserta didik banyak diperngaruhi oleh faktor eksternal yang dimana terdapat pengaruh dari lingkungan sekitar hal ini sejalan dengan penelitian Mujahidah (2020) dimana faktor eksternal mencakup seorang individu berinteraksi secara langsung mudahnya terpengaruh oleh sahabat, idolanya ketika membeli barangg atau produk

Di dalam perilaku konsumtif *online shopping* terdapat 3 aspek-aspek didalamnya yaitu Pembelian impulsive, pembelian tidak rasional dan pembelian boros, dari data penulis sebelum diberikan layanan bahawasanya dari 3 aspek tersebut ditemui bahwa aspek pembelian boros adalah aspek tertinggi, dimana peserta didik suka mengahambur-hambur kan uang merasa sulit untung mengontrol diri dalam hal menghemat dan lebih suka mengeluarkan uang untuk

kesenangan sesaat saja hal ini sejalan dengan penelitian Rahmawati, G., & Miranti, E. (2022) mengatakan dimana aspek yang paling tinggi yaitu pembelian boros yaitu pembelian yang mengacu pada individu membeli produk secara berlebih sehingga mengakibatkan perilaku boros yang menghambur-hamburkan uang tanpa adanya kebutuhan yang jelas.

Hubungan perilaku konsumtif *online shopping* dan *self control* sangat lah erat dan penting apabila *self control* yang dimiliki peserta didik dan dapat diterapkan maka akan berdampak pada perubahan peserta didik dalam berbelanja *online* hal ini sejalan dengan penelitian Khimi (2022) bahwa *self control* mempunyai hubungan penting dengan perilaku konsumtif *online shopping* apa bila mempunyai *self control* yang baik maka akan berdampak dalam memberi suatu barang di *online shopping*.

Layanan bimbingan kelompok dengan Teknik *self control* berpengaruh untuk mengurangi perilaku konsumtif online shopping pada peserta didik. hal tersebut dikarenakan Teknik yang digunakan dapat membantu peserta didik dalam menentukan, mengelola, mengendalikan dirinya agar dapat berfikir secara rasional. Hasil penelitian Chandra, Y., Nastasia, K., & Fenia, S. Z. (2021). diperoleh hasil yang menunjukkan ada hubungan signifikan yang terjadi antara *self control* dengan perilaku konsumtif *online shopping* siswa hal ini menyadari bahwa pentingnya mengontrol diri yaitu dapat mengendalikan pikiran dalam mengambil Keputusan, tindakan dan membawa bersikap positif serta membatasi perilaku menyimpang.

Dari hasil penelitian terdapat perbedaan yang signifikan terhadap perilaku konsumtif *online shopping* peserta didik sebelum dan sesudah diberikan layanan bimbingan kelompok dengan Teknik *self control* penurunan perilaku secara signifikan terlihat dari siswa aktif dalam dinamika kelompok, baik dilihat dari diskusi bagaimana cara mengemukakan pendapat. Sejalan dengan hasil penelitian Shafa. M, Umari, T., & Donal, D (2024) bahwa layanan bimbingan kelompok dapat mereduksi perilaku konsumtif pada siswa hasil penelitian terdapat perbedaan sesudah di berikan layanan bimbingan kelompok merasakan Kesan yang positif pada layanan bimbingan kelompok.

Dalam penelitian ini ada 10 kali pertemuan, dengan 2 pertemuan pembelian skala perilaku konsumtif online shopping (*pretest* dan *posttest*) dan pelaksanaan layanan bimbingan kelompok dengan Teknik *self control* sebanyak 8 kali pertemuan. Pada pertemuan pertama tentunya dimulai dengan pemberian salam, berdoa dan saling mengenal satu dengan yang lainnya, menciptakan hubungan yang harmonis membuat suasana terasa nyaman dan menjelaskan apa tujuan dan asas-asas bimbingan kelompok, menanyai kesiapan untuk mengikuti bimbingan kelompok selanjutnya pemimpin kelompok menanyai pemahaman anggota kelompok tentang perilaku konsumtif *online shopping* dan Teknik *self control*, dan pimpinan kelompok menjelaskan sedikit apa itu perilaku konsumtif *online shopping* dan Teknik *self control*, pimpinan kelompok menanyai dan meminta anggota kelompok untuk menceritakan pengalaman seperti suka membeli apa saja dan sudah membeli apa saja, anggota kelompok mulai untuk membagi cerita bahwasanya mereka suka membeli kaca mata, *skincare*, top up game, Sepatu, baju, tas, dan lain sebagainya. Selanjutnya pimpinan kelompok menjelaskan lebih rinci dan memberi kan contoh dengan kasus kasus terkini.

Pertemuan ke dua Pimpinan kelompok menjelaskan kembali tentang bimbingan kelompok kepada anggota kelompok sama seperti minggu sebelumnya. Sebelum memasuki kegiatan pimpinan kelompok memulai dengan *ice breaking* agar anggota kelompok lebih semangat untuk mengikuti bimbingan kelompok dan membangun keakaban anggota kelompok, memasuki kegiatan inti dimana pimpinan kelompok menyampaikan topik dalam bimbingan kelompok yang membahas tentang faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif *online shopping*. Pimpinan kelompok memberikan pertanyaan tentang faktor-faktor perilaku konsumtif online shopping dan menceritakan pengalaman tentang terkait materi yang

diberikan, selanjutnya pimpinan kelompok menjelaskan secara rinci apa itu faktor-faktor didalam perilaku konsumtif *online shopping* dan memberikan contoh-contoh kasus dan meminta bagaimana pendapat anggota kelompok dengan kasus yang diberikan. Selanjutnya setelah anggota kelompok paham dan dapat mengambil Kesimpulan pimpinan kelompok menutup kegiatan bimbingan kelompok.

Pertemuan ke tiga sama seperti minggu lalu menjelaskan bimbingan kelompok di mulai juga dengan *ice breaking* agar siswa lebih semangat dan tidak bosan dalam mengikuti kegiatan bimbingan kelompok, pimpinan kelompok menyampaikan topik pada kegiatan bimbingan kelompok yaitu memahami apa itu kebutuhan dan keinginan ketika pimpinan kelompok menanyai hal tersebut anggota kelompok nampak terlihat bingung dan belum bisa membedakan mana itu kebutuhan dan mana itu keinginan, selanjutnya pimpinan kelompok menjelaskan secara rinci serta memberikan sebuah contoh dan anggota kelompok diminta menjelaskan tentang contoh dan kasus tersebut. Setelah anggota kelompok mulai paham tentang topik yang dibahas pimpinan kelompok mengakhiri pertemuan .

Pertemuan ke empat seperti minggu lalu pimpinan kelompok menjelaskan tentang bimbingan kelompok, *ice breaking* dan menanyakan kesiapan anggota kelompok, selanjutnya pimpinan kelompok meriview kembali pembahasan diminggu kemaren melihat apakah anggota kelompok masih ingat dengan materi yang diberikan. Selanjutnya pimpinan kelompok menyampaikan tentang topik hari ini yaitu menjelaskan aspek - aspek apa saja yang ada pada perilaku konsumtif *online shopping*, pimpinan menanyai apakah anggota kelompok sudah tau tentang aspek- aspek yang ada pada perilaku konsumtif *online shopping* dan pimpinan kelompok menjelaskan secara rinci dan memberikan contoh kasus dan meminta anggota kelompok untuk memberikan pendapat. Setelah anggota kelompok mulai paham tentang topik yang dibahas pimpinan kelompok mengakhiri pertemuan

Pertemuan ke lima sebelum memasuki kegiatan ini pimpinan kelompok melakukan *ice breaking* selanjutnya menanyai kesiapan anggota kelompok untuk mengikuti bimbingan kelompok pada hari itu kemudian pimpinan kelompok meriview kembali pembahasan sebelumnya. Pimpinan kelompok menyampaika topik yaitu dampak perilaku konsumtif *online shopping*, pimpinan kelompok meminta anggota kelompok untuk mengemukakan pendapat tentang dampak perilaku konsumtif *online shopping*, pimpinan kelompok menjelaskan dan memberi contoh kasus perilaku konsumtif *online shopping* dan meminta anggota kelompok menceritakan kasus yang mereka tahu dan anggota kelompok lain memberikan pendapat atas kasus yang di ceritakan. Setelah anggota kelompok mulai paham tentang topik yang dibahas pimpinan kelompok mengakhiri pertemuan.

Pertemuan ke enam sebelum memasuki kegiatan ini pimpinan kelompok melakukan *ice breaking* selanjutnya menanyain kabari anggota kelompok serta kesiapan anggota kelompok, pimpinan kelompok meriview kembali pembahasan sebelumnya kemudian pimpinan kelompok menyampaikan topik yang akan dibahas yaitu memahami nilai dan barang yang dibeli pimpinan kelompok meminta anggota kelompok mengemukakan pendapat tentang barang apa saja yang dibeli di *online shopping*, pimpinan kelompok menjelaskan secara rinci mengapa pentingnya memahami nilai dari barang yang dibeli kemudian pimpinan menunjukkan kasus dan meminta anggota kelompok memberikan pendapat tentang kasus tersebut, Setelah anggota kelompok mulai paham tentang topik yang dibahas pimpinan kelompok mengakhiri pertemuan.

Pertemuan ke tujuh memasuki kegiatan ini pimpinan kelompok melakukan *ice breaking* selanjutnya menanyain kabari anggota kelompok serta kesiapan anggota kelompok, pimpinan kelompok meriview kembali pembahasan sebelumnya kemudian pimpinan kelompok menyampaikan topik yang akan dibahas yaitu pentingnya *self control* di dalam diri pimpinan kelompok menanyakan pemahaman anggota kelompok tentang pentingnya *self control* di

dalam diri pimpinan kelompok mulai menjelaskan mengapa pentingnya *self control* didalam diri kemudian memberikan contoh kasus anggota kelompok memberikan pendapat tentang contoh kasus tersebut, Setelah anggota kelompok mulai paham tentang topik yang dibahas pimpinan kelompok mengakhiri pertemuan.

Pertemuan ke delapan memasuki kegiatan ini pimpinan kelompok melakukan *ice breaking* selanjutnya menanyakan kabari anggota kelompok serta kesiapan anggota kelompok, pimpinan kelompok meriview kembali pembahasan sebelumnya kemudian pimpinan kelompok menyampaikan topik yang akan dibahas yaitu evaluasi diri daalam perilaku kosumtif *online shopping* dengan Teknik *self control*, pimpinan kelompok mananyakan kepada anggota kelompok apakah sudah bisa untuk mengontrol diri dalam membeli suatu barang apa kah sudah bisa menentukan kebutuhan dan keinginan anggota kelompok menanyai satu persatu anggota kelompok, selanjutnya pimpinan kelompok meminta anggota kelompok untuk mengirimkan apa saja yang sudah dibeli bulan lalu dan apa saja yang sudah dibeli bulan ini apakah terdapat penurunan ataukah tidak selanjutnya pimpinan kelompok menjelaskan secara rinci mengapa perlu nya ada evaluasi diri dan memberikan contoh kasus dan anggota kelompok memberi pendapat Setelah anggota kelompok mulai paham tentang topik yang dibahas pimpinan kelompok mengakhiri pertemuan dan mengucapkan terimakasih atas partisipasi anggota kelompok untuk mengikuti bimbingan kelompok.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa tingkat perilaku konsumtif belanja online siswa sebelum diberikan layanan bimbingan kelompok dengan teknik pengendalian diri berada pada kategori tinggi dan sedang. Setelah mendapatkan layanan tersebut, terjadi perubahan tingkat perilaku konsumtif yang menurun ke kategori sedang dan rendah. Hasil analisis menunjukkan adanya perbedaan yang signifikan antara perilaku konsumtif siswa sebelum dan sesudah diberikan perlakuan, yang berarti layanan bimbingan kelompok dengan teknik pengendalian diri terbukti berpengaruh efektif dalam mengurangi perilaku konsumtif belanja online pada siswa.

## DAFTAR PUSTAKA

- Annafila, F. H., & Zuhroh, L. (2022). A Pengaruh Kontrol Diri Terhadap Perilaku Konsumtif pada Mahasiswa Universitas Islam Raden rahmat Malang. *Psikodinamika: Jurnal Literasi Psikologi*, 2(1), 20-27.
- Anggraini, R. T., & Santhoso, F. H. (2017). Hubungan antara gaya hidup hedonis dengan perilaku konsumtif pada remaja. *Gajah Mada Journal of Psychology (GamaJoP)*, 3(3), 131-140.
- Shafa. M, Umari, T., & Donal,D (2024) Pengaruh bimbingan kelompok terhadap sikap konsumtif siswa. *JIP-Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan*, 7 (5), (4934-4939)
- Chandra, Y., Nastasia, K., & Fenia, S. Z. (2021) Hubungan Antara Kontrol Diri Dengan Perilaku Konsumtif Pada Siswa Kelas XI SMAN 10 Padang. 23(1), 185-194.
- Estetika, M. (2017). Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumtif Siswa Perempuan Kelas XII Ips. *Jurnal Pendidikan Dan Pelajaran*, 6(6).
- Fatmawatie, N. (2022). *E Commerce Dan Perilaku Konsumtif* (Eppulah&Aura Latifa). IAIN Kediri Press. 39-43
- Kurniawati, y. (2014). Pengaruh Tingkat Keaktifan Penggunaan Jejaring Sosial Terhadap Perilaku Konsumtif Siswa Sman 9 Surabaya Dalam Berbelanja Online. *Jurnal Pendidikan Tata Niaga (Jptn)*, 2(3).

- Lubis, D. A., & Santosa, B. (2022). Pengaruh Bimbingan Kelompok terhadap Perilaku Konsumtif Siswa di Pondok Pesantren Tarbiyah Pasia Kabupaten Agam. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 6(2), 10-103.
- Mujahidah, N. (2020) Analisis Perilaku Konsumtif dan Penanganan Studi Kasus Pada Peserta Didik di SMK Negeri 8, UNM.
- Nurmalia, G., Wulan, M. N., & Utamie, Z. R. (2024). Gaya Hidup Berbasis Digital Dan Perilaku Konsumtif Pada Gen Z Di Bandar Lampung: Keputusan Pembelian Melalui Marketplace Shopee. *Jurnal Rekoginisi Ekonomi Islam*, 3(01), 22-32.
- Nikmah, (2022) Pengaruh Self control terhadap perilaku konsumtif belanja online pada mahasiswa *Bimbingan dan Konseling Islam (BKI) IAN PALOPO*.
- Romadloniyah, A., & Setiaji, K. (2020). Pengaruh Status Sosial Ekonomi Orang Tua, Konformitas, Dan Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Konsumtif Dalam Prespektif Gender. *Economic Education Analysis Journal*, 9(1), 50-64.
- Rahmawati, G., & Miranti, E. (2022) Pengaruh Literasi Kuangan dan Gaya Hidup Terhadap Perilaku Konsumtif Pengguna Shopee Paylater Pada Generasi Milenial. *Seminar Nasional Akuntansi dan Manajemen PNJ (Vol.3)*.
- Saputra, R & Wala, G (2024). Pengaruh Tekanan Sosial Terhadap Perilaku Konsumtif (*Study Literature Review*). *Jurnal Komunikasi dan Ilmu Sosial*. Vol.2 (3).
- Setiaji, A. R. (2019). Pengaruh Status Sosial Ekonomi Orang Tua, Konformitas, dan Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Konsumtif Dalam Prespektif Gender. *Economic Education Analyis Journal*.
- Setiadi, N.,J Nugrojo,SE,M ( 2015) Perilaku Konsumen edisi revisi, Kencana . Sudijono,A. (2010) Statistik Pendidikan. Jakarta: PT Raja Grafinfo Persada.
- Sabtarini, (2021). *Buku Panduan Marketplace*. Jawa Timur: CV.Global Aksara Pres.4-27.
- Warsidi, E. (2010). *Perilaku Konsumtif Merusak Karakter Bangsa*. Rizky Aditya Jakarta Timur.9-47