

BAB II

KAJIAN PUSTAKA DAN HIPOTESIS PENELITIAN

A. Kajian Pustaka

1. Perilaku Konsumtif

a. Pengertian

Perilaku Konsumtif adalah mereka yang menggunakan produk secara tidak maksimal. Jadi, belum ada produk yang digunakan sebaliknya, seseorang menggunakan produk dengan jenis yang sama tetapi dari produsen berbeda. (Siallagan et al., 2021). Sedangkan (Yahya, 2021) Perilaku Konsumtif didasarkan pada kesenangan pribadi dan kecenderungan materialistis, serta faktor keinginan lebih diutamakan dibandingkan kebutuhan dalam pembelian produk. Keadaan keuangan yang tidak terkendali timbul akibat perilaku konsumen yang terus menerus, pembelian yang sering dan berlebihan sehingga mengakibatkan pemborosan dan penumpukan barang.

Menurut Septiansari & Handayani (2021), perilaku konsumtif didefinisikan sebagai ketika seseorang meninggalkan pemikiran rasional, tumbuh bersifat materialistis, menjadi sangat termotivasi untuk memperoleh barang-barang dan kesenangan yang berlebihan, dan mengkonsumsi produk-produk dan jasa yang paling mahal untuk memenuhi keinginan dan kesenangan mereka memperoleh barang dan jasa yang baru, lebih baik, dan berkualitas serta untuk menunjukkan status sosial yang melebihi kebutuhan sebenarnya dimana kepercayaan, kekayaan dan keistimewaan juga dapat memuaskan pemiliknya

Berdasarkan temuan penelitian, maka dapat disimpulkan bahwa konsumsi diartikan sebagai keinginan untuk mengkonsumsi berbagai macam barang yang belum tentu diperlukan untuk mendapatkan tingkat kepuasan yang maksimal. Ini tampaknya tidak menguntungkan penulis karena dapat menyebabkan perilaku boros dan mengurangi pendapatan.

b. Faktor-Faktor Perilaku Konsumtif

(Siallagan et al., 2021) ada dua hal yang dapat mempengaruhi bagaimana perilaku konsumtif yaitu sebagai berikut:

1. Perilaku konsumsi individu dipengaruhi oleh faktor internal seperti kepribadian, gaya hidup, motivasi, harga diri, observasi, pengetahuan, persepsi, dan sikap.
2. Perilaku konsumsi individu dipengaruhi oleh pengaruh eksternal seperti agama, keluarga, teman, kelas sosial ekonomi, dan kelompok sosial.

(Yahya, 2021) menyebutkan bahwa banyak faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif mahasiswa., di antaranya seperti berikut:

- 1) Ingin menjadi pemimpin tren.
- 2) Keinginan memiliki barang bermerek.
- 3) Berpartisipasi dalam pengembangan kehidupan
- 4) Berusaha memahami sudut pandang orang lain

c. Indikator Perilaku Konsumtif

Siallagan et al., (2021) berpendapat bahwa terdapat alat ukur yang bisa digunakan untuk mengetahui perilaku konsumtif mahasiswa, diantara sebagai berikut:

1. Melakukan pembelian karena tawaran hadiah.

2. Membeli barang hanya berdasarkan menariknya kemasannya.
3. Mempertimbangkan harga ketika melakukan pembelian untuk menjaga gengsi dan citra diri.

Menurut Yahya (2021), berikut ciri-ciri perilaku konsumtif:

- 1) memilih barang menurut penjualan atau ketersediaan.
- 2) membeli suatu produk karena atributnya yang menarik.
- 3) membeli barang untuk kemajuan dan perkembangan diri sendiri.
- 4) membeli barang terutama berdasarkan biayanya (bukan fungsi atau nilai).
- 5) membeli barang untuk meningkatkan kinerja.
- 6) memanfaatkan barang agar sesuai dengan model yang dipromosikan.
- 7) harga diri yang tinggi akibat barang-barang mahal.
- 8) keinginan untuk membedakan item dengan atribut khusus.

2. Lingkungan Sosial

a. Pengertian

Lokasi di mana orang pergi dan melakukan aktivitas secara bersama-sama adalah lingkungan sosial (Fajrin et al., 2022). Sedangkan Menurut Sri Wahyuni Abdurrahman & Serli Oktapiani, (2020) Lingkungan sosial terdiri dari hubungan antar manusia, serta sikap dan tingkah laku mereka.

Menurut Manurung dkk. (2022), lingkungan sosial mencakup seluruh elemen individu yang berada di sekitar manusia, baik hidup maupun mati, yang

menimbulkan dampak terhadap aspek interaksi manusia baik secara umum maupun khusus. Dalam konteks sosial inilah individu dapat berkomunikasi satu sama lain. Dalam buku Dalyono, Sartain menyatakan bahwa lingkungan sosial kita terdiri dari setiap orang yang mempunyai pengaruh terhadap kita. Pertemuan langsung dengan keluarga, teman, rekan kerja, dan teman sekelas hanyalah beberapa contoh bagaimana dampak ini bisa terwujud. Membaca buku, majalah, surat kabar, dan materi lainnya semuanya dapat memberikan pengaruh tidak langsung, seperti halnya menonton radio dan televisi. Salah satu unsur pendukung keberhasilan pembelajaran adalah lingkungan sosial atau masyarakat. Siswa dapat fokus lebih baik dalam lingkungan belajar yang lebih menyenangkan. Jika peserta didik termotivasi, mereka akan belajar lebih efektif dan menikmati prosesnya. Lingkungan belajar dapat mencakup segala sesuatu di luar diri anak. Berdasarkan pemahaman ini, dapat disimpulkan bahwa lingkungan sosial adalah interaksi dengan masyarakat yang berkaitan dengan kehidupan sehari-hari dan dapat mempengaruhi seseorang.

b. Macam-Macam Lingkungan Sosial

Menurut (Annajah, 2016) Ada tiga kategori lingkungan sosial yang merupakan salah satu unsur yang mempengaruhi motivasi belajar yaitu :

- 1) Lingkungan sosial teman sebaya dan orang-orang mempunyai kekuatan untuk secara langsung atau tidak langsung berdampak pada individu karena kita sering berinteraksi di luar lingkungan keluarga.
- 2) Lingkungan fisik dapat mencakup layanan kemasan serta komponen yang mempengaruhi kebahagiaan pelanggan dan pendapat tentang kualitas layanan.

- 3) Lingkungan kultural dapat disebut dengan Perilaku, norma, dan nilai sosial yang digunakan seseorang untuk memahami dan menjelaskan lingkungan fisik dan sosial di sekelilingnya. Dalam hal ini, nilai-nilai ini harus mencerminkan kekuatan sosiokultural, seperti keyakinan tentang struktur keluarga dan kerabat, organisasi, dan aspirasi hubungan sosial.

c. Indikator Lingkungan Sosial

Menurut Sri Wahyuni Abdurrahman & Serli Oktapiani, (2020) menjelaskan bahwa terdapat indikator lingkungan sosial, diantaranya yaitu:

- 1) Keluarga

Keluarga utuh mengacu pada seluruh keluarga yang mencakup anggota keluarga seperti ayah, ibu, dan anak. Sebaliknya, keluarga menjadi retak atau pecah ketika salah satu orang tuanya hilang karena kematian atau perceraian, atau ketika kedua orang tuanya hilang. Oleh karena itu, ayah, ibu, dan anak membentuk keluarga yang merupakan kelompok sosial. Kebersamaan ibu dan ayah tidak membuat seluruh keluarga menjadi utuh sebaliknya, keluarga itu utuh dalam arti sebenarnya. Dengan kata lain, tidak semuanya dalam arti fisik, tetapi dalam arti mental. Keluarga berkelanjutan berfokus pada apa yang dilakukan orang tua.

- 2) Teman

Teman merupakan lingkungan kedua yang mempengaruhi kehidupan seorang anak setelah dilahirkan. Apakah seorang anak dipengaruhi oleh kelompok teman sebayanya tergantung pada bagaimana perasaan anak tersebut terhadap kelompok tersebut. Sebab keputusan anak dipengaruhi oleh cara mereka memandang kelompok teman sebayanya. Hal ini dapat meningkatkan atau menurunkan kemungkinan pelecehan anak di kemudian hari.

Melalui interaksi dengan teman sebaya, kemudian belajar mengevaluasi diri mereka sendiri dan tempat mereka dalam kelompok melalui teman sebayanya. Anak yang tidak mendapatkan kasih sayang, dukungan spiritual, atau bimbingan moral yang cukup dari orang tua cenderung mengalami kesulitan dalam memilih teman dan mudah dipengaruhi suasana hati serta perilaku kelompoknya. Mengingat teman merupakan lingkungan yang berkontribusi terhadap pembentukan karakter anak, maka anak tetap berada dalam lingkungan yang sama sepanjang waktu. Ketika ditempatkan dalam kelompok teman sebaya, anak cenderung mendahulukan kebutuhan teman sebayanya dibandingkan kebutuhan orang tuanya.

3. Pendapatan Orang Tua

a. Pengertian

Menurut Hanum & Safuridar (2018) menyebutkan bahwa ada tiga sumber utama pendapatan seseorang. Sumber pertama berasal dari gaji atau upah yang diterima pekerja; sumber kedua adalah pendapatan dari modal, tanah, dan sumber lainnya. Sumber pendapatan yang terakhir adalah pemerintah. Kemudian dia menyatakan

bahwa orang menilai pekerjaan berdasarkan besarnya upah dan kondisi kerja, dan mengaitkan pendapatan dengan tingkat kesejahteraan keluarga. Akibat penggunaan kekayaan (jasa manusia), pendapatan dapat diterima dalam bentuk tunai atau dalam bentuk lain. Penjelasannya menyebutkan bahwa pendapatan seseorang atau suatu badan diperoleh dengan menjual input produksi kepada industri yang memproduksinya. Lebih lanjut, pendapatan mencakup jumlah uang yang diberikan dan diterima oleh pelaku ekonomi sebagai respons atas kontribusi mereka, termasuk pendapatan dari usaha atau pekerjaan tertentu.

Kompensasi karyawan ditetapkan sesuai dengan sifat pekerjaannya. Seperti yang didefinisikan oleh Putri dkk. (2023), pendapatan orang tua adalah uang yang terakumulasi selama rentang waktu tertentu dari usaha atau usaha ekonomi yang digunakan untuk menunjang kebutuhan keluarga. Menurut definisinya, seluruh jumlah uang yang diperoleh seseorang adalah seluruh jumlah uang yang diterimanya baik dari kerja produktif maupun aktivitas yang tidak menghasilkan keuntungan. Anda kemudian dapat menggunakan uang ini untuk memenuhi permintaan pada tingkat individu dan kelompok dengan menukarkannya dengan uang tunai.

b. Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Orang Tua

Menurut Wulandari et al., (2019) faktor seperti lapangan pekerjaan yang bisa mempengaruhi pendapatan orang tua. Selanjutnya, beberapa jalur karir memungkinkan masyarakat umum memiliki pilihan karir yang lebih beragam dan meningkatkan potensi pendapatan. Pendapatan yang diterima akan semakin tinggi jika posisi pekerjaan atau semakin baik tempat kerja. Sedangkan Jagielski dalam Wulandari et al., (2019) menjelaskan bahwa pendidikan mempunyai dampak negatif

terhadap pendapatan seseorang. Mereka yang berpendidikan tinggi akan bekerja pada jabatan-jabatan tinggi sehingga gajinya juga tinggi. Selain terhadap pendidikan, ketrampilan juga berdampak negatif terhadap pendapatan. Orang dengan tingkat energi dan stamina yang tinggi mempunyai tingkat produktivitas yang lebih tinggi dalam pekerjaannya sehingga dapat meningkatkan produktivitas.

Berdasarkan pendapat para ahli tersebut maka dapat disimpulkan bahwa pendidikan dan lapangan pekerjaan berpengaruh terhadap pendapatan orang tua.

c. Indikator Pendapatan Orang Tua

Agustina dkk. (2020) mencantumkan beberapa penanda tingkat pendapatan orang tua sebagai berikut:

1. Tingkat Pendapatan Sangat Tinggi: Ketika rata-rata pendapatan bulanan seseorang melampaui Rp3.500.000,00.
2. Tingkat Pendapatan Tinggi: Artinya rata-rata pendapatan bulanan seseorang berkisar antara Rp2.500.000,00 hingga Rp3.500.000,00.
3. Tingkat Pendapatan Sedang: Ini mengacu pada pendapatan rata-rata bulanan seseorang yang berkisar antara Rp1.500.000,00 hingga 2.500.000,00.
4. Tingkat Pendapatan Rendah: Seseorang dianggap berpenghasilan rendah jika rata-rata bulanannya kurang dari Rp1.500.000,00.

4. Gaya Hidup

a. Pengertian

Cara seseorang berinteraksi dengan lingkungannya dipengaruhi oleh gaya hidupnya. Gaya hidup seseorang meliputi aktivitas, hobi, dan cara berpikirnya tentang cara mereka menghabiskan dan mengatur waktu. Kontak sosial inilah yang

membentuk gaya hidup seseorang. Ini adalah gaya hidup yang dipilih individu, termasuk pencarian, hasrat, sikap, kebiasaan konsumsi, dan tujuan mereka.

Menurut penelitian (Azizah, 2020), gender merupakan cara untuk mendefinisikan cara hidup seseorang, cara mereka mengatur keuangan, dan cara mereka mengatur waktu. Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa gaya hidup seseorang ditentukan oleh aktivitas, sikap, dan pendapatannya dalam menukarkan uang dan mengatur waktu. Sedangkan Muntahanah et al.,(2021) menjelaskan bahwa Definisi dasar gaya hidup adalah tingkah laku seseorang yang dianggap pantas untuk menjalankan tugas sehari-hari, serta kesabaran dan keterampilannya dalam bertukar uang dan waktu dengan orang lain. Tujuan hidup pada akhirnya dapat membentuk karakter yang diperuntukkan bagi penggunaannya, apapun partisipasinya di dalamnya. Citra yang muncul dari gaya hidup berhubungan erat dengan penampilan dan kualitas seseorang yang dapat dirasakan dan dicatat oleh indera. Pilihan gaya hidup seseorang dan cita-cita model gaya hidup yang dianutnya memiliki pengaruh yang signifikan terhadap cara orang lain memandangnya.

Oleh karena itu, gaya hidup dapat didefinisikan sebagai cara seseorang mengekspresikan diri melalui hobi, kegiatan, dan sudut pandangnya, terutama dalam hal cara mereka menilai diri sendiri berdasarkan pandangan orang lain dan cara mereka berfungsi dalam masyarakat secara luas. Rutinitas sehari-hari seseorang dalam mengalokasikan, mengalokasikan, dan mengatur waktu dan keuangannya dalam rangka memproyeksikan citra dan kedudukan sosial tertentu dalam penelitian ini disebut sebagai gaya hidup.

b. Jenis-Jenis Gaya Hidup

Menurut Priansa (2017), Ada banyak variasi gaya hidup konsumen satu sama lain. Secara umum, tipe-tipe gaya hidup konsumen meliputi:

1) Gaya Hidup Mandiri

Mandiri secara umum didefinisikan sebagai mempunyai kemampuan untuk membedakan pilihan yang jelas dan teguh, serta Inovatif dan kreatif dalam mengekspresikan kemandiriannya. Konsumen dengan tipe ini umumnya tertarik pada produk yang menonjolkan aspek kemandirian mereka menonjolkan individualitasnya dalam berbagai segmen masyarakat.

2) Cara Hidup Kontemporer

Gaya hidup digital dan kehidupan modern sangat terkait. Gaya hidup konsumen modern yang sebagian besar mengandalkan teknologi dan informasi digital sering disebut sebagai “gaya hidup digital”. Pelanggan ini biasanya memiliki pengetahuan luas tentang teknologi terkini dan tidak mendasarkan keputusannya hanya pada biaya dalam memuaskan keinginan dan tuntutan mereka.

3) Gaya Hidup Sehat

Gaya hidup sehat adalah keputusan bijak yang dapat diambil dengan sangat mudah. Jalani gaya hidup sehat dengan pola makan seimbang, olahraga, opini tidak memihak, dan lingkungan yang sehat. Sehat dalam bahasa mendesar mengacu pada segala tindakan yang dapat dilakukan untuk menghasilkan hasil yang bermanfaat dan menguntungkan. Pelanggan yang menggunakan peralatan olah raga dan olah raga menjalani gaya hidup sehat. Konsumen seperti ini senang makan makanan sehat dan sangat kritis terhadap barang yang dibelinya.

4) Gaya Hidup Hedonis

Gaya hidup hedonis adalah jenis gaya hidup di mana tujuan aktivitasnya adalah untuk mencari kesenangan, seperti lebih banyak menghabiskan waktu di luar rumah, bermain game, menikmati keramaian kota, senang membeli barang mewah, dan selalu ingin menjadi perhatian orang lain. Konsumen ini mewakili tren baru dalam kehidupan anak muda.

5) Gaya Hidup Hemat

Konsumen yang mengadopsi gaya hidup hemat harus mempertimbangkan secara menyeluruh bagaimana mereka membelanjakan uang mereka. Dia membandingkan harga di berbagai tempat sebelum membeli produk. Ia percaya bahwa perbedaan harga adalah penting. Konsumen seperti ini memiliki kemampuan untuk mempertimbangkan apa yang harus diprioritaskan dan mana yang dapat ditunda.

6) Gaya Hidup Bebas

Gaya hidup adalah seni yang dibudayakan setiap orang dan merupakan refleksi dari evolusi zaman. Pilihan gaya hidup adalah pilihan bagaimana dan bagaimana seseorang menjadi anggota masyarakat. Sekarang ini, remaja, terutama di kota-kota besar, lebih suka gaya hidup bebas. Pemahaman bahwa gaya hidup bebas adalah yang terbaru menunjukkan gaya hidup ini. Misalnya, banyak remaja yang berpakaian terbuka dan seksi saat ini tidak sesuai dengan gaya hidup dan budaya orang timur seperti yang dimiliki oleh orang Indonesia. Banyak dari mereka tinggal bersama dan hidup bersama tanpa ikatan pernikahan sakral. Selain itu, banyak orang menggunakan narkoba untuk hidup dan bergaul. Konsumen

seperti ini biasanya menunjukkan diri mereka sebagai konsumen yang kurang berpikir.

c. Faktor-Faktor Gaya Hidup

Memang ada banyak variabel yang memengaruhi gaya hidup pelanggan, tetapi biasanya dibagi menjadi dua kategori: faktor internal dan eksternal (Priansa, 2017). Masing-masing komponen dijelaskan sebagai berikut. :

1) Faktor Internal

Faktor internal terdiri dari persepsi, motif, konsep diri, kepribadian, pengalaman, dan sikap. .

2) Faktor Eksternal

Faktor eksternal yang berdampak pada kehidupan konsumen meliputi keluarga, budaya, status sosial, dan kelompok teman sebaya

d. Indikator Gaya Hidup

Zakia et al. (2022) menyatakan bahwa ada empat ukuran gaya hidup, salah satunya adalah berikut:

1) Belanja

Aktivitas membeli barang di toko atau retail yang dilakukan oleh individu untuk memenuhi kebutuhan mereka.

2) Keluarga

Sekelompok orang yang tinggal bersama di satu tempat di bawah satu atap, saling bergantung satu sama lain.

3) Diri sendiri

Persepsi seseorang tentang dirinya sendiri, melibatkan apa yang dia rasakan dan pahami tentang tindakannya.

4) Isu sosial

Faktor yang mempengaruhi tindakan kita, yang kadang membuat kita melakukan sesuatu hanya untuk mendapatkan pengakuan atau menghindari tindakan tertentu karena khawatir akan menurunkan status sosial kita.

5. Perilaku Konsumtif

a. Pengertian

Jika produk yang sama telah digunakan oleh seseorang dengan merek berbeda. tetapi belum habis digunakan, itu disebut konsumtif. Siallagan et al., (2021). Sedangkan Yahya, (2021) Perilaku Konsumtif didasarkan pada kesenangan pribadi dan kecenderungan materialistis, serta faktor keinginan lebih diutamakan dibandingkan kebutuhan dalam pembelian produk. Keadaan keuangan yang tidak terkendali timbul akibat perilaku konsumen yang terus menerus, pembelian berlebihan yang mengakibatkan penumpukan dan pemborosan barang.

Perilaku konsumtif menurut Septiansari & Handayani (2021) diartikan sebagai tindakan yang didorong oleh dorongan materialistis, keinginan kuat akan kemewahan, dan kelebihan harta benda, bukan karena alasan, serta konsumsi segala sesuatu yang dianggap paling mahal. karena keinginan dan kesenangan. Lebih lanjut, frasa “perilaku konsumtif” menggambarkan penggunaan barang dan jasa yang mahal untuk mencoba mendapatkan barang dan jasa yang lebih baik dan berkualitas. Ini juga dilakukan untuk menunjukkan status sosial di luar kebutuhan

sebenarnya, di mana kepercayaan, kekayaan, dan keistimewaan dapat memberikan kepuasan kepada pemiliknya. Berdasarkan penjelasan para ahli, perilaku konsumtif dapat dicirikan sebagai kecenderungan untuk terlalu banyak mengonsumsi komoditas yang tidak penting untuk mencapai kepuasan optimal. Perilaku ini tampaknya merugikan karena dapat mengakibatkan pengeluaran yang tidak perlu dan menurunkan pendapatan.

b. Faktor-Faktor Perilaku Konsumtif

Siallagan et al., (2021) berpendapat bahwa terdapat dua faktor yang dapat mempengaruhi perilaku konsumtif, yaitu sebagai berikut:

1. Usia, cara hidup, dorongan, kepercayaan diri, kesadaran, keahlian, watak, dan sikap, dan keyakinan seseorang merupakan beberapa elemen internal yang mempengaruhi keputusan pembeliannya.
2. Budaya, status sosial ekonomi, pengelompokan sosial, keluarga, dan referensi merupakan contoh faktor eksternal.

Sedangkan Yahya, (2021) menyebutkan bahwa banyak faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif mahasiswa, di antaranya seperti berikut:

- 1) Bercita-cita untuk menetapkan tren.
- 2) Keinginan untuk memiliki produk bermerek.
- 3) Menyesuaikan diri dengan perkembangan zaman.
- 4) Ingin menarik perhatian pada diri sendiri.

c. Indikator Perilaku Konsumtif

Siallagan et al., (2021) berpendapat bahwa terdapat alat ukur yang bisa digunakan untuk memahami bagaimana siswa berperilaku sebagai konsumen, antara lain sebagai berikut:

- 1) Membeli produk sebagai akibat dari menerima hadiah promosi..
- 2) Membeli barang hanya berdasarkan seberapa menarik tampilan kemasannya.
- 3) Membeli barang untuk menjaga citra (prestise) dengan tetap memperhitungkan biaya.

Sedangkan Yahya, (2021) menjelaskan bahwa indikator perilaku konsumtif sebagai berikut:

- 1) Membeli barang sebagai respons terhadap promosi atau hadiah.
- 2) Membeli produk hanya karena kemasannya yang menarik.
- 3) Membeli barang untuk meningkatkan status dan penampilan luar.
- 4) Membeli barang terutama berdasarkan harga (bukan fitur atau manfaat).
- 5) Membeli barang untuk menjunjung status.
- 6) Membuat sesuatu tampak seolah-olah merupakan milik model dalam iklan.
- 7) Memiliki barang yang mahal membuat Anda merasa lebih percaya diri.
- 8) Ingin mencoba barang sejenis dari beberapa merek..

B. Penelitian Terdahulu

Dengan gaya hidup sebagai variabel intervening, maka penelitian terdahulu mengenai pengaruh lingkungan sosial dan pendapatan orang tua terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas PGRI Madiun berguna untuk perbandingan dan referensi. Karya ini berguna sebagai referensi komparatif untuk jenis penelitian berikut:

Tabel 2. 1 Penelitian *terdahulu*

No	Nama	Judul	Perbedaan Penelitian	
			Terdahulu	Sekarang
1.	Wihelmina Yubilia Maris1* , Agung Listiadi2	Pengaruh lingkungan teman sebaya, status sosial ekonomi orang tua, dan literasi keuangan terhadap perilaku konsumtif dengan locus of control sebagai variabel intervening	Penelitian ini merupakan penelitian dengan pendekatan kuantitatif. Menggunakan teknik simple random sampling dengan jumlah sample 121 responden. Penelitian ini dilakukan terhadap mahasiswa Program Studi Pendidikan Akuntansi Unesa angkatan 2017-2019.	Penelitian Kuantitatif, Teknik pengambilan sampel menggunakan <i>proportional stratified random sampling</i> . Populasi penelitian Mahasiswa Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas PGRI Madiun berjumlah 330 Mahasiswa. Teknik pengumpulan data dengan kuesioner dan dokumentasi.
2	Lausa Isaberna1)* ,Sriati2) & Dadang Hikmah Purnama3)	Pengaruh Lingkungan Sosial Terhadap Kinerja Penyuluh Keluarga Berencana Kota Palembang dan Kota Prabumulih	Penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif yang dilakukan di Kota Palembang dan Kota Prabumulih. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan explanotory. Sampel dalam penelitian ini adalah Penyuluh KB kota pelembang dan kota prabumulih	Penelitian Kuantitatif, Teknik pengambilan sampel menggunakan <i>proportional stratified random sampling</i> . Populasi penelitian Mahasiswa Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas PGRI Madiun berjumlah 330 Mahasiswa.

			sebanyak 30 orang	Teknik pengumpulan data dengan kuesioner dan dokumentasi.
3	Wulan Dwi Putri ¹ , Amy Fontanella ² *, Desi Handayani ³	Pengaruh Penggunaan Financial Technology, Gaya Hidup dan Pendapatan Orang Tua Terhadap Perilaku Keuangan Mahasiswa	Penelitian kuantitatif dengan populasi data yaitu mahasiswa aktif jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Padang angkatan 2019, 2020 dan 2021. Lokasi penelitian dilakukan di Politeknik Negeri Padang. Adapun sampel yang digunakan sebanyak 216 orang.	Penelitian Kuantitatif, Teknik pengambilan sampel menggunakan <i>proportional stratified random sampling</i> . Populasi penelitian Mahasiswa Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas PGRI Madiun berjumlah 330 Mahasiswa. Teknik pengumpulan data dengan kuesioner dan dokumentasi.
4	Yasin'ta Aulia Nurachma, Sandy Arief	Pengaruh status sosial ekonomi orang tua, kelompok teman sebaya dan financial literacy terhadap perilaku konsumtif pada siswa kelas xi ips sma kesatrian 1 semarang tahun ajaran 2015/2016	Jenis penelitian ini merupakan jenis penelitian kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini Siswa kelas XI IPS SMA Kesatrian 1 Semarang sebanyak 131 siswa. Sampel dalam penelitian ini sebanyak 99 siswa. Teknik pengambilan sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah	Penelitian Kuantitatif, Teknik pengambilan sampel menggunakan <i>proportional stratified random sampling</i> . Populasi penelitian Mahasiswa Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas PGRI Madiun berjumlah 330 Mahasiswa. Teknik pengumpulan data

proportional
random sampling. dengan kuesioner
dan dokumentasi.

Tabel penelitian terdahulu di atas menunjukkan perbedaan dan persamaan antara penelitian ini dan penelitian sebelumnya. Persamaannya adalah bahwa penelitian ini menggunakan metode kuantitatif, dan perbedaan adalah lokasi dan variabel yang dipelajari.

C. Kerangka Bepikir

Salah satu definisi dari perilaku konsumtif adalah kecenderungan untuk menghabiskan terlalu banyak item tanpa mempertimbangkan banyak hal dan mengutamakan kesenangan daripada kebutuhan. Mahasiswa menjadi salah satu kalangan yang memiliki tingkat konsumtif cukup prevalensi yang tinggi ini disebabkan oleh beberapa alasan yang mendukung diantaranya gaya hidup, lingkungan sosial dan pendapatan orang tua.

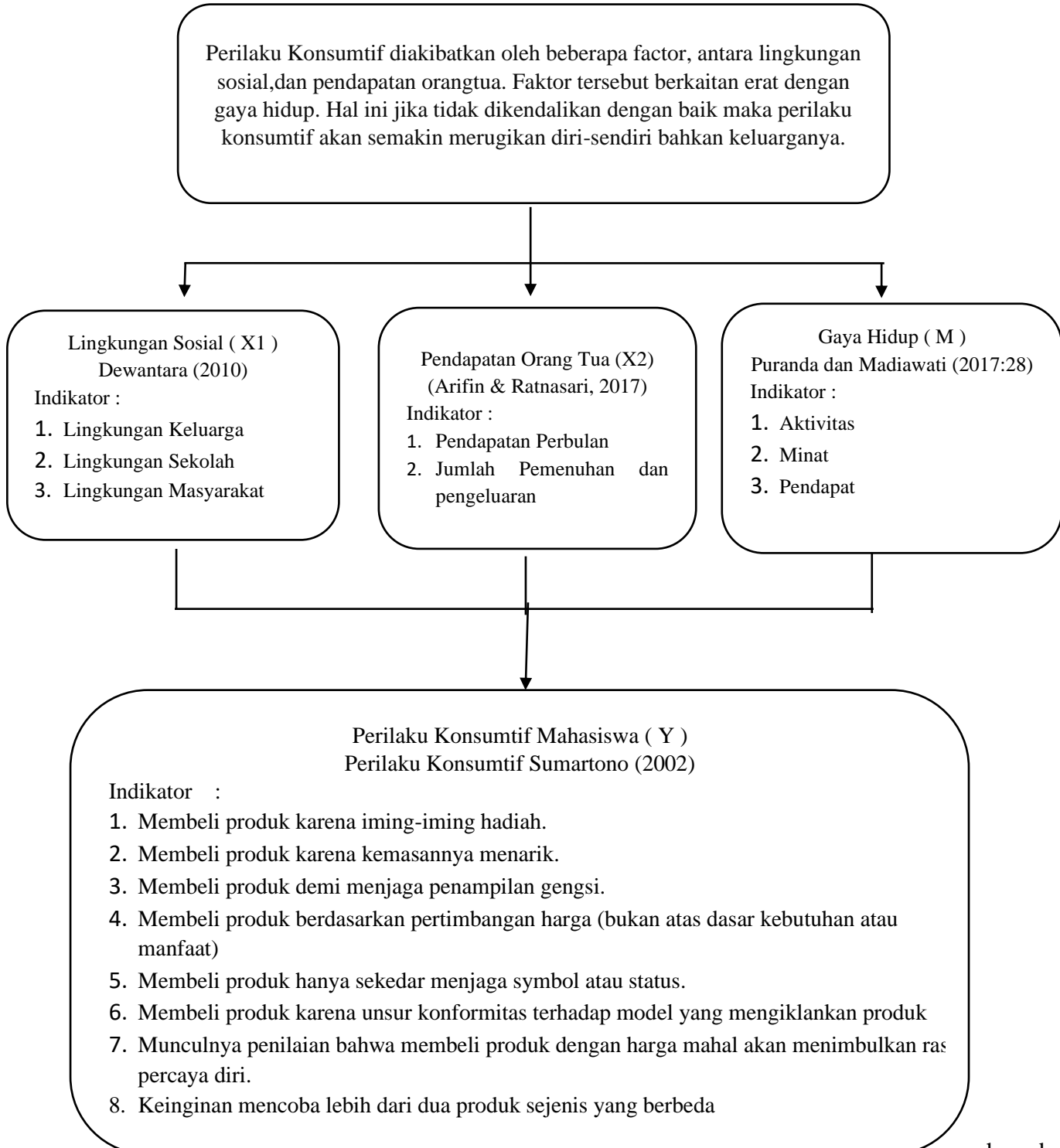
Gaya hidup merupakan tindakan, minat, dan pemikiran seseorang, terutama yang berkaitan dengan penampilan pribadi yang mencerminkan status sosial dalam kehidupan sehari-hari. Kelimpahan kehidupan membuat mahasiswa mengadopsi perilaku konsumsi untuk terus membeli barang sesuai kebutuhannya. Oleh karena itu, para mahasiswa perlu mengubah pola hidup agar sesuai dengan keseharian, tidak perlu memaksakan diri untuk menjalani gaya hidup yang tidak sehat jika akan merugikan diri sendiri dan keluarga. Hal ini akan berdampak buruk jika tidak bisa dikendalikan dengan baik, selain itu lingkungan sosial dapat memengaruhi perilaku konsumtif mahasiswa.

Semua individu atau manusia lain yang mempunyai pengaruh terhadap kita membentuk lingkungan sosial kita. Lingkungan sosial sendiri berasal dari masyarakat sekitar maupun teman sebaya yang disebut sebagai faktor penunjang. Hal ini dikarenakan faktor yang dimiliki lingkungan sosial ini cukup tinggi sehingga dapat mengakibatkan kecemburuan sosial atau

kesetaraan dimana mahasiswa ingin terlihat setara di lingkungan sosialnya. Dengan adanya lingkungan sosial yang tepat maka mahasiswa akan mendapatkan pengaruh berperilaku sesuai kebutuhan dan kehidupan masing-masing yang sederhana dan dapat mengurangi gaya hidup yang selalu bersenang-senang tanpa memikirkan pertimbangan yang matang.

Pendapatan orang tua dapat diartikan sebagai jumlah penghasilan yang diperoleh dari pekerjaan yang dijalani dalam waktu yang telah disesuaikan atau pendapatan dapat diperoleh juga dari harta kekayaan dari sebuah warisan. Jika tidak dikendalikan, tingginya pendapatan orang tua akan menyebabkan meningkatnya perilaku konsumtif siswa. Maka dari itu perlu adanya perencanaan, pengontrolan, dan pengendalian dalam mencatat keluar masuk uang yang digunakan supaya bisa mengurangi perilaku konsumtif dalam kehidupan sehari-hari.

Berdasarkan uraian diatas, kerangka berpikir dalam penelitian ini dapat digambarkan seperti berikut :



Berdasarkan kerangka berpikir tersebut di atas, maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:
Gambar 2. 1 Kerangka Berfikir

penelitian ini:

1. Dampak Lingkungan Sosial (X1) terhadap Cara Hidup (M)

H1 = Gaya hidup dipengaruhi oleh lingkungan sosial.

2. Pengaruh Pendapatan Orang Tua terhadap Gaya Hidup (X2) (M)

H2 = Pendapatan orang tua berpengaruh terhadap gaya hidup.

3. Pengaruh Lingkungan Sosial (X1) terhadap Perilaku Konsumtif (Y)

H3 = Lingkungan sosial berpengaruh terhadap perilaku konsumen. Pengaruh Pendapatan Orang Tua (X2) terhadap Perilaku Konsumtif (Y)

4. H4 = Pendapatan orang tua berpengaruh terhadap kebiasaan konsumsi anaknya. Gaya hidup sebagai variabel intervening (M): Pengaruh lingkungan sosial (X1) terhadap perilaku konsumsi (Y)

5. Pengaruh Lingkungan Sosial (X1) terhadap Perilaku Konsumtif (Y) melalui Gaya Hidup sebagai Variabel Intervening (M)

H5 = terdapat pengaruh lingkungan sosial terhadap perilaku konsumtif melalui gaya hidup sebagai variable intervening

6. Pengaruh Pendapatan Orang Tua (X2) terhadap Perilaku Konsumtif melalui Gaya Hidup sebagai Variabel Intervening (M)

H5 = terdapat pendapatan orang tua terhadap perilaku konsumtif melalui gaya hidup