

**PENGARUH PENGELOLAAN UANG SAKU DAN *PEERS GROUP*
TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF PADA MAHASISWA FAKULTAS
ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN UIN MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG**

SKRIPSI

**OLEH
DIAH INDAH ARYANI
NIM. 200102110121**



**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG**

2024

**PENGARUH PENGELOLAAN UANG SAKU DAN *PEERS GROUP* TERHADAP
PERILAKU KONSUMTIF PADA MAHASISWA FAKULTAS ILMU TARBIYAH
DAN KEGURUAN UIN MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG**

SKRIPSI

Diajukan Kepada
Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan
Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana (S.Pd)

Oleh
Diah Indah Aryani
NIM. 200102110121



**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG**

2024

LEMBAR PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul "**Pengaruh Pengelolaan Uang Saku Dan Peers Group Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah Dan Keguruan Uin Maulana Malik Ibrahim Malang**" oleh Diah Indah Aryani ini telah diperiksa dan disetujui untuk diajukan ke sidang.

Pembimbing,



Ulfi Andrian Sari, M.Pd

NIP. 198805302023212036

Mengetahui,
Ketua Program Studi,



Dr. Alfiana Yuli Efianti, MA

NIP. 197107012006042001

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi dengan judul “Pengaruh Pengelolaan Uang Saku dan *Peers Group* Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang” oleh Diah Indah Aryani ini telah dipertahankan di depan sidang penguji dandinyatakan lulus pada tanggal 28 Juni 2024

Dewan Penguji

Tanda Tangan

Ketua Penguji

Dr. Hj. Ni'matuz Zuhroh, M. Si
NIP. 197312122006042001

:



Sekretaris Sidang

Ulfi Andrian Sari, M.Pd
NIP. 198805302023212036

:



Pembimbing

Ulfi Andrian Sari, M.Pd
NIP. 198805302023212036

:



Penguji Utama

Sharfina Nur Amalina, M.Pd
NIP.199403192019032026

:



Mengesahkan,

Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan

Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang



Prof. M. Nur Ali, M.Pd
NIP. 19650403 199803 1 002

NOTA DINAS PEMBIMBING

Ulfi Andrian Sari, M.Pd
Dosen Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan (FITK)
Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

NOTA DINAS PEMBIMBING

Hal : Skripsi Diah Indah Aryani

Malang, 08 Juni 2024

Lamp : 4 (Empat) Eksemplar

Yang Terhormat,
Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan (FITK)
UIN Maliki Malang
Di Malang

Assalamu'alaikum, Wr. Wb.

Sesudah melakukan beberapa kali bimbingan, baik dari segi bahasa maupun teknik penulisan dan setelah membaca skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini:

Nama : Diah Indah Aryani

NIM : 200102110121

Program Studi : Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial

Judul Skripsi : Pengaruh Pengelolaan Uang Saku Dan *Peers Group* Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah Dan Keguruan Uin Maulana Malik Ibrahim Malang

Maka selaku pembimbing, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah layak diajukan untuk diujikan. Demikian, mohon dimaklumi adanya.

Wassalamu'alaikum, Wr. Wb.

Dosen Pembimbing



Ulfi Andrian Sari, M.Pd

NIP. 1988053020232120361

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Diah Indah Aryani
NIM : 200102110121
Program Studi : Pendidikan
Judul Skripsi : Pengaruh Pengelolaan Uang Saku Dan *Peers Group* Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah Dan Keguruan Uin Maulana Malik Ibrahim Malang

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi ini merupakan karya saya sendiri, bukan plagiasi dari karya yang telah ditulis atau diterbitkan orang lain. Adapun pendapat atau temuan orang lain dalam tugas skripsi ini dikutip atau dirujuk sesuai kode etik penulisan karya ilmiah dan dicantumkan dalam daftar rujukan. Apabila di kemudian hari ternyata skripsi ini terdapat unsur-unsur plagiasi, maka saya bersedia untuk diproses sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan tanpa adanya paksaan dari pihak manapun.

Malang, 07 Juni 2024

Hormat Saya,



Diah Indah Aryani

NIM. 200102110121

LEMBAR MOTTO

وَكَفَىٰ بِاللَّهِ شَهِيدًا

Artinya : Dan cukup Allah SWT yang menjadi saksi

“Orang lain ga akan bisa paham *struggle* dan masa sulitnya kita. Yang mereka ingin tahu hanya bagian *success stories*. Berjuanglah untuk diri sendiri walaupun nggak ada yang tepuk tangan. Kelak diri kita di masa depan akan sangat bangga dengan apa yang kita perjuangkan hari ini. Good Luck!”

LEMBAR PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmanirrahim

Dengan segala puji syukur kepada Allah SWT dan atas dukungan serta do'a dari orang-orang terdekat sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik. Dengan rasa bangga penulis persembahkan skripsi ini untuk:

Kedua orang tua tercinta dan tersayang yang paling berjasa dalam hidup penulis, ayah Sumarwi dan ibu Keminah yang senantiasa memberikan dukungan serta do'a yang tiada henti dalam setiap langkah penulis, selalu memberikan kasih sayang, semangat, motivasi dan nasehat yang tak terhingga kepada penulis.

Terimakasih ayah dan ibu. Semoga selalu diberikan kesehatan.

Keluarga besar Bani Yadi dan paara sepupu dari keluarga ayah yang selalu memberikan do'a dan dukungan kepada penulis untuk dapat menyelesaikan skripsi ini.

Dosen pembimbing, Ibu Ulfi Andrian Sari, M.Pd yang senantiasa membimbing, memberikan saran dan arahan, serta membantu penulis dalam penyusunan skripsi ini dari awal sampai akhir.

Keluarga besar Rumah Tahfidz Mahasiswi Malang yang selalu memberikan doa dan dukungan kepada penulis untuk dapat menyelesaikan skripsi ini.

Teman-teman terdekat seperjuangan, Nabilatul Akmaliyyah, Annisaa' Fitri Aprillia, Anisa Okta Setyorini, Selvi Nur Alawiyah, Mar'atus Sholihah, Amaliatin Nafi'ah, dan Tia Astuti yang senantiasa memberikan dukungan dan semangat kepada penulis untuk dapat menyelesaikan skripsi ini.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pengaruh Pengelolaan Uang Saku Dan *Peers Group* Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah Dan Keguruan Uin Maulana Malik Ibrahim Malang” ini dengan baik.

Sholawat dan salam tak lupa penulis haturkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW yang telah membimbing kita dari zaman Jahiliyah hingga menuju zaman keIslaman seperti sekarang ini dan selalu kita nantikan syafaatnya di hari akhir nanti. Penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-sebasarnya kepada semua pihak yang terlibat dalam penyelesaian skripsi ini:

1. Prof. Dr. M. Zainuddin, MA selaku Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Prof. Dr. H. Nur Ali, M.Pd selaku Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Dr. Alfiana Yuli Efiyanti, MA selaku Ketua Program Studi Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial.
4. Ibu Ulfi Andrian Sari, M.Pd selaku Dosen Pembimbing skripsi yang telah meluangkan waktu, memberikan bimbingan, saran, dan arahan kepada penulis.
5. Seluruh dosen Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan wawasan selama masa perkuliahan.
6. Seluruh staff akademik yang telah memberikan pelayanan yang baik terkait persuratan dan data-data sampai terselesaikannya skripsi ini.

7. Teman-teman dari Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan yang telah membantu untuk mengisi kuesioner sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
8. Kedua orang tua tercinta dan keluarga besar penulis yang senantiasa memberikan dukungan dan tak henti mendo'akan. .
9. Terimakasih penulis ucapkan kepada diri sendiri yang telah berjuang hingga sampai pada titik ini.

Penulis menyadari skripsi yang penulis susun ini masih sangat kurang dari sempurna, maka penulis berharap adanya kritik serta saran yang bisa untuk perbaikan kedepannya. Harapan penulis semoga skripsi ini dapat memberi manfaat sebagaimana mestinya.

Malang, 07 Juni 2024

Diah Indah Aryani
NIM. 200102110121

DAFTAR ISI

Contents

LEMBAR PERSETUJUAN	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
NOTA DINAS PEMBIMBING.....	iii
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	iv
LEMBAR MOTTO	v
LEMBAR PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xi
ABSTRAK	xii
ABSTRACT	xiii
خلاصة.....	xiv
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	9
C. Tujuan Penelitian.....	10
D. Manfaat Penelitian.....	10
E. Orisinalitas Penelitian	11
F. Definisi Operasional.....	15
G. Sistematika Penulisan.....	16
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	16
A. Kajian Teori.....	16
1. Pengelolaan Uang Saku	16
2. Peers Group.....	22
3. Perilaku Konsumtif	28
B. Perspektif Teori dalam Islam	32
C. Kerangka Berpikir	40
D. Hipotesis Penelitian.....	41
BAB III METODE PENELITIAN	43

A.	Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	43
B.	Waktu dan Lokasi Penelitian.....	43
C.	Subjek dan Objek Penelitian	43
D.	Variabel Penelitian	43
E.	Populasi dan Sampel Penelitian	44
F.	Data dan Sumber Data.....	46
G.	Instrumen Penelitian.....	46
H.	Teknik Pengumpulan Data	48
I.	Validitas dan Realibilitas Instrumen	48
J.	Analisis Data	51
K.	Prosedur Penelitian.....	53
BAB IV PAPARAN DATA DAN HASIL PENELITIAN		55
a.	Paparan Data	55
b.	Hasil Penelitian	59
BAB V PEMBAHASAN		66
A.	Pengaruh Pengelolaan Uang Saku Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.....	66
B.	Pengaruh <i>Peers Group</i> Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang .	70
C.	Pengaruh Pengelolaan Uang Saku dan <i>Peers Group</i> Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.....	75
BAB VI PENUTUP		78
A.	Kesimpulan	78
B.	Saran	78
DAFTAR PUSTAKA		80

DAFTAR TABEL

Tabel 1 1 Orisinalitas Penelitian	14
Tabel 3.1 Jumlah Mahasiswa S1 FITK UIN Malang.....	44
Tabel 3.2 Kisi-Kisi Instrumen Penelitian.....	47
Tabel 3.3 Hasil Uji Validitas.....	48
Tabel 3.4 Hasil Uji Reliabilitas.....	50
Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	57
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	58
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Uang Saku	58
Tabel 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Peers	59
Tabel 4.5 Hasil Uji Normalitas	60
Tabel 4.6 Hasil Uji Linieritas.....	60
Tabel 4.7 Hasil Uji Multikolinearitas	61
Tabel 4.8 Hasil Uji Heteroskedastisitas	62
Tabel 4.9 Uji Regresi Linier Berganda	62
Tabel 4.10 Hasil Koefisien Determinasi	63
Tabel 4.11 Hasil Uji T.....	64
Tabel 4.12 Hasil Uji F.....	65

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Penelitian	41
--------------------------------------	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Izin Observasi	92
Lampiran 2 Surat Izin Penelitian	93
Lampiran 3 Kuesioner Uji Coba Instrumen.....	94
Lampiran 4 Data Tabulasi Uji Coba	100
Lampiran 5 Uji Validitas dan Reliabilitas.....	104
Lampiran 6 Kuesioner Penelitian.....	106
Lampiran 7 Data Tabulasi Responden.....	112
Lampiran 8 Uji Normalitas dan Uji Linieritas	122
Lampiran 9 Uji Multikolinearitas dan Uji Heteroskedastisitas.....	123
Lampiran 10 Uji Regresi Linier Berganda dan Koefisien Determinasi	124
Lampiran 11 Uji T dan Uji F	125
Lampiran 12 Bukti Hasil Turnitin.....	126
Lampiran 13 Sertifikat Bebas Plagiasi.....	127

ABSTRAK

Aryani, Diah Indah. 2024. Pengaruh Pengelolaan Uang Saku dan *Peers Group* Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. Skripsi. Program Studi Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial, Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, Pembimbing Skripsi: Ulfi Andrian Sari, M.Pd.

Kata Kunci: Pengelolaan Uang Saku, *Peers Group*, Perilaku Konsumtif

Pada era perkembangan zaman ini, internet dapat berkembang sangat pesat. Hal ini masyarakat dapat lebih mudah memenuhi kebutuhan sehari – harinya. Terutama dalam hal keinginan untuk membentuk sikap masyarakat dalam melakukan pembelian dan memenuhi permintaan. Seiring berjalannya waktu, hal ini akan dipengaruhi oleh pola hidup yang berlaku, status sosial, dan faktor lainnya. Mayoritas dari mereka yang melakukan kebiasaan ini adalah mahasiswa. Di dalam penelitian ini, mahasiswa FITK UIN Malang merupakan kelompok individu yang rentan terhadap perilaku konsumtif. Mahasiswa FITK UIN Malang sering membelanjakan uangnya untuk keinginan dari pada kebutuhan. Hal itu disebabkan karena mahasiswa FITK UIN Malang tidak bisa mengelola uangnya dengan baik sehingga menyebabkan perilaku konsumtif. Tidak hanya itu, mahasiswa FITK UIN Malang juga sering meniru gaya hidup teman sebayanya seperti menggunakan pakaian yang mengikuti tren dan sering nongkrong di cafe sehingga mengakibatkan perilaku konsumtif pada mahasiswa FITK UIN Malang.

Tujuan dalam penelitian ini yaitu: (1) untuk mengetahui pengaruh pengelolaan uang saku terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Maulana Malik Ibrahim, (2) untuk mengetahui pengaruh *peers group* terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, (3) untuk mengetahui pengaruh pengelolaan uang saku dan *peers group* terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.

Untuk mencapai tujuan tersebut, maka peneliti menggunakan metode kuantitatif dengan jenis penelitian survey. Populasi dalam penelitian ini yaitu 4.380 mahasiswa FITK UIN Malang. Kemudian teknik yang digunakan yaitu *Proportionate stratified Random Sampling*, yaitu pengambilan dengan cara acak sebanyak 98 mahasiswa FITK UIN Malang. Metode yang dipakai dalam penelitian ini yaitu metode kuantitatif. Uji untuk instrumen menggunakan uji validitas dan uji reabilitas. Sedangkan untuk uji regresi linier berganda menggunakan uji normalitas, uji linieritas, uji multikolinearitas, uji heteroskedastisitas, analisis regresi linier berganda, uji hipotesis (uji t dan uji f), dan koefisien determinasi.

Hasil dari penelitian ini dengan bantuan aplikasi *SPSS versi 23* dapat disimpulkan bahwa: (1) terdapat pengaruh negatif signifikan dari variabel pengelolaan uang saku terhadap perilaku konsumtif dengan koefisien sebesar -0,709; (2) terdapat pengaruh positif signifikan dari variabel *peers group* terhadap perilaku konsumtif sebesar 1,316; (3) terdapat pengaruh secara simultan dari pengelolaan uang saku dan *peers group* terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa FITK UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.

ABSTRACT

Aryani, Diah Indah. 2024. The Influence of Pocket Money Management and Peers Groups on Consumer Behavior in Students of the Faculty of Tarbiyah and Teacher Training UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. Thesis. Social Sciences Education Study Program, Faculty of Tarbiyah and Teacher Training, Maulana Malik Ibrahim State Islamic University Malang, Thesis Supervisor: Ulfi Andrian Sari, M.Pd.

Keywords: Pocket Money Management, Peers Group, Consumptive Behavior

In this era of development, the internet can develop very rapidly. This means that people can more easily fulfill their daily needs. Especially in terms of the desire to shape people's attitudes in making purchases and fulfilling requests. As time goes by, this will be influenced by prevailing lifestyle patterns, social status, and other factors. The majority of those who do this habit are students. In this research, FITK UIN Malang students are a group of individuals who are vulnerable to consumer behavior. FITK UIN Malang students often spend their money on wants rather than needs. This is because FITK UIN Malang students cannot manage their money well, which causes consumptive behavior. Not only that, FITK UIN Malang students also often imitate the lifestyle of their peers, such as wearing clothes that follow trends and often hanging out in cafes, resulting in consumer behavior among FITK UIN Malang students.

The objectives of this research are: (1) to determine the influence of pocket money management on consumptive behavior among students at the Faculty of Tarbiyah and Teacher Training, UIN Maulana Malik Ibrahim, (2) to determine the influence of peer groups on consumptive behavior among students at the Faculty of Tarbiyah and Teacher Training, UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, (3) to determine the influence of pocket money management and peer groups on consumer behavior among students at the Faculty of Tarbiyah and Teacher Training, UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.

To achieve this goal, the researcher used quantitative methods with a survey research type. The population in this study was 4,380 FITK UIN Malang students. Then the technique used was Proportionate stratified Random Sampling, namely random sampling of 98 FITK UIN Malang students. The method used in this research was a quantitative method. Tests for instruments use validity tests and reliability tests. Meanwhile, the multiple linear regression test uses the normality test, linearity test, multicollinearity test, heteroscedasticity test, multiple linear regression analysis, hypothesis testing (t test and f test), and coefficient of determination.

The results of this research with the help of the SPSS version 23 application can be concluded that: (1) there is a significant negative influence of the pocket money management variable on consumer behavior with a coefficient of -0.709; (2) there is a significant positive influence of the peer group variable on consumer behavior of 1.316; (3) there is a simultaneous influence of pocket money management and peer groups on consumer behavior among FITK UIN Maulana Malik Ibrahim Malang students.

خلاصة

أرياني، ضياء إندها. 2024. تأثير إدارة أموال الجيب ومجموعات الأقران على سلوك المستهلك لدى طلاب كلية التربية وتدريب المعلمين، جامعة إنديانا مولانا مالك إبراهيم مالانج. أطروحة. برنامج دراسة تعليم العلوم الاجتماعية، كلية التربية وتدريب المعلمين، جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج، المشرف على الأطروحة: أولفي أندريان ساري، ماجستير

الكلمات المفتاحية: إدارة مصروف الجيب، مجموعة الأقران، السلوك الاستهلاكي

في عصر التطور هذا، يمكن للإنترنت أن يتطور بسرعة كبيرة. وهذا يعني أنه يمكن للناس تلبية احتياجاتهم اليومية بسهولة أكبر خاصة فيما يتعلق بالرغبة في تشكيل اتجاهات الناس في إجراء عمليات الشراء وتلبية الطلبات. ومع مرور الوقت، سوف يتأثر هذا بأنماط الحياة السائدة، والحالة الاجتماعية، وعوامل أخرى. غالبية من يمارسون هذه العادة هم من الطلاب. في هذا البحث، فإن طلاب كلية التربية وتدريب المعلمين بجامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية في مالانج هم مجموعة من الأفراد المعرضين لسلوك المستهلك. طلاب كلية التربية وتدريب المعلمين في جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية في مالانج غالبًا ما ينفقون أموالهم على الرغبات وليس الاحتياجات. وذلك لأن طلاب كلية التربية وتدريب المعلمين بجامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية في مالانج لا يستطيعون إدارة أموالهم بشكل جيد، مما يسبب السلوك الاستهلاكي. ليس هذا فحسب، فطلاب كلية التربية وتدريب المعلمين بجامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية، مالانج غالبًا ما يقلدون أسلوب حياة أقرانهم، مثل ارتداء الملابس التي تتبع الاتجاهات السائدة وغالبًا ما يتسكعون في المفاهي، مما يؤدي إلى سلوك استهلاكي بين الطلاب بكلية التربية وتدريب المعلمين بجامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية.

أهداف هذا البحث هي: (1) تحديد تأثير إدارة مصروف الجيب على السلوك الاستهلاكي لدى طلاب كلية التربية وإعداد المعلمين جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية، (2) تحديد تأثير مجموعات الأقران على السلوك الاستهلاكي. السلوك الاستهلاكي بين الطلاب في كلية التربية وتدريب المعلمين بجامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج، (3) لتحديد تأثير إدارة مصروف الجيب ومجموعات الأقران على سلوك المستهلك بين الطلاب في كلية التربية وتدريب المعلمين، مولانا. جامعة مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج.

ولتحقيق هذا الهدف استخدم الباحث الأساليب الكمية ذات نوع البحث المسحي. كان عدد السكان في هذه الدراسة 4380 طالبًا من كلية التربية وتدريب المعلمين، جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية، مالانج. ثم كانت التقنية المستخدمة هي أخذ العينات العشوائية الطبقية المناسبة، وهي أخذ عينات عشوائية من 98 طالبًا من كلية التربية وتدريب المعلمين، جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية، مالانج. وكانت الطريقة المستخدمة في هذا البحث هي الطريقة الكمية. تستخدم اختبارات الأدوات اختبارات الصلاحية واختبارات الموثوقية. وفي الوقت نفسه، يستخدم اختبار الانحدار الخطي المتعدد اختبار الحالة الطبيعية، (f واختبار t اختبار) واختبار الخطية، واختبار الخطية المتعددة، واختبار التغاير، وتحليل الانحدار الخطي المتعدد، واختبار الفرضيات ومعامل التحديد

ويمكن استنتاج نتائج هذا البحث بمساعدة تطبيق الإصدار 23 إلى ما يلي: (1) يوجد تأثير سلبي معنوي لمتغير إدارة SPSS مصروف الجيب على سلوك المستهلك بمعامل -0.709؛ (2) يوجد تأثير إيجابي معنوي لمتغير مجموعة النظراء على سلوك المستهلك قدره 1.316؛ (3) هناك تأثير متزامن لإدارة مصروف الجيب ومجموعات الأقران على السلوك الاستهلاكي بين الطلاب في كلية التربية وتدريب المعلمين في جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية في مالانج.

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

Penulisan transliterasi Arab-Latin dalam skripsi ini menggunakan pedoman transliterasi berdasarkan keputusan bersama Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI no. 158 tahun 1987 dan no. 0543 b/U/1987 yang secara garis besar dapat diuraikan sebagai berikut:

A. Huruf

ا	=	a	ز	=	z	ق	=	q
ب	=	b	س	=	s	ك	=	k
ت	=	t	ش	=	sy	ل	=	l
ث	=	ts	ص	=	sh	م	=	m
ج	=	j	ض	=	dl	ن	=	n
ح	=	h	ط	=	th	و	=	w
خ	=	kh	ظ	=	zh	ه	=	h
د	=	d	ع	=	'	ي	=	'
ذ	=	dz	غ	=	gh	ي	=	y
ر	=	r	ف	=	f			

B. Vokal Panjang

Vokal (a) panjang = â

Vokal (i) panjang = î

Vokal (u) panjang = û

C. Vokal Diftong

او = aw

اي = ay

أو = û

إي = î

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan terkini dalam teknologi informasi telah membuahkan hasil karena evolusi dari masa ke masa. Hal ini juga mempengaruhi perkembangan teknologi maju lainnya seperti munculnya layanan baru yaitu layanan online dan layanan offline. Munculnya layanan-layanan baru ini didorong oleh permintaan masyarakat semakin kompleks untuk mengikuti seiring berkembangnya waktu. Beberapa contoh layanan sebelumnya tidak terlalu penting untuk berubah menjadi sesuatu yang harus digunakan untuk bisa mengikuti zaman. Misalnya saja perkembangan layanan transportasi online, layanan e-commerce, serta munculnya banyak layanan keuangan baru yang diluncurkan pemerintah seperti agen smart banking dan layanan keuangan digital.

Perdagangan elektronik sebagian didorong oleh perkembangan sistem pembayaran yang sedang berlangsung. Salah satu unsur penopang stabilitas sistem keuangan yang terus berkembang seiring dengan sistem pembayaran adalah sistem pembayaran itu sendiri. Sebelumnya, hanya ada uang tunai; saat ini sudah ada sistem yang terkomputerisasi. Rekening virtual, kartu kredit online, kartu debit online, dompet elektronik, transfer antar bank, dan metode pembayaran digital lainnya merupakan sebagian besar metode pembayaran e-niaga yang tersedia. Namun, pembayaran tunai selalu memungkinkan. Mekanisme pembayaran tunai saat pengiriman (COD) tersedia di sejumlah situs e-commerce, memungkinkan pelanggan membayar barang mereka dengan uang tunai kepada operator saat mereka menerimanya. Lebih khusus lagi, masyarakat telah dihadapkan pada berbagai mekanisme pembayaran baru dalam beberapa tahun terakhir, mulai tahun 2018. Salah satunya adalah *paylater*.¹

¹ Rahmatika Sari, "Pengaruh Penggunaan Paylater Terhadap Perilaku Impulse Buying Pengguna E-Commerce Di Indonesia," *Jurnal Riset Bisnis Dan Investasi* 7, no. 1 (2021): 44–57, <https://doi.org/10.35313/jrbi.v7i1.2058>.

Antusiasme masyarakat terhadap kehadiran teknologi PayLater dibuktikan dengan jumlahnya yang semakin meningkat membayar pengguna nanti seiring berjalannya waktu. Menurut Maizal dalam Abdul Rahman menyatakan bahwa beberapa platform pembayaran belakangan ini mengalami masalah yaitu jumlah penggunanya cukup tinggi. Traveloka telah mengalami peningkatan pertumbuhan pengguna sepuluh kali lipat sejak diperkenalkannya *PayLater*.²

Platform lain yang baru-baru ini terkena dampak pembayaran adalah *Shopee*. Jumlah pelanggan *Shopee Paylater* secara keseluruhan mencapai 1,27 juta pada tahun 2020, dan 67% dari pengguna tersebut merupakan peminjam aktif atau sekitar 850 ribu peminjam. *Shopee Paylater* telah memberikan pinjaman dengan total sekitar Rp 1,5 triliun, dan hampir 95% di antaranya berhasil. Masyarakat didorong untuk mengonsumsi sesuatu di luar kebutuhan dan sesuai keinginannya melalui kemudahan layanan internet.³

Peneliti telah melakukan observasi atau pengamatan terhadap beberapa mahasiswa FITK UIN Malang dan menemukan fenomena bahwa terdapat beberapa Mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah Dan Keguruan UIN Malang yang masih menggunakan layanan *Shopee Paylater*. Peristiwa ini disebabkan oleh para mahasiswa yang tidak bisa mengelola uang sakunya dan lebih mementingkan membeli keinginannya dibandingkan kebutuhannya sehingga mereka memilih untuk menggunakan *Shopee Paylater* karena layanan ini bisa dibayar dengan cara kredit. Maka dari itu, menurut para mahasiswa memakai *Shopee Paylater* adalah solusi yang tepat.

Hasil dari wawancara terhadap beberapa mahasiswa PIPS angkatan 2020 mendapatkan hasil yaitu bahwa mahasiswa atas nama dengan inisial NA menyatakan bahwa “*saya menggunakan paylater sejak 2022 bulan februari sampai tahun 2023 sebesar Rp. 500.000. Pada waktu itu saya*

² A Rahman, “Penyelesaian Sengketa Bisnis Financial Technology Dengan Model Transaksi Kredit PayLater,” *Jurnal Ilmu Hukum* 11, no. 1 (2022): 91–106.

³ D Septiansari and T Handayani, “Pengaruh Belanja Online Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Di Masa Pandemi Covid-19,” *Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*. 5-9 ... (academia.edu, 2021), <https://www.academia.edu/download/80922813/document.pdf>.

melihat idola saya menggunakan barang branded, kemudian akhirnya saya juga suka dengan barangnya maka saya beli barang itu dengan menggunakan paylater". Tidak hanya itu, mahasiswa dengan inisial AF menyatakan bahwa *"saya juga menggunakan paylater sejak 2022 sebesar Rp. 1.000.000. Pada waktu itu saya menggunakan paylater sebanyak itu karena mau menyicil membayar tagihan motor"*. Berdasarkan hasil wawancara tersebut bahwa menurut pandangannya mahasiswa itu *paylater* termasuk media yang sangat memudahkan kita untuk memnuhi keinginan kita.

Telah ditekankan bahwa berbagai ulama Islam mempunyai pendapat yang berbeda-beda mengenai kredit. Ada yang berpendapat bahwa kredit harus dibolehkan, ada pula yang tidak setuju. Al-Quran, Hadits, dan ijma' memberikan landasan hukum bagi qard (hutang dan piutang). Tidak hanya *E-commerce* yang mempengaruhi perilaku konsumtif, tapi pengelolaan uang saku juga termasuk hal yang mempengaruhi perilaku konsumtif. Bahkan, para pelajar menggunakan uang jajannya untuk membeli produk yang diinginkannya bukan untuk produk yang dibutuhkan.⁴

Mahasiswa mendapatkan uang saku biasanya dari dari orang tua, beasiswa atau gaji dari pekerjaan merupakan penghasilan atau uang saku bagi mahasiswa.⁵ Salah satu faktor penentu utama praktik manajemen keuangan siswa adalah uang saku mereka.⁶ Jumlah uang yang diberikan orang tua kepada anak-anak mereka setiap bulan merupakan faktor utama dalam cara siswa menangani keuangan pribadi mereka, dan siswa yang mempunyai uang saku sedikit lebih cenderung mengurangi pengeluaran mereka dibandingkan mereka yang memiliki uang saku dalam jumlah besar.⁷

⁴ Yola Armelia and Agus Irianto, "Pengaruh Uang Saku Dan Gaya Hidup Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa," *E-Jurnal Unp* 4, no. 3 (2021): 418–26.

⁵ Titi Rismayanti and Serli Oktapiani, "Pengaruh Uang Saku Dan Gaya Hidup Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Teknologi Sumbawa," *Nusantara Journal of Economics* 2, no. 2 (2020): 31–37.

⁶ N Rozaini and Siti Nurmala Harahap, "Pengaruh Mata Kuliah Ekonomi Syariah Dan Uang Saku Terhadap Perilaku Konsumtif," *Niaga* 8, no. 3 (2019): 223, <https://doi.org/10.24114/niaga.v8i3.15581>.

⁷ Dhany Efita Sari et al., "The Effect of Financial Literacy and Pocket Money on Consumer Behavior of Universitas Muhammadiyah Surakarta (Ums) Students," *International Journal of Scientific and*

Ini ada hubungannya dengan seseorang yang tidak mampu menangani uangnya. Terlepas dari situasi keuangan seseorang, mudah untuk kehabisan uang sebelum memenuhi kebutuhan dasar jika seseorang tidak dapat mengendalikan pengeluarannya. Uang saku adalah cara khas orang tua memberikan uang kepada anak-anaknya. Jumlah uang jajan yang diterima siswa menentukan cara mereka mengonsumsinya, karena kebiasaan orang tua membelanjakan uang jajan juga mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap faktor ini. Seorang pelajar dapat memenuhi kebutuhan pokoknya serta keinginan-keinginannya yang harus dipenuhi dengan uang jajan tersebut.⁸

Siswa merasa senang apabila orang tua memberi mereka lebih banyak uang jajan karena mereka mampu memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka melalui tingkat pengeluaran yang lebih tinggi. Kami menyebutnya sebagai perilaku konsumen. Remaja dan pelajar merupakan kelompok pertama yang menunjukkan perilaku konsumtif sehingga membuat pelajar lebih cenderung untuk terlibat di dalamnya. Hal ini sesuai dengan penelitian Wijaya yang menemukan bahwa pelajar adalah remaja tahun terakhir yang sering berbelanja dan berusaha mencari tahu siapa dirinya.⁹ Remaja yang hemat dengan uangnya biasanya hanya menggunakannya untuk membeli barang-barang yang diinginkannya, seperti makanan, pakaian, dan hiburan.¹⁰ Disebabkan oleh hal itu, maka siswa perlu memiliki pengetahuan dan pemahaman tentang manajemen keuangan pribadi. Jika siswa memiliki informasi literasi keuangan yang kuat, mereka dapat memperoleh kemampuan pengelolaan keuangan.¹¹

Technology Research 9, no. 2 (2020): 4235–37.

⁸ Nurul Fauzziyah and Sri Widayati, “Pengaruh Besaran Uang Saku Dan Lingkungan Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Fakultas Keguruan Ilmu Pendidikan Universitas Ivet,” *Journal of Economic Education and Entrepreneurship* 1, no. 1 (2020): 24.

⁹ N Hidayah and P A Bowo, “Pengaruh Uang Saku, Locus of Control, Dan Lingkungan Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif,” *Economic Education Analysis Journal*, 2018, <https://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/eeaj/article/view/28337>.

¹⁰ Ranti Tri Anggraini and Fauzan Heru Santhoso, “Hubungan Antara Gaya Hidup Hedonis Dengan Perilaku Konsumtif Pada Remaja,” *Gajah Mada Journal of Psychology (GamaJoP)* 3, no. 3 (2019): 131, <https://doi.org/10.22146/gamajop.44104>.

¹¹ Wayan Tari Indra Putri and Kadek Nita Sumiari, “Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Keuangan Mahasiswa,” *E-Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Universitas Udayana* 10, no. 03 (2021): 127, <https://doi.org/10.24843/eeb.2021.v10.i03.p03>.

Berdasarkan fenomena – fenomena dan pengamatan peneliti, terdapat beberapa Mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah Dan Keguruan UIN Malang secara sadar telah menggunakan uang sakunya untuk memenuhi kebutuhan sehari – harinya. Di sisi lain, terdapat mahasiswa yang kurang maksimal dalam mengelola uang sakunya dengan baik. Peneliti telah menemukan beberapa mahasiswa yang menggunakan uang sakunya untuk memenuhi keinginannya dibanding kebutuhannya. Sehingga mahasiswa rela menggadaikan salah satu dari barang elektroniknya seperti HP, laptop, tablet, dll untuk membeli barang yang dibutuhkan pada saat itu. Hal itu terjadi karena mahasiswa tersebut pada saat mempunyai uang saku yang besar tapi tidak bisa mengelolanya.

Hal ini didukung oleh penelitian terdahulu yang relevan yaitu berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Nailatul Hidayah dan Bowo pada tahun 2018 yang hasilnya yaitu uang saku berpengaruh terhadap perilaku konsumtif. Artinya apabila uang sakunya besar maka perilaku konsumtifnya pun juga meningkat atau bertambah dan begitupun sebaliknya.¹²

Peers Group atau teman sebaya adalah orang-orang dengan peran, usia, status, dan mentalitas yang hampir sama.¹³ Sesuai dengan penelitian Blazevic, bahwa Teman sebaya digambarkan sebagai kelompok sosial yang terdiri dari individu-individu yang memiliki usia, tingkat pendidikan, atau status sosial yang sama.¹⁴ *Peers Group* merupakan faktor kedua yang mempengaruhi perilaku konsumen. Berbeda dengan lingkungan keluarga, kelompok teman sebaya atau kelompok teman sebaya menawarkan lingkungan yang lebih nyaman di mana orang dapat terhubung satu sama lain secara positif atau negatif berdasarkan kesamaan usia dan posisi.

Karena sebagian besar mahasiswa Fakultas Tarbiyah dan Keguruan

¹² Nailatul Hidayah and Prasetyo Ari Bowo, “Pengaruh Uang Saku, Locus of Control, Dan Lingkungan Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif,” *Economic Education Analysis Journal* 7, no. 3 (2018): 1025–39, <https://doi.org/10.15294/eeaj.v7i3.28337>.

¹³ Yusuf Kurniawan and Ajat Sudrajat, “Peran Teman Sebaya Dalam Pembentukan Karakter Siswa Madrasah Tsanawiyah,” *SOCIA: Jurnal Ilmu-Ilmu Sosial* 15, no. 2 (2018): 149–63, <https://doi.org/10.21831/socia.v15i2.22674>.

¹⁴ Ines Blazevic, “Family, Peer and School Influence on Children’s Social Development,” *World Journal of Education* 6, no. 2 (2016): 42–49, <https://doi.org/10.5430/wje.v6n2p42>.

UIN Malang berasal dari daerah luar kota Malang dan tinggal di rumah kos, kontrakan, atau pesantren dimana mereka banyak menghabiskan waktu bersama teman-temannya di suatu tempat. Dalam kehidupan sehari-hari, lingkungan teman sebaya di kalangan siswa akan mempunyai pengaruh yang lebih besar dibandingkan dengan lingkungan teman sebaya di rumah. Hal ini juga akan berdampak pada perilaku konsumen mahasiswa.

Bermain di luar dan ngobrol dengan teman tambahan merupakan kegiatan awal teman sebaya. Kelompok teman sebaya muncul sebagai akomodasi di luar lingkungan rumah dan interaksi sosial mereka menjadi semakin sering. Jenis persahabatan yang unik dan interaktif secara sosial akan berkembang di antara orang-orang yang seumuran. Jika kondisi tertentu terpenuhi, unit pertemanan dapat dianggap sebagai sebuah kelompok. Anggota kelompok sebaya adalah orang-orang yang kira-kira memiliki usia dan latar belakang sosial ekonomi yang sama. Tiga kelompok umur yang berbeda dapat disebut sebagai kelompok teman sebaya: dewasa, remaja, dan anak-anak.¹⁵

Dalam lingkungan sosial, orang sering kali menghadapi penerimaan atau penolakan dari teman sebayanya. Orang biasanya bertindak dengan cara yang sama seperti kelompok teman sebaya lainnya untuk menyesuaikan diri dan menghindari penolakan dari teman sebayanya. Kita bisa mencoba menyesuaikan diri dengan pola konsumsi teman sebaya agar bisa diterima dalam situasi sosial. Oleh karena itu, meskipun suatu produk atau barang tidak berguna atau mempunyai dampak yang sangat buruk, anggota kelompok lain kemungkinan besar akan membelinya jika temannya membelinya.¹⁶

Pembahasan permasalahan di atas menghasilkan kesimpulan bahwa *Peers Group* atau teman sejawat dan pengelolaan uang saku mempunyai dampak terhadap perilaku konsumtif. Perilaku konsumtif adalah jenis perilaku pembelian yang terjadi ketika pembeli mempunyai keinginan yang

¹⁵ Kadeni Ninik Sriyani, "Pengaruh Media Sosial Dan Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa," *EQUILIBRIUM: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Pembelajarannya* 6, no. 1 (2018): 61.

¹⁶ Nenny Ika Putri, "Pengaruh Harga Diri Dan Kelompok Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Generasi Z," *Jurnal Psychomutiar* 4, no. 2 (2022): 1–11.

tidak rasional untuk segera membeli sesuatu atau ketika mereka sering merasa perlu melakukan pembelian impulsif di dekatnya.¹⁷ Dalam kehidupan nyata, orang berperilaku seperti konsumen, menggunakan uang untuk membeli produk atau layanan yang diinginkan namun mengabaikan kebutuhan. Kelangsungan hidup seseorang terancam jika kebutuhannya tidak terpenuhi.

Siapapun bisa melakukan perilaku konsumtif tersebut, apapun situasinya. Jean Jacques Rousseau menjelaskan bahwa ketika siswa merupakan remaja yang matang, setelah membentuk identitasnya antara usia 18 dan 20 tahun, mereka rentan terhadap pengaruh berbagai faktor di lingkungannya, termasuk tindakan siswa lain dan barang yang mereka beli.¹⁸

Membeli sesuatu yang dianggap tidak masuk akal termasuk dalam kategori perilaku konsumsi. Perilaku konsumen pada dasarnya adalah tindakan menggunakan suatu barang atau jasa hanya untuk pemenuhan pribadi dan bukan karena kebutuhan dasar untuk menggunakannya. Perilaku konsumen dan tren belanja sering dikaitkan, dimana konsumen beralih ke belanja sebagai cara untuk menghilangkan ketegangan dan kelelahan dari rutinitas sehari-hari. Keputusan mengenai apa yang akan dikonsumsi atau dibeli selalu dipengaruhi oleh pendapatan seseorang.¹⁹ Konsumen bahkan rela mengeluarkan uang dalam jumlah besar untuk mendapatkan barang yang diinginkannya.²⁰

Telah ditemukan juga beberapa media sosial yang membuat akun dengan nama info diskon malang. Akun tersebut berisi kumpulan diskon di

¹⁷ Mohamad Saad and Madiha Metawie, "Store Environment, Personality Factors and Impulse Buying Behavior in Egypt: The Mediating Roles of Shop Enjoyment and Impulse Buying Tendencies," *Journal of Business and Management Sciences* 3, no. 2 (2015): 69–77, <https://doi.org/10.12691/jbms-3-2-3>.

¹⁸ Hidayah and Bowo, "Pengaruh Uang Saku, Locus of Control, Dan Lingkungan Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif," 2018. 7-13

¹⁹ Noni Rozaini and Anatasya Sitohang, "Pengaruh Pengelolaan Uang Saku Dan Modernitas Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Medan Stambuk 2018," *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya* 6, no. 2 (2020): 1–8, <https://doi.org/10.47663/jmbep.v6i2.59>.

²⁰ Nurita Dewi, Rusdarti Rusdarti, and St. Sunarto, "Pengaruh Lingkungan Keluarga, Teman Sebaya, Pengendalian Diri Dan Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa," *Journal of Economic Education* 6, no. 1 (2017): 29–35.

beberapa toko barang yang ada di Malang. Akun tersebut dibuat karena banyaknya peminat diskon di kalangan mahasiswa. Hal itu yang menyebabkan mahasiswa tidak dapat mengelola uang sakunya dengan baik. Mahasiswa minat diskon di beberapa toko barang karena menurut mereka itu sangat membantu dalam memenuhi keinginan mereka.

Hasil pengamatan di atas sesuai dengan teori ilmu sosial yang dikembangkan oleh Pierre Bourdieu. Pierre Bourdieu merupakan sosiolog Prancis ternama yang menawarkan teori yang relevan untuk memahami pengaruh pengelolaan uang saku dan teman sebaya terhadap perilaku konsumtif mahasiswa. Berikut beberapa konsep kunci Bourdieu yang dapat diaplikasikan:

1. Habitus

Habitus adalah sistem disposisi dan praktik yang terinternalisasi yang dibentuk oleh pengalaman dan konteks sosial individu. Dalam konteks ini, habitus mahasiswa terkait dengan cara mereka memandang uang, konsumsi, dan identitas diri. Pengelolaan uang saku dan interaksi dengan teman sebaya dapat memengaruhi habitus dan pola konsumsi mahasiswa.

2. Modal

Bourdieu membedakan berbagai jenis modal, termasuk modal ekonomi (kekayaan), modal budaya (pengetahuan dan selera), dan modal sosial (jaringan hubungan). Uang saku dapat dilihat sebagai modal ekonomi yang dimiliki mahasiswa. Teman sebaya dapat merepresentasikan modal sosial, di mana norma dan nilai kelompok dapat memengaruhi perilaku konsumtif individu.

3. Lapangan (Field)

Lapangan adalah ruang sosial tempat agen (individu) dan institusi bersaing untuk memperebutkan sumber daya dan makna. Pasar dan tempat perbelanjaan dapat dilihat sebagai lapangan di mana mahasiswa berinteraksi dan membuat keputusan konsumsi. Norma dan nilai yang berlaku dalam lapangan ini dapat memengaruhi perilaku konsumtif mahasiswa.

4. Distingsi

Melalui konsumsi, individu berusaha untuk membedakan diri mereka dari orang lain dan membangun identitas sosial. Pilihan konsumsi mahasiswa, termasuk bagaimana mereka mengelola uang saku dan mengikuti tren yang dipengaruhi oleh teman sebaya, dapat dilihat sebagai upaya untuk mencapai atau mempertahankan status sosial.

5. Reproduksi Sosial

Struktur sosial yang ada, termasuk ketimpangan ekonomi dan budaya, dapat direproduksi melalui praktik konsumsi. Mahasiswa dari latar belakang ekonomi yang berbeda mungkin memiliki cara berbeda dalam mengelola uang saku dan berperilaku konsumtif, yang dapat memperkuat ketimpangan sosial.

Teori Bourdieu menawarkan lensa yang kompleks dan kritis untuk memahami bagaimana pengelolaan uang saku dan teman sebaya memengaruhi perilaku konsumtif mahasiswa. Faktor-faktor ini tidak hanya terkait dengan pilihan individu, tetapi juga dipengaruhi oleh struktur sosial, budaya, dan ekonomi yang lebih luas. Penting untuk dicatat bahwa teori Bourdieu terbuka untuk interpretasi dan perdebatan. Penerapan teorinya pada penelitian tentang perilaku konsumtif mahasiswa membutuhkan analisis yang cermat dan kontekstual.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian serta mengetahui lebih lanjut mengenai **“Pengaruh Pengelolaan Uang Saku Dan Peers Group Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah Dan Keguruan UIN Malang”**.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana Pengaruh Pengelolaan Uang Saku terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah Dan Keguruan UIN Malang ?
2. Bagaimana Pengaruh *Peers Group* Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah Dan Keguruan UIN Malang ?

3. Bagaimana Pengaruh Pengelolaan Uang Saku dan *Peers Group* Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah Dan Keguruan UIN Malang ?

C. Tujuan Penelitian

Menurut rumusan masalah yang dijelaskan di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui beberapa hal yaitu :

1. Pengaruh Pengelolaan Uang Saku terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah Dan Keguruan UIN Malang
2. Pengaruh *Peers Group* Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah Dan Keguruan UIN Malang
3. Pengaruh Pengelolaan Uang Saku dan *Peers Group* Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah Dan Keguruan UIN Malang.

D. Manfaat Penelitian

Berikut beberapa manfaat penelitian :

1. Untuk Mahasiswa.

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan mahasiswa pemahaman tentang teori perilaku konsumen, memungkinkan mereka untuk lebih berhati-hati dalam mengontrol pola pengeluaran dan menemukan jaringan sosial yang mendukung.

2. Untuk Dosen.

Penelitian ini bertujuan untuk membantu para dosen memahami bagaimana uang jajan mempengaruhi perilaku konsumen, sehingga dapat memberikan edukasi yang lebih baik kepada mahasiswa tentang cara memilih teman yang baik dan cara memprioritaskan kebutuhannya.

3. Untuk jurusan.

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dan menambah masukan dan pertimbangan departemen guna menghasilkan output yang kompeten dan berkualitas.

4. Untuk peneliti.

Dapat menambah pengalaman dan pengetahuan mengenai perilaku konsumtif dan memilih teman pada mahasiswa Mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah Dan Keguruan UIN Malang.

5. Untuk peneliti selanjutnya.

Diharapkan penelitian ini dapat disempurnakan dan digunakan sebagai referensi bagi penelitian-penelitian selanjutnya.

E. Orisinalitas Penelitian

1. Yola Armelia, dkk. 2021. Jurnal EcoGen 4 (3) dengan judul “Pengaruh Uang Saku dan Gaya Hidup Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa”.²¹ Jenis penelitian ini adalah Penelitian deskriptif asosiatif, penelitian ini menggunakan data sekunder berupa jumlah mahasiswa FE Universitas Negeri Padang yang diperoleh dari bagian akademik dan data primer berupa kuesioner yang disebar melalui *Google Form*. Temuan penelitian menunjukkan bahwa perilaku konsumtif mahasiswa FE Universitas Negeri Padang dipengaruhi oleh gaya hidup dan uang jajan. Berdasarkan hasil penelitian, koefisien jalur sebesar 26,2%, yang berarti bahwa tingginya uang saku mahasiswa memiliki pengaruh terhadap perilaku konsumtif dan gaya hidup mahasiswa memiliki pengaruh terhadap perilaku konsumtif Mahasiswa Fakultas Ekonomi UNP sebesar 53,5%. Dengan kata lain, gaya hidup mahasiswa cenderung meningkat seiring dengan bertambahnya uang saku. Hal ini kemungkinan akan merangsang atau berdampak pada perilaku konsumtif siswa.
2. Nailatul Hidayah, dkk, *Economic Education Analysis Journal* 7(3). 2018 dengan judul “Pengaruh Uang Saku, Locus Of Control, Dan Lingkungan Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif”.²² Dengan menyebarkan kuesioner, penelitian ini menggunakan

²¹ Armelia and Irianto, “Pengaruh Uang Saku Dan Gaya Hidup Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa.” (2018). 26-34

²² Hidayah and Bowo, “Pengaruh Uang Saku, Locus of Control, Dan Lingkungan Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif,” 2018. 9-15

penelitian deskriptif kuantitatif dengan data primer. Temuan penelitian menunjukkan bahwa mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang memiliki sikap konsumen tertentu yang dipengaruhi oleh lingkungan teman sebaya, uang jajan, dan locus of control sebesar 36,3%. Sedangkan sisanya yaitu sebesar 63,7% dijelaskan oleh faktor-faktor lain diluar model. Hal ini menunjukkan bahwa perilaku konsumtif seorang pelajar akan semakin tinggi jika uang sakunya tinggi dan juga memiliki locus of control dan korelasi pelajar yang rendah dalam lingkungan dimana teman sebayanya sangat dekat.

3. Noni Rozaini, dkk. 2021 dengan judul “Pengaruh Online Shop Dan Kelompok Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Angkatan 2017 Universitas Negeri Medan. *Jurnal Niagawan* 10 (1)”.²³ Melalui penggunaan kuesioner dan metode observasi untuk pengumpulan data, penelitian ini menggunakan metodologi kuantitatif. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana pengaruh peer group dan internet retailer terhadap kebiasaan pembelian mahasiswa pendidikan ekonomi Universitas Negeri Medan angkatan 2017. Berdasarkan temuan penelitian, *peers group* dan toko online berpengaruh signifikan dan positif terhadap kebiasaan konsumsi mahasiswa pendidikan ekonomi angkatan 2017 sebesar 60,7% dan sisanya 39,3% dipengaruhi oleh faktor-faktor yang mempengaruhi oleh faktor-faktor lain yang diluar penelitian yaitu faktor eksternal dan internal yang mempengaruhi perilaku konsumtif.
4. Gisa Giralda Priandita, dkk. 2022. *Jurnal Prosiding Konferensi Akuntansi khatulistiwa 2022* dengan judul “Pengaruh Gaya Hidup, Teman Sebaya, Dan Uang Saku Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas

²³ Noni Rozaini and Hindun Neni Sari, “Pengaruh Online Shop Dan Kelompok Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Angkatan 2017 Universitas Negeri Medan” 10, no. 1 (2021): 102–8.

Tanjungpura”.²⁴ Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif dan kuesioner yang disebar di media sosial untuk pengumpulan data. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa uang saku, teman, dan gaya hidup siswa berdampak pada kebiasaan konsumsi mereka sebesar 39,6% dan 60,4% dipengaruhi oleh faktor yang lain. Ada baiknya jika mahasiswa mengatur pengelolaan keuangan mereka sehingga tidak melakukan kegiatan yang membuat mereka boros dalam mengelola keuangan.

5. Ulfa Lutfiah dkk, Jurnal Vol. 8 No. 1, 2015 judul penelitian “Pengaruh Jumlah Uang Saku dan Kontrol Diri Terhadap Pola Konsumsi Mahasiswa Jurusan Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Malang”.²⁵ Pendekatan kuantitatif korelatif digunakan dalam penelitian ini. Karena tujuan penelitian adalah untuk mengetahui bagaimana pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen, maka dipilihlah metode kuantitatif korelatif. Temuan penelitian menunjukkan adanya hubungan yang positif dan substansial antara jumlah uang jajan dengan kebiasaan konsumsi mahasiswa jurusan Ekonomi Pembangunan Universitas Negeri Malang angkatan 2013 Fakultas Ekonomi sebesar 32,8% dan 67,2% dipengaruhi oleh faktor yang lain. Baik siswa yang memiliki uang saku dalam jumlah besar maupun siswa yang memiliki uang saku sedikit juga mengalami kesulitan dalam pengelolaan uang saku. Masyarakat rendahan mengelola uang jajannya dengan baik.
6. Titi Rismayanti dan Serli Oktapiani. 2020 dengan judul “Pengaruh Uang Saku dan Gaya Hidup terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Teknologi Sumbawa Universitas Teknologi Sumbawa”.²⁶ Model regresi linier

²⁴ Gisa Giralda Priandita et al., “Pengaruh Gaya Hidup, Teman Sebaya, Dan Uang Saku Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Tanjungpura,” *Prosiding Konferensi Akuntansi Khatulistiwa*, 2022, 137–46.

²⁵ U Lutfiah, Yohanes Hadi S, and Lisa Rokhmani, “Pengaruh Jumlah Uang Saku Dan Kontrol Diri Terhadap Pola Konsumsi Mahasiswa Jurusan Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Malang,” *Jpe* 8 (2015): 48–56.

²⁶ Rismayanti and Oktapiani, “Pengaruh Uang Saku Dan Gaya Hidup Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Teknologi Sumbawa.” 70-74

berganda dan pendekatan kuantitatif digunakan dalam penelitian ini. Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa gaya hidup dan uang saku mempunyai dampak positif yang cukup besar terhadap pola konsumsi siswa sebesar 16,9 % sedangkan sisanya 83,1 % dijelaskan oleh variabel lain yang di luar model yang tidak diteliti seperti, inklusi keuangan, teman sebaya, literasi keuangan dan variable lainnya

Tabel 1 1 Orisinalitas Penelitian

No.	Penulis, Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Orisinalitas Penelitian
1.	Yola Armelia dan Agus Irianto (2021) Pengaruh Uang Saku dan Gaya Hidup Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa	Variabel terikat yang digunakan adalah perilaku konsumtif	1. Variabel bebas yang diteliti oleh penelitian saat ini adalah pengelolaan uang saku dan <i>Peers Group</i> 2. Metode yang digunakan oleh penelitian saat ini adalah kuantitatif.	Penelitian ini meneliti tentang pengaruh pengelolaan uang saku dan <i>peers group</i> terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa fakultas ilmu tarbiyah dan keguruan UIN Maulana malik ibrahim Malang
2.	Nailatul Hidayah dan Ari Bowo (2018). Pengaruh Uang Saku, Locus Of Control, Dan Lingkungan Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif.	1. Variabel bebas (X3) yang diteliti yaitu lingkungan teman sebaya. 2. Variabel terikat (Y) yang digunakan yaitu perilaku konsumtif. 3. Menggunakan metode kuantitatif.	1. Variabel bebas yang diteliti oleh penelitian saat ini adalah pengelolaan uang saku dan <i>Peers Group</i> 2. Penelitian saat ini dilakukan pada tahun 2023.	
3.	Noni Rozaini dan Hindun Neni Sari (2021). Pengaruh Online Shop Dan Kelompok Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Angkatan 2017 Universitas Negeri Medan	1. Variabel bebas (X2) yang digunakan oleh peneliti yaitu kelompok teman sebaya (<i>Peers Group</i>). 2. Variabel terikat (Y) yang digunakan oleh peneliti yaitu perilaku konsumtif. 3. Menggunakan	1. Variabel bebas yang diteliti oleh penelitian saat ini adalah pengelolaan uang saku dan <i>Peers Group</i> . 2. Penelitian saat ini dilakukan pada tahun 2023.	

		metode kuantitatif	
4.	Gisa Giralda Priandita (2022). Pengaruh Gaya Hidup, Teman Sebaya, Dan Uang Saku Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Tanjungpura	1. Variabel terikat (Y) yang digunakan oleh peneliti adalah perilaku konsumtif. 2. Menggunakan metode kuantitatif	1. Variabel bebas yang diteliti oleh penelitian saat ini adalah pengelolaan uang saku dan Peers Group. 2. Penelitian saat ini dilakukan pada tahun 2023.
5.	Ulfa Lutfiah, Yohanes Hadi S, and Lisa Rokhmani (2015). Pengaruh Jumlah Uang Saku dan Kontrol Diri Terhadap Pola Konsumsi Mahasiswa Jurusan Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Malang	Menggunakan metode kuantitatif.	1. Penelitian saat ini menggunakan variabel bebas yaitu pengelolaan uang saku dan Peers Group. 2. Penelitian saat ini dilakukan pada tahun 2023
6.	Titi Rismayanti dan Serli Pengaruh Uang Saku dan Gaya Hidup terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Teknologi Sumbawa Oktapiani (2020)	1. Variabel terikat (Y) yang digunakan adalah perilaku Konsumtif. 2. Variabel bebas (X1) yang digunakan oleh peneliti adalah uang saku. 3. Menggunakan metode kuantitatif dengan model regresi linier berganda	1. Penelitian saat ini menggunakan variabel bebas yaitu pengelolaan uang saku dan <i>Peers Group</i> . 2. Penelitian saat ini dilakukan pada tahun 2023.

F. Definisi Operasional

1. Pengelolaan Uang Saku.

Uang saku adalah uang yang diberikan oleh orang tua kepada mahasiswa dan dapat mengelolanya dengan baik sesuai cara mereka menggunakannya. Sedangkan pengelolaan uang saku adalah cara mengatur uang saku yang didapat dari beasiswa, gaji kerja, dan orang tua dengan cara seperti membuat anggaran setiap bulannya.

2. *Peers Group*.

Peers Group dapat diartikan juga teman sebaya. Teman adalah tempat remaja bersosialisasi dan membangun kekompakannya atau solidaritas yang tinggi. Interaksi satu sama lain menciptakan hubungan di antara mereka. bersama-sama membentuk kelompok sosial, seperti teman belajar dan teman kerja. Pergaulan dengan teman sebaya dapat mempengaruhi perilaku seseorang, baik secara positif maupun negatif.

3. Perilaku Konsumtif.

Perilaku konsumtif yang dimaksud oleh peneliti pada penelitian ini adalah mahasiswa yang belanjanya dan gaya hidupnya melebihi dari uang saku per bulan. Seperti membeli barang dengan iming-iming adanya diskon *buy one get one* dan suka membeli barang yang tidak sesuai dengan kebutuhannya hanya untuk memuaskan keinginannya.

G. Sistematika Penulisan

Skripsi ini akan diperiksa dalam beberapa bab pendekatan metodologis dalam menyusun tesis adalah sebagai berikut:

- a. Latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, orisinalitas penelitian, definisi istilah, dan sistematika penulisan semuanya dijelaskan pada pendahuluan Bab I.
- b. Survei literatur pada Bab II memberikan penjelasan tentang kajian teori, perspektif teori Islam. , kerangka konseptual, dan hipotesis penelitian.
- c. Metode Penelitian yang tercakup dalam Bab III, memberikan penjelasan mengenai gaya dan metodologi penelitian serta lokasinya, variabel, populasi dan sampel, data dan sumber data, instrumen, validitas dan reliabilitas instrumen, data metode pengumpulan, metode analisis data, dan prosedur penelitian.
- d. Hasil terdapat pada Bab 4. Peneliti yang menjelaskan data secara gamblang, temuan analisis data, dan uraian objek penelitian.
- e. Pembahasannya terdapat pada Bab 5. Pemecahan rumusan masalah

dijelaskan oleh peneliti.

- f. Kesimpulan terdapat pada Bab 6. Kesimpulan dan rekomendasi penelitian dituangkan dalam kesimpulan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Kajian Teori

1. Pengelolaan Uang Saku

a. Pengertian Pengelolaan Uang Saku

Berdasarkan Putri & Lestari pada penelitiannya, pengelolaan keuangan artinya bagian berasal proses aktivitas. Manajemen keuangan terdapat dalam diri individu serta mengacu pada cara pengelolaan keuangan dimana individu mengelola dana secara terorganisir, sistematis serta terstruktur buat memenuhi kebutuhan sehari-hari.²⁷

Yushita juga menyatakan bahwa pengelolaan keuangan membutuhkan sebuah rencana yang mempunyai tujuan yang jelas. Bergantung pada tujuan, itu bermanfaat baik dalam jangka panjang maupun jangka pendek. Pembiayaan, tabungan, atau investasi adalah cara untuk mencapai tujuan tersebut. Seseorang tidak akan menghadapi masalah jika anda memiliki pengelolaan keuangan yang baik. Seseorang harus memahami prinsip dasar pembelajaran dan literasi keuangan untuk dapat mengelola keuangan secara proaktif. Ini akan menjadi landasan perilaku dan pengelolaan yang sempurna dalam setiap aktivitas keuangan.²⁸

Dilihat dari aktifitas sehari-hari, maka diperlukan manajemen pengelolaan uang. Salah satu bentuk dari manajemen pengelolaan uang merupakan uang saku. Uang jajan bisa diberikan sesuai kebutuhan, seringkali dipergunakan buat memenuhi kebutuhan mingguan, bulanan, atau semester tergantung besarnya uang yang diterima mahasiswa. Berdasarkan penelitian Kurniawan & Widyaningsih, pemberian uang jajan artinya salah satu cara orang tua buat mendorong anaknya untuk mengetahui nilai uang yg diterimanya sehingga dapat mempertanggung

²⁷ Nurul Amalia Putri et al., "Pengaruh Gaya Hidup Dan Literasi Keuangan Muda Di Jakarta," *Jurnal Riset Akuntansi Dan Keuangan* 1, no. 1 (2019): 31–42.

²⁸ Tunggal Purnama dan Susanti Putri, "Pengaruh Kontrol Diri, Literasi Keuangan, Dan Inklusi Keuangan Terhadap Perilaku Menabung Mahasiswa Pendidikan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Surabaya," *Jurnal Pendidikan Akuntansi (JPAK)* 6, no. 3 (2018): 323–30.

jawabkan apa yang diterimanya dengan uang tersebut.²⁹ Jika mereka tidak memiliki banyak uang untuk jajan, mereka dapat belajar bagaimana memprioritaskan kebutuhan dan keinginan.³⁰ Namun, sebagian besar dari mereka tidak bertanggung jawab tentang bagaimana mereka membelanjakan uang jajannya. Seseorang dapat membedakan apa yang dibutuhkan atau diinginkan untuk dipenuhi. Selain itu, kelemahan uang jajan adalah ketidakmampuan masyarakat untuk mengontrol uang jajannya, yang berpotensi menyebabkan pemborosan. Akibatnya, mereka harus mengawasi uang jajannya.³¹

Pelajar atau mahasiswa terpengaruh oleh uang jajan untuk pengelolaan keuangan. Kebanyakan siswa mengatakan apa yang mereka inginkan daripada memenuhi kebutuhan mereka. Menurut Laily, sangat penting bagi siswa atau mahasiswa untuk belajar cara hidup cerdas dengan mengelola uang mereka sendiri. Dengan melakukan ini, mereka akan lebih menghargai uang mereka sendiri. Selain itu, siswa memperoleh pengetahuan tentang cara menyisihkan uang pribadi untuk kebutuhan mendesak di masa depan.

Karena masyarakat sulit untuk mengendalikan pengeluarannya, pengelolaan dan penggunaan uang saku harus diselesaikan segera. Pada masa remaja, seseorang cenderung menghabiskan lebih banyak uang daripada yang mereka butuhkan. Oleh karena itu, penting bagi seseorang untuk menjadi pengelola keuangan yang baik. Banyak pengeluaran memang sulit untuk dikendalikan. Namun, karena mahasiswa sendiri terlalu konsumtif, sedikit yang mampu mengelola uang jajannya dengan baik. Ini karena mereka tidak dapat menabung, menabung, atau berinvestasi uang jajan mereka.

²⁹ Moh Wahid, Wahyu Kurniawan, and Tri Dewanti Widyarningsih, "Hubungan Pola Konsumsi Pangan Dan Besar Uang Saku Mahasiswa Manajemen Bisnis Dengan Mahasiwa Jurusan Teknologi Hasil Pertanian Universitas Brawijaya Terhadap Status Gizi," *Jurnal Pangan Dan Agroindustri* 5, no. 1 (2017): 1–12.

³⁰ Ladira Nur Assyfa, "Pengaruh Uang Saku, Gender Dan Kemampuan Akademik Terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan Pribadi Mahasiswa Akuntansi Dengan Literasi Keuangan Sebagai Variabel Intervening," *Prisma (Platform Riset Mahasiswa Akuntansi)* 01, no. 01 (2020): 109–19.

³¹ Ester Lesminda, "Pengaruh Uang Saku, Teman Sebaya, Lingkungan Sekitar Terhadap Pengendalian Diri Mahasiswa Dalam Pengelolaan Keuangan Di Era Covid-19," *Jurnal Pendidikan Akuntansi (JPAK)* 9, no. 2 (2021): 158–67.

Humaira & Sagoro berpendapat bahwa manajemen keuangan adalah tindakan individu yang didasarkan pada sudut pandang psikologis dan kebiasaan individu.³² Kesuksesan keluarga dalam memenuhi kebutuhannya sesuai dengan kemampuan mereka bergantung pada pengelolaan keuangan yang baik. Mengelola keuangan dengan baik memerlukan pengetahuan, kemampuan, dan pengetahuan tentang dunia keuangan. Manajemen keuangan mencakup semua aktivitas yang berkaitan dengan pendapatan, pembiayaan, dan pengelolaan berbagai jenis aset untuk mencapai tujuan.³³

Amanah, Iridianty, dan Rahardian berpendapat bahwa kebiasaan dan psikologis pengelolaan keuangan membentuk perilaku pengelolaan keuangan.³⁴ Keputusan pengelolaan keuangan yang rasional menghasilkan kebiasaan berperilaku keuangan yang baik, yang mencegah manusia terjebak dalam keinginan yang tidak terkendali.

Suwatno, Waspada, dan Mulyani berpendapat bahwa praktik perencanaan, pengelolaan, dan pengendalian keuangan yang efektif merupakan bukti perilaku pengelolaan keuangan yang baik.³⁵ Yunita berpendapat bahwa ada beberapa perilaku yang harus ditunjukkan dalam pengelolaan keuangan, antara lain :

- 1) Membelanjakan uang sesuai kebutuhan.
- 2) Membayar kewajiban tepat waktu.
- 3) Membuat rencana keuangan untuk kebutuhan masa depan.
- 4) Menabung.
- 5) Menyisihkan uang untuk kebutuhan anda dan keluarga.³⁶

³² Iklima Humaira and Endra Murti Sagoro, "Pengaruh Pengetahuan Keuangan, Sikap Keuangan, Dan Kepribadian Terhadap Perilaku Manajemen Keuangan Pada Pelaku Ukm Sentra Kerajinan Batik Kabupaten Bantul," *Jurnal Nomi* VII, no. 1 (2018): 7-12

³³ Ivan Maulana Tambunan, "Pengaruh Literasi Keuangan, Kontrol Diri Dan Gaya Hidup Terhadap Pengelolaan Keuangan Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Umsu" (2022). 46-50

³⁴ Ersha Amanah, Dadan Rahadian, and Aldila Iridianty, "Pengaruh Financial Knowledge, Financial Attitude Dan External Locus Of Control Terhadap Personal Financial Management Behavior Pada Mahasiswa S1 Universitas Telkom," *E-Proceeding of Management* 3, no. 2 (2016): 1228–35.

³⁵ Suwatno, Ika Putera Waspada, and Heni Mulyani, "Meningkatkan Perilaku Pengelolaan Keuangan Mahasiswa Melalui Financial Literacy Dan Financial Sel Efficacy," *Jurnal Pendidikan Akuntansi & Keuangan* 8, no. 1 (2020): 87–96, <https://doi.org/10.17509/jpak.v8i1.21938>.

³⁶ Nia Yunita, "Pengaruh Gender Dan Kemampuan Akademis Terhadap Literasi Keuangan Dalam Perilaku Pengelolaan Keuangan Pada Mahasiswa Jurusan Akuntansi," *Prisma (Platform Riset Mahasiswa Akuntansi)* 01, no. 02 (2020): 1–12,

Pengelolaan dan penggunaan uang saku erat kaitannya dengan perilaku konsumen. Uang sebagai komponen material dari aktivitas konsumsi memerlukan strategi atau model untuk mengelola dan menggunakannya agar tidak terjebak oleh perilaku konsumen. Oleh karena itu, upaya awal seseorang untuk mengatur dan mengelola uang jajan untuk biaya hidup dikenal sebagai pengelolaan uang jajan.

Teori Budgeting yang tepat pada mahasiswa dapat disesuaikan dengan kebutuhan dan kondisi individu. Berikut adalah beberapa faktor yang dapat dipertimbangkan dalam memilih teori budgeting yang tepat pada mahasiswa:

- a) Kondisi keuangan.
- b) Pengalaman membuat anggaran.
- c) Tujuan finansial

Dari beberapa jenis teori budgeting, menurut peneliti yang lebih tepat digunakan untuk kalangan mahasiswa yaitu Teori Anggaran Zero – Based Budgeting yang dikembangkan oleh Peter Pyhrr. Teori ini berpendapat bahwa anggaran harus dibuat dari awal, dengan mempertimbangkan semua kebutuhan dan pengeluaran tanpa mengacu pada anggaran tahun sebelumnya. Teori ini dapat menjadi pilihan yang tepat bagi mahasiswa yang ingin membuat anggaran yang realistis dan dapat dicapai dengan mempertimbangkan semua kebutuhan dan pengeluarannya.

b. Faktor – Faktor Pengelolaan Uang Saku

Berdasarkan Selcuk pada Arifa, terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi pengelolaan keuangan, yaitu :

- 1) Literasi Keuangan. Literasi keuangan artinya pengetahuan serta kemampuan seseorang dalam mengelola keuangan.
- 2) Agen pengenalan Keuangan. Agen sosialisasi keuangan adalah orang-orang yg melakukan interaksi buat memperoleh ketrampilan dalam mengelola keuangannya.
- 3) Perilaku terhadap uang artinya perilaku atau pendapat seseorang

terhadap jumlah uang yang dimilikinya.³⁷

c. Fungsi Pengelolaan Uang Saku

Pengelolaan uang saku bagi mahasiswa memiliki beberapa fungsi penting, antara lain:

1) Memenuhi Kebutuhan Hidup Sehari-hari.

Fungsi utama pengelolaan uang saku adalah untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari mahasiswa selama masa perkuliahan. Kebutuhan ini meliputi biaya makan, tempat tinggal, transportasi, alat tulis, buku, dan kebutuhan pribadi lainnya. Dengan pengelolaan yang baik, mahasiswa dapat memastikan bahwa kebutuhan pokoknya terpenuhi tanpa harus membebani orang tua atau mencari pekerjaan sampingan yang mengganggu fokus belajar.

2) Mempelajari Keterampilan Finansial.

Masa perkuliahan merupakan masa transisi penting bagi mahasiswa dalam belajar mandiri, termasuk dalam mengelola keuangan pribadi. Pengelolaan uang saku dapat menjadi sarana bagi mahasiswa untuk mempelajari keterampilan finansial dasar, seperti membuat anggaran, menabung, dan membelanjakan uang dengan bijak. Kemampuan ini sangat penting untuk bekal kehidupan di masa depan, baik dalam dunia kerja maupun dalam kehidupan berkeluarga.

3) Meningkatkan Kemampuan Mengambil Keputusan.

Pengelolaan uang saku mengharuskan mahasiswa untuk membuat keputusan-keputusan finansial secara mandiri. Hal ini dapat membantu mereka mengembangkan kemampuan dalam mengambil keputusan yang tepat dan bertanggung jawab. Dengan mempertimbangkan anggaran dan prioritas, mahasiswa dapat belajar untuk memilih barang dan jasa yang benar-benar dibutuhkan dan menghindari pengeluaran impulsif.

4) Mendorong Kemandirian dan Tanggung Jawab.

Ketika mahasiswa mampu mengelola uang sakunya dengan baik,

³⁷ Janah Setiya Nurul Arifa, "Pengaruh Pendidikan Keuangan Di Keluarga, Pendapatan, Dan Literasi Keuangan Terhadap Financial Management Behavior Melalui Financial Self-Efficacy Sebagai Variabel Mediasi Pada Mahasiswa Universitas Negeri Semarang Tahun Angkatan 2016" (2019). 47

mereka akan belajar untuk menjadi lebih mandiri dan bertanggung jawab atas keuangan pribadi mereka. Hal ini dapat meningkatkan rasa percaya diri dan kemandirian mereka dalam menghadapi berbagai situasi dalam hidup.

5) Membangun Kebiasaan Menabung.

Pengelolaan uang saku yang baik dapat mendorong mahasiswa untuk membiasakan diri menabung. Dengan menyisihkan sebagian uang saku mereka secara rutin, mahasiswa dapat mempersiapkan diri untuk menghadapi kebutuhan finansial di masa depan, seperti membeli alat elektronik, kendaraan, atau modal untuk memulai usaha.

6) Meningkatkan Kualitas Hidup.

Pengelolaan uang saku yang efektif dapat membantu mahasiswa untuk meningkatkan kualitas hidup mereka selama masa perkuliahan. Dengan memenuhi kebutuhan hidup secara terencana dan menghindari pengeluaran yang tidak perlu, mahasiswa dapat memiliki lebih banyak waktu dan energi untuk fokus pada studi dan pengembangan diri.

7) Mencegah Hutang.

Pengelolaan uang saku yang buruk dapat berakibat pada timbulnya hutang. Hal ini dapat menjadi beban bagi mahasiswa dan mengganggu fokus belajar mereka. Dengan pengelolaan yang baik, mahasiswa dapat terhindar dari jeratan hutang dan belajar untuk hidup dalam batas kemampuan finansial mereka.

8) Mempersiapkan Kehidupan Finansial Masa Depan.

Kebiasaan mengelola keuangan yang baik yang dipelajari selama masa perkuliahan dapat menjadi bekal berharga bagi mahasiswa dalam menghadapi kehidupan finansial di masa depan. Dengan kemampuan mengelola keuangan yang mumpuni, mereka dapat mencapai tujuan finansial mereka dengan lebih mudah dan terhindar dari masalah keuangan di masa depan.

Secara keseluruhan, pengelolaan uang saku merupakan aspek penting dalam kehidupan mahasiswa yang memiliki banyak manfaat untuk masa

kini dan masa depan. Dengan mengelola uang saku secara bijak dan bertanggung jawab, mahasiswa dapat belajar mandiri, meningkatkan kualitas hidup, dan mempersiapkan diri untuk mencapai kesuksesan di masa depan.³⁸

d. Tujuan Pengelolaan Uang Saku

Secara keseluruhan, tujuan pengelolaan keuangan termasuk :

1. Memenuhi tujuan keuangan tertentu pada waktu yang akan datang.
2. Meningkatkan tujuan keuangan tertentu pada waktu yang akan datang.
3. Pengelolaan arus kas (kas masuk dan keluar).
4. Mengelola hutang dan piutang.³⁹

e. Indikator Pengelolaan Uang Saku

Menurut Vhalery, dkk dalam penelitiannya bahwa indikator pengelolaan keuangan terdiri dari 3 komponen, yaitu :

- a. Pengelolaan uang masuk.
- b. Pengelolaan uang keluar.
- c. Dana simpanan.⁴⁰

2. Peers Group

a. Pengertian *Peers Group*

Dalam bahasa Inggris, *Peers Group* adalah sekelompok teman sebaya yang mempunyai perasaan timbal balik dan berinteraksi satu sama lain.⁴¹ Teman sebaya atau sahabat sebaya adalah lingkungan kedua setelah keluarga yang berdampak besar pada pertumbuhan siswa. Namun, dampaknya paling terlihat saat menjadi anak-anak dan remaja.⁴²

Remaja menghargai kegiatan kelompok termasuk berbicara, bermain, tertawa, jalan-jalan, pulang sekolah, dan mendengarkan musik karena kegiatan tersebut mendorong pembentukan kelompok teman sebaya.

³⁸ Haris Nurdiansyah and Robbi Saepul Rahman, *Pengantar Manajemen*, 2019. 25-28

³⁹ Vira Erika, "Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Pengelolaan Keuangan Mahasiswa Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Umsu" (2019). 30-35

⁴⁰ Rendika Vhalery, Ari Wahyu Leksono, and Economic Education Program, "Pengaruh Literasi Keuangan, Usia, Dan Bimbingan Orang Tua Terhadap Pengelolaan Uang Saku Mahasiswa Unindra," *Jurnal Pendidikan Ekonomi* 12, no. 1 (2019): 10–17. 3-7

⁴¹ Bambang Samsul Arifin, *Psikologi Sosial* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2018). 56-60

⁴² Sudarwan Danim, *Perkembangan Peserta Didik* (Bandung: Alfabeta, 2018).30-34

Kawasan perumahan, sekolah, dan acara komunitas yang sama semuanya berkontribusi terhadap hal ini. Tanpa disadari, anak-anak akan berkumpul dengan teman-teman yang memiliki banyak minat yang sama. Siswa membentuk kelompok eksklusif dengan jumlah peserta inti yang semuanya diwajibkan untuk berpartisipasi dalam kegiatan kelompok.⁴³

Peneliti berpendapat bahwa teman sebaya adalah suatu kelompok teman yang beranggotakan dua orang atau lebih dari itu yang memiliki beberapa kesamaan dalam hal outfit, kegiatan, hobi, ataupun yang lain. Kemudian salah satu temannya harus meniru kegiatan atau outfit dari anggota kelompok tersebut.

Adapun teori yang mendukung tentang *Peers Group* adalah Teori Kohesi Kelompok yang dikembangkan oleh Kurt Lewin. Teori kohesi kelompok adalah teori yang menjelaskan tentang faktor – faktor yang mempengaruhi ikatan antar anggota kelompok. Kohesi kelompok adalah kekuatan ikatan yang menyatukan anggota kelompok. Kohesi kelompok dapat dibangun dengan adanya kesamaan antara anggota kelompok, seperti minat, nilai, dan latar belakang.

Adapun Kurt Lewin berpendapat bahwa kohesi kelompok dipengaruhi oleh faktor–faktor seperti ketertarikan anggota kelompok terhadap kelompok, kepuasan anggota kelompok dengan kelompok, dan identifikasi anggota kelompok dengan kelompok.

b. Fungsi Peers Group

Teman sebaya mempunyai fungsi yaitu sebagai sumber informasi dan bahan perbandingan di luar keluarga. Anak-anak memperoleh umpan balik tentang kemampuan mereka dan menilai kinerja sahabat sebayanya.⁴⁴ Selain itu, teman sebaya mempunyai fungsi lain yaitu dapat mengubah mereka menjadi sumber informasi. Remaja memperoleh tindakan balik tentang knowledge yang dia miliki. Dalam sebuah hal *Peers Group*, maka dapat memberikan anggotanya suatu korelasi yang sangat erat terhadap sesuatu yang berkaitan dengan diri sendiri.⁴⁵

⁴³ Desmita, *Psikologi Perkembangan* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2017). 45-48

⁴⁴ Christina Hari Soetjningsih, *Perkembangan Anak* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2019). 18-21

⁴⁵ Aina Ulfah Syahputra, “Pengaruh Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif Siswa SMA

c. Dampak Positif dan Negatif Peers Group

a) Dampak Positif

1. Dapat mengarahkan cara berperilaku yang baik dan sesuai norma. Melalui pergaulan dengan teman sebaya, seorang remaja dapat belajar bagaimana mewujudkan solusi tersebut dengan menyelesaikan pertanyaan atau permasalahan dengan menggunakan kemajuan yang baik, dan bukan mengatasinya dengan menggunakan kemajuan yang proaktif.
2. Mendapatkan kursus dan dukungan yang bersifat sosial dan menjadikan generasi muda lebih bebas. Pertemuan teman sebaya akan memberikan inspirasi kepada seorang anak untuk berperan dan bertanggung jawab atas keadaannya sebagai anggota pertemuan tersebut. Inspirasi yang dihasilkan oleh anak-anak melalui pertemuannya akan menyebabkan ketergantungan anak terhadap keluarga menjadi berkurang.
3. Dapat melatih kemampuan interaktif, melatih anak-anak untuk berpikir secara konsisten, dan bertindak sebagai sarana untuk mencari tahu cara mengomunikasikan sentimen dalam proses dewasa. Melalui koneksi dan penilaian perdagangan dengan pertemuan teman sebaya, anak-anak belajar bagaimana menyampaikan pemikiran, sentimen, impian dan dapat membangun kapasitas mereka untuk mengidentifikasi konflik.
4. Dapat mengubah kebajikan. Wali seharusnya terus memberikan informasi tentang apa yang haq dan apa yang bathil. Sementara itu, dalam kelompoknya, anak-anak muda berusaha memikirkan segala sesuatu berdasarkan sudut pandang mereka sendiri.⁴⁶

b) Dampak Negatif

1. *Peers Group* memberikan pandangan yang tidak adil terhadap teman – temannya yang bukan termasuk anggota kelompoknya sehingga menimbulkan mentalitas yang tidak masuk akal.

Negeri 1 Krueng Barona Jaya” (2022). 26-30

⁴⁶ Desmita, *Psikologi Perkembangan*. (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2017). 80-85

2. Bagi keluarga yang kurang berada, mereka merasa berkeinginan terhadap temannya yang berasal dari keluarga berada.
3. Dapat menimbulkan perasaan pertikaian dengan orang tua dan teman-teman lainnya jika mereka mempunyai rasa ketabahan yang tinggi terhadap teman-temannya.
4. Memberikan semangat anggotanya untuk meniru fashion seperti orang lain, sehingga sulit untuk menyesuaikan diri dengan teman.⁴⁷

d. Jenis – jenis Peers Group

1. Grup teman sebaya yang tidak formal. Anak-anak membentuk, mengatur, dan bertanggung jawab atas kelompok sebaya. Yang mencakup kelompok sebaya yang tidak resmi seperti kelompok permainan, kelompok hangout, dll. Dalam pertemuan pertemanan biasa, tidak ada arahan atau kerja sama orang dewasa. Orang dewasa bahkan tidak diundang karena pertemuan itu.⁴⁸

2. Pertemuan pendamping formal. Dalam pertemuan pertemanan yang baik, ada kerja sama, arahan, atau arahan dari orang dewasa. Teman formal dapat menjadi wahana cara paling umum untuk menampilkan kualitas dan adat istiadat yang ada di mata publik dengan asumsi arahan dan arahan orang dewasa diberikan dengan cerdas.

e. Ciri – Ciri Peers Group.

1 Tidak memiliki struktur yang jelas. Karena *Peers Group* memiliki sifat yang secara tiba – tiba dibentuk, anggotanya memiliki posisi yang sama, tetapi ada satu orang yang ditunjuk sebagai pemimpin grup.⁴⁹

2 *Peers Group* mengajarkan seseorang untuk mendapatkan wawasan yang lebih luas. Maka siswa yg masuk pada kelompok akan mempunyai kebiasaan yang lain selain pada keluarganya.⁵⁰

3 Anggotanya terdiri dari orang-orang yang karena memiliki

⁴⁷ Soerjono Soekanto, *Sosiologi Suatu Pengantar* (Jakarta: Rajawali Pers, 2017). 28-32

⁴⁸ Abu Ahmadi, *Psikologi Perkembangan* (Jakarta: Rineka Cipta, 2017). 45-50

⁴⁹ S Santosa, *Dasar - Dasar Pendidikan TK* (Jakarta: Universitas Terbuka, 2018). 80-83

⁵⁰ A Asrori, “Hubungan Kecerdasan Emosi Dan Interaksi Teman Sebaya Dengan Penyesuaian Sosial Pada Siswa Kelas VIII Program Akselerasi Di SMPN 9 Surakarta” (Universitas Sebelas Maret Surakarta, 2019), <https://doi.org/10.1007/s11695-014-1541-2>.

kesamaan pendapat, umur, dan satu karakteristik yang disukainya.⁵¹

f. Indikator *Peers Group*

Menurut Rangkuti dalam Nuraeni, ada beberapa indikator dalam *Peers Group*, yaitu :

1. Interaksi sosial yang dilakukan.
2. Kebiasaan yang dilakukan teman sebaya.
3. Keinginan meniru.
4. Sikap solidaritas
5. Dorongan dan dukungan teman sebaya.⁵²

g. Peran *Peers Group*

1. Pertemanan mengajarkan peserta didik tentang cara berkomunikasi satu sama lain, sebagai akibatnya peserta didik mempelajari kebutuhan dan minat orang lain, serta cara bekerja sama dan mengelola situasi dengan baik.

2. Pertemanan memungkinkan siswa untuk membandingkan diri mereka dengan orang lain, karena siswa biasanya menilai diri mereka berdasarkan perbandingan dengan siswa lain.

3. Pertemanan memungkinkan siswa untuk membandingkan diri dengan orang lain, karena mereka biasanya menilai diri mereka berdasarkan perbandingan dengan teman-teman mereka.

4. Pertemanan mendorong rasa memiliki terhadap grup, karena mereka menemukan bahwa grup sosial adalah organisasi sosial yang tidak hanya terdiri dari sekumpulan individu.⁵³

h. Manfaat Hubungan *Peers Group*

Mahasiswa dapat menelaah keterampilan, kepemimpinan, berkomunikasi, bekerja sama, bermain kiper, dan menaati peraturan. Mereka juga mampu membuat keterampilan bersosialisasi dan menjalin keakraban, dan menerima rasa kebersamaan.⁵⁴

⁵¹ Slamet Santosa, *Dinamika Kelompok* (Jakarta: Bumi Aksara, 2018). 56-58

⁵² Misda Sari, "Pengaruh Lingkungan Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif Melalui Kontrol Diri Mahasiswa Pendidikan Akuntansi Universitas Islam Riau" (Universitas Islam Riau, 2019). 40-43

⁵³ *Ibid*

⁵⁴ Nuryanti and Lusi, *Psikologi Anak* (Jakarta: PT Indeks, 2018). 35-37

Sebuah teman dapat memberi kesempatan pada siswa buat mengkaji keterampilan keterampilan, teman mengajarkan pada siswa mengenai bagaimana berkomunikasi satu sama lain, menjadi akibatnya siswa memperoleh pengalaman belajar buat mengenali kebutuhan serta minat orang lain, serta bagaimana bekerjasama serta mengelola konflik menggunakan baik, persahabatan memungkinkan peserta didik buat membandingkan dirinya dengan individu lain, karena peserta didik umumnya menilai dirinya berdasarkan perbandingan menggunakan peserta didik lain serta persahabatan mendorong keluarnya rasa memiliki terhadap grup.

Sahabat sebaya atau teman sebaya dapat menyampaikan rasa ciri-ciri di siswa serta siswa dapat menelaah kebudayaan yang berbeda dari sahabat sebaya yang berasal dari daerah yang tidak selaras atau tidak sama. Hubungan teman sebaya juga membantu meningkatkan keterampilan bersosialisasi dan komunikasi, serta meningkatkan kesadaran akan kebutuhan dan minat orang lain.⁵⁵

i. Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Peers Group.

Adapun faktor - faktor yang mempengaruhi teman sebaya, yaitu :

1. Persamaan.

Siswa yang seumuran akan terlibat dalam aktivitas yang hampir sama, mendiskusikan tema yang serupa, dan memiliki minat yang sama. Hasilnya, siswa mungkin dapat membangun hubungan yang lebih kuat dan lebih intim dengan teman-temannya.

2. Kondisi.

Jelaslah bahwa permainan yang dipilih seseorang dapat berdampak pada keadaan. Jika kelas terbuka, siswa akan lebih cenderung memainkan permainan kooperatif. Siswa akan lebih cenderung memainkan permainan kompetitif dibandingkan permainan kooperatif jika mereka bermain dengan cukup banyak teman. Dapat dilihat dalam memilih permainan yang hendak dimainkan bersama itu dapat memengaruhi situasi atau keadaan. Siswa akan lebih termotivasi untuk

⁵⁵ Desmita, *Psikologi Perkembangan*. (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2017). 70-73

bermain permainan kooperatif jika mereka berada di lapangan terbuka. Jika mereka bermain bersama temannya dalam jumlah yang cukup banyak, siswa akan lebih termotivasi untuk bermain permainan kompetitif daripada kooperatif.

3. Keakraban.

Keakraban dapat membentuk suasana sosial yang baik, termasuk korelasi dengan teman sebaya. Peserta didik akan lebih canggung jika diharuskan berafiliasi dengan teman sebaya yang tidak begitu akrab. Jika diharuskan bekerja sama, peserta didik akan kurang mampu menyelesaikan masalah dengan baik dan efisien.

4. Ukuran kelompok.

Hubungan sahabat sebaya dapat dipengaruhi oleh jumlah siswa yang berinteraksi satu sama lain.

5. Perkembangan Intelektual.

Keterampilan menyelesaikan masalah dikenal sebagai perkembangan kognitif. Semakin baik kemampuan kognisi seorang siswa yang berarti semakin mampu membantu teman sebaya memecahkan masalah dalam kelompok teman sebaya dan persepsi teman sebaya akan semakin positif terhadapnya. Oleh karena itu, siswa cenderung menunjuk orang yang akan memimpin kelompoknya.⁵⁶

3. Perilaku Konsumtif

a. Pengertian Perilaku Konsumtif.

Menurut pandangan Dahlan, perilaku konsumtif adalah seorang konsumen yang tidak lagi mempunyai motif rasional untuk membeli barang atau jasa tertentu semata-mata untuk kepuasan atau kenikmatan emosional.⁵⁷ Sebaliknya, perilaku konsumen kini ditentukan oleh cara hidup yang boros dan mewah, pemanfaatan komoditas berharga tinggi yang menawarkan kepuasan fisik dan ketenangan, serta keberadaan manusia yang diatur dan dimotivasi semata-mata oleh pencarian

⁵⁶ Cony Semiawan, *Perkembangan Peserta Didik* (Jakarta: Depdikbud, 2018). 24-28

⁵⁷ Yuniarti, *Perilaku Konsumen* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2017). 20-25

kesenangan dan kepuasan estetika.

Membeli sesuatu yang tidak diperhitungkan, yang menjadikannya hiperbola, adalah contoh perilaku konsumtif.⁵⁸ Seseorang harus membuat keputusan untuk membeli sesuatu tetapi tidak mengetahui akibat dari keputusannya yang lain. Salah satu contohnya adalah mode pakaian wanita, yang merupakan bagian dari siklus berulang yang dimulai dengan satu gaya pakaian dan berakhir dengan gaya pakaian berikutnya. Konsumen adalah seseorang yang membeli atau menggunakan produk atau jasa secara berlebihan. Menurut peneliti, perilaku ini tidak masuk akal, boros secara finansial, mengutamakan keinginan dan kesenangan di atas kebutuhan.

Adapun teori yang berhubungan dengan perilaku konsumtif adalah Teori Pengaruh Sosial yang dikemukakan oleh Albert Bandura. Teori pengaruh sosial adalah teori yang menjelaskan tentang bagaimana perilaku individu dipengaruhi oleh lingkungan sosialnya. Teori ini dapat membantu untuk memahami bagaimana individu dapat dipengaruhi oleh teman sebaya, keluarga, dan media. Menurut Albert Bandura, teori ini berpendapat bahwa individu dapat belajar perilaku baru dengan mengamati dan meniru perilaku orang lain.

b. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumtif.

Ada dua faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif, yaitu:

1. Faktor Internal.

1) Faktor Psikologis.

Faktor yang mendorong peserta didik untuk menjalani gaya hidup konsumtif, antara lain:

a) Persepsi. Persepsi adalah proses yang dilalui peserta didik untuk memilih, mengorganisasikan, menginterpretasikan gosip untuk membuat gambaran tentang sesuatu. Persepsi siswa akan menentukan bagaimana mereka bertindak.

⁵⁸ Eni Lestarina et al., "Perilaku Konsumtif Di Kalangan Remaja," *Jurnal Riset Tindakan Indonesia* 2, no. 2 (2017): 1–6.

b) Pengetahuan. Pengetahuan juga dikenal sebagai pembelajaran, adalah perubahan tingkah laku yang dilakukan oleh individu sebagai hasil dari pengalaman sebelumnya.

c) Dorongan. Dorongan ialah rangsangan kuat dari dalam yang mendorong tindakan. Dorongan, juga dikenal sebagai motivasi, adalah kekuatan yang mendorong seseorang untuk berperilaku dengan cara yang akan membuatnya merasa puas.

d) Keyakinan. Keyakinan yang merupakan pemahaman deskriptif yang dimiliki siswa tentang objek. Siswa mungkin memiliki keyakinan yang didasarkan pada pengetahuan, wawasan, dan keyakinan mereka, serta apakah mereka merasa emosional atau tidak.⁵⁹

2) Faktor Pribadi.

1 Umur dan tahapan daur hayati siswa dapat menyebabkan mereka bergaya hayati konsumtif. Rasa senang terhadap hal-hal seperti makanan dan pakaian akan dikaitkan dengan umur peserta didik.

2 Situasi dan kondisi ekonomi. Pilihan produk akan dipengaruhi oleh situasi ekonomi siswa. Pemasar produk yang peka terhadap situasi ekonomi cenderung melihat pendapatan, tabungan, dan taraf minat secara eksklusif.

3 Gaya hidup siswa berasal dari kelas sosial atau kepribadiannya.

4 Kepribadian dan konsep diri, yang merupakan karakteristik psikologi yang menghasilkan respons yang relatif konsisten dan berkelanjutan terhadap lingkungannya sendiri.⁶⁰

3) Faktor Eksternal/Lingkungan

a. Kelas sosial. Kelas sosial adalah kelompok masyarakat yang teratur dan konsisten dengan anggota yang memiliki minat, prinsip, dan tingkah laku yang serupa. Pendanaan bukanlah satu-satunya faktor yang menentukan kelas sosial. Sebaliknya, kelompok sosial diukur melalui kombinasi variabel seperti pekerjaan, pendapatan, pendidikan, kekayaan, dan lainnya.

⁵⁹ T H Handoko, *Manajemen* (Yogyakarta: BPFE, 2019). 20-24

⁶⁰ Jushermi, "Analisis Segmentasi Gaya Hidup Pada Mahasiswa Jurusan Manajemen S1 Fakultas Ekonomi Universitas Riau," *Jurnal Ekonomi* 21, no. 1 (2018): 1–23.

b. Anggota keluarga. Anggota keluarga dapat memengaruhi tingkah laku pembeli keluarga adalah organisasi pembelian konsumen terpenting di negara ini, dan telah diselidiki secara menyeluruh.

c. Kelompok sosial. Kelompok yang terdiri dari dua orang atau lebih yang bekerja sama untuk mencapai tujuan tertentu atau bersama. Karakteristik tingkah laku manusia ditentukan oleh poly group kecil.⁶¹

c. Indikator Perilaku Konsumtif

Berdasarkan teori dari Sumartono, indikator perilaku konsumtif yaitu sebagai berikut :⁶²

1. Membeli barang karena hadiah. Seorang remaja membeli sesuatu karena ada bonus yang ditawarkan jika mereka membelinya.

2. Mereka membeli sesuatu karena kemasannya menarik. Barang – barang yang dibungkus rapi dan menarik akan memotivasi para konsumen.

3. Membeli produk demi menjaga penampilan diri serta gengsi. Konsumen yang berusia termasuk remaja sangat bersemangat untuk membeli karena remaja biasanya memiliki fitur unik dalam berpakaian, berdandan, dan gaya rambut, antara lain, untuk memastikan bahwa mereka selalu berpenampilan dengan cara yang dapat menarik perhatian orang lain. Remaja membelanjakan lebih banyak uang untuk memperbaiki penampilan mereka.

4. Bergantung pada harga produk daripada manfaat atau keuntungan. Para konsumen cenderung berperilaku yang ditandai dengan kehidupan mewah, seperti memakai pakaian mahal yang dianggap mewah.

5. Menjaga simbol status saat membeli barang. Ketika seseorang memiliki sumber daya keuangan yang besar, mereka memiliki kemampuan untuk melakukan pembelian besar-besaran di berbagai bidang seperti pakaian, gaya pribadi, dan dandanan. Hal ini dapat menumbuhkan aura eksklusivitas melalui perolehan barang-barang

⁶¹ Supriyono, “Pengaruh Faktor Budaya, Sosial, Individu Dan Psikologis Terhadap Keputusan Konsumen Membeli Di Indomart,” *Jurnal Ekonomi* 2, no. 3 (2017): 8.

⁶² Riyan Adiputra and Clara Moningka, “Gambaran Perilaku Konsumtif Terhadap Sepatu Pada Perempuan Dewasa Awal,” *PSIBERNETIKA* 5, no. 2 (2016): 76–90.

mahal, sehingga menyampaikan persepsi menjadi bagian dari strata sosial yang lebih tinggi. Dengan berinvestasi pada suatu produk tertentu, seseorang dapat secara efektif menampilkan simbol status, meningkatkan daya tarik dan faktor kesejukannya di mata orang lain.⁶³

6. Menggunakan produk karena ada unsur konformitas dengan model yang diiklankan. Dalam hal mengidolakan figur publik, seseorang cenderung meniru sikap orang yang diidolakannya dengan menggunakan segala sesuatu yang dapat digunakan oleh orang yang diidolakannya.

7. Evaluasi yang muncul tentang membeli barang dengan harga mahal akan menyebabkan rasa percaya diri yang tinggi. Karena para konsumen remaja memiliki rasa percaya bahwa iklan dapat meningkatkan iman mereka.

8. Cobalah mengambil dua produk yang homogen dari sumber lain. Meskipun produk belum habis digunakan, orang cenderung menggunakan produk yang sama dengan brand lain.⁶⁴

B. Perspektif Teori dalam Islam

1. Pengelolaan Uang Saku dalam Islam.

Manajemen keuangan dalam Islam harus sesuai dengan syariat Islam, baik dalam hal memperoleh, membelanjakan, mengembangkan, dan mendistribusikannya. Ada dua jenis manajemen harta yang dapat dilakukan oleh manusia yaitu :

- a) Mencari atau memperoleh kekayaan (kasb), yang disebut sebagai pendapatan.
- b) Memakai atau membelanjakan kekayaan yang diperoleh (infaq), yang disebut sebagai pengeluaran, menurut istilah ekonomi. Konsep ini kemudian dikenal dengan istilah perencanaan keuangan Islam. Perencanaan keuangan Islam memenuhi kebutuhan pengusaha muslim yang sering berurusan dengan dunia keuangan.

⁶³ James f Engel, *Perilaku Konsumen* (Jakarta: Binarupa Aksara, 2018). 89-92

⁶⁴ Adiputra and Moningka, "Gambaran Perilaku Konsumtif Terhadap Sepatu Pada Perempuan Dewasa Awal." (2021) 25-27

Pengelolaan keuangan yang efektif mencakup penanganan dana yang masuk dan mengalokasikannya secara bijaksana untuk menghasilkan keuntungan dan menjamin kelangsungan hidup perusahaan dalam jangka panjang.⁶⁵ Sederhananya, seseorang harus menyadari konsep-konsep pengelolaan uang berikut ini :

- 1) Pisahkan keuangan pribadi dan bisnis. Mencoba untuk membedakan akun bisnis dengan akun pribadi. Hal ini untuk mencegah penggunaan dana perusahaan untuk keperluan mendesak.
- 2) Mencatat setiap transaksi yang dilakukan. Ketika uang masuk dan keluar, catatan disimpan. Hal ini bertujuan untuk menentukan berapa banyak uang yang dihasilkan dari transaksi dan bagaimana pengeluaran dialokasikan untuk kebutuhan bisnis.⁶⁶
- 3) Mencatat kegiatan pembelian. Selain mencatat seluruh pembelian yang dilakukan terhadap produk yang akan dijual, transaksi pembelian juga dicatat untuk mengetahui harga asli setiap barang. Hal ini penting untuk menentukan harga jual dan menghindari kerugian akibat harga yang terlalu rendah di tempat asal barang.
- 4) Melakukan pencatatan persediaan barang. Database ini mencakup barang-barang yang ditawarkan serta komoditas yang masuk dan keluar. Dokumen ini digunakan untuk mengetahui tingkat persediaan perusahaan.
- 5) Mencatat semua pengeluaran operasional. Pengeluaran lain seperti transfer kredit, tagihan air dan energi, dll.
- 6) Memilih dan mendokumentasikan honorarium karyawan, termasuk honorer pemilik dan siapa pun yang tenaga kerjanya digunakan oleh bisnis tersebut.
- 7) Menyiapkan laporan keuangan yang akurat dan melakukan pemeriksaan keuangan secara rutin dan berkala. biaya

⁶⁵ Intan Shaferi and Sri Retno Handayani, "Identifikasi Pengelolaan Keuangan Terhadap Peluang Uaha Online," *Jurnal Ekonomi Dan Manajemen ...* 4, no. 1 (2019): 846–51.

⁶⁶ Yuni Karniawati, "Pemahaman Dan Penerapan Pencatatan Keuangan Pada Usaha Mikro Dan Kecil (UMK) Dalam Usaha Furniture Mebel." (Universitas Airlangga, 2018). 25-27

operasional. biaya ini mencakup biaya lain-lain seperti porto pulsa, biaya listrik, porto air, dan lain-lain.

Manajemen Islam menempatkan prioritas tinggi dalam mencegah dampak dari transaksi komersial yang melibatkan hutang, piutang, dan riba. Tentunya yang terpenting adalah selalu menyisihkan sejumlah keuntungan yang diperoleh melalui perjuangan zakat, infaq, dan sedekah kepada fakir miskin. Keuangan Islam didasarkan dari sisi cara memperolehnya.

Dalam hal ini, menjalankan bisnis dengan cara memaksimalkan keuntungan harus sesuai dengan hukum Syariah. Oleh karena itu, kita dianjurkan untuk menggunakan teknik yang tepat dan dapat dipertahankan. Maka hindari amalan berikut yang dilarang dalam Islam:

1. Riba.

Secara harfiah, riba berarti perluasan, peningkatan, pertumbuhan, dan penambahan. Sedangkan riba diartikan sebagai pembayaran ekstra atau berlebihan yang dilakukan tanpa adanya imbalan atau ganti rugi yang diperlukan karena kesalahan salah satu pihak yang melakukan transaksi.⁶⁷ Pada hakikatnya riba dapat dilihat sebagai pengambilan dana tambahan dengan sengaja dalam transaksi jual beli barang atau pinjam meminjam uang yang dilakukan secara tidak patut dan bertentangan dengan konsep muamalat Islam. Al-Qur'an menjelaskan tentang kaidah larangan riba di QS. Ali Imron ayat 130 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفًا ۖ وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya : “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kepada Allah agar kamu beruntung”.

2. Utang Piutang.

Istilah "qardh" memperoleh maknanya dari etimologinya, yang

⁶⁷ Wildan Affandi, “Analisis Pengelolaan Keuangan Islam Pada Pelaku Usaha Bisnis Online (Studi Kasus Toko Online L-Sari Di Kabupaten Blitar)” (Institut Agama Islam Negeri Tulungagung, 2021). 23-26

secara khusus mengacu pada pemotongan yang diberikan kepada muqtarid, atau pihak yang terlibat dalam kontrak qarad. Pemotongan ini disebut “qardh” karena merupakan pelunasan harta muqrid yang mula-mula memberikan pembayaran tersebut. Dari sudut pandang kebahasaan, “qardh” diartikan oleh Wahbah al-Zuhaili sebagai suatu deduksi, yang khusus mengacu pada harta benda yang dipinjamkan kepada seseorang yang membutuhkan.⁶⁸ Hutang juga dapat diartikan sebagai komitmen yang dimiliki seseorang terhadap pihak ketiga, baik di dalam maupun di luar sistem perbankan.

Menjual dan membeli hanyalah dua dari banyak aspek interaksi antarpribadi dan kerja tim. Sebenarnya hal ini penting untuk meningkatkan kesejahteraan manusia. Setiap orang akan kesulitan mencapai kebutuhan dasarnya jika tidak bekerjasama dengan orang lain. Selain itu, pinjaman Qardh adalah pinjaman uang atau tagihan yang dapat digunakan sesuai dengan perjanjian atau kontrak antara pemberi pinjaman dan peminjam yang mengharuskan peminjam untuk melunasi utangnya dalam jangka waktu tertentu. Dalam akad qardh, debitur (muqtaridh) menerima pinjaman dari pemberi pinjaman (kreditur) dengan syarat debitur melunasi pinjamannya secara penuh dan tepat waktu.

Berdasarkan pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa utang dan piutang adalah suatu transaksi dimana para pihak berkomitmen untuk saling mendukung dengan cara mengalihkan sebagian hartanya kepada orang-orang yang membutuhkan, dengan harapan dapat menerima kembali jumlah yang sama. Dasar hukum utang piutang sudah dijelaskan di Al – Qur’an surat Al-Baqoroh : 280 yang berbunyi:

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۗ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya: “Dan jika (orang yang berutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu

⁶⁸ Rozalinda, *Fikih Ekonomi Syariah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2016).80-83

mengetahui.”

Menurut peneliti, kita sebagai sesama muslim hukumnya wajib meminjami ke sesama apabila saling membutuhkan, dan orang yang mengutang juga wajib menagih utangnya apabila dia sedang membutuhkan.

2. *Peers Group* dalam Islam

Terkait persahabatan dalam Al-Qur'an banyak sekali topiknya, ayat-ayatnya berisi tips menjalin, menjalin dan memelihara persahabatan. Oleh karena itu, Islam berarti agama yang menjunjung tinggi nilai-nilai kemanusiaan. Salah satu nilai kemanusiaan adalah persahabatan atau kemitraan. Pada awalnya Allah SWT menciptakan hanya satu manusia yaitu Adam. Kemudian diciptakanlah sahabat atau pendamping bagi Adam untuk menyembuhkan kesepiannya, yaitu Hawa. Jadi hiduplah di nirwana (sebelum awal penciptaan) sepasang sahabat bernama Adam dan Hawa. Kemudian Allah dengan bantuan sepasang sahabat membangun cinta di antara mereka berdua, yang kemudian melahirkan umat manusia hingga bumi dipenuhi mereka seperti sekarang.⁶⁹

Al-Quran selalu menekankan bahwa pada kenyataannya manusia tidak bisa hidup sendiri dan membutuhkan seseorang yang mendampingi hidupnya. Itulah sebabnya manusia diciptakan berpasang-pasangan, bersuku-suku, agar mereka dapat saling mengenal. Sesuai dengan QS. Al Hujurat ayat 13 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَىٰ وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا
 ۝ إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللَّهِ أَتْقَىٰكُمْ ۝ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ

Artinya: “Hai manusia, sesungguhnya kami menciptakan kamu dari seorang laki-laki dan seorang perempuan dan menjadikan kamu berbangsa-bangsa dan bersuku-suku supaya kamu saling kenal-mengenal. Sesungguhnya orang yang paling mulia di antara kamu di sisi Allah ialah orang yang paling takwa di antara kamu. Sesungguhnya

⁶⁹ Rizem Aizid, *Sahabat Kekuatan Jiwamu* (Yogyakarta: Diva Press, 2015). 32-35

Allah Maha Mengetahui lagi Maha Mengenal.”

Dari pembahasan ayat di atas dapat disimpulkan bahwa dalam persahabatan, istilahnya bukanlah memilih teman berdasarkan penampilan fisik dan kekayaan, tetapi mencari teman yang berakhlak atau akhlak yang baik. karena akhlak dan tingkah laku yang baik tidak meningkatkan kesuburan, kecuali di antara orang-orang yang berperilaku serupa. Dari sifat-sifat sahabat sejati, yang paling tepat adalah pikiran yang baik, cinta yang tulus, kemampuan menjaga rahasia dan kesetiaan dalam persaudaraan. Maka janganlah berteman, tapi manfaatkanlah orang-orang yang bertakwa, sebab merekalah yang paling baik dalam urusan dunia dan agama.

Umumnya orang suka menggunakan banyak teman karena manusia tidak bisa hidup sendiri dan merupakan makhluk sosial. Namun bukan berarti seseorang bisa berkomunikasi dengan siapapun yang diinginkannya. karena sahabat adalah penjelmaan dari dirinya sendiri. Seseorang selalu memilih teman yang memiliki kesamaan hobi, persamaan, pandangan dan pemikiran.

Itulah sebabnya Al-Qur'an menyampaikan gambaran persahabatan yang baik agar dapat diterapkan dalam kehidupan sehari-hari. Islam juga memberikan batasan yang jelas dalam persahabatan. Teman adalah pengaruh yang besar. Rasulullah SAW bersabda yang artinya : “Telah menceritakan kepada kami Abu 'Amir telah menceritakan kepada kami Zuhair telah menceritakan kepadaku Musa bin Wardan dari Abu Hurairah dari Rasulullah SAW beliau bersabda: "Seseorang tergantung pada agama teman dekatnya, maka hendaklah salah seorang dari kalian melihat siapa yang dia jadikan sebagai teman dekat."

Makna hadis ini ialah seseorang akan berbicara dan berperilaku seperti norma temannya. sebab itu Rasulullah saw. mengingatkan supaya seseorang wajib cermat dalam menentukan sahabat. Mirip mengetahui kualitas beragama dan akhlak temannya, bila ia seseorang yg shalih maka ia boleh dijadikan menjadi sahabat tetapi sebaliknya, bila ia seorang yg jelek akhlaknya serta suka melanggar ajaran kepercayaan,

maka beliau tidak layak dijadikan sahabat.

Penjelasan dari beberapa dalil di atas ini dapat diambil kesimpulan bahwa Al-Qur'an memaknai pertemanan itu menggunakan menyampaikan syarat bahwa semua pertemanan serta persahabatan yg tak dilandasi sebab Allah, kelak di hari kiamat akan berbalik menjadi permusuhan dan kebencian. Mereka saling menyalahkan satu sama lain. Mereka saling berkata pada sahabatnya yaitu engkaulah yang telah menyesatkan dan membuatku sesat. Mengajak kepada kelalaian, masing-masing mencela yang lain serta satu orang melaknat temannya yang lain, serta mereka saling membebaskan diri dari masing-masing pada hadapan Allah, begitulah keadaan mereka kelak. Tidak selaras dengan pertemanan yang dijalin karena Allah swt mereka akan menjadi saudara yg saling mengashi serta saling membantu, dan persaudaraan itu permanen akan berlanjut sampai pada akhirat, sebab pertemanan yg di jalan karena Allah artinya pertemanan abadi tak pernah mati.⁷⁰

3. Perilaku Konsumtif dalam Islam

Dalam pandangan islam kebutuhan itu terkait dengan segala sesuatu yang wajib pada penuhi supaya suatu barang berfungsi secara sempurna. Sedangkan harapan akan menambah kepuasan atau manfaat psikis disamping manfaat lainnya. Bila suatu kebutuhan di inginkan seseorang, maka pemenuhan tadi akan melahirkan masalah sekaligus kepuasan. tapi, Jika pemenuhan kebutuhan tidak dilandasi oleh hasrat, maka hanya akan memberi manfaat saja. kebalikannya Jika yang di inginkan bukan adalah suatu kebutuhan, maka pemenuhan harapan tadi hanya akan menyampaikan kepuasan yang sifatnya hanya relatif.⁷¹

Dalam agama Islam, mengonsumsi yang berlebih-lebihan disebut dengan pemborosan (israf) atau tabzir (menghamburkan-hamburkan harta tanpa guna). Israf berarti membelanjakan harta yang tak memiliki manfaat, dan ini tidak boleh pada Islam. Dalam Islam dianjurkan membelanjakan harta sinkron dengan yg diperlukan buat memenuhi

⁷⁰ Nurhikmah Itsnaini Jufri, "Pertemanan Perspektif Al - Qur'an (Suatu Tinjauan Metode Maudu'i)" (2017). 45-48

⁷¹ Abdul Ghofur, *Falsafah Ekonomi Syariah* (Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2020). 70-73

kebutuhan serta dilakukan menggunakan cara rasional.⁷² Sesuai dengan firman Allah Swt yaitu di Surat Al – Isra’ ayat 26 yaitu:

وَأْتِ ذَا الْقُرْبَىٰ حَقَّهُ ۖ وَالْمِسْكِينَ ۖ وَابْنَ السَّبِيلِ وَلَا تُبَذِّرْ تَبْذِيرًا

Artinya : “Dan berikanlah haknya kepada kerabat dekat, juga kepada orang miskin dan orang yang dalam perjalanan; dan janganlah kamu menghambur-hamburkan (hartamu) secara boros”.

Dalam ayat diatas dijelaskan bahwa intinya insan cenderung mempunyai perilaku konsumtif, tapi tak seluruh bisa menyalurkannya dengan baik serta membelanjakan hartanya sesuai menggunakan syara’, tidak berlebih-lebihan serta jua tidak kikir. Inilah yg dianggap dengan kesederhanaan dalam Islam. Selanjutnya didalam surat hadist Nabi Muhammad SAW jua mengingatkan pada kita agar tidak berperilaku konsumtif apalagi berperilaku boros dan berlebih-lebihan. Sesuai dengan sabda Rasulullah SAW yang artinya: *“Dari Amr bin Syua’ib dari ayahnya dari kakeknya berkata, Rasul SAW bersabda: “makan dan minumlah, bersedekahlah serta berpakaianlah dengan tidak berlebihan dan tidak sombong.”* (HR.Nasa’i)

Terdapat ayat Al–Qur’an yang menjelaskan tentang larangan berperilaku konsumtif, yaitu di Surat Al–A’raf: 31 yang berbunyi:

يٰۤاِبْنَٓ اٰدَمَ خُذْ وَاٰزِيۡنَكَ مِمَّا رَزَقْنَاكَ عِنۡدَ كُلِّ مَسْجِدٍ ۚ وَكُلُوْا وَاشْرَبُوْا وَلَا تُسْرِفُوْا ۗ اِنَّهٗ لَا يُحِبُّ

الْمُسْرِفِيۡنَ

Artinya : ”Hai anak cucu adam! Pakailah pakaianmu yang indah tiap-tiap masuk masjid untuk beribadah dan makan dan minumlah tetapi janganlah berlebihan. Sesungguhnya allah tidak menyukai orang-orang yang berlebihan.”

Menurut ayat ini, kita tidak diperbolehkan makan berlebihan, minum, berdandan, atau membeli secara berlebihan. Perilaku konsumtif

⁷² Putri Sakina, “Analisis Perilaku Konsumtif Mahasiswi Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2017 Di Tinjau Menurut Ekonomi Islam Skripsi” (2021). 37-40

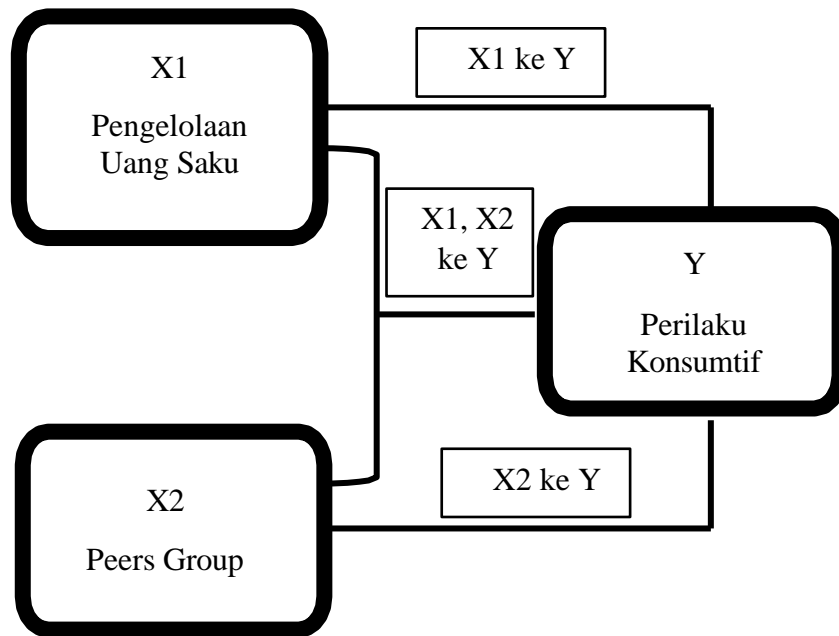
mencakup melakukan pembelian berlebihan, menghamburkan uang, dan membeli barang hanya karena harapan. Hal ini juga mencakup pembelian yang tidak berbasis kebutuhan dasar. Seseorang dengan mentalitas belanja mungkin menjadi sombong dan melakukan perilaku apa pun, termasuk berbohong. Oleh karena itu, karena Allah membenci barang-barang yang berlebih-lebihan, kita tidak boleh melakukan pembelian yang berlebihan.

C. Kerangka Berpikir

Pengelolaan uang saku merupakan langkah atau upaya awal seseorang dalam mengatur dan mengelola uang jajan untuk biaya hidup. Mengelola uang jajan saat ini merupakan salah satu cara mengelola keuangan di masa depan agar terhindar dari permasalahan keuangan yang tidak efektif.

Peers Group atau teman sebaya adalah suatu kelompok teman yang beranggotakan lebih dari dua orang yang memiliki beberapa kesamaan dalam hal outfit, kegiatan, hobi, ataupun yang lain. Kemudian salah satu temannya harus meniru kegiatan atau outfit dari anggota kelompok tersebut.

Perilaku konsumen adalah individu yang mengonsumsi atau membeli suatu barang atau jasa secara berlebihan, tidak rasional, boros finansial, lebih mengutamakan kesenangan dan keinginan dibandingkan kebutuhan, serta memiliki kecemasan dan rasa tidak aman secara psikologis. Menurut kajian teori di atas, berikut kerangka berpikir dalam penelitian yang berjudul “Pengaruh Pengelolaan Uang Saku dan *Peers Group* Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah Dan Keguruan Uin Maulana Malik Ibrahim Malang”.



Gambar 2.1 Kerangka Penelitian

D. Hipotesis Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah dan tujuan yang telah dijelaskan di atas, maka hipotesis penelitian terdiri dari dua hipotesis. Yaitu hipotesis alternatif dan hipotesis nol. Hipotesis alternatif (H1) artinya hipotesis yang menjelaskan tentang adanya hubungan atau pengaruh dari variabel satu ke variabel yang lain. Sedangkan hipotesis nol (Ho) artinya kebalikan dari hipotesis alternatif yang mana di hipotesis nol menjelaskan bahwa tidak adanya hubungan atau pengaruh dari variabel satu ke variabel yang lain. Adapun hipotesis penelitian dari penelitian ini adalah:

1. H1 : Terdapat pengaruh secara jelas dan parsial yang artinya mempunyai pengaruh yang signifikan dari variabel pengelolaan uang saku (X1) terhadap perilaku konsumtif (Y1) pada mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Malang.
Ho : Tidak terdapat pengaruh secara jelas dan parsial yang artinya mempunyai pengaruh yang signifikan dari variabel pengelolaan uang saku (X1) terhadap perilaku konsumtif (Y1) pada mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Malang.
2. H2 : Adanya pengaruh secara jelas dan parsial yang artinya mempunyai pengaruh yang signifikan dari variabel Peers Group

(X2) terhadap perilaku konsumtif (Y1) pada mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Malang.

Ho : Tidak adanya pengaruh secara jelas dan parsial yang artinya mempunyai pengaruh yang signifikan dari variabel Peers Group (X2) terhadap perilaku konsumtif (Y1) pada mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Malang.

3. H3 : Terdapat pengaruh secara jelas dan simultan yang artinya dari variabel pengelolaan uang saku (X1) dan variabel Peers Group (X2) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap perilaku konsumtif (Y1) pada mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Malang.

Ho : Tidak terdapat pengaruh secara jelas dan simultan yang artinya dari variabel pengelolaan uang saku (X1) dan variabel Peers Group (X2) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap perilaku konsumtif (Y1) pada mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Malang.

BAB III METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metodologi kuantitatif dan pemanfaatan penelitian review. Riset review merupakan suatu jenis penelitian dimana proses pengumpulan informasi dilakukan dengan cara mengumpulkan daftar pertanyaan atau jajak pendapat yang diajukan kepada responden sehingga diharapkan dapat menentukan pengaruh pengelolaan uang saku dan kelompok teman terhadap perilaku pembeli.

B. Waktu dan Lokasi Penelitian

Penelitian ini akan dilaksanakan pada bulan januari tahun 2024. Karena penelitian ini dilakukan dalam beberapa tahap yaitu tahap observasi atau pengamatan, kemudian penyusunan proposal, kemudian setelah proposal dan beberapa instrumen disetujui dan tervalidasi maka peneliti akan melakukan penelitian langsung dengan menyebar angket ke Mahasiswa FITK UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. Penelitian ini dilakukan di UIN Maulana Malik Ibrahim Malang di Jl. Gajayana No.50, Dinoyo, Kec. Lowokwaru, Kota Malang, Jawa Timur 65144. Peneliti memilih lokasi tersebut dikarenakan lokasi ini memiliki populasi yang tepat, representatif, dan mudah diakses, serta konteks yang sesuai dengan fokus penelitian ini. Selain itu, penelitian ini berpotensi menghasilkan temuan baru yang bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan dan kebijakan terkait dengan perilaku konsumtif mahasiswa di Indonesia.

C. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek dari penelitian ini adalah mahasiswa dari Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, sedangkan objek penelitiannya adalah pengelolaan uang saku dan Peers Group terhadap perilaku konsumtif mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.

D. Variabel Penelitian

1. Variabel Bebas (X). Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan dua variabel bebas (X) yaitu X1 adalah pengelolaan uang saku dan X2

adalah *Peers Group* (Teman sebaya).

2. Variabel Terikat (Y). Peneliti menggunakan variabel terikat (Y) dalam penelitian ini yaitu Perilaku Konsumtif.

E. Populasi dan Sampel Penelitian

1. Populasi.

Populasi adalah seluruh partisipan penelitian, termasuk subjek dan subjek yang mempunyai ciri-ciri tertentu. Untuk menarik kesimpulan tentang kesimpulan penelitian, populasi secara teori adalah setiap anggota sekelompok orang, hewan, peristiwa, atau benda yang hidup berdampingan di satu lokasi secara terencana.⁷³

Populasi penelitian adalah mahasiswa Fakultas Tarbiyah dan Keguruan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang berjumlah 4.380 orang. Jumlah mahasiswa pada masing-masing program studi adalah sebagai berikut:

Tabel 3.1 Jumlah Mahasiswa S1 FITK UIN Malang

No.	Program Studi	Jumlah
1.	Pendidikan Agama Islam (PAI)	925
2.	Pendidikan Bahasa Arab (PBA)	696
3.	Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah (PGMI)	653
4.	Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial (PIPS)	587
5.	Manajemen Pendidikan Islam (MPI)	515
6.	Tadris Bahasa Inggris (TBI)	381
7.	Pendidikan Anak Usia Dini	343
8.	Tadris Matematika (TMTK)	280
Jumlah		4.380

2. Sample

Di dalam buku metode penelitian kualitatif dan kuantitatif, sampel adalah bagian anggota dari populasi yang dikumpulkan dengan menggunakan metode sampling. Dalam hal ini sampel harus dapat mewakili keadaan populasi.

Propostionate Startifies Random Sampling digunakan dalam proses

⁷³ Nur Fadilah Amin et al., "Konsep Umum Populasi Dan Sampel Dalam Penelitian," *JURNAL PILAR* 14, no. 1 (2023): 15–31.

pengambilan sampel. Yaitu sampel yang anggotanya tidak homogen dan tersebar secara proporsional dari setiap unsur populasi sampel, dan sampel diambil secara acak. Mahasiswa dibagi berdasarkan tingkat dasar dan jurusan.

Menurut pernyataan dari Surakhmad 1994, bahwa apabila ukuran populasinya kurang dari 100 maka sampel sekurang kurangnya menggunakan 50% dari populasinya. Kemudian apabila populasinya sama dengan atau lebih dari 1000 maka untuk mengambil sampel menggunakan 10% dari populasinya. Dari pernyataan di atas, maka peneliti menggunakan tingkat kesalahannya 10% karena populasi pada penelitian ini lebih dari 1000.⁷⁴

Dari pernyataan di atas, maka peneliti menggunakan tingkat kesalahannya 10% karena populasi pada penelitian ini lebih dari 1000. Pengambilan sample menggunakan rumus slovin, yaitu :

$$n = \frac{N}{1 + N e^2}$$

Keterangan :

n = Ukuran sampel

N = Jumlah populasi

e = eror (10%)

$$n = \frac{N}{1 + N e^2}$$

$$n = \frac{4380}{1 + 4380 (10\%)^2}$$

$$n = \frac{4380}{1 + 4380 (0,01)}$$

$$n = \frac{4380}{44,8}$$

$$n = 97,77$$

Maka peneliti menyimpulkan bahwa sampel dalam penelitian ini sebesar 98 responden.

⁷⁴ W Surakhmad, *Pengantar Penelitian Ilmiah* (Bandung: Tarsito, 1994). 90-93

F. Data dan Sumber Data.

1. Data

- a) Data Primer. Informasi dikumpulkan dan diperoleh langsung dari responden dengan menggunakan kuesioner. Kuesioner adalah suatu teknik pengumpulan data yang berupa serangkaian pertanyaan atau pernyataan tertulis yang disajikan kepada responden untuk dijawab. Skala peneliti dalam alat ini adalah skala likert. Skala Likert merupakan nilai penilaian setiap respon atau tanggapan yang dijumlahkan sehingga menjadi nilai total.
- b) Data Sekunder. Informasi yang diperoleh merupakan laporan dan informasi lain yang diperoleh dari literatur dan informasi lain mengenai artikel ini. Seperti dokumen bisnis dan buku literatur yang memberikan informasi tentang pengelolaan uang, Peers Group, dan perilaku konsumtif.

2. Sumber data. Peneliti mendapatkan data jumlah mahasiswa FITK UIN Malang yaitu dari bagian akademik FITK UIN Malang dengan cara membuat surat ijin terlebih dahulu kemudian diserahkan kepada bagian akademik.

G. Instrumen Penelitian.

Dalam penelitian ini, alat yang dimaksudkan untuk digunakan untuk mengumpulkan informasi yang dibutuhkan peneliti. Alat tersebut dimaksudkan untuk digunakan sesuai dengan indikator-indikator yang disusun melalui metode survei, yang memungkinkan peneliti untuk mendapatkan informasi dan data langsung dari responden melalui penggunaan kuesioner yang melengkapi pertanyaannya. Sistem pemeringkatan empat skala ini yang digunakan yaitu:

- a. Jawaban TP (Tidak Pernah) mendapat skor 1
- b. Jawaban J (Jarang) mendapat skor 2
- c. Jawaban S (Sering) mendapat skor 3
- d. Jawaban SS (Sangat Sering) mendapat skor 4

Tabel 3.2 Kisi-Kisi Instrumen Penelitian

Variabel	Indikator	Butir Soal
Pengelolaan Uang Saku	Pengelolaan uang masuk	1,2,3
	Pengelolaan uang keluar	4,5,6,7,8,9,10,11,12
	Dana simpanan (tabungan)	13,14,15,16,17,18
<i>Peers Group</i>	Interaksi sosial yang dilakukan	1,2
	Kebiasaan yang dilakukan oleh teman sebaya	3,4,5
	Keinginan meniru	6,7,8
	Sikap solidaritas	9,10,11,12
	Saling berpengaruh satu sama lain	13,14,15
Perilaku Konsumtif	Membeli barang karena iming-iming hadiah	1,2,3
	Membeli barang karena kemasannya lucu	4,5
	Membeli produk demi menjaga penampilan diri serta gengsi	6,7,8
	Membeli produk atas pertimbangan harga bukan atas dasar manfaatnya	9,10
	Menjaga simbol status saat membeli barang	11,12,13
	Menggunakan produk karena ada unsur konformitas dengan model yang mengiklankan	14,15,16
	Evaluasi yang muncul tentang membeli barang dengan harga mahal akan menyebabkan rasa percaya diri yang tinggi	17,18
	Mencoba membeli dua barang yang homogen dari sumber lain	19,20,21

H. Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan dan mengumpulkan data, peneliti harus terlibat dalam pengumpulan data. Sementara itu, kuesioner dibagikan oleh peneliti untuk mengumpulkan data. Kuesioner atau angket adalah suatu metode yang digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data dengan menyebarkan lembaran angket yang berisi beberapa pertanyaan terhadap responden. Pertanyaan – pertanyaan ini ditulis berdasarkan indikator – indikator yang terdapat di setiap variabel dan pertanyaan – pertanyaan ini diukur oleh skala likert dengan menggunakan metode scoring yang terdiri dari 1 – 4. Di dalam kuesioner, pertanyaan – pertanyaannya mengenai pengaruh pengelolaan uang saku dan *Peers Group* (Teman Sebaya) terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa FITK UIN Malang.

I. Validitas dan Realibilitas Instrumen

1. Uji Validitas

Validitas skala dalam penelitian ini dihitung menggunakan alat komputer dengan menggunakan aplikasi IBM SPSS Statistic 23. Teknik yang digunakan adalah *Pearson Product Moment*, yaitu mengkorelasikan skor setiap item dengan skor total. Data dinyatakan valid apabila r hitung $>$ r tabel dan bila r hitung $<$ r tabel maka soal dinyatakan tidak valid.

Peneliti telah melakukan uji validitas kepada 41 responden. Responden tersebut yaitu mahasiswa selain fakultas ilmu tarbiyah dan keguruan. Berikut tabel hasil uji validitas pada penelitian ini

Tabel 3.3 Hasil Uji Validitas

No	Variabel	Item	R _{hitung}	Keterangan
1.	Pengelolaan Uang Saku	X1.1	0,7784	Valid
		X1.2	0,7100	Valid
		X1.3	0,1774	Tidak Valid
		X1.4	0,3241	Valid
		X1.5	0,2293	Tidak Valid
		X1.6	0,2026	Tidak Valid
		X1.7	0,3084	Valid

		X1.8	0,3411	Valid
		X1.9	0,2451	Tidak Valid
		X1.10	0,6102	Valid
		X1.11	0,4781	Valid
		X1.12	0,3398	Valid
		X1.13	0,3607	Valid
		X1.14	0,4754	Valid
		X1.15	0,7173	Valid
		X1.16	0,5001	Valid
		X1.17	0,5306	Valid
		X1.18	0,4135	Valid
		X1.19	0,3645	Valid
		X1.20	0,4234	Valid
		X1.21	0,4331	Valid
		X1.22	0,6260	Valid
2.	<i>Peers Group</i> (Teman Sebaya)	X2.1	0,2377	Tidak Valid
		X2.2	0,2845	Valid
		X2.3	0,2149	Tidak Valid
		X2.4	0,2307	Tidak Valid
		X2.5	0,3726	Valid
		X2.6	0,4140	Valid
		X2.7	0,5870	Valid
		X2.8	0,5428	Valid
		X2.9	0,4828	Valid
		X2.10	0,5828	Valid
		X2.11	0,6009	Valid
		X2.12	0,5324	Valid
		X2.13	0,3154	Valid
		X2.14	0,5504	Valid
		X2.15	0,5752	Valid
		X2.16	0,3284	Valid
		X2.17	0,6719	Valid
3.	Perilaku Konsumtif	X3.1	0,6956	Valid
		X3.2	0,5137	Valid
		X3.3	0,5680	Valid
		X3.4	0,5886	Valid
		X3.5	0,5190	Valid
		X3.6	0,6525	Valid

	X3.7	0,7469	Valid
	X3.8	0,7432	Valid
	X3.9	0,6894	Valid
	X3.10	0,6166	Valid
	X3.11	0,7422	Valid
	X3.12	0,4780	Valid
	X3.13	0,7272	Valid
	X3.14	0,7833	Valid
	X3.15	0,7026	Valid
	X3.16	0,7448	Valid
	X3.17	0,6289	Valid
	X3.18	0,5752	Valid
	X3.19	0,4874	Valid
	X3.20	0,6089	Valid
	X3.21	0,7453	Valid

Berdasarkan tabel 3.2, peneliti telah melakukan uji validitas kepada 41 mahasiswa dan dapat disimpulkan bahwa pada variabel pengelolaan uang saku terdapat 18 pernyataan yang valid dan 4 pernyataan yang tidak valid. Sedangkan pada variabel *peers group* terdapat 14 pernyataan yang valid dan 3 pernyataan yang tidak valid. Kemudian pada variabel perilaku konsumtif terdapat 21 pernyataan yang valid.

2. Uji Reliabilitas.

Uji reliabilitas digunakan untuk menentukan konsistensi alat ukur. Ini menentukan apakah alat ukur yang digunakan dapat diandalkan dan tetap konsisten selama pengukuran yang diulang. Uji reliabilitas ini sangat cocok untuk skor skala, batasan tertentu, seperti 0,6 dapat digunakan untuk menentukan reliabilitas instrumen. Berikut hasil tabel hasil uji reliabilitas yaitu:

Tabel 3.4 Hasil Uji Reliabilitas

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.920	60

Berdasarkan tabel 3.3, maka diketahui nilai cronbach's alpha yaitu 0,854. Nilai tersebut termasuk lebih dari 0,6 maka dinyatakan reliabel.

J. Analisis Data

1. Uji prasyarat

a) Uji Normalitas.

Karena data yang akan dianalisis dalam analisis parametrik harus berdistribusi normal, uji normalitas data sangat penting. Data dianggap normal jika nilai signifikansinya lebih dari 0,05.

b) Uji Linearitas.

Uji linearitas merupakan salah satu uji pendahuluan yang biasanya dilakukan sebelum melakukan analisis regresi linier. Tujuannya untuk memastikan apakah dua variabel mempunyai hubungan linier yang signifikan. Variabel-variabel dikatakan mempunyai hubungan linier apabila divergensi dari linieritas mempunyai nilai signifikansi lebih besar dari 0,05.

c) Uji Multikolinearitas.

Uji multikolinearitas digunakan untuk mengevaluasi apakah model regresi menunjukkan korelasi yang tinggi antar variabel independen. Dalam skenario yang baik, nilai VIF kurang dari 10 dan toleransi kurang dari 0,1 menunjukkan bahwa model regresi bebas dari multikolinearitas.

d) Uji Heterokedastisitas.

Untuk menentukan apakah suatu model regresi wajar mengandung varians residual yang tidak sama antar observasi, dapat dilakukan uji heteroskedastisitas. Uji Park, uji korelasi Spearman, uji Glejser, dan analisis pola titik pada grafik scatter plot merupakan beberapa teknik pengujian yang dapat diterapkan. Heteroskedastisitas terjadi pada model regresi jika nilai signifikansinya kurang dari 0,05.

e) Uji Regresi Linier Berganda.

Uji ini digunakan untuk mengetahui naik turunnya variabel dependen (variabel terikat). Apabila terdapat dua atau lebih dari

variabel independen (variabel bebas) maka sebagai faktor dimanipulasi keadaan naik turunnya. Rumus yang digunakan yaitu :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + \dots + b_nX_n$$

Keterangan :

Y = Variabel Terikat.

X₁, X₂, X_n = Variabel bebas

a = Konstanta

b₁, b₂, b_n = Koefisien Regresi

f) Koefisien Determinasi (Adjusted R²).

Analisis determinasi digunakan untuk menentukan presentase pengaruh variabel independen dan variabel dependen secara bersama-sama. Dasar pengambilan keputusannya yaitu :

1. Koefisien determinasi berkisar antara 0 dan 1
2. Koefisien determinasi = 0 berarti variabel dependen tidak dapat ditafsirkan oleh variabel independen
3. Koefisien determinasi = 1 atau 100% berarti variabel dependen dapat ditafsirkan sepenuhnya oleh variabel independen tanpa error.

2. Uji Hipotesis

a) Uji t secara parsial.

Dengan menggunakan nilai signifikansi 0,05, uji t digunakan untuk mengukur pengaruh variabel parsial terhadap variabel dependen. Dasar pengambilan keputusan uji t secara parsial dapat dilihat dari dua acuan, yaitu:

a. Dengan nilai signifikansi

1. Jika nilai signifikansi kurang dari 0,05 maka Ho ditolak dan Ha diterima
2. Jika nilai signifikansi lebih besar dari 0,05, maka Ho diterima dan Ha ditolak

b. Dengan perbandingan nilai t_{hitung} dan t_{tabel}

1. Apabila nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka hipotesis diterima atau

terdapat pengaruh secara parsial dari variabel bebas terhadap variabel terikat

2. Apabila nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka hipotesis ditolak atau tidak terdapat pengaruh dari variabel bebas terhadap variabel terikat.

b) Uji F.

Peneliti menggunakan uji F jika variabel bebas secara bersama-sama mempengaruhi variabel terikat. Adapun dasar dalam mengambil keputusan dalam uji F yaitu:

1. Berdasarkan nilai signifikansi. Apabila nilai signifikansinya $< 0,05$ maka hipotesis diterima. Berarti terdapat pengaruh secara simultan atau bersama-sama dari variabel bebas terhadap variabel terikat. Kemudian apabila nilai signifikansinya $> 0,05$ maka hipotesis ditolak. Berarti tidak terdapat pengaruh secara simultan atau bersama-sama dari variabel bebas terhadap variabel terikat.
2. Berdasarkan nilai F_{hitung} dan F_{tabel}
 - 1) Apabila $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka hipotesis diterima. Berarti terdapat pengaruh secara simultan atau bersama-sama dari variabel bebas terhadap variabel terikat.
 - 2) Apabila $F_{hitung} < F_{tabel}$ maka hipotesis ditolak. Berarti tidak terdapat pengaruh secara simultan atau bersama-sama dari variabel bebas terhadap variabel terikat.

K. Prosedur Penelitian

Penelitian ini melalui beberapa langkah, yaitu :

1. Tahap Persiapan. Tahap ini dilakukan untuk mengetahui kondisi atau fenomena – fenomena yang dilihat oleh peneliti. Setelah melakukan pengamatan, maka peneliti mengajukan judul kepada dosen pembimbing dan mengajukan outline proposal terlebih dahulu.
2. Tahap Pelaksanaan Tindakan. Tahap ini dilakukan dengan cara peneliti menyebar angket yang berisi pertanyaan terhadap 367 responden. Kemudian hasil pengisian kuesioner tersebut diuji di aplikasi SPSS

untuk mengetahui hasilnya.

3. Pasca Penelitian dan Penyelesaian. Tahap pasca penelitian ini data yang diperoleh akan disajikan dalam bentuk skripsi dengan menyusun kerangka hasil penelitian, menyusun laporan akhir penelitian dengan melakukan konsultasi atau bimbingan secara rutin.

BAB IV

PAPARAN DATA DAN HASIL PENELITIAN

a. Paparan Data

1. Deskripsi Obyek Penelitian

a. Sejarah Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan

Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor : 8 Tahun 2013 tentang Organisasi dan Tata Kerja UIN Maulana Malik Ibrahim Malang menjadi landasan berdirinya Fakultas Tarbiyah dan Keguruan (FITK) di UIN Maulana Malik Ibrahim Malang . Fakultas ini dulunya dikenal dengan nama Fakultas Tarbiyah. Fakultas inilah yang menjadi model berdirinya UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.

Didirikan pada tahun 1961, Fakultas Tarbiyah pada mulanya merupakan fakultas cabang IAIN Sunan Ampel Surabaya. Pada tahun 1997 berubah nama menjadi Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Malang. Pada tahun 2002 menjadi Universitas Islam Indonesia-Sudan (UIIS) di Malang. Pada tanggal 8 Oktober 2004, Menteri Agama RI, Prof. H. Said Agil Husin Al – Munawwar, MA, dan Presiden RI yang diwakili oleh Menteri Koordinator Kesejahteraan Rakyat, Prof. H.A. Malik Fadjar, M.Sc meresmikan lembaga tersebut dengan nama Universitas Islam Negeri Malang.

Selanjutnya pada tanggal 21 Juni 2004, STAIN Malang yang kemudian berkembang menjadi UIIS menjadi UIN Malang atau Universitas Islam Negeri Malang. Pada tanggal 27 Januari 2009, Dr. H. Susilo Bambang Yudhoyono, Presiden Republik Indonesia, mengumumkan pendirian Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang atau UIN Maliki Malang.

Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan memiliki 8 program studi yaitu: Pendidikan Agama Islam (PAI), Pendidikan Bahasa Arab (PBA), Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial (PIPS), Pendidikan Guru Madrasah Ibtida'iyah (PGMI), Pendidikan Ilmu Anak Usia Dini (PIAUD), Manajemen Pendidikan Islam (MPI), Tadris Matematika (TMTK), Tadris Bahasa Inggris (TBI).

b. Visi Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan

Menjadi Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan terkemuka dalam penyelenggaraan tri dharma perguruan tinggi untuk menghasilkan lulusan di bidang ketarbiyahan dan keguruan yang berorientasi pada lulusan yang memiliki kedalaman spiritual, keagungan akhlak, keluasan ilmu dan kematangan profesional dalam menggerakkan kemajuan masyarakat di tingkat nasional dan internasional.

c. Misi Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan.

1. Menyelenggarakan pendidikan yang unggul untuk menghasilkan tenaga pendidik dan tenaga kependidikan di lingkungan madrasah / sekolah, pondok pesantren, dan masyarakat luar sekolah.
2. Mempersiapkan lulusan berkualitas yang memiliki kedalaman spiritual, keagungan akhlak, keluasan ilmu dan kematangan profesional.
3. Mengembangkan manajemen yang kondusif dalam pengolahan pendidikan dan pengembangan kompetensi ketarbiyahan.
4. Melaksanakan dan mendukung program penelitian dan pengembangan yang bermanfaat bagi pembangunan dalam bidang pendidikan dan atau berkontribusi pada pengembangan keilmuan.
5. Menyelenggarakan program pengabdian kepada masyarakat secara berkelanjutan dengan penuh tanggung jawab.

d. Tujuan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan

1. Terwujudnya lulusan yang memiliki kompetensi: pedagogik, kepribadian, profesional, sosial, dan kepemimpinan.
2. Terwujudnya lulusan yang memiliki kemampuan untuk mengembangkan inovasi-inovasi pendidikan dan atau pembelajaran baik tingkat nasional maupun internasional.
3. Terwujudnya lulusan yang memiliki kompetensi agama secara integral.
4. Terciptanya suasana kondusif bagi pelaksanaan tri dharma perguruan tinggi di lingkungan FITK.

5. Terciptanya tata kelola fakultas yang transparan, berkeadilan dan terintegrasi untuk menunjang efektifitas dan efisiensi pemanfaatan sumber daya.
6. Terwujudnya hasil – hasil penelitian yang dijadikan rujukan bagi pengembangan ilmu pendidikan.
7. Teraplikasikannya hasil – hasil penelitian dalam praktik-praktik pembelajaran di madrasah atau sekolah.
8. Terwujudnya jalinan kerjasama dengan masyarakat dengan pengembangan program pendidikan di madrasah atau sekolah.
9. Terwujudnya jalinan kerjasama dengan masyarakat dalam rangka pengembangan program keagamaan, sosial, ekonomi, dan budaya.

2. Profil Responden Penelitian.

Populasi penelitian adalah mahasiswa Fakultas Tarbiyah dan Keguruan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang berjumlah 4.380 orang. Jumlah mahasiswa pada masing-masing program studi adalah sebagai berikut:

a. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No.	Jenis Kelamin	Frekuensi	Presentase (%)
1.	Laki – Laki	19	19%
2.	Perempuan	79	81%
Jumlah		98	100%

Dapat dilihat dari tabel di atas, bahwa jumlah responden yang mengisi angket kuesioner melalui *Google Form* yaitu laki – laki sebanyak 19 responden dengan presentase 19% sedangkan responden perempuan sebanyak 79 mahasiswa dengan presentase 81%. Hal ini menunjukkan bahwa responden yang paling ikut andil dalam mengisi angket penelitian ini adalah responden perempuan.

b. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

No.	Kelompok Usia	Frekuensi	Presentase (%)
1.	Kurang dari 21 tahun	8	8%
2.	21 tahun	27	28%
3.	Lebih dari 21 tahun	63	64%
Jumlah		98	100%

Tabel 4.2 menunjukkan bahwa responden yang berusia kurang dari 21 tahun sebanyak 8 responden dengan presentase 8% , sedangkan responden yang berusia 21 tahun sebanyak 27 responden dengan presentase 28%. Kemudian responden yang berusia lebih dari 21 tahun sebanyak 63 responden dengan presentase 64%. Hal ini menunjukkan bahwa responden yang ikut andil dalam mengisi angket penelitian ini yaitu responden yang berusia lebih dari 21 tahun.

c. Karakteristik Responden Berdasarkan Uang Saku

Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Uang Saku

No.	Uang Saku	Frekuensi	Presentase %
1.	< Rp. 500.000	14	14%
2.	Rp. 500.000	10	10%
3.	Rp. 500.000 – Rp. 1.000.000	34	35%
4.	Rp. 1.000.000	18	18%
5.	> Rp. 1.000.000	22	23%
Jumlah		98	100%

Tabel 4.3 menunjukkan bahwa responden yang memiliki uang saku kurang dari Rp. 500.000 sebanyak 14 responden dengan presentase 14%, sedangkan responden yang memiliki uang saku Rp. 500.000 sebanyak 10 responden dengan nilai presentase 10%, sedangkan responden yang memiliki uang saku Rp. 500.000 – Rp. 1.000.000 sebanyak 34 responden dengan jumlah presentase 35%, pada kepemilikan uang saku Rp. 1.000.000 sebanyak 18 responden dengan jumlah presentase 18%, uang saku responden lebih dari Rp. 1.000.000 sebanyak 22 responden dengan nilai presentase 23%.

Hal ini menunjukkan bahwa responden yang memiliki uang saku antara Rp. 500.000 – Rp. 1.000.000 mendominasi kepemilikan uang saku.

d. Karakteristik Responden Berdasarkan *Peers Group*.

Tabel 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Peers Group

No.	Memiliki <i>Peers Group</i>	Frekuensi	Presentase (%)
1.	Iya, saya punya	92	94%
2.	Tidak	6	6%
Jumlah		98	100%

Dapat dilihat dari tabel 4.4, bahwa jumlah responden yang mengisi angket kuesioner melalui *Google Form* yaitu sebanyak 92 responden yang memiliki *Peers Group* sedangkan sebanyak 6 responden yang tidak memiliki *Peers Group*. Hal ini menunjukkan bahwa responden yang paling ikut andil dalam mengisi angket penelitian ini adalah responden yang memiliki *Peers Group*.

b. Hasil Penelitian

Penelitian ini dilakukan selama 3 bulan dimulai pada bulan Maret – Mei 2024. Peneliti menyebarkan angket kuesioner kepada mahasiswa melalui *Google Form* dan disebarakan lewat *WhatsApp*. Dari penelitian yang telah dilakukan didapatkan hasil penelitian berupa uji asumsi klasik dan uji hipotesis. Di bawah ini terdapat macam – macam uji asumsi klasik, yaitu:

1. Uji Asumsi Klasik
 - a. Uji Normalitas

Tujuan uji normalitas adalah untuk mengetahui apakah data yang dikumpulkan berdistribusi normal atau tidak. Dengan menggunakan *SPSS versi 23*. Peneliti melakukan uji normalitas dengan *Kolmogorov-Smirnov*.

Secara ringkas hasil uji normalitas digambarkan sesuai dengan hukum dasar, yaitu jika nilai signifikansi lebih dari 0,05 maka data penelitian berdistribusi normal. Sedangkan apabila nilai signifikansi

lebih kecil atau kurang dari 0,05 menunjukkan bahwa sebaran datanya tidak normal. Berikut tabel hasil output uji normalitas, yaitu:

Tabel 4.5 Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		98
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	7.86241021
Most Extreme Differences	Absolute	.070
	Positive	.070
	Negative	-.039
Test Statistic		.070
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.		

Berdasarkan uji normalitas yang telah dilakukan oleh peneliti dapat diketahui bahwa nilai signifikansi 0,200. Nilai 0,200 termasuk lebih dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa nilai residual berdistribusi normal.

b. Uji Linieritas

Uji linearitas digunakan untuk mengetahui apakah model regresi data dimiliki garis linier atau tidak. Untuk mengetahui ada tidaknya hubungan linier antara variabel bebas dan variabel terikat digunakan uji linier. Bila tingkat signifikansi nilai model regresi kurang dari 0,05 maka hasilnya dikatakan linier. Sedangkan jika temuan model regresi menunjukkan nilai tingkat signifikansi lebih dari 0,05 maka dianggap non-linier. Berikut hasil uji linieritas ditunjukkan di bawah ini:

Tabel 4.6 Hasil Uji Linieritas

ANOVA Table							
			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Perilaku	Between	(Combined)	7033.464	27	260.499	2.438	.002

Konsumtif * Peers Group	Groups	Linearity	3865.072	1	3865.072	36.175	.000
	Within Groups		7479.067	70	106.844		
	Total		14512.531	97			

Karena nilai signifikansi linearitas sebesar 0,000 pada Tabel 4.6, maka dapat dikatakan terdapat hubungan linier antara variabel bebas dan variabel terikat karena nilainya kurang dari 0,05.

c. Uji Multikolinearitas

Tujuan dari pengujian ini adalah untuk melihat apakah variabel independen dapat dikorelasikan oleh peneliti. Hal ini berkaitan dengan model faktor inflasi toleransi dan varians atau VIF. Apabila nilai tolerance lebih dari 0,100 dan nilai VIF lebih dari 10,00 maka terjadi multikolinearitas. Begitupun sebaliknya, apabila nilai tolerance kurang dari 0,100 dan nilai VIF kurang dari 10,00 maka tidak terjadi multikolinearitas. Berikut hasil Uji Multikolinearitas, yaitu:

Tabel 4.7 Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients^a			
Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	Pengelolaan Uang Saku	.900	1.112
	Peers Group	.900	1.112

a. Dependent Variable: Perilaku Konsumtif

Tabel 4.7 menunjukkan bahwa nilai toleransi baik pada variabel peer group maupun variabel pengelolaan uang jajan adalah sebesar 0,900 itu artinya lebih besar dari 0,100. Selain itu, nilai VIF variabel *Peers Group* dan Uang Saku sebesar 1,112 kurang dari 10,00. Peneliti sampai pada kesimpulan bahwa multikolinearitas tidak ada.

d. Uji Heteroskedastisitas.

Pengujian ini mencari bukti bahwa varians residual dalam model regresi berbeda untuk setiap observasi. Tujuan pengujian ini adalah untuk memastikan apakah model regresi telah memenuhi syarat asumsi klasik, dimana model regresi harus menunjukkan tidak adanya heteroskedastisitas.

Uji heteroskedastisitas dengan jenis uji Glajser digunakan oleh peneliti ini. Apabila nilai signifikansi uji Glejser lebih dari 0,05 maka dianggap non heteroskedastis. Begitu pula sebaliknya, heteroskedastisitas diindikasikan jika nilai signifikansinya lebih kecil dari 0,05. Berikut hasil Uji Heteroskedastisitas yaitu:

Tabel 4.8 Hasil Uji Heteroskedastisitas

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	28.074	5.309		5.288	.000
	Pengelolaan Uang Saku	-.709	.083	-.597	-8.584	.000
	Peers Group	1.316	.130	.705	10.143	.000

a. Dependent Variable: Perilaku Konsumtif

Berdasarkan tabel di atas, maka dapat dilihat bahwa nilai signifikansinya dari kedua variabel tersebut lebih dari 0,005. Maka hal itu dapat dikatakan bahwa tidak adanya heteroskedastisitas.

e. Uji Regresi Linier Berganda

Tujuan dari uji ini adalah untuk memastikan ke arah mana variabel independen dan dependen berhubungan. Tentukan apakah setiap variabel independen mempunyai hubungan positif atau negatif satu sama lain, dan memperkirakan nilai variabel dependen berdasarkan perubahan nilai variabel independen. Hasil dari uji regresi linier berganda ditunjukkan pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.9 Uji Regresi Linier Berganda

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	28.074	5.309		5.288	.000
	Pengelolaan Uang Saku	-.709	.083	-.597	-8.584	.000
	Peers Group	1.316	.130	.705	10.143	.000

Berdasarkan persamaan regresi linier berganda di atas, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Diketahui nilai konstanta atau α sebesar 28,074. Nilainya yang positif menunjukkan bahwa variabel independen dan dependen saling dipengaruhi. Secara ringkas nilai perilaku konsumtif sebesar 28,074 apabila variabel *Peers Group* maupun variabel pengelolaan uang jajan tidak mengalami perubahan.
2. Variabel pengelolaan uang saku mempunyai nilai koefisien regresi sebesar -0,709. Hasil tersebut menunjukkan bahwa variabel pengelolaan uang saku dan perilaku konsumtif saling berpengaruh negatif (berlawanan arah). Dengan asumsi semuanya tetap maka perilaku konsumtif akan menurun sebesar 0,709 untuk setiap peningkatan satu unit pengelolaan uang saku.
3. Untuk variabel *Peers Group* nilai koefisien regresinya sebesar 1,316. Angka tersebut menunjukkan bahwa variabel *Peers Group* dan perilaku konsumen mempunyai hubungan yang baik. Dengan asumsi seluruh faktor lainnya tidak berubah, maka perilaku konsumen akan naik sebesar 1,316 jika *Peers Group* mengalami kenaikan satu unit.

f. Koefisien Determinasi (R_{Square})

Dalam model regresi penelitian, persentase pengaruh variabel independen dan dependen dipastikan dengan menggunakan uji koefisien determinasi.

Berikut temuan uji koefisien determinasi penelitian ini:

Tabel 4.10 Hasil Koefisien Determinasi

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.766 ^a	.587	.578	7.945	1.686

Tabel 4.10 menunjukkan bahwa koefisien determinasi dari penelitian ini adalah 0,587 atau 58,7%. Nilai tersebut mempunyai arti bahwa variabel pengelolaan uang saku dan *Peers Group* secara simultan (bersama - sama) mempengaruhi variabel perilaku konsumtif.

Sedangkan sisanya yaitu $100\% - 58,7\% = 41,3\%$ dipengaruhi oleh faktor lain.

2. Uji Hipotesis

1. Uji T

Untuk memastikan apakah variabel independen mempunyai pengaruh secara parsial terhadap variabel dependen digunakan uji T. Peneliti menggunakan program SPSS 23 for Windows untuk pemeriksaan ini. Ketentuan yang berlaku pada saat melakukan uji t adalah:

- 1) Hipotesis diterima jika nilai signifikansinya kurang dari 0,05.
- 2) Hipotesis akan ditolak apabila nilai signifikansi melebihi 0,05.

Berikut tabel hasil uji t pada penelitian ini:

Tabel 4.11 Hasil Uji T

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	28.074	5.309		5.288	.000
	Pengelolaan Uang Saku	-.709	.083	-.597	-8.584	.000
	Peers Group	1.316	.130	.705	10.143	.000

Variabel pengelolaan uang saku yang dinotasikan dengan X1 mempunyai nilai signifikansi sebesar 0,000 seperti terlihat pada Tabel 4.11. Terlihat dari tabel output tersebut, nilai ini kurang dari 0,05. Peneliti menyimpulkan bahwa pengelolaan uang saku berdampak pada perilaku konsumen.

Selanjutnya dapat kita cermati dari tabel 4.11 bahwa variabel *Peers Group* mempunyai nilai signifikansi sebesar 0,000. Angka tersebut menunjukkan bahwa tingkat signifikansinya berada di bawah 0,05. Dengan demikian, peneliti dapat menarik kesimpulan bahwa variabel *Peers Group* mempunyai pengaruh terhadap perilaku konsumen.

2. Uji F

Pengaruh variabel X secara gabungan terhadap variabel Y dipastikan

dengan menggunakan uji f. Peneliti menggunakan program *SPSS 23 for Windows* untuk pemeriksaan ini. Kerangka pengambilan keputusan uji f didasarkan pada:

- 1) Hipotesis diterima jika nilai signifikansi kurang dari 0,05.
- 2) Hipotesis akan ditolak apabila nilai signifikansi melebihi 0,05.

Berikut tabel hasil penelitian dalam uji f, yaitu:

Tabel 4.12 Hasil Uji F

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	8516.234	2	4258.117	67.462	.000 ^b
	Residual	5996.297	95	63.119		
	Total	14512.531	97			

Nilai signifikansi kedua variabel independen adalah 0,000, seperti yang dapat diamati. Karena nilai 0,000 lebih kecil dari 0,005, maka dapat dikatakan hipotesis dalam penelitian ini diterima atau variabel kelompok teman sebaya dan pengelolaan uang saku mempengaruhi perilaku konsumen secara simultan.

BAB V

PEMBAHASAN

A. Pengaruh Pengelolaan Uang Saku Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Pengaruh pengelolaan uang saku terhadap perilaku konsumtif di kalangan mahasiswa Fakultas Tarbiyah dan Keguruan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang diteliti dalam hasil pengujian dengan menggunakan rumusan masalah pertama. Hasil uji t menunjukkan bahwa variabel pengelolaan uang jajan berpengaruh signifikan dan negatif terhadap variabel perilaku konsumtif. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa H_1 diterima, yang berarti bahwa variabel pengelolaan uang jajan mempunyai pengaruh yang signifikan dan kurang baik (bukan positif) terhadap perilaku pembelian mahasiswa FITK UIN Malang. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perilaku konsumtif mahasiswa dipengaruhi oleh cara mereka mengelola uang jajan di FITK UIN Malang.

Koefisien determinasi menunjukkan bahwa temuan penelitian menunjukkan bahwa perilaku konsumsi mahasiswa FITK UIN Malang dipengaruhi oleh pengelolaan uang sakunya. Pengelolaan uang masuk, pengelolaan uang keluar, dan pengelolaan dana tabungan merupakan beberapa indikator yang digunakan untuk menguraikan faktor pengelolaan uang saku.

Selain itu, temuan penelitian ini menunjukkan bahwa keterampilan pengelolaan uang yang lebih baik dikaitkan dengan tingkat literasi keuangan yang lebih tinggi di kalangan pelajar yang pada gilirannya mempengaruhi pola konsumsi mereka. Misalnya, pengamatan peneliti menunjukkan bahwa beberapa mahasiswa FITK memiliki kemampuan pengelolaan uang yang kuat. Sebagai hasil dari pembelajaran bagaimana memprioritaskan kebutuhan mereka untuk mengonsumsi dan mengelola sumber daya mereka sendiri, individu dapat berbelanja sesuai dengan rencana dan prioritas mereka.

Sesuai dengan hasil penelitian ini, bahwa mayoritas yang bisa mengelola uang dengan baik yaitu mahasiswa yang memiliki uang saku Rp. 500.000 – Rp. 1.000.000. Maka peneliti menyimpulkan bahwa apabila mahasiswa memiliki uang saku yang banyak dan mereka tidak bisa mengelola uangnya dengan baik dalam artian tidak membuat anggaran dan skala prioritas maka dia lebih mudah untuk membelanjakan uangnya dengan memilih keinginan dari pada kebutuhannya di saat itu. Hal itu bisa dikatakan sikap berfoya – foya atau mengahmbur-hamburkan uang sehingga perilaku konsumtifnya meningkat. Dalam Al – Qur’an surat Al – Isra’ ayat 27 yang berbunyi:

إِنَّ الْمُبَدِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيَاطِينِ ۗ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا

Artinya : “Sesungguhnya para pemboros itu adalah saudara – saudara setan itu sangat ingkar kepada tuhan nya” (QS. Surat Al – Isra’ : 27)

Intinya, Allah menurunkan ayat ini untuk memperjelas apa yang dilakukan umat manusia pada Zaman Jahiliah. Mereka mempunyai kebiasaan menimbun uang yang mereka kumpulkan melalui perampokan, rampasan perang, dan kejahatan lainnya. Sumber daya ini kemudian dicadangkan untuk kemewahan. Bahkan ada yang memanfaatkan kekayaannya untuk mendukung penentang Islam, melemahkan pendukungnya, dan mencegah penyebaran Islam. Oleh karena itu diturunkanlah ayat 27 Surat Al Isra yang merinci pelanggaran orang-orang yang tidak berpendidikan pada masa itu.

Hasil penelitian yang telah diamati oleh peneliti di lapangan yaitu sejalan dengan hasil penelitian dari Yola Armelia dengan judul “Pengaruh Uang Saku dan Gaya Hidup Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa” mengungkapkan bahwa terdapat pengaruh uang jajan terhadap perilaku konsumsi mahasiswa. Hal ini menggambarkan bagaimana perilaku konsumtif seorang pelajar semakin meningkat seiring dengan banyaknya uang jajan yang dimilikinya.⁷⁵ Dapat diambil kesimpulan bahwa apabila uang sakunya banyak dan mahasiswanya tidak bisa mengelolanya dengan

⁷⁵ Armelia and Irianto, “Pengaruh Uang Saku Dan Gaya Hidup Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa.” (2017). 9-12

baik maka akan memengaruhi perilaku konsumtifnya.

Penelitian ini sejalan dengan penelitiannya Rizky Fiqriyah yang berjudul “Pengaruh Pengelolaan Uang Saku, Modernitas, Kecerdasan Emosional dan Pemahaman Dasar Ekonomi Terhadap Perilaku Konsumsi Siswa Kelas X-IIS MAN 1 Malang” dengan membuahkan hasil yaitu bahwa ketika kemampuan pengelolaan keuangan kuat, perilaku konsumsi menjadi lebih wajar dan tidak boros. Hal ini terutama berlaku ketika menggunakan dan mengendalikan konsumsi keuangan selektif.⁷⁶

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Bjilmakers, yaitu memiliki cukup uang saku untuk digunakan secara efektif mempengaruhi pengendalian diri siswa. Karena sebagian besar siswa percaya bahwa mereka tidak dapat mengendalikan diri atas uang saku mereka, jumlah uang yang siswa miliki di saku mereka mempunyai peran penting dalam kemampuan mereka untuk melakukan pengendalian diri. Uang yang diberikan orang tua hanya digunakan untuk hal-hal konsumtif seperti pembelian makanan dan kuota. Untuk pengelolaan uang, mayoritas pelajar hanya menabung untuk hobi konsumtif atau takut pada orang tuanya, sehingga hal ini bisa dipercaya. Menurut penelitian ini, siswa biasanya tidak mengelola uang saku mereka secara efisien. Kebanyakan orang yang tidak terbiasa mengalokasikan keuangannya sesuai dengan kebutuhan dan kesukaannya menjadi sasaran-sasarannya.⁷⁷

Sesuai dengan hasil penelitian Irma Laili Fajriyah dan Agung Listiad dengan judul “Pengaruh Uang Saku dan Pendidikan Keuangan Keluarga Terhadap Pengelolaan Keuangan Pribadi Melalui Literasi Keuangan Sebagai Intervening The Effect of Pocket Money and Family Financial Education on Personal Financial Management through Financial Literacy” yaitu jika mahasiswa memiliki literasi keuangan yang baik maka uang

⁷⁶ R. Fiqriyah, H. Wahyono, and R. Inayati, “Pengaruh Pengelolaan Uang Saku, Modernitas, Kecerdasan Emosional, Dan Pemahaman Dasar Ekonomi Terhadap Rasionalitas Perilaku Konsumsi Siswa Kelas X IIS MAN 1 Malang,” *Jurnal Pendidikan Ekonomi* 9, no. 1 (2016): 1–10.

⁷⁷ Bjilmakers, L., Wientjes, M., Mwapasa, G., Cornelissen, D., Borgstein, E., Broekhuizen, H., Brugha, R., & Gajewski, J. (2019). Out-of-pocket payments and catastrophic household expenditure to access essential surgery in Malawi - A cross-sectional patient survey. *Annals of Medicine and Surgery*, 43, 85–90

jajannya akan lebih baik karena mereka akan mampu melakukan pengendalian diri dalam menangani uang tunainya sendiri. Oleh karena itu, untuk mengelola uang pribadinya, mahasiswa perlu mempersiapkan anggarannya yang berkaitan dengan pemasukan dan pengeluaran.⁷⁸

Penelitian ini selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Rizky Fiqriyah yang berjudul “Pengaruh Pengelolaan Uang Saku, Modernitas, Kecerdasan Emosional Dan Pemahaman Dasar Ekonomi Terhadap Perilaku Konsumsi Siswa Kelas X-IIS MAN 1 Malang” bahwa kemampuan pengelolaan keuangan yang tinggi juga akan menghasilkan pola konsumsi yang rasional. Perilaku konsumsi akan lebih bijaksana dan tidak boros jika uang digunakan dan dikelola dengan cermat.⁷⁹

Adapun teori yang mengungkapkan bahwa pengelolaan uang saku mampu mempengaruhi perilaku keuangan yang dikemukakan oleh Teori Anggaran Zero – Based Budgeting yang dikembangkan oleh Peter Pyhrr. Teori ini berpendapat bahwa anggaran harus dibuat dari awal, dengan mempertimbangkan semua kebutuhan dan pengeluaran tanpa mengacu pada anggaran tahun sebelumnya. Teori ini dapat menjadi pilihan yang tepat bagi mahasiswa yang ingin membuat anggaran yang realistis dan dapat dicapai dengan mempertimbangkan semua kebutuhan dan pengeluarannya. Teori ini juga sesuai dengan hasil dari penelitian ini yang dilihat dari nilai signifikansinya kurang dari 0,005 sehingga mempunyai pengaruh positif signifikan terhadap perilaku konsumtif. Hasil penelitian ini sejalan dengan teori tersebut. Hal ini dapat ditunjukkan berdasarkan hasil angket mahasiswa, dimana pada indikator pengelolaan uang masuk memiliki nilai presentase yang tinggi yaitu sebesar 19% sehingga menunjukkan bahwa mahasiswa telah membuat anggaran di awal dalam mempergunakan uang yang dimilikinya.

⁷⁸ Irma Laili Fajriyah and Agung Listiadi, “Pengaruh Uang Saku Dan Pendidikan Keuangan Keluarga Terhadap Penge Loloan Keuangan Pribadi Melalui Literasi Keuangan Sebagai Intervening The Effect of Pocket Money and Family Financial Education on Perso Nal Financial Management through Financial Literacy,” *INOVASI* 17, no. 1 (2021): 61–72.

⁷⁹ R Fiqriyah, H Wahyono, and R Inayati, “Pengaruh Pengelolaan Uang Saku, Modernitas, Kecerdasan Emosional, Dan Pemahaman Dasar Ekonomi Terhadap Rasionalitas Perilaku Konsumsi Siswa Kelas x Iis Man 1 Malang,” *Jurnal Pendidikan Ekonomi* 09, no. 1 (2016): 1–10.

Perilaku mahasiswa yang telah diamati oleh peneliti di lapangan sangat menunjang keefektifitasan penelitian. Hasil angket menunjukkan bahwa siswa memiliki perilaku konsumtif yang tinggi hal tersebut sesuai dengan kondisi di lapangan bahwa apabila mahasiswa dapat mengelola uang sakunya dengan baik maka perilakunya tidak akan konsumtif dalam mengeluarkan uang atau membelanjakan uang.

B. Pengaruh *Peers Group* Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Menurut Mangkunegara bahwa salah satu unsur yang membentuk perilaku konsumtif adalah pengikutnya, yang mungkin mencakup teman sebaya, keluarga, organisasi, dan kelompok lainnya. Keyakinan khas kelompok berdampak pada perilaku konsumen dalam memilih merek dan barang yang sesuai dengan tujuan kelompok atau dijadikan sebagai bahan referensi.⁸⁰

Penampilan seseorang menjadi faktor krusial dalam kemampuannya memperoleh penerimaan dalam kelompok sosialnya. Akibatnya, kebiasaan pembelian konsumsi seseorang meningkat dan hal ini seringkali berujung pada perilaku konsumtif. Teman sebaya dapat memberikan dampak langsung maupun tidak langsung terhadap perilaku seseorang. Dalam mengamati perilaku konsumen, mereka mencari bimbingan dari rekan-rekannya tentang bagaimana menyesuaikan diri dengan lingkungan sosialnya. Hal ini akan menimbulkan permasalahan baru ketika seseorang melakukan konsumsi berlebihan dalam upayanya menjadi *trend* dan cocok dengan teman sebayanya.⁸¹ Di dalam Al-Qur'an sudah dijelaskan bahwa kita sebagai umat muslim harus berteman kepada orang yang membawa ke jalan yang positif. Hal tersebut dijelaskan di dalam QS. Az-Zukhruf : 67, yaitu sebagai berikut:

الْأَخِلَاءُ يَوْمَئِذٍ بَعْضُهُمْ لِبَعْضٍ عَدُوٌّ إِلَّا الْمُتَّقِينَ

Artinya: Teman – teman karib pada hari itu (kiamat) saling bermusuhan

⁸⁰ Anwar Prabu. Mangkunegara, *Perilaku Konsumen* (Bandung: Refika Aditama, 2019). 89-91

⁸¹ Sukari et al., *Perilaku Konsumtif Siswa SMA Di Daerah Istimewa Yogyakarta* (Yogyakarta: Balai Pelestarian Nilai Budaya (BPNB), 2013). 22-25

satu sama lain kecuali mereka yangbertaqwa. QS. Az-Zukhruf : 67

Ayat di atas menjelaskan bahwa tidak akan ada pertemanan yang abadi atau kekal kecuali silaturahmi yang didasari niat karena Allah SWT. Segala silaturahmi dan silaturahmi yang bukan karena Allah SWT akan berubah menjadi kebencian di hari kiamat. Kita bisa yakin bahwa mereka akan lebih akur jika mereka berada dalam pergaulan yang menyenangkan. Namun, pergaulan yang buruk akan menginspirasi seseorang untuk menjalani kehidupan yang penuh dengan kejahatan.⁸² Hal itu sesuai dengan pengamatan yang telah dilakukan oleh peneliti yaitu terdapat beberapa mahasiswa FITK UIN Malang yang memiliki teman sebaya atau bahasa gaulnya itu *circle* yang mengarah ke hal negatif. Seperti contoh, terdapat salah satu *circle* yang tidak pernah pergi ke majlis sholawatan, tidak bisa mengelola uang sehingga uangnya digunakan untuk foya-foya,dll. Itu semua salah satu contoh *circle* yang mengarah ke hal-hal negatif.

Bagaimana *Peers Group* Mempengaruhi Perilaku Konsumtif pada Mahasiswa Fakultas Tarbiyah dan Keguruan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang merupakan rumusan masalah kedua yang digunakan dalam hasil tes. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel *Peers Group* mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap variabel perilaku konsumtif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa persahabatan antar mahasiswa FITK UIN Malang memberikan dampak terhadap perilaku konsumsi mahasiswa. Hal ini karena anak-anak menghabiskan banyak waktu dan berinteraksi dengan kelompok teman sebayanya, sehingga berdampak pada mereka.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Peers Group* memberikan dampak terhadap perilaku konsumen mahasiswa FITK UIN Malang. Pembahasan mengenai variabel *Peers Group* dipecah menjadi beberapa indikator yang meliputi interaksi sosial yang dilakukan, kebiasaan yang dilakukan teman sebaya, keinginan untuk meniru, sikap solidaritas (dukungan teman sebaya) dan saling mempengaruhi satu sama lain.

⁸² M Faizin, A Syathori, and Mahbub, "Hubungan Antara Pergaulan Teman Sebaya Dengan Motivasi Belajar Mata Pelajaran Sejarah Kebudayaan Islam Siswa Kelas Vii Madrasah Tsanawiyah (Mts) Negeri 2 Kabupaten Cirebon," *Al-Tarbawi Al-Haditsah: Jurnal Pendidikan Islam* 3, no. 1 (2018): 67–82.

Temuan penelitian menunjukkan bahwa variabel *Peers Group* berpengaruh terhadap perilaku pembelian mahasiswa FITK UIN Malang. Variabel *Peers Group* telah dibahas dalam beberapa indikator, seperti pengaruh teman sebaya, interaksi sosial, perilaku yang dicontoh teman sebaya, keinginan untuk meniru, sikap solidaritas, dan pengaruh timbal balik.

Hal ini menunjukkan bahwa *Peers Group* memiliki nilai yang signifikan sebesar 0,000. Nilai tersebut termasuk lebih kecil dari 0,005 maka dapat peneliti simpulkan bahwa hipotesis diterima yang berarti variabel *Peers Group* mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku konsumtif. Nilai positif menunjukkan bahwa semakin besar pengaruh *Peers Group* maka perilaku konsumtif mahasiswa juga mengalami peningkatan. Hal ini selaras dengan hasil penelitian dari Novita Febriyanty dkk yang berjudul Pengaruh Gaya Hidup, Konformitas Teman Sebaya Dan Status Sosial Ekonomi Orang Tua Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Generasi Z Di Kota Madiun yaitu bahwa remaja generasi Z menunjukkan tingkat konformitas teman sebaya yang tinggi, yang terlihat dari cara mereka mendekati hubungan. Berdasarkan temuan survei yang dilakukan di lapangan, masyarakat biasanya mendapat nasehat dari teman sebelum melakukan pembelian, mereka selalu berusaha terlihat seperti temannya, dan selalu mengikuti mode dari kelompok sosial di mana mereka terlibat.⁸³

Penelitian yang dilakukan oleh Khafida dkk yang berjudul Hubungan Antara Konformitas Teman Sebaya dengan Perilaku Konsumtif Pembelian Skincare di Marketplace Pada Remaja Putri SMA N 1 Kendal juga mengungkapkan bahwa interaksi teman sebaya berdampak terhadap perilaku pembelian siswa. Temuan penelitian ini menunjukkan hubungan yang menguntungkan antara karakteristik kelompok teman sebaya dan kebiasaan membeli siswa.⁸⁴

⁸³ N Febriyanty and M Faizin, "Pengaruh Gaya Hidup, Konformitas Teman Sebaya Dan Status Sosial Ekonomi Orang Tua Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Generasi Z Di Kota Madiun," *Jurnal Ekonomi Syariah* 7, no. 2 (2022): 132–49.

⁸⁴ Arnandiza Amirul Khafida and Frieda Nrh, "Hubungan Antara Konformitas Teman Sebaya Dengan Perilaku Konsumtif Pembelian Skincare Di Marketplace Pada Remaja Putri SMA N 1 Kendal," *Jurnal Empati* 8, no. Nomor 3 (2020): 106–10.

Interaksi teman sebaya tidak akan lepas dari kehidupan sosial mahasiswa. Lingkungan teman sebaya sering kali berdampak pada sikap, cara berpikir, minat, dan hobi siswa, serta penampilan dan perilaku mereka.⁸⁵ Siswa yang mencari lingkungan sosial yang sesuai dengan minat dan aktivitasnya sedang mencari jati dirinya. Tentu saja, beberapa hiburan memerlukan biaya sementara yang lain tidak. Hobi yang padat modal tentu mempengaruhi keputusan pembelian. Tentu saja, tidak ada bedanya bila hobi itu menguntungkan. Ketika seorang pelajar menjadi bingung dalam membeli suatu produk karena passionnya, hal itu mungkin berisiko.⁸⁶ Hal ini sesuai dengan penelitian ini, yaitu terdapat di indikator keinginan meniru. Dari beberapa indikator yang telah disebutkan di atas, maka indikator keinginan meniru yang memiliki presentase tinggi yaitu sebesar 18% sehingga menunjukkan bahwa banyak mahasiswa yang meniru gaya hidup teman sebayanya.

Penelitian dari Fitriani yang berjudul Pengaruh Lingkungan Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif Melalui Kontrol Diri Siswa Di SMA YLPI Pekanbaru yang menghasilkan bahwa Pertemanan seseorang mungkin mengembangkan identitas sosialnya di antara teman sebayanya. Demikian pula, orang cepat meniru sikap dan tindakan temannya. Menjalin hubungan dengan teman sebaya, mengikuti kegiatan ekstrakurikuler, menerima dukungan teman sebaya, menjaga persahabatan selama di sekolah, dan meningkatkan harga diri siswa adalah hal yang penting.⁸⁷

Penelitian dari Basri Bado dkk dengan judul sejalan dengan hasil penelitian ini yaitu Pengaruh Literasi Keuangan dan Pergaulan Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif Melalui Locus of Control Sebagai Variabel Intervening bahwa terdapat dampak positif dan signifikan terhadap perilaku konsumtif yang ditunjukkan di hasil uji t.⁸⁸ Perilaku konsumsi

⁸⁵ Savitri Endah, "Hubungan Antara Konsep Diri Dan Konformitas Dengan Gaya Hidup Brand Minded Pada Mahasiswa Di Fakultas Psikologi Universitas Mercu Buana Yogyakarta" (2021). 1-5

⁸⁶ Firyal Naufali Muttaqin, Leny Noviani, and Sudarno, "Pengaruh Media Sosial, Literasi Ekonomi, Dan Kelompok Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Pendidikan Ekonomi," *Jurnal Pendidikan Ekonomi* 10, no. 3 (2020): 237–46.

⁸⁷ Fitriani, "Pengaruh Lingkungan Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif Melalui Kontrol Diri Siswa Di SMA YLPI Pekanbaru," *Jurnal Pendidikan Ekonomi UM Metro* 8, no. 1 (2020): 1–8.

⁸⁸ Basri Bado, Muhammad Hasan, and Andika Isma, "Pengaruh Literasi Keuangan Dan Pergaulan Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif Melalui Locus of Control Sebagai Variabel

mahasiswa meningkat seiring dengan tinggi badan teman sebayanya. Sebaliknya, perilaku konsumsi siswa menurun seiring dengan bertambahnya teman sebayanya. Penelitian menunjukkan bahwa perilaku belanja siswa dipengaruhi secara positif oleh teman-temannya.⁸⁹

Adapun teori yang mengungkapkan bahwa *Peers Group* yang mampu mempengaruhi perilaku konsumtif yaitu Teori Kohesi Kelompok yang dikemukakan oleh Kurt Lewin. Teori kohesi kelompok yaitu teori yang menjelaskan tentang faktor – faktor yang mempengaruhi ikatan antar anggota kelompok. Kohesi kelompok adalah kekuatan ikatan yang menyatukan anggota kelompok yang disebabkan oleh adanya kesamaan antara anggota kelompok seperti minat, nilai, dan latar belakang. Kemudian Kurt Lewin berpendapat bahwa kohesi kelompok dipengaruhi oleh faktor – faktor seperti ketertarikan anggota kelompok, kepuasan kelompok, dan identifikasi anggota kelompok. Teori ini sesuai dengan hasil pengamatan yang dilakukan oleh peneliti di FITK UIN Malang yaitu terdapat beberapa mahasiswa dari program studi pendidikan IPS (PIPS) yang membuat atau mendirikan *circle* yang didasari dengan adanya minat atau kesukaan yang sama dan latar belakang yang sama. Seperti contoh, banyak mahasiswa PIPS yang mengagumi atau menyukai artis korea. Kemudian mereka sering berkumpul atau nongkrong untuk membicarakan artis yang dikagumi tersebut. Dari kejadian itulah yang menghasilkan sebuah *circle*.

Dapat disimpulkan bahwa *Peers Group* telah memberikan dampak positif bagi perilaku konsumtif. Sikap dan perilaku mahasiswa yang terlihat di lapangan sangat menunjang keefektifitasan penelitian. Hasil angket menunjukkan bahwa mahasiswa yang memiliki *Peers Group* maka akan mempengaruhi perilaku konsumtif sesuai dengan kondisi di lapangan bahwa apabila mahasiswa memiliki *Peers Group* tetapi membawa ke hal negatif maka akan mempengaruhi perilaku konsumtif yang tinggi. Seperti contoh, *circle* yang sering mengajak nongkrong di café, sering mengajak

Intervening,” *Jurnal Pendidikan Tambusai* 7, no. 2 (2023): 15604–23.

⁸⁹ Chendy Dewianti Khabiba, “Pengaruh Gaya Hidup, Teman Sebaya, Dan Financial Literacy Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang Angkatan 2017” (2020). 10-15

belanja di mall dan belanja hanya untuk mengikuti keinginan kita maka mahasiswa tersebut telah melakukan perilaku konsumtif yang tinggi.

C. Pengaruh Pengelolaan Uang Saku dan *Peers Group* Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis pada rumusan masalah ketiga ini menyatakan bahwa terdapat pengaruh dari pengelolaan uang saku, *peers group* terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa FITK UIN Malang. Hal itu artinya Hipotesis ketiga diterima. Berdasarkan hasil uji F secara simultan dapat disimpulkan bahwa kedua faktor independen tersebut bekerja sama memberikan pengaruh yang besar sebesar 67,47% kemudian variabel lainnya yang tidak diubah dalam penelitian ini menyumbang sisanya sebesar 32,53%.

Hasil dari analisis pada penelitian ini juga dapat digunakan untuk mengetahui sumbangan efektif dari masing-masing variabel bebas. Sumbangan efektif (SE) digunakan untuk mengetahui variabel bebas yang mana yang memberikan pengaruh lebih besar terhadap variabel terikat.⁹⁰ Sumbangan efektif (SE) pengelolaan uang saku terhadap perilaku konsumtif sebesar 22,3%. Sedangkan sumbangan efektif (SE) *peers group* terhadap perilaku konsumtif sebesar 36,4%. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel *peers group* yang memiliki pengaruh yang tinggi terhadap perilaku konsumtif dari pada variabel pengelolaan uang saku. Kemudian total dari sumbangan efektif (SE) dari kedua variabel tersebut yaitu 58,7% atau sama dengan koefisien determinasi (R_{square}) yaitu 0,587.

Selain itu, hasil analisis pada penelitian ini juga dapat digunakan untuk mengetahui sumbangan relatif (SR). Sumbangan relatif (SR) digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh dari masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat.⁹¹ Sumbangan relatif yang mempengaruhi

⁹⁰ Irsyad Muhammad, Firsta ReKayasa Hernovianty, and Nana Novita Pratiwi, "Analisis Faktor-Faktor Ekonomi Terhadap Pertumbuhan," n.d., 1–9.

⁹¹ Nur Isni Atun, "Pengaruh Modal, Lokasi, Dan Jenis Dagangan Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Prambanan Kabupaten Sleman," *Jurnal Pendidikan Dan Ekonomi* 5, no. 4 (2016): 318–25, <http://harianjogja.com>. 5-8

pengelolaan uang saku terhadap perilaku konsumtif yaitu sebesar 37,99%. Sedangkan sumbangan relatif yang mempengaruhi *peers group* terhadap perilaku konsumtif sebesar 62,01%. Itu artinya apabila dijumlahkan maka menjadi 100%. Maka dapat disimpulkan bahwa kedua variabel tersebut mempengaruhi perilaku konsumtif.

Penelitian terkait Pengaruh Pengelolaan Uang Saku dan Peers Group Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang belum ditemukan. Namun terdapat penelitian yang hampir mendekati terkait penelitian ini. Hasil dari penelitian ini sejalan dengan penelitian Risti Dwi Lestari dengan judul Pengaruh Gaya Hidup, Kelompok Teman Sebaya, Dan Uang Saku Terhadap Perilaku Konsumsi Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta bahwa *peers group* yang paling besar pengaruhnya terhadap perilaku konsumtif. Hal ini terjadi karena mahasiswa kemungkinan besar akan mengadopsi budaya keluarganya jika mereka menjalani gaya hidup mewah atau hedonistik dan memiliki banyak pendapatan yang dapat dibelanjakan. Namun ketika mahasiswa bersosialisasi dengan teman-teman sebayanya maka pengaruh kelompok teman sebaya akan menjadi pusat perhatian sehingga menutupi budaya keluarga. Khususnya itu salah satunya yaitu mahasiswa bersosialisasi lebih intens dengan kelompok teman sebayanya dibandingkan dengan keluarganya.⁹²

Berdasarkan uji hipotesis, dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif pada variabel *peers group* terhadap perilaku konsumtif dan terdapat pengaruh negatif pada variabel pengelolaan uang saku terhadap perilaku konsumtif. Hal ini berarti bahwa perilaku konsumtif akan meningkat secara proporsional dengan tingkat pengelolaan uang saku dan tingkat kesesuaian kelompok. Penelitian ini memvalidasi teori PISA yang menyatakan bahwa anggota kelompok teman sebaya akan mempengaruhi dalam hal literasi keuangan satu sama lain dan bahwa anggota kelompok dapat mempengaruhi

⁹² M Krisdayanti, "Pengaruh Literasi Keuangan, Inklusi Keuangan, Uang Saku, Teman Sebaya, Gaya Hidup, Dan Kontrol Diri Terhadap Minat Menabung Mahasiswa," *Prisma (Platform Riset Mahasiswa Akuntansi)*, 2020, <http://ojs.stiesa.ac.id/index.php/prisma/article/view/421>. 6-9

kebiasaan belanja dan strategi pengelolaan uang satu sama lain.⁹³

Berdasarkan temuan Indah, dkk menyatakan bahwa individu yang secara konsisten mematuhi norma dan *trend* masyarakat lebih cenderung terlibat dalam pola konsumsi berlebihan karena proses pembelajaran keuangan mereka tidak berjalan sebagaimana mestinya.⁹⁴ Individu yang mematuhi standar ideal dalam komunitasnya akan terpengaruh untuk mengadopsi perilaku konsumsi serupa. Penelitian dari Indy Daniastri Rusydah yang berjudul Pengaruh Literasi Keuangan Dan Konformitas Terhadap Perilaku Konsumtif Siswa Di Sma Negeri 67 Jakarta Timur menyimpulkan bahwa seseorang yang mengkonsumsi sama dengan kelompoknya akan mempunyai keadaan keuangan (uang jajan) yang berbeda. Tingkat pengeluaran yang tinggi secara konsisten akan menyebabkan pengelolaan keuangan mahasiswa yang tidak memadai. Hal itu pun akan menjadi tantangan bagi mahasiswa yang memiliki kelompok teman yang sedikit dan pengetahuan keuangan yang rendah untuk menetapkan batas pengeluaran dan memprioritaskan cara menggunakan uang saku mereka.⁹⁵

⁹³ Annamaria Lusardi, Olivia S Mitchell, and Vilsa Curto, "Financial Literacy among the Young : Evidence and Implications for Consumer Policy," no. August (2009). 4-7

⁹⁴ Indah Imawati, Susilaningsih, and Elvia Ivada, "Pengaruh Financial Literacy Terhadap Perilaku Konsumtif Remaja Pada Program Ips Sma Negeri 1 Surakarta Tahun Ajaran 2012/2013," *Jupe UNS* 2, no. 1 (2013). 1-3

⁹⁵ Indy Daniastri Rusydah, "Pengaruh Literasi Keuangan Dan Konformitas Terhadap Perilaku Konsumtif Siswa Di Sma Negeri 67 Jakarta Timur" (2017). 2-5

BAB VI PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang berjudul Pengaruh Pengelolaan Uang Saku dan Peers Group Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang maka peneliti menyimpulkan bahwa:

- 1) Adanya pengaruh negatif dan signifikan dari variabel pengelolaan uang saku terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa FITK UIN Malang. Artinya, apabila mahasiswa dalam mengelola uang sakunya buruk maka perilaku konsumtifnya akan meningkat. Begitupun sebaliknya, apabila seorang mahasiswa tersebut dapat mengelola uang sakunya dengan baik maka tidak akan konsumtif dalam mengeluarkan uangnya atau membelanjakan uangnya.
- 2) Adanya pengaruh positif dan signifikan dari variabel *peers group* terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa FITK UIN Malang. Hal itu berarti semakin tinggi hubungan seorang mahasiswa dengan kelompok teman sebayanya maka akan semakin tinggi pula perilaku konsumtifnya. Begitupun sebaliknya, apabila seorang mahasiswa tidak terlalu atau tidak sering berhubungan dengan kelompok teman sebayanya maka perilaku konsumtifnya akan menurun atau rendah.
- 3) Terdapat pengaruh yang simultan atau secara bersama-sama pada variabel pengelolaan uang saku dan *peers group* terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa FITK UIN Malang. Adapun Pertemanan kelompok antar mahasiswa akan mempengaruhi literasi keuangan satu sama lain karena setiap orang dapat mempengaruhi pola konsumsi pribadinya, perencanaan, dan pengelolaan uang saku lainnya.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dijelaskan maka peneliti menyadari bahwa masih terdapat banyak kesalahan dan kekurangan dalam penelitian ini. Dengan demikian, peneliti memberikan saran agar nantinya pada penelitian selanjutnya terdapat perubahan. Maka saran yang diberikan yaitu:

1. Bagi Mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.

Mahasiswa diharapkan untuk mendahulukan kebutuhannya di atas keinginannya, jadi jangan mengikuti *trend* begitu saja karena teman sekelasmu melakukannya atau karena hal itu memberimu status. Berikan keunggulan barang atau produk yang ingin mahasiswa konsumsi sebagai prioritas utama, meskipun penghasilannya memungkinkan untuk membeli barang atau produk yang diinginkan. Oleh karena itu, hal ini dimaksudkan agar mahasiswa membuat keputusan yang lebih tepat saat membeli barang atau produk untuk menghindari mempengaruhi perilaku pelanggan.

2. Bagi peneliti selanjutnya.

Peneliti selanjutnya dapat menggunakan sampel yang lebih besar di Universitas lain di Malang yang lebih banyak fakultasnya kemudian dapat diambil sampel per fakultasnya dengan menggunakan variabel independen yang berbeda yang masih berkaitan dengan perilaku konsumtif. Seperti pengaruh lingkungan keluarga, gaya hidup yang sesuai dengan teori dari faktor – faktor perilaku konsumtif serta peneliti dapat menggunakan analisis yang berbeda agar dapat dijadikan pembeda dari penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Adiputra, Riyan, and Clara Moningka. "Gambaran Perilaku Konsumtif Terhadap Sepatu Pada Perempuan Dewasa Awal." *PSIBERNETIKA* 5, no. 2 (2016): 76–90.
- Affandi, Wildan. "Analisis Pengelolaan Keuangan Islam Pada Pelaku Usaha Bisnis Online (Studi Kasus Toko Online L-Sari Di Kabupaten Blitar)." Institut Agama Islam Negeri Tulungagung, 2021.
- Ahmadi, Abu. *Psikologi Perkembangan*. Jakarta: Rineka Cipta, 2017.
- Aizid, Rizem. *Sahabat Kekuatan Jiwamu*. Yogyakarta: Diva Press, 2015.
- Amanah, Ersha, Dadan Rahadian, and Aldila Irdianty. "Pengaruh Financial Knowledge, Financial Attitude Dan External Locus Of Control Terhadap Personal Financial Management Behavior Pada Mahasiswa S1 Universitas Telkom." *E-Proceeding of Management* 3, no. 2 (2016): 1228–35.
- Amin, Nur Fadilah, Sabaruddin Garancang, Kamaluddin Abunawas, Muhammadiyah Makassar, Islam Negeri, and Alauddin Makassar. "Konsep Umum Populasi Dan Sampel Dalam Penelitian." *JURNAL PILAR* 14, no. 1 (2023): 15–31.
- Anggraini, Ranti Tri, and Fauzan Heru Santhoso. "Hubungan Antara Gaya Hidup Hedonis Dengan Perilaku Konsumtif Pada Remaja." *Gajah Mada Journal of Psychology (GamaJoP)* 3, no. 3 (2019): 131. <https://doi.org/10.22146/gamajop.44104>.
- Arifa, Janah Setiya Nurul. "Pengaruh Pendidikan Keuangan Di Keluarga, Pendapatan, Dan Literasi Keuangan Terhadap Financial Management Behavior Melalui Financial Self-Efficacy Sebagai Variabel Mediasi Pada Mahasiswa Universitas Negeri Semarang Tahun Angkatan 2016," 2019.
- Arifin, Bambang Samsul. *Psikologi Sosial*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2018.
- Armelia, Yola, and Agus Irianto. "Pengaruh Uang Saku Dan Gaya Hidup Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa." *E-Jurnal Unp* 4, no. 3 (2021): 418–26.
- Asrori, A. "Hubungan Kecerdasan Emosi Dan Interaksi Teman Sebaya Dengan Penyesuaian Sosial Pada Siswa Kelas VIII Program Akselerasi Di SMPN 9 Surakarta." Universitas Sebelas Maret Surakarta, 2019. <https://doi.org/10.1007/s11695-014-1541-2>.
- Assyfa, Ladira Nur. "Pengaruh Uang Saku, Gender Dan Kemampuan Akademik Terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan Pribadi Mahasiswa Akuntansi Dengan Literasi Keuangan Sebagai Variabel Intervening." *Prisma (Platform Riset Mahasiswa Akuntansi)* 01, no. 01 (2020): 109–19.
- Atun, Nur Isnri. "Pengaruh Modal, Lokasi, Dan Jenis Dagangan Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Prambanan Kabupaten Sleman." *Jurnal Pendidikan Dan*

Ekonomi 5, no. 4 (2016): 318–25. <http://harianjogja.com>.

Bado, Basri, Muhammad Hasan, and Andika Isma. “Pengaruh Literasi Keuangan Dan Pergaulan Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif Melalui Locus of Control Sebagai Variabel Intervening.” *Jurnal Pendidikan Tambusai* 7, no. 2 (2023): 15604–23.

Blazevic, Ines. “Family, Peer and School Influence on Children’s Social Development.” *World Journal of Education* 6, no. 2 (2016): 42–49. <https://doi.org/10.5430/wje.v6n2p42>.

Danim, Sudarwan. *Perkembangan Peserta Didik*. Bandung: Alfabeta, 2018.

Desmita. *Psikologi Perkembangan*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2017.

Dewi, Nurita, Rusdarti Rusdarti, and St. Sunarto. “Pengaruh Lingkungan Keluarga, Teman Sebaya, Pengendalian Diri Dan Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa.” *Journal of Economic Education* 6, no. 1 (2017): 29–35.

Endah, Savitri. “Hubungan Antara Konsep Diri Dan Konformitas Dengan Gaya Hidup Brand Minded Pada Mahasiswa Di Fakultas Psikologi Universitas Mercu Buana Yogyakarta,” 2021.

Engel, James f. *Perilaku Konsumen*. Jakarta: Binarupa Aksara, 2018.

Erika, Vira. “Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Pengelolaan Keuangan Mahasiswa Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Umsu,” 2019.

Faizin, M, A Syathori, and Mahbub. “Hubungan Antara Pergaulan Teman Sebaya Dengan Motivasi Belajar Mata Pelajaran Sejarah Kebudayaan Islam Siswa Kelas Vii Madrasah Tsanawiyah (Mts) Negeri 2 Kabupaten Cirebon.” *Al-Tarbawi Al-Haditsah: Jurnal Pendidikan Islam* 3, no. 1 (2018): 67–82.

Fajriyah, Irma Laili, and Agung Listiadi. “Pengaruh Uang Saku Dan Pendidikan Keuangan Keluarga Terhadap Penge Loloan Keuangan Pribadi Melalui Literasi Keuangan Sebagai Intervening The Effect of Pocket Money and Family Financial Education on Perso Nal Financial Management through Financial Literacy.” *INOVASI* 17, no. 1 (2021): 61–72.

Fauzziyah, Nurul, and Sri Widayati. “Pengaruh Besaran Uang Saku Dan Lingkungan Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Fakultas Keguruan Ilmu Pendidikan Universitas Ivet.” *Journal of Economic Education and Entrepreneurship* 1, no. 1 (2020): 24.

Febriyanty, N, and M Faizin. “Pengaruh Gaya Hidup, Konformitas Teman Sebaya Dan Status Sosial Ekonomi Orang Tua Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Generasi Z Di Kota Madiun.” *Jurnal Ekonomi Syariah* 7, no. 2 (2022): 132–49.

- Fiqriyah, R., H. Wahyono, and R. Inayati. "Pengaruh Pengelolaan Uang Saku, Modernitas, Kecerdasan Emosional, Dan Pemahaman Dasar Ekonomi Terhadap Rasionalitas Perilaku Konsumsi Siswa Kelas X IIS MAN 1 Malang." *Jurnal Pendidikan Ekonomi* 9, no. 1 (2016): 1–10.
- Fiqriyah, R, H Wahyono, and R Inayati. "Pengaruh Pengelolaan Uang Saku, Modernitas, Kecerdasan Emosional, Dan Pemahaman Dasar Ekonomi Terhadap Rasionalitas Perilaku Konsumsi Siswa Kelas x Iis Man 1 Malang." *Jurnal Pendidikan Ekonomi* 09, no. 1 (2016): 1–10.
- Fitriani. "Pengaruh Lingkungan Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif Melalui Kontrol Diri Siswa Di SMA YLPI Pekanbaru." *Jurnal Pendidikan Ekonomi UM Metro* 8, no. 1 (2020): 1–8.
- Ghofur, Abdul. *Falsafah Ekonomi Syariah*. Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2020.
- Handoko, T H. *Manajemen*. Yogyakarta: BPFE, 2019.
- Hidayah, N, and P A Bowo. "Pengaruh Uang Saku, Locus of Control, Dan Lingkungan Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif." *Economic Education Analysis Journal*, 2018. <https://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/eeaj/article/view/28337>.
- Hidayah, Nailatul, and Prasetyo Ari Bowo. "Pengaruh Uang Saku, Locus of Control, Dan Lingkungan Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif." *Economic Education Analysis Journal* 7, no. 3 (2018): 1025–39. <https://doi.org/10.15294/eeaj.v7i3.28337>.
- Humaira, Iklima, and Endra Murti Sagoro. "Pengaruh Pengetahuan Keuangan, Sikap Keuangan, Dan Kepribadian Terhadap Perilaku Manajemen Keuangan Pada Pelaku Umkm Sentra Kerajinan Batik Kabupaten Bantul." *Jurnal Nomi* VII, no. 1 (2018).
- Imawati, Indah, Susilaningsih, and Elvia Ivada. "Pengaruh Financial Literacy Terhadap Perilaku Konsumtif Remaja Pada Program Ips Sma Negeri 1 Surakarta Tahun Ajaran 2012/2013." *Jupe UNS* 2, no. 1 (2013).
- Indra Putri, Wayan Tari, and Kadek Nita Sumiari. "Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Keuangan Mahasiswa." *E-Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Universitas Udayana* 10, no. 03 (2021): 127. <https://doi.org/10.24843/eeb.2021.v10.i03.p03>.
- Jufri, Nurhikmah Itsnaini. "Pertemanan Perspektif Al - Qur'an (Suatu Tinjauan Metode Maudu'i)," 2017.
- Jushermi. "Analisis Segmentasi Gaya Hidup Pada Mahasiswa Jurusan Manajemen S! Fakultas Ekonomi Universitas Riau." *Jurnal Ekonomi* 21, no. 1 (2018): 1–23.
- Karniawati, Yuni. "Pemahaman Dan Penerapan Pencatatan Keuangan Pada Usaha Mikro Dan Kecil (UMK) Dalam Usaha Furniture Mebel." Universitas

Airlangga, 2018.

- Khabiba, Chendy Dewianti. “Pengaruh Gaya Hidup, Teman Sebaya, Dan Financial Literacy Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang Angkatan 2017,” 2020.
- Khafida, Arandiza Amirul, and Frieda Nrh. “Hubungan Antara Knformitas Teman Sebaya Dengan Perilaku Konsumtif Pembelian Skincare Di Marketplace Pada Remaja Putri SMA N 1 Kendal.” *Jurnal Empati* 8, no. Nomor 3 (2020): 106–10.
- Krisdayanti, M. “Pengaruh Literasi Keuangan, Inklusi Keuangan, Uang Saku, Teman Sebaya, Gaya Hidup, Dan Kontrol Diri Terhadap Minat Menabung Mahasiswa.” *Prisma (Platform Riset Mahasiswa Akuntansi)*, 2020. <http://ojs.stiesa.ac.id/index.php/prisma/article/view/421>.
- Kurniawan, Yusuf, and Ajat Sudrajat. “Peran Teman Sebaya Dalam Pembentukan Karakter Siswa Madrasah Tsanawiyah.” *SOCIA: Jurnal Ilmu-Ilmu Sosial* 15, no. 2 (2018): 149–63. <https://doi.org/10.21831/socia.v15i2.22674>.
- Lesminda, Ester. “Pengaruh Uang Saku , Teman Sebaya , Lingkungan Sekitar Terhadap Pengendalian Diri Mahasiswa Dalam Pengelolaan Keuangan Di Era Covid-19.” *Jurnal Pendidikan Akuntansi (JPAK)* 9, no. 2 (2021): 158–67.
- Lestarina, Eni, Hasnah Karimah, Nia Febrianti, Ranny, and Desi Harlina. “Perilaku Konsumtif Di Kalangan Remaja.” *Jurnal Riset Tindakan Indonesia* 2, no. 2 (2017): 1–6.
- Lusardi, Annamaria, Olivia S Mitchell, and Vilsa Curto. “Financial Literacy among the Young : Evidence and Implications for Consumer Policy,” no. August (2009).
- Lutfiah, U, Yohanes Hadi S, and Lisa Rokhmani. “Pengaruh Jumlah Uang Saku Dan Kontrol Diri Terhadap Pola Konsumsi Mahasiswa Jurusan Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Malang.” *Jpe* 8 (2015): 48–56.
- Mangkunegara, Anwar Prabu. *Perilaku Konsumen*. Bandung: Refika Aditama, 2019.
- Muhammad, Irsyad, Firsta Rekayasa Hernovianty, and Nana Novita Pratiwi. “Analisis Faktor-Faktor Ekonomi Terhadap Pertumbuhan,” n.d., 1–9.
- Muttaqin, Firyal Naufali, Leny Noviani, and Sudarno. “Pengaruh Media Sosial, Literasi Ekonomi, Dan Kelompok Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Pendidikan Ekonomi.” *Jurnal Pendidikan Ekonomi* 10, no. 3 (2020): 237–46.
- Nurdiansyah, Haris, and Robbi Saepul Rahman. *Pengantar Manajemen*, 2019.

- Nuryanti, and Lusi. *Psikologi Anak*. Jakarta: PT Indeks, 2018.
- Priandita, Gisa Giralda, Cucu Rahayu, Syifa Rafila, Wukuf Dilvan Rafa, and Khristina Yunita. "Pengaruh Gaya Hidup, Teman Sebaya, Dan Uang Saku Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Tanjungpura." *Prosiding Konferensi Akuntansi Khatulistiwa*, 2022, 137–46.
- Putri, Nenny Ika. "Pengaruh Harga Diri Dan Kelompok Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Generasi Z." *Jurnal Psychomutiar* 4, no. 2 (2022): 1–11.
- Putri, Nurul Amalia, Diyan Lestari, Fakultas Bisnis, and Institut Teknologi. "Pengaruh Gaya Hidup Dan Literasi Keuangan Muda Di Jakarta." *Jurnal Riset Akuntansi Dan Keuangan* 1, no. 1 (2019): 31–42.
- Putri, Tunggal Purnama dan Susanti. "Pengaruh Kontrol Diri, Literasi Keuangan, Dan Inklusi Keuangan Terhadap Perilaku Menabung Mahasiswa Pendidikan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Surabaya." *Jurnal Pendidikan Akuntansi (JPAK)* 6, no. 3 (2018): 323–30.
- Rahman, A. "Penyelesaian Sengketa Bisnis Financial Technology Dengan Model Transaksi Kredit PayLater." *Jurnal Ilmu Hukum* 11, no. 1 (2022): 91–106.
- Rismayanti, Titi, and Serli Oktapiani. "Pengaruh Uang Saku Dan Gaya Hidup Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Teknologi Sumbawa." *Nusantara Journal of Economics* 2, no. 2 (2020): 31–37.
- Rozaini, N, and Siti Nurmala Harahap. "Pengaruh Mata Kuliah Ekonomi Syariah Dan Uang Saku Terhadap Perilaku Konsumtif." *Niagawan* 8, no. 3 (2019): 223. <https://doi.org/10.24114/niaga.v8i3.15581>.
- Rozaini, Noni, and Hindun Neni Sari. "Pengaruh Online Shop Dan Kelompok Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Angkatan 2017 Universitas Negeri Medan" 10, no. 1 (2021): 102–8.
- Rozaini, Noni, and Anatasya Sitohang. "Pengaruh Pengelolaan Uang Saku Dan Modernitas Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Medan Stambuk 2018." *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya* 6, no. 2 (2020): 1–8. <https://doi.org/10.47663/jmbep.v6i2.59>.
- Rozalinda. *Fikih Ekonomi Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers, 2016.
- Rusydah, Indy Daniastry. "Pengaruh Literasi Keuangan Dan Konformitas Terhadap Perilaku Konsumtif Siswa Di Sma Negeri 67 Jakarta Timur," 2017.
- Saad, Mohamad, and Madiha Metawie. "Store Environment, Personality Factors and Impulse Buying Behavior in Egypt: The Mediating Roles of Shop Enjoyment

- and Impulse Buying Tendencies.” *Journal of Business and Management Sciences* 3, no. 2 (2015): 69–77. <https://doi.org/10.12691/jbms-3-2-3>.
- Sakina, Putri. “Analisis Perilaku Konsumtif Mahasiswi Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2017 Di Tinjau Menurut Ekonomi Islam Skripsi,” 2021.
- Santosa, S. *Dasar - Dasar Pendidikan TK*. Jakarta: Universitas Terbuka, 2018.
- Santosa, Slamet. *Dinamika Kelompok*. Jakarta: Bumi Aksara, 2018.
- Sari, Dhany Efiti, Tiara, Sabar Narimo, and Ridwan Cahya Saputra. “The Effect of Financial Literacy and Pocket Money on Consumer Behavior of Universitas Muhammadiyah Surakarta (Ums) Students.” *International Journal of Scientific and Technology Research* 9, no. 2 (2020): 4235–37.
- Sari, Misda. “Pengaruh Lingkungan Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif Melalui Kontrol Diri Mahasiswa Pendidikan Akuntansi Universitas Islam Riau.” Universitas Islam Riau, 2019.
- Sari, Rahmatika. “Pengaruh Penggunaan Paylater Terhadap Perilaku Impulse Buying Pengguna E-Commerce Di Indonesia.” *Jurnal Riset Bisnis Dan Investasi* 7, no. 1 (2021): 44–57. <https://doi.org/10.35313/jrbi.v7i1.2058>.
- Semiawan, Cony. *Perkembangan Peserta Didik*. Jakarta: Depdikbud, 2018.
- Septiansari, D, and T Handayani. “Pengaruh Belanja Online Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Di Masa Pandemi Covid-19.” *Jurnal Ekonomi Dan Manajemen* academia.edu, 2021. <https://www.academia.edu/download/80922813/document.pdf>.
- Shaferi, Intan, and Sri Retno Handayani. “Identifikasi Pengelolaan Keuangan Terhadap Peluang Uaha Online.” *Jurnal Ekonomi Dan Manajemen* ... 4, no. 1 (2019): 846–51.
- Soekanto, Soerjono. *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta: Rajawali Pers, 2017.
- Soetjiningsih, Christina Hari. *Perkembangan Anak*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2019.
- Srijani, Kadeni Ninik. “Pengaruh Media Sosial Dan Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa.” *EQUILIBRIUM: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Pembelajarannya* 6, no. 1 (2018): 61.
- Sukari, Th. Ani Larasati, Mudjijono, and Endah Susilantini. *Perilaku Konsumtif Siswa SMA Di Daerah Istimewa Yogyakarta*. Yogyakarta: Balai Pelestarian Nilai Budaya (BPNB), 2013.
- Supriyono. “Pengaruh Faktor Budaya, Sosial, Individu Dan Psikologis Terhadap Keputusan Konsumen Membeli Di Indomart.” *Jurnal Ekonomi* 2, no. 3 (2017): 8.

- Surakhmad, W. *Pengantar Penelitian Ilmiah*. Bandung: Tarsito, 1994.
- Suwatno, Ika Putera Waspada, and Heni Mulyani. "Meningkatkan Perilaku Pengelolaan Keuangan Mahasiswa Melalui Financial Literacy Dan Financial Sel Efficacy." *Jurnal Pendidikan Akuntansi & Keuangan* 8, no. 1 (2020): 87–96. <https://doi.org/10.17509/jpak.v8i1.21938>.
- Syahputra, Aina Ulfah. "Pengaruh Teman Sebaya Terhadap Perilaku KONsumtif Siswa SMA Negeri 1 Krueng Barona Jaya," 2022.
- Tambunan, Ivan Maulana. "Pengaruh Literasi Keuangan, Kontrol Diri Dan Gaya Hidup Terhadap Pengelolaan Keuangan Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Umsu," 2022.
- Vhalery, Rendika, Ari Wahyu Leksono, and Economic Education Program. "Pengaruh Literasi Keuangan, Usia, Dan Bimbingan Orang Tua Terhadap Pengelolaan Uang Saku Mahasiswa Unindra." *Jurnal Pendidikan Ekonomi* 12, no. 1 (2019): 10–17.
- Wahid, Moh, Wahyu Kurniawan, and Tri Dewanti Widyaningsih. "Hubungan Pola Konsumsi Pangan Dan Besar Uang Saku Mahasiswa Manajemen Bisnis Dengan Mahasiwa Jurusan Teknologi Hasil Pertanian Universitas Brawijaya Terhadap Status Gizi." *Jurnal Pangan Dan Agroindustri* 5, no. 1 (2017): 1–12.
- Yuniarti. *Perilaku Konsumen*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2017.
- Yunita, Nia. "Pengaruh Gender Dan Kemampuan Akademis Terhadap Literasi Keuangan Dalam Perilaku Pengelolaan Keuangan Pada Mahasiswa Jurusan Akuntansi." *Prisma (Platform Riset Mahasiswa Akuntansi)* 01, no. 02 (2020): 1–12. <http://www.ojs.stiesa.ac.id/index.php/prisma/article/view/414>.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Izin Observasi



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
 UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
 FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN
 Jalan Gajayana 50, Telepon (0341) 552398 Faximile (0341) 552398 Malang
<http://fitk.uin-malang.ac.id> email : fitk@uin_malang.ac.id

Nomor : 1689/Un.03.1/TL.00.1/05/2024
 Sifat : Penting
 Lampiran : -
 Hal : Izin Survey

08 Mei 2024

Kepada

Yth. Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Maliki Malang
 di
 Malang

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat, dalam rangka penyusunan proposal Skripsi pada Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial (PIPS) Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan (FITK) Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, kami mohon dengan hormat agar mahasiswa berikut:

Nama : Diah Indah Aryani
 NIM : 20102110121
 Tahun Akademik : Genap - 2023/2024
 Judul Proposal : **Pengaruh Pengelolaan Uang Saku dan Peers Group Terhadap Perilaku Konsumtif pada Mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang**

Diberi izin untuk melakukan survey/studi pendahuluan di lembaga/instansi yang menjadi wewenang Bapak/Ibu

Demikian, atas perkenan dan kerjasama Bapak/Ibu yang baik disampaikan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Dekan,

Dekan Bidang Akademik



Muhammad Walid, MA
 19730823 200003 1 002

Tembusan :

1. Ketua Program Studi FITK
2. Arsip

Lampiran 2 Surat Izin Penelitian

	KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG FAKULTAS ILMU TARBİYAH DAN KEGURUAN Jalan Gajayana 50, Telepon (0341) 552398 Faximile (0341) 552398 Malang http:// fitk.uin-malang.ac.id . email : fitk@uin_malang.ac.id	
	16 Mei 2024	
Nomor	: 1871/Un.03.1/TL.00.1/05/2024	
Sifat	: Penting	
Lampiran	: -	
Hal	: Izin Penelitian	
Kepada		
Yth. Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan di Malang		
Assalamu'alaikum Wr. Wb.		
<p>Dengan hormat, dalam rangka menyelesaikan tugas akhir berupa penyusunan skripsi mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan (FITK) Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, kami mohon dengan hormat agar mahasiswa berikut:</p>		
Nama	: Diah Indah Aryani	
NIM	: 200102110121	
Jurusan	: Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial (PIPS)	
Semester - Tahun Akademik	: Genap - 2023/2024	
Judul Skripsi	: Pengaruh Pengelolaan Uang Saku dan Peers Group Terhadap Perilaku Konsumtif pada Mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang	
Lama Penelitian	: Mei 2024 sampai dengan Juli 2024 (3 bulan)	
<p>diberi izin untuk melakukan penelitian di lembaga/instansi yang menjadi wewenang Bapak/Ibu.</p> <p>Demikian, atas perkenan dan kerjasama Bapak/Ibu yang baik di sampaikan terimakasih.</p>		
Wassalamu'alaikum Wr. Wb.		
		 An. Dekan, Wakil Dekan Bidang Akademi  Dr. Muhammad Walid, MA NIP. 19730823 200003 1 002
Tembusan :		
1. Yth. Ketua Program Studi PIPS		
2. Arsip		

Lampiran 3 Kuesioner Uji Coba Instrumen

KUESIONER UJI COBA INSTRUMEN

Pengaruh Pengelolaan Uang Saku dan *Peers Group* Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Sehubungan dengan penyelesaian tugas akhir skripsi, maka kuesioner ini dapat membantu peneliti dalam mengumpulkan data sebagai bahan Uji Validitas dari penelitian yang berjudul Pengaruh Pengelolaan Uang Saku dan *Peers Group* Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. Peneliti memohon ketersediaannya kepada teman – teman mahasiswa di luar FITK untuk mengisi kuesioner ini. Atas kesediaan anda untuk mengisi angket ini terlebih dahulu saya ucapkan terima kasih.

A) Identitas Responden

1. Nama :
2. Usia :
 - Kurang dari 21 tahun
 - 21 tahun
 - Lebih dari 21 tahun
3. Jenis Kelamin :
 - Laki – Laki
 - Perempuan
4. NIM :
5. Tahun Angkatan :

<ul style="list-style-type: none"> • 2020 • 2021 	<ul style="list-style-type: none"> • 2022 • 2023
--	--
6. Jurusan :

<ul style="list-style-type: none"> • PAI • PBA 	<ul style="list-style-type: none"> • PGMI • PIAUD
--	---

- PIPS
 - MPI
 - TMTK
 - TBI
7. Uang Saku per Bulan :
- Kurang dari Rp. 500.000
 - Rp. 500.000
 - Rp. 500.000 – Rp. 1.000.000
 - Rp. 1.000.000
 - Lebih dari Rp. 1.000.000
8. Memiliki *Peers Group* (Teman Sebaya) :
- Iya
 - Tidak

B) Prosedur Pengisian Kuesioner

Bacalah pernyataan kuesioner dengan teliti dan pilihlah salah satu jawaban dari keterangan kuesioner yang tersedia. Terdapat 5 pilihan jawaban, antara lain :

- Tidak Pernah (TP) = 1
- Jarang (J) = 2
- Sering (S) = 3
- Sangat Sering (SS) = 4

A) Pengelolaan Uang Saku

Indikator	Pernyataan	TP	J	S	SS
Pengelolaan Uang Masuk	Saya mencatat uang saku yang saya terima				
	Saya membuat laporan uang saku tiap bulan				
	Saya mendapatkan uang saku dari orang tua				
	Saya mendapatkan uang saku dari beasiswa				
	Saya mengalokasikan uang sesuai dengan skala prioritas				
	Saya meminjam uang ke teman saat uang saku habis				
Pengelolaan Uang Keluar	Saya membuat daftar kebutuhan yang akan saya beli				
	Saya membayar tagihan tepat waktu (misal: uang kost atau kontrakan, listrik, utang, dll).				
	Ketika saya melihat sesuatu dan saya menginginkan, saya tidak akan tergesa-gesa untuk membelinya.				

	Saya mencatat semua pengeluaran dengan sederhana				
	Saya mengeluarkan uang saku untuk berfoya – foya				
	Saya menggunakan uang saku untuk quality time dengan teman				
	Saya lebih mengutamakan untuk membeli kebutuhan dari pada keinginan				
	Saya menggunakan uang saku untuk kegiatan belajar kelompok di caffe				
	Saya membuat daftar belanja mingguan bahkan bulanan				
	Pengeluaran saya sesuai dengan anggaran yang telah saya buat sebelumnya.				
Dana Simpanan	Saya menyisihkan uang saku untuk ditabung				
	Saya memiliki rekening dan saldo di bank				
	Saya menabung di celengan yang ada di kost				
	Saya menabung untuk membayar ukt				
	Saya menabung untuk liburan bersama teman – teman				
	Saya menabung untuk masa depan				

B) Peers Group

Indikator	Pernyataan	TP	J	S	SS
Interaksi Sosial Yang Dilakukan	Saya bersalaman ketika bertemu dengan teman				
	Saya mengucapkan terima kasih kepada teman yang sudah membantu saya				
	Saya selalu berkomunikasi secara langsung maupun tidak langsung dengan teman				
Kebiasaan Yang Dilakukan Oleh Teman Sebaya	Teman saya sering makan ayam geprek				
	Teman saya sering belanja di market place online				
	Teman saya sering nongkrong di café atau warung kopi				

	Teman saya sering ke kos saya pada saat pulang kuliah				
Keinginan Meniru	Saya mengikuti cara mengatur keuangan yang dilakukan teman saya				
	Saya meniru gaya belajar teman saya				
	Saya meniru gaya outfit yang dipakai teman saya pada saat kuliah				
Sikap Solidaritas (Dukungan Teman Sebaya)	Saya selalu diberi masukan dan dorongan pada saat saya mau membeli suatu produk				
	Saya diberi semangat oleh teman agar lebih giat dalam belajar dan rajin dalam mengerjakan tugas kuliah				
	Saya saling membantu dengan teman apabila ada kesusahan dalam mengerjakan tugas kuliah				
	Saya diingatkan oleh teman agar lebih giat menabung				
Saling Berpengaruh Satu Sama Lain	Saya terpengaruh oleh teman yang mengajak belanja				
	Saya terpengaruh oleh teman yang mengajak nongkrong di cafe				
	Saya dipengaruhi oleh teman agar mengikuti gaya hidup teman saya				

C) Perilaku Konsumtif

Indikator	Pernyataan	TP	J	S	SS
Membeli barang karena iming-iming hadiah	Saya suka membeli produk yang ada potongan harganya				
	Saya akan membeli produk apabila ada diskon atau dapat hadiah tertentu				
	Saya suka membeli produk yang ada labelnya "Buy 1 Get 1"				
Membeli barang karena kemasannya	Saya membeli produk yang memiliki kemasan rapi				

lucu	Saya senang membeli produk yang kemasannya lucu				
Membeli produk demi menjaga penampilan diri serta gengsi	Saya membeli produk yang bisa membuat penampilan saya menjadi lebih keren				
	Saya membeli produk yang mahal hanya untuk menjaga penampilan				
	Uang saku saya cepat habis karena untuk membeli produk-produk yang membuat penampilan saya terlihat lebih keren dan menarik				
Membeli produk atas pertimbangan harga bukan atas dasar manfaatnya	Saya membeli produk yang harganya mahal dan terlihat mewah				
	Saya akan membeli produk yang memiliki merk (<i>brand</i>) yang bagus				
Menjaga simbol status saat membeli barang	Membeli produk hasil import dan bermerk (<i>branded</i>) menandakan simbol status sosial saya				
	Saya merasa puas karena membeli dan memiliki produk yang bermerk yang kualitasnya juga terjamin				
	Saya membeli produk yang sedang <i>trend</i> agar dianggap mengikuti perkembangan zaman				
Menggunakan produk karena ada unsur konformitas dengan model yang mengiklankan	Saya membeli produk yang diiklankan oleh artis idola saya				
	Saya percaya bahwa produk yang diiklankan oleh idola saya adalah produk andalan dan <i>trend</i> di zaman ini				
	Saya suka menggunakan produk yang diiklankan oleh artis idola melalui media sosial				
Evaluasi yang muncul tentang membeli barang dengan harga mahal akan menyebabkan rasa percaya diri yang tinggi	Saya merasa rasa percaya diri yang tinggi pada saat menggunakan produk yang bermerk (<i>branded</i>)				
	Saya percaya bahwa dengan membeli dan memiliki produk yang bermerk (<i>branded</i>) akan meningkatkan				
Mencoba membeli dua produk yang homogen	Saya suka membandingkan kualitas produk dengan membeli dua produk				

dari sumber lain	yang sejenis dengan merk yang berbeda				
	Saya senang mencoba produk-produk dengan merk yang berbeda meskipun mempunyai fungsi yang sama				
	Saya sering membeli produk-produk terbaru untuk koleksi				

Lampiran 4 Data Tabulasi Uji Coba

R E S P	PENGELOLAAN UANG SAKU																						TOT AL
	P U S 1	P U S 2	P U S 3	P U S 4	P U S 5	P U S 6	P U S 7	P U S 8	P U S 9	P U S 10	P U S 11	P U S 12	P U S 13	P U S 14	P U S 15	P U S 16	P U S 17	P U S 18	P U S 19	P U S 20	P U S 21	P U S 22	
1	4	4	4	1	3	1	3	3	3	4	1	3	3	2	3	3	2	2	1	2	2	2	56
2	4	4	4	1	3	2	2	3	4	4	2	4	4	3	2	3	3	4	4	1	3	3	67
3	2	2	3	3	3	2	2	3	3	3	1	2	3	2	2	2	3	4	2	2	3	3	55
4	4	4	4	1	4	1	2	4	1	4	2	2	4	4	3	4	4	4	1	1	2	4	64
5	4	3	4	1	4	2	3	3	4	4	2	2	4	2	3	2	4	4	3	3	3	4	68
6	1	1	4	2	3	2	3	3	3	2	2	2	3	2	2	1	3	3	4	1	3	3	53
7	1	2	3	1	4	1	2	2	3	1	1	2	3	2	3	2	2	4	4	1	2	3	49
8	3	2	4	1	4	2	3	4	3	3	2	3	3	3	4	3	4	4	1	1	3	3	63
9	2	1	4	3	3	3	1	4	3	2	1	3	3	2	2	2	4	4	4	1	2	4	58
10	3	3	2	2	3	2	1	2	3	3	2	2	2	3	2	2	2	3	3	3	3	3	54
11	1	1	1	1	3	1	3	1	4	3	1	1	2	1	1	3	4	4	1	3	3	3	46
12	1	1	4	1	3	1	3	3	4	2	2	4	4	4	1	2	2	4	1	1	3	2	53
13	4	4	3	1	3	2	3	4	2	4	2	3	3	2	3	3	2	4	1	1	3	4	61
14	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	64
15	3	2	3	3	3	3	4	1	3	2	2	3	3	3	2	2	3	4	2	2	2	4	59
16	1	1	2	3	4	2	1	3	3	1	1	3	4	2	1	1	4	3	4	1	3	4	52
17	4	4	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	85
18	3	2	4	2	2	1	2	4	4	3	2	3	4	2	2	2	4	3	2	2	3	3	59
19	2	1	3	1	3	1	3	4	4	2	2	2	3	2	2	3	3	4	4	1	3	2	55
20	1	1	4	1	3	2	2	3	3	1	3	3	3	3	1	2	3	4	2	2	3	3	53
21	2	1	3	1	3	1	2	4	4	2	1	2	2	2	1	2	4	3	4	2	2	4	52
22	1	1	4	1	3	2	1	4	3	1	1	3	3	2	1	1	3	3	1	1	3	1	44
23	1	1	3	1	4	2	1	2	3	1	1	2	4	3	1	4	1	3	1	1	1	1	42
24	4	4	2	1	4	1	4	4	4	3	1	3	4	2	4	4	4	4	4	2	2	4	69
25	1	1	3	1	4	4	3	4	2	2	1	2	4	2	2	1	1	1	2	1	1	1	44
26	1	2	2	2	3	1	3	4	3	2	2	2	3	3	2	1	2	4	2	2	3	3	52
27	1	1	3	1	2	4	4	3	4	2	1	2	4	1	1	1	3	4	2	1	1	4	50
28	3	3	2	2	3	2	3	2	2	3	2	3	3	3	2	2	3	3	2	1	2	3	54
29	1	1	4	1	3	1	2	4	3	2	2	3	3	3	1	2	3	4	3	2	3	3	54
30	2	2	4	1	3	1	3	4	2	2	2	3	3	1	2	1	2	3	2	1	1	2	47
31	1	2	3	1	4	1	3	3	1	2	1	2	4	3	2	2	4	4	4	2	2	4	55
32	3	2	4	1	4	1	3	3	2	3	2	2	4	2	2	2	2	3	3	1	3	3	55
33	3	2	4	1	4	1	4	4	3	2	2	3	3	3	3	3	4	4	4	2	3	4	66
34	1	1	4	1	4	1	2	4	4	1	1	3	4	2	1	2	4	3	4	1	3	4	55
35	4	4	4	1	3	3	4	2	2	3	1	3	4	3	3	2	4	3	1	1	1	3	59
36	3	4	4	1	4	2	4	4	4	3	2	2	4	2	4	2	4	4	3	1	3	4	68
37	4	3	4	3	3	1	3	4	4	3	2	2	4	3	3	2	3	4	3	2	3	4	67
38	4	4	4	1	4	3	3	4	4	4	1	2	4	4	2	2	4	4	4	2	3	4	71
39	3	3	3	1	3	1	4	4	4	3	1	2	3	2	2	3	4	4	2	1	2	4	59
40	1	1	4	1	4	1	4	2	4	2	2	2	2	2	1	1	3	4	2	1	3	2	49
41	2	2	4	3	3	2	2	3	3	3	2	2	3	3	2	2	4	4	3	1	2	4	59

PEERS GROUP																		
RESPOND EN	P G 1	P G 2	P G 3	P G 4	P G 5	P G 6	P G 7	P G 8	P G 9	P G 10	P G 11	P G 12	P G 13	P G 14	P G 15	P G 16	P G 17	TOTAL
1	4	3	3	3	4	2	1	2	2	2	3	4	3	3	2	3	1	45
2	3	2	4	3	3	3	3	1	2	2	3	4	4	2	4	4	3	50
3	4	3	4	4	3	4	2	3	2	2	1	3	3	3	2	2	2	47
4	2	4	4	2	3	4	3	1	2	1	2	3	3	2	3	4	3	46
5	4	2	4	4	4	4	3	2	2	2	3	3	3	3	2	2	1	48
6	3	4	3	3	3	3	1	2	3	4	3	3	3	3	3	3	2	49
7	3	4	4	4	3	3	2	1	1	1	2	3	3	2	1	1	1	39
8	1	3	4	2	2	4	2	1	1	2	2	3	4	1	2	2	1	37
9	3	4	4	4	4	3	3	1	1	2	3	4	4	3	4	2	4	53
10	3	3	3	3	2	3	3	2	3	2	3	3	3	3	2	3	3	47
11	4	1	4	4	4	4	1	1	3	2	2	2	3	2	2	2	2	43
12	3	3	4	3	4	4	1	4	2	2	4	3	4	4	2	4	2	53
13	4	3	4	2	4	3	1	1	1	2	2	1	3	1	2	3	1	38
14	2	4	4	3	4	4	3	3	3	2	3	3	2	4	2	4	2	52
15	4	3	3	3	2	4	1	1	1	2	3	3	3	2	2	3	2	42
16	4	2	4	4	4	4	3	1	1	2	4	4	4	4	1	1	1	48
17	4	3	3	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	3	4	4	4	63
18	3	4	4	3	4	3	3	2	3	3	3	4	4	3	3	1	2	52
19	3	1	4	3	3	3	1	1	2	2	1	2	3	1	1	3	1	35
20	4	3	3	4	4	4	2	2	3	2	2	2	2	1	2	3	1	44
21	4	2	3	2	3	3	2	1	3	1	2	3	4	1	2	2	1	39
22	3	4	4	4	4	3	3	1	2	2	3	2	4	1	2	2	1	45
23	2	4	4	4	3	3	1	1	1	2	1	1	1	1	2	3	1	35
24	2	2	2	2	4	2	2	1	1	1	2	2	3	1	1	3	1	32
25	4	3	4	2	3	3	2	1	3	1	3	4	4	4	1	1	1	44
26	2	4	4	2	4	4	2	2	3	3	4	4	3	1	4	4	2	52
27	4	3	3	4	4	4	1	1	1	1	4	1	3	1	3	2	1	41
28	3	3	3	2	3	3	3	2	2	2	3	3	3	3	2	3	2	45
29	3	3	3	3	3	3	3	2	1	1	2	3	3	3	2	2	1	41
30	3	4	3	4	4	1	1	1	1	1	2	3	3	2	3	1	2	39
31	3	4	4	2	2	2	1	1	1	1	3	3	3	3	1	1	1	36
32	2	3	3	4	4	2	3	2	3	1	2	3	2	1	3	2	1	41
33	3	2	2	2	3	2	2	2	3	2	3	4	3	3	3	2	2	43
34	3	1	4	2	2	2	1	1	1	1	3	3	4	2	2	4	1	37
35	4	2	3	2	4	3	3	2	1	1	3	4	4	3	2	2	1	44
36	4	4	3	3	4	3	3	2	2	2	4	3	4	3	2	2	1	49
37	3	1	2	3	4	3	3	4	3	1	3	3	3	3	3	3	1	46
38	3	2	3	2	4	4	1	1	1	1	2	3	3	2	2	1	1	36
39	3	3	4	2	3	2	2	2	3	2	3	3	4	3	2	2	1	44

40	2	2	1	4	2	2	1	2	3	1	3	3	3	2	2	2	1	36
41	3	3	4	3	3	3	4	1	1	1	4	3	3	3	3	3	2	47

RES PON DEN	PERILAKU KONSUMTIF																					
	P K 1	P K 2	P K 3	P K 4	P K 5	P K 6	P K 7	P K 8	P K 9	P K 10	P K 11	P K 12	P K 13	P K 14	P K 15	P K 16	P K 17	P K 18	P K 19	P K 20	P K 21	T O T A L
1	4	3	4	4	4	3	2	2	2	2	2	3	2	3	2	3	4	3	2	2	2	58
2	4	4	4	3	4	4	1	3	1	1	1	1	2	3	3	3	1	1	3	1	2	50
3	2	2	2	3	2	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	2	2	33
4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	71
5	3	4	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	2	2	3	3	50
6	4	4	4	3	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	68
7	2	2	2	4	1	1	1	1	3	3	1	3	1	1	1	1	3	3	2	1	1	38
8	3	3	2	4	1	3	1	2	1	2	1	3	1	1	1	1	3	2	4	2	2	43
9	4	1	2	3	3	3	2	3	2	3	2	3	1	3	2	2	3	3	4	3	3	55
10	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	2	3	3	3	2	2	2	2	56
11	3	4	3	2	2	3	2	2	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	36
12	4	4	4	3	3	1	1	1	1	3	1	1	1	3	3	3	2	2	2	3	2	48
13	3	2	2	3	2	3	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	3	3	1	2	1	40
14	3	4	4	4	3	3	2	3	2	4	3	2	3	3	3	3	4	2	2	2	3	62
15	3	2	3	2	2	2	2	2	1	2	2	1	1	2	2	2	3	3	3	2	1	43
16	4	4	4	3	4	3	3	1	1	1	1	2	3	2	2	2	2	1	1	4	3	51
17	4	3	3	4	4	4	4	3	4	3	4	3	4	4	3	3	3	4	4	4	4	76
18	4	4	4	4	4	3	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	47
19	3	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	25
20	3	3	4	3	1	3	1	1	2	2	2	1	1	1	1	1	3	3	2	2	1	41
21	3	2	2	3	2	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	1	37
22	2	1	2	2	3	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	30
23	2	2	2	3	3	3	3	3	2	3	1	4	3	2	1	2	4	4	1	1	1	50
24	3	4	4	4	1	3	1	1	1	1	1	3	1	1	1	1	2	2	3	1	1	40
25	1	1	2	2	3	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	26
26	4	4	3	3	4	4	2	3	2	2	1	3	2	4	4	4	3	3	1	1	2	59
27	4	4	4	4	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	4	1	4	1	45
28	3	3	2	3	2	3	3	2	2	3	2	3	3	1	2	1	3	3	1	2	2	49
29	2	2	1	2	3	2	1	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	2	1	1	30
30	3	3	3	3	4	2	2	2	2	3	1	3	1	1	1	1	3	3	3	2	1	47
31	3	2	3	3	3	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	2	1	2	35
32	4	4	3	3	3	3	2	2	2	3	2	3	3	2	2	2	2	2	3	2	2	54
33	4	3	3	3	3	3	3	2	2	3	2	3	2	3	1	2	3	2	2	2	2	53
34	4	2	2	4	3	3	1	1	2	4	1	4	1	2	2	2	4	3	2	1	1	49
35	4	4	4	4	4	2	1	1	1	3	1	1	1	3	2	3	3	4	1	1	1	49
36	3	2	2	4	2	1	1	1	2	4	1	4	2	1	3	2	3	2	2	1	1	44
37	3	3	3	3	3	3	2	2	2	3	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	2	47

Lampiran 5 Uji Validitas dan Reliabilitas

Uji Validitas

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
PUS1	145.80	456.311	.509	.917
PUS2	145.98	459.024	.479	.918
PUS3	144.83	480.845	.078	.921
PUS4	146.63	463.688	.532	.917
PUS5	144.83	484.195	-.007	.921
PUS6	146.37	474.338	.226	.920
PUS7	145.46	484.105	-.015	.922
PUS8	144.93	478.220	.137	.920
PUS9	145.02	482.374	.033	.921
PUS10	145.66	466.280	.431	.918
PUS11	146.51	469.356	.512	.918
PUS12	145.63	474.688	.313	.919
PUS13	144.83	476.395	.263	.919
PUS14	145.68	468.222	.461	.918
PUS15	146.02	464.374	.473	.918
PUS16	145.95	472.348	.293	.919
PUS17	145.02	472.424	.280	.919
PUS18	144.61	480.044	.131	.920
PUS19	145.56	475.102	.156	.921
PUS20	146.56	470.502	.364	.919
PUS21	145.66	474.080	.299	.919
PUS22	145.00	466.250	.435	.918
PG1	145.05	485.248	-.044	.921
PG2	145.29	478.512	.118	.921
PG3	144.76	483.989	-.006	.921
PG4	145.17	486.895	-.088	.922
PG5	144.80	475.761	.252	.919
PG6	145.07	475.420	.237	.920
PG7	146.05	462.048	.522	.917
PG8	146.51	470.656	.363	.919
PG9	146.17	473.495	.249	.920
PG10	146.44	471.802	.392	.918
PG11	145.44	467.152	.456	.918
PG12	145.20	468.911	.415	.918

PG13	144.95	480.998	.095	.920
PG14	145.83	469.445	.324	.919
PG15	145.90	461.890	.604	.917
PG16	145.71	464.662	.445	.918
PG17	146.59	461.549	.615	.917
PK1	144.95	461.998	.639	.917
PK2	145.20	464.861	.435	.918
PK3	145.24	464.139	.481	.918
PK4	145.02	466.374	.530	.918
PK5	145.41	466.149	.412	.918
PK6	145.56	459.852	.600	.917
PK7	146.29	458.662	.606	.917
PK8	146.29	461.462	.613	.917
PK9	146.44	463.052	.594	.917
PK10	146.00	462.350	.503	.917
PK11	146.61	457.844	.719	.916
PK12	145.90	470.840	.288	.919
PK13	146.44	460.652	.617	.917
PK14	146.27	454.051	.731	.916
PK15	146.41	458.999	.645	.916
PK16	146.32	459.422	.639	.916
PK17	145.61	467.444	.389	.918
PK18	145.80	468.411	.369	.919
PK19	146.15	463.528	.495	.918
PK20	146.22	460.826	.556	.917
PK21	146.44	455.802	.779	.915

Uji Reliabilitas

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.920	60

Lampiran 6 Kuesioner Penelitian

KUESIONER PENELITIAN

Pengaruh Pengelolaan Uang Saku dan *Peers Group* Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Sehubungan dengan penyelesaian tugas akhir skripsi, maka kuesioner ini dapat membantu peneliti dalam mengumpulkan data sebagai bahan penelitian sehingga peneliti dapat memenuhi tugas akhir dari program strata satu di Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan dari prodi Pendidikan IPS. Oleh karena itu, peneliti bermaksud untuk melakukan penelitian terkait Pengaruh Pengelolaan Uang Saku dan *Peers Group* Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. Peneliti memohon ketersediaannya kepada teman – teman mahasiswa FITK untuk mengisi kuesioner ini. Atas kesediaan anda untuk mengisi angket ini terlebih dahulu saya ucapkan terima kasih.

A. Identitas Responden

1. Nama :
2. Usia :
 - Kurang dari 21 tahun
 - 21 tahun
 - Lebih dari 21 tahun
3. Jenis Kelamin :
 - Laki – Laki
 - Perempuan
4. NIM :
5. Tahun Angkatan :
 - 2020
 - 2021
 - 2022
 - 2023

6. Jurusan :

- PAI
- PBA
- PGMI
- PIAUD
- PIPS
- MPI
- TMTK
- TBI

7. Uang Saku per Bulan :

- Kurang dari Rp. 500.000
- Rp. 500.000
- Rp. 500.000 – Rp. 1.000.000
- Rp. 1.000.000
- Lebih dari Rp. 1.000.000

8. Memiliki *Peers Group* (Teman Sebaya) :

- Iya
- Tidak

B. Prosedur Pengisian Kuesioner

Bacalah pernyataan kuesioner dengan teliti dan pilihlah salah satu jawaban dari keterangan kuesioner yang tersedia. Terdapat 5 pilihan jawaban, antara lain :

- Tidak Pernah = 1
- Jarang = 2
- Sering = 3
- Sangat Sering = 4

1. Pengelolaan Uang Saku

Indikator	Pernyataan	TP	J	S	SS
Pengelolaan Uang Masuk	Saya mencatat uang saku yang saya terima				
	Saya membuat laporan uang saku tiap bulan				
	Saya mendapatkan uang saku dari beasiswa				
Pengelolaan Uang Keluar	Saya membuat daftar kebutuhan yang akan saya beli				
	Saya membayar tagihan tepat waktu (misal: uang kost atau kontrakan, listrik, utang, dll).				
	Saya mencatat semua pengeluaran dengan sederhana				
	Saya mengeluarkan uang saku untuk berfoya – foya				
	Saya menggunakan uang saku untuk quality time dengan teman				
	Saya lebih mengutamakan untuk membeli kebutuhan dari pada keinginan				
	Saya menggunakan uang saku untuk kegiatan belajar kelompok di caffe				
	Saya membuat daftar belanja mingguan bahkan bulanan				
	Pengeluaran saya sesuai dengan anggaran yang telah saya buat sebelumnya.				
Dana Simpanan	Saya menyisihkan uang saku untuk ditabung				
	Saya memiliki rekening dan saldo di bank				

	Saya menabung di celengan yang ada di kost				
	Saya menabung untuk membayar ukt				
	Saya menabung untuk liburan bersama teman – teman				
	Saya menabung untuk masa depan				

2. Peers Group

Indikator	Pernyataan	TP	J	S	SS
Interaksi Sosial Yang Dilakukan	Saya mengucapkan terima kasih kepada teman yang sudah membantu saya				
	Ketika berbicara dengan teman saya menggunakan tutur kata yang baik dan sopan				
Kebiasaan Yang Dilakukan Oleh Teman Sebaya	Teman saya sering belanja di market place online				
	Teman saya sering nongkrong di café atau warung kopi				
	Teman saya sering ke kos saya pada saat pulang kuliah				
Keinginan Meniru	Saya mengikuti cara mengatur keuangan yang dilakukan teman saya				
	Saya meniru gaya belajar teman saya				
	Saya meniru gaya outfit yang dipakai teman saya pada saat kuliah				
Sikap Solidaritas (Dukungan Teman Sebaya)	Saya selalu diberi masukan dan dorongan pada saat saya mau membeli suatu produk				
	Saya diberi semangat oleh teman agar lebih giat dalam belajar dan rajin dalam mengerjakan tugas kuliah				

	Saya saling membantu dengan teman apabila ada kesusahan dalam mengerjakan tugas kuliah				
	Saya diingatkan oleh teman agar lebih giat menabung				
Saling Berpengaruh Satu Sama Lain	Saya terpengaruh oleh teman yang mengajak belanja				
	Saya terpengaruh oleh teman yang mengajak nongkrong di cafe				
	Saya dipengaruhi oleh teman agar mengikuti gaya hidup teman saya				

3. Perilaku Konsumtif

Indikator	Pernyataan	TP	J	S	SS
Membeli barang karena iming-iming hadiah	Saya suka membeli produk yang ada potongan harganya				
	Saya akan membeli produk apabila ada diskon atau dapat hadiah tertentu				
	Saya suka membeli produk yang ada labelnya "Buy 1 Get 1"				
Membeli barang karena kemasannya lucu	Saya membeli produk yang memiliki kemasan rapi				
	Saya senang membeli produk yang kemasannya lucu				
Membeli produk demi menjaga penampilan diri serta gengsi	Saya membeli produk yang bisa membuat penampilan saya menjadi lebih keren				
	Saya membeli produk yang mahal hanya untuk menjaga penampilan				
	Uang saku saya cepat habis karena untuk membeli produk-produk yang membuat penampilan saya terlihat lebih keren dan menarik				
Membeli produk atas pertimbangan harga	Saya membeli produk yang harganya mahal dan terlihat mewah				

bukan atas dasar manfaatnya	Saya akan membeli produk yang memiliki merk (<i>brand</i>) yang bagus				
Menjaga simbol status saat membeli barang	Membeli produk hasil import dan bermerk (<i>branded</i>) menandakan simbol status sosial saya				
	Saya merasa puas karena membeli dan memiliki produk yang bermerk yang kualitasnya juga terjamin				
	Saya membeli produk yang sedang <i>trend</i> agar dianggap mengikuti perkembangan zaman				
Menggunakan produk karena ada unsur konformitas dengan model yang mengiklankan	Saya membeli produk yang diiklankan oleh artis idola saya				
	Saya percaya bahwa produk yang diiklankan oleh idola saya adalah produk andalan dan <i>trend</i> di zaman ini				
	Saya suka menggunakan produk yang diiklankan oleh artis idola melalui media sosial				
Evaluasi yang muncul tentang membeli barang dengan harga mahal akan menyebabkan rasa percaya diri yang tinggi	Saya merasa rasa percaya diri yang tinggi pada saat menggunakan produk yang bermerk (<i>branded</i>)				
	Saya percaya bahwa dengan membeli dan memiliki produk yang bermerk (<i>branded</i>) akan meningkatkan				
Mencoba membeli dua produk yang homogen dari sumber lain	Saya suka membandingkan kualitas produk dengan membeli dua produk yang sejenis dengan merk yang berbeda				
	Saya senang mencoba produk-produk dengan merk yang berbeda meskipun mempunyai fungsi yang sama				
	Saya sering membeli produk-produk terbaru untuk koleksi				

Lampiran 7 Data Tabulasi Responden

Res pon den	PENGELOLAAN UANG SAKU																		T ot al
	P U S 1	P U S 2	P U S 3	P U S 4	P U S 5	P U S 6	P U S 7	P U S 8	P U S 9	P U S 10	P U S 11	P U S 12	P U S 13	P U S 14	P U S 15	P U S 16	P U S 17	P U S 18	
1	2	2	4	4	2	2	1	3	4	2	4	2	3	4	3	1	2	2	47
2	2	1	1	2	4	2	2	3	3	2	1	2	3	3	2	1	3	2	39
3	4	4	1	4	1	4	2	4	4	3	1	3	4	4	4	2	1	4	54
4	2	3	1	2	3	2	1	3	3	2	2	2	2	3	2	4	2	3	42
5	2	2	2	3	4	3	2	3	2	2	2	3	2	4	3	1	2	4	46
6	2	1	1	1	3	1	1	3	2	2	1	1	2	3	1	4	2	3	34
7	3	3	1	2	4	3	1	2	3	1	2	2	4	4	4	1	1	4	45
8	4	2	3	4	4	2	4	1	4	4	2	3	4	4	2	3	3	4	57
9	3	2	3	4	4	3	2	2	4	4	3	3	4	3	2	4	4	4	58
10	3	3	4	4	3	4	2	4	3	4	3	4	2	3	4	1	3	2	56
11	4	1	4	1	4	1	3	3	4	1	1	1	3	3	1	1	2	3	41
12	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	1	1	2	1	1	1	2	1	24
13	1	1	1	3	3	3	2	2	3	1	2	2	4	4	2	1	2	2	39
14	3	3	4	3	2	3	1	2	2	2	3	2	2	3	4	3	3	4	49
15	2	2	1	4	4	1	1	3	3	4	3	2	1	3	4	1	3	1	43
16	1	1	3	2	4	2	2	3	4	2	2	3	3	4	3	1	2	4	46
17	2	2	3	2	3	3	2	3	2	3	1	3	2	3	1	2	3	2	42
18	1	1	1	3	3	3	2	3	4	2	2	3	1	4	1	1	3	3	41
19	1	1	1	1	2	1	2	3	4	3	1	1	3	2	3	1	2	1	33
20	3	2	1	2	2	2	3	1	2	1	2	2	4	3	1	1	2	2	36
21	3	4	3	4	4	3	4	3	4	3	3	4	3	4	3	4	4	4	64
22	3	1	1	3	4	2	3	2	4	2	2	4	4	4	1	1	3	3	47
23	2	2	1	4	4	3	3	4	3	3	4	2	4	4	2	1	3	2	51

24	1	2	3	4	4	2	2	3	4	3	4	3	3	4	3	4	4	4	5 7
25	2	3	1	4	4	3	1	3	4	2	2	2	4	4	4	2	3	4	5 2
26	1	1	3	2	4	2	3	3	4	2	2	3	4	4	2	1	1	4	4 6
27	1	1	2	1	4	1	2	2	4	1	1	2	2	4	2	1	2	2	3 5
28	1	1	4	3	1	1	3	4	4	2	1	1	4	4	1	1	1	4	4 1
29	1	1	1	3	4	1	1	2	2	3	1	2	4	4	1	1	2	3	3 7
30	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	3	4	4	6 4
31	1	1	2	3	3	1	1	3	3	3	1	2	3	4	4	3	3	3	4 4
32	4	3	1	4	4	4	1	3	4	1	4	4	4	4	4	1	4	4	5 8
33	1	1	1	2	4	2	2	3	3	2	1	2	3	4	1	2	2	3	3 9
34	1	1	1	1	4	1	1	1	4	1	1	1	4	4	4	1	4	4	3 9
35	1	2	4	3	3	3	1	3	4	3	2	3	4	4	4	1	2	4	5 1
36	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	4	3	2	1	3	5 0
37	1	1	1	3	3	1	2	2	3	2	2	2	3	4	1	1	1	1	3 4
38	4	4	1	1	4	4	1	4	4	2	1	4	4	4	1	1	4	4	5 2
39	2	2	1	1	4	3	1	2	4	3	2	2	3	4	4	2	1	4	4 5
40	2	2	1	2	3	1	1	3	4	2	1	3	3	4	2	1	4	4	4 3
41	4	4	1	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	1	1	2	4	5 4
42	2	2	2	4	4	3	1	3	4	1	3	4	2	4	1	4	3	2	4 9
43	1	1	4	1	4	1	1	2	2	1	1	1	2	4	1	3	1	2	3 3
44	2	1	1	3	3	2	1	3	3	3	1	2	2	3	2	2	2	2	3 8
45	1	1	1	3	4	2	2	2	2	1	2	1	3	4	4	1	3	1	3 8
46	2	2	2	2	4	2	1	3	4	3	1	3	3	4	3	1	3	3	4 6
47	1	1	1	3	3	2	2	3	3	3	2	3	4	4	3	2	3	3	4 6
48	1	1	1	1	1	1	4	4	3	2	1	1	3	4	4	1	4	3	4 0
49	2	1	3	2	3	2	2	3	4	3	1	1	2	3	1	2	3	3	4 1
50	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	7 2
51	1	1	1	2	4	1	1	2	4	2	1	4	4	3	1	1	1	2	3 6

52	1	1	1	1	4	1	1	1	4	1	1	1	4	4	4	1	1	4	3 6
53	1	1	1	1	1	1	1	3	1	3	1	1	3	3	3	1	3	3	3 2
54	1	1	1	1	4	1	2	3	3	1	1	1	3	4	3	1	1	1	3 3
55	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	3	4	2	2	1	4	3 1
56	1	1	1	1	4	1	1	1	4	1	1	1	4	1	4	1	1	4	3 3
57	2	1	2	2	2	4	1	2	3	1	1	2	3	3	2	2	1	3	3 7
58	1	1	1	2	4	2	2	3	3	3	1	1	4	1	4	1	2	4	4 0
59	1	1	1	1	1	1	4	4	3	4	1	1	3	1	1	1	2	4	3 5
60	3	2	1	3	4	2	2	3	4	3	3	3	4	4	4	2	3	4	5 4
61	4	1	1	1	3	2	3	3	3	4	3	3	3	4	4	1	3	2	4 8
62	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2 2
63	2	2	1	2	4	3	1	2	3	1	1	2	2	3	2	1	2	1	3 5
64	2	1	1	3	3	2	3	3	3	2	1	2	3	3	2	4	3	4	4 5
65	2	2	2	4	2	4	1	1	4	3	4	3	3	3	1	1	1	3	4 4
66	4	4	1	2	4	4	3	4	3	1	1	2	2	4	3	1	2	3	4 8
67	4	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	3	3	3	1	1	1	4	3 2
68	2	2	1	2	4	2	1	2	2	2	2	2	2	4	2	1	2	2	3 7
69	1	1	1	1	3	1	3	4	2	1	1	1	3	2	3	1	1	3	3 3
70	1	1	1	2	3	2	1	3	3	2	2	2	3	2	2	2	3	3	3 8
71	4	4	1	4	4	4	2	2	4	2	2	1	3	2	4	1	2	3	4 9
72	1	1	2	1	4	1	2	2	3	3	1	2	3	4	1	1	3	3	3 8
73	1	1	1	2	4	2	1	3	3	2	1	1	4	4	1	1	2	2	3 6
74	1	1	4	4	4	1	2	3	4	3	3	2	4	4	3	1	1	4	4 9
75	1	1	1	3	4	3	4	3	3	3	1	2	2	4	1	1	3	2	4 2
76	1	1	1	1	4	1	2	3	3	2	1	1	4	4	4	2	1	3	3 9
77	1	1	1	2	4	3	2	3	4	4	2	2	4	4	4	2	4	4	5 1
78	1	1	1	3	3	1	1	2	3	3	4	2	2	4	2	2	4	3	4 2
79	4	3	1	3	3	4	1	4	4	3	4	4	4	4	1	1	4	4	5 6

80	3	1	1	4	4	2	3	4	4	2	1	2	4	4	1	2	3	3	4 8
81	2	2	2	2	3	2	2	2	3	2	2	2	2	3	2	1	2	2	3 8
82	2	2	1	2	4	3	1	2	4	2	2	2	3	4	1	2	1	4	4 2
83	2	1	1	2	3	4	2	2	4	2	2	3	2	4	1	1	2	1	3 9
84	2	1	1	1	4	1	3	3	2	2	1	1	1	4	1	1	3	2	3 4
85	3	3	1	3	4	4	2	2	3	3	3	3	3	4	4	2	2	2	5 1
86	2	2	1	1	4	1	2	4	2	1	1	4	4	1	4	1	4	4	4 3
87	4	4	1	3	4	3	2	3	4	2	3	3	3	4	2	3	2	3	5 3
88	1	1	1	3	4	2	2	3	3	1	1	3	4	4	3	1	3	4	4 4
89	2	1	3	2	4	1	1	3	3	2	1	2	3	4	2	3	3	4	4 4
90	3	3	1	3	3	3	3	3	2	3	2	2	3	4	2	2	2	4	4 8
91	2	2	1	4	2	1	1	1	2	3	3	2	4	4	3	1	1	4	4 1
92	3	3	1	3	4	3	2	3	4	3	2	3	3	3	4	1	3	3	5 1
93	3	3	1	4	3	3	2	3	4	3	3	3	4	4	4	2	3	4	5 6
94	2	2	1	3	4	3	2	2	3	2	1	1	1	3	2	1	1	2	3 6
95	1	1	1	3	4	2	3	4	4	1	1	1	4	4	3	4	4	4	4 9
96	3	2	1	3	4	3	2	2	3	2	2	2	3	3	2	2	3	3	4 5
97	3	3	1	3	3	3	2	3	4	3	2	3	4	4	3	2	3	4	5 3
98	2	3	1	4	4	4	2	3	3	2	4	3	2	4	1	2	3	4	5 1

Respo nden	PEERS GROUP															TOT AL
	P G 1	P G 2	P G 3	P G 4	P G 5	P G 6	P G 7	P G 8	P G 9	PG 10	PG 11	PG 12	PG 13	PG 14	PG 15	
1	4	4	3	2	1	2	3	2	3	4	4	3	2	3	2	42
2	3	3	3	2	3	3	2	1	2	3	3	3	3	3	2	39
3	4	4	1	1	1	1	1	1	1	4	4	1	1	1	1	27
4	4	2	3	2	3	2	2	2	3	2	3	3	3	3	3	40
5	4	3	3	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	36
6	4	4	3	3	4	1	2	1	4	4	4	3	3	3	1	44
7	4	4	2	2	2	1	1	1	2	4	4	2	2	1	1	33
8	4	4	3	3	1	1	2	1	1	3	3	3	1	1	1	32
9	4	4	3	2	2	3	2	2	4	4	4	4	3	1	2	44
10	4	4	3	4	4	3	4	3	3	4	4	3	3	4	4	54
11	4	2	4	4	1	1	1	1	3	4	4	4	3	3	2	41
12	4	3	3	2	1	1	2	2	2	3	3	2	3	3	2	36
13	4	4	4	1	3	2	1	2	4	4	4	3	3	1	1	41
14	4	3	3	2	2	1	1	1	2	2	3	2	2	2	2	32
15	4	4	4	3	2	2	2	2	2	3	4	1	2	3	2	40
16	4	4	3	4	2	2	3	2	3	3	3	3	3	2	2	43
17	2	3	3	2	3	2	3	3	2	3	3	3	2	3	2	39
18	4	4	4	3	2	2	3	2	4	3	3	3	2	2	2	43
19	2	3	4	4	4	1	1	1	3	3	3	2	2	4	2	39
20	3	3	3	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	32
21	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	2	48
22	4	4	2	2	2	1	1	1	3	3	3	2	2	2	2	34
23	4	3	3	3	3	2	3	1	2	3	3	2	1	2	2	37
24	4	4	3	3	1	2	2	1	4	4	4	4	2	2	2	42
25	4	4	3	2	2	3	2	2	4	4	4	4	3	1	2	44
26	4	4	4	3	3	2	2	3	3	4	4	1	4	2	2	45
27	4	4	3	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	34
28	4	4	4	3	1	1	1	2	3	3	3	3	3	3	2	40
29	4	4	4	4	4	2	2	2	3	4	4	3	1	3	1	45
30	4	4	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	4	4	4	52
31	4	3	4	4	1	1	2	1	1	3	1	1	1	2	1	30
32	4	4	2	3	1	2	3	1	2	4	4	4	1	1	1	37
33	4	3	3	3	3	2	3	2	2	4	4	2	2	3	2	42
34	4	4	4	2	4	1	1	1	2	4	4	1	1	1	1	35
35	4	4	4	2	2	2	2	3	4	4	4	4	3	3	3	48
36	4	4	3	4	3	1	1	1	3	3	2	2	3	2	3	39
37	4	4	4	3	2	1	1	2	3	3	3	3	3	2	3	41
38	4	2	4	4	1	2	4	1	1	4	4	1	4	4	2	42
39	4	4	1	4	2	1	1	1	1	2	4	1	1	2	2	31
40	4	4	4	4	3	2	3	2	3	4	4	3	2	2	1	45
41	4	4	4	3	3	3	3	1	3	4	4	4	3	3	3	49
42	4	4	4	4	4	1	1	1	2	4	2	4	1	1	1	38
43	2	4	3	3	1	1	1	1	2	2	3	1	3	1	1	29
44	3	3	3	3	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	36
45	4	4	4	4	2	1	1	2	3	4	4	1	4	4	2	44
46	4	4	4	4	2	2	3	1	3	3	3	1	2	2	2	40

47	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	2	1	46
48	4	4	4	3	3	1	3	2	1	4	3	2	2	2	1	39
49	4	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	44
50	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60
51	4	4	1	1	2	1	1	2	1	4	4	1	1	2	1	30
52	4	4	4	4	2	1	2	1	4	4	4	1	1	1	1	38
53	4	4	3	3	3	3	4	4	4	4	3	3	3	3	4	52
54	4	3	3	2	1	1	1	1	3	2	4	1	3	2	1	32
55	4	4	2	2	2	2	2	2	4	4	4	4	2	1	1	40
56	4	4	4	4	1	1	1	1	1	4	4	4	1	1	1	36
57	4	4	3	3	1	1	1	1	2	3	3	2	3	2	2	35
58	3	3	3	2	2	1	3	2	2	3	3	2	3	2	1	35
59	4	3	3	4	1	3	2	1	4	3	3	1	2	3	1	38
60	4	3	3	2	2	2	3	2	3	4	4	1	2	3	2	40
61	3	3	4	4	4	4	3	2	4	4	4	3	3	3	3	51
62	1	2	1	2	1	2	2	2	1	2	2	3	3	1	1	26
63	4	3	3	2	3	2	2	2	3	3	2	1	3	2	1	36
64	4	2	3	3	2	1	3	1	3	3	3	2	3	2	1	36
65	4	4	4	3	4	3	4	1	3	4	4	3	3	3	1	48
66	4	4	3	1	2	1	2	1	2	3	3	2	3	1	2	34
67	4	4	3	2	2	4	4	2	3	3	2	3	2	1	1	40
68	4	4	4	4	3	3	3	2	3	3	3	2	2	2	1	43
69	3	4	4	2	2	2	3	2	2	4	4	1	3	2	2	40
70	4	3	4	4	2	2	2	2	2	4	3	3	2	2	2	41
71	4	4	2	2	2	2	2	1	2	3	4	2	2	3	1	36
72	4	4	4	3	2	1	3	2	4	4	4	3	3	3	2	46
73	4	3	4	3	2	2	2	1	2	4	4	3	2	4	1	41
74	4	4	4	3	1	1	3	1	4	4	3	1	3	1	1	38
75	4	3	3	2	2	1	2	2	4	4	4	1	3	2	2	39
76	4	4	4	4	4	1	2	1	1	1	3	3	1	1	1	35
77	4	3	4	4	4	2	4	3	4	4	3	3	4	4	2	52
78	4	3	2	2	2	2	1	2	4	4	4	4	2	2	2	40
79	4	3	4	4	3	3	1	3	2	3	4	4	2	3	3	46
80	4	4	4	3	3	2	3	3	4	4	4	3	4	3	2	50
81	3	3	3	3	3	3	2	2	2	3	3	2	2	2	2	38
82	4	4	3	2	2	1	1	1	2	3	4	1	1	1	1	31
83	4	4	3	2	1	1	1	2	3	3	3	1	2	2	2	34
84	4	2	4	4	2	1	1	1	3	3	3	2	3	4	3	40
85	4	2	4	2	1	1	1	1	2	2	3	1	1	1	1	27
86	4	2	4	4	2	1	1	1	2	2	3	1	2	1	1	31
87	4	4	4	2	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	54
88	4	4	4	2	1	3	2	2	4	4	4	2	1	1	1	39
89	4	3	4	4	2	1	3	2	3	2	3	1	2	3	1	38
90	4	3	3	4	2	1	1	1	2	3	3	3	3	3	1	37
91	3	3	2	2	3	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	25
92	4	3	4	3	3	3	2	2	3	3	3	2	3	3	3	44
93	4	3	3	3	3	2	2	1	2	3	3	2	2	3	2	38
94	3	3	4	3	3	1	2	1	2	3	3	1	3	3	1	36
95	4	4	4	4	4	1	2	1	3	4	4	4	1	4	1	45
96	3	3	3	3	3	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	37

97	4	3	3	2	3	1	2	2	3	3	3	2	3	3	1	38
98	4	4	3	3	2	1	1	1	2	2	2	1	3	3	1	33

PERILAKU KONSUMTIF																						
Respon den	P K 1	P K 2	P K 3	P K 4	P K 5	P K 6	P K 7	P K 8	P K 9	P K 10	P K 11	P K 12	P K 13	P K 14	P K 15	P K 16	P K 17	P K 18	P K 19	P K 20	P K 21	T o t a l
1	3	2	2	3	2	2	1	1	1	2	1	2	1	3	3	3	3	3	1	1	1	41
2	3	2	3	3	2	4	2	1	2	3	2	3	2	2	2	2	3	3	2	2	2	50
3	1	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	24
4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	63
5	3	2	3	2	2	2	2	2	2	3	3	2	3	2	3	3	2	3	2	2	3	51
6	4	4	4	4	2	4	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	2	2	3	3	2	46
7	4	4	4	4	3	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	1	4	2	1	42
8	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	22
9	4	4	4	3	3	2	2	2	2	2	1	2	2	1	1	1	2	2	2	1	2	45
10	3	3	3	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	3	3	4	4	3	3	3	4	73
11	3	3	3	3	3	3	2	3	2	3	2	3	2	2	2	2	3	3	2	2	2	53
12	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	1	1	1	3	3	3	2	2	51
13	4	4	4	4	3	4	2	4	4	1	1	1	2	2	1	1	2	2	4	4	4	58
14	4	3	3	3	3	3	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	36
15	4	3	4	3	3	3	1	2	1	2	1	3	1	1	1	1	1	1	2	2	2	42
16	4	4	4	4	2	4	1	1	1	2	1	3	2	1	1	1	3	3	4	2	2	50
17	2	3	2	3	2	3	2	3	3	2	3	2	3	2	3	3	3	2	3	2	2	53
18	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	2	2	3	3	3	2	2	51
19	4	4	3	4	3	3	3	2	3	4	4	4	2	2	2	2	3	3	2	3	3	63
20	3	2	2	3	3	3	2	2	2	3	2	2	2	3	2	3	2	2	3	3	2	51
21	4	4	4	3	3	2	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	1	42
22	2	2	3	3	2	2	2	2	1	3	1	4	1	1	3	2	2	2	2	2	3	45
23	3	3	3	4	4	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	49
24	4	4	4	3	2	3	1	1	1	1	1	1	1	3	2	3	1	1	4	4	2	47

25	3	2	2	4	4	2	2	1	1	2	2	2	2	3	2	3	2	1	1	1	1	4	3
26	4	4	3	4	4	4	3	4	2	2	3	3	3	2	2	2	3	4	3	3	3	6	5
27	4	4	4	4	4	4	4	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	5	8
28	4	4	4	3	4	3	1	2	1	1	1	1	1	3	3	3	2	2	4	4	2	5	3
29	3	4	1	3	2	3	3	1	1	1	1	3	2	1	2	1	3	3	4	4	2	4	8
30	4	3	3	4	3	3	4	4	4	3	4	4	3	3	3	3	4	4	4	4	3	7	4
31	4	4	4	4	4	1	1	1	1	4	1	3	1	2	2	2	3	2	4	3	2	5	3
32	1	1	4	3	1	1	1	1	1	3	1	4	1	1	1	1	1	1	1	2	1	3	2
33	4	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	3	3	5	2
34	4	3	4	4	4	2	1	1	1	2	1	3	1	4	4	4	3	1	1	1	3	5	2
35	4	4	4	3	4	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	3	8
36	4	4	4	3	3	4	3	3	4	3	3	3	4	2	2	3	2	2	4	4	3	6	7
37	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	7	0
38	2	3	1	1	1	3	4	1	1	3	1	4	1	1	1	1	3	3	1	1	1	3	8
39	4	3	4	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	3	1
40	4	4	4	4	3	4	2	1	1	1	1	1	1	2	2	2	3	3	2	2	2	4	9
41	3	3	2	4	1	4	2	3	1	4	1	4	1	2	2	2	3	4	4	2	2	5	4
42	4	4	4	2	1	1	1	2	1	3	1	3	1	1	1	1	1	1	2	1	1	3	7
43	3	3	3	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	3	3	1	3	3
44	4	3	2	2	2	3	1	1	1	2	1	2	2	2	1	2	2	2	2	2	1	4	0
45	4	3	2	4	4	4	1	3	3	1	2	2	2	1	4	3	2	4	4	3	3	5	9
46	4	4	4	4	4	4	2	1	2	3	1	3	2	3	2	3	3	3	1	2	1	5	6
47	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	1	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	5	8
48	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	1	1	1	4	4	4	4	4	7	4
49	3	3	3	3	3	3	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	5	1
50	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	8	4
51	3	3	3	2	2	2	2	1	1	3	2	3	2	1	1	2	3	3	3	1	1	4	4
52	4	4	4	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	2	2	1	1	1	3	4

53	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	80
54	4	3	4	4	1	2	1	1	1	3	1	3	2	1	1	1	1	1	1	2	1	39
55	3	3	3	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	32
56	1	1	4	4	4	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	1	4	1	1	36
57	4	3	2	3	3	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	32
58	3	3	3	3	3	3	1	1	1	2	2	4	2	1	1	1	2	2	2	2	1	43
59	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	1	4	1	3	3	3	3	3	71
60	4	2	2	2	3	3	2	2	2	3	2	4	2	2	3	3	4	3	2	2	2	54
61	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3	2	2	4	3	3	3	3	3	3	3	3	66
62	2	1	2	1	1	1	2	2	1	1	1	2	2	1	1	2	4	4	1	3	4	39
63	3	2	2	2	3	3	2	3	2	2	3	4	3	2	2	2	3	3	2	2	2	52
64	2	2	3	4	2	3	2	1	2	2	2	4	1	1	1	1	1	1	3	1	1	40
65	3	4	4	1	1	1	3	3	3	3	1	1	2	3	3	2	2	1	2	2	1	46
66	3	2	2	2	3	2	1	1	2	2	1	1	1	2	2	2	1	1	1	2	1	35
67	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	4	3	2	2	2	2	2	2	2	2	46
68	2	3	3	3	2	2	2	2	1	2	1	2	1	1	1	1	2	2	1	1	1	36
69	3	3	2	4	4	4	2	2	2	3	1	4	3	3	3	3	2	2	3	3	3	59
70	3	3	3	3	2	3	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	3	3	3	3	1	52
71	2	2	1	1	2	3	1	1	1	2	2	3	2	1	2	1	2	2	2	1	2	36
72	4	4	3	4	3	3	2	1	1	4	1	3	2	4	1	3	3	2	1	3	2	54
73	4	4	2	3	3	4	2	1	2	3	1	3	2	1	3	3	3	3	1	3	2	53
74	4	3	4	4	3	4	2	2	1	1	1	1	3	1	1	1	4	4	1	1	2	48
75	3	3	4	4	3	4	3	4	2	3	1	3	3	1	1	1	2	2	3	3	3	56
76	2	4	4	2	3	3	1	1	4	3	4	4	4	3	3	2	3	4	4	4	4	66
77	4	3	4	4	4	4	2	3	2	2	2	3	2	2	2	2	3	3	2	3	2	58
78	4	4	4	4	3	4	3	2	2	3	2	3	2	2	2	2	3	3	3	3	2	60
79	4	4	3	4	3	1	1	3	3	4	3	2	3	1	3	3	3	3	4	3	3	61
80	4	4	4	4	4	3	2	2	1	2	1	2	1	2	3	2	2	3	1	1	2	50

81	4	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	4
82	4	3	2	2	2	1	1	1	1	2	1	2	1	2	2	1	1	1	2	1	1	3
83	3	1	1	4	2	2	1	2	1	3	1	3	1	1	2	1	1	1	2	2	1	3
84	4	4	4	3	4	4	2	3	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	2	3	3	5
85	3	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	4
86	4	4	4	4	4	4	4	4	2	2	2	2	2	4	2	4	2	2	1	1	2	6
87	3	3	3	3	4	4	4	1	2	3	2	4	2	1	1	1	2	3	3	2	2	5
88	3	2	2	3	3	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	3	2	3	
89	4	4	4	2	1	3	2	2	1	2	1	3	2	1	1	1	2	1	4	3	1	4
90	3	3	3	3	3	4	3	4	3	4	2	3	3	3	4	3	2	3	3	3	3	6
91	2	2	1	3	3	1	1	1	1	1	2	4	1	1	1	1	2	2	3	1	1	3
92	4	4	3	3	3	3	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	5
93	4	3	3	3	2	3	2	2	2	3	3	4	2	2	2	2	3	3	2	2	3	5
94	3	3	3	3	3	3	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	2	3
95	2	2	2	2	1	2	1	1	1	2	3	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3
96	3	3	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	4
97	3	3	3	3	3	3	2	2	1	2	2	3	1	1	1	1	2	3	2	2	1	4
98	4	3	3	4	1	3	1	1	1	2	2	2	1	1	1	1	3	3	4	2	1	4

Lampiran 8 Uji Normalitas dan Uji Linieritas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		98
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	7.86241021
Most Extreme Differences	Absolute	.070
	Positive	.070
	Negative	-.039
Test Statistic		.070
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.		

ANOVA Table							
			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Perilaku Konsumtif * Peers Group	Between Groups	(Combined)	7033.464	27	260.499	2.438	.002
		Linearity	3865.072	1	3865.072	36.175	.000
	Within Groups		7479.067	70	106.844		
	Total		14512.531	97			

Lampiran 9 Uji Multikolinearitas dan Uji Heteroskedastisitas

Coefficients ^a			
Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	Pengelolaan Uang Saku	.900	1.112
	Peers Group	.900	1.112
a. Dependent Variable: Perilaku Konsumtif			

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	28.074	5.309		5.288	.000
	Pengelolaan Uang Saku	-.709	.083	-.597	-8.584	.000
	Peers Group	1.316	.130	.705	10.143	.000
a. Dependent Variable: Perilaku Konsumtif						

Lampiran 10 Uji Regresi Linier Berganda dan Koefisien Determinasi

Coefficients^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	28.074	5.309		5.288	.000
	Pengelolaan Uang Saku	-.709	.083	-.597	-8.584	.000
	Peers Group	1.316	.130	.705	10.143	.000
a. Dependent Variable: Perilaku Konsumtif						

Model Summary^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.766 ^a	.587	.578	7.945
a. Predictors: (Constant), Peers Group, Pengelolaan Uang Saku				
b. Dependent Variable: Perilaku Konsumtif				

Lampiran 11 Uji T dan Uji F

Coefficients ^a								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	28.074	5.309		5.288	.000		
	Pengelolaan Uang Saku	-.709	.083	-.597	-8.584	.000	.900	1.112
	Peers Group	1.316	.130	.705	10.143	.000	.900	1.112

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	8516.234	2	4258.117	67.462	.000 ^b
	Residual	5996.297	95	63.119		
	Total	14512.531	97			
a. Dependent Variable: Perilaku Konsumtif						
b. Predictors: (Constant), Peers Group, Pengelolaan Uang Saku						

Lampiran 12 Bukti Hasil Turnitin

NASKAH SKRIPSI TURNITIN ARYANI.docx

ORIGINALITY REPORT

29% SIMILARITY INDEX **28%** INTERNET SOURCES **17%** PUBLICATIONS % STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	etheses.uin-malang.ac.id Internet Source	6%
2	repository.uin-suska.ac.id Internet Source	1%
3	eprints.walisongo.ac.id Internet Source	1%
4	fitk.uin-malang.ac.id Internet Source	1%
5	digilib.uinkhas.ac.id Internet Source	1%
6	repository.ar-raniry.ac.id Internet Source	1%
7	repository.radenintan.ac.id Internet Source	1%
8	eprints.iain-surakarta.ac.id Internet Source	<1%
9	repository.iainpalopo.ac.id Internet Source	<1%

10	repository.uinsaizu.ac.id Internet Source	<1%
11	repository.uin-malang.ac.id Internet Source	<1%
12	digilib.uinsby.ac.id Internet Source	<1%
13	repository.umsu.ac.id Internet Source	<1%
14	repository.pnb.ac.id Internet Source	<1%

Lampiran 13 Sertifikat Bebas Plagiasi



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN
PUSAT PENELITIAN DAN ACADEMIC WRITING

Sertifikat Bebas Plagiasi

Nomor: 1178/Un.03.1/PP.00.9/06/2024

diberikan kepada:

Nama : DIAH INDAH ARYANI
 NIM : 200102110121
 Program Studi : Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial
 Judul Karya Tulis : Pengaruh Pengelolaan Uang Saku dan Peers Group Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Naskah Skripsi/Tesis sudah memenuhi kriteria anti plagiasi yang ditetapkan oleh Pusat Penelitian dan Academic Writing, Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.





Malang, 12 Juni 2024
 Kepala,

 Benny Afwadzi

BIODATA MAHASISWA

Nama : Diah Indah Aryani
NIM : 200102110121
Tempat, Tanggal Lahir : Tuban, 19 Juli 2002
Jurusan/Fakultas : Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial/Fakultas Ilmu
Tarbiyah dan Keguruan
Alamat Rumah : Jl. Sumberjo No. 4, Dsn. Pomahan, Ds. Sumberjo,
Kec. Merakurak, Kab. Tuban
No. Tlp Rumah/No. Hp : 085606512793
E-mail : 200102110121@student.uin-malang.ac.id
diahindaharyani@gmail.com
Riwayat Pendidikan : TK Manbaut Tarbiyah
MI. Islamiyah Sumberejo
MTs Negeri 1 Tuban
SMAN 2 Tuban
UIN Maulana Malik Ibrahim Malang