



PENGARUH PERILAKU SHOPAHOLIC TERHADAP KEPUTUSAN GAYA HIDUP

(Studi Kasus : Mahasiswa Kota Medan GEN Z)

Desri Amanda Firdayani Nasution¹, Widya Syaputri², Dini Lestari³

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Email: ¹ desriamanda1122@gmail.com, ² saputriw56830@gmail.com,

³ Dinilestarihasibuan@gmail.com

Abstract

Shopaholic behavior is one that many of us are aware of. Shopaholic behavior is the behavior of someone who often shops but whether the item is useful or not. And this shopaholic behavior often affects lifestyle, which often occurs in teenagers who are often affected by a higher lifestyle. This shopaholic behavior often causes impacts on a person's lifestyle by influencing internal and external factors. People who are often affected by shopaholic behavior usually come from students who want to be recognized by their environment, and status among the community and environment. Shopaholic behavior also has an influence or impact on student life, especially from students in Medan City, namely as a stress reliever and following the development of an increasingly advanced era. Stress relief in shopaholic behavior towards students is often interpreted as that excessive shopping is normal, even though shopping does not matter as long as it does not pass or the items purchased are useful for students or other circles. In this test, researchers tested shopaholic behavior on lifestyle decisions in Medan city students and resulted that this study was quite significant or the influence of shopaholic behavior had a significant influence on lifestyle decisions in Medan city students with sampel, namely some students from UINSU, UMA, UNIMED, USU, Poltekkes, Univ. Prima, ITSU, UNIVA, Nomensen, Poltek Adiguna, and STMIK Triguna Dharma.

Abstrak

Perilaku Shopaholic merupakan perilaku yang tanpa sadar banyak dari kita sering melakukannya. Perilaku shopaholic merupakan perilaku seseorang yang dimana sering berbelanja tanpa tau barang tersebut berguna atau tidaknya. Dan perilaku shopaholic ini sering mempengaruhi gaya hidup, yang dimana sering terjadi pada remaja-remaja yang sering terpengaruh oleh gaya hidup yang semakin tinggi. Perilaku shopaholic ini sering menimbulkan dampak-dampak terhadap gaya hidup seseorang dengan mempengaruhi faktor-faktor internal dan eksternal dari. Kalangan yang sering terpengaruh oleh perilaku shopaholic biasanya berasal dari mahasiswa-mahasiswa yang ingin diakui oleh lingkungannya, dan status dikalangan masyarakat dan lingkungan. Perilaku shopaholic juga memiliki pengaruh atau dampak dalam kehidupan mahasiswa terkhususnya dari Mahasiswa yang berada di Kota Medan yaitu sebagai penghilang stress dan mengikuti perkembangan jaman yang semakin maju. Penghilang stress dalam perilaku shopaholic terhadap Mahasiswa sering diartikan sebagai bahwa berbelanja yang berlebihan itu biasa saja, padahal dalam berbelanja tidak masalah asalkan tidak melewati atau barang yang dibeli itu berguna untuk mahasiswa atau kalangan lainnya. Dalam pengujian ini, peneliti menguji tentang perilaku shopaholic terhadap keputusan gaya hidup pada mahasiswa kota medan dan menghasilkan bahwa penelitian ini cukup signifikan atau pengaruh perilaku shopaholic berpengaruh signifikan terhadap keputusan gaya hidup pada mahasiswa kota medan dengan sampel yaitu sebagian mahasiswa yang berasal dari UINSU, UMA, UNIMED, USU, Poltekkes, Univ. Prima, ITSU, UNIVA, Nomensen, Poltek Adiguna, dan STMIK Triguna Dharma.

Article History

Received: 20 Juni 2023

Reviewed: 30 Juni 2023

Published: 4 Juli 2023

Key Words

Behavior, Shopaholic, Lifestyle, Student.

Sejarah Artikel

Received: 20 Juni 2023

Reviewed: 30 Juni 2023

Published: 4 Juli 2023

Kata Kunci

Perilaku, Shopaholic, Gaya Hidup, Mahasiswa.



PENDAHULUAN

Di era perubahan globalisasi dan perkembangan zaman ini banyak merujuk kepada teknologi-teknologi yang semakin berkembang. Dampak yang terjadi sangat berpengaruh terhadap berbagai aspek kehidupan manusia di kalangan masyarakat, baik dari ekonomi, sosial, teknologi, politik, budaya, dan lain sebagainya. Hal ini disebabkan dikarenakan adanya perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang mengubah perilaku masyarakat tersebut.

Keadaan saat ini tentu berbeda pada jaman dulu yang dimana tidak secanggih jaman sekarang. Pemicu dari perkembangan ini menghasilkan kebutuhan hidup manusia yang sering mengalami kemajuan dan perubahan yang sangat signifikan.

Perkembangan teknologi dan perkembangan zaman ini juga merubah gaya hidup seseorang dengan perkembangan yang terus menerus. Seperti semakin banyaknya kebutuhan manusia yang diinginkan menjadi pemicu gaya hidup seseorang. Gaya hidup ini merupakan pola hidup seseorang yang dimana didalamnya terdapat kegiatan, minat, dan pendapat seseorang untuk berinteraksi dengan lingkungan disekitarnya (Philip Kotler & Kevin Laner Keller, 2016:187)

Gaya hidup ini juga banyak berfokus pada gaya hidup seseorang dengan keadaan sekarang, yang dimana fashion semakin banyak dan diminati dikalangan mana saja. Dengan keadaan ini, banyak seseorang yang sering kecanduan untuk berbelanja barang-barang yang bahkan tidak digunakannya dan dibeli hanya sekedar untuk menunjukkan barang di kalangan orang-orang dan lingkungannya. Kecanduan berbelanja juga dapat memicu seseorang dalam bersifat boros, kecanduan ini seperti seseorang yang tidak bisa hidup tampanya, dan harus terus menerus menggunakannya.

Seiring dengan kemajuan fashion dan teknologi lainnya, banyak orang-orang yang membelinya cuman hanya untuk kesenangan saja. Tidak terkecuali oleh kaum remaja, dewasa, dan orang tua. Bahkan laki-laki dan perempuan sama-sama kecanduan dengan berbelanja, kecanduan ini sering disebut dengan "*Shopaholic*". Shopaholic merupakan kecanduan dalam berbelanja yang dimana gangguan ini sulit untuk mengontrol seseorang dalam membeli sesuatu, dan penderita dari shopaholic ini semakin meningkat seiring dengan perkembangan yang dimana seseorang bisa berbelanja online hanya menggunakan smartphone saja. Yang dimana berbelanja online tidak memerlukan pelanggan harus datang ke toko dan bertransaksi jual beli langsung, cukup hanya menggunakan smartphone dirumah dan barang akan diantarkan langsung ke pembeli. Aktivitas ini memang memudahkan penjual dalam memasarkan barangnya kepada pembeli. Dan pembeli terasa mudah dalam berbelanja barang-barang yang diinginkannya, sehingga aktivitas ini sering timbul dalam sifat buruk yaitu dimana para pembeli menjadi kecanduan dalam berbelanja.

Kecanduan dalam berbelanja biasanya paling banyak ditemukan dikalangan umur 19 sampai dengan 25 tahun yang dimana banyak dari mereka adalah mahasiswa, dikarenakan gaya kehidupan yang semakin tinggi dan biasanya diimbangi oleh sifat yang ingin dipandang hebat dan menonjol dikalangan lingkungannya yang dimana sering muncul atau timbul di kota-kota besar seperti di Kota Medan.

Gaya hidup pada mahasiswa di kota medan yang dimana dapat dilihat dari segi penampilan mereka yang cukup menarik, dengan menggunakan fashion-fashion yang bermerk, dan mengikuti perkembangan jaman yang sangat cepat yang dimana fashion atau pakaian-pakaian yang cukup tren dikalangannya.

Dari fenomena yang sudah disampaikan diatas, maka peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul "Pengaruh Perilaku Shopaholic Terhadap Keputusan Gaya Hidup (Studi Kasus: Mahasiswa Kota Medan Gen Z)"



METODE PENELITIAN

Metode penelitian ini dibuat dalam jenis penelitian kuantitatif. Penelitian Kuantitatif adalah penelitian yang digunakan untuk meneliti kondisi objek yang telah didapatkan, analisis data dari penelitian ini bersifat deduktif dengan hasil penelitian yang melibatkan perhitungan angka dan kuantifikasi data pada makna kejadian yang terjadi

Menurut Beryman, penelitian kuantitatif adalah penelitian yang melibatkan desain, hipotesis, teori dan menentukan sebuah subjek dengan didukung oleh pengumpulan data hingga menganalisa hasil data sebelum melakukan kesimpulan.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif ini bertujuan untuk memberikan gambaran atau ringkasan yang dapat dipahami terhadap variabel-variabel yang ada. Data yang diperoleh dalam penelitian ini menggunakan metode Angket dengan menyebarkan kuesioner. Data dalam penelitian ini menggunakan data Primer yang diperoleh langsung oleh peneliti dari sumber data.

PEMBAHASAN

A. Shopaholic

Shopaholic adalah perilaku seseorang dalam berbelanja yang tidak bisa menahan keinginannya dan berbelanja yang menghabiskan begitu banyak waktu dan uang untuk berbelanja meskipun barang tersebut tidak dibutuhkan. *Shopaholic* merupakan seseorang yang memiliki pola berbelanja yang berlebihan dan cenderung sering kecanduan membeli barang-barang yang tidak digunakan.

Ciri-ciri yang sering ditimbulkan dari orang yang shopaholic pada umumnya yaitu:

1. Uang yang ada didompet sering hilang seketika, tanpa disadari. Hasrat dalam berbelanja lebih besar dari pada niat untuk menabung atau berinvestasi untuk keuangan mereka kedepannya.
2. Pelaku shopaholic sering memaksimalkan atau memaksakan kemampuan keuangan mereka untuk berbelanja
3. Berbelanja merupakan kegiatan yang menjadi hobi, dan lain-lainnya.

Jenis-jenis dari Shopaholic

Menurut Ronny F. Ronodirjo, shopaholic terbagi dalam 6 kategori, yaitu :

1. Shopaholic Pemburu Image. Yang dimana seseorang akan mencari barang-barang yang bagus dan mengoleksi dan memakai berbagai barang yang disebabkan oleh perkembangan trend.
2. Shopaholic Kompulsif. Jenis shopaholic ini merupakan berbelanja untuk menghasilkan mood atau perasaan yang kurang enak menjadi merasa senang. Dan bisanya mereka mengiringinnya dengan kegiatan berbelanja, sehingga dapat menaikkan mood atau perasaan mereka.
3. Shopaholic Diskonan. Membeli barang-barang yang diskon merupakan sesuatu yang membuat mereka senang. Apapun barang itu yang penting diskon atau *sale*, mereka akan membelinya supaya tidak ketinggalan trend
4. Shopaholic Komplusif. Perilaku dari jenis ini yaitu membeli barang yang tidak dibutuhkan, namun tetap akan membelinya untuk tujuan mendapatkan penerimaan dari orang lain, seperti diterima oleh teman satu gank, dan bahkan ingin diakui di lingkungan sosial.
5. Shopaholic Bulimia. Jenis dari shopaholic ini yaitu membeli sesuatu kemudian akan membuang-buangnya kemana-mana secara tidak jelas. Kemudian akan kembali



membelinya lagi dan tanpa dipakai. Contoh yang sering timbul yaitu, saat seseorang akan keinginan membeli makanan yang diinginkan, tetapi kemudian dibuang atau dimuntahkan karena takut gemuk, dan sebagainya.

6. Shopaholic Kolektor. Jenis ini yaitu rasa harus memiliki sesuatu yang lengkap dari sesuatu hal. Seperti halnya ingin membeli baju yang lagi trend, dan harus memiliki semua warna dari baju yang trend tersebut.

Faktor-Faktor yang mempengaruhi perilaku Shopaholic pada Mahasiswa Kota Medan yaitu:

1. Tren

Tren yang dimana semakin memiliki daya tarik tersendiri menjadi indikator penting yang mempengaruhi perilaku shopaholic. Mahasiswa Kota Medan banyak mengikuti gaya hidup shopaholic karena ingin mengikuti tren tren yang populer dan banyak dibicarakan atau marak di lingkungan masyarakat. Hal ini juga menjadi alasan banyaknya mahasiswa di Kota Medan yang tertarik membeli sesuatu dengan tren-tren yang ada .

2. Iklan

Iklan adalah bentuk promosi yang dilakukan oleh produsen untuk memasarkan barang-barang yang dijual ke konsumen. Iklan ini juga menjadi faktor terciptanya shopaholic, karena biasanya iklan-iklan yang ditampilkan menarik dan membuat konsumen seperti mahasiswa tertarik. Hal ini dilihat juga pada mahasiswa Kota Medan, yang dimana banyak mahasiswa yang berbelanja hanya memilih dan melihat dari iklan saja.

Dampak dari kegiatan ini menghasilkan dampak positif dan negatif.

Dampak positif dari shopaholic, yaitu:

1. Penghilang Stress

Ini merupakan suatu aktivitas yang dapat meningkatkan mood mahasiswa, dengan berbelanja sesuatu, mereka merasa dapat menghilangkan stress yang menumpuk membeli barang-barang terbaru.

2. Mengikuti Perkembangan jaman

Perkembangan jaman yang semakin maju menimbulkan keinginan terus-menerus mengikuti perkembangannya. Seperti jika ada model baju dan kebutuhan pribadi seperti kosmetik terbaru dan terkenal, biasanya akan langsung menimbulkan seseorang untuk membeli barang tersebut.

Dan untuk dampak Negatif yang diberikan oleh Shopaholic yaitu

1. Perilaku Konsumtif

Mahasiswa yang melakukan perilaku konsumtif tersebut rela menghabiskan uang untuk kesenangan yang sementara dan untuk menjaga gengsi di lingkungan sosialnya.

2. Boros

Sikap boros ini dapat dinilai dari pengeluaran yang dikeluarkan oleh mahasiswa dalam membeli barang-barang yang dibeli disetiap bulan. Dan dalam hal ini dapat menimbulkan seseorang akan memiliki utang dalam jumlah yang lumayan besar yang timbul dari hasil boros hanya untuk kesenangan dan obsesinya saja.

- B. Gaya Hidup

Menurut Setiadi (2010:148) Gaya hidup merupakan sebagai cara hidup yang didefinisikan oleh bagaimana orang menghabiskan waktu mereka, yang dipikirkan tentang diri sendiri dan juga dunia atau sekitarnya. Gaya hidup adalah pola-pola dari



tindakana yang membedakan antara diri sendiri atau pribadi dengan orang lain. Gaya hidup pribadi dapat menimbulkan permintaan atau peminatan terhadap barang, jasa, ataupun aktivitas secara pribadi yang membentuk pola pergaulan yang di lakukan.

Faktor-Faktor yang mempengaruhi Gaya Hidup terdapat 2 faktor yaitu faktor internal dan eksternal.

- a. Faktor Internal : Sikap, Pengalaman, Kepribadian, Konsep diri, Motif, dan Persepsi
- b. Faktor eksternal: Kelompok, Keluarga, Sosial, dan Budaya

Menurut Chaney, perkembangan gaya hidup dan perubahan struktur modernitas saling berhubungan melalui refleksi institusional. Dalam hal ini gaya hidup ini merupakan sesuatu yang bersifat pribadi atau individual yang sering berpengaruh terhadap lingkungan sekitar dan berpengaruh pada peningkatan aspek pilihan individu dalam bersikap, berpakaian, dan lainnya

HASIL

Hasil penelitian yang diteliti pada 100 orang responden yang berasal dari sebagian Mahasiswa yang berada di Kota Medan yaitu dari UINSU, UMA, UNIMED, USU, Poltekkes, Univ. Prima, ITSI, UNIVA, Nomensen, Poltek Adiguna, dan STMIK Triguna Dharma dengan batasan usia 19-25 tahun.

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Uji Validitas

Dalam melakukan uji validitas ini peneliti menggunakan batasan dari r tabel dengan signifikansi 0,05 (5%) dengan kriteria pengujian dengan perhitungan $R_{hitung} > R_{tabel}$ untuk *degree of freedom* (df) = n-2, yang dimana jumlah sampel pada penelitian ini yaitu berjumlah 100 orang/responden, sehingga besaran df adalah 100-2=98 dengan taraf nilai signifikan $< \alpha = 0,05$ (5%). Maka dalam hal ini peneliti mendapatkan r tabel sebesar 0,1654

a. Uji Validitas X (Pengaruh Shopaholic)

Uji Validasi Variabel X			
	T hitung	T tabel	Ket
X1	.726**	0,1654	Valid
X2	.702**	0,1654	Valid
X3	.459**	0,1654	Valid
X4	.696**	0,1654	Valid
X5	.674**	0,1654	Valid

b. Uji Validitas Y (Gaya Hidup)

Uji Validasi Variabel Y			
	T hitung	T tabel	Ket



Y1	.506**	0,1654	Valid
Y2	.459**	0,1654	Valid
Y3	.749**	0,1654	Valid
Y4	.481**	0,1654	Valid
Y5	.611**	0,1654	Valid

Pada tabel diatas, yang dimana dari pernyataan yang berjumlah 5 item sehingga instrumen penelitian dalam mengukur variabel X (Shopaholic) dan Variabel Y(Gaya Hidup) tersebut menunjukkan nilai yang didapatkan bersifat valid.

2. Uji Reabilitas

Uji reliabilitas menjadi penting dalam penelitian karena tanpa metode ini, hasil yang diperoleh dari penelitian dapat dipertanyakan keabsahannya. Pada akhirnya, hal tersebut dapat mengancam integritas dan kredibilitas penelitian. Untuk menentukan apakah data reliabel atau tidaknya digunakan batasan yaitu 0,6 reliabilitas kurang 0,6 adalah kurang baik, sedangkan 0,7 dapat diterima dan diatas 0,8 adalah baik.

Variabel	Cronbach's Alpha	N Kritik	Ket
Perilaku Shopaholic (X)	.666	0.6	Reabilitas
Gaya Hidup (Y)	.635	0.6	Reabilitas

Dari data diatas, diketahui bahwa variabel Prilaku Shopaholic (X) dan Gaya Hidup (Y) berketerangan reabilitas dari data yang didapatkan dalam penelitian.

3. Uji Normalitas

Dalam penelitian ini menggunakan uji Kolmogorov-Smirnov dengan melihat signifikansi yang dihasilkan. Hasil uji normalitas data dari residual yang diperoleh yaitu:

Hasil Uji Normalitas Data One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.20043184
Most Extreme Differences	Absolute	.072
	Positive	.072
	Negative	-.038
Test Statistic		.072
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 hasil dari tabel diatas, dapat dilihat bahwa nilai signifikansi di atas 0,05 yaitu sebesar 0,200. Data yang diperoleh dari penelitian ini berdistribusi normal.

4. Uji Hipotesis

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	12.580	1.230		10.230	.000
Shopaholic	.356	.074	.435	4.779	.000

a. Dependent Variable: Gaya Hidup

Dalam tabel ini memuat hasil penelitian untuk menguji hipotesis

H_a : “Prilaku shopaholic berpengaruh signifikan terhadap keputusan gaya hidup.”

H₀ : “Prilaku shopaholic tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan gaya hidup.”

Dengan taraf signifikan : $\alpha = 0,05$

Dalam uji ini, peneliti mendapatkan nilai yaitu

1. Nilai pada Signifikan yaitu 5% (0,05)
2. T tabel = t (a/2 : n-k-1)
T (0,05/2 : 100-1-1)
0,025 : 98
= 1,984

Keterangan

n= sampel

k= variabel

nilai yang didapat yaitu :

nilai signifikan $0,000 < 0,05$

T hitung > T tabel

$4,779 > 1,1984$

Berdasarkan hasil dari penelitian yang telah didapatkan di atas dapat diperoleh hasil bahwa variabel X (Shopaholic) dan variabel Y (Gaya Hidup) dengan tabel uji validitas dan hasil yang didapatkan pada keduanya yaitu bersifat Valid dan pada saat Uji Reabilitas, nilai didapatkan reabel dari data yang didapatkan. Hal ini juga dapat dilihat pada Uji Normalitas dengan tabel *One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test* didapatkan 0,200 dengan taraf signifikan 5% (0,05) dan hasil data yang diperoleh dari penelitian ini berdistribusi normal.

Dan uji hipotetis dilakukan yang dimana terdapat Uji T yang diamana setelah dihitung dengan tabel yang ada di 4.4.1 yang dimana dilakukan Uji T yang didapatkan yaitu uji $T_{hitung} > T_{tabel}$ atau $4,779 > 1,1984$, maka hasil yang didapat yaitu bahwasannya



hipotesis H_0 dari penelitian ini ditolak dan H_a diterima. Dengan demikian bahwasannya Prilaku shopaholic berpengaruh signifikan terhadap keputusan gaya hidup

KESIMPULAN

Perilaku shopaholic adalah sikap seseorang yang tidak mampu menahan dirinya untuk berbelanja, atau sering disebut kecanduan belanja. Sikap tersebut tidak seharusnya dikembangkan karena akan merugikan diri sendiri selaku pelaku shopaholic, Karna jika tidak mampu dikendalikan dengan baik maka akan sangat mempengaruhi gaya hidup pelakunya. Teknologi yang semakin maju dan berkembang semakin membuat seseorang semakin lancar dalam mengakses market place untuk berbelanja. Dampak yang akan muncul akibat perilaku shopaholic mencakup dampak positif dan negatif. Dampak positif dari perilaku shopaholic yaitu sebagai penghilang stres dan untuk mengikuti perkembangan zaman. Sedangkan untuk dampak negatifnya adalah menimbulkan perilaku konsumtif dan boros. Indikator dari perilaku shopaholic adalah trend dan iklan. Hal tersebut menjadi indikator dikarenakan itu yang memicu seseorang menjadi konsumtif sehingga cenderung menyebabkan timbulnya perilaku shopaholic.

Gaya hidup adalah perilaku seseorang dalam menyesuaikan gaya ataupun perilakunya dalam berkehidupan untuk menyesuaikan zaman dan juga keinginannya. Terkadang keinginan atau gaya hidup seseorang tidak sesuai dengan keadaan ekonominya yang menyebabkan gaya hidup terlalu berlebihan. Menurut amstrong (Nugraheni, 2003) menyatakan bahwa terdapat dua faktor yang dapat mempengaruhi gaya hidup, yaitu faktor internal dan eksternal. Untuk faktor internal terdiri dari sikap, pengalaman, kepribadian, konsep diri, motif, dan persepsi. Dan untuk faktor eksternal terdiri dari kelompok, keluarga, sosial, dan budaya. Indikator dari gaya hidup adalah kegiatan, minat, dan opini. Itu menjadi indikator karena faktor tersebut lah yang menjadi pemicu gaya hidup seseorang, sesuatu yang dilihat dan dirasa akan memicu keinginan seseorang untuk merubah gaya hidupnya.

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode penelitian kuantitatif yang dimana dilakukan dengan cara menyebarkan angket atau kuesioner yang disebar kepada 100 mahasiswa sekawasan kota medan yang berumur 19-25 tahun pada bulan mei 2023, yang menempuh pendidikan di beberapa universitas yang ada dikota medan yaitu : UINSU, UMA, UNIMED, USU, Poltekkes, Univ. Prima, ITSU, UNIVA, Nomensen, Poltek Adiguna, dan STMIK Triguna Dharma.

Berdasarkan penelitian ini penulis menyimpulkan bahwa perilaku shopaholic berpengaruh signifikan terhadap keputusan gaya hidup. Karna perilaku seseorang yang akhirnya menyebabkan timbulnya perilaku shopaholic sangat mempengaruhi seseorang dalam memutuskan gaya hidupnya.

SARAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan penulis menyadari masih banyak kekurangan atau kekeliruan yang terdapat dalam tulisan ini, namun penulis berharap agar penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca. Bagi para pembaca agar kiranya dapat menghindari dampak buruk yang mungkin terjadi akibat perilaku shopaholic tersebut, dan bagi peneliti selanjutnya diharapkan dimasa yang akan datang dapat digunakan sebagai salah satu sumber data dan rujukan untuk penelitian dan melakukan penelitian lebih lanjut berdasarkan informasi yang



MUFAKAT:

Jurnal Ekonomi, Manajemen, dan Akuntansi

ISSN : 2986-609X

<http://jurnal.anfa.co.id/index.php/mufakat>

Bulan,6Tahun 2023

Vol 2 , No2.

DAFTAR PUSTAKA

- Amiruddin, Ahmad Fajrul. 2018. Gaya Hidup Shopaholix sebagai bentuk Perilaku Konsumtif (Studi Kasus Kalangan Mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Mahasiswa).
- Arbani, Nurul. 2017. Gaya Hidup Shopaholic pada Mahasiswa (Studi Mahasiswa FISIP Universitas Riau yang Kecanduan Berbelanja Pakaian). Jurnal Jom FISIP Volume 4 No.1.
- Brilianaza, Elsa dkk,. 2022. Gaya Hidup Remaja Shopaholic dalam Trend Belanja Online di Shopee. Jurnal JSSH Vol.6 No 1.