



Pengaruh Gaya Hidup dan Pengendalian Keuangan Terhadap Pembelian Impulsif pada Mahasiswa Pekerja di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, Angkatan 2021

The Influence of Lifestyle and Financial Control on Impulsive Buying in Working Students at the Muhammadiyah University of North Sumatra, Class of 2021

Muhammad Fadlan Haris^{1*}, M Yamin Siregar², Tohap Parulian³

^{1, 2, 3} Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Medan Area, Indonesia

Abstrak

Penelitian mengungkap hubungan signifikan antara gaya hidup, pengendalian keuangan, dan pembelian impulsif pada mahasiswa pekerja Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Menggunakan metode kuantitatif dengan sampel 100 responden, hasil menunjukkan bahwa pola konsumtif berbanding lurus dengan kecenderungan melakukan pembelian tidak terencana. Semakin konsumtif gaya hidup seseorang, semakin tinggi kemungkinan pembelian impulsif, ditunjukkan dengan nilai thitung 4.047 dan signifikansi 0.043. Sebaliknya, pengendalian keuangan yang baik menjadi penghambat pembelian impulsif, dengan thitung 3.495 dan signifikansi 0.038. Secara bersamaan, kedua faktor ini memberikan pengaruh nyata (Fhitung 4.908, sig. 0.029) terhadap perilaku pembelian tidak terencana. Temuan ini menegaskan bahwa literasi keuangan dan kesadaran akan pola konsumsi merupakan kunci penting dalam membentuk kebiasaan belanja yang lebih bertanggung jawab. Mahasiswa dengan manajemen keuangan yang baik cenderung lebih mampu menekan dorongan untuk berbelanja secara impulsif dibandingkan mereka yang memiliki gaya hidup konsumtif.

Kata Kunci: Gaya Hidup, Pengendalian Keuangan, Pembelian Impulsif

Abstract

The study revealed a significant relationship between lifestyle, financial control, and impulse buying in working students of Muhammadiyah University of North Sumatra. Using quantitative methods with a sample of 100 respondents, the results show that consumptive patterns are directly proportional to the tendency to make unplanned purchases. The more consumptive a person's lifestyle, the higher the likelihood of impulse purchases, as indicated by the t-count value of 4.047 and a significance of 0.043. Conversely, good financial control inhibits impulse buying, with a t-count of 3.495 and a significance of 0.038. Together, these two factors have a significant effect (Fcount 4.908, sig. 0.029) on unplanned purchasing behavior. This finding confirms that financial literacy and awareness of consumption patterns are important keys in shaping more responsible spending habits. Students with good financial management tend to be more able to suppress the urge to shop impulsively than those who have a consumptive lifestyle.

Keywords: Lifestyle, Financial Control, Impulse Buying

Histori Artikel:

Diterima 05 Maret 2025, Direvisi 17 April 2025, Disetujui 21 April 2025, Dipublikasi 23 April 2025.

***Penulis Korespondensi:**

fadlanhariso60300@gmail.com

DOI:

<https://doi.org/10.60036/jbm.582>

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi digital telah membawa perubahan signifikan dalam perilaku konsumsi masyarakat, termasuk di kalangan mahasiswa yang bekerja. Menurut penelitian Andanika et al. (2020), mahasiswa cenderung melakukan pembelian impulsif karena terpengaruh oleh faktor-faktor eksternal seperti diskon dan promosi. Data terkini menunjukkan bahwa mahasiswa memiliki pola konsumsi yang cenderung meningkat, terutama dengan adanya berbagai platform e-commerce yang menawarkan kemudahan berbelanja. Penelitian oleh Issalillah et al. (2021) mengungkapkan bahwa perilaku pembelian impulsif dapat terjadi dengan dukungan informasi yang berasal dari testimoni pembeli sebelumnya dan rating produk. Selain itu, harga dari produk baru memiliki daya tarik tersendiri yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian tanpa perencanaan. Hal ini menunjukkan bahwa preferensi konsumen, terutama mahasiswa, sangat dipengaruhi oleh ulasan dan persepsi harga yang ditawarkan.

Perkembangan gaya hidup konsumtif di kalangan mahasiswa juga menjadi faktor pendorong perilaku pembelian impulsif. Mahasiswa yang mengikuti tren dan gaya hidup modern cenderung memiliki keinginan untuk selalu memiliki barang-barang terbaru tanpa mempertimbangkan kebutuhan sebenarnya. Penelitian oleh Asisi & Purwantoro (2020) menunjukkan bahwa gaya hidup berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku konsumtif mahasiswa. Semakin tinggi gaya hidup konsumtif yang dimiliki, semakin besar kecenderungan untuk melakukan pembelian impulsif. Sejalan dengan itu, Choirunnisa (2021) juga menegaskan bahwa gaya hidup memiliki peran yang signifikan dalam mempengaruhi perilaku pembelian impulsif pada mahasiswa.

Pengendalian keuangan menjadi faktor penting dalam mengelola perilaku konsumsi, terutama dalam mencegah pembelian impulsif. Mahasiswa yang memiliki literasi keuangan yang baik dan mampu mengendalikan diri cenderung lebih bijak dalam mengambil keputusan pembelian. Menurut penelitian oleh Asisi & Purwantoro (2020), literasi keuangan dan pengendalian diri berpengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif mahasiswa. Putra & Sinarwati (2023) juga menemukan bahwa pengendalian diri menjadi variabel penting dalam mengurangi perilaku konsumtif di kalangan mahasiswa. Dengan demikian, penting bagi mahasiswa untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan dalam mengelola keuangan agar dapat menghindari perilaku pembelian impulsif yang dapat merugikan kondisi finansial mereka.

Mahasiswa pekerja memiliki peran ganda sebagai pelajar dan pencari penghasilan, yang secara signifikan memengaruhi perilaku keuangan mereka. Sebagai pelajar, mereka dituntut untuk memenuhi kebutuhan akademis, seperti pembelian buku, alat tulis, dan biaya pendidikan lainnya. Sementara itu, sebagai individu yang bekerja, mereka memiliki pendapatan sendiri yang memungkinkan mereka untuk memenuhi kebutuhan pribadi dan sosial. Peran ganda ini dapat menyebabkan dilema dalam pengelolaan keuangan, terutama dalam menentukan prioritas antara kebutuhan akademis dan keinginan pribadi.

Gaya hidup mahasiswa pekerja yang berorientasi pada tren dan kebutuhan sosial sering kali mendorong mereka untuk melakukan pembelian impulsif. Tekanan sosial untuk mengikuti tren terbaru, seperti memiliki gadget terkini atau mengikuti mode pakaian terbaru, dapat memicu perilaku konsumtif. Penelitian oleh Asisi (2020) menunjukkan bahwa gaya hidup berpengaruh signifikan terhadap perilaku pembelian impulsif pada mahasiswa, di mana semakin tinggi gaya hidup konsumtif, semakin besar kecenderungan untuk melakukan pembelian tanpa perencanaan. Talitha & Karjoso (2022) juga menekankan pentingnya faktor sosial budaya dalam membentuk gaya hidup konsumtif di kalangan remaja dan mahasiswa.

Pengendalian keuangan seharusnya menjadi faktor penekan terhadap perilaku konsumtif yang berlebihan. Namun, dalam beberapa kasus, meskipun mahasiswa memiliki pengetahuan tentang pengelolaan keuangan, mereka tetap melakukan pembelian impulsif. Hal ini mungkin disebabkan oleh kurangnya pengendalian diri atau tekanan sosial yang kuat. Penelitian oleh

Dikria dan Mintarti (2016) menemukan bahwa literasi keuangan dan pengendalian diri berpengaruh terhadap perilaku konsumtif mahasiswa, namun pengaruhnya tidak selalu signifikan dalam menekan pembelian impulsif.

Temuan awal dari observasi menunjukkan bahwa banyak mahasiswa pekerja cenderung menggunakan pendapatan mereka untuk pembelian yang tidak direncanakan, seperti makan di restoran mahal, membeli pakaian bermerek, atau mengikuti tren hiburan terbaru. Meskipun mereka memiliki pengetahuan tentang pentingnya menabung dan mengelola keuangan, dorongan untuk memenuhi kebutuhan sosial dan mengikuti tren sering kali mengalahkan pertimbangan rasional dalam pengelolaan keuangan. Hal ini menunjukkan perlunya pendekatan yang lebih efektif dalam edukasi keuangan dan pengembangan pengendalian diri untuk mengurangi perilaku pembelian impulsif di kalangan mahasiswa pekerja.

Perilaku pembelian impulsif di kalangan mahasiswa telah menjadi perhatian dalam berbagai penelitian. Studi oleh Sulistiowati dan Widodo (2015) menemukan bahwa 95,9% mahasiswa Universitas Negeri Semarang (Unnes) melakukan pembelian impulsif, yang sering kali dipicu oleh faktor-faktor seperti harga rendah dan tampilan toko yang menarik. Selain itu, penelitian oleh Anggraeni (2022) menunjukkan bahwa mahasiswa pengguna fitur "PayLater" pada platform e-commerce cenderung memiliki locus of control eksternal yang tinggi, yang berhubungan positif dengan perilaku pembelian impulsif. Temuan ini mengindikasikan bahwa banyak mahasiswa melakukan pembelian tanpa perencanaan, yang dapat berdampak pada kondisi keuangan mereka. Meskipun telah banyak penelitian yang membahas perilaku pembelian impulsif, kajian yang secara spesifik meneliti pengaruh gaya hidup dan pengendalian keuangan terhadap pembelian impulsif pada mahasiswa pekerja masih terbatas. Sebagian besar penelitian sebelumnya lebih fokus pada populasi mahasiswa secara umum tanpa membedakan status pekerjaan mereka. Padahal, mahasiswa yang bekerja memiliki dinamika keuangan dan gaya hidup yang berbeda dibandingkan dengan mahasiswa non-pekerja. Sebagai contoh, penelitian oleh Saputra dan Novita (2023) meneliti pengaruh literasi keuangan dan gaya hidup terhadap perilaku konsumtif mahasiswa, namun tidak secara khusus menyoroti mahasiswa yang bekerja.

METODE

Jenis penelitian yang akan dilakukan dalam penelitian ini adalah metode penelitian asosiatif. Menurut Sugiyono (2020) penelitian asosiatif adalah suatu konsep penelitian yang bertujuan untuk melihat hubungan antara dua variabel atau lebih, dalam bentuk hubungan kausal yang bersifat sebab akibat

Tabel 1. Definisi Operasional Variabel

No.	Variabel	Definisi Operasional	Indikator Variabel	Skala
1.	Gaya Hidup (X ₁)	Gaya hidup menunjukkan bagaimana seseorang membelanjakan uangnya dan bagaimana mengalokasikan waktu. (Minor & Mowen, 2002)	• Aktivitas • Minat • Opini (Setiadi, 2010)	Likert
2.	Pengendalian Keuangan (X ₂)	Pengendalian keuangan diartikan penetapan standar keuangan, pemantauan pelaksanaan, serta melakukan koreksi untuk memastikan tujuan keuangan tercapai secara optimal. (Wibowo, 2023)	• Penyusunan rancangan keuangan untuk masa depan • Pembayaran tagihan tepat waktu • Penyisihan uang untuk tabungan	Likert

No.	Variabel	Definisi Operasional	Indikator Variabel	Skala
			- Pengendalian biaya pengeluaran - Pemenuhan kebutuhan untuk diri sendiri dan keluarga (Yusanti, 2020)	
3.	Pembelian Impulsif (Y)	Pembelian impulsif merupakan proses pembelian yang terjadi secara cepat dan spontan dengan sedikit pertimbangan terhadap produk atau dampak dari pembelian. (Lina, 2022)	- Pembelian spontan - Pembelian dilakukan secara terburu-buru - Pembelian dipengaruhi oleh emosi (Puji et al., 2022)	Likert

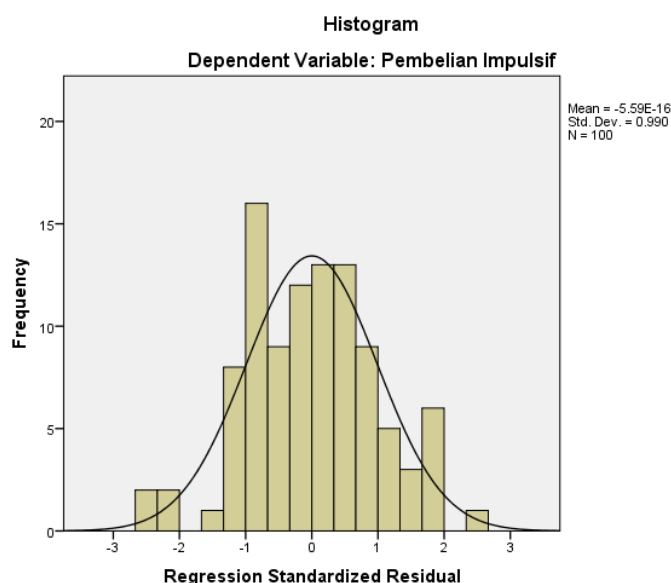
. Penelitian ini akan dilakukan di Universitas Muhammdiyah Sumatera Utara. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh mahasiswa angkatan 2021 di Universitas Muhammdiyah Sumatera Utara. Berdasarkan data jumlah mahasiswa per angkatan yang diperoleh, jumlah mahasiswa angkatan 2021 yang masih aktif pada tahun 2024 adalah 6.130 mahasiswa. Jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini dihitung menggunakan rumus Slovin dengan of error 10%, sehingga di dapat sampel dari mahasiswa Universitas Muhammdiyah Sumatera Utara angkatan 2021 sebanyak 100 sampel untuk dijadikan responden. Analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi linier berganda dengan SPSS.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Data Asumsi Klasik

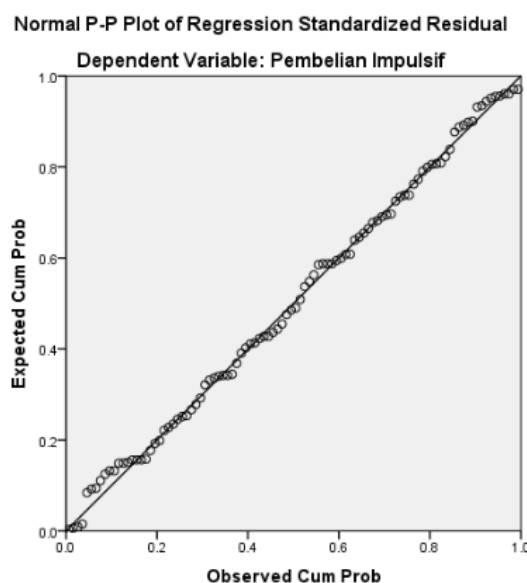
1. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk mengetahui apakah data residual dalam model regresi terdistribusi secara normal. Dalam penelitian ini, uji normalitas dilakukan menggunakan metode histogram, grafik P-P Plot dan uji statistik Kolmogorov-Smirnov.



Gambar 1. Hasil Uji Normalitas Histogram
Sumber: Hasil olah data (2024)

Berdasarkan gambar histogram di atas menunjukkan distribusi yang cenderung simetris dan berbentuk lonceng (*bell-shaped*). Ini menunjukkan bahwa data berdistribusi normal dan garis kurva normal terlihat menyesuaikan dengan bentuk histogram dengan cukup baik. Hal ini mendukung asumsi normalitas data.



Gambar 2. Hasil Uji Normalitas P-Plot
Sumber: Hasil olah data (2024)

Berdasarkan gambar di atas, plot menunjukkan garis diagonal lurus yang melintang dari kiri bawah ke kanan atas. Garis ini merepresentasikan distribusi normal teoritis. Persebarani titik-titik data (lingkaran kecil) tersebar sangat dekat dan mengikuti garis diagonal dengan baik. Ini adalah indikasi kuat bahwa data berdistribusi normal.

Tabel 1. Hasil Uji Normalitas Kolmogorov-Smirnov
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		98
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	4.50938257
Most Extreme Differences	Absolute	.054
	Positive	.043
	Negative	-.054
Test Statistic		.054
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

Sumber: Hasil olah data (2024)

Berdasarkan hasil uji Kolmogorov-Smirnov ini, kita dapat menyimpulkan bahwa residual dari model regresi berdistribusi normal, dengan tingkat signifikansinya adalah 0,200 lebih besar 0,05.

2. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk mendeteksi ada tidaknya korelasi yang kuat antar variabel independen. Dalam penelitian ini, uji multikolinearitas dilakukan dengan melihat nilai Variance Inflation Factor (VIF) dan tolerance.

Tabel 2. Hasil Uji Multikolinearitas
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	15.811	2.667		5.929	.000		
1 Gaya Hidup	.421	.158	.293	4.047	.043	.988	1.013
Pengendalian Keuangan	.396	.136	.213	3.495	.038	.988	1.013

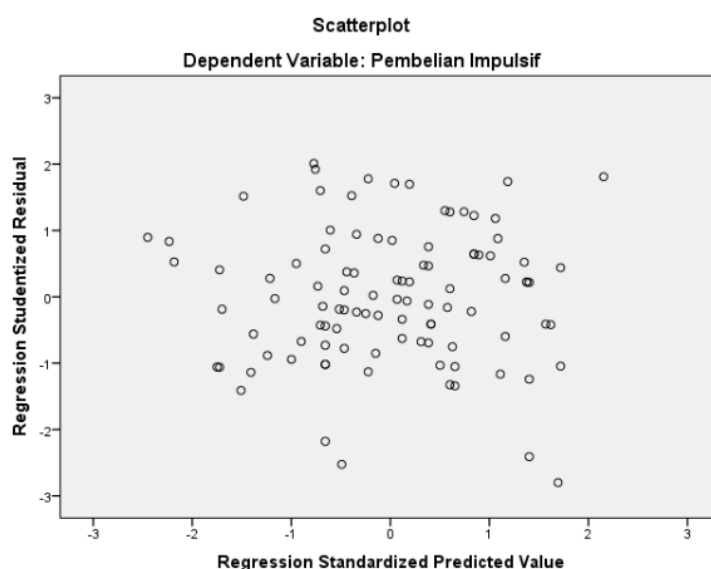
a. Dependent Variable: Pembelian Impulsif

Sumber: Hasil olah data (2024)

Berdasarkan hasil uji multikolinearitas di atas, dapat dilihat bahwa nilai Tolerance untuk variabel Gaya Hidup dan Pengendalian Keuangan masing-masing sebesar 0.988, sedangkan nilai Variance Inflation Factor (VIF) untuk kedua variabel sebesar 1.013. Nilai Tolerance yang mendekati 1 dan nilai VIF yang berada di bawah 10 menunjukkan bahwa tidak terdapat masalah multikolinearitas dalam model regresi ini. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa variabel independen dalam penelitian ini, yaitu Gaya Hidup dan Pengendalian Keuangan, tidak memiliki hubungan yang sangat kuat satu sama lain, sehingga dapat digunakan secara simultan dalam analisis regresi tanpa menyebabkan bias atau ketidaktepatan dalam estimasi koefisien regresi.

3. Uji Heterokedastisitas

Uji heteroskedastisitas merupakan bagian dari uji asumsi klasik dengan analisis regresi yang bertujuan untuk menguji apakah dalam regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual suatu pengamatan yang lain. Pada heteroskedastisitas kesalahan yang terjadi tidak secara acak tetapi menunjukkan hubungan yang sistematis sesuai dengan besarnya satu atau lebih variabel. Uji heteroskedastisitas yang digunakan adalah secara grafik. Dalam penelitian ini, uji heteroskedastisitas dilakukan menggunakan metode grafik scatterplot.



Gambar 3. Hasil Uji Heteroskedastisitas (Scatterplot)

Berdasarkan scatter plot di atas, dapat diinterpretasikan bahwa tidak terdapat masalah heteroskedastisitas yang signifikan dalam model regresi. Penyebaran residual tampak cukup acak dan konsisten, yang mendukung asumsi homoskedastisitas. Ini menunjukkan bahwa varians dari residual adalah konstan untuk setiap nilai variabel independen, yang merupakan salah satu asumsi penting dalam analisis regresi linear.

Uji Hipotesis

1) Uji Parsial (Uji-t)

Uji-t dilakukan untuk menguji secara parsial apakah gaya hidup dan pengendalian keuangan secara parsial atau masing-masing berpengaruh terhadap pembelian impulsif. Untuk menguji hipotesis ini dilakukan dengan cara membandingkan t_{hitung} dengan t_{tabel} dengan ketentuan sebagai berikut:

H_0 diterima, jika $t_{hitung} \leq t_{tabel}$ atau $\text{sig } t \geq \alpha (0,05)$

H_1 diterima, jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $\text{sig } t < \alpha (0,05)$

Diketahui, untuk mencari t_{tabel} sebagai berikut :

Probability = 10% atau (0,1)

$df = n - k - 1$

$df = 100 - 3 - 1$

$df = 96$

$t_{tabel} = 1,66$

Tabel 4. Uji Signifikansi Parsial (Uji t)
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1(Constant)	15.811	2.667		5.929	.000
Gaya Hidup	.421	.158	.293	4.047	.043
Pengendalian Keuangan	.396	.136	.213	3.495	.038

a. Dependent Variable: Pembelian Impulsif

Sumber: Hasil olah data (2024)

- Variabel X_1 (Gaya Hidup) memiliki nilai t_{hitung} sebesar 4.047 dan berdasarkan nilai signifikansi ($\alpha = 0,1$), diperoleh nilai t_{tabel} sebesar 1,98. Karena $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($4.047 > 1.98$) dan nilai signifikansi $0.043 < 0.1$, maka dapat disimpulkan bahwa Gaya Hidup berpengaruh signifikan terhadap Pembelian Impulsif pada mahasiswa pekerja di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Variabel X_2 (Pengendalian Keuangan) memiliki nilai t_{hitung} sebesar 3.495, sedangkan nilai t_{tabel} sebesar 1,98. Karena $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3.495 > 1.98$) dan nilai signifikansi $0.038 < 0.1$, maka dapat disimpulkan bahwa Pengendalian Keuangan berpengaruh signifikan terhadap Pembelian Impulsif pada mahasiswa pekerja di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

2) Uji Simultan (Uji-F)

Pengujian ini dilakukan untuk melihat secara bersama-sama atau simultan pengaruh variabel bebas gaya hidup dan pengendalian keuangan terhadap variabel terikat pembelian impulsif.

Diketahui, untuk mencari F tabel sebagai berikut:

Probability = 10% atau (0,1)

$df_1 = k - 1 = 3 - 1 = 2$

$df_2 = n - k = 100 - 3 = 97$

Maka, didapat $F_{\text{tabel}} = 3,09$

Tabel 5. Uji Signifikansi Simultan (Uji F)
ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	70.393	2	35.196	4.908	.029 ^b
Residual	1174.117	97	12.104		
Total	1244.510	99			

a. Dependent Variable: Pembelian Impulsif

b. Predictors: (Constant), Pengendalian Keuangan, Gaya Hidup

Sumber: Hasil olah data (2024)

Berdasarkan tabel di atas, hasil uji F menunjukkan bahwa nilai F_{hitung} sebesar 4.908 dengan nilai signifikansi 0.029. Dengan menggunakan tingkat signifikansi (α) 0.1, nilai sig. (0.029) < 0.1, yang berarti bahwa model regresi ini signifikan secara simultan.

Artinya, secara bersama-sama (simultan), variabel Gaya Hidup (X_1) dan Pengendalian Keuangan (X_2) berpengaruh signifikan terhadap Pembelian Impulsif (Y) pada mahasiswa pekerja di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Hal ini menunjukkan bahwa kombinasi dari gaya hidup dan kemampuan dalam mengendalikan keuangan memiliki peran yang signifikan dalam mempengaruhi perilaku pembelian impulsif.

Dengan demikian, hasil uji F ini mendukung hipotesis bahwa kedua variabel independen secara simultan memiliki kontribusi dalam menjelaskan variasi pembelian impulsif mahasiswa pekerja.

Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Tabel 6. Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.658 ^a	.457	.837	5.479

a. Predictors: (Constant), Pengendalian Keuangan, Gaya Hidup

b. Dependent Variable: Pembelian Impulsif

Sumber: Hasil olah data (2024)

Dari hasil Model Summary, dapat dilihat bahwa nilai R sebesar 0,658 menunjukkan adanya korelasi yang cukup kuat antara variabel independen (Pengendalian Keuangan dan Gaya Hidup) dengan variabel dependen (Pembelian Impulsif). Nilai R Square sebesar 0,457 (45,7%) menunjukkan bahwa 45,7% variasi Pembelian Impulsif dapat dijelaskan oleh variabel Pengendalian Keuangan dan Gaya Hidup, sedangkan sisanya 54,3% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian ini.

Nilai Adjusted R Square sebesar 0,837 (83,7%) merupakan nilai R Square yang telah disesuaikan dengan jumlah variabel independen dan ukuran sampel. Nilai ini lebih tinggi dari R Square biasa, yang tidak biasa terjadi dalam analisis regresi karena umumnya nilai Adjusted R Square selalu lebih kecil atau sama dengan R Square.

Pembahasan

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Gaya Hidup memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Pembelian Impulsif pada mahasiswa pekerja di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Hal ini ditunjukkan oleh nilai t_{hitung} sebesar 4.047, yang lebih besar dari t_{tabel}

sebesar 1.98, serta nilai signifikansi 0.043, yang lebih kecil dari 0.1. Dengan demikian, hipotesis yang menyatakan bahwa Gaya Hidup berpengaruh signifikan terhadap Pembelian Impulsif dapat diterima.

Temuan ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Putra dan Sinarwati (2023), yang menemukan bahwa Gaya Hidup memiliki pengaruh signifikan terhadap Pembelian Impulsif. Demikian pula, penelitian oleh Indika & Rahayu (2020) menunjukkan bahwa Gaya Hidup mempengaruhi Pembelian Impulsif pada generasi milenial di kota Bandung. Selain itu, penelitian oleh Ittaqullah et al., (2023) juga menemukan bahwa Gaya Hidup berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku Pembelian Impulsif pada konsumen *marketplace*.

Secara teoritis, Gaya Hidup mencerminkan pola perilaku, minat, dan opini individu dalam menjalani kehidupan sehari-hari. Individu dengan gaya hidup yang cenderung konsumtif dan mengikuti tren terkini lebih rentan melakukan pembelian secara impulsif. Hal ini disebabkan oleh dorongan untuk memenuhi keinginan sesaat tanpa pertimbangan yang matang. Oleh karena itu, semakin tinggi kecenderungan gaya hidup konsumtif pada seseorang, semakin besar kemungkinan mereka melakukan pembelian impulsif.

Pengaruh Pengendalian Keuangan Terhadap Pembelian Impulsif

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Pengendalian Keuangan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Pembelian Impulsif pada mahasiswa pekerja di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Hal ini ditunjukkan oleh nilai *t*-hitung sebesar 3.495, yang lebih besar dari *t*-tabel sebesar 1.98, serta nilai signifikansi 0.038, yang lebih kecil dari 0.1. Dengan demikian, hipotesis yang menyatakan bahwa Pengendalian Keuangan berpengaruh signifikan terhadap Pembelian Impulsif dapat diterima.

Temuan ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Wulandari & Adiba (2018), yang menemukan bahwa *Financial Practice* berpengaruh signifikan terhadap perilaku *Impulsive Buying*. Penelitian tersebut menyatakan bahwa individu yang menerapkan praktik keuangan yang baik, seperti membuat anggaran belanja dan melakukan pencatatan belanja, cenderung lebih berhati-hati dalam melakukan pembelanjaan dan kemungkinan kecil akan terhindar dari perilaku impulsif.

Secara teoritis, Pengendalian Keuangan mencerminkan kemampuan individu dalam mengelola keuangan pribadi, termasuk perencanaan anggaran, pengelolaan pengeluaran, dan disiplin dalam mengikuti rencana keuangan yang telah ditetapkan. Individu dengan pengendalian keuangan yang baik cenderung lebih mampu menahan dorongan untuk melakukan pembelian impulsif, karena mereka memiliki kesadaran yang tinggi terhadap kondisi keuangan mereka dan dampak dari setiap keputusan pembelian. Sebaliknya, kurangnya pengendalian keuangan dapat menyebabkan individu lebih rentan terhadap pembelian impulsif, karena mereka mungkin tidak memiliki rencana keuangan yang jelas atau disiplin dalam mengelola pengeluaran.

Pengaruh Gaya Hidup dan Pengendalian Keuangan Terhadap Pembelian Impulsif

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Gaya Hidup dan Pengendalian Keuangan secara simultan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Pembelian Impulsif pada mahasiswa pekerja di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Hal ini ditunjukkan oleh nilai *F*-hitung sebesar 4.908 dengan nilai signifikansi 0.029, yang lebih kecil dari 0,1, sehingga model regresi ini signifikan secara simultan.

Secara keseluruhan, kombinasi antara gaya hidup dan kemampuan dalam mengendalikan keuangan berperan penting dalam mempengaruhi perilaku pembelian impulsif. Mahasiswa yang memiliki gaya hidup konsumtif namun tidak memiliki pengendalian keuangan yang baik cenderung lebih rentan terhadap pembelian impulsif. Sebaliknya, meskipun memiliki gaya hidup konsumtif, jika mahasiswa mampu mengendalikan keuangan dengan baik, mereka dapat menekan kecenderungan untuk melakukan pembelian impulsif.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai pengaruh gaya hidup dan pengendalian keuangan terhadap pembelian impulsif pada mahasiswa pekerja di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Gaya Hidup berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pembelian Impulsif. Hasil uji regresi menunjukkan bahwa gaya hidup memiliki pengaruh positif terhadap perilaku pembelian impulsif, yang berarti semakin konsumtif dan tren-oriented gaya hidup seseorang, semakin besar kemungkinan mereka melakukan pembelian impulsif.
2. Pengendalian Keuangan juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pembelian Impulsif. Meskipun pengendalian keuangan bertujuan untuk mengatur pengeluaran, hasil penelitian menunjukkan bahwa mahasiswa dengan tingkat pengendalian keuangan tertentu masih dapat melakukan pembelian impulsif.
3. Gaya Hidup dan Pengendalian Keuangan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Pembelian Impulsif. Hasil uji regresi secara simultan menunjukkan bahwa kedua variabel ini bersama-sama mempengaruhi keputusan pembelian impulsif mahasiswa pekerja. Ini mengindikasikan bahwa perilaku konsumsi mahasiswa tidak hanya dipengaruhi oleh gaya hidup tetapi juga oleh kemampuan mereka dalam mengelola keuangan pribadi.

DAFTAR PUSTAKA

- Andanika, A., Echdar, S., & Sjarlis, S. (2020). Analisis Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Andanika, A., Echdar, S., & Sjarlis, S. (2020). Analisis Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Pengelolaan Keuangan Pelaku Bisnis Ibu Rumah Tangga Di Desa Tawondu Kecamatan Suli Kabupaten Luwu. *Jurnal Bisnis & Kewirausahaan*, 9(1), 82-91.
- Anggraeni, A. (2022). Hubungan antara Eksternal Locus of Control dengan Pembelian Impulsif pada Mahasiswa Pengguna Shopee PayLater. *Fakultas Psikologi Universitas Islam Sultan Agung Semarang*.
- Asisi, I. (2020). Pengaruh Literasi Keuangan, Gaya Hidup dan Pengendalian Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif Mahasiswa Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Pasir Pengaraian. *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis*, 2(1), 107-118.
- Asisi, I., & Purwantoro. (2020). Pengaruh Literasi Keuangan, Gaya Hidup dan Pengendalian Diri terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Pasir Pengaraian. *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis*, 2(1), 107-118.
- Choirunnisa, D. (2021). Perilaku pembelian impulsif: seberapa besar peran gaya hidup dan literasi ekonomi. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 14(1), 61-70.
- Dikria, O., & Mintarti, S. U. (2016). Pengaruh Literasi Keuangan dan Pengendalian Diri terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Jurusan Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Malang Angkatan 2013. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 9(2), 128-139.
- Issalillah, N., Khayru, S., & Sari, D. P. (2021). Pengaruh Online Consumer Review, Online Customer Rating, dan Persepsi Harga terhadap Keputusan Pembelian Impulsif. *Jurnal Baruna Horizon*, 6(1), 1-10.
- Putra, I. G. L. P., & Sinarwati, N. K. (2023). Pengaruh Literasi Keuangan, Gaya Hidup, dan Pengendalian Diri Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha. *Jurnal Manajemen Perhotelan dan Pariwisata*, 6(2), 717-726.
- Saputra, M. A., & Novita, N. (2023). Sistem Pengendalian Internal Berdasarkan Coso Framework Pada Perusahaan Konstruksi. *Jurnal Riset Akuntansi Politala*, 6(1), 197-210.
- Sugiyono. (2020). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D*. Bandung : Alfabet
- Sulistiowati, H., & Widodo, P. (2015). Stres dan Kecenderungan Pembelian Impulsif pada Mahasiswa Universitas Diponegoro. *Jurnal Empati*, 4(4), 32-37.

- Talitha, S., & Karjoso, T. K. K. (2022). Tinjauan Sistematis: Meta-Sintesis Faktor Sosial Budaya Yang Mempengaruhi Gaya Hidup Remaja. *PREPOTIF: Jurnal Kesehatan Masyarakat*, 6(1), 799-811.
- Dewi, N., & Rusdarti, R. (2019). Pengaruh Lingkungan Keluarga, Teman Sebaya, Pengendalian Diri dan Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa. *Journal of Economic Education*, 8(1), 30-39.
- Firmansyah, M. A. (2018). *Perilaku Konsumen (Sikap dan Pemasaran)*. Yogyakarta: Deepublish.
- Hardilawati, W. L. (2020). Pengaruh Social Media Marketing dan Electronic Word of Mouth Terhadap Keputusan Pembelian Impulsif. *Journal of Management and Business Review*, 17(2), 182-196.
- Kurniawan, C., & Kusumawati, A. (2021). Pengaruh Digital Marketing terhadap Perilaku Impulsive Buying pada Generasi Z. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 90(1), 37-46.
- Mulyani, S., & Nurdin, S. (2021). Pengaruh Literasi Keuangan, Gaya Hidup, dan Pengendalian Diri Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa di Era Digital. *Jurnal Riset Ekonomi dan Bisnis*, 14(2), 115-127.
- Permatasari, I. R., & Daharnis, D. (2018). Kontribusi Gaya Hidup dan Kontrol Diri Terhadap Perilaku Pembelian Impulsif pada Mahasiswa. *Jurnal Konselor*, 7(1), 9-19.
- Sari, D. A., & Fakhrudin, A. (2022). Pengaruh Electronic Word of Mouth dan Promosi Penjualan Terhadap Impulse Buying pada Marketplace. *Journal of Applied Business and Technology*, 3(1), 45-58.
- Winatha, V. R., & Supriyono, F. (2020). Pengaruh Literasi Keuangan dan Faktor Demografi Terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan UMKM. *Jurnal Manajemen dan Keuangan*, 9(3), 326-342.