

JURNAL ILMIAH MANAJEMEN BISNIS DAN INOVASI
UNIVERSITAS SAM RATULANGI (JMBSI UNSRAT)

**ANTESEDEN DAN KONSEKUENSI DARI *COMPULSIVE BUYING BEHAVIOR* YANG
DIMODERASI OLEH PENGELOLAAN KEUANGAN PADA MAHASISWA YANG
BEKERJA DI JABODETABEK**

Kukus Mantili Asri & Farah Margaretha Leon

Universitas Trisakti

ARTICLE INFO

Keywords: *Compulsive Buying Behavior; Loan Dependency; Financial management; Financial Problem; Socio-Economic Status.*

Kata Kunci: Perilaku Pembelian Kompulsif; Ketergantungan Pinjaman; Manajemen Keuangan; Masalah Keuangan; Status Sosial Ekonomi.

Corresponding author:

Kukus Mantili Asri

kukus122012011012@std.trisakti.ac.id

Abstract: This study investigates the determinants of compulsive buying behavior and ascertains the effect of compulsive buying behavior on the tendency of individuals to depend on loans and fall into financial problems. The purpose of this research is to test and obtain empirical evidence related to the factors that influence the nature of a person in spending his money to buy something. The sample in this study amounted to 205 students who are already working in JABODETABEK. Samples were obtained through the distribution of research questionnaires via google form. The data analysis method used Partial Least Square Structural Equation Modeling (PLS-SEM) analysis tool. The findings of this study prove that Materialism, socioeconomic status, time prosperity have a positive effect on compulsive buying behavior and financial management has no effect on compulsive buying behavior, further proving that Financial Management does not moderate the influence between Materialism, social status, time prosperity, loan dependence, on compulsive buying behavior. With this research, it is hoped that it can help students in overcoming compulsive purchases to maintain the stability of expenditures that should have been planned properly in advance to avoid waste that results in financial problems in the future. There is a novelty in this study is adding gender as a control variable.

Abstrak: Penelitian ini menyelidiki faktor-faktor penentu perilaku pembelian kompulsif dan memastikan efek dari perilaku pembelian kompulsif pada kecenderungan individu untuk bergantung pada pinjaman dan jatuh ke dalam masalah keuangan. Tujuan penelitian adalah menguji dan memperoleh bukti empiris terkait faktor-faktor yang mempengaruhi sifat seseorang dalam mengeluarkan uangnya untuk membeli sesuatu. Sampel dalam penelitian ini berjumlah 205 mahasiswa yang sudah bekerja di JABODETABEK. Sampel diperoleh melalui penyebaran kuisioner penelitian melalui *google form*. Metode analisis data menggunakan alat analisis Partial Least Square *Structural Equation Modelling* (PLS-SEM). Temuan dari penelitian ini membuktikan bahwa Materialisme, status sosial ekonomi, kemakmuran waktu berpengaruh positif terhadap perilaku pembelian kompulsif dan manajemen keuangan tidak berpengaruh terhadap perilaku pembelian kompulsif, selanjutnya membuktikan bahwa Manajemen Keuangan tidak memoderasi pengaruh antara Materialisme, status social, kemakmuran waktu, ketergantungan pinjaman, terhadap perilaku pembelian kompulsif. Dengan adanya penelitian ini, diharapkan dapat membantu mahasiswa dalam hal mengatasi pembelian yang kompulsif untuk menjaga kestabilan pengeluaran yang seharusnya direncanakan sebelumnya secara benar agar terhindar dari keborosan yang mengakibatkan masalah keuangan dikemudian hari. Terdapat kebaruan dalam studi ini yaitu dengan menambahkan jenis kelamin sebagai variabel kontrol.

PENDAHULUAN

Banyaknya mahasiswa di Indonesia yang tidak mampu mengelola keuangannya dengan baik seperti melakukan pengeluaran yang lebih besar daripada pemasukan. Perilaku ini merupakan tantangan bagi individu untuk dapat mengelola keuangan agar pendapatan dan pengeluaran seimbang atau memungkinkan pengeluarannya lebih kecil dari pada pendapatannya. Salah satu pengeluaran yang paling sering terjadi adalah perilaku belanja dan pembelian yang dilakukan oleh individu. Beberapa orang berpendapat bahwa berbelanja untuk memenuhi kebutuhan setiap individu, namun tujuan berbelanja dimasa sekarang ini sudah melampaui kepuasan kebutuhan bagi beberapa individu. Beberapa orang menganggap bahwa berbelanja sebagai kegiatan rekreasi dalam bentuk hiburan bagi diri mereka, sedangkan beberapa orang yang lainnya menganggap bahwa berbelanja untuk mengelola emosi mereka dan mengekspresikan identitas diri mereka (Owusu, Amoah Bekoe, Arthur, & Koomson, 2021).

Belanja tidak semata-mata hanya untuk memenuhi kebutuhan dasar, misalnya makanan, air, pakaian dan lain-lain, namun saat ini belanja paling sering dilakukan untuk memenuhi keinginan dan sebagai bentuk hiburan untuk menghilangkan rasa sedih. Unpatti, (2020) mengatakan bahwa tantangan utama yang sering dikaitkan dengan belanja adalah terkadang berbelanja dapat menyebabkan perilaku pembelian yang tidak terkendali terutama bagi orang yang memiliki masalah dalam pengendalian diri. Belanja sering dilakukan tanpa benar-benar terpikirkan, dinilai atau memahami apa yang kita butuhkan dari produk atau layanan tersebut. Umumnya dalam hal ini digambarkan sebagai perilaku pembelian kompulsif atau *compulsive buying behavior* (CBB).

Compulsive buying behavior telah diakui sebagai masalah global yang berkembang di kalangan konsumen khususnya pelajar yang dikaitkan dengan sejumlah hasil yang tidak diinginkan (Rahmat & Suryanto, 2020). *Compulsive buyer* akan mengalami pengeluaran yang banyak sekali hingga tidak terkontrol dan terlilit hutang yang nantinya akan menjadi masalah keuangan untuk individu. Misalnya saja beberapa *Compulsive buying* dalam sekali kegiatan berbelanja dapat memborong banyak jenis pakaian dan barang-barang primer lainnya. Masalah hutang pun yang menumpuk disebabkan melalui penggunaan kartu kredit. Dengan kartu kredit, uang yang dikeluarkan tidak terasa dikarenakan posisi uang tunai digantikan kartu kredit yang penggunaannya hanya digesekan saja. Saat membayar tagihan kartu kredit di akhir bulan, barulah sadar bahwa jumlah hutang yang harus dibayarkan ternyata banyak sekali. Dari masalah keuangan tersebut, dapat menyebabkan konsekuensi negative lainnya, yaitu terganggunya hubungan orang-orang terdekat. Pembelian-pembelian barang-barang seperti macam-macam barang primer, sekunder dan tersier adalah pembelian-pembelian yang tidak direncanakan sebelumnya dikarenakan para konsumen tidak memikirkan terlebih dahulu kegunaan pembelian barang-barang tersebut.

Pembelian yang tidak terencana adalah tindakan membeli yang sebelumnya yang tidak diakui secara sadar sebagai hasil dari suatu pertimbangan, atau niat membeli yang terbentuk sebelum memasuki toko. Rahmat & Suryanto (2020) berpendapat pembelian kompulsif bisa

dikatakan sebagai desakan hati secara tiba-tiba dengan penuh kekuatan, bertahan dan tidak direncanakan untuk membeli secara langsung, tanpa memperhatikan akibatnya. Semakin sering seorang individu melakukan pembelian tanpa rencana dalam jangka panjang akan menjadikannya sebagai pembeli dengan perilaku membeli berlebihan secara terus-menerus (*compulsive buying*). Banyak masyarakat yang memiliki perilaku pembelian tanpa rencana. Hal ini antara lain disebabkan karena perubahan perilaku gaya hidup, meningkatnya jenis kebutuhan manusia, semakin banyak toko yang menyediakan berbagai jenis produk dan jasa layanan dan lain sebagainya.

Berdasarkan uraian di atas, peneliti tertarik melakukan penelitian di Indonesia tepatnya di Jabodetabek dengan judul “**Anteseden Dan Konsekuensi Dari *Compulsive Buying Behavior* Yang Dimoderasi Oleh Pengelolaan Keuangan Pada Mahasiswa Yang Bekerja Di Jabodetabek**”. Penelitian ini bertujuan untuk menguji dan memperoleh bukti empiris terkait faktor-faktor yang mempengaruhi seseorang dalam melakukan pembelian secara kompulsif. Terdapat kebaruan studi pada penelitian ini yaitu jenis kelamin sebagai variabel control (Donnelly, Ksendzova, Howell, Vohs, & Baumeister, 2016).

LITERATURE REVIEW

Theory Planned Behavior

Menurut Duh & Thorsten (2019) *Theory Planned Behavior* (Teori perilaku berencana) merupakan pengembangan dari teori beralasan (*Theory of Reasoned*). Teori ini menyebutkan bahwa faktor sentral dalam teori perilaku terencana merupakan niat individu untuk melakukan sesuatu. Niat merupakan indikator yang digunakan untuk melihat apakah suatu individu sudah melakukan upaya untuk melakukan suatu perilaku.

Compulsive Buying Behavior

Compulsive buying adalah perilaku berbelanja abnormal dimana perilaku tersebut tidak terkontrol, berulang, dan memiliki dorongan kuat untuk berbelanja yang dianggap sebagai cara untuk menghilangkan perasaan negatif seperti stress dan kecemasan. Selain itu menurut Faber & O’Guinn (2019) *compulsive buying* adalah perilaku pembelian berulang sebagai akibat dari adanya peristiwa tidak menyenangkan atau perasaan negatif yang dialami oleh seseorang. Sedangkan menurut Risqiani (2015) pembelian impulsif melibatkan keputusan yang cepat untuk melakukan pembelian yang tidak direncanakan secara tidak sadar.

Materialisme

Materialisme dalam psikologi didefinisikan sebagai suatu keyakinan yang berkenaan dengan seberapa penting perolehan dan pemilikan barang dalam hidup, mendefinisikan materialism sebagai *the importance a consumer attaches to worldly possessions* (sebuah kelekatan konsumen pada kepemilikan barang duniawi yang penting). Definisi tersebut menegaskan bahwa materialisme terkait dengan masalah kepemilikan barang duniawi yang dianggap penting dalam hidup. Pada definisi yang lain, materialisme adalah pandangan yang berisi orientasi, sikap, keyakinan, dan nilai-nilai hidup yang menekankan atau mementingkan kepemilikan barang-barang

material atau kekayaan material di atas nilai-nilai hidup lainnya, seperti yang berkenaan dengan hal-hal spiritual, intelektual, sosial, dan budaya (Kasser, 2021).

Status Sosial ekonomi

Status ekonomi adalah kedudukan seseorang atau keluarga di masyarakat berdasarkan pendapatan perbulan. Status ekonomi dapat dilihat dari pendapatan yang disesuaikan dengan barang pokok (Kartono, 2016). Status ekonomi keluarga adalah kemampuan perekonomian suatu keluarga dalam memenuhi setiap kebutuhan hidup seluruh anggota keluarga (Sumardi dan Dieter, 2019).

Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan menurut Mulyawan (2015) merupakan kegiatan perencanaan, penganggaran, pemeriksaan, pengelolaan, pengendalian, pencarian, serta penyimpangan dana yang dimiliki oleh perusahaan atau organisasi. Sedangkan menurut dalam Mulyawan (2015) manajemen keuangan adalah segala aktivitas hubungan dengan perolehan, pendanaan, serta pengelolaan aktiva dengan beberapa tujuan. Manajemen keuangan merupakan kegiatan yang sangat penting dilakukan suatu perusahaan untuk mengetahui kondisi perusahaan. Berdasarkan beberapa penjelasan di atas dapat di simpulkan bahwa manajemen keuangan adalah segala aktivitas yang dimiliki oleh perusahaan atau organisasi yang berhubungan dengan bagaimana cara memperoleh, menggunakan dan mengelola dana untuk mencapai tujuan perusahaan secara menyeluruh.

Hypotheses Development

Pengaruh Materialisme terhadap *Compulsive Buying Behavior*

Penelitian yang dilakukan oleh Owusu et al., (2021) menemukan bahwa materialism memiliki pengaruh positif terhadap *compulsive buying behavior*. Hasil Penelitian yang sama juga dilakukan oleh Donnelly et al. (2016) yang mendukung pernyataan bahwa individu dengan nilai materialistik tinggi lebih cenderung membeli secara kompulsif. Demikian hasil penelitian yang dilakukan oleh Pham, Yap, & Dowling (2012) menemukan bahwa materialisme berpengaruh positif terhadap *compulsive buying behavior*. Berdasarkan uraian diatas, maka dapat disimpulkan perumusan hipotesa sebagai berikut:

H₁: Terdapat pengaruh positif antara Materialisme terhadap *Compulsive Buying Behavior*

Pengaruh Status Sosial Ekonomi terhadap *Compulsive Buying Behavior*

Penelitian yang dilakukan oleh Oakes (2012) menemukan bahwa Individu dengan Status sosial ekonomi tinggi memiliki orientasi untuk segera memuaskan kepuasannya dan senang diperhatikan oleh semua orang. Sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Owusu et al., (2021) yang menemukan bahwa status sosial ekonomi berpengaruh positif terhadap *compulsive buying behavior*. Demikian hasil penelitian yang dilakukan oleh Mestre-Bach, Steward, Jiménez-Murcia, & Fernández-Aranda (2017) yang menunjukkan bahwa status sosial ekonomi berpengaruh positif terhadap *compulsive buying behavior*. Berdasarkan uraian diatas, maka dapat disimpulkan perumusan hipotesa sebagai berikut.

H₂: Terdapat pengaruh positif antara status sosial ekonomi terhadap *Compulsive Buying Behavior*.

Pengaruh Manajemen Keuangan terhadap *Compulsive Buying Behavior*

Keterampilan manajemen keuangan sangat penting dalam mempromosikan perilaku keuangan yang bertanggung jawab. Sebagai sebuah konsep, individu dengan keterampilan manajemen keuangan yang tepat biasanya memiliki kecenderungan pembelian kompulsif yang lebih rendah Owusu et al., (2021). Penelitian yang dilakukan oleh Owusu et al. (2021) mengatakan bahwa manajemen keuangan memiliki pengaruh negative terhadap *compulsive buying behavior*. Beberapa penelitian (Ramalho & Forte, 2019) telah memberikan hasil yang konsisten dengan fakta bahwa manajemen keuangan berhubungan negatif dengan perilaku pembelian kompulsif. Berdasarkan uraian diatas, maka dapat disimpulkan perumusan hipotesa sebagai berikut:

H₃: Terdapat pengaruh negatif antara manajemen keuangan terhadap *compulsive buying behavior*.

Pengaruh Kemakmuran Waktu terhadap *Compulsive Buying Behavior*

Penelitian yang dilakukan oleh Owusu et al., (2021) menunjukkan pengaruh positif antara kemakmuran waktu rendah dan *compulsive buying behavior*. Temuan ini menunjukkan bahwa *compulsive buying behavior* tinggi di antara individu dengan tingkat kesibukan yang tinggi. Kemakmuran waktu rendah mempengaruhi individu untuk membeli secara kompulsif didukung oleh Gärling, Gamble, Fors, & Hjerm, (2016) yang mengatakan bahwa terdapat pengaruh positif terhadap kemakmuran waktu dengan *compulsive buying behavior*. Hal ini serupa dengan penelitian yang dilakukan oleh Lajeunesse & Rodriguez (2012) menemukan terdapat pengaruh positif antara kemakmuran waktu dengan *compulsive buying behavior*. Berdasarkan uraian diatas, maka dapat disimpulkan perumusan hipotesa sebagai berikut:

H₄: Terdapat pengaruh positif antara kemakmuran waktu terhadap *compulsive buying behavior*.

Pengaruh Ketergantungan Pinjaman terhadap *Compulsive Buying Behavior*

Individu yang terlibat dalam pembelian kompulsif berjuang untuk mengendalikan pengeluaran dan mungkin berakhir dengan hutang yang tinggi (Achtziger et al., 2015). Sejalan dengan proposisi oleh Aw et al., (2018), penelitian ini mengemukakan bahwa individu dengan kecenderungan pembelian kompulsif yang tinggi lebih cenderung mengandalkan pihak atau sumber eksternal lain seperti membeli secara kredit dan uang muka dari lembaga keuangan. Owusu et al., (2021) juga mengatakan hal serupa bahwa terdapat pengaruh positif *compulsive buying behavior* terhadap ketergantungan pinjaman. Duh & Thorsten, (2019) mendukung hasil studi empiris tersebut dimana *compulsive buying behavior* dan ketergantungan berhutang memiliki pengaruh. Berdasarkan uraian diatas, maka dapat disimpulkan perumusan hipotesa sebagai berikut:

H₅: Terdapat pengaruh positif antara *compulsive buying behavior* terhadap ketergantungan pinjaman

Pengaruh antara Ketergantungan Pinjaman terhadap Masalah Keuangan

Penelitian yang dilakukan oleh Aw et al., (2018) menemukan terdapat pengaruh positif antara ketergantungan pinjaman terhadap masalah keuangan. Serupa dengan penelitian yang dilakukan oleh Mccarthy, n.d. (2012) menemukan bahwa ketergantungan pinjaman berpengaruh positif terhadap masalah keuangan. Owusu et al., (2021) juga menemukan bahwa ketergantungan pinjaman memiliki pengaruh positif terhadap masalah keuangan. Berdasarkan uraian diatas, maka dapat disimpulkan perumusan hipotesa sebagai berikut:

H₆: Terdapat pengaruh positif antara ketergantungan pinjaman terhadap masalah keuangan.

Pengaruh antara materialisme terhadap *compulsive buying behavior* yang dimoderasi oleh manajemen keuangan

Manajemen keuangan memiliki implikasi pada tabungan dan perilaku belanja individu. Individu dengan keterampilan manajemen keuangan yang tepat tidak membelanjakan atau menggunakan uang tanpa pandang bulu dan cenderung memiliki beberapa tingkat kontrol atas pengeluaran, terutama yang tidak direncanakan. Namun, ketika keterampilan manajemen keuangan lemah, kecenderungan individu untuk membelanjakan dan membeli secara kompulsif akan tinggi (Duh & Thorsten, 2019). Oleh karena itu, penelitian ini menguji pengaruh keterampilan manajemen keuangan individu pada prediktor *compulsive buying behavior*. Secara khusus, kami berpendapat bahwa efek materialisme di *compulsive buying behavior* akan bervariasi dengan adanya keterampilan manajemen keuangan yang kuat. Dorongan untuk bergantung pada pinjaman untuk pembeli kompulsif diperkirakan akan berubah ketika latar belakang manajemen keuangan individu yang kuat. Berdasarkan uraian diatas, maka dapat disimpulkan perumusan hipotesa sebagai berikut:

H₇: Terdapat Pengaruh antara materialisme terhadap *compulsive buying behavior* yang dimoderasi oleh manajemen keuangan.

Pengaruh antara Status Sosial ekonomi dan *compulsive buying behavior* yang dimoderasi oleh manajemen keuangan

Pada dasarnya Manajemen keuangan dapat mengelola sebuah pengeluaran baik individu maupun kelompok dimana sebuah pengeluaran tercermin dari perilaku individu itu sendiri. Oleh karena itu maka dibutuhkan manajemen keuangan yang baik demi mengontrol sebuah pengeluaran yang berlebihan. Individu yang memiliki status social yang dipandang oleh masyarakat dapat cenderung juga mengeluarkan sejumlah uang yang berlebihan demi memuaskan hasrat dalam kehidupannya. Pembelanjaan yang komplusif didorong oleh status social yang dimiliki di lingkungan individu itu sendiri, sehingga menjadi salah satu acuan untuk mendorong tiap individu mengeluarkan pengeluaran yang komplusif disbanding individu yang memiliki status social yang biasa saja. Sehingga manajemen keuangan yang baik akan mendorong individu dalam mengontrol keuangan yang berlebihan agar dapat menjadikan pengeluaran tersebut semakin kritis dalam penggunaannya. Penelitian yang dilakukan oleh (Nimra Iqbal & Naeem Aslam, 2016) menemukan bahwa Individu dengan Stasus sosial ekonomi tinggi memiliki orientasi untuk segera memuaskan kepuasannya dan senang diperhatikan oleh semua orang. Sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh (Owusu et al., 2021) yang menemukan bahwa ada pengaruh status

sosial ekonomi terhadap *compulsive buying behavior* yang dimoderasi dengan manajemen keuangan. Berdasarkan uraian diatas, maka dapat disimpulkan perumusan hipotesa sebagai berikut:

H₈: Terdapat Pengaruh antara status sosial ekonomi dan *compulsive buying behavior* yang dimoderasi oleh manajemen keuangan.

Pengaruh antara Kemakmuran Waktu dan *compulsive buying behavior* yang dimoderasi oleh manajemen keuangan

Manajemen Keuangan pada dasarnya memiliki sifat pengelolaan uang/dana yang baik untuk memaksimalkan pengeluaran yang seimbang demi masa depan. Oleh karena itu, masing-masing individu diperlukan untuk memastikan pada pengelolaan uang cukup baik dalam melangsungkan kehidupannya, manajemen yang baik akan menghasilkan pendapatan yang akan baik pula. Oleh karenanya manajemen keuangan akan mendorong pembelian komplusif individu agar terus menjaga pengeluaran yang seharusnya akan stabil. Dengan adanya waktu yang lebih yang dimiliki individu, maka tiap-tiap individu memiliki waktu yang cukup luang dalam kehidupannya, agar kestabilan dalam pengeluaran tetap seimbang oleh waktu yang sangat banyak, maka pengelolaan keuangan yang baik akan terus menjaga kestabilan waktu yang cukup signifikan agar terus menekan arus pembelian yang komplusif yang akan dilakukan di tiap-tiap individu yang baik. Dengan tingkat kesibukan yang tinggi, maka akan terus menjaga tiap individu dalam mengelola keuangannya, dengan adanya tingkat kesibukan yang tinggi serta manajemen keuangan yang baik, maka akan terus menekan pembelian yang komplusif sehingga pendapatan yang diperoleh akan terus terjaga. Penelitian yang dilakukan oleh Duh & Thorsten. (2019) menunjukkan terdapat pengaruh pantara kemakmuran waktu rendah dan *compulsive buying behavior* yang dimoderasi dengan manajemen keuangan. Namun penelitian tentang manajemen keuangan dapat memperkuat/memperlemah kemakmuran waktu terhadap *compulsive buying behavior* belum pernah dilakukan sebelumnya. Berdasarkan uraian diatas, maka dapat disimpulkan perumusan hipotesa sebagai berikut:

H₉: Terdapat Pengaruh antara kemakmuran waktu dan *compulsive buying behavior* yang dimoderasi oleh manajemen keuangan.

Pengaruh antara Ketergantungan Pinjaman terhadap *compulsive buying behavior* yang dimoderasi oleh manajemen keuangan

Salah satu pemicu *Compulsive Buying Behavior* yang tinggi adalah dikarenakan di tiap individu memiliki hasrat dalam membeli barang-barang yang tidak semestinya diperlukan. Sehingga tiap-tiap individu sangat boros dalam mengeluarkan sejumlah uangnya untuk memuaskan hasrat pembeliannya. Hasrat pembelian yang cukup tinggi akan mendorong para individu tersebut menggunakan kartu kredit sebagai alat pembayarannya, pada pembayaran yang dilakukan tersebut akan memberikan pembebanan yang tinggi sehingga akan menimbulkan hutang yang tinggi. Penelitian tentang Manajemen Keuangan dalam memoderasi Ketergantungan Pinjaman terhadap *Compulsive Buying Behavior* belum pernah dilakukan sebelumnya, akan tetapi penelitian tentang *Compulsive Buying Behavior* terhadap ketergantungan pinjaman yang dimoderasi oleh manajemen keuangan pernah dilakukan oleh Aw et al., (2018) menemukan tidak

terdapat pengaruh positif antara ketergantungan pinjaman terhadap *compulsive buying behavior* yang dimoderasi oleh manajemen keuangan. Serupa dengan penelitian yang dilakukan oleh Islam et al. (2018) menemukan bahwa ketergantungan pinjaman berpengaruh terhadap *compulsive buying behavior* yang dimoderasi oleh manajemen keuangan. Berdasarkan uraian diatas, maka dapat disimpulkan perumusan hipotesa sebagai berikut:

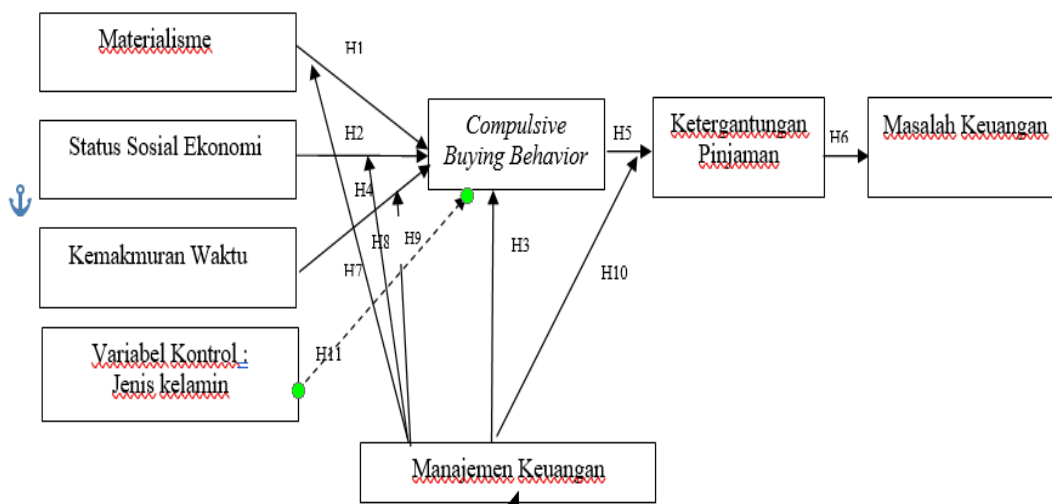
H₁₀: Terdapat Pengaruh antara *compulsive buying behavior* terhadap Ketergantungan pinjaman yang dimoderasi oleh manajemen keuangan

Pengaruh Variabel Kontrol (Jenis Kelamin) terhadap *compulsive buying behavior*.

Ali and Hasnu (2013) menyebutkan jenis kelamin berpengaruh bagi *compulsive buying behavior*. Beberapa penelitian memperlihatkan adanya penemuan wanita terbukti memiliki pembelian yang terencana sejak dari rumah dan pria lebih terkategori sebagai pembeli tak terencana (Mulyono, 2012). Duh & Thorsten (2019) menemukan bahwa wanita cenderung dipengaruhi oleh kualitas layanan yang lebih kuat dari pada pria sedangkan pria pada sisi lain lebih dipengaruhi oleh nilai ekonomis yang dirasakan dalam pembelian. Jenis kelamin merujuk fitur psikologis terkait dengan jenis kelamin biologis yaitu apakah seseorang adalah perempuan atau laki-laki yang dibangun secara sosial dan jenis kelamin secara signifikan mempengaruhi suatu pembelian dimana dalam penelitian tersebut mendapatkan hasil bahwa laki-laki mendominasi pembelian dibandingkan perempuan (Chandra & Purnami, 2014). Donnelly et al. (2016) terdapat pengaruh positif antara jenis kelamin dengan *compulsive buying behavior*. Berdasarkan uraian diatas, maka dapat disimpulkan perumusan hipotesa sebagai berikut:

H₁₁ : Terdapat pengaruh positif jenis kelamin terhadap *compulsive buying behavior*

Berdasarkan hipotesis di atas, rerangka konseptual dalam penelitian ini dapat digambarkan dengan:



Gambar 1
Rerangka Konseptual

METHOD, DATA, AND ANALYSIS

Metode Pengambilan Sampel

Sampel metode dalam penelitian ini menunjuk pada mahasiswa yang sudah bekerja di JABODETABEK. Sedangkan dalam sampel penelitian ini adalah mengacu dari total kuesioner penelitian ini. Dalam penelitian ini menggunakan data primer yang diperoleh secara langsung dari sumber. Sumber data dari penelitian ini adalah hasil penyebaran kuesioner online menggunakan google form kepada mahasiswa yang sudah bekerja di JABODETABEK. Kuesioner survei online dikirim ke 205 sampel, di mana survei dan tanggapan yang akan digunakan untuk analisis adalah sebesar 180 responden yang didapat dari 36 pertanyaan dikali dengan 5 (Hair et al., 2017).

Variabel dan Pengukuran Variabel

Variabel yang terdapat dalam penelitian ini diukur dengan tujuan untuk mengetahui adanya pengaruh antara variabel bebas dan variabel intervening terhadap variabel terikat. Variabel ini diukur dengan skala likert 1 sampai 4 dimana 1 menunjukkan sangat tidak setuju dan 4 menunjukkan sangat setuju, variabel tersebut dapat dijelaskan dengan tabel di bawah sebagai berikut :

Tabel 1.
Pengukuran Variabel

Jenis Variabel	Nama Variabel	Indikator
Variabel Dependen	Masalah Keuangan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Saya mengalami masalah dengan pembayaran bulanan 2. Tahun lalu, saya sering mengalami kesulitan keuangan yang lebih lama 3. Saya tidak dapat membayar cicilan pinjaman saya karena pengeluaran lain
Variabel Independen	Materialisme	<ol style="list-style-type: none"> 1. Hidup saya akan lebih baik jika saya memiliki hal-hal tertentu yang tidak saya miliki 2. Barang-barang yang saya miliki menunjukkan pencapaian saya 3. Saya suka memiliki hal-hal yang membuat orang terkesan 4. Saya mengagumi orang-orang yang memiliki rumah, mobil, dan pakaian mahal 5. Saya suka banyak kemewahan dalam hidup saya 6. Saya akan lebih 750amper750 jika saya mampu membeli lebih banyak barang 7. Hal terpenting dalam Pencapaian dalam hidup adalah memperoleh harta benda 8. Saya memiliki semua hal yang benar-benar saya butuhkan untuk menikmati hidup 9. Saya tidak akan lebih 750amper750 jika saya memiliki hal-hal yang lebih baik 10. Hal-hal yang saya miliki tidak terlalu penting bagi saya 11. Saya kurang menekankan pada hal-hal materi daripada kebanyakan orang yang saya kenal
	Kemakmuran Waktu	<ol style="list-style-type: none"> 1. Hidupku terlalu terburu-buru 2. Saya punya banyak waktu luang 3. Saya telah berlomba dari sini ke sana 4. Saya memiliki cukup waktu untuk melakukan apa yang harus saya lakukan 5. Saya telah mampu menjalani hidup dengan santai 6. Saya memiliki cukup waktu untuk melakukan hal-hal yang

		penting bagi saya 7. Saya merasa semuanya benar-benar sibuk
Variabel Independen dan Moderasi	Manajemen Keuangan	1. Saya Membandingkan harga saat saya membeli produk atau layanan 2. Saya Membayar semua tagihan saya tepat waktu 3. Saya menyimpan catatan tertulis atau elektronik dari pengeluaran bulanan saya 4. Saya Tetap dalam anggaran atau rencana pengeluaran saya
Variabel Intervening	<i>Compulsive Buying Behavior</i>	1. Ketika saya punya uang, saya tidak bisa tidak menghabiskan 751 Sebagian uang atau seluruhnya 2. Saya sering membeli sesuatu yang saya lihat di 751 amp tanpa perencanaan, hanya karena saya harus memilikinya 3. Berbelanja adalah cara untuk bersantai dan melupakan masalah saya 4. Terkadang saya merasa ada sesuatu yang mendorong saya untuk berbelanja 5. Ada kalanya saya memiliki keinginan yang kuat untuk membeli pakaian, sepatu perhiasan, dan lain sebagainya 6. Terkadang, saya merasa bersalah setelah membeli sesuatu 7. Saya sering memiliki keinginan yang nyata untuk berbelanja dan membeli sesuatu 8. Saya sering membeli barang-barang yang tidak saya butuhkan bahkan 751 amper saya tahu bahwa uang saya sangat sedikit 9. Setelah saya memasuki pusat perbelanjaan, saya ingin pergi ke 751 amp dan membeli sesuatu
	Ketergantungan Pinjaman	1. Saya sering membeli produk secara kredit 2. Saya membeli 751 amper semuanya secara kredit
Variabel Kontrol	Jenis Kelamin	1. Laki-Laki 2. Perempuan

Sumber: Owusu et al. (2021)

Metode Analisa Data

Pengujian hipotesis penelitian dilakukan dengan menggunakan teknik *Partial Least Square-structural equation modeling* (PLS) (SEM) dengan menggunakan program SmartPLS. Teknik berbasis SEM berguna dalam menguji dan memvalidasi hubungan dan memungkinkan peneliti untuk lebih efektif mengevaluasi model pengukuran dan jalur struktural yang melibatkan konstruksi laten dengan variabel indikator multiitem (Astrachan et al., 2014)

RESULTS AND DISCUSSION

Karakteristik Responden

Sampel yang diperoleh dengan jawaban yang valid dan lengkap adalah 205 kuesioner yang disebar. Mayoritas responden berusia antara 19-25 tahun sebanyak 148 responden atau 72,1% dengan jenis kelamin mayoritas responden perempuan sebanyak 137 responden atau 66,8%, dengan pendidikan terakhir sebagai Sarjana (S1) sebanyak 156 responden atau 76,1 % serta bekerja sebagai karyawan swasta sebanyak 141 responden atau 68,8%. Informasi sosial ekonomi menunjukkan mayoritas responden melakukan pengeluaran perbulan Rp.2.500.000-

Rp.5.000.000 sebanyak 104 responden atau 50,7%. Rincian karakteristik responden ditunjukkan pada Tabel 2

Tabel 2
Demografi responden

Keterangan	Jumlah	Presentase
Jenis Kelamin :		
Laki-laki	68 Orang	33,2%
Perempuan	137 Orang	66,8%
TOTAL	205 Orang	100%
Usia:		
19-25 Tahun	148 Orang	72,1%
26-33 Tahun	36 Orang	22,4%
34-41 Tahun	8 Orang	3,9%
> 42 Tahun	3 Orang	1,6%
TOTAL	205 Orang	100%
Pendidikan Terakhir:		
Diploma	15 Orang	7,3%
Sarjana (S1)	156 Orang	76,1%
Magister (S2)	33 Orang	16,1%
Doktor (S3)	1 Orang	0,5%
TOTAL	205 Orang	100%
Konsentrasi:		
Ekonomi	14 Orang	6,8%
Manajemen	80 Orang	39%
Akuntansi	34 Orang	16,6%
Hukum	5 Orang	2,4%
Teknik	21 Orang	10,2%
Lainnya	51 Orang	24,9%
TOTAL	205 Orang	100%
Jenis Pekerjaan:		
Karyawan Swasta	141 Orang	68,8%
Pegawai BUMN	19 Orang	9,3%
Pegawai Negeri Sipil	14 Orang	6,8%
Wiraswasta	31 Orang	15,1%
TOTAL	205 Orang	100%
Lokasi Universitas:		
JABODETABEK	205 Orang	100%
LUAR JABODETABEK	0 Orang	0 %
	205 Orang	100%
Universitas :		
Universita Bina Sarana Informatika	2 Orang	0,97%
Universitas Bakrie	23 Orang	11,2%
Universitas Bina Nusantara	3 Orang	1,4%
Universitas Bina Sarana Informatika	8 Orang	3,9%
Universitas Budi Luhur	14 Orang	6,8%
Universitas Bung Karno	1 Orang	0,48%
Universitas Esa Unggul	7 Orang	3,4%
Universitas Gunadarma	1 Orang	0,48%
Universitas Mercu Buana	22 Orang	10,7%
Universitas Moestopo	3 Orang	1,46%
Universitas Nusa Mandiri	2 ORang	0,97%
Universitas Pamulang	14 Orang	6,8%
Universitas Satya Negara Indonesia	5 Orang	2,4%

Universitas Trisakti	106 Orang	51,7%
TOTAL	205 Orang	100%
Fakultas:		
Administrasi Bisnis	2 Orang	0,97%
Fakultas Teknin Informatika	34 Orang	16,6%
Fakultas Teknologi Industri	17 Orang	8,3%
FEB	109 Orang	53%
Fakultas Hukum	2 Orang	0,97%
FILKOM	25 Orang	12%
FISIP	4 Orang	1,9%
FKIP	1 Orang	0,48%
FTSP	1 Orang	0,48%
ILMU SOSIAL	3 Orang	1,46%
Komputerisasi Akuntansi	1 Orang	0,48%
Pascasarjana Pendidikan Bahasa	1 Orang	0,48%
Teknik dan Manajemen Industri	1 Orang	0,48%
Teknik Elektro	1 Orang	0,48%
Teknik Mesin	1 Orang	0,48%
Teknologi Industri	1 Orang	0,48%
TOTAL	205 Orang	100%
Pengeluaran perbulan:		
< Rp2.500.000	42 Orang	20,5%
Rp2.500.000 – Rp5.000.000	104 Orang	50,7%
Rp5.000.000 – Rp7.500.000	39 Orang	19%
> Rp7.500.000	20 Orang	9,8%
TOTAL	205 Orang	100%

Sumber: Olahdata menggunakan SmartPLS

Uji Instrumen Penelitian

Uji Validitas

Menurut Sugiyono (2018), Instrumen yang valid merupakan alat ukur yang digunakan untuk mendapatkan data yang bersifat valid. Pengambilan keputusan dengan cara membandingkan nilai *Factor loading* dari setiap pernyataan dengan *standar factor loading*. Menurut Hair *et al.* (2010), jika jumlah sampel yang dimiliki sebanyak 200 responden, *standard factor loading* yang dipakai sebesar (0,40) Maka dasar pengambilan keputusan pengujian validitas dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Jika factor loading > (0,40) maka variabel dikatakan valid.

Jika factor loading < (0,40) maka variabel dikatakan tidak valid.

Tabel 3.
Uji Validitas

Variabel	Item	Nilai <i>Factor Loading</i>	Keputusan
Masalah Keuangan	MK1	0.898	Valid
	MK2	0.712	Valid
	MK3	0.899	Valid
Ketergantungan Pinjaman	KP1	0.927	Valid
	KP2	0.926	Valid
Compulsive Buying Behavior	CBB2	0.740	Valid
	CBB3	0.741	Valid
	CBB4	0.686	Valid
	CBB5	0.545	Valid

	CBB6	0.608	Valid
	CBB7	0.751	Valid
	CBB8	0.720	Valid
Materialisme	MAT1	0.582	Valid
	MAT2	0.614	Valid
	MAT3	0.791	Valid
	MAT4	0.704	Valid
	MAT5	0.759	Valid
	MAT6	0.748	Valid
	MAT7	0.773	Valid
Manajemen Keuangan	MKEU2	0.782	Valid
	MKEU3	0.687	Valid
	MKEU4	0.895	Valid
Status Sosial Ekonomi	SSE	1.000	Valid
Kemakmuran Waktu	KWK2	0.710	Valid
	KWK4	0.731	Valid
	KWK5	0.729	Valid
	KWK6	0.710	Valid

Sumber : Olah data menggunakan *Smart PLS*

Pada tabel 3 hasil uji validitas yang diteliti oleh peneliti yaitu terdapat variabel *variable compulsive buying behavior*, *materialisme*, *kemakmuran waktu*, *ketergantungan pinjaman*, *masalah keuangan*, dan *manajemen keuangan*. Terlihat hasil uji valid karena diperoleh nilai *factor loading* $\geq 0,40$ yang dapat diartikan bahwa masing – masing pernyataan yang digunakan untuk mengukur setiap variabel tepat.

Uji Reliabilitas

Pengujian reliabilitas dilakukan untuk memastikan instrument dari alat ukur yang digunakan dalam penelitian ini konsisten serta akurat. Reabilitas itu sendiri berkaitan dengan akurasi, prediktabilitas serta konsistensi alat ukur pada suatu penelitian. Menurut Ghozali (2013) Keputusan uji reliabilitas berdasarkan pada ketentuan berikut:

Jika koefisien *Cronbach's alpha* $> 0,6$ maka *cronbach's alpha acceptable*.

Jika koefisien *Cronbach's alpha* $< 0,6$ maka *cronbach's alpha pooracceptable*

Tabel 4.
Hasil Uji Reabilitas

Variabel	<i>Croncbach Alpha</i>	Keputusan
Masalah Keuangan	0.794	<i>Reliable</i>
Ketergantungan Pinjaman	0.835	<i>Reliable</i>
<i>Compulsive Buying Behavior</i>	0.819	<i>Reliable</i>
Materialisme	0.837	<i>Reliable</i>
Manajemen Keuangan	0.711	<i>Reliable</i>
Status Sosial Ekonomi	1.000	<i>Reliable</i>
Kemakmuran Waktu	0.695	<i>Reliable</i>

Sumber : Olah data menggunakan *Smart PLS*

Pada Tabel 4 terlihat nilai *cronbach's alpha* sebagai hasil uji reliabilitas dari setiap instrumen pada *variable compulsive buying behavior*, *materialisme*, *kemakmuran waktu*, *ketergantungan pinjaman*, *masalah keuangan*, dan *manajemen keuangan*. Masing – masing

indikator yang ada pada setiap variabel telah menunjukkan hasil bahwa nilai *cronbach's alpha* lebih besar dari 0,6 yang artinya semua indikator yang digunakan dalam variabel penelitian ini bersifat *reliable*.

Uji Statistik Deskriptif

Analisis statistik deskriptif dapat ditinjau berdasarkan nilai *mean*, standar deviasi. Menurut Sugiyono (2018), Nilai standar deviasi yang diperoleh peneliti ketika semakin mendekati nilai nol, maka jawaban dari suatu responden semakin tidak bervariasi, begitupun sebaliknya, ketika nilai standar deviasi menjauhi nol, maka jawaban responden akan semakin bervariasi.

Tabel 5
Hasil Pengujian Statistik Deskriptif

Variabel	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Materialisme	205	1.00	4.00	2.49	0.64609
Status Sosial Ekonomi	205	1.00	4.00	2.68	0.90754
Kemakmuran Waktu	205	1.00	4.00	2.82	0.59151
Manajemen Keuangan	205	1.00	4.00	3.0748	0.72072
<i>Compulsive Buying Behavior</i>	205	1.00	4.00	2.6014	0.62526
Ketergantungan Pinjaman	205	1.00	4.00	1.7537	0.84977
Masalah Keuangan	205	1.00	4.00	1.7675	0.75380

Sumber : Olah data menggunakan *Smart PLS*

Berdasarkan tabel statistik di atas, diketahui bahwa nilai rata – rata jawaban responden variabel materialisme sebesar 2,49 . Variabel status sosial ekonomi sebesar 2,69 . Variabel Kemakmuran waktu sebesar 2,82. Variabel manajemen keuangan sebesar 3,07. Variabel *compulsive buying behavior* sebesar 2,60. Variabel ketergantungan pinjaman sebesar 1,75 dan variabel masalah keuangan sebesar 1,76. Nilai standar deviasi jawaban dari responden masing – masing item pernyataan sebesar $\geq 0,5$, dapat disimpulkan bahwa setiap item pernyataan pada ketiga variabel dikatakan cukup bervariasi.

Uji Goodness of Fit (R-Square)

Sebelum menganalisis hipotesis, peneliti diharuskan menguji serta menjamin adanya kesesuaian model yang dapat menjabarkan terdapat pengaruh sebab akibat. Uji goodness of fit merupakan uji yang dilakukan untuk mengetahui dan mengukur adanya kesesuaian model yang digunakan dalam penelitian (Hair, 2016).

Tabel 6.
Coefficient Determination

Model	R-square (R ²)
<i>Compulsive Buying Behavior</i>	0.359
Ketergantungan Pinjaman	0.185
Masalah Keuangan	0.387

Sumber : Olahdata menggunakan smart PLS

Berdasarkan Tabel diatas, Hasil pengolahan untuk model fit ditunjukkan dengan tabel 5. Informasi dari tabel menunjukkan: Untuk model *Compulsive Buying Behavior* diperoleh nilai koefisien determinasi sebesar 0,359 yang artinya kemampuan dari variabel independent yaitu materialisme, status sosial ekonomi, kemakmuran serta moderasi dari manajemen keuangan dengan materisalisme, statusi sosial ekonomi dan kemakmuran waktu mampu menjelaskan variasi dari variabel dependen yaitu *Compulsive Buying behavior* sebesar 35,9% sedangkan sisanya yaitu sebesar 64,1% adalah variasi dari variabel independent lain yang mempengaruhi *Compulsive Buying Behavior* dan tidak dimasukkan dalam model.

Koefisien determinasi untuk model Ketergantungan pinjaman menghasilkan nilai koefisien determinasi sebesar 0,185 yang artinya kemampuan variabel independen yaitu *Compulsive Buying Behavior* dan interaksi dengan Manajemen Keuangan mampu menjelaskana variasi dari variabel Ketergantungan pinjaman sebesar 18,5% sedangkan sisanya sebesar 84,5% adalah variasi dari variabel independent lain yang mempengaruhi ketergantungan pinjaman tetapi tidak dimasukkand dalam model.

Model Masalah Keuangan menghasilkan nilai koefisien determinasi sebesar 0,387 yang artinya variasi dari variabel Ketergantungan Pinjaman mampu menjelaskan variasi dadria variabel masalah pinajman sebesar 38,7% sedangkan sisanya yaitu sebesar 61,3% adalah variasi dari variabel independent lain yang mempengaruhi Masalah Pinjaman tetapi tidak dimasukkan dalam model.

Uji Hipotesis

Pada pengujian hipotesis ini dilakukan untuk memastikan masing – masing dari variabel independen, variabel intervening, serta variabel kontrol memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependennya. Dasar dalam pengambilan keputusan uji hipotesis dinyatakan sebagai berikut :

- Jika $P\text{-value} \leq \alpha$ (0,05) maka H₀ ditolak, artinya terdapat pengaruh signifikan diantara kedua variabel.
- Jika $P\text{-value} \geq \alpha$ (0,05) maka H₀ diterima, artinya tidak terdapat pengaruh signifikan diantara kedua variabel.

Berikut ini merupakan interpretasi dari tabel uji hipotesis :

Tabel 7
Hasil Pengujian Uji Hipotesis

Hipotesis		Koefisien	P-value	Decision
H ₁	Terdapat pengaruh positif antara <i>Materialisme</i> terhadap <i>Compulsive Buying Behavior</i>	0.511	0.000	Signifikan Positif
H ₂	Terdapat pengaruh positif antara <i>status sosial ekonomi</i> terhadap <i>compulsive buying behavior</i> .	0.109	0.053	Signifikan Positif
H ₃	Tidak Terdapat pengaruh antara manajemen keuangan terhadap <i>compulsive buying behavior</i> .	-0.012	0.861	Tidak Signifikan
H ₄	Terdapat pengaruh positif antara kemakmuran waktu terhadap <i>compulsive buying behavior</i> .	0.206	0.001	Signifikan Positif
H ₅	Terdapat pengaruh positif antara <i>compulsive buying behavior</i> terhadap ketergantungan pinjaman.	0.311	0.000	Signifikan Positif
H ₆	Terdapat pengaruh positif antara ketergantungan pinjaman terhadap masalah keuangan	0.622	0.000	Signifikan Positif
H ₇	Tidak Terdapat Pengaruh antara <i>materialisme</i> terhadap <i>compulsive buying behavior</i> yang dimoderasi oleh manajemen keuangan.	0.006	0.928	Tidak Signifikan
H ₈	Tidak Terdapat Pengaruh antara status sosial ekonomi dan <i>compulsive buying behavior</i> yang dimoderasi oleh manajemen keuangan	0.076	0.186	Tidak Signifikan
H ₉	Tidak Terdapat Pengaruh antara kemakmuran waktu dan <i>compulsive buying behavior</i> yang dimoderasi oleh manajemen keuangan.	0.039	0.586	Tidak Signifikan
H ₁₀	Tidak Terdapat Pengaruh antara <i>compulsive buying behavior</i> dan ketergantungan pinjaman yang dimoderasi oleh manajemen keuangan	-0.028	0.693	Tidak Signifikan
H ₁₁	Terdapat Pengaruh positif antara Gender terhadap <i>compulsive buying behavior</i>	0.287	0.004	Signifikan Positif

Sumber : Olahdata menggunakan smart PLS

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis pada tabel 7, hipotesis pertama dilakukan dengan tujuan untuk menguji pengaruh antara *Materialisme* terhadap *Compulsive Buying Behavior*. Dari hasil pengolahan diperoleh koefisien estimasi sebesar 0.511 yang artinya meningkatnya *Materialisme* akan meningkatkan *Compulsive Buying Behavior* dan sebaliknya menurunnya *Materialisme* akan menurunkan *Compulsive Buying Behavior*. Nilai *p-value* dari t statistik sebesar $0,000 < 0,05$ artinya hipotesis tersebut signifikan sehingga dapat disimpulkan terbukti *Materialisme* berpengaruh signifikan positif *Compulsive Buying Behavior*. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Owusu et al, 2021).

Hipotesis kedua dilakukan dengan tujuan untuk menguji pengaruh antara status sosial ekonomi terhadap *Compulsive Buying Behavior* diketahui koefisien estimasi sebesar 0,109 yang artinya meningkatnya status sosial ekonomi maka compulsive buying behavior juga akan meningkat dan sebaliknya menurunnya status sosial ekonomi maka akan menurunkan compulsive buying behavior. Nilai *p-value* dari t statistik sebesar $0,05 \leq 0,053$ artinya hipotesis tersebut signifikan. Sehingga dapat disimpulkan terbukti status sosial ekonomi berpengaruh signifikan positif terhadap *Compulsive Buying Behavior*. Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Owusu, et al., 2021).

Hipotesis ketiga memiliki *p-value* sebesar $0,861 > 0,05$ dapat diartikan hipotesis, disimpulkan bahwa tidak terdapat pengaruh manajemen keuangan terhadap *compulsive buying behavior*. Dalam hal ini, responden dengan latar belakang manajemen yang kuat tetap saja memiliki kecenderungan pembelian kompulsif yang tinggi, individu seperti itu tidak dapat mengendalikan diri atas keuangannya, dan tidak mampu mengambil keputusan yang rasional tentang konsumsi. Penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Owusu, et al., (2021) yang mengatakan bahwa manajemen keuangan memiliki pengaruh signifikan negative terhadap *compulsive buying behavior*.

Hasil hipotesis empat memiliki nilai koefisien estimasi sebesar 0,206 yang artinya meningkatnya kemakmuran waktu akan meningkatkan compulsive buying behavior. Nilai *p-value* sebesar $0,001 < 0,005$ yang artinya hipotesis tersebut signifikan antara kemakmuran waktu dengan *compulsive buying behavior*. Sehingga dapat disimpulkan terbukti kemakmuran waktu berpengaruh signifikan positif terhadap *compulsive buying behavior*. Penelitian ini menunjukkan bahwa *compulsive buying behavior* tinggi diantara individu dengan tingkat kesibukan yang tinggi. Individu dengan berkecukupan waktu yang rendah sering mengalami stress, selain itu juga sering mengalami keadaan emosi negative seperti kecemasan, rasa tidak aman, rasa bersalah dan lain-lain. Tingkat stress yang meningkat dapat menyebabkan pembelian kompulsif pada individu kaya waktu. Penelitian ini didukung oleh penelitian yang dilakukan Owusu et al., (2021) yang mengatakan kemakmuran waktu berpengaruh signifikan positif terhadap *compulsive buying behavior*.

Hasil pengolahan dari hipotesis 5 diperoleh koefisien estimasi sebesar 0,311 yang artinya meningkatnya compulsive buying behavior dapat meningkatkan ketergantungan pinjaman dan sebaliknya. Nilai *p-value* dari t statistik sebesar $0,00 < 0,005$ maka hipotesis tersebut signifikan sehingga dapat disimpulkan bahwa compulsive buying behavior berpengaruh signifikan positif terhadap ketergantungan pinjaman. Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Owusu et al (2021) yang mengatakan bahwa compulsive buying behavior memiliki pengaruh signifikan positif dengan ketergantungan pinjaman.

Hipotesis 6 diperoleh koefisien estimasi sebesar 0,622 yang artinya meningkatnya ketergantungan pinjaman dapat meningkatkan masalah keuangan dan sebaliknya. Nilai *p-value* dari t statistik sebesar $0,00 < 0,005$ maka hipotesis tersebut dikatakan signifikan sehingga dapat disimpulkan bahwa ketergantungan pinjaman berpengaruh signifikan positif terhadap masalah keuangan. Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Owusu et al., (2021) yang mengatakan bahwa ketergantungan pinjaman berpengaruh positif dan signifikan terhadap masalah keuangan.

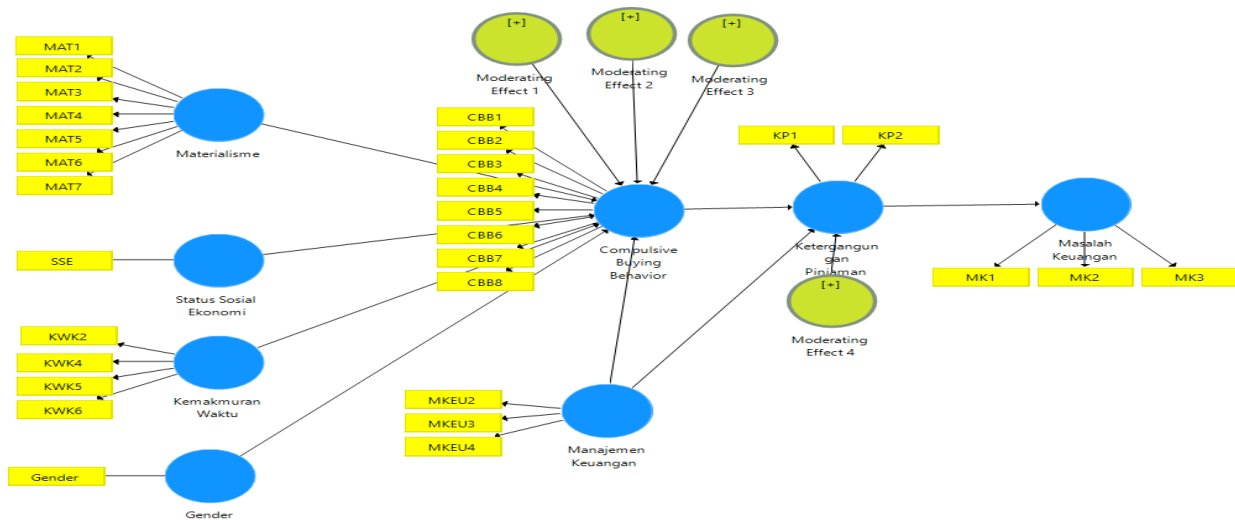
Selanjutnya berdasarkan hasil pengujian hipotesis 7 yang menguji peran moderasi Manajemen Keuangan dalam memperkuat pengaruh Materialisme dengan *compulsive buying behavior*. Nilai *p-value* sebesar $0,928 > 0,005$ maka hipotesis tersebut dikatakan tidak signifikan yang artinya bahwa manajemen keuangan gagal memoderasi pengaruh materialisme terhadap *compulsive buying behavior*. Penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Owusu, et al., (2021) yang mengatakan bahwa manajemen keuangan dapat memoderasi pengaruh materialism terhadap *compulsive buying behavior*.

Hipotesis 8 yang menguji peran moderasi manajemen keuangan dalam memperkuat Status Sosial terhadap *compulsive buying behavior* memiliki nilai *p-value* sebesar $0,186 > 0,005$ maka hipotesis tersebut dikatakan tidak signifikan yang artinya bahwa manajemen keuangan gagal memoderasi pengaruh status sosial ekonomi terhadap *compulsive buying behavior*. Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Owusu et al. (2021) yang mengatakan bahwa manajemen keuangan tidak dapat memoderasi status sosial ekonomi dan *compulsive buying behavior*.

Hipotesis 9 yang menguji peran moderasi manajemen keuangan dalam memperkuat kemakmuran waktu, terhadap *Compulsive Buying Behavior*, diketahui besarnya nilai *p-value* sebesar $0,586 > 0,05$ maka dikatakan tidak signifikan, sehingga dapat disimpulkan bahwa Manajemen keuangan tidak dapat memoderasi Kemakmuran Waktu terhadap *Compulsive Buying Behavior*. Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Owusu et al. (2021) mengatakan bahwa manajemen keuangan gagal memoderasi kemakmuran waktu terhadap *compulsive buying behavior*.

Hipotesis 10 yang menguji peran moderasi keuangan dalam memperkuat *compulsive buying behavior* terhadap ketergantungan pinjaman, diketahui besarnya nilai *p-value* sebesar $0,693 > 0,005$ yang artinya hipotesis tersebut tidak signifikan sehingga dapat disimpulkan bahwa manajemen keuangan tidak dapat memoderasi *compulsive buying behavior* terhadap ketergantungan pinjaman. Owusu et al. (2021) juga mengatakan bahwa manajemen keuangan gagal memoderasi *compulsive buying behavior* terhadap ketergantungan pinjaman.

Hipotesis 11 diperoleh koefisien estimasi sebesar 0,287 yang artinya banyaknya jenis kelamin dapat meningkatkan *compulsive buying behavior* dan sebaliknya. Nilai *p-value* dari *t* statistik sebesar $0,004 < 0,005$ maka hipotesis tersebut dikatakan signifikan sehingga dapat disimpulkan bahwa Jenis kelamin berpengaruh signifikan positif terhadap masalah keuangan. Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Owusu et al., (2021) yang mengatakan bahwa ketergantungan pinjaman berpengaruh positif dan signifikan terhadap masalah keuangan.



Gambar 2
Output Outliner Diagram Path

Lebih detail, peneliti menganalisa tabulasi silng antara pekerjaan dengan pengeluaran. Tabel 8 menunjukkan pekerjaan sebagai Pegawai Swasta dengan pengeluaran sebesar <Rp2.500.000 ada 30 responden, dengan pengeluaran Rp5.000.000-Rp7.500.000 ada 103 responden, dan dengan pengeluaran >Rp7.500.000 ada 8 responden, pekerjaan sebagai pegawai BUMN dengan pengeluaran sebesar <Rp2.500.000 ada 2 responden, dengan pengeluaran Rp5.000.000-Rp7.500.000 ada 16 responden, dan dengan pengeluaran >Rp7.500.000 ada 1 responden, pekerjaan sebagai PNS dengan pengeluaran sebesar <Rp2.500.000 ada 0 responden, dengan pengeluaran Rp5.000.000-Rp7.500.000 ada 9 responden, dan dengan pengeluaran >Rp7.500.000 ada 5 responden, dan pekerjaan sebagai Wirausaha dengan pengeluaran sebesar <Rp2.500.000 ada 10 responden, dengan pengeluaran Rp5.000.000-Rp7.500.000 ada 15 responden, dan dengan pengeluaran >Rp7.500.000 ada 6 responden. Sehingga total dari data yang ada untuk pekerjaan sebagai pegawai swasta, pegawai BUMN, PNS dan wirausaha dengan pengeluaran sebesar <Rp2.500.000, Rp5.000.000-Rp7.500.000 dan >Rp7.500.000 sebanyak 205 responden.

Tabel 8
Tabulasi Silang antara Pekerjaan dengan Pengeluaran

Pekerjaan	Pengeluaran perbulan			Total
	<Rp2.500.000	Rp5.000.000-Rp7.500.000	>Rp7.500.000	
Pegawai Swasta	30	103	8	141
Pegawai BUMN	2	16	1	19
Pegawai Negeri Sipil	0	9	5	14
Wirausaha	10	15	6	31
Total	42	143	20	205

Selanjutnya, peneliti menganalisa tabulasi silang antara pendidikan dengan pengeluaran. Tabel 9 menunjukkan pendidikan diploma, dengan pengeluaran perbulan <Rp2.500.000 ada 2 responden, pengeluaran Rp5.000.000-Rp7.500.000 ada 12 responden, dan pengeluaran Rp7.500.000 ada 1 responden. Pendidikan S1 dengan pengeluaran perbulan <Rp2.500.000 ada 39 responden, pengeluaran Rp5.000.000-Rp7.500.000 ada 108 responden, dan pengeluaran Rp7.500.000 ada 9 responden. Pendidikan S2 dengan pengeluaran perbulan <Rp2.500.000 ada 1 responden, pengeluaran Rp5.000.000-Rp7.500.000 ada 22 responden, dan pengeluaran Rp7.500.000 ada 10 responden. Sedangkan data pada pendidikan S3, dengan pengeluaran perbulan <Rp2.500.000 ada 0 responden, pengeluaran Rp5.000.000-Rp7.500.000 ada 1 responden, dan pengeluaran Rp7.500.000 ada 0 Responden. Sehingga total dari data yang ada untuk pendidikan dari diploma sampai dengan Strata 3, dengan pengeluaran <Rp2.500.000, Rp5.000.000-Rp7.500.000 dan >Rp7.500.000 sebanyak 205 responden.

Tabel 9
Tabulasi Silang antara Pendidikan dengan Pengeluaran

Pendidikan	Pengeluaran perbulan			Total
	<Rp2.500.000	Rp5.000.000- Rp7.500.000	>Rp7.500.000	
Diploma	2	12	1	15
Strata 1	39	108	9	156
Strate 2	1	22	10	33
Strata 3	0	1	0	1
Total	42	143	20	205

Peneliti menganalisa tabulasi silang antara konsentrasi dengan pengeluaran. Tabel 10 menunjukkan konsentrasi Ekonomi, dengan pengeluaran perbulan <Rp2.500.000 ada 4 responden, pengeluaran Rp5.000.000-Rp7.500.000 ada 8 responden, dan pengeluaran Rp7.500.000 ada 2 responden. Konsentrasi manajemen dengan pengeluaran perbulan <Rp2.500.000 ada 13 responden, pengeluaran Rp5.000.000-Rp7.500.000 ada 59 responden, dan pengeluaran Rp7.500.000 ada 8 responden. Konsentrasi akuntansi dengan pengeluaran perbulan <Rp2.500.000 ada 5 responden, pengeluaran Rp5.000.000-Rp7.500.000 ada 27 responden, dan pengeluaran Rp7.500.000 ada 2 responden. Konsentrasi hukum dengan pengeluaran perbulan <Rp2.500.000 ada 2 responden, pengeluaran Rp5.000.000-Rp7.500.000 ada 2 responden, dan pengeluaran Rp7.500.000 ada 1 responden. Konsentrasi teknik dengan pengeluaran perbulan <Rp2.500.000 ada 2 responden, pengeluaran Rp5.000.000-Rp7.500.000 ada 17 responden, dan pengeluaran Rp7.500.000 ada 2 responden. Sedangkan data pada konsentrasi lainnya, dengan pengeluaran perbulan <Rp2.500.000 ada 16 responden, pengeluaran Rp5.000.000-Rp7.500.000 ada 30 responden, dan pengeluaran Rp7.500.000 ada 5 Responden. Sehingga total dari data yang ada untuk konsentrasi ekonomi, manajemen, akuntansi, hukum, teknik dan lainnya, dengan pengeluaran <Rp2.500.000, Rp5.000.000-Rp7.500.000 dan >Rp7.500.000 sebanyak 205 responden.

Tabel 10
Tabulasi Silang antara Konsentrasi dengan Pengeluaran

Pendidikan	Pengeluaran perbulan			Total
	<Rp2.500.000	Rp5.000.000- Rp7.500.000	>Rp7.500.000	
Ekonomi	4	8	2	14
Manajemen	13	59	8	80
Akuntansi	5	27	2	34
Hukum	2	2	1	5
Teknik	2	17	2	21
Lainnya	16	30	5	51
Total	42	143	20	205

CONCLUSION, LIMITATIONS, AND SUGGESTIONS

Conclusion

Berdasarkan analisis penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti maka diperoleh kesimpulan bahwa materialism, status sosial ekonomi, kemakmuran waktu berpengaruh positif terhadap *Compulsive Buying Behaviour* secara signifikan. sedangkan manajemen keuangan tidak berpengaruh terhadap *Compulsive Buying Behaviour* secara signifikan. Kemudian, *compulsive buying behaviour* berpengaruh positif terhadap ketergantungan pinjaman secara signifikan. Ketergantungan pinjaman berpengaruh positif terhadap masalah keuangan secara signifikan. Tidak terdapat pengaruh antara Materialisme dan *compulsive buying behavior* yang dimoderasi oleh manajemen keuangan. Tidak terdapat pengaruh antara status sosial ekonomi dan *compulsive buying behavior* yang dimoderasi oleh manajemen keuangan. Tidak terdapat pengaruh antara kemakmuran waktu dan *compulsive buying behavior* yang dimoderasi oleh manajemen keuangan. Tidak terdapat pengaruh antara *compulsive buying behavior* terhadap Ketergantungan pinjaman yang dimoderasi oleh manajemen keuangan. Jenis kelamin berpengaruh positif terhadap *compulsive buying behavior* secara signifikan.

Implication

Berdasarkan hasil pengujian yang telah dilakukan terdapat implikasi manajerial sebagai hasil dari penelitian ini diharapkan dapat membantu mahasiswa dalam hal mengatasi pembelian yang kompleks untuk menjaga kestabilan pengeluaran yang seharusnya direncanakan sebelumnya secara benar agar terhindar dari keborosan dan terhindar dari ketergantungan pinjaman yang mengakibatkan masalah keuangan dikemudian hari.

Limitation and suggestions

Keterbatasan dalam penelitian ini yaitu variabel pada penelitian ini hanya menggunakan Materialisme, Status sosial ekonomi, kemakmuran waktu, ketergantungan pinjaman dan masalah keuangan dalam bidang ilmu manajemen keuangan dalam konteks perilaku pembelian yang

komplusif. Masih banyak variabel-variabel lain yang perlu diteliti kembali dimasa datang untuk menambahkan empiris dan teori mengenai perilaku terkait *compulsive buying behavior* yaitu variabel *power prestige* (Ramadani, 2019) .

REFERENCES

- Achtziger, A., Hubert, M., Kenning, P., Raab, G., & Reisch, L. (2015). Debt out of control: The links between self-control, compulsive buying, and real debts. *Journal of Economic Psychology, 49*, 141–149. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2015.04.003>
- Astrachan, C. B., Patel, V. K., & Wanzenried, G. (2014). A comparative study of CB-SEM and PLS-SEM for theory development in family firm research. *Journal of Family Business Strategy, 5*(1), 116–128. <https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2013.12.002>
- Aw, E. C. X., Cheah, J. H., Ng, S. I., & Sambasivan, M. (2018). Breaking compulsive buying-financial trouble chain of young Malaysian consumers. *Young Consumers, 19*(3), 328–344. <https://doi.org/10.1108/YC-11-2017-00755>
- Donnelly, G. E., Ksendzova, M., Howell, R. T., Vohs, K. D., & Baumeister, R. F. (2016). Buying to blunt negative feelings: Materialistic escape from the self. *Review of General Psychology, 20*(3), 272–316. <https://doi.org/10.1037/gpr0000078>
- Duh, H., & Thorsten, T. (2019). Preventing compulsive shopping among young South-Africans and Germans. *Young Consumers, 20*(1), 29–43. <https://doi.org/10.1108/YC-08-2018-0842>
- Gärling, T., Gamble, A., Fors, F., & Hjerm, M. (2016). Emotional Well-Being Related to Time Pressure, Impediment to Goal Progress, and Stress-Related Symptoms. *Journal of Happiness Studies, 17*(5), 1789–1799. <https://doi.org/10.1007/s10902-015-9670-4>
- Hudson, C., Young, J., Anong, S., Hudson, E., & Davis, E. (2017). African American Financial Socialization. *Review of Black Political Economy, 44*(3–4), 285–302. <https://doi.org/10.1007/s12114-017-9258-9>
- Kristiawan, A., Nursalin, K., Gunawan, I., & F.Yo, J. (2021). Pengaruh Pengalaman Berbelanja Online Terhadap Keputusan Pembelian Pelanggan (Segmen : Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha Pelanggan Shopee Dan Jd.Id). *JMBI UNSRAT (Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi)*., 8(2). doi:<https://doi.org/10.35794/jmbi.v8i2.35107>
- Lajeunesse, S., & Rodríguez, D. A. (2012). Mindfulness, time affluence, and journey-based affect: Exploring relationships. *Transportation Research Part F: Traffic Psychology and Behaviour, 15*(2), 196–205. <https://doi.org/10.1016/j.trf.2011.12.010>
- Mestre-Bach, G., Steward, T., Jiménez-Murcia, S., & Fernández-Aranda, F. (2017). Differences and Similarities Between Compulsive Buying and Other Addictive Behaviors. *Current Addiction Reports, 4*(3), 228–236. <https://doi.org/10.1007/s40429-017-0153-z>

- Nimra Iqbal, & Naeem Aslam. (2016). Materialism, Depression, and Compulsive Buying among University Students. *International Journal of Indian Psychology*, 3(2). <https://doi.org/10.25215/0302.104>
- Owusu, G. M. Y., Amoah Bekoe, R., Arthur, M., & Koomson, T. A. A. (2021). Antecedents and consequences of compulsive buying behaviour: the moderating effect of financial management. *Journal of Business and Socio-Economic Development*. <https://doi.org/10.1108/jbsed-04-2021-0049>
- Pham, T. H., Yap, K., & Dowling, N. A. (2012). The impact of financial management practices and financial attitudes on the relationship between materialism and compulsive buying. *Journal of Economic Psychology*, 33(3), 461–470. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2011.12.007>
- Rahmat, R., & Suryanto. (2020). Perilaku compulsive buying pada mahasiswa pengguna e-commerce dalam membeli barang “branded” di Surabaya. *Prosiding Seminar Nasional 2020 Fakultas Psikologi Umby*, 24(2), 49–59.
- Ramadani, M. (2019). *Pengaruh Attitude Toward Money Terhadap Compulsive Buying Behavior Pengguna Kartu Kredit*. 2(2), 44–59.
- Ramalho, T. B., & Forte, D. (2019). Financial literacy in Brazil – do knowledge and self-confidence relate with behavior? *RAUSP Management Journal*, 54(1), 77–95. <https://doi.org/10.1108/RAUSP-04-2018-0008>
- Sumarlijadi, T., Suprihanta, C., & Setiawan, I. (2021). Factors In Purchase Intention Of Foreign Soccer Club Jersey. *JMBI UNSRAT (Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi)*, 8(3). doi:<https://doi.org/10.35794/jmbi.v8i3.35661>
- Unpatti, D. B. & F. A. S. T.-F. U. & F. (2020). Efek Moderasi Kontrol diri pada Hubungan Sifat Materialme Terhadap Pembelian Impulsif Online. *LPPM STIA Said Perintah*, 1(2). <https://stia-saidperintah.e-journal.id/ppj>