

**ANALISIS PENGARUH KONFORMITAS, ORIENTASI
FASHION DAN KONSEP DIRI TERHADAP PERILAKU
PEMBELIAN KOMPULSIF DENGAN KONTROL DIRI
SEBAGAI VARIABEL MODERASI DITINJAU DALAM
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

**(Studi pada Mahasiswi Manajemen Bisnis Syariah UIN
Raden Intan Lampung)**

SKRIPSI

Diajukan untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Memenuhi Syarat-syarat
Guna Mendapatkan Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam

Oleh

Gea Yosita

NPM. 1951040311

Jurusan : Manajemen Bisnis Syariah



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JURUSAN MANAJEMEN BISNIS SYARIAH
TAHUN AKADEMIK 1444 H/2023**

**ANALISIS PENGARUH KONFORMITAS, ORIENTASI
FASHION DAN KONSEP DIRI TERHADAP PERILAKU
PEMBELIAN KOMPULSIF DENGAN KONTROL DIRI
SEBAGAI VARIABEL MODERASI DITINJAU DALAM
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

**(Studi pada Mahasiswi Manajemen Bisnis Syariah UIN
Raden Intan Lampung)**

SKRIPSI

Diajukan untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Memenuhi Syarat-syarat
Guna Mendapatkan Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam

Oleh

Gea Yosita

Npm. 1951040311

Jurusan : Manajemen Bisnis Syariah

Pembimbing I : Rosydalina Putri, S.E., M.S.AK., CA
Pembimbing II : Adib Fachri, S.E.I., M.E. Sy

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JURUSAN MANAJEMEN BISNIS SYARIAH
1444 H/2023**

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan menguji dan menganalisis pengaruh variabel independen Konformitas, Orientasi *Fashion* dan Konsep diri terhadap variabel dependen perilaku pembelian kompulsif. Serta menguji apakah variabel moderasi kontrol diri dapat memoderasi hubungan antara variabel independen terhadap variabel dependen. Di dalam penelitian ini mendeskripsikan tentang gaya yang selalu mengalami perubahan seiring perkembangan zaman. Kehidupan yang semakin modern membawa manusia pada pola perilaku yang unik, yang membedakan individu satu dengan individu lain dalam persoalan gaya hidup. Mahasiswa yang tergolong remaja menemukan adanya pergaulan dilingkungan sekitarnya yang pengaruh pada pemenuhan kebutuhan hidup. Kebiasaan remaja yang memiliki kecenderungan gaya hidup hedonis biasa cenderung memenuhi keinginan dan akan berusaha agar sesuai dengan status sosial melalui gaya hidup yang tercermin dengan simbol-simbol tertentu, seperti *fashion yang update*, barang yang bermerek dan segala sesuatu yang berhubungan serta dapat menunjukkan tingkat status sosial yang tinggi. Hal ini membawa mahasiswa untuk berperilaku kompulsif.

Penelitian ini menggunakan metode pendekatan secara kuantitatif dengan sampel sebanyak 84 Mahasiswi Manajemen Bisnis Syariah UIN Raden Intan Lampung. Metode analisis data menggunakan SEM (*Structural equation modeling*) dengan menggunakan *Partial Least Square* (PLS) dan mengolah data dilakukan menggunakan software SmartPLS 3.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel konformitas, orientasi *fashion* dan konsep diri berpengaruh secara signifikan terhadap perilaku pembelian kompulsif. Konformitas, Orientasi *Fashion* dan Konsep Diri berpengaruh dengan arah negatif tidak signifikan terhadap perilaku pembelian kompulsif dengan dimoderasi oleh variabel kontrol diri. Dalam perspektif ekonomi Islam perilaku pembelian kompulsif merupakan sifat konsumsi negatif seseorang yang dilakukan atas dorongan dalam diri seseorang sehingga dapat menimbulkan pemborosan dan pembelian berlebihan.

Kata kunci : Konformitas, orientasi *fashion*, konsep diri, pembelian kompulsif dan kontrol diri.

ABSTRACT

This study aims to examine and analyze the effect of the independent variables Conformity, Fashion Orientation and Self-concept on the dependent variable compulsive buying behavior. As well as testing whether the self-control moderating variable can moderate the relationship between the independent variable and the dependent variable. In this study describes a style that always changes with the times. An increasingly modern life brings humans to a unique pattern of behavior, which distinguishes one individual from another in matters of lifestyle. Students who are classified as teenagers find that there is association in the surrounding environment which influences the fulfillment of life's needs. The habits of adolescents who have a tendency to an ordinary hedonic lifestyle tend to fulfill desires and will try to match social status through a lifestyle that is reflected in certain symbols, such as updated fashion, branded goods and everything related and can show the level of social status tall one. This leads students to behave compulsively.

This study used a quantitative approach with a sample of 82 Islamic Business Management Students at UIN Raden Intan Lampung. The data analysis method uses SEM (Structural equation modeling) using Partial Least Square (PLS) and data processing is done using SmartPLS 3 software.

The results showed that conformity, fashion orientation and self-concept variables significantly influence compulsive buying behavior. Conformity, Fashion Orientation and Self-Concept have an insignificant negative effect on compulsive buying moderated by self-control variables. In the perspective of Islamic economics, compulsive buying behavior is a negative consumption trait of a person that is carried out on encouragement within a person so that it can lead to waste and excessive purchases.

Keywords: Conformity, fashion orientation, self-concept, compulsive buying and self-control.

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Gea Yosita
NPM : 1951040311
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “Analisis Pengaruh Konformitas, Orientasi *Fashion* dan Konsep Diri Terhadap Perilaku Pembelian Kompulsif Dengan Kontrol Diri Sebagai Variabel Moderasi Ditinjau Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Mahasiswi Manajemen Bisnis Syariah UIN Raden Intan Lampung)” adalah benar-benar merupakan hasil karya penulis sendiri bukan duplikasi ataupun tiruan dari karya oranglain kecuali pada bagian yang telah dirujuk dan disebut dalam footnote atau daftar rujukan. Apabila dilain waktu terbukti adanya penyimpangan dalam karya ini, maka tanggung jawab sepenuhnya ada pada penyusun. Demikian surat pernyataan ini saya buat agar dapat dimaklumi.

Bandar Lampung, Februari 2023



Penulis,

Gea Yosita

NPM. 1951040311



**KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat: Jl. Letkol H. Endro Suratmin Sukarame Bandar Lampung, Tlp. (0721) 703289

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : Analisis Pengaruh Konformitas, Orientasi Fashion dan Konsep Diri Terhadap Perilaku Pembelian Kompulsif Dengan Kontrol Diri Sebagai Variabel Moderasi Ditinjau Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Mahasiswi Manajemen Bisnis Syariah UIN Raden Intan Lampung)

**Nama : Gea Yosita
NPM : 1951040311
Prodi : Manajemen Bisnis Syari'ah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam**

MENYETUJUI

Untuk dimunaqosahkan dan dipertahankan dalam Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung

Pembimbing I

Pembimbing II

Rah
Rosydalina Putri, S.E., M.S.AK., CA
NIP.198710182018012001

Adib
Adib Fachri, S.E.I., M.E. Sy
NIP.198910302019031013

Mengetahui
Ketua Jurusan Manajemen Bisnis Syari'ah

Dr. Ahmad Habibi
Dr. Ahmad Habibi, S.E., M.E.
NIP. 197905142003121003



**KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat: Jl. Letkol H. Endro Suratmin Sukarame Bandar Lampung, Tlp. (0721) 703289

PENGESAHAN

Skripsi dengan judul “Analisis Pengaruh Konformitas, Orientasi *Fashion* dan Konsep Diri Terhadap Perilaku Pembelian Kompulsif Dengan Kontrol Diri Sebagai Variabel Moderasi Ditinjau Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Mahasiswi Manajemen Bisnis Syariah UIN Raden Intan Lampung)”. Disusun Oleh: Gea Yosita, NPM : 1951040311, program studi Manajemen Bisnis Syariah, Telah di Ujikan dalam Sidang Munaqosah di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, UIN Raden Intan Lampung Pada Hari/Tanggal : Rabu/12 April 2023.

TIM PENGUJI

Ketua : Dr. Hanif, S.E., M.M.

Sekretaris : Raizky Rienaldy Pramasha, M.E

Penguji 1 : Any Eliza, S.E., M.ak.

Penguji 2 : Adib Fachri, S.E.I., M.E. Sy

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Prof. Dr. Tulus Suryanto, S.E., M.M., Akt., C.A.



NPM 197009262008011008

PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa syukur Allhamdulillah kepada Allah SWT yang telah memberikan kesempatan dan kekuatan kepada penulis, sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini saya persembahkan dan saya dedikasikan sebagai bentuk ungkapan rasa syukur dan terimakasih saya yang mendalam kepada :

1. Untuk kedua orang tuaku Bapak Achmad Suwandi dan Ibu Hartati, Terimakasih yang tak terhingga penulis ucapkan karena telah banyak berkorban jiwa, raga, tenaga, harta dan juga doa bahkan aspek lain yang tak terhitung dan terbalas. Semoga menjadi amal jariya, selalu dalam keberkahan juga perlindungan Allah SWT.
2. Untuk Kakak-kakakku Wanti Yulia, S.Pd dan Dita Mailia, S.Kom serta adik saya Shevira yang selalu mendukung, memotivasi dan selalu memberikan semangat untukku.
3. Almamaterku tercinta UIN Raden Intan Lampung yang menjadi wadah untuk belajar dan mencari pengalaman serta pengembangan kemampuan.

MOTTO

وَأْتِ ذَا الْقُرْبَىٰ حَقَّهُ وَالْمِسْكِينَ وَابْنَ السَّبِيلِ وَلَا تُبَذِّرْ تَبْذِيرًا

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

(Q.S Isra' : 26)



RIWAYAT HIDUP

Gea Yosita, dilahirkan di Makarti pada tanggal 03 Juli 2001, anak ketiga dari Bapak Achmad Suwandi dan Ibu Hartati. Pendidikan dimulai dari TK Miftahur Rohman pada tahun 2007 dan dilanjutkan Sekolah Dasar Negeri (SDN) 1 Makarti dan selesai pada tahun 2013. Melanjutkan pendidikan di Sekolah Menengah Pertama Negeri (SMPN) 2 Tumijajar dan selesai pada tahun 2017. Setelah itu melanjutkan pendidikan di Sekolah Menengah Akhir Negeri (SMAN) 1 Tumijajar dan lulus pada tahun 2019. Pada tahun 2019, mengikuti pendidikan tingkat perguruan tinggi pada Jurusan Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung.

Bandar Lampung, Februari 2023

Penulis,

Gea Yosita

NPM. 1951040311

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrohim

Puji syukur kupersembahkan atas kehadiran Allah SWT Yang Maha Pengasih dan Maha penyayang yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul: “Analisis Pengaruh Konformitas, Orientasi Fashion dan Konsep Diri Terhadap Perilaku Pembelian Kompulsif Dengan Kontrol Diri Sebagai Variabel Moderasi Ditinjau Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Mahasiswi Manajemen Bisnis Syariah UIN Raden Intan Lampung)”. Skripsi ini sebagai syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung. Penulis menyadari bahwa selesainya skripsi ini tidak terlepas dari bantuan dan bimbingan berbagai pihak serta segala sesuatu dalam skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna mengingat keterbatasan penulis. Pada kesempatan ini, penulis mengucapkan terimakasih kepada :

1. Prof. Dr. Tulus Suryanto, S.E., M.M., Akt., CA. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung yang memotivasi mahasiswanya.
2. Dr. Ahmad Habibi, S.E., M.E. selaku Ketua Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam.
3. Rosyidalina Putri, S.E., M.S.AK., CA selaku Dosen Pembimbing Akademik I yang telah banyak meluangkan waktu dalam memberikan bimbingan dan motivasi serta pengarahan yang sangat berarti bagi penulis.
4. Adib Fachri, S.E.I., M.E. Sy. selaku Dosen Pembimbing Akademik II yang telah banyak meluangkan waktu dalam membimbing, mengarahkan dan memotivasi penulis.
5. Seluruh Dosen dan Staff Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam yang telah banyak membagi ilmu, membantu serta memberikan masukan-masukan yang InsyaAllah dapat menjadi pedoman dan bekal untuk penulis.

6. Perpustakaan pusat UIN Raden Intan Lampung yang telah banyak memberikan materi dalam penyelesaian skripsi ini.
7. Ayah, Ibu, Kakakku, Adikku yang tiada henti mendoakan dan memberikan support kepada kepada penulis selama proses perkuliahan berlangsung dari awal sampai akhir ini.
8. Seluruh sahabat-sahabatku terkhusus kepada Eka Mei Dilasari, Dwi Rahadini, Erlita Hariyani, Erika Septia Putri, Endah Dwi Utami, Linda Lestari. Terimakasih selalu setia mendengarkan keluh kesah dan selalu memberi support sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
9. Seluruh teman-teman kampusku, terutama MBS Kelas D Angkatan 2019.

Akhir kata, penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya serta penulis memanjatkan do'a kepada Allah SWT, semoga jerih payah dan amal semua pihak akan mendapatkan balasan yang sebaik-baiknya dari Allah SWT. Penulis berharap hasil penelitian ini bisa bermanfaat bagi penulis khususnya dan pembaca umumnya, Aamiin aamiin yarabalaminn.

Bandar Lampung, Februari 2023
Penulis,

Gea Yosita
NPM. 1951040311

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	ii
ABSTRAK.....	iii
SURAT PERNYATAAN.....	v
PERSETUJUAN PEMBIMBING	vii
PENGESAHAN	viii
PERSEMBAHAN.....	ix
MOTTO.....	x
RIWAYAT HIDUP	xi
KATA PENGANTAR	xii
DAFTAR ISI	xiv
DAFTAR TABEL.....	xvii
DAFTAR GAMBAR	xviii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Penegasan Judul	1
B. Latar Belakang Masalah.....	3
C. Identifikasi dan Batasan Masalah.....	12
D. Rumusan Masalah	13
E. Tujuan Penelitian.....	14
F. Manfaat Penelitian.....	14
G. Kajian Penelitian Terdahulu Yang Relevan.....	15
H. Sistematika Penulisan.....	20
BAB II LANDASAN TEORI DAN HIPOTESIS	
A. Teori Yang Digunakan	23
1. Motivasi Diri.....	23
2. Perilaku Konsumen.....	25
3. Konformitas	28
a. Definisi Konformitas	28
b. Aspek-aspek konformitas.....	29
c. Indikator Konformitas	30
d. Perspektif Ekonomi Islam.....	32
4. Orientasi Fashion	34
a. Definisi Orientasi Fashion.....	34

b.	Fungsi Orientasi Fashiom	36
c.	Indikator Orientasi Fashion	36
d.	Perspektif Ekonomi Islam	37
5.	Konsep Diri	39
a.	Definisi Konsep Diri	39
b.	Dimensi Konsep Diri	40
c.	Faktor-faktor Konsep Diri	42
d.	Perspektif Ekonomi Islam	43
6.	Perilaku Pembelian Kompulsif	45
a.	Definisi Perilaku Pembelian Kompulsif	45
b.	Indikator Perilaku Pembelian Kompulsif	46
c.	Hal-hal yang dapat mempengaruhi Pembelian kompulsif	49
d.	Perspektif Ekonomi Islam	51
7.	Kontrol Diri	52
a.	Definisi Kontrol Diri	52
b.	Indikator Kontrol Diri	54
c.	Perspektif Ekonomi Islam	54
B.	Hipotesis Penelitian	56
C.	Kerangka Pikir	63

BAB III METODE PENELITIAN

A.	Waktu dan Tempat Penelitian	65
B.	Pendekatan dan Jenis Penelitian	65
C.	Populasi, Sampel dan Teknik Pengumpulan Data	66
D.	Definisi Operasional Variabel	68
E.	Teknik Pengelolahan	77

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A.	Deskripsi Data	81
1.	Deskripsi Objek Penelitian	81
2.	Deskripsi Responden	82

B. Hasil Penelitian	83
1. Uji Validitas dan Reliabilitas	83
2. Analisis Data dan Model Struktural.....	89
3. Rekapitulasi Hasil Uji Hipotesis	93
C. Pembahasan.....	94

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	113
B. Saran	114
DAFTAR RUJUKAN.....	115
LAMPIRAN-LAMPRAN	124



DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
Tabel 1 Definisi Operasional Variabel	69
Tabel 2 Skala Likert	77
Tabel 3 <i>Loading Factor</i>	84
Tabel 4 <i>Loading Factor</i>	86
Tabel 5 <i>Composite, Cronbach's alpha</i> dan <i>AVE</i>	83
Tabel 6 <i>Total Effect</i>	90
Tabel 7 <i>R-square</i>	88
Tabel 8 Rekapitulasi Hasil Uji Hipotesis	93



DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
Gambar 1 Teori Hierarki Maslow	23
Gambar 2 Kerangka Teoritik	64
Gambar 3 <i>Outer Model</i>	84
Gambar 4 <i>Outer Model</i>	86
Gambar 5 <i>Inner Model</i>	89



BAB I

PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

Penegasan judul merupakan langkah langkah awal dalam melakukan penulisan skripsi ini, penulis berupaya agar judul skripsi yang digunakan tepat dan tersampaikan kepada khalayak ramai. Sebelum penulis menguraikan pembahasan lebih lanjut, terlebih dahulu akan dijelaskan istilah dalam skripsi ini untuk menghindari kekeliruan bagi pembaca. Oleh karena itu, untuk menghindari kesalahan tersebut diperlukan adanya pembatasan terhadap arti kalimat dalam skripsi ini. Dengan harapan memperoleh gambaran yang jelas dari makna yang dimaksud. Adapun judul skripsi ini adalah “**ANALISIS PENGARUH KONFORMITAS, ORIENTASI *FASHION* DAN KONSEP DIRI TERHADAP PERILAKU PEMBELIAN KOMPULSIF DENGAN KONTROL DIRI SEBAGAI VARIABEL MODERASI DITINJAU DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi pada Mahasiswi Program Studi Manajemen Bisnis Syariah UIN Raden Intan Lampung Angkatan 2022)**”, maka perlu dikemukakan istilah atau kata-kata penting agar tidak menimbulkan kesalahpahaman bagi para pembaca.

1. Pengaruh

Pengaruh adalah daya yang ada atau timbul dari sesuatu (orang, benda) yang ikut membentuk watak, kepercayaan atau perbuatan seseorang.¹

2. Konformitas

Konformitas adalah suatu jenis pengaruh sosial ketika seseorang mengubah sikap dan tingkah laku mereka agar sesuai dengan norma sosial yang ada (agar mudah diterima dengan kelompok).²

¹ Republik Indonesia, “Depertemen Pendidikan Nasional, Kamus Besar Bahasa Indonesia,” *Jakarta: PT. Gramedia*, 2011.

² Elizabeth B Hurlock, “Psikologi Perkembangan Suatu Pendekatan Rentang Kehidupan,” *Jakarta: Erlangga*, 1997.

3. **Orientasi Fashion**

Orientasi Fashion adalah sebuah adopsi dari perubahan tingkah laku seseorang yang ditimbulkan oleh waktu dan kemajuan, sehingga bisa mengakibatkan konsumen secara sosialitas melakukan *upgrade* penampilan di waktu tertentu.³

4. **Konsep diri**

Konsep diri disebut sebagai gambaran dan pandangan seseorang tentang dirinya, yang dibentuk melalui pengalaman-pengalaman yang diperoleh dari interaksi dengan lingkungan.⁴

5. **Perilaku Kompulsif**

Perilaku kompulsif adalah tindakan atau aktivitas seseorang ketika seseorang memiliki dorongan yang tak tertahankan untuk melakukan sesuatu pembelian secara berlebihan.⁵

6. **Kontrol Diri**

Kontrol diri adalah suatu pertimbangan dalam menentukan keputusan dengan maksud untuk mempersatukan perilaku yang telah direncanakan untuk meningkatkan pencapaian yang sesuai dengan yang diinginkan.⁶

7. **Moderasi**

Moderator/Moderasi adalah variabel yang mempengaruhi (memperkuat dan memperlemah) hubungan antara variabel independen dengan dependen.⁷

8. **Perspektif Ekonomi Islam**

Perspektif yakni pandangan atau sudut pandang.⁸ Sedangkan ekonomi islam ialah tata aturan yang berkaitan dengan cara

³ Erick Arnold, Linda Price, and George Zinkhan, "Consumers Behavior" (New York: MCGraw-Hill, 2002).

⁴ Hendriati Agustiani and Psikologi Perkembangan, "Pendekatan Ekologi Kaitannya Dengan Konsep diri Dan Penyesuaian Diri Pada Remaja," *Bandung: Refika Aditama*, 2006.

⁵ Etta Mamang Sangadji, "Sopiah, Perilaku Konsumen, Yogyakarta: CV," *Andi Offset*, 2013.

⁶ Regina C M Chita, Lydia David, and Cicilia Pali, "Hubungan Antara Self-Control Dengan Perilaku Konsumtif Online Shopping Produk Fashion Pada Mahasiswa Fakultas Kedokteran Universitas Sam Ratulangi Angkatan 2011," *EBiomedik* 3, no. 1 (2015).

⁷ P D Sugiyono, "Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D)(2015 Ed.)," *Penerbit Alfabeta: Bandung*, 2015.

berproduksi, distribusi dan konsumsi serta kegiatan lain pada kerangka mencari ma'isyah (penghidupan individu maupun kelompok/Negara) sesuai dengan ajaran islam (Al-Qur'an dan Al-Hadits).⁹

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat diperjelas kembali bahwa yang dimaksud dalam pembahasan skripsi ini adalah suatu penelitian ilmiah yang berdasarkan firman Allah SWT, Sunnah Rasul serta Ijtihad para ulama tentang kegiatan pembelian. Dalam hal ini terkait dengan Konformitas, Orientasi *Fashion* dan Konsep Diri serta Kontrol Diri sebagai variabel moderasi yang merupakan rangkaian yang harus bersinergis akan tetapi sering kali manusia cenderung tidak bisa mengendalikan keduanya sehingga menimbulkan Perilaku Pembelian Kompulsif yaitu tingkah laku seseorang yang sudah bisa mengendalikan pola hidup dan mendahulukan keinginan dari pada kebutuhan. Hal ini pun terjadi pada Mahasiswi Manajemen Bisnis Syariah UIN Raden Intan Lampung, mereka merupakan bagian dari masyarakat yang masih belum mampu mengsinergikan keduanya untuk mengendalikan perilaku kompulsif.

B. Latar Belakang Masalah

Indonesia merupakan Negara yang beraneka ragam penuh dengan cara dan pola perilaku yang berbeda dalam beraktivitas, melakukan komunikasi dengan orang lain menjadi hal utama untuk dilakukan manusia bagi sesama, diiringi dengan perkembangan teknologi yang semakin tinggi sarana komunikasipun beraneka ragam untuk mendekatkan keluarga, teman, sahabat, dan sebagainya yang berada jauh. Setiap orang akan bergabung dalam suatu kelompok (*group membership*) dipengaruhi oleh tingkat

⁸ Kunarjo, "Glosarium Ekonomi Keuangan Dan Pembangunan," 2019.

⁹ Abdul Aziz, *Ekonomi Islam: Analisis Mikro Dan Makro* (Graha Ilmu, 2008).

sosialisasi yang dilakukan, alasan bergabungnya individu dengan suatu kelompok bisa bermacam-macam.¹⁰

Alasan suatu kelompok ini menjadi dasar untuk adanya teknologi yang diciptakan dalam membantu kebutuhan masyarakat (sebagai makhluk konsumen) dalam berkomunikasi. Para pelaku pasar akan memperhatikan perilaku konsumennya dari masa ke masa. Karena perilaku konsumen merupakan suatu proses yang dinamis yang dapat terjadi pada konsumen individual, kelompok dan anggota secara terus menerus mengalami perubahan. Merujuk pada pendapat Hawkins dan Motherbough bahwa perilaku konsumen merupakan studi tentang bagaimana individu, kelompok dan organisasi serta proses yang dilakukan untuk memilih dan menghentikan produk, jasa atau ide untuk memuaskan kebutuhannya dan dampaknya terhadap konsumen masyarakat.¹¹

Salah satu dari faktor sosial yang sangat mempengaruhi perilaku konsumen dalam mengambil keputusan adalah adanya keanggotaan kelompok. Pada umumnya, manusia cenderung mengikuti aturan-aturan yang ada dalam lingkungan atau kelompok. Bila diperhatikan lebih lanjut, kebanyakan manusia mengikuti aturan-aturan tersebut. Aturan-aturan yang mengatur tentang bagaimana sebaiknya kita bertingkah laku disebut dengan norma sosial. Manusia menyesuaikan diri agar dapat bertahan hidup, cara termudah adalah melakukan tindakan yang sesuai dan diterima secara sosial.

Konformitas adalah suatu bentuk pengaruh sosial dimana individu mengubah sikap dan tingkah lakunya agar sesuai dengan norma sosial.¹² Seorang remaja dalam prosesnya akan lebih memilih mengikuti norma-norma yang ada pada kelompok yang diikuti dan dalam proses memang pengaruh konformitas teman sebaya sangat kuat yang akan menyebabkan nilai-nilai personal seorang remaja sendiri akan tenggelam, yang akan berdampak

¹⁰ Sangadji, "Sopiah, Perilaku Konsumen, Yogyakarta: CV."

¹¹ Tatik Suryani, "Perilaku Konsumen Di Era Internet: Implikasinya Pada Strategi Pemasaran" (Graha Ilmu, 2013).

¹² Robert A Baron and Donn Byrne, "Psikologi Sosial (Edisi 10)," Jakarta: Erlangga, 2005.

buruk terhadap munculnya perilaku yang akan dihasilkan dari konformitas teman sebaya memenuhi keinginan untuk diakui dalam kelompok tersebut.¹³ Secara tidak langsung Konformitas menuntut perubahan sikap dan perilaku individu sesuai dengan harapan yang dibentuk kelompok agar individu dapat diterima dan dipertahankan di dalam kelompok dan sebagai bentuk interaksi yang terjadi didalam kelompok.

Pemenuhan kebutuhan akan barang dan jasa yang dilakukan oleh remaja bertujuan untuk memperoleh pengakuan terhadap eksistensinya. Untuk menunjukkan eksistensinya, remaja menggunakan sesuatu karena banyak orang memakainya atau memakai sesuatu karena ikut-ikutan.¹⁴ Seperti penggunaan barang-barang bermerk, dengan menggunakan barang-barang tersebut dan berpenampilan sesuai dengan trend, maka mereka akan lebih diterima di kelompoknya. Bagi remaja berganti-ganti asesoris, mulai dari warna rambut, pemilihan merk pakaian, makanan dan minuman merupakan gaya hidup modern yang harus disesuaikan agar tidak ketinggalan jaman.

Menurut Bharathi and Sudha Orientasi *Fashion* merupakan suatu hal yang erat dengan diri seseorang yang cenderung untuk mengenali pusat perbelanjaan sesuai inspirasi mereka dan diharapkan menjadi pelopor untuk kegiatan belanja.¹⁵ Menurut Gutman dan Mills dalam Park and Burns *Orientasi Fashion* dapat dilihat melalui beberapa hal yang pertama yaitu *Fashion Leadership* atau kepemimpinan *fashion*, *Fashion Interest*, *Importance of Being Well Dressed* dan *Anti-Fashion Attitude*.¹⁶

Dilihat dari meningkatnya industri ekonomi kreatif di Indonesia yang terus menerus meningkat, maka keempat dimensi

¹³ Albertina Saady Zebua and Rosyiana D Nurdjayadi, "Hubungan Antara Konformitas Dan Konsep Diri Dengan Perilaku Konsumtif Pada Remaja Putri," 2001.

¹⁴ S Sumartono, "Terperangkap Dalam Iklan: Meneropong Imbas Pesan Iklan Televisi," *Bandung: Alfabeta*, 2002.

¹⁵ K and S. Sudha. Bharathi, "Shopping Orientation and Fashion Orientation of Teenage Consumers towards Patronage Intention with Respect to Tirupur. International Journal of Control Theory and Applications." 10 (2017).

¹⁶ Hye-Jung Park and Leslie Davis Burns, "Fashion Orientation, Credit Card Use, and Compulsive Buying," *Journal of Consumer Marketing* 22, no. 3 (2005): 135-41.

tersebut dapat mengukur tingkat *orientasi fashion* pada masyarakat terutama di Indonesia. Orientasi *fashion* yang tinggi pada diri individu biasanya diikuti juga dengan meningkatnya konsumsi individu terutama *fashion*, dimana individu terus melakukan pembelian agar orientasi pada *fashion* tersebut dapat terpenuhi. Keadaan dimana tingkat konsumtif pada individu yang semakin meningkat dapat menyebabkan adanya pembelian kompulsif. Seseorang yang memiliki keinginan untuk membeli sebuah produk secara terus menerus secara berlebihan dapat disebut sebagai *compulsive buying* (pembelian kompulsif).¹⁷ Pembelian kompulsif tersebut didukung dengan *fashion* yang terus berkembang, di Indonesia terdapat beberapa kota yang menjadi pusat *tren fashion*, salah satu nya adalah kota Bandar Lampung.

Menurut Hurlock perkembangan biologis pada remaja terlihat jelas dari perubahan tinggi badan, bentuk badan, berkembangnya otot-otot tubuh dan sebagainya. Hal ini menyebabkan remaja putri seringkali menjadi tidak suka dengan keadaan tubuhnya dan menjadikan remaja menjadi tidak percaya diri. Rasa ketidakpercayaan diri terhadap fisik dapat disebabkan oleh penilaian dari kurang positif yang dapat menimbulkan perilaku negatif yang akan dilakukan untuk menutupi yang dirasa kurang untuk mencapai sesuatu yang dapat memuaskan dirinya.¹⁸ Cara yang digunakan oleh individu dalam menggambarkan diri dan bagaimana individu itu bersikap mengenai dirinya dinamakan konsep diri.

Konsep diri di artikan sekumpulan keyakinan, perasaan seseorang mengenai dirinya. Keyakinan seseorang mengenai dirinya bisa berkaitan dengan bakat, minat, kemampuan, penampilan fisik dan lain sebagainya.¹⁹ Menurut Fiits mengatakan bahwa konsep diri merupakan aspek penting dalam diri seseorang. Karena konsep diri seseorang merupakan kerangka acuan (*frame of*

¹⁷ Suzy Widyasari, Euis Soliha, and Pudji Utomo, "Pengaruh Intrinsic Goals Pada Compulsive Buying (Studi Pada Mahasiswi Di Semarang)," *Majalah Ekonomi Universitas Airlangga* 22, no. 2 (2012): 4144.

¹⁸ Hurlock, "Psikologi Perkembangan Suatu Pendekatan Rentang Kehidupan."

¹⁹ Ibid.,

reference) dalam berinteraksi dengan lingkungannya. Akibat tidak percaya diri menyebabkan remaja mencari cara untuk dapat meningkatkan percaya dirinya. Salah satu cara adalah dengan penggunaan barang-barang dan cenderung melakukan pembeian kompulsif yang dianggap mampu meningkatkan rasa percaya dirinya.²⁰

Menurut Santosa Kontrol diri merupakan suatu kemampuan dalam mengontrol diri yang memiliki peran sebagai variabel yang memperkuat maupun memperlemah baik dari sisi positif maupun negatifnya dalam suatu kehidupan. Sehingga pada dasarnya kontrol diri dapat dinyatakan sebagai peran untuk mengukur tindakan yang dilakukan yang berkaitan dengan pengaruh internal maupun eksternal. Seorang individu atau organisasi akan lebih mudah tergiur dengan suatu produk apabila tingkat kontrol dirinya melemah. Kemampuan dalam mengendalikan diri untuk menahan aktivitas berjalan berlebih dan hanya mengikuti keinginan serta emosi akan menyebabkan seseorang tersebut melakukan aktivitas pembelian secara kompulsif.²¹ Pada penelitian ini kontrol diri memiliki peran sebagai variabel yang memoderasi, sehingga baik individu maupun kelompok dapat mengendalikan dirinya dengan variabel tersebut sebagai penentu nasib kedepannya.

Lingkungan pergaulan mahasiswa banyak pengaruh terhadap minat, sikap, pembicaraan, penampilan dan punya perilaku lebih besar dibandingkan dengan pengaruh keluarga.²² Ditinjau dari segi perkembangan, menurut Santrock di universitas mahasiswa merasa dewasa, dapat menghabiskan waktu dengan teman sebayanya, memiliki kesempatan mengeksplorasi gaya hidup dan nilai-nilai yang berbeda.²³ Santrock mengatakan bahwa perubahan-perubahan yang mengesankan dalam kognisi sosial menjadi ciri

²⁰ William H Fitts, "The Self Concept and Psychology," *California: Western Psychological Service*, 1971.

²¹ Michael R Gottfredson and Travis Hirschi, "A General Theory of Crime," in *A General Theory of Crime* (Stanford University Press, 2022).

²² Hurlock, "Psikologi Perkembangan Suatu Pendekatan Rentang Kehidupan."

²³ John W Santrock, "Perkembangan Remaja Edisi Keenam," *Jakarta: Erlangga*, 2003.

perkembangan mahasiswa. Oleh karena itu mahasiswa lebih suka berkumpul dengan teman sebaya dan akan berusaha untuk terlihat tampil sempurna agar menjadi pusat perhatian. Para mahasiswa akan menunjukkan bahwa mereka mampu memiliki barang-barang bermerek demi mendapatkan penerimaan dan pandangan dari orang lain yang lebih baik.²⁴ Ali menjekaskan bahwa mahasiswi sebagai kawula muda sangat menyukai hal-hal yang dianggap baru dan tampak modern.²⁵

Pada penelitian ini mahasiswi program studi Manajemen bisnis syariah Universitas UIN Raden Intan Lampung merupakan objek yang sesuai dengan fenomena yang sedang terjadi pada saat ini. Alasan memilih objek penelitian Mahasiswi / Wanita karena perempuan lebih mementingkan penampilan agar dapat diterima dalam lingkungan pergaulannya. Selain itu, perempuan juga cenderung membutuhkan penyaluran bila mengalami permasalahan pribadi. Salah satu bentuk penyaluran yang biasa dilakukan adalah melalui pembelian kompulsif.²⁶ Ali menyatakan bahwa kaum remaja khususnya mahasiswi akan cenderung lebih suka dengan hal-hal yang unik serta kekinian. Faktor pendorong terbesar seseorang akan melakukan sebuah perilaku pembelian kompulsif adalah kaum perempuan khususnya dikalangan mahasiswi. Peningkatan perkembangan mode, pergaulan dengan teman sebaya serta kurangnya pengendalian diri merupakan faktor pendorong seorang mahasiswi dalam melakukan pembelian secara kompulsif.²⁷

Terdapat fakta dilapangan yang dilakukan oleh peneliti bahwa Mahasiswa/i Prodi Manajemen Bisnis Syariah rata-rata telah memperoleh pembelajaran terkait pengelolaan keuangan dari mata kuliah manajemen keuangan, akuntansi manajemen, manajemen investasi dan analisis laporan keuangan yang diharapkan dapat membantu mahasiswa dalam membuat keputusan keuangan pribadi

²⁴ Ibid.,

²⁵ Muhammad Ali, "Penelitian Kependidikan," *Bandung: Angkas*, 1993.

²⁶ Ronald J Faber and Thomas C O'guinn, "A Clinical Screener for Compulsive Buying," *Journal of Consumer Research* 19, no. 3 (1992): 459–69.

²⁷ Ali, "Penelitian Kependidikan."

serta mengelolah secara bijaksana. Namun yang disayangkan kini mahasiswa/i sering memulai masa kuliah mereka dengan atau tanpa mengerti dan bertanggung jawab terhadap apa yang diajarkan, sehingga menyepelkan tentang pentingnya mengelola keuangan dengan baik dan benar agar tidak berperilaku kompulsif. Diantara mereka masih banyak yang mengeluarkan uang hanya untuk memenuhi keinginannya saja tanpa memikirkan manfaat dan kegunaannya. Mereka membeli barang hanya berdasarkan keinginan, ikut-ikutan teman, kepuasan diri, dan kebanggaan diri dengan memiliki barang bermerek yang dapat meningkatkan penampilan mahasiswa/i tersebut.

Pada lingkungan Prodi Manajemen Bisnis Syariah UIN Raden Intan Lampung dilakukan prasurvey terhadap beberapa mahasiswa dan mahasiswi tepatnya tanggal 29 November – 5 Desember 2022 sebagai berikut :



Pada gambar diatas menjelaskan bahwa 19 dari 31 responden yang terdiri dari 19 mahasiswi dan 12 mahasiswa manajemen bisnis syariah UIN Raden Intan Lampung mendapatkan hasil bahwa kegiatan pembelian kompulsif yang terjadi sering dilakukan oleh kaum perempuan atau mahasiswi dengan berbagai macam alasan. Dalam variabel konformitas didapati bahwa mahasiswi

manajemen bisnis syariah menyesuaikan tingkah laku, sikap dan pandangan agar sesuai dengan anggota kelompoknya dengan cara mengikuti apa yang dilakukan oleh anggota kelompok, salah satunya membeli barang yang dibeli oleh anggota kelompok. Hal itu mereka lakukan tak lain agar dapat diterima didalam kelompok tersebut. Kemudian dalam variabel Orientasi *fashion* didapati bahwa mahasiswi manajemen bisnis syariah memiliki ketertarikan yang tinggi dalam perkembangan *fashion* serta keinginan memiliki penampilan yang bagus dan sesuai dengan apa yang sedang tren pada saat ini, sehingga mereka menjaga penampilan agar terlihat menarik diantara orang-orang disekitarnya dengan cara selalu *update* perihal barang-barang terbaru. Selanjutnya dalam variabel konsep diri didapati bahwa mahasiswi manajemen bisnis syariah memiliki tingkat ketidakpercayaan diri yang tinggi, sehingga mereka menggunakan barang-barang dan cenderung melakukan pembelian kompulsif yang mereka anggap mampu meningkatkan rasa percaya dirinya.

Berdasarkan hasil pengamatan sementara peneliti pada hasil prasurvey, dapat disimpulkan bahwa pola hidup mahasiswi cenderung kompulsif dengan faktor pengaruh pergaulan serta mahasiswi memiliki gaya hidup yang modern. Mahasiswi terlihat pola hidup yang kompulsif melakukan pembelian yang tidak rasional dan tepat guna dengan kelompoknya. Hal inilah yang menjadikan mahasiswi memunculkan permasalahan yaitu ketika mereka mengeluarkan tak sedikit uangnya untuk memenuhi keinginannya. Kecenderungan mahasiswi yang bersifat kompulsif berdampak bagi mahasiswi itu sendiri ataupun lingkungan sekitarnya.²⁸

Ajaran Islam yang merupakan agama sempurna memberikan arahan atau petunjuk kepada hambanya dalam menjalani kegiatan sehari-hari. Begitupun dalam hal ekonomi, islam mengatur secara *kaffah* agar hambanya berperilaku sesuai dengan syariah. Berkaitan dengan perilaku konsumen diatas Islam mengajarkan bagaimana cara berkonsumsi dengan baik. Tujuan utamanya adalah mencapai

²⁸ Jean Baudrilard, "Masyarakat Konsumsi, Ter. Wahyuunto," 2004.

masalah sehingga dapat dilakukan *masalah* apabila terdapat pencapaian kepuasan sendiri dan dirasakan oleh masyarakat. Hal ini sudah dijelaskan Allah SWT dalam firmannya di dalam Al-Qur'an sebagai pedoman bagi kaum muslim dan muslimat untuk dilaksanakan dalam kehidupan sehari-hari.

Allah SWT berfirman dalam Surat Al-Araf ayat 31 :

﴿يَبْنَىِٔ ءَادَمَ خُذُوْا زِيْنَتَكُمْ عِنْدَ كُلِّ مَسْجِدٍ وَكُلُوْا وَاشْرَبُوْا وَلَا

تُسْرِفُوْا ۗ اِنَّهٗ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِيْنَ ﴿٣١﴾

“Hai anak Adam, pakailah pakaianmu yang indah di Setiap (memasuki) mesjid, Makan dan minumlah, dan janganlah berlebih-lebihan. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berlebih-lebihan.”

Ayat diatas menjelaskan bahwa janganlah melampaui batas yang dibutuhkan oleh tubuh dan janganlah pula melampaui batas makan-makanan yang diharamkan.²⁹ sehingga konsumsi islami harus berorientasi pada *masalah* yaitu kebermanfaatannya. Disamping itu jenis barang ataupun jasa yang dikonsumsi harus halal, baik dan di Ridho'i Allah SWT.

Gaya hidup yang berorientasi pada suatu kemewahan hanya sekedar memuaskan kesenangan diluar kebutuhan merupakan aktivitas pemborosan yang dilarang oleh Islam, Allah SWT berfirman dalam Q.S Al-Israa Ayat 26 :

﴿وَاٰتِ ذَا الْقُرْبٰى حَقَّهُۥ وَالْمَسْكِيْنَ وَاَبْنَ السَّبِيْلِ وَلَا تُبَدِّرْ تَبَدِيْرًا ﴿٢٦﴾﴾

“Dan berikanlah kepada keluarga-keluarga yang dekat akan haknya, kepada orang miskin dan orang yang dalam perjalanan dan janganlah kamu menghambur-hamburkan (hartamu) secara boros.”

²⁹ D R MARDANI, *Hukum Sistem Ekonomi Islam-Rajawali Pers* (PT. RajaGrafindo Persada, 2021).

Berdasarkan ayat diatas telah jelas menerangkan bahwa aktivitas pemborosan merupakan perilaku yang dilarang, baik yang menghabiskan harta pribadi maupun harta bersama, yang sifatnya mengeksploitasi secara berlebih-lebihan dan tidak memperhatikan lingkungan luar.³⁰

Melihat dari uraian penulis berdasarkan latar belakang memiliki ketertarikan untuk menganalisis lebih lanjut terkait dengan perilaku pembelian kompulsif dan pengaruhnya Konformitas, *Orientasi Fashion* dan Konsep diri serta Kontrol Diri Sebagai variabel moderasi di kalangan Mahasiswi Manajemen Bisnis Syariah UIN Raden Intan Lampung dengan mengangkat judul penelitian : **ANALISIS PENGARUH KONFORMITAS, ORIENTASI FASHION DAN KONSEP DIRI TERHADAP PERILAKU PEMBELIAN KOMPULSIF DENGAN KONTROL DIRI SEBAGAI VARIABEL MODERASI DITINJAU DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi pada Mahasiswi Program Studi Manajemen Bisnis Syariah UIN Raden Intan Lampung).**

C. Identifikasi dan Batasan Masalah

1. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka muncul beberapa masalah dalam perilaku pembelian kompulsif dengan menggunakan konformitas, orientasi *fashion*, konsep diri dan kontrol diri yaitu :

- a. Adanya dorongan dari teman sebaya di lingkungan sekitar.
- b. Adanya tingkat orientasi *fashion* yang tinggi pada setiap mahasiswi.
- c. Konsep diri pada mahasiswi yang lemah mengakibatkan ketidakpercayaan mereka menurun.
- d. Mahasiswi cenderung tidak dapat mengontrol diri dalam setiap hal yang akan mereka lakukan salah satunya dalam hal melakukan pembelian.

³⁰ Hendi Suhendi, "Fiqh Muamalah," 2005.

- e. Melakukan pembelian secara berlebih tanpa memikirkan efek masa depan.
2. Batasan Masalah

Untuk memperjelas ruang lingkup masalah yang akan dibahas dan agar penelitian dilaksanakan secara fokus maka terdapat batasan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

 - a. Penelitian ini dilakukan berkaitan dengan faktor sosial perilaku konsumen dalam berbelanja yaitu kontrol diri yang mana itu sebagai variabel moderasi (memperkuat atau memperlemah) dari individu dalam berhubungan dengan kelompok (Konformitas), tingkat *Orientasi fashion* yang tinggi serta Konsep diri setiap individu menekankan pada pengaruh Kontrol diri yang kuat dalam menjaga pergaulan dan pola perilaku kompulsif.
 - b. Dalam penelitian ini peneliti hanya fokus meneliti mahasiswi yang sudah mempelajari mata kuliah Manajemen Keuangan yaitu mahasiswi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi dan batasan masalah diatas, maka penulis merumuskan masalah didalam penelitian ini yaitu sebagai berikut :

1. Apakah Konformitas berpengaruh terhadap perilaku pembelian kompulsif ?
2. Apakah Orientasi *Fashion* berpengaruh terhadap perilaku pembelian kompulsif ?
3. Apakah Konsep Diri berpengaruh terhadap perilaku pembelian kompulsif ?
4. Apakah Kontrol Diri mampu memoderasi hubungan hubungan Konformitas terhadap perilaku pembelian kompulsif ?
5. Apakah Kontrol Diri mampu memoderasi hubungan Orientasi *fashion* terhadap perilaku pembelian kompulsif ?

6. Apakah Kontrol Diri mampu memoderasi hubungan Konsep Diri terhadap perilaku pembelian kompulsif ?
7. Bagaimana perspektif ekonomi islam terhadap konformitas, orientasi *fashion*, konsep diri, perilaku pembelian kompulsif dan kontrol diri ?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah diatas, tujuan dilakukannya penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pengaruh Konformitas terhadap perilaku pembelian kompulsif.
2. Untuk mengetahui pengaruh Orientasi *fashion* terhadap perilaku pembelian kompulsif.
3. Untuk mengetahui pengaruh konsep diri terhadap perilaku pembelian kompulsif.
4. Untuk mengetahui apakah kontrol diri mampu memoderasi hubungan konformitas terhadap perilaku pembelian kompulsif.
5. Untuk mengetahui apakah kontrol diri mampu memoderasi hubungan orientasi *fashion* terhadap perilaku pembelian kompulsif.
6. Untuk mengetahui apakah kontrol diri mampu memoderasi hubungan konsep diri terhadap perilaku pembelian kompulsif.
7. Untuk mengetahui bagaimana perspektif ekonomi islam terhadap konformitas, orientasi *fashion*, konsep diri, perilaku pembelian kompulsif dan kontrol diri.

F. Manfaat Penelitian

Penting dalam sebuah penelitian yang dapat diterapkan setelah adanya hasil penelitian. Hal ini yang diharapkan penelitian ini adalah:

1. Secara ilmiah
Dapat menambah pengetahuan dan pemahaman mengenai konformitas, orientasi *fashion* dan konsep diri, dapat menambah pengetahuan dan pemahaman mengenai perilaku pembelian kompulsif, dapat menambah pengetahuan dan

pemahaman mengenai pengaruh yang diberikan oleh konformitas, orientasi *fashion* dan konsep diri terhadap perilaku pembelian kompulsif, menambah pengetahuan mengenai kontrol diri, dimana kontrol diri akan dapat berpengaruh terhadap aktivitas pembelian kompulsif.

2. Secara Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai acuan dalam pengembangan ilmu ekonomi, menambah wawasan pembacanya serta memberikan informasi dan ilmu pengetahuan kepada peneliti serta pihak-pihak lain yang berkepentingan.

3. Secara Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat melengkapi koleksi perpustakaan yang nantinya bisa menjadi bahan referensi bagi penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan konformitas, orientasi *fashion*, konsep diri, perilaku pembelian kompulsif dan kontrol diri.

G. Kajian Penelitian Terdahulu Yang Relevan

Penelitian ini tidak terlepas dari penelitian sebelumnya yang mana sebagai bahan perbandingan serta bahan literatur untuk penulis. Hasil-hasil penelitian yang akan dijelaskan tidak terlepas dari penelitian yang akan penulis lakukan yaitu “Pengaruh Konformitas, Orientasi Fashion dan Konsep Diri Terhadap Perilaku Pembelian Kompulsif Dengan Kontrol Diri Sebagai Variabel Moderasi Ditinjau dalam Perspektif Ekonomi Islam pada Mahasiswi Manajemen Bisnis Syariah UIN Raden Intan Lampung angkatan 2022”. Berikut ini adalah penelitian terdahulu yang dijadikan sebagai acuan dalam penelitian :

1. Penelitian yang berjudul “Hubungan Antara Konformitas Dengan Perilaku Konsumtif Pembelian *Merchandise* Pada Remaja Penggemar Grup K-Pop (*Neo Culture Technology*) Di Indonesia” oleh Prita Ciptaningtyas dan Anggun Resdasari Prasetyo (2022) menggunakan metode penelitian deskriptif kuantitatif dengan teknik pengambilan sampel menggunakan *convenience sampling*. Penelitian ini menghasilkan bahwa

terdapat hubungan positif yang signifikan antara konformitas dengan perilaku konsumtif pembelian *merchandise*. Semakin tinggi konformitas maka akan semakin tinggi perilaku konsumtif pembelian *merchandise*. Begitu pula sebaliknya, ketika konformitas yang dimiliki rendah, maka akan semakin rendah pula perilaku konsumtif pembelian *merchandise*.³¹

2. Penelitian yang berjudul “Pengaruh Orientasi Fashion, Konformitas Terhadap Pembelian Kompulsif Dengan Kontrol Diri Sebagai Variabel Moderasi (Studi Pada Mahasiswa Prodi Manajemen Universitas Muhammadiyah Ponorogo” oleh Ida Meiyunica (2021) metode penelitian berupa metode kuantitatif, dengan menggunakan data primer yang diperoleh melalui penyebaran kuesioner. Menghasilkan bahwa Orientasi Fashion berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku pembelian kompulsif, Konformitas secara persial berpengaruh dengan arah positif dan signifikan terhadap perilaku pembelian kompulsif, Orientasi Fashion berpengaruh dengan arah negatif dan signifikan terhadap perilaku pembelian kompulsif dengan dimoderasi oleh variabel kontrol diri, dan konformitas berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap perilaku pembelian kompulsif dengan kontrol diri sebagai variabel moderasi.³²
3. Penelitian yang berjudul “Efek Moderasi Kontrol Diri Pada hubungan sifat Materialisme Terhadap Pembelian Impulsif Online”, oleh Fenri Abraham Stevi Tupamahu dan Dessy Balik (2020) dengan metode penelitian berupa kuantitatif dan metode pengambilan sampel menggunakan teknik purposive sampling. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sifat

³¹ Prita Ciptaningtyas dan Anggun Resdasari Prasetyo, “Hubungan Antara Konformitas Dengan Perilaku Konsumtif Pembelian Merchandise Pada Remaja Penggemar Grup K-Pop (Neo Culture Technology) Di Indonesia,” *Jurnal Empati* 11 (2022).

³² Ida Meiyunica, “Pengaruh Orientasi Fashion, Konformitas Terhadap Pembelian Kompulsif Dengan Kontrol Diri Sebagai Variabel Moderasi (Studi Pada Mahasiswa Prodi Manajemen Universitas Muhammadiyah Ponorogo) <https://eprints.umpo.ac.id/Id/Eprint/8076>,” 2021.

materialisme berpengaruh terhadap pembelian impulsif online dan moderasi kontrol diri terbukti berkontribusi pada pengaruh sifat materialisme sebagai model kontrol terhadap pembelian impulsif online.³³

4. Penelitian yang berjudul “Pengaruh Orientasi Fashion Terhadap Pembelian Kompulsif (Survei Pada Wanita Muslim Fashion di Jakarta)” oleh Ajeng Wardani dan Mohammad Iqbal (2018) dengan metode penelitian menggunakan deskriptif kuantitatif menghasilkan bahwa *Orientasi Fashion* yang diukur menggunakan *Fashion Leadership*, *Fashion Interest*, *Importance Of Being Well Dressed* memiliki pengaruh positif dan signifikan, sedangkan *Anti-Fashion Attitude* memiliki pengaruh negatif dan signifikan terhadap Pembelian Kompulsif pada Wanita Muslim *Fashion* di Jakarta.³⁴
5. Penelitian yang berjudul “Hubungan Konsep Diri dan Konformitas Terhadap Pembelian Kompulsif pada mahasiswi Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Malang” oleh Dewi Wijayanti (2017) dengan metode penelitian berupa kuantitatif dan analisis data menggunakan korelasi *product momen* dari *pearson*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa hubungan antara konsep diri dengan pembelian kompulsif memiliki hubungan yang negatif, konsep diri memiliki hubungan negatif dengan pembelian kompulsif sebesar -130 yang artinya konsep diri mahasiswi psikologi UIN Malang termasuk pada tingkatan yang sedang sehingga timbulnya pembelian kompulsif yang rendah. Hubungan antara konformitas dengan pembelian kompulsif memiliki hubungan yang positif, konformitas memiliki hubungan positif dengan pembelian kompulsif sebesar 490 yang artinya pada mahasiswi psikologi UIN Malang memiliki konformitas

³³ Fenri Abraham Stevi Tupamahu and Dessy Balik, “Efek Moderasi Kontrol Diri Pada Hubungan Sifat Materialisme Terhadap Pembelian Impulsif Online,” *PUBLIC POLICY (Jurnal Aplikasi Kebijakan Publik & Bisnis)* 1, no. 2 (2020): 115–36.

³⁴ Ajeng Wardani, “Pengaruh Orientasi Fashion Terhadap Pembelian Kompulsif (Survei Pada Wanita Pengguna Muslim Fashion Di Kota Jakarta),” *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, Vol 65 no 1. h. 27-35 (Universitas Brawijaya, 2018).

dengan teman sebaya yang dapat menimbulkan pembelian kompulsif dan tidak ada hubungan yang signifikan antara konsep diri dan konformitas dengan pembelian kompulsif dengan nilai Sig. Konsep diri dengan pembelian kompulsif adalah 0,156 dan nilai Sig. Konformitas dengan pembelian kompulsif adalah 0,000. Jadi dari hasil uji hipotesis pada variabel konsep diri dan konformitas terhadap pembelian kompulsif ditolak.³⁵

6. Penelitian dengan judul “Analisis Pengaruh Konformitas dan Kontrol Diri Terhadap Perilaku Konsumtif Dalam Perspektif Ekonomi Islam” oleh Muhammad Abid Sidik (2017) dengan menggunakan metode penelitian kuantitatif dan teknik pengambilan sampel menggunakan *purposive sampling*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa konformitas dan kontrol diri berpengaruh secara tingkat signifikan terhadap perilaku konsumtif, hal ini berdasarkan tingkat konformitas pada mahasiswa cukup tinggi begitu juga tingkat kontrol diri pada mahasiswa. Tetapi yang lebih tinggi tingkat konformitas.³⁶
7. Penelitian yang berjudul “Pengaruh Konformitas dan Harga Diri Terhadap Perilaku Pembelian Kompulsif Aitem Fashion” oleh Norra Ekapaksi (2016) menggunakan metode penelitian deskriptif kuantitatif dengan alat ukur yang digunakan berupa kuesioner dan data analisis dengan model regresi dan secara bertahap diisi dengan bantuan Paket Statistik untuk program ilmu Sosial (SPSS). Penelitian ini menghasilkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara konformitas terhadap pembelian kompulsif pada mahasiswi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Mulawarman Samarinda. Terdapat pengaruh yang signifikan antara harga diri terhadap pembelian kompulsif pada mahasiswi Fakultas Ilmu Sosial

³⁵ Dewi Wijayanti, “Hubungan Konsep Diri Dan Konformitas Terhadap Pembelian Kompulsif Pada Mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Malang”, *Jurnal Ilmiah Psikologi Terapan: Phronesis. Vol. 3, No.6* (Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, 2017).

³⁶ Muhammad Abid Sidik, “Analisis Pengaruh Konformitas Dan Kontrol Diri Terhadap Perilaku Konsumtif Dalam Perspektif Ekonomi Islam <https://Repository.Radenintan.Ac.Id/Id/Eprint/1022>,” 2017.

dan Ilmu Politik Universitas Mulawarman Samarinda dan terdapat pengaruh yang signifikan antara konformitas dan harga diri terhadap pembelian kompulsif pada mahasiswi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Mulawarman Samarinda.³⁷

8. Penelitian yang berjudul “Pengaruh Gaya Hidup Terhadap Perilaku Pembelian Kompulsif Dengan Kontrol Diri Sebagai Pemoderasi (Studi Pada Konsumen Pakaian di Simpung Center Bandar Lampung) oleh Eka Renny (2016) dengan menggunakan tipe penelitian eksplanatif dan teknik analisis data menggunakan uji regresi linier dengan variabel moderator dengan bantuan SPSS 16.0. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa gaya hidup berpengaruh signifikan terhadap perilaku pembelian kompulsif, dan terdapat pengaruh signifikan antara gaya hidup dengan perilaku pembelian kompulsif yang dimoderasi oleh kontrol diri, namun arah koefisien regresi negatif.³⁸
9. Penelitian yang berjudul “Pengaruh Konsep diri, Konformitas dan Perilaku Konsumtif pada Remaja” oleh Eva Suminar dan Tatik Meiyuntari (2015) dengan metode penelitian berupa kuantitatif dan analisis data menggunakan analisis regresi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel konsep diri dan konformitas berhubungan secara signifikan dengan perilaku konsumtif pada remaja. Secara terpisah, konsep diri berhubungan secara signifikan dengan perilaku konsumtif.³⁹
10. Penelitian yang berjudul “Peran Kepemilikan Kartu kredit dalam memoderasi pengaruh kontrol diri dan atmosfer gerai terhadap perilaku belanja kompulsif konsumen pakaian di Kuta Bali” oleh Florentine Yovita Kurniawan dan Gede

³⁷ Norra Ekapaksi, “Pengaruh Konformitas Dan Harga Diri Terhadap Perilaku Pembelian Kompulsif Aitem Fashion,” *Psikoborneo: Jurnal Ilmiah Psikologi* 4, no. 3 (2016).

³⁸ Eka Renny, “Pengaruh Gaya Hidup Terhadap Perilaku Pembelian Kompulsif Dengan Kontrol Diri Sebagai Pemoderasi (Studi Pada Konsumen Pakaian Di Simpung Center Bandar Lampung),” Digital Repository UNILA. 2016.

³⁹ Eva Suminar and Tatik Meiyuntari, “Konsep Diri, Konformitas Dan Perilaku Konsumtif Pada Remaja,” *Persona: Jurnal Psikologi Indonesia* 4, no. 02 (2015).

Suparna (2014) dengan menggunakan metode penelitian kuantitatif, analisis data menggunakan *Moderated Regression Analysis* (MRA). Menunjukkan bahwa kontrol diri berpengaruh negatif dan signifikan terhadap perilaku belanja kompulsif konsumen pakaian, atmosfer gerai dan kartu kredit berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku belanja kompulsif konsumen pakaian, serta kepemilikan kartu kredit terbukti memoderasi pengaruh kontrol diri dan atmosfer gerai terhadap perilaku belanja kompulsif konsumen pakaian. Kartu kredit mampu memperkuat pengaruh negatif kontrol diri dan memperlemah pengaruh positif dari atmosfer gerai terhadap perilaku belanja kompulsif konsumen pakaian.⁴⁰

Berdasarkan pada penelitian-penelitian tersebut diatas penulis melihat perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang diteliti penulis. Perbedaan tersebut yaitu :

1. Studi Pada penelitian terdahulu berupa seluruh Mahasiswa, sedangkan penelitian ini menggunakan studi pada Mahasiswi Manajemen Bisnis Syariah UIN Raden Intan Lampung.
2. Dalam penelitian ini peneliti menambahkan variabel independen menjadi 3 variabel dan 1 variabel dependen.
3. Penelitian ini menggunakan tambahan variabel Moderasi (memperkuat atau memperlemah) yaitu kontrol diri.
4. Penelitian terdahulu masih memberikan hasil yang berbeda-beda
5. Penelitian ini ditinjau dari perspektif ekonomi islam.
6. Peneliti menggunakan teknik pengolahan melalui bantuan program SmartPLS 3.0.

H. Sistematika Penulisan

Supaya penulisan skripsi ini dapat dipahami dengan mudah serta memenuhi syarat penulisan, oleh karena itu penulisannya

⁴⁰ Florentine Yovita Kurniawan, "Peran Kepemilikan Kartu Kredit Dalam Memoderasi Pengaruh Kontrol Diri Dan Atmosfer Gerai Terhadap Perilaku Belanja Kompulsif Konsumen Pakaian Di Kuta-Bali", *Jurnal Manajemen* (Udayana University, 2014).

dibagi menjadi dalam beberapa tahapan yakni dalam bentuk bab, isi dari antar bab tersebut harus saling berkaitan satu sama lainnya, sistematika penulisan tersebut adalah sebagai berikut:

BAB I**PENDAHULUAN**

Pada bab ini berisikan uraian terkait penegasan judul penelitian, latar belakang masalah penelitian, identifikasi dan batasan masalah penelitian, rumusan masalah penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kajian penelitian yang terdahulu, dan sistematika penulisan.

BAB II**LANDASAN TEORI DAN HIPOTESIS**

Pada bab ini berisikan uraian terkait landasan teori-teori yang digunakan pada penelitian ini yakni *Theory of Planned Behavior* (TPB), teori motivasi diri, konformitas, *orientasi fashion*, konsep diri, perilaku pembelian kompulsif dan kontrol diri. serta kerangka pemikiran dan hipotesis penelitian

BAB III**METODE PENELITIAN**

Dalam bab ini berisi uraian terkait metode penelitian yang digunakan, meliputi waktu dan tempat penelitian, jenis dan sifat penelitian, populasi dan sampel penelitian, teknik pengumpulan data, definisi operasional variabel dan teknik analisis data.

BAB IV**HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pada bagian ini berisi terkait pengujian hipotesis yang diajukan oleh penulis, dan pembahasan terkait hasil dari penelitian ini dengan menggunakan teknik analisis atau alat uji yang telah dipilih.

BAB V**PENUTUP**

Bab ini merupakan kesimpulan yang telah diperoleh dari hasil analisis dan pembahasan, serta saran yang penulis sampaikan guna membangun penelitian selanjutnya.

DAFTAR RUJUKAN

Bagian ini berisi tentang daftar-daftar buku, jurnal ilmiah dan bahan lain yang dijadikan sebagai referensi.

LAMPIRAN

Bagian ini berisi tentang kuesioner penelitian, data tentang penelitian dan dokumentasi tentang penelitian yang dilakukan.



BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Konformitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap pembelian kompulsif pada mahasiswi manajemen bisnis syariah UIN Raden Intan Lampung. Hal ini dibuktikan dari hasil yang diperoleh pada nilai T-statistik $3.111 > 1.66412$ dan P-value $0.002 < 0.05$, yang artinya semakin tinggi konformitas mahasiswi manajemen bisnis syariah UIN Raden Intan Lampung semakin tinggi pula perilaku pembelian kompulsif yang dilakukan. Sebaliknya, semakin rendah konformitas mahasiswi manajemen bisnis syariah UIN Raden Intan Lampung maka semakin rendah pula tingkat pembelian kompulsif.
2. Orientasi *Fashion* berpengaruh positif dan signifikan terhadap pembelian kompulsif pada mahasiswi manajemen bisnis syariah UIN Raden Intan Lampung. Hal ini dibuktikan dari hasil yang diperoleh pada nilai T-statistik $3.960 > 1.66412$ dan P-value $0.000 < 0.05$, yang artinya jika tingkat orientasi *fashion* mahasiswi manajemen bisnis syariah UIN Raden Intan Lampung tinggi maka akan berdampak pada pembelian kompulsif yang tinggi pula.
3. Konsep diri berpengaruh negatif dan signifikan terhadap pembelian kompulsif pada mahasiswi manajemen bisnis syariah UIN Raden Intan Lampung. Hal ini dibuktikan dari hasil yang diperoleh pada nilai T-statistik $2.617 > 1.66412$ dan P-value $0.009 < 0.05$, yang artinya semakin rendah konsep diri mahasiswi manajemen bisnis syariah UIN Raden Intan Lampung maka akan semakin tinggi tingkat pembelian kompulsif dan sebaliknya semakin tinggi konsep diri mahasiswi manajemen bisnis syariah UIN Raden Intan Lampung maka akan semakin rendah pembelian kompulsif.

4. Hasil uji hipotesis moderasi melalui SmartPLS moderating menunjukkan bahwa konformitas berpengaruh tidak signifikan terhadap pembelian kompulsif dengan dimoderasi oleh variabel kontrol diri.
5. Hasil uji hipotesis moderasi melalui SmartPLS moderating menunjukkan bahwa orientasi *fashion* tidak signifikan terhadap pembelian kompulsif dengan dimoderasi oleh variabel kontrol diri.
6. Hasil uji hipotesis moderasi melalui SmartPLS moderating menunjukkan bahwa konsep diri berpengaruh tidak signifikan terhadap pembelian kompulsif dengan dimoderasi oleh variabel kontrol diri.
7. Jika ditinjau dalam perspektif ekonomi Islam bahwa perilaku pembelian kompulsif merupakan sifat konsumsi negatif seseorang yang dilakukan atas dorongan dalam diri seseorang sehingga dapat menimbulkan pemborosan dan pembelian berlebihan. Kebutuhan adalah keinginan manusia untuk mendapatkan sesuatu yang diperlukannya dalam rangka mempertahankan keberlangsungan hidupnya dan menjalankan fungsinya. Konsumsi sebagiknya dilakukan dalam rangka mendekati diri kepada Allah SWT. Sebagai seorang muslim yang taat kita harus dapat mengontrol perilaku kita sehari-hari terutama dalam hal berbelanja dan mematangkan perencanaan dalam melakukan sesuatu, karena sesuatu yang terencana akan menimbulkan *masalah* bagi yang menjalankannya.

B. SARAN

1. Bagi konsumen khususnya mahasiswi manajemen bisnis syariah UIN Raden Intan Lampung dalam melakukan konsumsi atau belanja suatu produk tidak hanya sekedar untuk memenuhi kebutuhan dan kesenangan semata. Akan tetapi lihat juga seberapa besar manfaat dari produk tersebut sehingga baik untuk dikonsumsi.
2. Bagi akademisi dengan adanya penelitian yang dilakukan ini baiknya dapat dijadikan referensi dalam kegiatan dan

mengajar maupun melakukan penelitian selanjutnya, khususnya dibidang perilaku konsumen yang berkenaan tentang Konformitas, Orientasi Fashion dan Konsep diri terhadap pembelian kompulsif.

3. Bagi peneliti selanjutnya agar kiranya bisa lebih dalam dan luas lagi mengenai permasalahan perilaku pembelian kompulsif ini. Untuk variabel Kontrol diri dalam penelitian ini sebagai variabel moderasi, disarankan bagi peneliti selanjutnya untuk menjadikan variabel kontrol diri sebagai variabel Independen atau variabel bebas serta tambahkan variabel yang sejalan dan bisa memperkuat lagi pembahasan yang ada dengan berbagai aspek-aspek didalamnya.





DAFTAR RUJUKAN

Rujukan Buku

- Abdillah, W. Dan Jogiyanto. "Partial Least Square (PLS) Alternatif Structural Equation Modeling (SEM)." In *Penerbit ANDI.*, 2015.
- Acocella, Joan Ross, and J F Calhoun. "Psikologi Tentang Penyesuaian Dan Hubungan Kemanusiaan (Alih Bahasa: Satmoko, RS)." *Semarang: IKIP PressCangara*, 1990.
- Agustiani, Hendriati, and Psikologi Perkembangan. "Pendekatan Ekologi Kaitannya Dengan Konsep Iri Dan Penyesuaian Diri Pada Remaja." *Bandung: Refika Aditama*, 2006.
- Al-Mahalli, Jalaluddin, and Jalaluddin As-Suyuti. "Terjemahan Tafsir Jalalain Berikut Asbabun Nuzul Jilid 1. Penerjemah Bahrun Abu Bakar, Cet. Ke-7." *Bandung: Sinar Baru Algensindo*, 2007.
- Al-Muqbil, Umar bin Abdullah. "Kaidah Al-Qur'an Untuk Jiwa Dan Kehidupan." *Jakarta: Pustaka Al-Kautsar*, 2015.
- Ali, Muhammad. "Penelitian Kependidikan." *Bandung: Angkas*, 1993.
- Arnold, Erick, Linda Price, and George Zinkhan. "Consumers Behavior." New York: MCGraw-Hill, 2002.
- Atwater, Eastwood. *Psychology of Adjustment: Personal Growth in a Changing World*. Prentice Hall, 1983.
- Aziz, Abdul. *Ekonomi Islam: Analisis Mikro Dan Makro*. Graha Ilmu, 2008.
- Baron, Robert A, and Donn Byrne. "Psikologi Sosial (Edisi 10)." *Jakarta: Erlangga*, 2005.
- Baudrilard, Jean. "Masyarakat Konsumsi, Ter. Wahyunto," 2004.

- Chaplin, J. P. "Kamus Lengkap Psikologi." In *Raja Grafindo Persada*, 2004.
- Deaux, Dane, and S Wrightsman. "Social Psychology in the '90 s (2nd)." California: Wadsworth Publishing Company, Inc, 1993.
- Fauzia, Ika Yunia. *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid Al-Syariah*. Kencana, 2014.
- Ferrel, Pride, and W M Pride. "Pemasaran Teori Dan Praktek Sehari-Hari." *Jakarta: Binarupa Aksara*, 1995.
- Fitts, William H. "The Self Concept and Psychology." *California: Western Psychological Service*, 1971.
- Ghufron Nur, M, and S Risnawati Rini. "Teori–Teori Psikologi." *Yogyakarta. Ar-Ruzz Media*, 2014.
- Gottfredson, Michael R, and Travis Hirschi. "A General Theory of Crime." In *A General Theory of Crime*. Stanford University Press, 2022.
- Gunarsa, Singgih D. *Dari Anak Sampai Usia Lanjut: Bunga Rampai Psikologi Anak*. BPK Gunung Mulia, 2004.
- Handoko, T Hani. "Manajemen Personalia Dan Manajemen Sumber Daya Manusia, Edisi 2, Cetakan Kesepuluh BPFE." Yogyakarta, 1996.
- Hardy, Malcolm, and Steve Heyes. "Pengantar Psikologi," 1988.
- Herlina, Vivi. *Panduan Praktis Mengolah Data Kuesioner Menggunakan SPSS*. Elex Media Komputindo, 2019.
- Hurlock, E. B. "Personality Development." In *Second Edition. New Delhi : Mc Graw-Hill.*, 1979.
- Hurlock, Elizabeth B. "Psikologi Perkembangan Suatu Pendekatan Rentang Kehidupan." *Jakarta: Erlangga*, 1997.

- Indonesia, Republik. “Depertemen Pendidikan Nasional, Kamus Besar Bahasa Indonesia.” *Jakarta: PT. Gramedia*, 2011.
- Khairunnas, Rajab. “Psikologi Ibadah.” Jakarta: Amzah, 2011.
- Kotler, Philip and Kevin L Keller, "Manajemen Pemasaran, Jilid Pertama," *Jakarta: Erlangga*.
- Kotler, Philip, and Kevin L Keller. “Manajemen Pemasaran, Jilid Kedua.” *Jakarta: Erlangga*, 2013.
- Kristanto, Damar. “Pengaruh Orientasi Fashion, Money Attitude, Dan Self-Esteem Terhadap Perilaku Pembelian Kompulsif Pada Remaja.” *Skripsi. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Surabaya*, 2011.
- Kunarjo. “Glosarium Ekonomi Keuangan Dan Pembangunan,” 2019.
- Levy, M, and B A Weitz. “Retail Locations.” *Retailing Management* 6 (2007).
- MARDANI, D R. *Hukum Sistem Ekonomi Islam-Rajawali Pers*. PT. RajaGrafindo Persada, 2021.
- Masduqi, Ali, and Adam Rus Nugroho. “Analisis Data Menggunakan Aplikasi Related Papers.” *Academia (Accelerating the World's Research)*, 2018, 1–8.
- Maslow, Abraham H, “Teori Motivasi Dengan Ancangan Hirarki Kebutuhan Manusia" (Jakarta : Pustaka Binaman Pressindo, 1984).
- Myers, David G. “Psikologi Sosial.” *Jakarta: Salemba Humanika*, 2012, 189–229.
- Press, Utama. “Mardani. Ayat-Ayat Dan Hadis Ekonomi Syariah.” Jakarta: Pt. RajaGrafindo, 2002.
- Quraish, Shihab M. “Tafsir Al-Misbah.” *Jakarta: Lentera Hati* 1 (2002): 507–8.

- Rosenberg, David M, and Vincent H Resh. *Freshwater Biomonitoring and Benthic Macroinvertebrates*. Chapman and Hall, 1993.
- Sangadji, Etta Mamang. “Sopiah, Perilaku Konsumen, Yogyakarta: CV.” *Andi Offset*, 2013.
- Santrock, John W. “Perkembangan Remaja Edisi Keenam.” *Jakarta: Erlangga*, 2003.
- Sarwono S. W. “Psikologi Sosial.” In *Salemba Humanika*, 2022.
- Sears, David O, Letitia Anne Peplau, and Shelley E Taylor. “Psikologi Sosial (Edisi Ke Dua Belas).” *Jakarta: Kencana Prenada Media Group*, 2009.
- Setiadi, Nugroho J, and M M SE. *Perilaku Konsumen: Edisi Revisi*. Kencana, 2015.
- Solomon, Michael R, and Consumer Behavior. “Buying, Having and Being.” *London: Prentice Hall*, 1994.
- Sugiyono, Dr. “Metode Penelitian Kuantitatif Dan R&D.” *Bandung: Alfabeta*, 2010, 26–33.
- Sugiyono, Drs. “Metode Penelitian Bisnis.” *Bandung: Pusat Bahasa Depdiknas*, 2008.
- Sugiyono, P D. “Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D)(2015 Ed.)” *Penerbit Alfabeta: Bandung*, 2015.
- Sugiyono, Prof. “Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods).” *Bandung: Alfabeta* 28 (2015): 1–12.
- Suhendi, Hendi. “Fiqh Muamalah,” 2005.
- Sumartono, S. “Terperangkap Dalam Iklan: Meneropong Imbas Pesan Iklan Televisi.” *Bandung: Alfabeta*, 2002.
- Suryani, Hendriyadi. “Metode Riset Kuantitatif: Teori Dan Aplikasi

- Pada Penelitian Bidang Manajemen Dan Ekonomi Islam,” 2015.
- Suryani, Tatik. “Perilaku Konsumen Di Era Internet: Implikasinya Pada Strategi Pemasaran.” Graha Ilmu, 2013.
- Swasta, Basu, and Hani Handoko. “Manajemen Pemasaran: Analisa Dan Perilaku Konsumen.” *BPFE. Yogyakarta*, 2010.
- Syaikh Prof. Dr. Imad Zuhair Hafidz. *Tafsir Al-Madinah Al-Munawwarah / Markaz Ta'dzhim Al-Qur'an*, n.d.

Rujukan Jurnal

- Apidana, Yordan Hermawan, and Kholifah Kholifah. “Peran Self Control Dalam Memoderasi Pengaruh Hedonic Motives Dan Shopping Lifestyle Terhadap Impulse Buying.” *Journal of Digital Business and Management* 1, no. 1 (2022): 26–40.
- Bari, Andriansyah, and Randy Hidayat. “Teori Hirarki Kebutuhan Maslow Terhadap Keputusan Pembelian Merek Gadget.” *Motivasi: Jurnal Manajemen Dan Bisnis* 7, no. 1 (2022): 8–14.
- Baron, Reuben M, and David A Kenny. “The Moderator–Mediator Variable Distinction in Social Psychological Research: Conceptual, Strategic, and Statistical Considerations.” *Journal of Personality and Social Psychology* 51, no. 6 (1986): 1173.
- Bayton, James A. “Motivation, Cognition, Learning—Basic Factors in Consumer Behavior.” *Journal of Marketing* 22, no. 3 (1958): 282–89.
- Bharathi, K and S. Sudha. “Shopping Orientation and Fashion Orientation of Teenage Consumers towards Patronage Intention with Respect to Tirupur. International Journal of Control Theory and Applications.” 10 (2017).
- Chita, Regina C M, Lydia David, and Cicilia Pali. “Hubungan Antara

Self-Control Dengan Perilaku Konsumtif Online Shopping Produk Fashion Pada Mahasiswa Fakultas Kedokteran Universitas Sam Ratulangi Angkatan 2011.” *EBiomedik* 3, no. 1 (2015).

Cialdini, Robert B, and Noah J Goldstein. “Social Influence: Compliance and Conformity.” *Annu. Rev. Psychol.* 55 (2004): 591–621.

Dittmar, Helga. “Compulsive Buying—a Growing Concern? An Examination of Gender, Age, and Endorsement of Materialistic Values as Predictors.” *British Journal of Psychology* 96, no. 4 (2005): 467–91.

Dyanti, Devy Christa. “Hubungan Antara Compulsive Buying Dengan Perilaku Berhutang (Studi Kasus Pada Ibu-Ibu Perumahan Angkatan Udara Di Madiun).” In *SIMBA: Seminar Inovasi Manajemen, Bisnis, Dan Akuntansi*, Vol. 1, 2019.

Ekapaksi, Norra. “Pengaruh Konformitas Dan Harga Diri Terhadap Perilaku Pembelian Kompulsif Aitem Fashion.” *Psikoborneo: Jurnal Ilmiah Psikologi* 4, no. 3 (2016).

Faber, Ronald J, and Thomas C O’guinn. “A Clinical Screener for Compulsive Buying.” *Journal of Consumer Research* 19, no. 3 (1992): 459–69.

Indah Haryani, Jhon Herwanto. “Hubungan Konformitas Dan Kontrol Diri Terhadap Produk Kosmetik Pada Mahasiswi” :[Http://Ejournal.Uinsuska.Ac.Id/Index.Php/Psikologi/Article/Download/1555/1297](http://Ejournal.Uinsuska.Ac.Id/Index.Php/Psikologi/Article/Download/1555/1297),” 2016.

Konstantinovha, Rizky. “Pengaruh Orientasi Fashion Terhadap Pembelian Kompulsif Pada Konsumen Remaja Di Surabaya.” UNIVERSITAS AIRLANGGA, 2011.

Kosyu, Dayang Asning, Kadarisman Hidayat, and Yusri Abdillah. “Pengaruh Hedonic Shopping Motives Terhadap Shopping

Lifestyle Dan Impulse Buying (Survei Pada Pelanggan Outlet Stradivarius Di Galaxy Mall Surabaya).” *Jurnal Administrasi Bisnis* 14, no. 2 (2014).

Kurniawan, Florentine Yovita. “Peran Kepemilikan Kartu Kredit Dalam Memoderasi Pengaruh Kontrol Diri Dan Atmosfer Gerai Terhadap Perilaku Belanja Kompulsif Konsumen Pakaian Di Kuta-Bali.” *Jurnal Manajemen Udayana University*, Vol. 3, No. 6. 2014.

Lestari, Anne Putri. “Hubungan Antara Kontrol Diri Dengan Perilaku Konsumtif Pada Siswa SMA.” Fakultas Psikologi UNISSULA, 2017.

Meiyunica, Ida. “Pengaruh Orientasi Fashion, Konformitas Terhadap Pembelian Kompulsif Dengan Kontrol Diri Sebagai Variabel Moderasi (Studi Pada Mahasiswa Prodi Manajemen Universitas Muhammadiyah Ponorogo) <https://Eprints.Umpo.Ac.Id/Id/Eprint/8076>,” 2021.

Nur, Hamidah. “Pengaruh Orientasi Fashion Terhadap Penggunaan Kartu Kredit Dan Pembelian Kompulsif Pada Pengunjung Departement Store Di Surabaya.” *Jurnal Bisnis dan Manajemen* 4 (2), 128-144 UNIVERSITAS AIRLANGGA, 2008.

Nurhaini, Dwi. “Pengaruh Konsep Diri Dan Kontrol Diri Dengan Perilaku Konsumtif Terhadap Gadget.” *Psikoborneo: Jurnal Ilmiah Psikologi* 6, no. 1 (2018): 92–100.

O’Guinn, Thomas C, and Ronald J Faber. “Compulsive Buying: A Phenomenological Exploration.” *Journal of Consumer Research* 16, no. 2 (1989): 147–57.

Park, Hye-Jung, and Leslie Davis Burns. “Fashion Orientation, Credit Card Use, and Compulsive Buying.” *Journal of Consumer Marketing* 22, no. 3 (2005): 135–41.

Prita Ciptaningtyas dan Anggun Resdasari Prasetyo. “Hubungan

Antara Konformitas Dengan Perilaku Konsumtif Pembelian Merchandise Pada Remaja Penggemar Grup K-Pop (Neo Culture Technology) Di Indonesia.” *Jurnal Empati* 11 (2022).

Rasimin, B S, and Nuryati Atamimi. “Hubungan Self Monitoring Dengan Impulsive Buying Terhadap Produk Fashion Pada Remaja.” *Jurnal Psikologi UGM* 35, no. 2 (2008): 130157.

Renny, Eka. “Pengaruh Gaya Hidup Terhadap Perilaku Pembelian Kompulsif Dengan Kontrol Diri Sebagai Pemoderasi (Studi Pada Konsumen Pakian Di Simpur Center Bandar Lampung),” 2016.

Sidik, Muhammad Abid. “Analisis Pengaruh Konformitas Dan Kontrol Diri Terhadap Perilaku Konsumtif Dalam Perspektif Ekonomi Islam
<https://Repository.Radenintan.Ac.Id/Id/Eprint/1022>,” 2017.

Soliha, Euis. “Pengaruh Self-Acceptance Importance, Affiliation Importance, Dan Community Feeling Importance Terhadap Compulsive Buying.” *Jurnal Siasat Bisnis* 14, no. 1 (2010).

Suminar, Eva, and Tatik Meiyuntari. “Konsep Diri, Konformitas Dan Perilaku Konsumtif Pada Remaja.” *Persona: Jurnal Psikologi Indonesia* 4, no. 02 (2015).

Tupamahu, Fenri Abraham Stevi, and Dessy Balik. “Efek Moderasi Kontrol Diri Pada Hubungan Sifat Materialisme Terhadap Pembelian Impulsif Online.” *PUBLIC POLICY (Jurnal Aplikasi Kebijakan Publik & Bisnis)* 1, no. 2 (2020): 115–36.

Valence, Gilles, Alain d’Astous, and Louis Fortier. “Compulsive Buying: Concept and Measurement.” *Journal of Consumer Policy* 11, no. 4 (1988): 419–33.

Wardani, Ajeng. “Pengaruh Orientasi Fashion Terhadap Pembelian Kompulsif (Survei Pada Wanita Pengguna Muslim Fashion Di Kota Jakarta).” *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, Vol 65 no 1. h. 27-35 Universitas Brawijaya, 2018.

Widyasari, Suzy, Euis Soliha, and Pudji Utomo. "Pengaruh Intrinsic Goals Pada Compulsive Buying (Studi Pada Mahasiswi Di Semarang)." *Majalah Ekonomi Universitas Airlangga* 22, no. 2 (2012): 4144.

Wijayanti, Dewi. "Hubungan Konsep Diri Dan Konformitas Terhadap Pembelian Kompulsif Pada Mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Malang." *Administrasi Bisnis (JAB)*, Vol 65 no 1. h. 27-35 Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, 2017.

Zebua, Albertina Saady, and Rosyiana D Nurdjayadi. "Hubungan Antara Konformitas Dan Konsep Diri Dengan Perilaku Konsumtif Pada Remaja Putri," *Jurnal PHRONESIS*. Vol. 3. No. 6. Jakarta : Universitas Taruma Negara. 2001.

Rujukan Website

"<https://Mbs.Febi.Radenintan.Ac.Id/Sejarah-Berdiri/>, Diakses Pada Hari Jumat, Tanggal 27 Januari 2023, Pukul 9:23 WIB," n.d.

<https://www.ocbcnisp.com/id/article/2021/08/24/hedonisme-adalah>



LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian

Analisis Pengaruh Konformitas, Orientasi *Fashion* dan Konsep Diri Terhadap Perilaku Pembelian Kompulsif Dengan Kontrol Diri Sebagai Variabel Moderasi Ditinjau Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Mahasiswi Manajemen Bisnis Syariah UIN Raden Intan Lampung)

Assalamu 'alaikum Wr.Wb

Perkenalkan saya Gea Yosita, Mahasiswi Jurusan Manajemen Bisnis Syariah , Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Raden Intan Lampung yang saat ini sedang melakukan penelitian sebagai tugas akhir mengenai Konformitas, Orientasi *Fashion*, Konsep Diri, Kontrol Diri dan Perilaku Pembelian Kompulsif.

Pernyataan-pernyataan yang tersedia harap dijawab semua dengan jujur dan sesuai dengan apa yang sedang anda alami atau yang sedang dirasakan. Dan BUKAN jawaban penilaian, atau perasaan dari orang lain. Dalam kuesioner ini tidak ada jawaban BENAR atau SALAH, tetapi merupakan keadaan yang sesuai dengan diri anda yang sesungguhnya. Anda juga tidak perlu khawatir karena identitas dan data yang anda berikan akan dijamin kerahasiaannya dan hanya digunakan untuk penelitian. Apabila ada pertanyaan, kritik atau saran dalam penelitian ini anda dapat menghubungi peneliti. Demikian hal ini saya sampaikan, atas kerjasamanya saya ucapkan terima kasih.

Walaikumsallam Wr.Wb

Hormat saya,

Gea Yosita

Lampiran II Kuesioner Penelitian

LAMPIRAN

KUESIONER PENELITIAN

Dalam penelitian ini ada beberapa kriteria yang dibutuhkan yaitu :

- 4) Mahasiswi UIN Raden Intan Lampung.
- 5) Mahasiswi Manajemen Bisnis Syariah.
- 6) Mahasiswi Manajemen Bisnis Syariah yang sudah mempelajari mata kuliah Manajemen Keuangan.

Jika “ya” anda dapat meneruskan ke pertanyaan selanjutnya. Jika “tidak” cukup sampai disini. Terimakasih sudah meluangkan waktu untuk mengisi kuesioner ini.

A. Identifitas Responden

1. Nama :
2. Usia :
3. Angkatan Tahun :
 - 2020
 - 2021
 - 2022
4. Barang apakah yang paling sering anda beli ?
 - Fashion (Pakaian, hijab, jam tangan, sepatu, dll)
 - Gadget*
 - Kecantikan
5. Siapakah yang paling berperan mempengaruhi anda dalam melakukan pembelian secara terus menerus ?
 - Diri Sendiri
 - Orang tua
 - Lingkungan Pertemanan

Selanjutnya, Anda dimohon untuk memberikan jawaban dari pertanyaan yang tersedia. Pertanyaan dibawah ini mengacu kepada pengalaman anda saat melakukan aktivitas pembelian kompulsif yang didasari oleh konformitas, orientasi *fashion*, konsep diri dan kontrol diri. Untuk menjawab pertanyaan berikut ini, anda dipersilahkan untuk menjawab dengan memberikan tanda centang (√) pada kolom jawaban yang tersedia, dengan keterangan :

Sangat Tidak Setuju : STS

Tidak Setuju : TS

Netral : N

Setuju : S

Sangat Setuju : SS

Konformitas (XI)

NO	Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
1.	Menurut saya kebiasaan dan hobi yang sama akan mempererat pertemanan					
2.	Saya akan sependapat dengan keputusan yang diambil oleh kelompok pertemanan saya apabila mayoritas setuju					
3.	Saya sering membahas tentang <i>tren fashion ter-update</i> saat bersama dengan kelompok pertemanan					

Orientasi Fashion (X2)

No.	Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
1.	Saya sangat tertarik dengan <i>trend fashion</i>					
2.	Jika ada <i>trend fashion</i> terbaru saya akan mengetahuinya					
3.	Banyak teman saya yang meminta saran terkait dengan <i>fashion ter-update</i>					
4.	Saya menjadi orang pertama yang menggunakan model pakaian terbaru					
5.	Berpakaian dengan gaya menarik hal yang penting bagi saya					
6.	Saya sudah memakai pakaian yang sesuai dengan <i>fashionable</i>					
7.	Saya memiliki sikap tidak terlalu memikirkan <i>fashion</i> dapat menekan pengeluaran uang					
8.	Saya tidak tertarik untuk mengetahui <i>trend fashion</i> terbaru					

Konsep Diri (X3)

No.	Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
1.	Saya adalah orang yang optimis					
2.	Saya merasa berhasil dalam hidup karena mempunyai kemauan dan inisiatif yang tinggi					
3.	Segala sesuatu yang saya kerjakan, kebanyakan hasilnya baik dan memuaskan					

4.	Saya mengetahui bentuk fisik dan penampilan diri saya dengan baik					
5.	Saat saya merencanakan sesuatu saya cukup yakin dapat melaksanakan dengan baik					
6.	Saya berani mengemukakan pendapat, meskipun berbeda dengan orang lain					

Kontrol Diri (M)

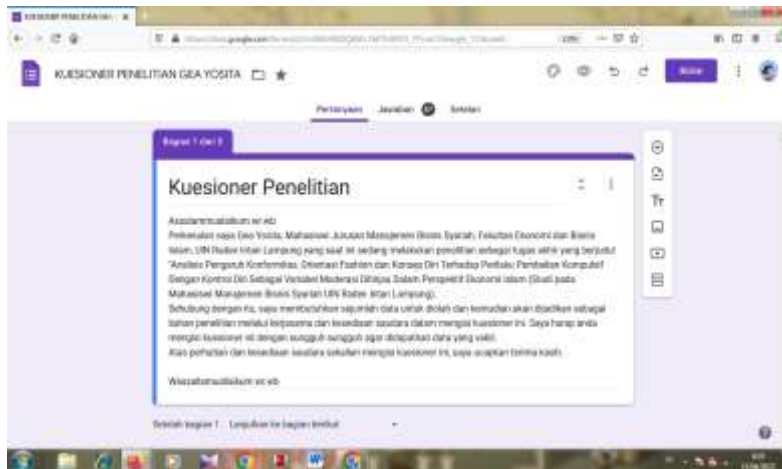
No.	Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
1.	Saya dapat mengendalikan diri dari sikap berbelanja					
2.	Saya dapat mengisi waktu luang saya dengan hal yang produktif daripada harus berbelanja					
3.	Menurut saya dengan mengubah <i>lifestyle</i> yang sesuai dengan kebutuhan akan lebih efisien daripada harus mengikuti trend <i>fashion</i>					
4.	Saya mudah terpengaruh untuk membeli sesuatu karena prinsip saya mudah goyah ketika ada barang keluaran terbaru					
5.	Menurut saya cara yang harus dilakukan untuk bisa mengendalikan diri adalah dengan melakukan meditasi					
6.	Menurut saya cara untuk menjauhi tindakan kompulsif yaitu dengan menyadari bahwa kegiatan tersebut akan mengakibatkan efek negatif yaitu pemborosan dan kecanduan					

Perilaku Pembelian Kompulsif (Y)

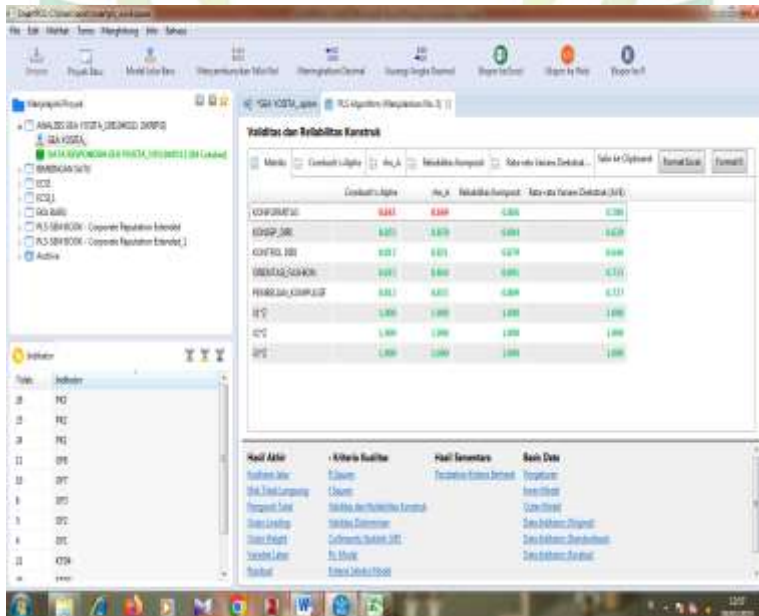
No.	Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
1.	Saya seringkali membeli barang tanpa memikirkan terlebih dahulu					
2.	Saya akan membeli produk terbaru sesuai dengan <i>trend fashion</i> masa kini					
3.	Menurut saya cara untuk menghibur diri adalah dengan berbelanja					
4.	Saya sering melakukan kegiatan <i>shopping</i> ketika merasa gelisah atau sedang banyak pikiran					
5.	Ketika mempunyai uang lebih saya akan mengunjungi <i>store</i> baik online maupun offline					
6.	Menurut saya ketika ada promo akan membuat saya terdorong untuk selalu ingin berbelanja setiap hari					

Lampiran V Kuesioner Penelitian

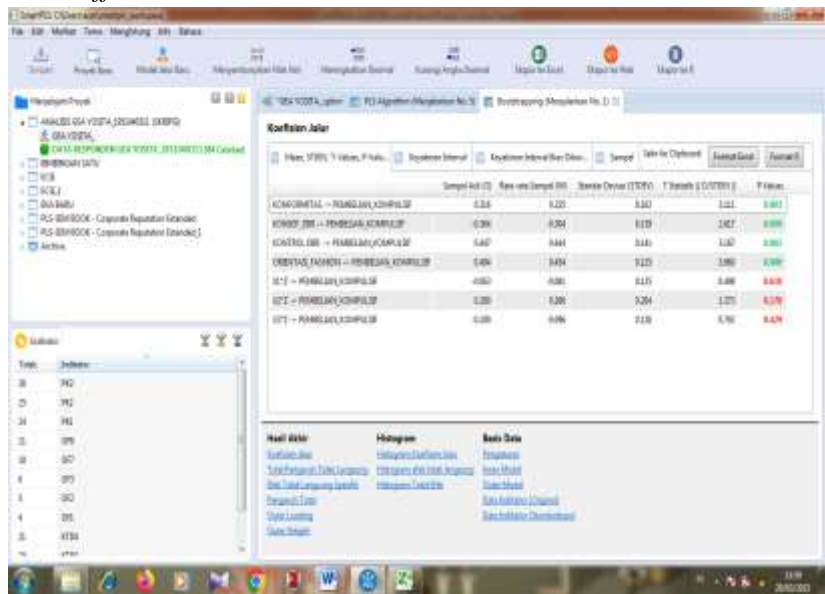
1. Penyebaran Kuesioner Penelitian



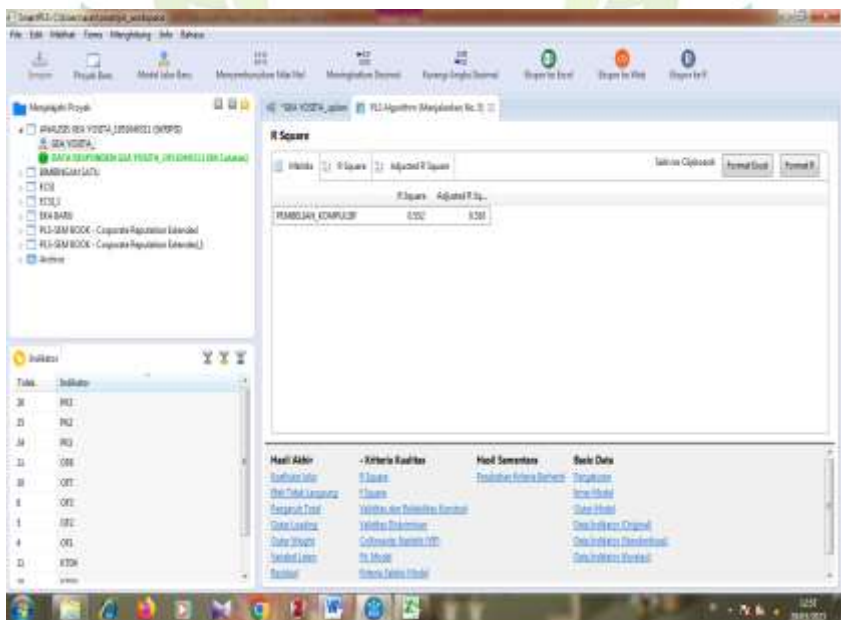
2. Validitas dan Reliabilitas Konstruk



3. Total Effect



4. R-Square



Lampiran III Titik persentase Distribusi t :

Pr	0.25	0.10	0.05	0.025	0.01	0.005	0.001
df	0.50	0.20	0.10	0.050	0.02	0.010	0.002
41	0.68052	1.30254	1.68288	2.01954	2.42080	2.70118	3.30127
42	0.68038	1.30204	1.68195	2.01808	2.41847	2.69807	3.29595
43	0.68024	1.30155	1.68107	2.01669	2.41625	2.69510	3.29089
44	0.68011	1.30109	1.68023	2.01537	2.41413	2.69228	3.28607
45	0.67998	1.30065	1.67943	2.01410	2.41212	2.68959	3.28148
46	0.67986	1.30023	1.67866	2.01290	2.41019	2.68701	3.27710
47	0.67975	1.29982	1.67793	2.01174	2.40835	2.68456	3.27291
48	0.67964	1.29944	1.67722	2.01063	2.40658	2.68220	3.26891
49	0.67953	1.29907	1.67655	2.00958	2.40489	2.67995	3.26508
50	0.67943	1.29871	1.67591	2.00856	2.40327	2.67779	3.26141
51	0.67933	1.29837	1.67528	2.00758	2.40172	2.67572	3.25789
52	0.67924	1.29805	1.67469	2.00665	2.40022	2.67373	3.25451
53	0.67915	1.29773	1.67412	2.00575	2.39879	2.67182	3.25127
54	0.67906	1.29743	1.67356	2.00488	2.39741	2.66998	3.24815
55	0.67898	1.29713	1.67303	2.00404	2.39608	2.66822	3.24515
56	0.67890	1.29685	1.67252	2.00324	2.39480	2.66651	3.24226
57	0.67882	1.29658	1.67203	2.00247	2.39357	2.66487	3.23948
58	0.67874	1.29632	1.67155	2.00172	2.39238	2.66329	3.23680
59	0.67867	1.29607	1.67109	2.00100	2.39123	2.66176	3.23421
60	0.67860	1.29582	1.67065	2.00030	2.39012	2.66028	3.23171
61	0.67853	1.29558	1.67022	1.99962	2.38905	2.65886	3.22930
62	0.67847	1.29536	1.66980	1.99897	2.38801	2.65748	3.22696
63	0.67840	1.29513	1.66940	1.99834	2.38701	2.65615	3.22471
64	0.67834	1.29492	1.66901	1.99773	2.38604	2.65485	3.22253
65	0.67828	1.29471	1.66864	1.99714	2.38510	2.65360	3.22041
66	0.67823	1.29451	1.66827	1.99656	2.38419	2.65239	3.21837
67	0.67817	1.29432	1.66792	1.99601	2.38330	2.65122	3.21639
68	0.67811	1.29413	1.66757	1.99547	2.38245	2.65008	3.21446
69	0.67806	1.29394	1.66724	1.99495	2.38161	2.64898	3.21260
70	0.67801	1.29376	1.66691	1.99444	2.38081	2.64790	3.21079
71	0.67796	1.29359	1.66660	1.99394	2.38002	2.64686	3.20903
72	0.67791	1.29342	1.66629	1.99346	2.37926	2.64585	3.20733
73	0.67787	1.29326	1.66600	1.99300	2.37852	2.64487	3.20567
74	0.67782	1.29310	1.66571	1.99254	2.37780	2.64391	3.20406

75	0.67778	1.29294	1.66543	1.99210	2.37710	2.64298	3.20249
76	0.67773	1.29279	1.66515	1.99167	2.37642	2.64208	3.20096
77	0.67769	1.29264	1.66488	1.99125	2.37576	2.64120	3.19948
78	0.67765	1.29250	1.66462	1.99085	2.37511	2.64034	3.19804
79	0.67761	1.29236	1.66437	1.99045	2.37448	2.63950	3.19663
80	0.67757	1.29222	1.66412	1.99006	2.37387	2.63869	3.19526



Lampiran IV Tabulasi Jawaban Responden

TABULASI DATA

KM 1	KM 2	KM 3	OF 1	OF 2	OF 3	OF 4	OF 5	OF 6	OF 7	O F8	KD 1	K D2	K D3	K D4	K D5	K D6	K TD1	KT D2	KT D3	KT D4	KT D5	KD T6	P K1	P K2	P K3	P K4	P K5	P K6
4	3	5	3	5	3	5	5	5	5	5	4	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	2	4	2	1	5	5
4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	4	3	3	4	4	4	4	4
5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	5	5	5	5	4	4
5	5	5	5	5	3	5	5	3	4	3	3	3	3	3	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	4	4	4	5	3	5	4	4	5	4	3	4	5	4	4	5	4	5	3
5	4	5	4	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	4	5	5
5	3	3	3	5	3	4	5	5	4	4	3	3	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	3	5	5	5	4	4	4	5	5	3	3	3	5	5	5
4	2	3	2	5	3	5	5	4	5	5	5	4	5	3	4	4	4	4	5	3	3	4	5	5	5	3	3	2
4	4	4	4	4	2	3	4	3	4	4	2	3	2	2	3	3	3	4	3	3	3	4	4	4	4	3	3	3
4	5	5	5	5	3	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	3
4	3	5	3	3	3	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	3	3	3	3
5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
3	4	4	4	4	2	3	4	4	3	3	4	3	4	3	4	4	5	4	4	3	5	4	4	4	3	4	4	4
3	3	3	3	5	3	4	4	3	4	3	4	4	3	5	5	5	5	5	5	4	5	5	3	3	4	3	3	2
4	4	4	4	3	2	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	3	3	3	3	3	3	2	3	2
4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	3	5	5	3	4	4	4	4	3
5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	2	4	5	5
2	3	3	3	4	1	3	3	4	5	3	3	4	5	3	3	3	3	3	3	2	3	4	3	3	3	2	3	2
5	3	4	3	3	3	4	4	3	3	3	4	3	4	2	3	3	4	2	4	4	5	5	4	4	3	4	3	4
3	4	4	4	4	2	3	4	4	3	3	4	3	4	3	4	4	5	4	4	3	5	4	4	4	3	4	4	4
3	5	5	5	5	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	5	3	4
5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5
2	5	5	5	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	4	3	4	4	5	3	4	4	4	4	4	4	4
3	3	3	3	5	3	4	4	3	4	3	4	4	3	5	5	5	5	5	5	4	5	5	3	3	4	3	3	2
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	3	5	3	4	4	4	4	4	5	4	3	3	3	3	3	4	4	3	4	3	3	5	4	4	4	4	4	3
4	3	5	3	4	4	4	4	4	5	4	3	3	3	3	3	4	4	3	4	3	3	5	4	4	4	4	4	3

5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5		
5	5	5	5	3	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4	4	3	3	3	3	3	3		
5	4	5	4	4	5	5	5	4	5	4	4	4	4	2	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3		
4	3	3	3	3	3	4	4	4	3	3	3	3	3	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	3	3		
5	5	5	5	4	3	4	4	4	4	3	4	3	3	3	3	4	3	3	2	2	3	3	4	3	4	4	4	4		
5	4	5	4	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5		
3	3	4	3	3	3	4	4	4	5	4	3	4	4	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	3	3	3	3		
4	5	5	5	4	2	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5		
4	4	5	4	4	3	5	4	5	5	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	5	4	3	3	4	4	4		
4	3	4	3	4	2	3	4	3	4	3	3	4	3	4	4	3	3	3	3	5	3	4	3	3	3	3	3	3		
5	3	4	3	5	5	5	5	3	3	3	3	3	4	3	2	4	5	4	3	3	4	4	5	5	5	4	5	5		
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5		
5	3	5	3	5	4	4	5	5	5	3	3	5	3	3	3	5	4	5	5	4	4	3	5	4	4	4	3	3		
4	2	2	2	4	2	3	3	3	4	4	4	3	4	3	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	3	3	3	
5	4	5	4	4	1	5	5	5	5	4	4	4	5	5	3	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4		
5	3	3	3	4	2	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	3	3
4	3	4	3	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	5	3	4	4	3	4	4	3	3	3	
5	5	5	5	5	5	5	5	3	4	4	5	4	5	2	4	5	5	4	5	4	5	5	2	2	2	4	4	4		
4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	3	
5	3	4	3	5	2	5	4	3	4	4	4	3	3	3	4	2	3	4	4	3	4	4	5	5	5	5	5	3		
5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	3	3	3	3	2
5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	3	5	4	4	5	4	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	4	
4	3	5	3	4	2	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4
5	5	5	5	4	3	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	4	5	5	4	4	5	4	4	4	5	5	3		
5	3	5	3	4	4	5	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4	4	4	5	5	5	
3	4	4	4	4	2	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3
4	2	5	2	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	5	4	3	4	4	4	4	4	4	5	5	3	
4	4	5	4	5	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	4	5	4	5	3	3	4	4	5	3	2	4	4	3	4	4	4	3	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	3	
3	4	4	4	5	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4
5	3	5	3	4	4	5	4	4	5	5	4	4	3	4	4	5	4	5	4	4	4	5	4	5	4	3	4	5		
3	2	4	2	4	1	2	2	2	4	4	4	5	5	5	2	4	4	2	4	5	5	4	4	4	5	1	1	1	1	

5	3	3	3	3	4	5	5	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3		
5	2	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5		
4	4	3	4	4	3	5	5	5	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	5	4	4	4	3		
5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5		
4	4	5	4	3	3	3	4	3	4	3	2	2	2	2	2	3	3	3	3	2	3	2	4	3	3	3	4	2	
4	4	5	5	4	4	5	4	4	5	4	3	3	3	2	2	5	5	3	4	4	2	4	4	3	4	3	4	4	
4	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	3	4	5	5	3	3	
4	4	5	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
4	4	5	3	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	
5	5	5	2	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	
3	3	4	4	4	1	2	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	
3	3	4	3	3	3	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	4	5	4	4	3	3	5	4	4	3	4	3	1	
5	5	3	3	5	5	5	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	4	4	3	4	5	5	5	5	
4	4	2	2	4	2	3	3	3	4	4	4	3	4	3	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	3	3	3	
3	3	5	4	4	2	5	4	5	5	5	4	4	4	3	4	4	4	4	5	4	4	4	4	3	3	3	4	3	
4	4	4	4	4	2	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	2	2	4	2	2	4	4	4	4	2	2	4
5	5	5	3	3	2	5	4	4	5	4	4	2	4	1	1	4	4	1	4	3	3	2	4	4	4	4	4	4	
5	5	5	5	5	5	5	5	3	4	4	5	4	5	2	4	5	5	4	5	4	5	5	2	2	2	4	4	4	
5	5	5	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	5	4	5	4	4	4	
4	4	5	4	4	2	3	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4	3	5	5	5	5	3	3	
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4	3	5	5	5	5	3	3	
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4	3	5	5	5	5	3	3	



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
PUSAT PERPUSTAKAAN

Jl.Letkol H. Endro Suratmin, Sukarame I, Bandar Lampung 35131
Telp.(0721) 780887-74531 Fax. 780422 Website: www.radenintan.ac.id

SURAT KETERANGAN

Nomor: B- 7561 /Un.16 / P1 /KT/III/ 2023

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Dr. Ahmad Zarkasi, M.Sos. I
NIP : 197308291998031003
Jabatan : Kepala Pusat Perpustakaan UIN Raden Intan Lampung

Menerangkan Bahwa Skripsi Dengan Judul :

ANALISIS PENGARUH KONFORMITAS, ORIENTASI FASHION DAN KONSEP DIRI TERHADAP PERILAKU PEMBELIAN KOMPULSIF DENGAN KONTROL DIRI SEBAGAI VARIABEL MODERASI DITINJAU DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM
(Studi pada Mahasiswi Manajemen Bisnis Syariah UIN Raden Intan Lampung)
Karya :

NAMA	NPM	FAK/PRODI
GEA YOSITA	1951040311	FEBI/ MBS

Bebas plagiasi dengan hasil pemeriksaan kemiripan sebesar 16 % dan dinyatakan *Lulus* dengan bukti terlampir dan dinyatakan *Lulus* dengan bukti terlampir.

Demikian Keterangan ini kami buat, untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Bandar Lampung, 27 Maret 2023
Kepala Pusat Perpustakaan


Dr. Ahmad Zarkasi, M.Sos. I
NIP. 197308291998031003

Ket:

1. Surat Keterangan Cek Turnitin ini Legal & Sah, dengan Stempel Asli Pusat Perpustakaan.
2. Surat Keterangan ini Dapat Digunakan Untuk Repository
3. Lampirkan Surat Keterangan Lulus Turnitin & Rincian Hasil Cek Turnitin ini di Bagian Lampiran Skripsi Untuk Salah Satu Syarat Penyebaran di Pusat Perpustakaan.

ANALISIS PENGARUH
KONFORMITAS, ORIENTASI
FASHION DAN KONSEP DIRI
TERHADAP PERILAKU
PEMBELIAN KOMPULSIF
DENGAN KONTROL DIRI
SEBAGAI VARIABEL MODERASI
DITINJAU DALAM PERSPEKTIF
EKONOMI ISLAM

by Gea Yosita

Submission date: 27-Mar-2023 11:02AM (UTC+0700)

Submission ID: 2047623857

File name: Gea_Yosita_1951040311_MBS.docx (231.47K)

Word count: 9690

Character count: 65268

ANALISIS PENGARUH KONFORMITAS, ORIENTASI FASHION DAN KONSEP DIRI TERHADAP PERILAKU PEMBELIAN KOMPULSIF DENGAN KONTROL DIRI SEBAGAI VARIABEL MODERASI DITINJAU DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM

ORIGINALITY REPORT

16%

SIMILARITY INDEX

%

INTERNET SOURCES

8%

PUBLICATIONS

14%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	Submitted to UIN Raden Intan Lampung Student Paper	5%
2	Submitted to Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya Student Paper	1%
3	Sisca Folastri, Wahyu Eka Prasetyaningtyas. "Gambaran konsep diri siswa di sekolah menengah kejuruan sumbangsih Jakarta Selatan", TERAPUTIK: Jurnal Bimbingan dan Konseling, 2017 Publication	1%
4	Submitted to State Islamic University of Alauddin Makassar Student Paper	1%
5	Submitted to Sriwijaya University Student Paper	1%
6	Submitted to Universitas Bunda Mulia Student Paper	1%
7	Submitted to Universitas Diponegoro Student Paper	1%
8	Submitted to De Montfort University Student Paper	<1%
9	Submitted to Universitas Negeri Jakarta Student Paper	<1%

Submitted to Universitas Negeri Padang

10

Student Paper

<1 %

11

Kemal Budi Mulyono, Rusdarti, Ubaedul Mustofa. "Peran Suasana Hati, Harga Diri dan Sikap Tentang Uang Dalam Mempengaruhi Perilaku Pembelian Kompulsif : Studi Empiris Pada Mahasiswa di Kota Semarang", EQUILIBRIUM : Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Pembelajarannya, 2019

Publication

<1 %

12

Yulia Tri Lestari, M. Siddiq Al Ma'ruf, Vicky F Sanjaya. "Pengaruh Kepuasan Kerja, Stres Kerja dan Tuntutan Kerja terhadap Turnover Intention", Jurnal Manajemen DIVERSIFIKASI, 2020

Publication

<1 %

13

Submitted to Unika Soegijapranata

Student Paper

<1 %

14

Sarjono Sarjono, Fifi Zuhriah, Siti Herawati Nur Hidayah. "Pengaruh Minat Belajar dan Lingkungan Keluarga terhadap Prestasi Belajar Siswa pada Mata Pelajaran Ekonomi Bisnis Kelas X SMK PGRI 2 Bojonegoro", Jurnal Pendidikan Edutama, 2020

Publication

<1 %

15

Submitted to Universitas Trunojoyo

Student Paper

<1 %

16

Submitted to Universitas Jambi

Student Paper

<1 %

17

Aldi Hardiansyah, Agus Wahyudi. "IMPLEMENTASI PERNYATAAN STANDAR AKUNTANSI KEUANGAN NOMOR 109 TENTANG AKUNTANSI ZAKAT, INFAK/SEDEKAH PADA BAZNAS KABUPATEN

<1 %

SUMBAWA", OIKONOMIKA : Jurnal Kajian Ekonomi dan Keuangan Syariah, 2022

Publication

-
- | | | |
|----|---|------|
| 18 | Submitted to Surabaya University
Student Paper | <1 % |
| 19 | Submitted to Universitas Muhammadiyah
Sidoarjo
Student Paper | <1 % |
| 20 | Submitted to Universitas Muria Kudus
Student Paper | <1 % |
| 21 | Arif Rahman Aththibby. "Pengembangan
Media Pembelajaran Fisika Berbasis Animasi
komputer Untuk Sekolah Menengah Atas
Berbasis Macromedia Flash 8", Jurnal
Pendidikan Fisika, 2014
Publication | <1 % |
| 22 | Afriansyah .. "Perilaku Merokok Ditinjau dari
Konformitas Teman Sebaya dan Harga Diri
pada Remaja di SMK IX Lurah Kota Jambi",
JIGC (Journal of Islamic Guidance and
Counseling), 2019
Publication | <1 % |
| 23 | Submitted to IAIN Kudus
Student Paper | <1 % |
| 24 | Submitted to Universitas Negeri Malang
Student Paper | <1 % |
| 25 | Submitted to University of Huddersfield
Student Paper | <1 % |
| 26 | Submitted to Smithfield Selma High School
Student Paper | <1 % |
| 27 | Levinson. Encyclopedia of Crime and
Punishment
Publication | <1 % |
| 28 | Submitted to Udayana University | |

<1 %

29

Submitted to Konsorsium Turnitin Relawan
Jurnal Indonesia

Student Paper

<1 %

30

Submitted to Universiti Teknologi Malaysia

Student Paper

<1 %

31

Moh Agus Sifa'. "Kemiskinan Dan Distribusi
Pendapatan Serta Solusinya Dalam Perspektif
Islam", Journal of Sharia Economics, 2019

Publication

<1 %

32

Muhammad Eka Bhayu Firmansyach, Wiwik
Kusdaryani, Farikha Wahyu Lestari.
"Hubungan Antara Kontrol Diri dan Dukungan
Sosial Teman Sebaya Dengan Prokrastinasi
Akademik Pada Siswa Kelas XI SMA Negeri 14
Kota Semarang", Journal on Education, 2023

Publication

<1 %

33

Submitted to Fakultas Ekonomi Universitas
Indonesia

Student Paper

<1 %

34

Ikhwan Hadiyyin. "KONSEP PENDIDIKAN
UKHUWAH: ANALISA AYAT-AYAT UKHUWAH
DALAM AL-QUR'AN", ALQALAM, 2017

Publication

<1 %

35

Maulia Kirana Fadhilah, Asri Rejeki, Noer Suci
Endah Puspitaningrum. "THE EFFECT OF
HEDONIC SHOPPING MOTIVATION ON
IMPLUSIVE BUYING: THE MEDIATOR ROLES
OF SHOPPING LIFESTYLE", Journal Universitas
Muhammadiyah Gresik Engineering, Social
Science, and Health International Conference
(UMGESHC), 2021

Publication

<1 %

36

Raja Ria Yusnita, Muhammad Abdi. "Pengaruh Faktor Demografi terhadap Literasi Keuangan", Journal of Economic, Bussines and Accounting (COSTING), 2018

Publication

<1 %

37

Aully Grashinta, Ummu Khairun Nisa. "PENGARUH KONFORMITAS DAN RISK PERCEPTION TERHADAP SENSATION SEEKING BEHAVIOR PADA REMAJA PENGENDARA SEPEDA MOTOR DI BAWAH UMUR", PSIKOSAINS (Jurnal Penelitian dan Pemikiran Psikologi), 2018

Publication

<1 %

38

Dede Arseyani pratamasyari. "Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Menabung Tabungan Emas di Pegadaian dengan Kepercayaan Sebagai Variabel Moderating", Jurnal Ilmu Perbankan dan Keuangan Syariah, 2022

Publication

<1 %

39

Devara Putra Aryasa, Magdalena Ariance Ineke Pakereng. "Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Transportasi Online Dengan Metode Simple Additive Weighting", Jurnal Informatika, 2021

Publication

<1 %

40

Devy Sofyanty, Tugimin Supriyadi. "Cyberloafing Ditinjau Dari Kontrol Diri Dan Kepuasan Kerja", Jurnal Kajian Ilmiah, 2021

Publication

<1 %

41

Hesti Novitasari, Rida Perwita Sari. "Determinan Pencegahan Fraud Dalam Pengelolaan Dana Desa Dengan Komitmen Organisasi Sebagai Variabel Moderasi", Journal of Economic, Bussines and Accounting (COSTING), 2022

Publication

<1 %

-
- 42 Arman Paramansyah, Dipo Mirza Ghulam, Ernawati Ernawati. "PENGARUH KESADARAN MEREK (BRAND AWARENESS) TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN HANDPHONE SAMSUNG", Al-Kharaj : Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah, 2020
Publication <1 %
-
- 43 Aziz Septiatin. "ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERTUMBUHAN DEPOSITO MUDHARABAH PADA BANK UMUM SYARIAH PERIODE 2016-2020", Jurnal Manajemen DayaSaing, 2022
Publication <1 %
-
- 44 Mega Diana Pratiwi, Handoyo Wirastomo. "TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN (Studi Pada Konsumen Usaha Kecil Menengah Kawasan Dasan Sari, Taman UdayanaKota Mataram 2017)", JOURNAL of APPLIED BUSINESS and BANKING (JABB), 2020
Publication <1 %
-
- 45 Rahmad Hidayat. "Nilai-Nilai Psiko-Edukatif Dalam Surat Al-'Ashar: (Pembacaan Kritis Atas Pemikiran M.Quraish Shihab dalam Tafsir al-Misbah)", Islamic Counseling: Jurnal Bimbingan Konseling Islam, 2017
Publication <1 %
-
- 46 Samuel Samuel, Djoko Setyadi, Irsan Tricahyadinata. "Pengaruh Budaya Organisasi terhadap Komitmen Organisasional Afektif yang Dimediasi oleh Kepercayaan", Jurnal Bisnis dan Manajemen, 2020
Publication <1 %
-
- 47 Siti Nur Azizah, Eta Yuni Lestari, Martien Herna Susanti, Iwan Hardi Saputro. "Analisis Pelaksanaan Pelayanan Publik Berbasis Android Melalui Aplikasi Masaran Komplit", <1 %

48 Sumar Sumar. "Potret Altruisme Masyarakat Bugis Bangka dalam Meningkatkan Hubungan Baik dengan Masyarakat Melayu Bangka", MAWA'IZH: JURNAL DAKWAH DAN PENGEMBANGAN SOSIAL KEMANUSIAAN, 2017

Publication

49 Taufik Hidayat, Elida Mahriani. "Analisis Hubungan Antara Tendensi Internet Addiction Disorder dengan Customer Behavior (Studi pada Mahasiswa Universitas Islam Negeri Antasari)", At-Taradhi: Jurnal Studi Ekonomi, 2020

Publication

50 Tifanny Riska Anggraini. "PENGARUH GAYA HIDUP DAN BRAND AWARENESS TERHADAP MINAT BELI SERTA DAMPAKNYA PADA KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK EMINA (Studi pada Mahasiswa Administrasi Bisnis Angkatan 2018-2019 Universitas Mulawarman)", CAPITAL: Jurnal Ekonomi dan Manajemen, 2022

Publication

51 Submitted to Universitas Jenderal Soedirman

Student Paper

52 Submitted to Universitas Negeri Surabaya The State University of Surabaya

Student Paper

53 Riny Prasasty Wulandari, Sri Haryuni. "HUBUNGAN ANTARA KETERGANTUNGAN SMARTPHONE DENGAN NOMOPHOBIA DAN INTERAKSI SOSIAL", Jurnal Mahasiswa Kesehatan, 2020

Publication

54

Andi Baso Tenriumpentakbir, Aspin Aspin, Eva Herik. "HUBUNGAN ANTARA KONSEP DIRI AKADEMIK DENGAN PERILAKU MENYONTEK PADA SISWA", Jurnal Sublimapsi, 2020

Publication

<1 %

55

Reni Yulia Ambarwati. "NATURALISASI POLA MAKAN DALAM SURAT AL-Aâ€™RAF", Jurnal Ilmiah Mahasiswa Raushan Fikr, 2017

Publication

<1 %

56

Vega Liana, Nuriaslami. "Pengaruh Media Pemasaran, Brand Image dan Customer Trust Terhadap Purchase Decision Polis Asuransi", Jurnal Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam, 2021

Publication

<1 %

57

Aisyatin Kamila, Wawan Juandi. "PARENTING DEMOKRATIS TERHADAP REMAJA YATIM PIATU DALAM MEMBENTUK REGULASI DIRI", Maddah : Jurnal Komunikasi dan Konseling Islam, 2019

Publication

<1 %

58

Submitted to UIN Walisongo

Student Paper

<1 %

Exclude quotes OnExclude matches < 5 wordsExclude bibliography On