

**PENGARUH PENGGUNAAN QRIS, GAYA HIDUP DAN
PENGENDALIAN DIRI TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF
GENERASI Z**



Disusun Oleh:
Jasmine Maharani Kusuma Wardani
Nim 22110075

PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA

2025

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Tugas Akhir

~~Praggersh Praggzaas~~ QRIS, Gaya Hidup, dan Prageadalian Diri Terhadap
Perilaku Konsumtif Geserasi Z

Oleh:

~~Jaonine~~ Maharani Kusuma Wardani

22110075

Disetujui dan dipertabahkan dihadapan
Dewan Penguji Tugas Akhir Program Studi SI Manajemn
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

Sukobarjo,
Dosen Pembimbing



Drs. Christiawan Hendratmoko, M.Si.

NUPTK.1636747648130120

PENGESAHAN PENGUJI

Tugas Akhir

Pengaruh Penggunaan QRIS, Gaya Hidup dan Pengendalian Diri Terhadap Perilaku Konsumtif Generasi Z

Oleh:

Jasmine Maharani Kusuma Wardani

NIM.22110075

Telah diterima dan disahkan oleh Dewan Penguji Tugas Akhir
Program Studi S1 Manajemen
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

Sukoharjo, 29 Desember 2025

Drs. Christiawan Hendratmoko, M.Si

Ketua

Tri Ratna Pamikatsih, S.E., M.B.A.

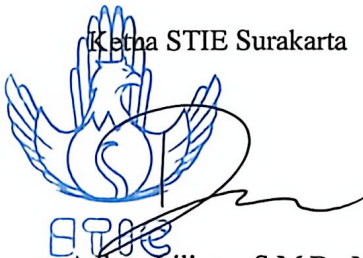
Anggota

: 

: 

Mengetahui

Ketua STIE Surakarta



Aditya Liliyan, S.M.B., M.M.

NUPTK. 5438767668131040

Kepala Program Studi S1

Manajemen



Muhammad Syahabuddin, S.Hum., M.M.

NUPTK. 025677267313031

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Jasmine Maharani Kusuma Wardani

NIM : 22110075

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Tugas Akhir yang berjudul:

Pengaruh Penggunaan QRIS, Gaya Hidup dan Pengendalian Diri terhadap Perilaku Konsumtif Generasi Z adalah betul-betul karya sendiri. Hal-hal yang bukan karya saya dalam Tugas Akhir ini diberi tanda citasi dan ditunjukkan dalam daftar pustaka. Apabila di kemudian hari terbukti pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan Tugas Akhir dan gelar yang saya peroleh dari Tugas Akhir ini.

Sukoharjo, 23 Desember 2025

Yang Membuat Pernyataan,

A handwritten signature in black ink is written over a rectangular meter stamp. The stamp is yellow with a red border and contains the text 'METERAI TEMPEL' and a unique alphanumeric code '8DA76ANX004819524'.

Jasmine Maharani Kusuma Wardani

MOTTO

“Cukuplah Allah menjadi penolong bagi kami dan Dia sebaik-baiknya pelindung”

-QS. Ali ‘Imran 3: Ayat 173

"Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan."

-QS. Al-Insyirah: 5-6

“ You must not let anyone define your limits because of where you come from.

Your only limit is your soul”

-Gusteau, Ratatouille

“Jadilah besar bestari dan manfaat tuk sekitar”

-Saudade, Kunto Aji

“Everyday and everywhere it’s getting better and better”

Beautiful Boy, John Lennon

PERSEMBAHAN

Karya Ilmiah Sederhana ini saya persembahkan kepada:

1. Sembah sujud serta syukur kepada Allah SWT, Taburan cinta dan kasih sayangmu telah memberikan kekuatan dan membekaliku ilmu. Atas karunia serta kemudahan yang engkau berikan akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan dengan lancar dan baik.
2. Terimakasih kepada kedua orang tua tercinta, Bapak Adi Kuncoro dan Ibu Sri Mulati. Terimakasih atas segala doa dan dukungan yang tidak pernah putus, cinta, kasih sayang dan pengorbanan yang mengiringi setiap langkah untuk menyelesaikan pendidikan ini. Meskipun Ayah tidak sempat merasakan pendidikan dibangku perkuliahan, namun senantiasa memberikan dukungan secara moral maupun finansial untuk memprioritaskan pendidikan anak-anaknya. Terima kasih untuk ibu yang ikut mengusahakan pendidikan saya dan motivasi. Terimakasih untuk Ayah dan Ibu sudah mengusahakan, mendoakan, memberikan dukungan yang tak pernah putus hingga saya dapat menyelesaikan pendidikan sarjana.
3. Jasmine Maharani Kusuma Wardani yakni diri saya sendiri, terima kasih sudah berjuang menyelesaikan karya ilmiah ini walau tidak mudah, mengerjakan dengan rasa senang, sedih, tangis, dan letih menjadi pembukaan doa dan usaha pasti yang membuahkan hasil.
4. Terima Kasih kepada Saudara saya Tersayang Nur Intan Wulansari, yang sudah membantu dan mendukung saya dalam pengerjaan karya ilmiah dari awal sampai akhir. Maaf jika sering membuat pusing dengan pertanyaan-pertanyaanku. Gelar ini juga ada andil besar dari bantuanmu.

We did it!

5. Ibu Pur,Oceania, Salsa, dan keluarga besar saya tercinta terimakasih sudah memberikan dukungan dan doa, sehingga saya dapat mengerjakan karya ilmiah saya dengan lancar.
6. Lisa Anastya, Fatimah Luluk, terima kasih karena selalu ada di setiap fase sulitku. Terima kasih secara khusus atas kebaikan hati kalian yang telah membantu penulis dengan tulus. Tanpa dukungan dan kemudahan yang kalian berikan, perjalanan ini pasti akan jauh lebih berat. Terimakasih sudah mengulurkan tangan saat dunia terasa buntu.
7. Sahabat-sahabat saya sedari kecil yaitu Nita Gustina dan Azzahra Cendy terimakasih sudah menemani saya sedari kecil, memberikan semangat, memberikan doa dan cinta yang besar kepada saya hingga saya dapat menyelesaikan skripsi dengan lancar.
8. Terimakasih kepada Yuyun Dyah F dan keluarga besar yang sudah memberikan semangat dan doa yang tulus kepada saya.
9. Terimakasih kepada sahabat-sahabat *All Stars*, Lusi, Abet, Laili, Nenny, Arizal, Adzan, dan Miftah yang sudah sama sama berjuang selama 3,5 tahun, Terima kasih atas tawa di sela-sela kelas, diskusi panjang di kantin, Terima kasih atas solidaritas, dukungan moral, dan kenangan indah yang kita lalui bersama dari awal semester hingga gelar ini kita raih.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Segala puji dan syukur bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, karunia, dan hidayah -Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Pengaruh Penggunaan QRIS, Gaya Hidup dan Pengendalian Diri Terhadap Perilaku Konsumtif Generasi Z”**. Skripsi ini disusun untuk menyelesaikan studi Jenjang Strata 1 (S1) Jurusan Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak yang telah menyumbangkan pikiran, waktu, tenaga dan sebagainya. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini dengan setulus hati penulis mengucapkan terimakasih kepada :

1. Aditya Liliyan, S.M.B., M.M. selaku Ketua STIE Surakarta
2. Muhammad Syihabuddin, S.Hum., M.M. selaku Ketua Program Studi S1 Manajemen
3. Drs. Christiawan Hendratmoko, M.Si. selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran untuk memberikan bimbingan, arahan, serta motivasi yang sangat berharga dalam penyusunan skripsi ini hingga selesai.
4. Bapak dan Ibu Dosen beserta karyawan STIE Surakarta yang telah berbagi Ilmu Pengetahuan selama menempuh Pendidikan STIE Surakarta
5. Kedua Orang Tua yang saya cintai Terima kasih atas segala doa yang tidak pernah putus, kasih sayang yang tulus, serta pengorbanan baik moril maupun materil yang telah diberikan selama ini.
6. Saudara saya Nur Intan Wulansari, Oceania, Salsa terimakasih sudah meluangkan waktu dan memberikan semangat kepada penulis.
7. Lisa A, Fatimah L, Nita G, Azzahra C yang selalu memberikan semangat dan dukungan yang tiada henti.

8. Untuk teman-teman *All Stars* yang sudah kebersamai dari semester awal hingga berjuang bersama menyelesaikan gelar sarjana.
9. Seluruh responden yang bersedia meluangkan waktu dan memberikan pendapat untuk olah data dalam penelitian.
10. Semua pihak yang telah membantu penulis dalam proses penulis skripsi ini, yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Terhadap semuanya tiada kiranya penulis dapat membalasnya, hanya doa serta puji syukur kepada allah SWT, semoga memberikan balasan kebaikan kepada semuanya, Amin.

Wassalamu'alaikum Warahnatullahi Wabarakatuh

Sukoharjo, 23 Desember 2025

Penulis

Jasmine Maharani Kusuma

Wardani

**PENGARUH PENGGUNAAN QRIS, GAYA HIDUP DAN
PENGENDALIAN DIRI TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF
GENERASI Z**

JASMINE MAHARANI KUSUMA WARDANI

22110075

ABSTRAK

Penelitian ini didasarkan adanya fenomena perkembangan teknologi digital mendorong perubahan perilaku masyarakat dalam melakukan transaksi keuangan, salah satunya melalui penggunaan Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS). Generasi Z sebagai kelompok yang paling adaptif terhadap teknologi cenderung memiliki gaya hidup modern yang berpotensi mempengaruhi perilaku konsumtif. Selain itu, pengendalian diri menjadi faktor penting dalam mengendalikan pola konsumsi individu.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh penggunaan *Quick Response Code Indonesian Standard* (QRIS), gaya hidup, dan pengendalian diri terhadap perilaku konsumtif pada Generasi Z. Data diperoleh melalui penyebaran kuesioner kepada responden Generasi Z. Penelitian ini menggunakan dua variabel. Untuk variabel independen yaitu Penggunaan QRIS, Gaya Hidup, dan Pengendalian Diri, Sedangkan variabel dependen yaitu Perilaku Konsumtif. Teknik analisis data yang digunakan meliputi uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, serta analisis regresi linier berganda. Sedangkan untuk olah data menggunakan IBM Statistik 25.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penggunaan QRIS dan gaya hidup berpengaruh terhadap perilaku konsumtif Generasi Z, sedangkan pengendalian diri tidak berpengaruh terhadap perilaku konsumtif.

Kata Kunci: Penggunaan QRIS, Gaya Hidup, Pengendalian Diri, Perilaku Konsumtif, Generasi Z.

***THE INFLUENCE OF QRIS USAGE, LIFESTYLE, AND SELF-CONTROL
ON THE CONSUMPTIVE BEHAVIOR OF GENERATION Z***

JASMINE MAHARANI KUSUMA WARDANI

22110075

ABSTRACT

This study is based on the phenomenon that the development of digital technology has driven changes in people's behavior in conducting financial transactions, one of which is through the use of the Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS). Generation Z, as the group most adaptive to technology, tends to have a modern lifestyle that has the potential to influence consumptive behavior. In addition, self-control is an important factor in regulating individual consumption patterns.

This study aims to analyze the effect of the use of the Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS), lifestyle, and self-control on the consumptive behavior of Generation Z. The data were obtained through the distribution of questionnaires to Generation Z respondents. This study uses three independent variables, namely the use of QRIS, lifestyle, and self-control, and one dependent variable, namely consumptive behavior. The data analysis techniques used include validity testing, reliability testing, classical assumption testing, and multiple linear regression analysis. Data processing was conducted using IBM SPSS Statistics version 25.

The results of the study indicate that the use of QRIS and lifestyle have a significant effect on the consumptive behavior of Generation Z, while self-control has no effect on consumptive behavior.

Keywords: Use of QRIS, Lifestyle, Self-Control, Consumptive Behavior, Generation Z

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI	iii
HALAMAN SURAT PERNYATAAN	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	viii
ABSTRAK	x
<i>ABSTRACT</i>	xi
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR GAMBAR	0
DAFTAR TABEL	1
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	5
BAB II	7
LANDASAN TEORI	7
A. Teori Yang Relevan	7
1. Perilaku konsumtif	7
2) Bagi Masyarakat	7
3) Bagi Pelaku Bisnis	8
2. Penggunaan QRIS	9
3. Gaya Hidup	14
4. Pengendalian Diri	18

B. Penelitian Terdahulu	22
C. Kerangka Pikir	24
D. Hipotesis	25
BAB III	28
METODE PENELITIAN	28
A. Objek Penelitian	28
B. Jenis dan Sumber Data	28
C. Populasi dan Sampel	29
a. Populasi	29
b. Sampel	30
D. Teknik Pengumpulan Data	31
E. Definisi Operasional Variabel	33
F. Metode Analisis Data	36
1. Uji Instrumen Data	36
2. Uji Asumsi Klasik	38
Langkah-langkah Uji Gletjser:	40
3. Analisis Linear Berganda	40
4. Uji Hipotesis	41
BAB IV	44
HASIL DAN PEMBAHASAN	44
A. Deskripsi Responden	44
B. Analisis Data	45
1. Uji Instrumen Data	45
2. Uji Asumsi Klasik	48
3. Analisis Regresi Linear Berganda	50
4. Uji Hipotesis	52
C. Pembahasan	55
BAB V	59
KESIMPULAN DAN SARAN	59
A. KESIMPULAN	59
B. SARAN	59
DAFTAR PUSTAKA	61

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Kerangka Pikir.....	26
------------------------------	----

DAFTAR TABEL

Tabel 1.....	22
Tabel 2.....	34
Tabel.3.....	36
Tabel 4.....	44
Tabel 5.....	46
Tabel 6.....	47
Tabel 7.....	48
Tabel 8.....	49
Tabel 9.....	50
Tabel 10.....	51
Tabel 11.....	53
Tabel 12.....	54

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan teknologi digital di era globalisasi semakin pesat, terutama dalam bidang informasi dan komunikasi, salah satunya adalah bidang ekonomi dengan perubahan besar dalam pembayaran yang semakin canggih dengan munculnya E-Money. Kemudahan dalam pembayaran non tunai membuat budaya *cashless* semakin meningkat. Dengan adanya kemudahan tersebut, ditakutkan akan terjadi perilaku konsumtif. Perilaku konsumtif adalah perilaku atau gaya hidup yang senang membelanjakan uangnya tanpa pertimbangan yang matang (DJKN Kemenkeu) sedangkan menurut Setiaji dalam Konsumerisme (1995) menyatakan bahwa perilaku konsumtif adalah perilaku berlebihan dan membabi buta dalam membeli suatu barang. Rabbani dkk. (2024) mengemukakan bahwa kemudahan pembayaran *online* berpotensi memicu belanja impulsif, mendorong pembelian barang-barang yang kurang dibutuhkan, dan menarik individu, khususnya mahasiswa, ke dalam budaya konsumerisme.

Kemudahan bertransaksi didukung oleh Bank Indonesia dengan meluncurkan Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS) tujuannya adalah untuk menyatukan berbagai macam transaksi berbasis QR code agar lebih efisien yang memungkinkan satu kode QR dapat digunakan untuk

semua aplikasi pembayaran, seperti dompet digital dan aplikasi perbankan. Kemudahan dalam pembayaran semakin diminati anak muda, berdasarkan IDN Research Institute QRIS menjadi bagian tak terpisahkan dari kehidupan sehari-hari bagi 38% Generasi Z. kemudahan bertransaksi menggunakan QRIS, ditambah integrasi QRIS dengan berbagai platform digital berpotensi mengubah kebiasaan konsumsi. karena tidak ada batasan uang tunai fisik dan proses *tap-and-go* yang begitu praktis, seseorang bisa jadi lebih rentan terhadap pembelian impulsif (Putri & Yuliani, 2021). Penelitian yang dilakukan oleh Raya (2025) menunjukkan bahwa penggunaan QRIS berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku konsumtif mahasiswa. Sejalan dengan temuan tersebut, penelitian Aqsel & Kurnia (2025) juga menemukan hubungan positif dan signifikan antara kemudahan penggunaan QRIS dengan perilaku konsumtif.

Berdasarkan data dari panel populix yang dikumpulkan pada Februari 2025 pengguna QRIS kalangan Gen Z mencapai 42%. Kurangnya pemahaman manajemen keuangan pada remaja sering kali membuat mereka kurang memperhatikan dan merasakan pemborosan saat menggunakan QRIS, dikarenakan tidak ada kesulitan saat mengeluarkan sejumlah uang.

Gaya hidup adalah faktor penting dalam upaya membentuk perilaku konsumsi. Kalangan anak muda, dalam kehidupan modern gaya hidup dipengaruhi oleh tekanan sosial, keinginan untuk tampil *eksis* di media sosial, serta kebutuhan akan aktualisasi diri. Gaya hidup yang mengejar

kesenangan sesaat dan fokus pada pemenuhan keinginan *instan*, telah memicu pola pembelian yang kurang bijak, perilaku tersebut memunculkan kekhawatiran tentang perilaku konsumtif. Dukungan data juga berasal dari penelitian sebelumnya. Shintya Novita Sari (2021) melaporkan bahwa gaya hidup berpengaruh signifikan (12,7%) terhadap perilaku konsumtif. Penelitian lain yang dilakukan oleh Manalu (2024), dengan 73 sampel, menguatkan temuan ini dengan menunjukkan pengaruh positif signifikan gaya hidup terhadap perilaku konsumtif sebesar 39,9%.

Generasi Z adalah generasi yang tumbuh besar di tengah teknologi informasi dan komunikasi yang intens, generasi ini dimulai dari tahun 1997 hingga 2010, dikenal dengan digital *native* yang sangat akrab dengan teknologi dan inovasi digital dalam keseharian mereka (Pew Research Center, 2019). Generasi ini sangat akrab dengan perkembangan dan penggunaan perangkat digital yang semakin canggih. Kemudahan dalam mengakses menjadikan generasi ini mudah terpapar oleh trend. Salah satunya adalah kemudahan dalam transaksi keuangan dengan terciptanya QRIS menjadi bagian tak terpisahkan bagi gaya hidup mereka, dengan kemudahan pembayaran makanan dan minuman, pembayaran kendaraan online, e-commerce, dan lain sebagainya.

Pengendalian diri memainkan peran krusial dalam menekan perilaku konsumtif. jika seseorang memiliki pengendalian diri yang kuat, mereka akan lebih mampu menahan godaan untuk berbelanja secara impulsif. Ini dikarenakan pengendalian diri berperan sebagai mekanisme internal yang

menuntun individu untuk membuat keputusan finansial yang lebih bijaksana dan rasional. Menurut Achmad Al'Hafiz dan Annisa Alifa Ramadhani (2024) Pengendalian diri yang baik akan membantu Generasi Z mengelola keinginan impulsif untuk berbelanja dan fokus pada prioritas keuangan yang lebih penting. Sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Alexandro Harianja (2023) menemukan hasil adanya hubungan negatif yang signifikan antara kontrol diri atau pengendalian diri dengan perilaku konsumtif. Ini menunjukkan bahwa semakin baik seseorang mengendalikan dirinya, semakin rendah kecenderungan mereka untuk berperilaku konsumtif.

Banyak studi kasus yang telah dilakukan untuk mengukur dan mengidentifikasi kemudahan dan kecepatan transaksi melalui QRIS. Dalam penelitian ini memilih pengaruh penggunaan, gaya hidup dan pengendalian diri terhadap perilaku konsumtif generasi z dikarenakan belum banyak penelitian tentang bagaimana kemudahan dan kecepatan transaksi melalui QRIS mempengaruhi gaya hidup, dan perilaku konsumtif generasi yang saat ini sangat akrab dengan teknologi digital. Selain itu diharapkan penelitian ini dapat mengukur seberapa konsumtif generasi z dan membantu mengelola keuangan mereka dengan lebih baik.

B. Rumusan Masalah

Perilaku konsumtif dan gaya hidup di era perkembangan digital yang sangat mudah dan cepat, serta berdasarkan latar belakang masalah, maka rumusan masalah penelitian ini adalah:

1. Apakah penggunaan QRIS berpengaruh terhadap perilaku konsumtif Generasi Z?
2. Apakah gaya hidup berpengaruh terhadap perilaku konsumtif Generasi Z?
3. Apakah pengendalian diri berpengaruh terhadap perilaku konsumtif Generasi Z?

C. Tujuan Penelitian

1. Menganalisis pengaruh penggunaan QRIS terhadap kehidupan konsumtif Generasi Z.
2. Menganalisis pengaruh gaya hidup terhadap perilaku konsumtif Generasi Z.
3. Menganalisis peran pengendalian diri terhadap perilaku konsumtif Generasi Z.

D. Manfaat Penelitian

Hasil ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis:

Penelitian ini diharapkan dapat memperkaya teori perilaku konsumen, terutama dalam memahami bagaimana teknologi pembayaran seperti (QRIS) dan faktor psikologis dapat mempengaruhi keputusan belanja di tengah era digital dan gaya hidup modern. Hasil penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi landasan atau referensi bagi peneliti mendatang yang ingin menggali lebih dalam isu serupa, tapi dengan fokus variabel dan konteks yang berbeda.

2. Manfaat Praktis

a. Untuk Pembaca

Studi ini diharapkan meningkatkan kesadaran Gen Z tentang bagaimana pemakaian QRIS, gaya hidup dan kemampuan mengendalikan diri mempengaruhi kebiasaan berbelanja. dengan begitu, mereka dapat mengelola keuangan lebih baik dan membuat keputusan pembelian yang lebih baik. Hasil studi ini juga diharapkan membantu orang tua dan pendidik memahami tentang perilaku konsumtif Gen Z di era *digital*. Dengan pemahaman ini, mereka bisa mengajarkan cara yang *efektif* tentang literasi keuangan dan pengendalian diri terhadap perilaku konsumtif pada anak-anak.

b. Untuk Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat berfungsi sebagai acuan atau panduan bagi peneliti di masa depan. Mereka yang tertarik dengan topik serupa bisa menggunakannya untuk pengembangan variabel atau menganalisis konteks yang berbeda.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Teori Yang Relevan

1. Perilaku konsumtif

a. Definisi Perilaku Konsumtif

Menurut Albarry (1994), perilaku konsumtif merupakan kecenderungan seseorang untuk bersikap boros dengan mengonsumsi barang dan jasa secara berlebihan. Lebih lanjut, Albarry menjelaskan bahwa perilaku ini mencerminkan gaya hidup yang mengedepankan kemewahan, di mana individu lebih memprioritaskan keinginan daripada kebutuhan, serta melakukan pembelian tanpa mempertimbangkan urutan prioritas yang jelas. Pada dasarnya, Albarry menyoroti perilaku konsumtif sebagai pola konsumsi yang tidak rasional dan cenderung berlebihan, didorong oleh keinginan, bukan kebutuhan utama. (Mardiah & Ainun dalam Dewi, 2025).

Menurut Sumartono dalam Ulfa (2021), perilaku konsumtif ditandai dengan kebiasaan membeli produk secara berlebihan, misalnya mengganti barang yang belum habis karena terpengaruh hadiah, tren, atau popularitas merek.

b. Arti Penting Kajian Perilaku Konsumtif

1) Bagi Individu

Pemahaman tentang perilaku konsumtif memberdayakan individu untuk mengidentifikasi pola pembelian yang tidak sehat, menghindari risiko finansial seperti jerat utang, serta mengelola keuangan secara lebih bijak. Pengetahuan ini *esensial* untuk meningkatkan literasi keuangan dan mendorong pengambilan keputusan konsumsi yang lebih rasional.

2) Bagi Masyarakat

Perilaku konsumtif yang berlebihan dapat menimbulkan berbagai permasalahan sosial, termasuk kesenjangan ekonomi, peningkatan volume limbah, dan pergeseran nilai-nilai. Oleh karena itu, studi ini krusial dalam perumusan kebijakan yang mendorong konsumsi berkelanjutan dan bertanggung jawab secara sosial.

3) Bagi Pelaku Bisnis

Meskipun perilaku konsumtif sekilas tampak menguntungkan, wawasan mendalam mengenai motif di baliknya memungkinkan perusahaan merancang strategi pemasaran yang lebih etis dan berkelanjutan. Dengan memahami pemicu pembelian impulsif, pelaku bisnis dapat mengarahkan konsumen pada produk yang benar-benar memberikan nilai, bukan sekadar memenuhi keinginan sesaat.

c. Indikator Perilaku Konsumtif

1. Pembelian non-fungsional : terjadi ketika nilai guna suatu produk tidak lagi menjadi pertimbangan utama. Menurut Wibowo et al. (2023), kemudahan akses pembayaran digital seperti QRIS menyebabkan hilangnya hambatan psikologis dalam berbelanja, sehingga individu cenderung mengakuisisi barang yang hanya memberikan kepuasan sesaat namun tidak memiliki kegunaan praktis dalam jangka panjang.
2. Konsumsi Emosional : perilaku ini dikenal dengan istilah *Retail Therapy*. Berdasarkan studi Siregar & Nasution (2022), belanja digunakan sebagai alat untuk meregulasi emosi negatif. Bagi Generasi Z, mendapatkan barang baru memicu pelepasan dopamin yang dapat menekan rasa stres, meskipun perilaku ini sering kali berujung pada penyesalan pasca-pembelian (*post-purchase regret*).
3. Respons Impulsif terhadap Visual : Di era media sosial, aspek estetika (*instagrammable*) seringkali mengalahkan aspek fungsi. Aditi & Pratama (2021) menjelaskan bahwa desain kemasan yang

unik memicu respon impulsif pada kognitif konsumen. Konsumen tidak lagi melihat manfaat produk, melainkan melihat produk sebagai objek seni atau koleksi yang harus dimiliki segera.

4. Konformitas dan Loyalitas Merek/Idola : Perilaku konsumtif dipengaruhi secara kuat oleh figur publik. Menurut Putri & Wahyuni (2024), Generasi Z cenderung melakukan pembelian sebagai bentuk identifikasi diri dengan idola mereka (*parasocial relationship*). Membeli produk yang didukung idola memberikan perasaan "memiliki koneksi" dan menjadi bagian dari komunitas, meskipun fungsi produk tidak diperlukan.
5. Konsumsi *Prestise* : Indikator ini merujuk pada upaya mencari pengakuan sosial (status). Yulianto & Kusuma (2020) menyatakan bahwa mengonsumsi barang bermerek atau mahal merupakan cara individu untuk menunjukkan posisi sosial mereka. Bagi Gen Z, harga yang mahal dianggap sebagai simbol kesuksesan atau "gaya hidup modern" yang harus ditampilkan di lingkungan sosial mereka.

2. Penggunaan QRIS

a. Definisi QRIS

QRIS Adalah standar kode QR pembayaran nasional yang diluncurkan oleh Bank Indonesia dan Asosiasi Sistem Pembayaran Indonesia (ASPI). QRIS mulai beroperasi penuh pada 1 Januari 2020, setelah resmi diluncurkan pada 17 Agustus 2019. Tujuan utamanya adalah menyatukan berbagai metode pembayaran nontunai berbasis kode QR di Indonesia. QRIS diciptakan untuk menyatukan beragam penyedia layanan pembayaran berbasis kode QR di bawah satu standar. Inisiatif ini bertujuan membangun sistem pembayaran non-tunai yang efisien, aman, dan mudah

dijangkau oleh masyarakat umum, termasuk pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM).

b. Arti Penting Penggunaan QRIS

- 1) **Untuk Konsumen:** QRIS membuat pembayaran menjadi lebih mudah, cepat, dan pengguna tidak perlu lagi repot membawa uang tunai. Bahkan, untuk yang tidak memiliki kartu debit/kredit, dengan hanya *smartphone* dan aplikasi pembayaran sudah dapat bertransaksi. Dengan begitu, akses ke pembayaran digital semakin terbuka luas.
- 2) **Untuk Pelaku Usaha (*Merchant*):** Dengan satu kode QR, *merchant* dapat menerima pembayaran dari berbagai platform. Ini tentu berkontribusi secara signifikan pada efisiensi operasional, memperluas basis konsumen, dan memudahkan pencatatan transaksi secara digital, sehingga mendukung pengelolaan keuangan yang lebih baik bagi entitas bisnis.
- 3) **Untuk Regulator (Bank Indonesia):** QRIS berperan krusial dalam mengakselerasi Gerakan Nasional Non Tunai (GNNT), memperluas inklusi keuangan, dan meningkatkan transparansi aliran dana melalui transaksi pencatatan transaksi yang terintegrasi. Sistem ini berkontribusi dalam meminimalisir praktik ekonomi ilegal berkat jejak digital yang terekam pada setiap transaksi

4) **Untuk Industri Pembayaran:** QRIS menciptakan sebuah ekosistem pembayaran yang terintegrasi dengan menstandarisasi kode QR untuk berbagai penyedia layanan pembayaran (PSP). Interkonektivitas ini tidak hanya mendorong inovasi di kalangan PSP untuk mengembangkan fitur dan layanan baru, tetapi juga meningkatkan kompetisi yang sehat dalam industri pembayaran digital. Hal ini pada gilirannya akan menguntungkan konsumen dan pelaku usaha dengan tersedianya lebih banyak pilihan, biaya yang lebih efisien, dan pengalaman transaksi yang lebih baik.

c. Indikator penggunaan QRIS

1. Intensitas dan Frekuensi Penggunaan

Intensitas penggunaan teknologi finansial merujuk pada seberapa sering dan seberapa konsisten individu menggunakan layanan tersebut dalam aktivitas ekonomi mereka. Menurut Bank Indonesia (2019), QRIS dirancang untuk menciptakan efisiensi transaksi. Namun, frekuensi penggunaan yang tinggi untuk transaksi sehari-hari mencerminkan ketergantungan pada sistem pembayaran digital. Semakin tinggi intensitas penggunaan metode pembayaran non-tunai, semakin besar peluang seseorang untuk kehilangan sensitivitas terhadap jumlah uang yang

dikeluarkan (*cashless effect*), yang memicu perilaku konsumtif.

2. Persepsi Kemudahan

berdasarkan Technology Acceptance Model (TAM) oleh Davis (1989), kemudahan penggunaan adalah tingkat di mana seseorang percaya bahwa menggunakan sistem tertentu tidak memerlukan usaha keras. Dalam konteks QRIS, kemudahan hanya dengan memindai kode (scan) menghilangkan hambatan fisik dalam bertransaksi. Kemudahan ini memangkas waktu berpikir saat akan berbelanja (proses kognitif), sehingga individu cenderung lebih sering berbelanja karena hambatan transaksi yang minim.

3. Daya Tarik Promosi / Pembelian Tidak Terencana

Promosi merupakan stimulus eksternal yang sangat kuat dalam mempengaruhi keputusan pembelian. Menurut Sumartono (2002), salah satu ciri perilaku konsumtif adalah membeli barang karena adanya iming-iming hadiah atau diskon, bukan karena nilai guna barang tersebut. Pengguna QRIS seringkali terpapar promo *cashback* atau potongan harga eksklusif di aplikasi *e-wallet*. Hal ini mendorong "pembelian tidak terencana" (*unplanned buying*), dimana

konsumen merasa sedang berhemat padahal mereka sedang melakukan pengeluaran yang tidak diperlukan.

4. Pembelian Impulsif

Pembelian impulsif didefinisikan sebagai keputusan pembelian yang dibuat secara tiba-tiba, mendesak, dan seketika tanpa perencanaan sebelumnya (Engel, Blackwell, & Miniard, 1995). Penggunaan QRIS memperkuat kecenderungan ini karena menghilangkan tidak bersalah yang biasanya dirasakan saat mengeluarkan uang tunai secara fisik. Ketiadaan bentuk fisik uang membuat individu merasa lebih bebas melakukan transaksi tanpa pertimbangan matang, yang merupakan inti dari perilaku konsumtif.

5. Persepsi Kemanfaatan

Meskipun teknologi digital sering dikaitkan dengan pemborosan, fitur notifikasi dan riwayat transaksi (*real-time notification*) pada aplikasi QRIS sebenarnya memberikan manfaat sebagai alat kontrol. Menurut Davis (1989), kemanfaatan adalah sejauh mana teknologi membantu meningkatkan kinerja seseorang—dalam hal ini, kinerja mengelola keuangan. Namun, bagi individu dengan Pengendalian Diri yang rendah, kemudahan memantau ini seringkali diabaikan, dan akses saldo yang terlihat di ponsel

justru dianggap sebagai "kapasitas belanja" yang masih tersedia.

Menurut studi yang dilakukan oleh Vania, Amelia, dan Hamfri (2025), ditemukan bahwa persepsi keamanan dan kemudahan menemukan *outlet* (tempat penerimaan pembayaran) memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat individu untuk menggunakan QRIS. Lebih lanjut, hasil penelitian mereka mengindikasikan bahwa minat menggunakan QRIS tersebut memberikan dampak yang sangat kuat terhadap keputusan akhir individu untuk menggunakannya. Menurut Sugiyono (2019), kemajuan teknologi dalam transaksi digital bisa sangat memengaruhi kebiasaan belanja individu. Terutama bagi generasi muda, kemudahan dan kecepatan yang ditawarkan teknologi ini berisiko memicu konsumsi yang impulsif atau tidak terencana.

3. Gaya Hidup

a. Definisi Gaya Hidup

Gaya hidup, menurut Wikipedia, merupakan aspek sekunder dalam kebutuhan manusia yang sifatnya tidak tetap; ia bisa berubah seiring waktu atau keinginan individu untuk melakukan perubahan. Konsep ini pertama kali diperkenalkan pada tahun 1929 oleh psikolog Austria Alfred Adler dan Ferdinand the Bull. Bagi Adler, gaya hidup merefleksikan pendekatan

seseorang dalam menghadapi tantangan hidup dan upaya mereka dalam meraih tujuan.

Konsep gaya hidup telah berkembang jauh melampaui batas psikologi individu dan kini banyak dibahas dalam bidang sosiologi dan pemasaran. Kotler dan Keller (2016) mendefinisikannya sebagai pola hidup seseorang yang terlihat dari aktivitas, minat, dan opini (AIO) mereka. Ini berarti gaya hidup tidak hanya sekadar kelas sosial atau kepribadian, melainkan menyeluruh, mencakup semua tindakan dan interaksi seseorang di dunia.

Seseorang dengan gaya hidup tertentu tidak hanya membeli produk tertentu, tetapi juga memiliki pandangan, hobi, dan cara berinteraksi yang konsisten. Seperti yang disebutkan oleh Mowen & Minor gaya hidup pada intinya adalah bagaimana individu mengalokasikan waktu dan uang mereka untuk kesenangan.

b. Arti Penting Kajian Gaya Hidup

- 1) Memahami Konsumen Lebih Dalam: Dengan mengetahui gaya hidup seseorang, peneliti dan pemasar dapat mengetahui alasan sebenarnya di balik keputusan pembelian mereka. Ini memberikan gambaran yang jauh lebih luas dibandingkan dengan hanya tahu usia atau pendapatan.
- 2) Strategi Pemasaran yang Tepat Sasaran: Perusahaan dapat mengelompokkan konsumen dengan gaya hidup serupa untuk

menciptakan strategi pemasaran yang lebih terfokus dan *efektif*, sehingga pesan yang disampaikan tepat sasaran kepada audiens yang dituju.

- 3) Merancang Produk yang Pas: Memahami gaya hidup konsumen memungkinkan perusahaan untuk mengembangkan produk dan layanan yang benar-benar *relevan*, selaras dengan *preferensi* dan kebutuhan *spesifik* kelompok konsumen yang dituju.
- 4) Memprediksi Kebiasaan Belanja: Gaya hidup merupakan indikator penting untuk memprediksi pola konsumsi seseorang, termasuk kecenderungan mereka untuk boros. Sebagai contoh, individu dengan gaya hidup hedonis atau materialistis cenderung lebih mudah terjebak dalam perilaku konsumtif.

c. Indikator Gaya Hidup

Menurut Plummer (1974), yang dikutip oleh Kotler dan Keller (2016), gaya hidup mencerminkan cara seseorang menjalani hidupnya secara menyeluruh. Berikut indikator gaya hidup:

- 1) Aktivitas (*activity*): Bagaimana seseorang memanfaatkan waktu mereka, seperti terlibat dalam pekerjaan, hobi, belanja, olahraga, atau acara sosial.
- 2) Minat (*interest*): Hal-hal yang dianggap penting bagi individu dalam lingkungan mereka, contohnya keluarga, rumah, pekerjaan, komunitas, makanan, atau mode.

- 3) *Opini*: Pandangan atau sikap seseorang terhadap dirinya sendiri, berbagai isu sosial, politik, ekonomi, produk, dan pandangan mereka tentang masa depan.
- 4) Tekanan Sosial : Ini adalah pendalaman dari dimensi psikografis. Przybylski et al. (2013) mendefinisikan FOMO sebagai dorongan untuk tetap terhubung secara terus-menerus dengan apa yang dilakukan orang lain. Kecemasan sosial ini memaksa individu untuk mengonsumsi barang atau jasa hanya agar tidak merasa terisolasi secara sosial, yang secara langsung meningkatkan perilaku konsumtif.
- 5) Orientasi Nilai Simbolis : Menurut Mowen & Minor (2002), konsumen sering membeli produk karena nilai simbolisnya (apa arti produk itu bagi orang lain) daripada nilai fungsionalnya. Memilih merek di atas fungsi menunjukkan bahwa konsumsi dilakukan untuk mengomunikasikan identitas diri kepada orang lain, yang merupakan ciri khas perilaku konsumtif pada remaja dan dewasa muda.

Menurut Kotler dan Armstrong (2018, dalam Sulastri O., 2024), gaya hidup adalah pola hidup seseorang yang tergambar dari psikografisnya, yaitu karakteristik kepribadian dan sikap yang mempengaruhi gaya hidup serta perilaku pembelian seseorang.

Manalu (2024) menambahkan bahwa seiring dengan perkembangan zaman dan kemajuan teknologi, penerapan gaya hidup oleh manusia juga semakin meluas dalam kehidupan sehari-hari. Hal ini sangat jelas terlihat dari bagaimana gaya hidup dalam suatu masyarakat di lingkungan atau negara tertentu mampu mengubah sikap konsumen dan membuat mereka mengikuti tren yang sedang berkembang saat ini. Terutama Generasi Z, yang sangat akrab dengan teknologi dan media sosial, membentuk gaya hidup mereka berdasarkan tren terkini. Mereka cenderung mengutamakan pengalaman dan mencari cara untuk mengekspresikan diri, serta mendapatkan pengakuan sosial melalui pilihan konsumsi mereka.

4. Pengendalian Diri

a. Definisi Pengendalian Diri

Pengendalian diri atau yang sering juga disebut sebagai kontrol diri, adalah kemampuan seseorang untuk mengendalikan responnya agar sesuai dengan norma, nilai atau tujuan yang lebih tinggi, alih-alih menyerah pada keinginan sesaat. Ini melibatkan kemampuan untuk menahan diri dari godaan, menunda kepuasan, dan mengatur tindakan agar tetap pada jalur yang diinginkan. Menurut Chalhoun dan Acocella (1990) mendefinisikan pengendalian diri sebagai “pengaturan proses-proses fisik, psikologis, dan perilaku seseorang”. mereka menekankan bahwa ini adalah serangkaian proses internal yang memungkinkan individu membentuk dirinya sendiri. Kontrol diri atau pengendalian diri juga disimpulkan sebagai kapasitas

individu untuk merancang, membimbing, mengatur dan mengatur perilaku menuju konsekuensi positif. Kemampuan ini menjadi potensi krusial yang dapat dikembangkan dan dimanfaatkan individu sepanjang proses kehidupannya, termasuk beradaptasi dengan lingkungan sekitarnya (Marsela & Supriatna, 2019).

b. Arti Penting Pengendalian Diri

Pengendalian diri memiliki arti penting bagi kehidupan sehari-hari, terutama dalam konteks perilaku konsumtif:

- 1) Pencegahan perilaku konsumtif: Pengendalian diri yang tinggi memungkinkan seseorang dapat menahan diri dari pembelian impulsif, menunda kepuasan sesaat, dan membuat keputusan pembelian maupun finansial yang lebih rasional, sehingga dapat mengurangi risiko perilaku konsumtif
- 2) Kesehatan finansial: seseorang dengan pengendalian diri yang baik cenderung lebih mudah menabung, berinvestasi dan menghindari hutang yang tidak perlu, yang berkontribusi pada kesehatan jangka panjang.
- 3) Kesejahteraan Psikologis: kemampuan mengendalikan emosi dan impuls dapat mengurangi stres, kecemasan dan penyesalan akibat keputusan konsumsi yang buruk.
- 4) pencapaian tujuan: pengendalian diri adalah fokus untuk mencapai tujuan jangka panjang, baik dalam karir, pendidikan, maupun kehidupan pribadi termasuk tujuan finansial.

c. Indikator Pengendalian Diri

1. Perencanaan Keuangan : Di era digital, perencanaan bukan lagi sekadar mencatat di kertas, melainkan disiplin dalam mengelola saldo dompet digital. Menurut Ningsih et al. (2023), kemampuan individu dalam menetapkan batasan anggaran (budgeting) secara sadar adalah faktor utama yang menekan penggunaan QRIS yang berlebihan.
2. Kemampuan Menunda Kepuasan : Kontrol kognitif melibatkan proses mental untuk menyaring godaan visual di media sosial. Septiani & Dwiyanto (2022) menekankan bahwa bagi Gen Z, kemampuan membedakan kebutuhan fungsional dan keinginan emosional adalah bentuk pertahanan diri terhadap algoritma pemasaran digital yang agresif.
3. Daya Tahan Terhadap Stimulus: Di era "instan", menunda pembelian adalah tantangan besar. Penelitian Hidayat & Setyawati (2021) menunjukkan bahwa responden yang mampu menerapkan "jeda waktu" sebelum menekan tombol "bayar" pada QRIS memiliki tingkat perilaku konsumtif yang jauh lebih rendah karena emosi mereka telah stabil.
4. Kontrol Perilaku Impulsif : Rizkiana & Faiza (2024) menjelaskan bahwa daya tahan terhadap stimulus eksternal menguji sejauh mana *willpower* individu dalam menghadapi manipulasi harga (diskon) demi menjaga kesehatan finansial jangka panjang.

5. Kontrol Kognitif : Pembelian impulsif adalah musuh utama sistem pembayaran non-tunai. Menurut Marendra (2023), kontrol perilaku terlihat dari seberapa jarang seseorang melakukan transaksi tanpa rencana awal. Individu dengan kontrol diri tinggi memandang QRIS sebagai alat efisiensi, bukan alat pemuas keinginan sesaat.

B. Penelitian Terdahulu

Tabel 1.
Penelitian Terdahulu

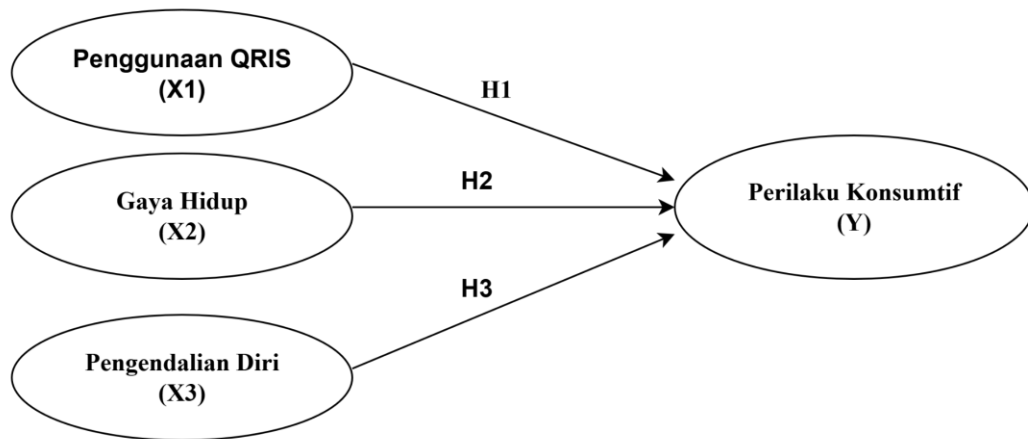
No.	Penulis dan Tahun	Judul	Variabel independen	Hasil
1.	I Gusti Ayu Ratih Meilani,Putu Sri Arta Jaya Kusuma(2024)	Pengaruh Gaya Hidup <i>Hedonisme</i> dan Kemudahan Penggunaan QRIS Terhadap Perilaku Konsumtif Gen-Z di Kota Denpasar	1.Pengaruh Gaya Hidup <i>hedonisme</i> 2. Kemudahan Penggunaan QRIS	Gaya hidup hedonisme secara positif mempengaruhi perilaku konsumtif Generasi Z di Denpasar. Namun, kemudahan dalam menggunakan QRIS justru tidak terlalu berdampak, bahkan cenderung memberikan pengaruh negatif, pada perilaku konsumtif mereka di kota yang sama. Menariknya, ketika gaya hidup hedonisme digabungkan dengan kemudahan QRIS, keduanya secara signifikan mempengaruhi perilaku konsumtif Generasi Z di Denpasar.

2.	Dheanira Ayu Hapsari (2024)	Pengaruh <i>Financial Literacy</i> , Gaya Hidup, <i>Perceived Usefulness</i> dan <i>Perceived Ease of Use</i> terhadap Perilaku Konsumtif Gen-Z Pengguna QRIS di Yogyakarta	1. pengaruh <i>financial literacy</i> , <i>gaya hidup</i> , <i>perceived usefulness</i> dan <i>perceived ease of use</i> 2. Gaya Hidup	<i>Perceived usefulness</i> , <i>perceived ease of use</i> , dan gaya hidup memiliki pengaruh positif terhadap perilaku konsumtif. Sebaliknya, literasi keuangan justru berpengaruh negatif, artinya semakin tinggi literasi keuangan seseorang, semakin kecil kemungkinan mereka untuk berperilaku konsumtif.
3.	Indah Safitri Siregar(2024)	Pengaruh Gaya Hidup dan Kontrol Diri Terhadap Perilaku Konsumtif pada Generasi Z Pengguna <i>E-Wallet</i> di Kelurahan Pasar Sipriok	1.Pengaruh Gaya Hidup 2. Kontrol Diri 3.Perilaku Konsumtif	Gaya hidup dan kontrol diri secara terpisah memiliki pengaruh terhadap perilaku konsumtif. Namun, ketika keduanya dilihat secara bersamaan (simultan), tidak ditemukan pengaruh yang signifikan terhadap perilaku konsumtif.
4.	Dina Agustin(2025)	Pengaruh Penggunaan Mobile Banking QRIS Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Pendidikan Ekonomi	1.Penggunaan QRIS	Terdapat pengaruh positif antara penggunaan Mobile Banking QRIS dengan perilaku konsumtif mahasiswa.

5.	Dyata Suci Aulia Purwanti Purwanti (2025)	Implikasi Penggunaan <i>E-Wallet</i> Dan Gaya Hidup <i>Hedonisme</i> Dalam Perilaku Konsumtif Generasi Z	1.Implikasi penggunaan <i>E-Wallet</i> 2.Gaya Hidup	Di Kecamatan Cikarang, gaya hidup <i>hedonistik</i> berperan besar dalam mendorong perilaku konsumsi Generasi Z, sedangkan penggunaan dompet elektronik tidak terlalu berpengaruh terhadap kebiasaan belanja mereka.
----	---	---	---	--

C. Kerangka Pikir

Kemudahan akses informasi dan transaksi melalui *platform digital*, termasuk penggunaan QRIS sebagai metode pembayaran, berpotensi mempengaruhi cara individu mengatur keuangan dan berbelanja. Selain itu, karakteristik gaya hidup Generasi Z yang acap kali berorientasi pada pengalaman, ekspresi diri, dan mengikuti tren, yang dapat mendorong perilaku konsumtif. Di sisi lain, pengendalian diri adalah faktor penting yang dapat memoderasi dorongan konsumsi tersebut. Penelitian terdahulu menunjukkan hasil yang bervariasi mengenai pengaruh masing-masing variabel terhadap perilaku konsumtif, sehingga perlu dilakukan penelitian lebih lanjut untuk memahami interaksi dan dampaknya secara *komprehensif* pada Generasi Z.



Gambar 1.

Kerangka Berfikir

Variabel adalah unsur yang dapat diukur, dikendalikan atau diamati dalam penelitian untuk mengetahui pengaruhnya atau dampaknya terhadap unsur yang lainnya. Variabel independen adalah variabel bebas, yang mana dalam penelitian ini terdapat tiga variabel yaitu penggunaan QRIS, gaya hidup dan pengendalian diri, sedangkan variabel dependen atau variabel terikatnya adalah perilaku konsumtif. Dimana variabel-variabel independen mempengaruhi variabel dependen.

D. Hipotesis

1. Pengaruh penggunaan QRIS terhadap perilaku konsumtif

Penggunaan QRIS sebagai sistem pembayaran digital telah meningkatkan efisiensi dan kenyamanan dalam transaksi. Kemudahan penggunaan dapat merubah gaya hidup konsumtif individu. Dalam uji hasil literatur Dina Agustin (2025) Penggunaan QRIS berpengaruh Positif

terhadap perilaku konsumtif mahasiswa. Berdasarkan hasil penelitian Aqsel dan Kurnia (2025) juga menemukan hubungan positif antara penggunaan QRIS dengan perilaku konsumtif. Jadi berdasarkan uraian di atas peneliti mengajukan :

H1: Penggunaan QRIS berpengaruh terhadap perilaku konsumtif Generasi Z.

2. Pengaruh Gaya Hidup Terhadap Perilaku Konsumtif

Gaya hidup mencerminkan pola hidup individu dalam menghabiskan waktu dan uangnya. Menurut Kotler dan Keller (2016), gaya hidup yang konsumtif didorong oleh keinginan untuk tampil, mengikuti tren, dan mendapatkan kepuasan emosional. Berdasarkan uji hasil literatur Meilani & Kusuma (2024) gaya hidup secara positif mempengaruhi gaya hidup konsumtif, berdasarkan uji literatur Aulia & Purwanti (2025) gaya hidup berpengaruh positif terhadap perilaku konsumtif. berdasarkan uji literatur Siregar (2024) gaya hidup berpengaruh terhadap perilaku konsumtif. Jadi berdasarkan uraian di atas peneliti mengajukan:

H2 : Gaya hidup berpengaruh terhadap perilaku konsumtif Generasi Z.

3. Pengaruh Pengendalian Diri terhadap Perilaku Konsumtif

Pengendalian diri adalah kemampuan seseorang dalam mengatur dorongan untuk bertindak, terutama dalam situasi yang menggoda. Menurut Baumeister et al. (1994), individu dengan self-control tinggi cenderung mampu menahan diri dari pembelian impulsif. Berdasarkan uji literatur

Alexandro Harianja (2023) Pengendalian menemukan hasil adanya hubungan negatif yang signifikan antara kontrol diri terhadap perilaku konsumtif.. Jadi dari kesimpulan uraian diatas menunjukkan bahwa semakin baik seseorang mengendalikan dirinya, semakin rendah kecenderungan mereka untuk berperilaku konsumtif, Dengan begitu penguji mengajukan:

H3 : Pengendalian Diri tidak berpengaruh terhadap perilaku konsumtif Generasi Z.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diteliti, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Penggunaan QRIS berpengaruh terhadap Perilaku Konsumtif Generasi Z
2. Gaya Hidup berpengaruh terhadap Perilaku Konsumtif Generasi Z
3. Pengendalian Diri memiliki tidak berpengaruh terhadap Perilaku Konsumtif Generasi Z.

B. SARAN

1. Pihak otoritas dan lembaga keuangan disarankan meningkatkan literasi keuangan dan digital, terutama tentang manajemen risiko pembayaran digital, agar generasi z dapat memanfaatkan kemudahan penggunaan QRIS tanpa jatuh dalam perilaku konsumtif yang berlebihan. Meskipun pengendalian diri tidak signifikan, lembaga pendidikan dan keluarga perlu menekankan pentingnya kecerdasan finansial dan pengendalian diri dalam menghadapi perilaku konsumtif yang dipicu oleh gaya hidup dan kemudahan transaksi digital.
2. Generasi Z perlu meningkatkan kesadaran bahwa kemudahan transaksi digital dapat memicu perilaku konsumtif. Dengan begitu,

penggunaan QRIS hendaknya diimbangi oleh pengaturan anggaran yang jelas untuk mencegah pembelian impulsif. Gen Z disarankan untuk memulai pencatatan keuangan dan membatasi pengeluaran tidak penting agar tidak mudah terpengaruh oleh promo dan tren sosial. Membeli barang atau tren sesuai kebutuhan, bukan dorongan sosial atau tekanan lingkungan.

3. Untuk penelitian selanjutnya, disarankan untuk menambah variabel independen lainnya yang lebih kuat mempengaruhi Perilaku konsumtif generasi z.

DAFTAR PUSTAKA

- Aqshel, M., & Kurnia, K. R. (2025). Apakah kemudahan penggunaan QRIS mempengaruhi perilaku konsumtif? Studi pada mahasiswa Kota Bandung. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 9(1), 5119-5124.
- Raya, A. N. G. (2025). *Pengaruh Penggunaan Qris Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa S1 Dengan Self-Control Sebagai Variabel Moderasi Di Kota Salatiga* (Doctoral dissertation).
- Rabbani, F. R., Wicaksono, A. Z. R., Rakhmawati, S., Sianipar, E. Y., Harjiani, m L. P., Rahmatulloh, M. S., Zahra, V. T., & Azalia, E. (2024). Pengaruh Adanya Kemudahan Bertransaksi dengan Menggunakan E-wallet terhadap Gaya Hidup Mahasiswa Manajemen Angkatan 2023 FEB Unnes. *Jurnal Angka*, 1(2), 249-264.
- Setiaji, B. (1995). *Konsumerisme: Akademika No. 1 Tahun XIII*. Surakarta: Muhammadiyah University Press.
- Shintya Novita Sari. (2021). *Pengaruh gaya hidup terhadap perilaku konsumtif mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Tarbiyah dan Keguruan di Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau* [Skripsi]. Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
- Manalu, S. O. (2024). Pengaruh gaya hidup terhadap perilaku konsumtif dalam berbelanja di Shopee pada mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Medan Area [Skripsi]. Universitas Medan Area.
- Al'Hafiz, A. (2024). *Pengaruh literasi keuangan dan pengendalian diri terhadap perilaku konsumtif pada Generasi Z di Kota Depok* [Skripsi Sarjana Terapan]. Politeknik Negeri Jakarta.
- Harianja, A. (2021). *Hubungan kontrol diri dengan perilaku konsumtif berbelanja pada mahasiswa Psikologi di Universitas Islam Riau* [Skripsi]. Universitas Islam Riau.
- Ulfa, R. (2021). *Hubungan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif pada Mahasiswa Pengguna Online Shop di UIN Ar-Raniry* (Skripsi). Fakultas Psikologi, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2013). *Prinsip-Prinsip Pemasaran* (ED. 12). Jakarta: Erlangga.
- Vania, V., Amelia, A., & Hamfri, H. (2025). Minat dan Keputusan Mahasiswa Menggunakan QRIS. *Jurnal Manajemen dan Akuntansi*.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th Edition). Pearson.
- Mowen, J. C., & Minor, M. (2002). *Consumer behavior* (5th ed.). Prentice Hall

- Plummer, J. T. (1974), dalam Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson.
- Chalhoun, J., & Acocella, A. (1990). Definisi pengendalian diri sebagai pengaturan proses-proses fisik, psikologis, dan perilaku seseorang.
- Ramadana, D., & Mamat, S. (2019). Kontrol diri: Definisi dan faktor. *Journal of Innovative Counseling: Theory, Practice & Research*, 3(2), 65-69.
- Ghufron, M. A., & Risnawati. Dalam Tini, (2022). Pengaruh kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pengguna e-commerce pada mahasiswa bimbingan dan konseling Islam (Skripsi). UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
- Meilani, I. G. A. R., & Kusuma, P. S. A. J. (2024). Pengaruh Gaya Hidup Hedonisme dan Kemudahan Penggunaan QRIS Terhadap Perilaku Konsumtif Gen-Z di Kota Denpasar. *Accounting Research Unit (ARU Journal)*, 5(1), 1-10.
- Agustin, D. (2025). Pengaruh Penggunaan Mobile Banking QRIS Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Angkatan 2022 (Skripsi, Universitas Sriwijaya).
- Aulia, D. S., & Purwanti, P. (2025). Implikasi Penggunaan E-Wallet Dan Gaya Hidup Hedonisme Dalam Perilaku Konsumtif Generasi Z. *Score: Jurnal Lentera Manajemen Pemasaran*, 3(01), 9-1
- Siregar, I. S. (2024). Pengaruh gaya hidup dan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada generasi Z pengguna e-wallet di Kelurahan Pasar Sipriok. Skripsi, UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan.
- Hapsari, D. A. (2024). Pengaruh financial literacy, gaya hidup, perceived usefulness dan perceived ease of use terhadap perilaku konsumtif Gen-Z pengguna QRIS di Yogyakarta. Tesis, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Yayasan Keluarga Pahlawan Negara Yogyakarta.
- Malhotra, Naresh K. (2012). *Marketing Research: An Applied Orientation*. Edisi ke-6. Pearson Education.
- Arikunto, S. (2012). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta
- Arikunto, S. (2012). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta
- Sugiyono. (2008). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Kotler, P., & Keller, K., I. 2009. *Manajemen pemasaran*. Edisi 13. Jakarta: Penerbit Erlangga
- Ghozali. 2016. *Aplikasi Analisis Multivariaete dengan program IBM SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghozali, I. 2005. *Analisis Multivariate dengan program SPSS*. Semarang: UNDIP PRESS
- Arikunto, Suharsimi. (2012). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Ghozali, Imam. (2009). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghozali, I. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariat dengan Program IBM SPSS 25* (Edisi 9). Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

- Bank Indonesia. (2019). *Peraturan Anggota Dewan Gubernur Nomor 21/18/PADG/2019 tentang Implementasi Standar Nasional Quick Response Code untuk Pembayaran*. Jakarta: Bank Indonesia.
- Davis, F. D. (1989). Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use, and User Acceptance of Information Technology. *MIS Quarterly*, 13(3), 319–340. <https://doi.org/10.2307/249008>
- Engel, J. F., Blackwell, R. D., & Miniard, P. W. (1995). *Consumer Behavior* (8th ed.). Fort Worth: Dryden Press.
- Hamim, N. (2023). Pengaruh Penggunaan Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS) Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 11(1), 145-156.
- Meilani, R., & Kusuma, A. (2024). Pengaruh Digital Payment dan Gaya Hidup Terhadap Perilaku Konsumtif Generasi Z di Indonesia. *Jurnal Manajemen dan Pemasaran Digital*, 2(1), 45-60.
- Mowen, J. C., & Minor, M. (2002). *Consumer Behavior*. Prentice Hall. (Membahas tentang nilai simbolis produk).
- Przybylski, A. K., et al. (2013). "Motivational, emotional, and behavioral correlates of fear of missing out". *Computers in Human Behavior*. (Referensi utama untuk variabel FOMO dalam skripsi).
- Ningsih, S., et al. (2023). *Financial Literacy and Self-Control on Consumptive Behavior*. *Jurnal Ekonomi Modern*, 19(1).
- Septiani, R., & Dwiyanto, B. M. (2022). *The Effect of Self-Control and Financial Literacy on Impulsive Buying*. *Journal of Management and Business Review*, 19(2).
- Hidayat, A., & Setyawati, I. (2021). *Self-Control as a Mediator of Digital Payment Influence on Consumptive Behavior*. *Jurnal Ilmiah Manajemen*, 11(3).
- Rizkiana, N., & Faiza, N. (2024). *Gen Z's Financial Behavior: Impact of QRIS and Self-Discipline*. *International Journal of Financial Studies*, 6(1).
- Marendra, A. (2023). *Determinants of Consumptive Behavior in the Digital Era*. *Journal of Applied Business and Economics*, 9(4).
- Aditi, B., & Pratama, A. P. (2021). *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumtif Mahasiswa di Era Digital*. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Digital*, 4(1), 12-25.
- Putri, S. A., & Wahyuni, S. (2024). *The Impact of Social Media Influencers and Brand Image on Consumptive Behavior of Generation Z*. *International Journal of Marketing and Consumer Research*, 10(2).
- Siregar, N., & Nasution, H. (2022). Kontrol Diri dan Perilaku Konsumtif: Sebuah Studi Literatur pada Generasi Z. *Jurnal Psikologi Konsumen*, 6(3), 215-230.
- Wibowo, T., et al. (2023). *Consumer Behavior in the Age of Digital Transformation: A Comprehensive Review*. *Journal of Business and Economic Studies*, 15(1), 45-60.

Yulianto, A., & Kusuma, H. (2020). Pengaruh Literasi Keuangan dan Gaya Hidup terhadap Perilaku Konsumtif dengan Teknologi Pembayaran sebagai Variabel Moderasi. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 22(2), 75-8