

PENGARUH KONTROL DIRI DAN MATERIALISME TERHADAP PERILAKU PEMBELIAN KOMPULSIF PADA KONSUMEN KONSUMEN SOGO DI PVJ BANDUNG

**Humairoh Syahidah<sup>1</sup>, Rizki Zulfikar<sup>2</sup>**  
[humairohsy27@gmail.com](mailto:humairohsy27@gmail.com)<sup>1</sup> [rizki.zulfikar@email.unikom.ac.id](mailto:rizki.zulfikar@email.unikom.ac.id)<sup>2</sup>

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Komputer Indonesia, Bandung Indonesia

*ABSTRACT*

This research was conducted on Sogo PVJ Bandung buyers or consumers to find out self-control and materialism on compulsive buying behavior. The purpose of this research is to study self-control and materialism on compulsive buying motivation. The method used in this study uses descriptive and verification analysis. Sampling uses non-probability sampling. When collecting data, the technique used is through observation, interviews, questionnaires and literature studies. The analysis used in this study is multiple regression analysis. These results indicate that Self-Control and Materialism are significant towards the appropriate compulsive buying behavior in the quite high category. The materialism variable becomes the variable that has the biggest variation compared to the self control variable.

Keywords: self control, materialism, compulsive buying.

*ABSTRAK*

Penelitian ini dilakukan pada pembeli atau konsumen Sogo PVJ Bandung untuk mengetahui pengaruh kontrol diri dan materialisme terhadap perilaku pembelian kompulsif. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui untuk menguji pengaruh kontrol diri dan materialisme terhadap perilaku pembelian kompulsif. Metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan analisis deskriptif dan verifikatif. Pengambilan sampel menggunakan *non-probability sampling*. Saat mengumpulkan data, teknik yang digunakan adalah melalui observasi, wawancara, kuesioner dan studi kepustakaan. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi berganda. Hasil ini menunjukkan Kontrol Diri dan Materialisme berpengaruh signifikan terhadap Perilaku Pembelian Kompulsif yang berada di kategori cukup tinggi. Variabel materialisme menjadi variabel yang memiliki pengaruh paling besar dibandingkan dengan variabel kontrol diri.

Kata kunci : kontrol diri, materialisme, pembelian kompulsif

## PENDAHULUAN

Masyarakat Indonesia pada umumnya memiliki hobi berbelanja saat mengisi waktu luang. Masyarakat yang sering berada di mall dengan kalangan remaja dan dewasa menunjukkan perilaku konsumtif. Belanja pada dasarnya merupakan suatu aktivitas yang menyenangkan bagi kebanyakan orang dan tidak terbatas pada perempuan maupun laki-laki.

Secara umum orang berbelanja untuk memenuhi kebutuhan, tetapi ada juga yang berdasarkan keinginan semata. Disisi lain banyaknya pusat perbelanjaan maka sudah pasti produknya bersaing merek, dan banyaknya pilihan terlebih lagi daya beli konsumen yang sangat meningkat. Setiap pusat perbelanjaan memiliki strategi pemasaran yang sangat beraneka ragam dengan bertujuan agar konsumen melakukan pembelian, salah satu caranya adalah dengan menerapkan pembelian bersifat hedonis dan materialisme yang dapat menyebabkan perilaku pembelian kompulsif pada konsumen.

Seiring dengan perkembangan gaya hidup masyarakat tidak bisa dipungkiri bahwa kehadiran ritel modern seperti Department Store memanfaatkan pola belanja masyarakat terutama kelas menengah ke atas yang diantara faktor yang menjadi pemicunya adalah pertumbuhan kelas menengah yang mencapai lebih dari 40 % dan tentu saja mengubah pola hidup masyarakat yang dapat menyediakan kenyamanan, kepastian harga, dan keanekaragaman barang dalam satu toko akan lebih diminati sehingga konsumen pun bisa berbelanja lebih banyak lagi

Saat ini, jenis-jenis ritel modern di Indonesia sangat banyak meliputi Pasar Modern, Pasar Swalayan, *Department Store*, *Boutique*, *Factor Outlet*, *Specialt Stor*, *Trade Centre*, dan *Mall / Supermall / Plaza* Format-format ritel modern ini akan terus berkembang sesuai perkembangan perekonomian, teknologi, dan gaya hidup masyarakat. SOGO Department stor adalah sebuah perusahaan retail yang sekarang berada dibawah naungan SOGO membawa konsep *one stop shopping*, dengan harapan akan memberikan kepuasan berbelanja kepada khususnya konsumen khususnya konsumen yang diminati barang-barang bermerek dan dengan demikian warga tidak perlu berbelanja ke luar negeri.

Maka penulis mengambil judul "Kontrol Diri Dan Materialisme Terhadap Perilaku Pembelian Kompulsif Pada Konsumen Sogo Di PVJ Bandung" yang telah dijelaskan sebelumnya, dan identifikasi masalah yang dapat disimpulkan bahwa para konsumen memiliki kontrol diri yang rendah ditandai dengan tidak mampu menerima resiko yang terjadi setelah melakukan pembelian, dan kurangnya mengambil keputusan perencanaan atas dasar sendiri ketika melakukan pembelian produk. Sebagian besar para konsumen mengenai materialisme di Sogo PVJ Bandung tingkat materialisme

mempengaruhi konsumen yang keanyakannya wanita dibanding laki-laki yang ditandai dengan pembelian yang lebih dengan keinginan untuk memiliki banyak barang yang bisa mengesankan orang, cenderungnya membeli barang yang bukan prioritas serta menganggap kepemilikan adalah suatu hal yang sangat penting dan menunjang kebahagiaan. Para konsumen mengenai Perilaku Pembelian Kompulsif di Sogo PVJ Bandung melakukan pembelian secara berulang diluar kebutuhannya dan tidak jelas manfaatnya.

## KAJIAN PUSTAKA

### Kontrol Diri

Menurut **Baumeister (2009)** dalam **Naorni dan Mayasarii (2012 : 117)** mendefinisikan kontrol diri sebagai suatu kapasitas untuk memberikan alternatif kondisi dan respon tertentu. Kontrol diri merupakan pola respon yang baru dimulai untuk menggantikan sesuatu dengan yang lain, misalnya respon yang berkaitan dengan mengalihkan perhatian dari sesuatu yang diinginkan, mengubah emosi, menahan dorongan tertentu dan memperbaiki kinerja.

Menurut **Acep (2013:22)** mengungkapkan beberapa aspek yang terdapat dalam kontrol diri seseorang, antara lain :

1. Aspek kontrol perilaku (*behavioral control*)
2. Aspek kontrol stimulus (*cognitive control*)
3. Aspek kontrol peristiwa (*informational control*)
4. Aspek kontrol retrospektif (*retrospection control*)
5. Aspek kontrol keputusan (*decision control*)

### Materialisme

Menurut **Shiffman & Kanuk (2009:119)** definisi materialisme adalah “tingkat dimana seseorang dianggap materialistis”. Materialisme sebagai sifat kepribadian membedakan antara individu yang menganggap kepemilikan barang sangat penting bagi identitas dan kehidupan mereka, dan orang-orang yang menganggap kepemilikan barang merupakan hal yang sekunder. Materialistis menurut **Kanuk (2009:119)** dalam **Raeny Dwi Santy (2013:6)** adalah diantaranya mereka yang sangat menghargai barang-barang yang dapat diperoleh dan dapat dipamerkan dan mereka mencari gaya hidup dengan barang yang mereka miliki.

Menurut **Shiffman & Kanuk (2009:119)** mengungkapkan beberapa indikator yang terdapat dalam materialisme, antara lain :

1. Sukses
2. Sentralisasi
3. Kebahagiaan

## Perilaku Pembelian Kompulsif

Menurut Yi (2012) dalam Cen Lu & Suwarno (2015:135) *compulsive buying* atau pembelian kompulsif adalah pembelian kronis yang berulang dimana belanja sudah menjadi obat bagi konsumen untuk lepas dan keluar dari berbagai respon negatif yang dialaminya.

Menurut Fenny dkk (2014 : 105) berpendapat bahwa dimensi dari pembelian kompulsif terdiri dari:

1. *Tendency to Spend* (Kecenderungan untuk belanja)
2. *Compulsion/drive to spend* (paksaan/dorongan untuk menghabiskan)
3. *Feeling (joy) about shopping and spending* (merasa senang ketika belanja)
4. *Dysfunctional spending* (pengeluaran disfungsi)
5. *Post Purchase Guilt* (Pasca pembelian, rasa bersalah)

### Sub Hipotesis :

- H1 : Kontrol diri berpengaruh terhadap Perilaku Pembelian Kompulsif pada konsumen SOGO di PVJ Bandung
- H2 : Materialisme berpengaruh terhadap Perilaku Pembelian Kompulsif pada konsumen SOGO di PVJ Bandung

### Hipotesis Utama :

Terdapat pengaruh dari kontrol diri dan materialisme terhadap perilaku pembelian kompulsif pada konsumen SOGO di PVJ Bandung.

## METODE PENELITIAN

### Objek Penelitian

Menurut Sugiyono (2014:38) objek penelitian adalah sebagai berikut "Suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, objek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya". Objek penelitian ini adalah Kontrol Diri, Materialisme dan Perilaku Pembelian Kompulsif dimana penelitian ini dilaksanakan pada konsumen SOGO di PVJ Bandung. Objek penelitian ini adalah Kontrol Diri, Materialisme dan Perilaku Pembelian Kompulsif dimana penelitian ini dilaksanakan pada konsumen SOGO di PVJ Bandung.

### Metode Penelitian

Metode penelitian menurut Sugiyono (2017 : 2) pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu.

## TEKNIK PENENTUAN DATA

### Populasi dan Sampel

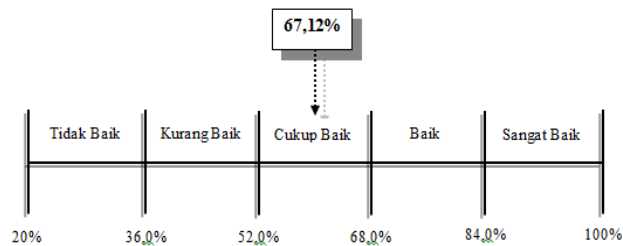
Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen Sogo di PVJ Bandung yang berjumlah 75.991 orang. Sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik *slovin* dengan melihat jumlah konsumen dalam 3 bulan terakhir.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Analisis Deskriptif

#### Kontrol Diri

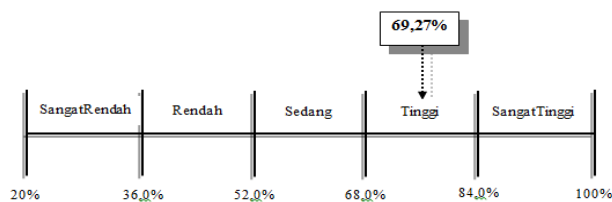
No	Indikator	Item	Skor Aktual	Skor Ideal	(%)	Kriteria
1	<i>Behavioral Control</i>	1	329	500	65,80%	Cukup Baik
2	<i>Cognitive Control</i>	1	357	500	71,40%	Baik
3	<i>Decision Control</i>	1	319	500	63,80%	Cukup Baik
4	<i>Information al Control</i>	1	343	500	68,60%	Baik
5	<i>Retospective Control</i>	1	330	500	66,00%	Cukup Baik
<b>Total</b>		<b>5</b>	<b>1678</b>	<b>2500</b>	<b>67,12%</b>	<b>Cukup Baik</b>



Dilihat dari keseluruhan kontrol diri mendapatkan skor tanggapan responden dengan 67,12% dimana jika melihat dari kriteria menurut **Umi Narimawati (2009:84)** tergolong pada kategori Cukup Baik.

#### Materialisme

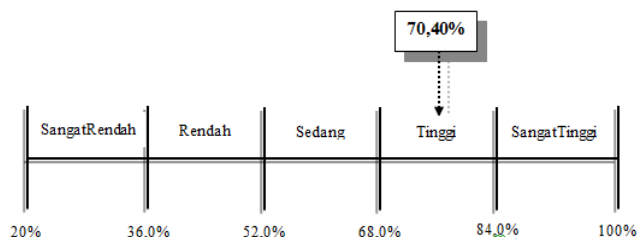
No	Indikator	Item	Skor Aktual	Skor Ideal	(%)	Kriteria
1	Sukses	1	331	500	66,20%	Sedang
2	Sentralisasi	1	374	500	74,80%	Tinggi
3	Kebahagiaan	1	334	500	66,80%	Sedang
<b>Total</b>		<b>3</b>	<b>1039</b>	<b>1500</b>	<b>69,27%</b>	<b>Tinggi</b>



Dilihat dari keseluruhan Materialisme mendapatkan skor tanggapan responden dengan 69,27% dimana jika melihat dari kriteria menurut **Umi Narimawati (2009:84)** tergolong pada kategori Tinggi.

### Perilaku Pembelian Kompulsif

No	Indikator	Item	Skor Aktual	Skor Ideal	(%)	Kriteria
1	<i>Tendency to Spend</i>	1	388	500	77,60%	Tinggi
2	<i>Compulsion/drive to spend</i>	1	334	500	66,80%	Sedang
3	<i>Feeling (joy) about shopping and spending</i>	1	336	500	67,20%	Sedang
4	<i>Dysfunctional spending</i>	1	363	500	72,60%	Tinggi
5	<i>PostPurchase Guilt</i>	1	339	500	67,80%	Sedang
<b>Total</b>		<b>5</b>	<b>1760</b>	<b>2500</b>	<b>70,40%</b>	<b>Tinggi</b>



Dilihat dari keseluruhan Perilaku Pembelian Kompulsif mendapatkan skor tanggapan responden dengan 70,40% dimana jika melihat dari kriteria menurut **Umi Narimawati (2009:84)** tergolong pada kategori Tinggi.

### Persamaan Regresi Linear Berganda

Coefficients<sup>a</sup>

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	14,064	1,488		9,452	,000
	Kontrol Diri (X1)	-,408	,064	-,443	-6,410	,000
	Materialisme (X2)	,609	,086	,489	7,068	,000

a. Dependent Variable: Perilaku Pembelian Kompulsif (Y)

$$\hat{Y} = 14,064 - 0,408X_1 + 0,609X_2$$

Sehingga jika dilihat dari persamaan tersebut dapat diketahui bahwa dimana Kontrol Diri dan Materialisme terjadi peningkatan semakin baik maka di prediksi Perilaku Pembelian Kompulsif akan ikut semakin baik. Ditingkatkan dalam arti apabila indikator Kontrol Diri yaitu *Behavioral Control*, *Cognitive Control*, *Information al Control*, *Retospective Control*, dan *Decision Control* yang semakin tinggi didapatkan oleh konsumen, maka konsumen tersebut semakin rendah untuk mempunyai perilaku kompulsif. Begitu pula dengan Materialisme apabila indikator Sukses, Sentralisasi dan

Kebahagiaan semakin meningkat maka Perilaku Pembelian Kompulsif akan meningkat.

## UJI ASUMSI KLASIK

Uji asumsi klasik adalah persyaratan sebelum melakukan regresi, sebelum melakukan regresi ada 3 tahap atau yang harus diujikan agar dapat memenuhi syarat untuk dilakukannya uji regresi berganda

### Uji Normalitas

**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	,000
	Std. Deviation	1,751
Most Extreme Differences	Absolute	,092
	Positive	,092
	Negative	-,071
Kolmogorov-Smirnov Z		,916
<b>Asymp. Sig. (2-tailed)</b>		<b>,371</b>

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Regresi itu yang baik adalah regresi yang mempunyai data yang berdistribusi normal dikatakan berdistribusi normal apabila nilai signifikannya diatas 0,5 pada data diatas diketahui bahwa nilai signifikansi 0,371 dapat dikatakan data tersebut normal.

### Uji Multi Kolinearitas

Regresi yang baik adalah regresi yang tidak hanya mempunyai hubungan antara variabel bebasnya, dalam uji ini akan lebih menjelaskan hubungan antara variabel bebas (X1) dan (X2) apakah terdapat hubungan atau tidak. Apabila dilihat dari tabel dibawah ini nilai tolerance kedua variabel bebas lebih dari 0,10 dan nilai VIF nya kurang dari 10

**Coefficients<sup>a</sup>**

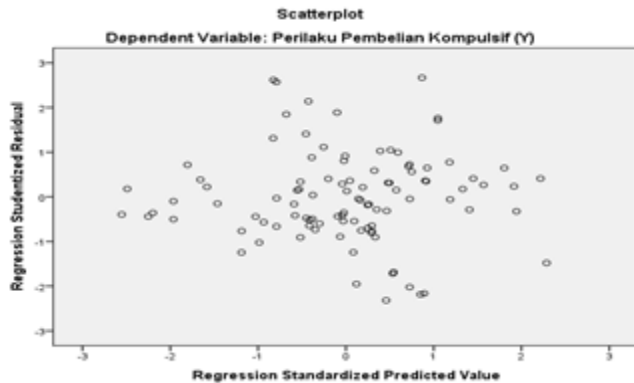
Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	Kontrol Diri (X1)	,796	1,256
	Materialisme (X2)	,796	1,256

a. Dependent Variable: Perilaku Pembelian Kompulsif (Y)

### Uji Heteroskedastisitas

Pengujian regresi yang baik adalah regresi yang memiliki data yang beragam dan tidak hanya memiliki data yang menumpuk pada satu jawaban tujuan uji ini adalah mengetahui apakah data yang digunakan menyebar atau tidak. Apabila dilihat dari

gambar dibawah ini ditarik garis rnembagi ernpat bagian rnaka dapat terlihat penyebaran titik-titik tersebut akan berada pada empat bagian tersebut.



## ANALISIS KOEFISIEN KORELASI (R)

### Model Summary<sup>b</sup>

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,794 <sup>a</sup>	,631	,623	1,768460

a. Predictors: (Constant), Materialisme (X2), Kontrol Diri (X1)

b. Dependent Variable: Perilaku Pembelian Kompulsif (Y)

Dari tabel diatas dilihat bahwa hubungan antara Kontrol Diri dan Materialisme dengan Perilaku Pembelian Kompulsif adalah sebesar 0,794. Nilai 0.794 menurut **Sugyono (2017:184)** berada pada interval 0,60-0,799 termasuk kategori kuat.

## ANALISIS KOEFISIEN DETERMINASI (r<sup>2</sup>)

### Model Summary<sup>b</sup>

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,794 <sup>a</sup>	,631	,623	1,768460

a. Predictors: (Constant), Materialisme (X2), Kontrol Diri (X1)

b. Dependent Variable: Perilaku Pembelian Kompulsif (Y)

Dari tabel di atas dilihat bahwa pengaruh antara Kontrol Diri dan Materialisme terhadap Perilaku Pembelian Kompulsif 63,1% sedangkan sisanya 36,9% merupakan penentu kontribusi dari variabel lain.



## PENGUJIAN HIPOTESIS

### Pengujian Hipotesis Secara Parsial

Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	14,064	1,488		9,452	,000
Kontrol Diri (X1)	-,408	,064	-,443	-6,410	,000
Materialisme (X2)	,609	,086	,489	7,068	,000

a. Dependent Variable: Perilaku Pembelian Kompulsif (Y)

Jika dilihat secara parsial Kontrol Diri dan Materialisme kontrol diri berpengaruh signifikan terhadap perilaku pembelian kompulsif pada konsumen SOGO di PVJ Bandung. Hal ini dikarenakan  $-t_{hitung}$  yang di dapat Kontrol Diri adalah -6,410 lebih besar dari  $-t_{tabel}$ . Dan pada variabel Materialisme  $t_{hitung}$  yang di dapat adalah 7,068 melebihi dari  $t_{tabel}$ .

### Pengujian Hipotesis Secara Simultan

ANOVA<sup>a</sup>

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	518,643	2	259,321	82,918	,000 <sup>b</sup>
	Residual	303,363	97	3,127		
	Total	822,006	99			

a. Dependent Variable: Perilaku Pembelian Kompulsif (Y)

b. Predictors: (Constant), Materialisme (X2), Kontrol Diri (X1)

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa secara simultan Kontrol Diri dan Materialisme berpengaruh signifikan terhadap Perilaku Pembelian Kompulsif. Hal ini dikarenakan  $F_{hitung}$  yang didapat adalah 82,918 lebih besar dari  $F_{tabel}$  yang bernilai 3,090

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Maka berdasarkan penjelasan dan teori dan konsep yang mendukung penelitian ini maka dapat ditarik kesimpulan:

1. Kontrol Diri pada konsumen pembelian SOGO di PVJ Bandung masih tergolong rendah yaitu pada indikator yaitu indikator *behavioral control* hal ini menunjukkan bahwa mayoritas dari responden tidak bisa mengontrol dirinya ketika sedang berbelanja, tidak mampu menerima konsekuensi setelah berbelanja dan tidak mampu mengambil keputusan. Sedangkan skor presentasi dalam kategori baik yaitu indikator *Cognitive Control*.
2. Materialisme pada konsumen SOGO di PVJ Bandung termasuk dalam kategori tinggi yaitu indikator sentralisasi hal ini menunjukkan bahwa mayoritas dari responden merasa bahwa apa yang dipakai, itulah jati diri dan gaya hidup

mereka agar terkesan menarik di depan orang. Sedangkan skor presentase terendah yaitu pada indikator sukses.

3. Perilaku Pembelian Kompulsif pada konsumen SOGO di PVJ Bandung termasuk dalam kategori tinggi yaitu indikator *Tendency to Spend* yang menunjukkan bahwa mayoritas dari responden melakukan pembelian tersebut dilakukan secara berulang-ulang, cenderung suka menghabiskan uang yang tidak memikirkan kondisi keuangan mereka muncul rasa menyesal akibat dari tidak terkontrolnya terhadap pembelian suatu produk sehingga dalam jumlah banyak seringkali menimbulkan kerugian bagi konsumen atau yang lainnya. Sedangkan persentase terendah terdapat pada indikator *Compulsion/drive to spend*.
4. Baik secara simultan maupun secara parsial Kontrol Diri dan Materialisme berpengaruh signifikan terhadap Perilaku Pembelian Kompulsif pada konsumen SOGO di PVJ Bandung.

## Saran

Setelah penulis memberikan kesimpulan mengenai pengaruh Kontrol Diri dan Materialisme terhadap Perilaku Pembelian Kompulsif pada konsumen SOGO di PVJ Bandung, selanjutnya penulis akan memberi beberapa saran yang dapat digunakan :

1. Pada Kontrol Diri, Diharapkan bagi konsumen tetap terkontrol dengan banyaknya pengaruh stimulus lain dalam proses pembelajarannya, mampu menerima konsekuensi setelah melakukan aktivitas belanja secara berlebihan, dan mampu mengambil keputusan.
2. Pada Materialisme, Diharapkan bagi konsumen dapat mengevaluasi untuk tidak selalu mengutamakan kepemilikan harta benda sebagai suatu hal yang mampu menunjukkan kesuksesan dan kebahagiaan tidak hanya dapat dari kepemilikan harta benda tetapi bisa juga dari prestasi yang dimiliki.
3. Pembelian kompulsif secara, Diharapkan bagi konsumen dapat mengevaluasi kembali perilaku belanja yang mereka miliki dan mampu mempertimbangkan dengan baik kegunaan dari produk serta memikirkan konsekuensi yang terjadi jika membeli produk diluar kebutuhannya yang mengakibatkan muncul rasa penyesalan.
4. Untuk penelitian selanjutnya, hendaknya menambahkan variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Peneliti menyarankan variabel Motivasi untuk penelitian selanjutnya. Dengan demikian penelitian diharapkan bisa memperoleh hasil yang maksimal.

## Daftar Pustaka

- Acep, Gunaefi. 2013. Pengaruh Kontrol Diri dan Diskon terhadap Pembelian Impulsif. Maret. Universitas Komputer Indonesia p. 12-30
- Cen lu dan Henky Lisan Suwarno 2015. Pengaruh *Parent Child Relationship* terhadap *compulsive buying: Self-Esteem* sebagai Variabel Mediasi. Vol. 4 No 2 Agustus.

Fenny Felicia, Rianda Elvinawaty, Sri Hartini (2014) Kecenderungan Pembelian Kompulsif: Peran Perfeksionisme Dan Gaya Hidup Hedonistic. ISSN: 185-0327. Jurnal Pemikiran & Penelitian Psikologi. Vol. 9, No. 3, hal. 103-112

Naomi, Prirna dan lin Mayangsari. 2012. Faktor – faktor yang rnempengaruhi siswa SMA dalarn perilaku pembelian kompulsif.

Umi, Narimawati. (2009) Metodologi Penelitian : Dasar Penyusun Penelitian Ekonorni. Jakarta:penerbit Genesis

Raeni, Dwi Santy. 2012. The Influence Of Big Five Personality And Consumer Materialism On Irnpulsive Buying And Its Impact On Compulsive Buying (A Survey Of Mall Visitors In Bandung).

Schiffman, Leon G dan Kanuk, Leslie Lazar. 2009. Perilaku Konsumen, Edisi Ketujuh. Terjernahan oleh Zoelkifli Kasip. Indeks, Jakarta

Sugiyono. (2017). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung : Alfabeta, CV.

Sutriati, Sri Kartikowati, RM Riadi. 2018. Pengaruh Pendapatan Dan Gaya Hidup Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Jurusan Pendidikan Ilrnu Pengetahuan Sosial FKIP UNIVERSITAS RIAU

Sumber dari internet :

<https://wartakota.tribunnews.com/2014/10/31/tren-gaya-hidup-konsumtif>