



## Pengaruh Bimbingan Kelompok terhadap Sikap Konsumtif Siswa

Mazaya Shafa Azzahra Al Umar<sup>1</sup>, Tri Umari<sup>2</sup>, Donal<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Universitas Riau, Indonesia

E-mail: [mazaya.shafa5480@student.unri.ac.id](mailto:mazaya.shafa5480@student.unri.ac.id)

Article Info	Abstract
<b>Article History</b> Received: 2024-03-13 Revised: 2024-04-17 Published: 2024-05-03	This research aims to determine the effect of group guidance on students' consumer attitudes. Consumptive attitude is an assessment process carried out by someone regarding an object regarding excessive use or purchase of a product or service that is not actually needed. This research is quantitative research combined with qualitative research. Quantitative research in this study uses experimental research methods in the form of a one group pretest-posttest design, with a one group subject design then combined with qualitative research in the form of interviews. The subjects of this research were 9 grade 11 students. The data analysis technique used in this research is descriptive statistics. The researcher attempts to describe and interpret the data that has been collected by categorizing high, medium, low, wilcoxon test and normalized n-gain test. The results of research from nine subjects showed that students felt a positive impression when the group guidance service started from the initial meeting to the final meeting. Based on the results of interviews with students, students had met the expected attitude criteria. Students already understand the cognitive, affective and conative aspects of consumer behavior. So it can be concluded that group guidance has an effect on students consumer attitudes.
<b>Keywords:</b> Consumer Attitude; Group Guidance.	

Artikel Info	Abstrak
<b>Sejarah Artikel</b> Diterima: 2024-03-13 Direvisi: 2024-04-17 Dipublikasi: 2024-05-03	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh bimbingan kelompok terhadap sikap konsumtif siswa. Sikap konsumtif merupakan proses penilaian yang dilakukan oleh seseorang terhadap suatu objek terhadap penggunaan atau pembelian suatu produk barang atau jasa secara berlebihan yang sebenarnya tidak diperlukan. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dan digabung dengan kualitatif. Penelitian kuantitatif dalam penelitian ini menggunakan penelitian dengan metode eksperimen bentuk <i>one grup pretest-posttest design</i> , dengan rancangan satu kelompok subjek kemudian di gabung dengan penelitian kualitatif berupa wawancara. Subjek penelitian ini merupakan siswa kelas 11 sebanyak 9 orang siswa. Teknik analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah statistik deskriptif peneliti berupaya untuk mendeskripsikan dan menginterpretasikan data yang telah dikumpulkan dengan mengkategorisasi tinggi, sedang, rendah, uji <i>wilcoxon</i> dan uji <i>n-gain</i> ternormalisasi. Hasil penelitian dari sembilan subjek bahwa siswa merasakan kesan yang positif pada saat layanan bimbingan kelompok dimulai dari pertemuan awal hingga pertemuan terakhir bahwa berdasarkan hasil wawancara pada siswa, siswa telah memenuhi kriteria sikap yang diharapkan. Siswa sudah memahami kognitif, afektif, serta konatif terhadap perilaku konsumtif. Maka dapat disimpulkan bahwa bimbingan kelompok berpengaruh terhadap sikap konsumtif siswa.
<b>Kata kunci:</b> Sikap Konsumtif; Bimbingan Kelompok.	

### I. PENDAHULUAN

Fenomena yang dirasakan masyarakat zaman sekarang yang hidup didaerah perkotaan, salah satunya yaitu dimana orang-orang berbondong-bondong mengikuti *trend* masa kini. Adanya perkembangan zaman yang sangat berkembang pesat menjadikan segala aktivitas serba mudah dan praktis apalagi adanya *online shop* atau situs belanja *online* yang mempermudah siapa saja berbelanja melalui *smart phone*. Fenomena yang terjadi saat ini masyarakat membeli barang disebabkan oleh adanya rasa takut tertinggal terhadap suatu barang, masyarakat membeli

produk hanya karena iklan saja, masyarakat membeli barang karena adanya perasaan gengsi, masyarakat membeli barang hanya untuk menjaga simbol status di lingkungan sekitarnya agar terlihat mampu.

Seperti yang kita ketahui, remaja zaman sekarang biasanya tidak mau ketinggalan zaman. Hal ini dapat didasari dengan adanya unsur kesenangan semata yaitu dari gaya hidup (*lifestyle*), *fashion*, makanan, tempat tongkrongan bahkan yang sedang maraknya saat ini yaitu *skincare*. Maka dari itu para remaja ingin membeli barang yang sesuai dengan *trend* saat

ini, remaja perlu membeli dan memiliki barang tersebut agar tidak ketinggalan zaman. Konsumtif dapat dipengaruhi oleh banyak hal, ada beberapa faktor yang mempengaruhi konsumtif yaitu faktor internal dan faktor eksternal (Fatmawatie, 2022). Suyasa dan Fransisca (2005), berpendapat salah satu penyebab yang mempengaruhi seseorang bertindak konsumtif yaitu Gaya hidup (*lifestyle*). Fenomena ini menarik untuk diteliti mengingat konsumtif banyak menyerang kehidupan masyarakat saat ini, terutama di kalangan remaja.

Pada saat ini kaum muda khususnya remaja mereka ingin diakui eksistensinya oleh lingkungan. Mereka melakukan bermacam metode untuk berupaya jadi bagian di lingkungan itu. Kebutuhan tiap orang berbeda-beda serta tidak sama, para remaja ingin menampilkan diri kalau mereka mampu mengikuti *fashion* yang sedang *trend*, sementara itu model *fashion* selalu berganti masanya. Sehingga para remaja ini tidak pernah puas dengan apa yang sudah mereka miliki hal itu yang membuat mereka untuk membeli atau berbelanja tanpa pikir panjang terlebih dahulu, inilah yang menimbulkan konsumtif menetap pada remaja zaman sekarang. Berdasarkan hasil penelitian oleh Lestarina, E., Karimah, H., Febrianti, N., Ranny, R., & Herlina, D. (2017). Perilaku konsumtif adalah tindakan membeli barang bukan untuk mencukupi kebutuhan tetapi untuk memenuhi keinginan, yang dilakukan secara berlebihan sehingga menimbulkan pemborosan dan juga inefisiensi biaya.

Hal yang saya temui pada saat saya melaksanakan kegiatan asistensi mengajar di SMA Negeri 1 Pekanbaru selama kurang lebih 3 bulan lamanya pada tahun 2022. Bahwa siswa SMA Negeri 1 Pekanbaru sangat cepat mengikuti *trend* masa kini, contohnya seperti salah satu siswa yang membeli *tumblr starbucks* beberapa hari kemudian siswa lain sudah banyak yang membeli atau menggunakan *tumblr starbucks* yang sama. Tak hanya itu saja contohnya seperti sandal jepit yang ber merek seperti *adidas*, *nike*, *skechers*, *puma* dan sebagainya. Hal tersebut sudah tidak asing lagi di lingkungan sekolah karena adanya unsur ikut-ikutan teman itulah indikasi perilaku konsumtif siswa. Begitu pula dengan handphone merek *apple*, beberapa siswa mengaku membeli handphone tersebut dikarenakan hampir seluruh siswa SMA Negeri 1 menggunakan handphone merek *apple* tersebut.

Bimbingan kelompok adalah salah satu cara yang efektif dalam memberi bantuan pada siswa

atau peserta didik untuk mengurangi konsumtif, dengan diberikannya layanan secara berkelompok agar diharapkan merubah sikap peserta didik kearah yang lebih positif. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Lubis dan Santosa (2022) siswa memakai aksesoris yang berlebihan dan berganti-ganti setiap kali datang kesekolah, siswa berganti-ganti perlengkapan sekolah seperti tas, sepatu, jam, dan siswa berpenampilan sesuai dengan apa yang sedang *trend* saat ini, maka untuk meminimalkan perubahan perilaku konsumtif siswa dilaksanakannya suatu layanan yang ada pada bimbingan kelompok yaitu bimbingan kelompok. Pada penelitian yang dilakukan oleh Septiani *et.al* (2022) Perilaku konsumtif akan berdampak buruk jika pelakunya berperilaku secara berulang dan terus menerus. Oleh sebab itu, perilaku konsumtif dapat diatasi dengan sebuah layanan bimbingan dan konseling yaitu bimbingan kelompok.

## II. METODE PENELITIAN

Metode penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dan *match* kualitatif. Penelitian kuantitatif dalam penelitian ini menggunakan penelitian dengan metode eksperimen bentuk *one grup pretest-posttest design*, dengan rancangan satu kelompok subjek kemudian di *match* kan dengan penelitian kualitatif berupa wawancara. Penelitian dilaksanakan di SMA Negeri 1 Pekanbaru. Pada saat proses penelitian, peneliti melakukan empat tahap yaitu Pertama peneliti menyebarkan *pretest* untuk mengukur kondisi awal subjek, Kedua peneliti memberikan layanan bimbingan kelompok, Ketiga peneliti menyebarkan kembali *posstest* untuk mengetahui bagaimana hasil pengaruh dari layanan yang telah peneliti berikan, Keempat peneliti melakukan evaluasi hasil dengan wawancara kepada subjek penelitian. Adapun subjek penelitian yaitu 9 orang siswa dari kelas XI yang memiliki kategori sikap konsumtif yang tinggi. Metode pengumpulan data penelitian ini menggunakan instrumen berupa skala sikap konsumtif dan wawancara. Peneliti menggunakan teknik analisis deskriptif, uji *Wilcoxon* untuk melihat perbedaan sikap konsumtif pada siswa sebelum dan sesudah pelaksanaan bimbingan kelompok, dan uji *n-gain* ternormalisasi untuk melihat pengaruh bimbingan kelompok terhadap sikap konsumtif siswa.

### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### A. Hasil Penelitian

Tingkat sikap konsumtif pada siswa SMA Negeri 1 Pekanbaru sebelum dan sesudah dilaksanakan layanan bimbingan kelompok dapat dilihat pada jumlah skor yang diperoleh sebelum dan sesudah diberikan layanan, tabel tingkat konsumtif pada siswa dapat dilihat pada tabel 1.

**Tabel 1.** Tingkat sikap konsumtif pada Siswa SMA Negeri 1 Pekanbaru

Kategori	Interval	Sebelum Treatment		Sesudah Treatment	
		F	%	F	%
Tinggi	172-129	9	100%	-	-
Sedang	128-86	-	-	5	56%
Rendah	85-43	-	-	4	44%
Jumlah		9	100%	9	100%

Sumber: Data Olahan Peneliti 2024

Tabel 1 menunjukkan bahwa 9 subjek penelitian sebelum diberikan layanan bimbingan kelompok masih dalam kategori tinggi. 9 siswa tersebut masih banyak yang membeli produk karena iming-iming hadiah, membeli produk karena kemasannya menarik, membeli produk demi menjaga penampilan diri dan gengsi, membeli produk atas pertimbangan harga, membeli produk hanya sekedar menjaga simbol status, memakai sebuah produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan produk, membeli produk dengan harga mahal untuk menimbulkan rasa percaya diri yang tinggi, dan mencoba lebih dari 2 produk sejenis (merek berbeda).

Setelah diberikan layanan bimbingan kelompok sebanyak delapan pertemuan terdapat penurunan sikap konsumtif siswa pada 9 subjek tersebut, dapat dilihat pada tabel 1 bahwa terdapat 5 siswa yang mengalami penurunan dikategori sedang yaitu siswa cukup mampu mengelola diri untuk mengurangi sikap konsumtif dan 4 siswa mengalami penurunan dikategori rendah yaitu siswa sudah mampu mengelola sikap konsumtif terhadap membeli produk karena iming-iming hadiah, membeli produk karena kemasannya menarik, membeli produk demi menjaga penampilan diri dan gengsi, membeli produk atas pertimbangan harga, membeli produk hanya sekedar menjaga simbol status, memakai sebuah produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan produk, membeli produk dengan harga mahal

untuk menimbulkan rasa percaya diri yang tinggi, dan mencoba lebih dari 2 produk sejenis (merek berbeda).

Pada saat awal pelaksanaan bimbingan kelompok siswa belum menyadari bahwa mereka mempunyai sikap konsumtif yang tinggi. Tetapi, setelah berjalannya layanan bimbingan kelompok siswa menyadari bahwa indikator konsumtif yang menjadi topik layanan bimbingan kelompok membuat siswa merasakan bahwa indikator konsumtif sangat berkenaan dengan kehidupan mereka. Maka hal tersebut yang membuat sikap terhadap konsumtif siswa menurun, dapat dilihat dari hasil *posttest* siswa Pada Tabel 1.

Berdasarkan tabel 1, dapat disimpulkan bahwa sikap konsumtif siswa sebelum pelaksanaan layanan bimbingan kelompok keseluruhan tinggi sedangkan setelah pelaksanaan layanan bimbingan kelompok mengalami penurunan. Untuk mengetahui perbedaan sikap konsumtif pada siswa dengan pelaksanaan layanan bimbingan kelompok, maka peneliti melakukan pengujian hipotesis menggunakan uji wicoxon dengan bantuan *spss versi 25 for windows* yang memperoleh hasil dan dapat dilihat pada tabel 2.

**Tabel 2.** Hasil Uji *Wilcoxon*

Test Statistics <sup>a</sup>	
	Pos Test - Pre Test
Z	-2.666 <sup>b</sup>
Asymp. Sig. (2-tailed)	.008

a. Wilcoxon Signed Ranks Test

b. Based on positive ranks.

Sumber: Data Olahan Peneliti 2024

Berdasarkan hasil olahan data yang telah dipaparkan pada tabel 2 sesuai kriteria penerimaan atau penolakan hipotesis dengan taraf signifikan  $\alpha$  5% (0,05) maka hasil uji *spss versi 25 for windows* menggunakan uji *Wilcoxon* diperoleh (0,008<0.05). Sehingga dapat disimpulkan terdapat perbedaan yang signifikan terhadap sikap konsumtif siswa sebelum dan sesudah diberikan perlakuan berupa bimbingan kelompok. Untuk mengetahui pengaruh bimbingan kelompok terhadap sikap konsumtif siswa maka digunakan uji *N-gain* ternormalisasi dengan bantuan *Microsoft Excel*. Perolehan hasil *Gain Score* dapat dilihat pada tabel 3.

**Tabel 3.** Hasil Uji *N-Gain* Ternormalisasi Kelompok Eksperimen

Kelompok Eksperimen			
Nama	Pretest	Posttest	N-Gain Score
MMA	141	87	0,55
MFF	138	94	0,46
VEP	131	78	0,60
NAH	130	64	0,75
MIL	129	80	0,56
KCA	131	95	0,40
NRP	144	75	0,68
AQK	149	108	0,38
DJZ	146	86	0,58
$\Sigma$	<b>1.239</b>	<b>767</b>	
<b>Mean</b>	<b>137,67</b>	<b>85,22</b>	<b>0,55</b>

Sumber: Data Olahan Peneliti 2024

Berdasarkan hasil perhitungan rata-rata *pretest* dan *posttest* pada kelompok eksperimen memperoleh *mean* (137,67>85,22) terdapat penurunan karena hasil *posttest* lebih kecil daripada hasil *pretest* yang diperoleh sebelum diberikan perlakuan bimbingan kelompok. Jadi dapat disimpulkan dengan perolehan *Gain Score* sebesar 0,55 artinya besar pengaruh bimbingan kelompok terhadap sikap konsumtif adalah kategori sedang.

Bimbingan kelompok dilaksanakan sebanyak 8 kali pertemuan, pada proses layanan bimbingan kelompok pemimpin kelompok berdiskusi dengan anggota kelompok untuk membahas materi sikap terhadap perilaku konsumtif, sikap terbagi menjadi tiga yaitu kognitif, afektif, dan konatif sedangkan konsumtif terbagi menjadi 8 indikator yaitu membeli produk karena iming-iming hadiah, membeli produk karena kemasannya menarik, membeli produk demi menjaga penampilan diri dan gengsi, membeli produk atas pertimbangan harga (bukan atas dasar manfaat atau kegunaannya), membeli produk hanya sekedar menjaga simbol status, memakai sebuah produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan produk, munculnya penilaian bahwa membeli produk dengan harga mahal akan menimbulkan rasa percaya diri yang tinggi, mencoba lebih dari 2 produk sejenis (merek berbeda). Pemimpin kelompok membahas bagaimana sikap terhadap konsumtif, bagaimana pengetahuan siswa, perasaan siswa dan Tindakan siswa terhadap konsumtif tersebut.

Berdasarkan dari hasil wawancara yang dilakukan pada akhir pertemuan layanan bimbingan kelompok dengan sembilan siswa yang telah mengikuti bimbingan kelompok terhadap sikap konsumtif siswa bahwa siswa merasakan kesan yang baik dan menyenangkan

dengan kegiatan bimbingan kelompok, siswa merasa mendapatkan ilmu tentang sikap terhadap perilaku konsumtif bagaimana tips dan cara menghindari konsumtif, siswa merasa terbantu dengan adanya bimbingan kelompok, siswa sudah dapat mengurangi perilaku konsumtif setelah mengikuti kegiatan bimbingan kelompok.

## B. Pembahasan

Berdasarkan deskripsi hasil penelitian yang telah dibahas sebelumnya, dapat diketahui bahwa sikap konsumtif siswa sebelum diberikan bimbingan kelompok secara keseluruhan berada pada kategori tinggi siswa yang mengalami sikap konsumtif tinggi ditunjukkan dengan membeli produk karena iming-iming hadiah, membeli produk karena kemasannya menarik, membeli produk demi menjaga penampilan diri dan gengsi, membeli produk atas pertimbangan harga (bukan atas dasar manfaat atau kegunaannya), membeli produk hanya sekedar menjaga simbol status, memakai sebuah produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan produk, munculnya penilaian bahwa membeli produk dengan harga mahal akan menimbulkan rasa percaya diri yang tinggi, dan mencoba lebih dari 2 produk sejenis (merek berbeda).

Dalam pelaksanaan layanan bimbingan kelompok siswa menyadari bahwa mereka selalu membeli produk hanya karena ada hadiah tertentu saja, baik siswa laki-laki maupun siswa perempuan misalnya seperti promo *buy 1 get 1*. Siswa juga sering membeli produk karena kemasannya menarik bagi siswa Perempuan barang-barang yang dikemas lucu seperti liptint, bedak, parfum, dan *skincare* hal tersebut yang membuat siswa membeli barang dengan kemasan yang menarik. Bagi siswa membeli barang untuk menjaga penampilan diri dan gengsi juga menjadi hal yang seharusnya misalnya seperti membeli handphone yang sedang *trend* dikalangan siswa yaitu *Iphone* ataupun merek *Samsung* tipe tinggi, lalu membeli baju bermerek seperti *Polo*, *H&M*, *Uniqlo*, *Colorbox* dan masih banyak lagi, lalu membeli Sepatu dan sandal bermerek *Adidas*, *Puma*, *Nike*, *Skechers*. Lalu membeli botol minum (*tumblr*) yang bermerek seperti *corkcicle* atau *starbucks*.

Siswa juga seringkali membeli produk karena pertimbangan harga yang lebih murah

seperti halnya siswa membeli barang di online shop seperti *shopee* atau *tiktok shop*. Barang yang terlihat dengan harga murah akan langsung dibeli tanpa pikir panjang dan tidak memikirkan manfaat serta kegunaannya. Siswa juga sering membeli barang untuk menjaga simbol status agar terlihat mewah diantara teman-teman yang lain. Pada zaman yang sudah maju ini siswa dengan mudah mengakses media sosial hal ini adalah salah satu faktor penyebab yang menjadikan siswa meniru idola mereka dalam mengikuti gaya rambut, gaya baju, dan membeli barang terlebih lagi zaman sekarang ini video *endorsement* sudah ada dimana-mana. siswa juga mempunyai rasa penasaran yang tinggi terhadap suatu produk sehingga membuat siswa membeli produk sejenis dari berbeda merek untuk membandingkan kualitas barang tersebut. Hal ini sejalan dengan penelitian Khrishananto, R., & Adriansyah, M. A. (2021).

Berdasarkan analisis data, didapatkan bahwa tingkat sikap konsumtif siswa sebelum diberikan layanan bimbingan kelompok masih tinggi. Hasil penelitian menunjukkan terdapat penurunan pada sikap konsumtif siswa setelah siswa diberikan layanan bimbingan kelompok. Hal ini diketahui dari tingkat sikap konsumtif siswa masih tinggi dan terlihat adanya penurunan setelah diberikan 8 kali pertemuan layanan bimbingan kelompok, tingkat sikap konsumtif siswa 44% sudah berada dikategori rendah dan 56% berada di kategori sedang.

Penurunan sikap konsumtif siswa ini dapat dilihat dari hasil proses dan analisis peneliti dalam setiap pertemuan yaitu dalam pertemuan awal siswa masih terlihat malu-malu dan kurang aktif pada saat pelaksanaan bimbingan kelompok. Berdasarkan hasil pengolahan data didapatkan bahwa adanya perbedaan signifikan tingkat sikap konsumtif siswa sebelum dan sesudah diberikan layanan bimbingan kelompok. Hal ini sejalan dengan penelitian Septiani *et.al* (2022) layanan bimbingan kelompok dalam mereduksi perilaku konsumtif berbelanja pada siswa SMA. Hasil penelitian menunjukkan bahwa adanya perbedaan yang signifikan antara sebelum dan sesudah diberikan layanan bimbingan kelompok.

Dari hasil penelitian dari sembilan subjek bahwa siswa merasakan kesan yang positif pada saat layanan bimbingan kelompok dimulai dari pertemuan awal hingga

pertemuan terakhir hal ini sejalan dengan penelitian lubis dan santosa (2022), ada beberapa siswa yang sudah mulai berkurang dalam belanja berlebih, dan beberapa siswa lagi sudah mengurangi belanja yang berlebih tersebut. Siswa merasa bimbingan kelompok terhadap sikap konsumtif ini sangat berguna bagi kehidupan mereka, karena mereka mengakui bahwa setelah mengikuti bimbingan kelompok mereka jadi lebih kepikiran untuk membeli barang apakah itu kebutuhan atau keinginan, dan juga mereka sudah mengetahui cara-cara agar tidak membeli barang karena iming-iming hadiah, membeli produk karena kemasannya menarik, membeli produk karena penampilan diri dan gengsi, membeli produk atas pertimbangan harga, membeli produk hanya sekedar menjaga simbol status, memakai sebuah produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan produk, munculnya penilaian bahwa membeli barang dengan harga mahal akan menimbulkan rasa peraya diri yang tinggi dan mencoba lebih dari dua produk sejenis dari merek berbeda. Bahwa berdasarkan hasil wawancara pada siswa, siswa telah memenuhi kriteria sikap yang diharapkan. Siswa sudah memahami kognitif, afektif, serta konatif terhadap perilaku konsumtif.

#### IV. SIMPULAN DAN SARAN

##### A. Simpulan

Dari hasil pembahasan dan juga penelitian yang telah dilakukan, maka peneliti Tarik kesimpulan bahwa:

1. Tingkat sikap konsumtif siswa SMA Negeri 1 Pekanbaru sebelum diberikan layanan bimbingan kelompok terletak pada kategori tinggi dan terdapat penurunan tingkat sikap konsumtif siswa setelah diberikan layanan bimbingan kelompok.
2. Sikap konsumtif siswa mengalami penurunan setelah diberikan layanan berupa bimbingan kelompok. Artinya terdapat perbedaan sebelum dan juga sesudah diberikan *treatment*.
3. Layanan bimbingan kelompok berpengaruh terhadap penurunan sikap konsumtif siswa.

##### B. Saran

Berdasarkan dari hasil analisis data, pembahasan dan kesimpulan, maka saran dalam penelitian ini yaitu:

1. Untuk guru BK hendaknya dapat memberikan layanan bimbingan kelompok

pada siswa lainnya. Sehingga perlu adanya pendekatan lebih lanjut terutama pada siswa yang memiliki sikap konsumtif tinggi.

2. Untuk sekolah diharapkan hasil penelitian ini menjadi kajian dan evaluasi terkait sikap konsumtif siswa dan dapat diterapkan layanan pada pelaksanaan bimbingan konseling disekolah.
3. Untuk peneliti selanjutnya, diharapkan menambah teknik pendekatan seperti teknik *Self Management*, *Locus of Control*, teknik *Self Control*, dan lainnya. pada bimbingan kelompok untuk mengatasi permasalahan konsumtif pada siswa di Sekolah

#### DAFTAR RUJUKAN

- Dewi, F., & Suyasa, P. T. Y. S. 2005. Perbandingan Perilaku Konsumtif berdasarkan Metode Pembayaran. *Jurnal Phronesis Vol, 7*.
- Fatmawatie, Naning. 2022. E comerce dan Perilaku Konsumtif. Kediri: IAIN Kediri Press
- Hake, R. R. 1999 *Analyzing Change/Gain Scores*. USA: Dept of Physics Indiana University.
- Khrishananto, R., & Adriansyah, M. A. 2021. Pengaruh intensitas penggunaan media sosial instagram dan konformitas terhadap perilaku konsumtif di kalangan generasi Z. *Psikoborneo: Jurnal Ilmiah Psikologi*, 9(2), 323.
- Lestarina, E., Karimah, H., Febrianti, N., Ranny, R., & Herlina, D. 2017. Perilaku Konsumtif di Kalangan Remaja. *Jrti (Jurnal Riset Tindakan Indonesia)*, 2(2).
- Lubis, D. A., & Santosa, B. 2022. Pengaruh Bimbingan Kelompok terhadap Perilaku Konsumtif Siswa di Pondok Pesantren Tarbiyah Pasia Kabupaten Agam. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 6(2), 10304-10310.
- Septiani, D., Azzahra, P., Utami, A. R., & Nissa, N. 2022. Layanan Bimbingan Kelompok Dalam Mereduksi Perilaku Konsumtif Berbelanja Pada Siswa Sma. *Jurnal Pendidikan*, 13(2), 117-124.
- Sugiyono. 2018. *Statistik Nonparametris untuk Penelitian*, Bandung: Penerbit CV. Alfabeta.