

## ABSTRAK

**Sintia Clara Aritonang, Nim 7191143008. Pengaruh Kontrol Diri, Konformitas Teman Sebaya dan Gaya Hidup terhadap Perilaku Pembelian Impulsif Produk *Fashion* Mahasiswa Pendidikan Bisnis Angkatan 2020 Universitas Negeri Medan. Skripsi, Jurusan Ekonomi, Program Studi Pendidikan Bisnis, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Medan 2023.**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh kontrol diri, konformitas teman sebaya dan gaya hidup terhadap perilaku pembelian impulsif produk *Fashion* mahasiswa Pendidikan Bisnis. Populasi dalam penelitian ini berjumlah 65 orang. Teknik pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan total sampling, sehingga jumlah sampel sebanyak 65 orang. Instrumen pengumpulan data yang digunakan adalah angket.

Hasil analisis data menunjukkan bahwa persamaan regresi linear berganda pada penelitian ini yaitu  $Y = 40,119 + -0,366X_1 + 0,329X_2 + 0,512X_3 + e$  yang menunjukkan terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel Kontrol Diri, Konformitas Teman Sebaya dan Gaya Hidup terhadap Perilaku Pembelian Impulsif Produk *Fashion*. Pengujian secara parsial (Uji t) untuk uji hipotesis antara Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif menunjukkan nilai t hitung sebesar  $-2,673 > t$  tabel sebesar 1,999 dengan sig.0,01. Untuk uji hipotesis antara Konformitas Teman Sebaya terhadap Perilaku Pembelian Impulsif menunjukkan nilai t hitung sebesar  $2,086 > t$  tabel sebesar 1,999 dengan nilai sig.0,041. Untuk variabel Gaya Hidup menunjukkan nilai thitung sebesar  $2,017 > t$  tabel yaitu 1,999 dengan nilai sig.0,048. Untuk pengujian secara Simultan (Uji F) diperoleh nilai Fhitung  $4,602 > F$  tabel 2,76 dengan sig.0,006. Besarnya Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) yaitu 0,185 atau 18,5% dimana hal ini menunjukkan besarnya sumbangan pengaruh yang diberikan oleh variabel Kontrol Diri, Konformitas Teman Sebaya dan Gaya Hidup terhadap Perilaku Pembelian Impulsif sebesar 18,5%.

***Kata Kunci: Kontrol Diri, Konformitas Teman Sebaya, Gaya Hidup, Perilaku Pembelian Impulsif Produk Fashion***

## ABSTRACT

**Sintia Clara Aritonang, Nim 7191143008. Influence Self Control, peer conformity and Lifestyle to Impulsive buying behavior of fashion products Class of 2020 Medan State University. Thesis, Department Economics, Business Education Study Program, Faculty Economics, State University of Medan 2023.**

The purpose of this study was to determine the effect of self-control, peer conformity and lifestyle on the impulsive buying behavior of fashion products by Business Education students. The population in this study amounted to 65 people. The sampling technique was carried out using total sampling, so that the number of samples was 65 people. The data collection instrument used was a questionnaire.

The results of data analysis show that the multiple linear regression equation in this study is  $Y = 40.119 - 0.366X_1 + 0.329X_2 + 0.512X_3 + e$  which indicates that there is a significant influence between the variables Self-Control, Peer Conformity and Lifestyle on Product Impulsive Buying Behavior Fashion. Partial testing (t test) to test the hypothesis between Self-Control of Impulsive Buying Behavior shows the value of t is equal to  $-2.673 > t$  table of 1.999 with sig.0.01. To test the hypothesis between Peer Conformity and Impulsive Buying Behavior, it shows a t count of  $2.086 > t$  table of 1.999 with a sig. value of 0.041. For the Lifestyle variable, it shows a t count value of  $2.017 > t$  table, namely 1.999 with a sig value of .0.048. For simultaneous testing (Test F) the value of Fcount is  $4.602 > F$  table 2.76 with sig.0.006. The magnitude of the Coefficient of Determination (R<sup>2</sup>) is 0.185 or 18.5% which shows the magnitude of the influence contribution given by the variables Self-Control, Peer Conformity and Lifestyle on Impulsive Buying Behavior of 18.5%.

***Keywords: Self Control, peer conformity, Lifestyle, Impulsive buying behavior of fashion products***

