

# Inggrit Nurziyah Annisak 8

*by Psikologi Umsida*

---

**Submission date:** 10-Mar-2025 10:09AM (UTC+0700)

**Submission ID:** 2563205743

**File name:** Inggrit\_Nurziyah\_Annisak\_Universitas\_Muhammadiyah\_Sidoarjo..docx (4.8M)

**Word count:** 3550

**Character count:** 23810

4  
**FEAR OF MISSING OUT (FOMO), KONFORMITAS TEMAN  
SEBAYA DAN IMPULSIVE BUYING PADA REMAJA AKHIR  
PENGGUNA SHOPEE PAYLATER**

Inggrit Nurziyah Annisak<sup>1</sup>, Effy Wardati Maryam<sup>2</sup>

Universitas Muhammadiyah Sidoarjo<sup>1</sup>

Inggritnurziyah12@gmail.com<sup>1</sup>, effywardati@umsida.ac.id<sup>2</sup>

DOI: <https://doi.org/10.xxxxx/xxxxx>

\*Effy Wardati Maryam

Email: [effywardati@umsida.ac.id](mailto:effywardati@umsida.ac.id)

Published: xxxxxx, 2025



Copyright: © 2021 by the authors. Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY) license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

16  
**Abstract.** Masa remaja merupakan masa transisi dari kanak-kanak ke dewasa yang ditandai dengan perubahan fisik, biologis, sosial-emosional, dan kognitif. Pada masa ini, remaja sering kali dipengaruhi oleh faktor psikologis seperti FoMO dan konformitas teman sebaya, yang mendorong perilaku *impulsive buying*. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan antara FoMO, konformitas teman sebaya, dan *impulsive buying* pada remaja akhir pengguna Shopee PayLater di Kabupaten Sidoarjo. Dengan pendekatan kuantitatif korelasional, penelitian ini melibatkan 383 responden berusia 18–22 tahun yang dipilih menggunakan teknik *accidental sampling*. Instrumen penelitian mencakup skala FoMO, konformitas teman sebaya, dan *impulsive buying* yang telah diuji validitas dan reliabilitasnya. Data dianalisis menggunakan regresi linier berganda dengan bantuan JASP versi 17. Hasil penelitian menunjukkan nilai  $p 0,001 < 0,05$ , yang artinya terdapat hubungan signifikan antara FoMO dan konformitas teman sebaya dengan *impulsive buying*, dengan kontribusi sebesar 73,1%. Secara terpisah, FoMO dan konformitas teman sebaya masing-masing memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap *impulsive buying*.

6 5  
**Kata Kunci** *Fear of Missing Out* (FoMO), Konformitas Teman Sebaya, *Impulsive Buying*, Remaja Akhir

## PENDAHULUAN

Masa remaja merupakan masa peralihan perkembangan antara masa kanak-kanak dengan masa dewasa, yang melibatkan perubahan fisik, biologis, sosio-emosional dan kognitif (Santrock, dalam Rais, 2022). Santrock mengklasifikasikan masa remaja ke dalam periode awal dan periode akhir. Remaja akhir memiliki rentang usia dari 18 hingga

22 tahun. Dengan fase yang dipenuhi dengan pencarian jati diri, remaja akan melakukan segala hal yang diinginkannya dan dapat meningkatkan penilaian terhadap dirinya sendiri.

Hal ini menjadi salah satu pemicu yang menyebabkan remaja mudah terpengaruh oleh barang dan jasa yang dipromosikan di media online dan dipasaran. Digitalisasi telah mengubah cara berbelanja dengan memberikan kemudahan akses serta kenyamanan melalui *platform e-commerce*. Saat ini, terdapat banyak *e-commerce* di Indonesia, salah satunya shopee. Shopee berada di peringkat pertama dengan hasil 31%, disusul Lazada dengan hasil 20,3%, dan Tokopedia 16,9%, hasil ini merupakan hasil survei dailysocial.id mengenai *platform e-commerce* yang paling populer di Indonesia.

Bagi sebagian individu, berbelanja menjadi aktivitas yang menyenangkan. Goldenson menjelaskan dorongan psikologis (*psychological impulse*) pada individu diartikan sebagai kekuatan atau desakan tak tertahan, yang memicu keinginan tiba-tiba untuk bertindak tanpa pertimbangan sebelumnya. Goldenson mengatakan bahwa dorongan kuat ini seringkali sulit untuk dikontrol, karena individu seringkali merasa sulit menolak hal-hal yang dianggap menyenangkan (Rizqiyah, 2023). Individu dapat menetapkan prioritas antara barang yang dapat ditunda atau yang harus dibeli segera. Namun, pembelian yang dimotivasi oleh emosi terkadang terjadi. Pembelian ini biasanya terjadi secara spontan tanpa perencanaan dan dikenal sebagai *impulsive buying*.

*Impulsive buying* menurut Verplanken & Herabadi adalah pembelian yang tidak rasional karena dilakukan secara cepat dan tanpa rencana, dipengaruhi oleh dorongan emosional dan disertai gejala konflik pikiran (Dyatmika et al., 2023). Sedangkan menurut Rook & Gardner *impulsive buying* yaitu pembelian yang dipicu oleh dorongan spontan dan kuat serta keinginan yang muncul tanpa perencanaan yang matang. (Jamal, 2023). Menurut Verplanken dan Herabadi, *impulsive buying* terdiri dari aspek kognitif dan afektif. Aspek kognitif berkaitan dengan kurangnya pertimbangan dan perencanaan, sedangkan aspek afektif melibatkan dorongan emosional serta perasaan senang setelah pembelian tanpa rencana.

Fenomena *impulsive buying* yang terjadi di masyarakat lebih banyak terjadi di kalangan remaja (Adri et al., 2021). Kelompok usia 18 hingga 21 tahun memiliki kecenderungan *impulsive buying* yang lebih tinggi daripada kelompok usia lainnya (Rizqiyah, 2023). Selanjutnya, hasil penelitian (Ramadhan, 2024) pada mahasiswa menunjukkan bahwa penggunaan Shopee PayLater memiliki pengaruh signifikan terhadap *impulsive buying* dengan kontribusi sebesar 94,4%.

Berdasarkan hasil survey awal menggunakan wawancara terhadap empat remaja berusia 18-22 tahun di Sidoarjo, ditemukan bahwa pembelian yang dilakukan oleh responden terjadi secara spontan saat membuka aplikasi *e-commerce* Shopee, serta setelah melihat promosi di media sosial, diikuti dengan pencarian informasi harga dan kualitas produk. Responden mengatakan aktivitas berbelanja online yang dilakukan diikuti oleh adanya dorongan teman sebayanya agar segera membeli barang tersebut. Rata-rata mereka berbelanja 5 hingga 6 kali per bulan menggunakan pembayaran Shopee PayLater dengan cicilan 1 hingga 6 bulan. Akumulasi hutang dan biaya keterlambatan,

menyebabkan responden stres dan cemas saat jatuh tempo pembayaran. Namun, responden tetap merasa senang karena dapat memiliki barang yang diinginkan. Hasil survey menunjukkan bahwa terdapat permasalahan *impulsive buying*.

Remaja yang melakukan *impulsive buying* terus-menerus dapat menimbulkan dampak negatif yaitu perilaku berhutang. Jika individu memiliki hutang berlebihan dan tidak mampu membayar, mereka beresiko mendapat teror dari penagih hutang dan bahkan penyitaan barang milik. Hal ini akan menyebabkan ketidakseimbangan psikologis, yang dapat menyebabkan stress atau bahkan depresi (Ref<sup>12</sup>ita, dalam Rosadi & Andriani, 2023). Menurut (Salwa Rana Deliana, 2024) FoMO merupakan salah satu faktor yang berpengaruh terhadap *impulsive buying*, FoMO membuat konsumen merasa takut kehilangan kesempatan, sehingga mendorong mereka berbelanja online tanpa berpikir panjang.

Penelitian terdah<sup>21</sup> mengungkapkan bahwa *impulsive buying* secara signifikan dipengaruhi oleh FoMO, 68% individu melakukan transaksi dalam waktu 24 jam setelah melihat pengalaman orang lain (Kurniawan et al., 2021). FoMO pertama kali diperkenalkan dalam penelitian (Przybylski et al., 2013). FoMO merupakan kondisi psikologis yang menyebabkan individu takut dan khawatir tidak akan terhubung dengan orang lain tentang apa yang sedang terjadi. Menurut (Przybylski et al., 2013), aspek-aspek FoMO yaitu ketakutan, kekhawatiran dan kecemasan. FoMO muncul ketika individu mengalami ketakutan, kekhawatiran, dan kecemasan karena merasa tertinggal dari pengalaman yang dialami orang lain (Przybyl<sup>24</sup> et al., 2013).

Pertama ketakutan, sebuah kondisi emosional yang muncul ketika individu merasa terancam saat terhubung atau tidak terhubung dengan suatu peristiwa atau pengalaman (Humaira, 2022). Dalam hal belanja online, ketakutan tidak memiliki barang yang sedang tren dapat mendorong individu untuk segera melakukan *impulsive buying* agar tetap sama dalam lingkungan sosialnya. Kedua, kekhawatiran, yang menunjukkan perasaan tidak diterima dalam lingkungan sosial tertentu, mendorong individu untuk menunjukkan persepsi diri yang sesuai dengan kelompok sosial yang lebih luas (Humaira, 2022). Kekhawatiran akan kehilangan kesempatan semakin memperkuat dorongan dalam pengambilan keputusan pembelian, sering kali tanpa pertimbangan yang matang. Ketiga, kecemasan dimana individu merasa terdorong untuk terus mengakses media sosial karena jumlah informasi yang tersedia dan membuat individu selalu terhubung dengan orang lain (Humaira, 2022). Sementara itu, kecemasan akibat paparan berulang terhadap pengalaman positif orang lain di media sosial dapat memicu reaksi emosional yang mendorong perilaku *impulsive buying*. FoMO berperan sebagai pemicu dalam perilaku *impulsive buying* dengan memberikan dorongan emosional yang kuat untuk segera berbelanja agar tidak merasa tertinggal dengan kelompok sosialnya.

Fenomena FoMO umum terjadi pada generasi muda. Hasil penelitian (Aurira et al., 2023) menemukan bahwa sekitar 60% remaja di Indonesia mengalami FoMO. Penelitian (Kartika et al., 2025) menyatakan bahwa FoMO memiliki hubungan signifikan dengan *impulsive buying* karena individu cenderung merasa cemas dan takut ketinggalan tren atau kesempatan yang sedang viral. Penelitian (Ratnaningsih, 2022) mengungkapkan

bahwa tingginya tingkat FoMO berhubungan dengan meningkatnya perilaku *impulsive buying*. Perilaku ini dipicu oleh keinginan untuk tetap terhubung dengan kelompok sosial. Salah satu faktor lain yang mempengaruhi *impulsive buying* adalah konformitas teman sebaya (Pudyastari, 2019).

Konformitas teman sebaya terjadi ketika individu menyesuaikan perilaku mereka agar diterima dalam kelompok dan menghindari konflik. Menurut Wiggins konformitas merupakan kecenderungan individu untuk mengikuti keinginan dan norma yang ada pada kelompok. Menurut Myers konformitas teman sebaya adalah seseorang atau kelompok yang mencoba memaksa orang lain untuk melakukan tindakan yang sama ketika mereka melakukan suatu tindakan, atau ketika satu orang bertindak dengan cara yang sama karena orang lain bertindak seperti itu. Sementara Baron & Byrne menyebutnya sebagai pengaruh sosial dimana individu mengubah sikap serta tingkah laku individu lain agar sesuai dengan norma sosial yang ada.

Terdapat dua aspek dari konformitas teman sebaya yang dikemukakan oleh Wiggins, yaitu *Internalisasi* dan *Compliance*. *Internalisasi* terjadi ketika individu menyesuaikan diri karena percaya bahwa tindakannya benar dan sesuai dengan keinginannya (Yuliani, 2022). Dalam hal konsumsi, individu yang mengalami *internalisasi* lebih cenderung membeli produk yang sering digunakan oleh teman-temannya, karena mereka mempercayai bahwa produk tersebut berkualitas atau sesuai dengan gaya hidup mereka. Sedangkan *compliance* adalah perilaku menyesuaikan diri dengan kelompok untuk memperoleh pujian serta menghindari hukuman (Yuliani, 2022). Individu yang mengalami *compliance* cenderung membeli suatu barang hanya karena teman sebayanya melakukannya dan takut dikucilkan jika tidak mengikuti tren konsumsi kelompok.

Perilaku berbelanja kini menjadi bagian dari gaya hidup, hal ini berkaitan dengan faktor *impulsive buying* yang dipengaruhi oleh lingkungan sosial, khususnya teman sebaya. Penelitian (Lianto & Kurniawati, 2023) menunjukkan adanya hubungan signifikan antara konformitas teman sebaya terhadap *impulsive buying*. Ketika teman sebaya merekomendasikan suatu produk atau menunjukkan antusiasme terhadap suatu tren belanja, individu merasa terdorong untuk segera membeli tanpa pertimbangan yang matang, guna mempertahankan status sosialnya dalam kelompok.

Penelitian sebelumnya (Muharam et al., 2023) meneliti dampak FoMO dan konformitas teman sebaya terhadap *impulsive buying* pada pengguna TikTok Shop. Namun, peneliti belum menemukan penelitian yang secara spesifik meneliti hubungan antara FoMo, konformitas teman sebaya dengan *impulsive buying* pada remaja akhir pengguna shopee paylater. Penelitian yang ada masih terbatas pada *e-commerce* secara umum, sementara penggunaan shopee paylater belum banyak diteliti secara mendalam. Penelitian lain menunjukkan bahwa meskipun shopee merupakan platform *e-commerce* paling populer di Indonesia, aspek psikologis pengguna layanan paylater masih menjadi area yang perlu eksplorasi lebih lanjut.

Karena itu, peneliti tertarik untuk meneliti hubungan FoMo, konformitas teman sebaya dengan *impulsive buying* pada remaja akhir pengguna shopee paylater. Adapun

hipotesis dalam penelitian ini adalah FoMo dan koformitas teman sebaya memiliki hubungan signifikan terhadap *impulsive buying* pada remaja akhir. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan antara FoMo, koformitas teman sebaya dengan *impulsive buying* pada remaja akhir pengguna shopee paylater.

## METODE

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif korelasional. Terdapat tiga variabel yang dikaji, yaitu *Fear of Missing Out* (FoMo), koformitas teman sebaya, dan *impulsive buying*. Populasi penelitian mencakup seluruh remaja berusia 18-22 tahun di Kabupaten Sidoarjo, dengan total 193.546 subjek. Sampel penelitian ditentukan berdasarkan tabel Isaac dan Michael dengan tingkat kesalahan 5%, sehingga diperoleh 383 responden. Teknik pengambilan sampel dilakukan menggunakan *accidental sampling*.

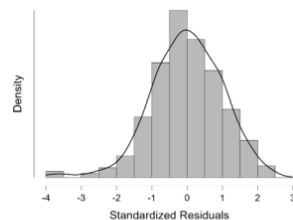
Teknik pengumpulan data menggunakan skala dengan model pertanyaan Unfavorable dan Favorable dengan pilihan jawaban Sangat Sesuai (SS), Sesuai (S), Tidak Sesuai (TS) dan Sangat Tidak Sesuai (STS). Skala *impulsive buying* menggunakan "The Impulsive Buying Tendency Scale" (IBTS) dari Verplanken & Herabadi terdiri dari 20 pernyataan yang diadopsi dari penelitian (Aulia, 2021) mencakup aspek kognitif dan aspek afektif, dengan reliabilitas 0.83. Skala FoMo menggunakan skala adopsi yang disusun oleh (Azizah, 2024) terdiri dari 12 pertanyaan meliputi aspek ketakutan, kekhawatiran dan kecemasan, dengan reliabilitas 0.92. Skala koformitas teman sebaya menggunakan skala adopsi yang disusun oleh (Wahyu Yuliani, 2021) terdiri dari 15 pertanyaan meliputi aspek *internalisasi* dan *compliance*, dengan reliabilitas 0.89.

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi linier berganda dengan bantuan JASP versi 17. Sebelum uji regresi, dilakukan uji asumsi klasik yang mencakup uji normalitas, linieritas, dan multikolinieritas.

## HASIL DAN DISKUSI

### Uji Asumsi

Hasil uji normalitas menunjukkan bahwa data berdistribusi normal, yang ditunjukkan oleh pola kurva melengkung sebagaimana terlihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Uji Normalitas

Hasil collinearity statistic, nilai VIF 2.636 < 10<sup>1</sup> maka tidak terjadi multikolinieritas dalam data penelitian, seperti yang ditunjukkan pada tabel 1.

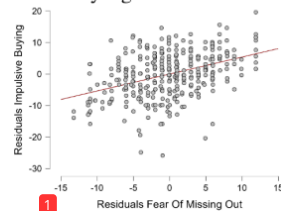
**Tabel 1**

Uji Multikolinieritas

Coefficients

Model		Unstandardized	Standard Error	Standardized	t	p	Collinearity Statistics	
							Tolerance	VIF
H <sub>0</sub>	(Intercept)	63.765	0.632		100.905	< .001		
H <sub>1</sub>	(Intercept)	-0.589	2.247		-0.262	0.793		
	FoMo	0.538	0.063	0.371	8.601	< .001	0.379	2.636
	Peer	0.966	0.078	0.532	12.322	< .001	0.379	2.636
	Konformity							

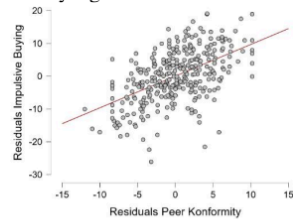
Berdasarkan gambar 2 menunjukkan bahwa variabel Fear Of Missing Out dan Impulsive Buying memiliki data yang linear.



**Gambar 2. Uji Linieritas**

Partial Regression Plots (Impulsive Buying vs Fear Of Missing Out)

Berdasarkan gambar 3 menunjukkan bahwa variabel Peer Konformity dan Impulsive Buying memiliki data yang linear.





**Gambar 3.** Uji Linieritas

Partial Regression Plots (Impulsive Buying vs Peer Konformity)

Pada tabel 2, nilai R 0,855 dan R<sup>2</sup> 0,731 menunjukkan bahwa variabel independen memberikan kontribusi efektif terhadap variabel dependen. Sebesar 73,1% dari varians *impulsive buying* dapat dijelaskan oleh FoMO dan konformitas teman sebaya, sementara 26,9% sisanya dipengaruhi oleh faktor lain.

**Tabel 2.**Uji Koefisien Determinasi (R<sup>2</sup>)

Model Summary - Insecure				
Model	R	R <sup>2</sup>	Adjusted R <sup>2</sup>	RMSE
H <sub>0</sub>	0.000	0.000	0.000	12.367
H <sub>1</sub>	0.855	0.731	0.730	6.425

Pada tabel 3, hasil uji hipotesa menunjukkan nilai F sebesar 517.628 dengan nilai  $p < 0.001$ , yang berarti signifikan. Dengan demikian, FoMO dan konformitas teman sebaya secara bersama-sama dapat memprediksi *impulsive buying*.

**Tabel 3.**

Uji F (Simultan)

ANOVA

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	p
H <sub>1</sub>	Regression	42737.620	2	21368.810	517.628	< .001
	Residual	15687.231	380	41.282		
	Total	58424.851		382		

Pada tabel 4, ditinjau dari masing-masing variabel, FoMO memiliki hubungan signifikan dengan *impulsive buying*, ditunjukkan oleh nilai p sebesar 0.001 kurang dari 0,5. Begitu pula konformitas teman sebaya juga berhubungan signifikan dengan *impulsive buying*, dengan nilai p sebesar 0.001 kurang dari 0,5.

**Tabel 4.**

Uji T (Parsial)

Coefficients

Model		Unstandardized	Standard Error	Standardized	t	p	Collinearity Statistics	
							Tolerance	VIF
H <sub>0</sub>	(Intercept)	63.765	0.632		100.905	< .001		



H <sub>1</sub>	(Intercept)	-0.589	2.247		-0.262	0.793		
		0.538	0.063	0.371	8.601	< .001	0.379	2.636
	FoMo							
	Konformitas	0.966	0.078	0.532	12.322	< .001	0.379	2.636
	teman sebaya							

Berdasarkan hasil uji hipotesis, nilai  $F$  517.628 dengan tingkat signifikansi  $p$  0,001 < 0,05 artinya menunjukkan bahwa FoMO dan konformitas teman sebaya memiliki hubungan signifikan dengan *impulsive buying* pada remaja akhir pengguna shopee paylater. Temuan ini memperkuat pemahaman bahwa faktor psikologis dan sosial memiliki peran penting dalam mendorong perilaku konsumtif di kalangan remaja akhir.

Pada nilai sumbangan efektif variabel independen terhadap variabel dependen nilai  $R$  0,855 dan  $R^2$  0,731. Artinya sebesar 73,1% dari varians *impulsive buying* dapat dijelaskan oleh FoMO dan konformitas teman sebaya. Sedangkan sisanya sebesar 26,9% dipengaruhi oleh faktor lain. Dengan tingkat kontribusi yang cukup besar menunjukkan bahwa remaja yang mengalami tingkat FoMO tinggi dan tingkat konformitas teman sebaya yang tinggi cenderung lebih impulsif dalam melakukan pembelian online.

Untuk mengetahui hubungan signifikan antara masing-masing variabel independen dan dependen, hasil analisis menunjukkan variabel FoMO memiliki nilai  $p$  sebesar 0,001 < 0,5 artinya terdapat hubungan signifikan dengan *impulsive buying*. Tinggi rendahnya FoMO pada individu berpengaruh terhadap *impulsive buying* dengan membuat individu khawatir tertinggal tren sehingga mereka membeli tanpa pertimbangan matang. Sesuai dengan teori FoMO yang dikemukakan (Przybylski et al., 2013), FoMO adalah perasaan cemas dan takut kehilangan momen berharga, yang memicu individu untuk mengikuti tren. Paparan terus-menerus terhadap pengalaman positif orang lain dapat menimbulkan tekanan untuk mengejar kesenangan atau status sosial yang sama.

Penelitian (Ratnaningsih, 2022) juga mengungkapkan bahwa tingginya tingkat FoMO berhubungan dengan meningkatnya perilaku *impulsive buying*. Perasaan ini mendorong individu untuk segera membeli produk atau layanan tanpa pertimbangan yang matang, sehingga meningkatkan frekuensi dan intensitas *impulsive buying*. Hasil penelitian ini selaras dengan penelitian (Kartika et al., 2025) yang menunjukkan hubungan positif signifikan antara tingkat FoMO individu dengan kecenderungan mereka untuk melakukan *impulsive buying*.

Individu dengan FoMO tinggi akan terdorong untuk membeli secara impulsif ketika suatu barang menjadi viral guna menghindari ketertinggalan dan keterasingan dari lingkungan sosialnya, seperti fenomena boneka labubu dalam penelitian (Kartika et al., 2025). Beberapa penelitian, seperti (Ratnaningsih, 2022) maupun (Kartika et al., 2025) menunjukkan bahwa FoMO bukan hanya sebuah perasaan yang dialami secara individu, tetapi telah menjadi faktor psikologis yang mempengaruhi pola konsumsi di tingkat masyarakat luas.

Selanjutnya ditinjau dari variabel konformitas teman sebaya diperoleh hasil nilai  $p < 0,001 < 0,5$  menunjukkan adanya hubungan signifikan dengan *impulsive buying*. Ini menunjukkan bahwa remaja akhir cenderung mengikuti pola konsumsi teman sebayanya karena mereka membutuhkan pengakuan sosial. Artinya semakin tinggi tingkat konformitas maka semakin tinggi intensitas individu dalam melakukan *impulsive buying*. Meskipun konformitas dapat menjaga harmoni sosial, tetapi dapat berdampak negatif, yaitu melakukan keputusan pembelian yang tidak sesuai dengan kebutuhan pribadi. Temuan ini dapat dijelaskan melalui teori konformitas sosial yang dikemukakan oleh Asch, individu sering kali cenderung menyesuaikan diri dengan norma kelompok, bahkan jika itu berarti mengabaikan persepsi mereka sendiri.

Temuan penelitian ini selaras dengan penelitian sebelumnya oleh (Lianto & Kurniawati, 2023) menunjukkan adanya hubungan signifikan antara konformitas teman sebaya terhadap *impulsive buying* karena individu dengan tingkat konformitas tinggi lebih rentan melakukan *impulsive buying* untuk memperoleh penerimaan sosial atau menghindari perasaan keterasingan. Konformitas seperti ini dapat mengurangi kemampuan seseorang untuk membuat keputusan pembelian yang berkelanjutan dan bijaksana, yang pada akhirnya akan berdampak pada stabilitas keuangan mereka.

Penelitian ini juga mengidentifikasi bahwa aspek afektif dalam *impulsive buying* lebih dominan dibandingkan dengan aspek kognitif. Hal ini menunjukkan bahwa *impulsive buying* sering kali didorong oleh emosi dari pada pertimbangan rasional. Ketika individu menghadapi situasi pembelian, emosi seperti kegembiraan, stres, sering kali menjadi pemicu pengambilan keputusan. Pengalaman emosional yang positif, seperti kebahagiaan, dapat meningkatkan kemungkinan seseorang untuk melakukan *impulsive buying* karena keinginan untuk memperkuat perasaan tersebut. Sementara, pengalaman emosional yang negatif, seperti kesedihan, juga dapat mendorong individu untuk melakukan pembelian sebagai cara menghibur diri. Ini menunjukkan bahwa dorongan emosional lebih dominan memengaruhi keputusan dalam situasi *impulsive buying*.

Terdapat perbedaan dengan penelitian (Syandana, 2024), yang mengungkapkan bahwa tidak terdapat hubungan antara FoMO dengan *impulsive buying* pada mahasiswa pengguna aplikasi *e-commerce*. Perbedaan ini disebabkan oleh faktor kontrol diri dan *subjective knowledge*, yang membantu individu menahan dorongan untuk membeli barang secara impulsif meskipun mengalami FoMO dan individu dengan pengetahuan produk yang baik cenderung lebih rasional dalam berbelanja. Namun, penelitian ini justru membuktikan bahwa FoMO memiliki hubungan signifikan dengan *impulsive buying*.

### KESIMPULAN

Penelitian ini menunjukkan bahwa FoMO dan konformitas teman sebaya memiliki hubungan yang signifikan terhadap *impulsive buying* pada remaja akhir. Temuan ini menegaskan bahwa remaja akhir yang mengalami FoMO dan konformitas teman sebaya lebih rentan terhadap perilaku *impulsive buying*. Aspek afektif, terutama emosi lebih dominan dibandingkan aspek kognitif. Peneliti menyarankan remaja akhir untuk mencegah FoMO dengan detox sosial media, bertujuan agar individu hanya

menggunakan aplikasi yang benar-benar dibutuhkan. Remaja akhir juga disarankan untuk mencegah konformitas teman sebaya dengan meningkatkan kontrol diri dalam menghadapi tekanan teman sebaya yang mendorong perilaku *impulsive buying*. Penelitian selanjutnya disarankan memperluas cakupan populasi dengan mempertimbangkan kelompok usia yang lebih beragam. Selain itu, variabel seperti self-control, self-esteem, dan mindfulness dapat dipertimbangkan untuk penelitian mendatang.

## REFERENSI

- Adri, E. V., Setiawan, D., & Methindo, O. (2021). Relationship of Conformity with Adolescent Impulsion Buying Behavior on Fashion Products in Marketplace with Self-Control as a Moderating Variable. *TAZKIYA: Journal of Psychology*, 9(2), 133–143. <https://doi.org/10.15408/tazkiya.v9i2.22523>
- Aulia, N. (2021). Hubungan Antara Body Image Dengan Kecenderungan Pembelian Impulsif Pada Remaja Putri.
- Aurira, P., Andayani, T. R., Supratiwi, M., & Nursodiq, F. (2023). Fear of Missing Out Scale Adaptation in Indonesia. *Psychological Research on Urban Society*, 6(2). <https://doi.org/10.7454/proust.v6i2.1127>
- Azizah, N. (2024). Pengaruh Fear Of Missing Out (Fomo) Tren Produk Kosmetik Di Aplikasi Tiktok Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswi Ditinjau Menurut Ekonomi Syariah, 15(1), 37–48.
- Dyatmika, P. B. P., Weliangan, H., & Huda, N. (2023). Impulsive Buying Pada Dewasa Awal Pengguna Shopee Paylater Ditinjau Dari Mindfulness. *Arjwa: Jurnal Psikologi*, 2(4), 179–193. <https://doi.org/10.35760/arjwa.2023.v2i4.9060>
- Humaira, Z. (2022). Hubungan Kontrol Diri Dengan Kecenderungan Fear of Missing Out (Fomo) Pada Mahasiswa Uin Ar-Raniry Banda Aceh. *Skripsi*, 48–50.
- Jamal, A. F. (2023). Hubungan Antara Fear of Missing Out (FoMO) dengan Perilaku Pembelian Impulsif pada Siswa Penggemar K-Pop di SMA Negeri 10 Semarang. *Skripsi*, 15018, 1–23.
- Kartika, D., Fardhani, M. H., & Anggraeni, R. D. (2025). Hubungan FoMo Boneka Labubu terhadap Impulsif Buying Generasi Z di Kota Surabaya. 5(1), 588–594.
- Kumiawan, R. A. D. I., Manajemen, P. S., Tinggi, S., & Ekonomi, I. (2021). Pengaruh Fomo Terhadap Impulse Buying Behavior Dengan Purchase Intention Sebagai Pemediasi ( Studi kasus pada SHOPEE ) Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana.
- Lianto, A. L., & Kurniawati, M. (2023). Hubungan Antara Konformitas dengan Perilaku Impulsive Buying Pada Dewasa Awal. *INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research*, 3(2), 5817–5828. <https://doi.org/10.31004/innovative.v3i6.7212>
- Muharam, G. M., Sulistiya, D., Sari, N., Fahmy, Z., & Zikrinawati, K. (2023). Experimental Student Experiences The Effect of Fear of Missing Out (FoMO) and Peer Conformity on Impulsive Buying in Semarang City Students (Study on TikTok Shop Consumers). *Jurnal Sunan Doe*, 1(8), 2985–3877. <https://jurnal.institutsunandoe.ac.id/index.php/ESE>
- Przybylski, A. K., Murayama, K., Dehaan, C. R., & Gladwell, V. (2013). Motivational, emotional, and behavioral correlates of fear of missing out. *Computers in Human Behavior*, 29(4), 1841–1848. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2013.02.014>
- Pudyastari, mira prabasita. (2019). *Kecenderungan Pembelian Impulsif Produk Fashion Melalui*

---

*E-Commerce Pada Mahasiswi Di Jakarta.*

- Rais, M. R. (2022). Kepercayaan Diri (Self Confidence) Dan Perkembangannya Pada Remaja. *Al-Irsyad*, 12(1), 40. <https://doi.org/10.30829/al-irsyad.v12i1.11935>
- Ramadhan, R. A. (2024). Pengaruh Penggunaan Shopee Paylater Terhadap Perilaku Impulsive Buying (Studi Kuantitatif Penggunaan Shopee Paylater Pada Civitas Akademika Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Di Universitas Pasundan Bandung). *Skripsi(SI) Thesis, FISIP UNPAS*. <http://repository.unpas.ac.id/id/eprint/70847>
- Ratnaningsih, Y. R. (2022). Pengaruh Fomo, Kesenangan Berbelanja Dan Motivasi Belanja Hedonis Terhadap Keputusan Pembelian Tidak Terencana Di E-Commerce Shopee Pada Waktu Harbolnas. *11*(3).
- Rizqiyah, S. (2023). Pengaruh konformitas teman sebaya terhadap perilaku impulsive buying melalui e-commerce pada mahasiswi Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang Angkatan 2020-2022. *Etheses.Uin-Malang.Ac.Id*.
- Rosadi, D. S., & Andriani, I. (2023). Hubungan Impulsive Buying dengan Perilaku Berhutang pada Pengguna Pinjaman Online. *JIMPS: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pendidikan Sejarah*, 8(4), 3655–3664. <https://jim.usk.ac.id/sejarah>
- Salwa Rana Deliana, N. A. E. L. A. S. H. (2024). The influence of fear of missing out (FoMO) and hedonism on online impulse buying in Generation Z Shopee users with subjective norm and attitude as mediation variables. *Journal of Management Science (JMAS)*, 7(1), 206–216. [www.exsys.iocspublisher.org/index.php/JMAS](http://www.exsys.iocspublisher.org/index.php/JMAS)
- Syandana, D. (2024). Hubungan Antara Fear Of Missing Out ( Fomo ) Dan Gaya Hidup Hedonis Dengan Impulsive Buying Pada Mahasiswa Pengguna E-Commerce Jimea / *Jurnal Ilmiah MEA ( Manajemen , Ekonomi , dan Akuntansi )*. 8(3), 691–705.
- Wahyu Yuliani. (2021). Hubungan Antara Konformitas Dengan Impulsive Buying Pada Remaja Pembeli Merchandise K-Pop Nct (Neo Culture Technology). *Skripsi*, 1–85. <http://digilib.uinsa.ac.id/52029/>
- Yuliani, W. (2022). Hubungan antara Impulsive Buying dengan pembeli merchandise Kpop NCT (Neo Culture Technology). *Indonesian Psychological Research*, 4(2), 102–109. <https://doi.org/10.29080/ipr.v4i2.667>

ORIGINALITY REPORT

20%

SIMILARITY INDEX

18%

INTERNET SOURCES

11%

PUBLICATIONS

11%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	Submitted to Universitas Muhammadiyah Sidoarjo Student Paper	3%
2	etheses.uin-malang.ac.id Internet Source	2%
3	eprints.ums.ac.id Internet Source	1%
4	jurnal.institutsunandoe.ac.id Internet Source	1%
5	konsultasiskripsi.com Internet Source	1%
6	Submitted to Universitas PGRI Palembang Student Paper	1%
7	eprints.mercubuana-yogya.ac.id Internet Source	1%
8	jurnal.buddhidharma.ac.id Internet Source	1%
9	digilib.uinsby.ac.id Internet Source	1%
10	jurnal.iicet.org Internet Source	1%
11	Submitted to Universitas Hang Tuah Surabaya Student Paper	1%

12	Internet Source	1 %
13	<a href="http://garuda.kemdikbud.go.id">garuda.kemdikbud.go.id</a> Internet Source	1 %
14	<a href="http://journal.drafpublisher.com">journal.drafpublisher.com</a> Internet Source	1 %
15	<a href="http://repository.ubharajaya.ac.id">repository.ubharajaya.ac.id</a> Internet Source	1 %
16	<a href="http://digilib.unimed.ac.id">digilib.unimed.ac.id</a> Internet Source	1 %
17	Submitted to Universitas PGRI Madiun Student Paper	<1 %
18	<a href="http://repositori.usu.ac.id">repositori.usu.ac.id</a> Internet Source	<1 %
19	Submitted to University of Wales Swansea Student Paper	<1 %
20	<a href="http://journal.stieken.ac.id">journal.stieken.ac.id</a> Internet Source	<1 %
21	Submitted to Sultan Agung Islamic University Student Paper	<1 %
22	<a href="http://jurnal.d4k3.uniba-bpn.ac.id">jurnal.d4k3.uniba-bpn.ac.id</a> Internet Source	<1 %
23	Adinda Fobi Safitri, Rinaldi Rinaldi. "Pengaruh Fear of Missing Out (FoMO) terhadap Perilaku Konsumtif pada Mahasiswi Pembeli Barang Diskon Aplikasi Shopee", AHKAM, 2023 Publication	<1 %
24	Submitted to Universitas Pelita Harapan Student Paper	<1 %

25	Internet Source	<1 %
26	repository.unj.ac.id Internet Source	<1 %
27	Jasmani Jasmani, Nani Restati Siregar, Eva Herik. "Konformitas Teman Sebaya dengan Perilaku Bullying pada Peserta Didik SMP", Jurnal Sublimapsi, 2024 Publication	<1 %
28	dspace.uii.ac.id Internet Source	<1 %
29	e-journal.unmas.ac.id Internet Source	<1 %
30	japendi.publikasiindonesia.id Internet Source	<1 %
31	journal.uny.ac.id Internet Source	<1 %
32	journal.widyadharma.ac.id Internet Source	<1 %
33	lkppm.pradnya.ac.id Internet Source	<1 %
34	perpustakaan.poltekkes-malang.ac.id Internet Source	<1 %

Exclude quotes On

Exclude matches < 10 words

Exclude bibliography On