

**PENGARUH TOP UP GAME ONLINE TERHADAP PERILAKU
KONSUMTIF SISWA KELAS XI IPS MAN 2 KOTA SERANG**

Karya Tulis

Diajukan Sebagai Penunjang Mata Pelajaran Jurusan IPS di MAN 2
Kota Serang



Oleh :

Nama : Ardian Wiryateja

No. Induk : 0081070276

Kelas : XI IPS 1

KEMENTERIAN AGAMA

MADRASAH ALIYAH NEGERI 2 KOTA SERANG

2025

LEMBAR PENGESAHAN

PENGARUH TOP UP GAME ONLINE TERHADAP SIFAT KONSUMTIF SISWA MAN 2 KOTA SERANG

Oleh:

Nama : Ardian Wiryateja

No. Induk : 0081070276

Kelas : XI IPS 1

**Karya tulis ini telah diperiksa dan di setujui serta dinyatakan memenuhi
syarat sebagai penunjang mata pelajaran urusan IPS**

Tanggal ...

Menyetujui dan Mengesahkan

Penguji,

Pembimbing,

Hj. Minni Maryani, S.Pd.i., M.Si.

NIP. 196612301993032004

Dra. Hj. Suyati Prasetyaningrum, M.Pd.

NIP. 196612211992032005

Kepala Madrasah,

Udin Ali Abas, S.Ag., M.A

NIP. 197007051998031007

LEMBAR PERNYATAAN

Saya menyatakan dengan sesungguhnya, bahwa karya tulis yang saya susun sebagai penunjang mata Pelajaran di semester dua, kelas XI IPS MAN 2 Kota Serang, seluruhnya merupakan hasil karya saya sendiri. Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan karya seni ini saya kutip dari hasil karya orang lain dan telah di tuliskan sumbernya secara jelas dan sesuai dengan norma, kaidah, serta etika akademis.

Apabila dikemudian hari ditemukan seluruh atau Sebagian karya tulis ini bukan hasil karya saya sendiri atau adanya plagiat dalam bagian-bagian tertentu, saya bersedia menerima sanksi dari MAN 2 Kota Serang sesuai peraturan yang berlaku di MAN 2 Kota Serang.

Serang, 7 Mei 2025

Yang membuat pernyataaan

Ardian Wiryateja

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa, atas segala limpahan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan karya ilmiah ini yang berjudul Pengaruh Top Up Game Online terhadap Sifat Konsumtif Siswa MAN 2 Kota Serang. Karya tulis ini disusun sebagai salah satu penunjang mata pelajaran Jurusan IPS di MAN 2 Kota Serang.

Dalam proses penyusunan karya ilmiah ini, penulis mendapatkan banyak bantuan, dukungan, serta bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak/Ibu Guru yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi selama penyusunan karya ilmiah ini.
2. Orang tua tercinta yang senantiasa memberikan dukungan moral dan materiil yang sangat berarti.
3. Teman-teman yang telah memberikan semangat, ide, dan masukan yang membangun dalam proses penulisan karya ini.

Penulis menyadari bahwa karya ilmiah ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi perbaikan di masa mendatang. Semoga karya ilmiah ini dapat memberikan manfaat serta menambah wawasan mengenai pengaruh kebiasaan digital terhadap perilaku konsumtif, khususnya di kalangan pelajar.

Serang, 7 Mei 2025

Ardian Wiryateja

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN.....	i
LEMBAR PERNYATAAN.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL	v
DAFTAR GAMBAR.....	vi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Manfaat Penelitian	4
BAB II LANDASAN TEORI.....	5
2.1 Pengertian Game Online	5
2.2. Top Up	7
2.3. Dampak Kecanduan Game Online.....	9
2.4. Hakikat Perilaku	10
2.2 Perilaku Konsumtif	12
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	15
3.1 Waktu dan Tempat Penelitian.....	15
3.2. Metode pengumpulan data	15
3.3 Teknik pengumpulan data.....	15
3.4 Analisis Data	16
3.5 Data Mentah	16
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	19
4.1 Pengaruh Top Up Game Online Terhadap Perilaku Konsumtif Siswa Kelas XI IPS MAN 2 Kota Serang.....	19
4.2 Dampak Kecanduan Top Up Game Online Terhadap Kebiasaan Konsumsi dan Pengeluaran Keuangan Siswa Kelas XI IPS MAN 2 Kota Serang.....	20
4.2 Cara Mengelola Pengeluaran Untuk Top Up Game Online Bagi Siswa Kelas XI IPS MAN 2 Kota Serang.....	22
4.4 Pembahasan.....	23
BAB IV PENUTUP	24
5.1 Kesimpulan.....	24
5.2 Saran	25

DAFTAR PUSTAKA.....	26
LAMPIRAN.....	28

DAFTAR TABEL

Tabel 1 : Alasan Melakukan Top UP	19
Tabel 2 : Pengaruh Top Up game online terhadap pengeluaran sehari-hari	20
Tabel 3 : Banyak uang yang dikeluarkan dalam sebulan untuk Top Up	20
Tabel 4 : Kesulitan mengontrol keuangan pribadi karena kebiasaan Top Up	21
Tabel 5 :Seberapa sering bisa mengontrol Top Up	21

DAFTAR GAMBAR

<u>Gambar 1 : Responden yang sedang mengisi kuesioner</u>	29
--	----

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Dalam era digital yang terus berkembang, *game online* telah menjadi salah satu hiburan populer yang mampu merevolusi dan membawa perubahan signifikan di berbagai usia, mulai dari anak-anak, remaja, hingga usia dewasa. *Game online* adalah permainan yang dapat dimainkan oleh banyak orang pada waktu bersamaan melalui jaringan internet (Adams, 2013). Menurut N.L.P Srinadi (2015) bahwa *game online* adalah *game* komputer yang dapat dimainkan oleh multi pemain yang memanfaatkan jaringan internet sebagai medianya. *Game* daring ini telah menunjukkan perkembangan pesat seiring majunya teknologi. Anak-anak di zaman sekarang lebih cenderung memilih bermain di gadget mereka dibandingkan dengan *game* tradisional. Harapan yang dipikul oleh generasi muda sebagai generasi penerus, generasi yang memegang kendali untuk bangsa ini, maka diharapkan harus menjadi generasi yang berkualitas, harus diruntuhkan oleh kenyataan yang ada. *Game online* membuat para remaja mengalami yang namanya adiksi atau kecanduan. Remaja yang mengisi waktu luang dengan bermain *game*, berpeluang untuk mengalami kecanduan dan berperilaku konsumtif dengan adanya sistem *top up* yang ada di dalam *game*.

Menurut (Juniardi, 2023) definisi *top up* secara umum adalah pengisian ulang saldo secara digital. Saldo yang dimaksud bisa bermacam-macam, mulai dari *e-wallet*, *e-money*, *game*, sampai mata uang asing (Yovita, 2022). *Top up game* merupakan proses di mana pemain menambahkan dana atau cash ke akun dalam *game* untuk membeli item virtual, mata uang dalam *game*, atau fitur premium lainnya. Prosedur ini seringkali melibatkan penggunaan uang sungguhan untuk memperoleh akses yang lebih baik dalam permainan. Model bisnis ini umumnya ditemukan dalam *game* dengan model *freemium*, di mana *game* dapat diunduh dan dimainkan secara gratis, tetapi pemain diberikan opsi untuk membeli item dalam *game* menggunakan uang sungguhan. Dengan kata lain, meskipun akses dasar ke *game* tersebut gratis, pemain memiliki pilihan untuk meningkatkan pengalaman bermain mereka dengan menginvestasikan uang sungguhan. Model ini menciptakan dua kelompok pemain yaitu, yang memilih untuk bermain secara gratis dengan

keterbatasan tertentu, dan yang bersedia mengeluarkan uang untuk mendapatkan keuntungan dalam permainan. Beberapa contoh *game* yang banyak diminati dan menawarkan fitur tersebut antara lain seperti *Mobile Legends*, *PUBG Mobile*, *Free Fire*, dan lain sebagainya. Pemain yang melakukan *top up* nantinya akan dapat meningkatkan kemampuan karakter mereka, memperoleh senjata atau item langka, atau bahkan mendapatkan akses ke konten tambahan yang meningkatkan pengalaman bermain secara keseluruhan. Selain itu, *top up game* juga memungkinkan pemain untuk mendapatkan keuntungan kompetitif dalam permainan. Dengan membeli item atau fitur premium, pemain dapat meningkatkan kemampuan mereka dan menjadi lebih kuat atau lebih unggul daripada pemain lain yang tidak melakukan *top up*. Keinginan-keinginan tersebut mendorong para pemain untuk terus mengeluarkan uang nya hanya untuk melakukan *top up* dan itu akan menumbuhkan sifat konsumtif dalam setiap pemainnya.

Menurut Sumartono (2002) perilaku konsumtif adalah tindakan membeli barang-barang yang kurang atau tidak diperhitungkan sehingga sifatnya menjadi berlebihan. Sedangkan menurut Haryani dan Herwanto (2015) bahwa perilaku konsumtif adalah bentuk perilaku membeli barang karena tidak didasarkan kebutuhannya, seperti membeli barang karena ditawarkan, atau membeli barang karena banyak orang memakai barang tersebut. Jadi, perilaku konsumtif dapat diartikan sebagai individu yang membeli barang diluar batas kebutuhannya. Perilaku konsumtif mempunyai aspek-aspek yang dapat dijelaskan dalam bentuk poin-poin. Menurut Wardhani (2009) terdiri dari beberapa hal, mulai dari 1) pembelian impulsif, yaitu individu membeli barang atau jasa secara tiba-tiba karena keinginan sesaat, 2) pemborosan, individu menghambur-hamburkan uang tanpa mengetahui kebutuhan yang jelas, 3) mencari kesenangan, individu membeli barang atau jasa semata-mata hanya untuk mencari kesenangan. Sumartono (2002) juga berpendapat bahwa faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif terbagi menjadi dua, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor eksternal terdiri dari kebudayaan, kelas sosial, kelompok-kelompok sosial, kelompok referensi dan kelompok keluarga. Sedangkan faktor internal terdiri dari motivasi dan harga diri, pengamatan dan proses belajar, serta kepribadian dan konsep diri.

Sebenarnya *Top Up Game Online* tidak sepenuhnya menjadi hal yang negatif ada pula sisi positifnya, akan tetapi lebih banyak hal negatif yang mendominasi. Adapun sisi negatifnya yakni menjadikan penggunaanya merasa kecanduan akan akses pembayaran top up game yang menjadi sangat mudah, rasa kecanduan itulah yang nantinya akan menjadikan penggunaanya bersikap

boros, Sulit mengendalikan perilaku impulsif, pengaruh terhadap prestasi akademik, gangguan sosial, pengaruh terhadap perkembangan karakter, acuh dan kurang peduli dengan lingkungan, mengingat top up game bukanlah harga yang murah, terlebih hal itu bukanlah sesuatu yang bermanfaat. Dari penjelasan diatas, dapat disimpulkan bahwa kegiatan melakukan top up game, dapat menimbulkan perilaku konsumtif. Fenomena ini juga ditemukan oleh peneliti di siswa Kelas XI IPS MAN 2 Kota Serang. Peneliti menemukan bahwa kebanyakan siswa Kelas XI IPS di MAN 2 Kota Serang melakukan *top up game* secara berlebihan. Penulis melakukan penelitian kepada 48 siswa Kelas XI IPS di MAN 2 Kota Serang, yang dibantu dengan metode penelitian wawancara dan juga kusioner. Oleh sebab itu, pada penelitian ini peneliti akan menjelaskan pengaruh top up game online terhadap perilaku konsumtif siswa MAN 2.

1.2 Rumusan Masalah

Bedasarkan pemaparan latar belakang permasalahan diatas,maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah :

1. Apa saja faktor yang mendorong siswa kelas XI MAN 2 Kota Serang untuk melakukan top-up dalam game online?
2. Apa penyebab utama perilaku konsumtif siswa kelas XI MAN 2 Kota Serang dalam pembelian item game online?
3. Bagaimana dampak perilaku konsumtif ini terhadap kehidupan finansial dan sosial siswa kelas XI MAN 2 Kota Serang?

1.3 Tujuan Penelitian

Bedasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Apa saja faktor yang mendorong siswa kelas XI MAN 2 Kota Serang untuk melakukan top-up dalam game online?

2. Apa penyebab utama perilaku konsumtif siswa kelas XI MAN 2 Kota Serang dalam pembelian item game online?
3. Bagaimana dampak perilaku konsumtif ini terhadap kehidupan finansial dan sosial siswa kelas XI MAN 2 Kota Serang?

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Bagi Penulis

1. Menambah wawasan dan pemahaman mengenai pengaruh top-up game online terhadap perilaku konsumtif siswa .
2. Melatih kemampuan dalam melakukan penelitian ilmiah, seperti pengumpulan data, analisis, dan penyusunan karya tulis.
3. Menjadi pengalaman berharga dalam meneliti fenomena sosial di kalangan remaja, khususnya dalam bidang ekonomi dan perilaku konsumtif.

1.4.2 Bagi Siswa

1. Memberikan kesadaran tentang dampak kebiasaan top-up dalam game online terhadap pengelolaan keuangan pribadi.
2. Membantu siswa lebih bijak dalam membelanjakan uang agar tidak terjebak dalam perilaku konsumtif yang berlebihan.
3. Menjadi bahan refleksi untuk mengontrol pola konsumsi digital dan memahami nilai uang dengan lebih baik.

1.4.3 Bagi Lembaga

1. Sebagai bahan pertimbangan dalam menyusun program literasi keuangan dan digital bagi siswa.
2. Membantu guru dan pihak sekolah dalam memahami pola konsumtif siswa terkait game online, sehingga dapat memberikan bimbingan yang tepat.
3. Menjadi referensi bagi kebijakan sekolah dalam mengatur penggunaan gadget dan uang saku siswa agar lebih terkontrol

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Pengertian Game Online

Game merupakan salah satu media yang dapat digunakan dalam menyampaikan sebuah tujuan. Tujuan yang terdapat dalam game mempunyai macam-macam jenis yaitu pendidikan, hiburan dan simulasi. Dalam sejarah kehidupan manusia, game selalu ada dan terus diminati oleh berbagai kalangan di segala usia. Keberadaannya begitu ditunggu untuk melepaskan rasa penat setelah seharian belajar ataupun bekerja. Selain itu, game juga telah mengisi masa kecil setiap orang sehingga mengakibatkan suatu nostalgia tersendiri ketika game ini dimainkan kembali. Game sendiri sudah ada sejak beribu-ribu tahun yang lalu dalam bentuk permainan tradisional. Di berbagai negara, terdapat permainan tradisional tersendiri sesuai dengan budaya masing-masing Negara.

Game, pada intinya adalah sebuah interaktif, aktivitas yang berpusat pada sebuah pencapaian, ada pelaku aktif, ada lawan anda (Crawford, 2003). Selain itu ada definisi game yang dikemukakan oleh ahli lain yaitu Game adalah sebuah karya seni di mana peserta, yang disebut Pemain, membuat keputusan untuk mengelola sumberdaya yang dimilikinya melalui benda di dalam game demi mencapai tujuan (Costikyan, 2004).

Klasifikasi game dimaksudkan untuk memudahkan pengelompokan jenis game. Beberapa klasifikasi game adalah seperti berikut:

1. Game as Game, Game yang dimaksud adalah game untuk kesenangan atau fun.
2. Game as Media, Tujuan utama dari game as media adalah untuk menyampaikan pesan tertentu, menyampaikan pesan dari pembuat game tersebut.

3. Game Beyond Game, Bisa disebut juga dengan istilah gamification.

Gamification adalah penerapan konsep atau cara berpikir game design ke dalam lingkup non-game.

Selain klasifikasi game, terdapat jenis platform yang digunakan dalam pengembangan atau pengaplikasian game. Beberapa jenis platform game adalah sebagai berikut:

1. Arcade games, yaitu yang sering disebut ding-dong di Indonesia, biasanya berada di daerah / tempat khusus dan memiliki box atau mesin yang memang khusus di design untuk jenis video games tertentu dan tidak jarang bahkan memiliki fitur yang dapat membuat pemainnya lebih merasa "masuk" dan "menikmati", seperti pistol, kursi khusus, sensor gerakan, sensor injakkan dan stir mobil.
2. PC Games, yaitu video game yang dimainkan menggunakan Personal Computers..
3. Console games, yaitu video games yang dimainkan menggunakan console tertentu, seperti Playstation 2, Playstation 3, XBOX 360, dan Nintendo Wii..
4. Handheld games, yaitu yang dimainkan di console khusus video game yang dapat dibawa kemana-mana, contoh Nintendo DS dan Sony PSP.
5. Mobile games, yaitu yang dapat dimainkan atau khusus untuk mobile phone atau PDA (Dwiperdana, 2011).

Menurut N.L.P Srinadi (2015) bahwa Game online adalah game komputer yang dapat dimainkan oleh multi pemain yang memanfaatkan jaringan internet sebagai medianya. Game online menurut Kim dkk (dalam Azis, 2011:13) adalah game atau permainan dimana banyak orang yang dapat bermain pada waktu yang sama dengan melalui jaringan komunikasi online. Selanjutnya Winn dan Fisher (Azis, 2011:13) mengatakan multiplayer online game merupakan pengembangan dari game yang dimainkan satu orang, dalam bagian yang besar, menggunakan

bentuk yang sama dan metode yang sama serta melibatkan konsep umum yang sama seperti semua game lain perbedaannya adalah bahwa untuk multiplayer game dapat dimainkan oleh banyak orang dalam waktu yang sama. Game online didefinisikan menurut Burhan (dalam Affandi 2013) sebagai game komputer yang dimainkan oleh multi pemain melalui internet. Biasanya disediakan sebagai tambahan layanan perusahaan penyedia jasa online atau dapat diakses langsung dari perusahaan mengkhususkan menyediakan game. Dalam memainkan game online terdapat dua perangkat penting yang harus dimiliki yaitu seperangkat computer dengan spesifikasi yang menandai koneksi dengan internet. Kecanduan game online merupakan salah satu jenis bentuk kecanduan yang disebabkan oleh teknologi internet atau yang lebih dikenal dengan internet addictive disorder. Seperti yang disebutkan Young (dalam Azis 2011:14) yang menyatakan bahwa internet dapat menyebabkan kecanduan, salah satunya adalah computer game addiction (berlebihan dalam bermain game).

Game online terbagi menjadi dua jenis yaitu web based game dan text based game. Web based games adalah aplikasi yang diletakkan pada server di internet dimana pemain hanya perlu menggunakan akses internet dan browser untuk mengakses games tersebut. Jadi tidak perlu install atau patch untuk memainkan gamenya. Namun seiring dengan perkembangan, ada beberapa fitur yang perlu download untuk memainkan sebagian game, seperti Java Player, Flash Player, maupun Shockwave Player, yang biasanya diperlukan untuk tampilan grafis game tersebut. Selain itu, game seperti ini juga tidak menuntut spesifikasi komputer yang canggih, tidak lag dan membutuhkan bandwidth yang besar. Selain itu, sebagian besar web based game adalah gratis.

2.2 Top Up

Top up adalah istilah umum untuk pengisian ulang suatu saldo agar nanti dapat kamu gunakan ketika melakukan transaksi. Dalam pemahaman industri bank, maka top up merujuk pada fasilitas yang bank berikan kepada debitur.

Aktivitas top up merupakan pemberian pinjaman yang bertujuan meningkatkan kredit dari pihak peminjam. Umumnya, top up menjadi aktivitas yang dilakukan dalam rangka melancarkan macam-macam transaksi. Bisa berupa transaksi e-wallet maupun membeli kebutuhan game.

Tidak hanya melalui mobile banking, melakukan top up adalah bentuk transaksi yang fleksibel dapat kamu lakukan dengan mengunjungi minimarket hingga ATM di sekitar. Ketersediaan metode top up untuk transaksi digital kini semakin marak. Baik itu untuk pedagang kaki lima, guru, restoran, serta coffee shop.

Ekonomi digital di Indonesia terus tumbuh dan akan terus mengalami perkembangan transaksi ekonomi digital ke depannya. Hal ini juga didorong oleh kemajuan sistem perbankan online dan hadirnya fintech yang menyediakan kebutuhan dalam urusan keuangan. Dimulai dari transaksi digital lain seperti QRIS hingga online banking yang membuat masyarakat Indonesia mulai terbiasa dengan melakukan berbagai transaksi digital.

Pembayaran hanya diperlukan untuk fitur-fitur tambahan dan mempercepat perkembangan account pada game tersebut. Sedangkan text based game bisa dibilang sebagai awal dari web based games. Text based games sudah ada sejak lama, dimana saat sebagian komputer masih berspekifikasi rendah dan sulit untuk memainkan game game dengan grafis wah, sehingga dibuatlah game-game dimana pemain hanya berinteraksi dengan teks-teks yang ada dan sedikit atau tanpa gambar (Bartle, 1990; Bruckman, 1992; Curtis, 1996). Memang setelah masa tersebut, text based games hampir tidak pernah dilirik lagi oleh para gamers, namun pada akhir-akhir ini, mulai marak text based games yang beredar yang sekarang kita kenal sebagai web based game. Tentu saja dengan format yang lebih modern, grafis diperbanyak dan dipercantik, menggunakan koneksi internet dan developer game yang makin kreatif. Beberapa contoh game yang mendukung fitur top up yaitu seperti *Mobile Legends : Bang Bang*, *PUBG Mobile*, *Free Fire*, *Genshin Impact*, *Rise of Kingdoms*, dll.

2.3 Dampak Kecanduan Game Online

Ardanareswari Ayu Pitaloka (2014) dalam penelitiannya menyatakan permainan game online menjadi salah satu jenis permainan yang tidak memandang usia dan waktu. Semua orang punya kesempatan luas untuk memainkan permainan ini. Se jauh ini game online paling banyak dimainkan oleh pelajar laki-laki dalam rentang usia wajib belajar dan sisanya adalah masyarakat umum dari semua kalangan usia maupun profesi. Alasan para pelajar yang menyukai game online cukup beragam. Diantaranya adalah game online merupakan sarana hiburan bagi mereka setelah seharian harus berjibaku dengan buku-buku pelajaran. Selain itu ketertarikan terhadap teknologi juga menjadi alasan mereka memilih game online sebagai media bermain. Game online dimainkan oleh pelajar juga sebagai pengisi waktu luang, serta wadah berkumpul dengan teman-teman serta media untuk mendapatkan lebih banyak kenalan baru baik dari dunia maya melalui game online maupun dari warnet tempat bermain. Sebagai pelajar yang memiliki kewajiban utama untuk belajar untuk meraih prestasi akademik membuat banyak waktu bermain mereka tersita.

Maka dari itu para pelajar mensiasati keterbatasan waktu tersebut dengan menyempatkan bermain usai jam sekolah dan pada akhir pekan. Memperoleh uang untuk bermain game online pelajar lakukan dengan menyisakan uang jajan mereka. Adapula yang sengaja mencari tambahan uang jajan, serta ada yang meminta jatah uang lagi dari orangtua. Game online yang dimainkan secara terus menerus menimbulkan kesenangan yang selalu ingin diulang-ulang. Perilaku negatif dan positif mereka rasakan karena selalu bermain game online merupakan dampak dari konsumsi berlebihan. Dampak positif tersebut diantaranya adalah mereka mendapat kesenangan dan hiburan, mendapatkan banyak teman baru, mahir berbahasa inggris, kemampuan konsentrasi yang baik serta mengikuti perkembangan teknologi. Dampak negatifnya adalah mereka menjadi jarang/malas belajar, lupa waktu, boros dalam memanfaatkan uang jajan, suka berbicara kasar, agresif, pergaulan tidak terkontrol, mengganggu kesehatan fisik dan psikologis, serta membuat orangtua cemas.

2.4 Hakikat Perilaku

Dalam Kamus bahasa Indonesia, kata perilaku berarti tanggapan atau reaksi seseorang (individu) terhadap rangsangan atau lingkungan. Dalam agama perilaku yang baik adalah perilaku yang sesuai dengan tujuan penciptaan manusia ke dunia, yaitu untuk menghambakan diri kepada tuhan.

Skinner seorang ahli psikologi, mengatakan bahwa perilaku merupakan respon atau reaksi seseorang terhadap stimulus dari luar, dari segi biologis perilaku adalah suatu kegiatan atau aktifitas organisme makhluk hidup yang bersangkutan, sehingga perilaku manusia adalah tindakan atau aktifitas manusia itu sendiri yang mempunyai bentangan yang sangat luas. Bohar Soeharto mengatakan perilaku adalah hasil proses belajar mengajar yang terjadi akibat dari interaksi dirinya dengan lingkungan sekitarnya yang diakibatkan oleh pengalaman-pengalaman pribadi. Benyamin Bloom seorang ahli psikologi pendidikan membagi perilaku manusia dalam 3 (tiga) kawasan yaitu kognitif, afektif, dan psikomotor.

Setiap perilaku yang ada pada diri manusia dipengaruhi oleh perkembangan dan pertumbuhannya. Dalam perkembangan manusia atau makhluk lain pada umumnya dapat dibedakan dalam 3 hal yaitu proses pematangan, proses belajar, dan proses pembawaan atau bakat.

Saifudin Azwar dalam bukunya menjelaskan bahwa perilaku sebagai reaksi bersifat sederhana maupun kompleks dan merupakan ekspresi sikap seseorang. Sikap itu sudah terbentuk dalam dirinya karena sebagai tekanan atau hambatan dari luar maupun dalam dirinya. Artinya potensi reaksi yang sudah terbentuk dalam dirinya akan muncul berupa perilaku aktual sebagai cerminan sikapnya. Jadi jelas bahwa perilaku dipengaruhi oleh faktor dalam diri maupun faktor lingkungan yang ada di sekitarnya. Perilaku adalah semua kegiatan atau aktivitas manusia baik yang diamati langsung, maupun yang dapat diamati oleh pihak luar.

Menurut Kurt Lewin, perilaku adalah fungsi karakteristik individu (motif, nilai-nilai, sifat kepribadian, dll) dan lingkungan, faktor lingkungan memiliki kekuatan besar dalam menentukan kekuatannya perilaku, besar lebih terkadang daripada karakteristik individu sehingga menjadikan prediksi perilaku lebih kompleks. Jadi, perilaku manusia adalah suatu keadaan yang seimbang antara kekuatan-kekuatan pendorong dan kekuatan-kekuatan penahan.

Kurt Lewin menambahkan perilaku dapat berubah apabila terjadi ketidakseimbangan antara kedua kekuatan tersebut di dalam diri seseorang sehingga adanya 3 kemungkinan terjadi perubahan perilaku pada diri seseorang, diantaranya adalah:

1. Kekuatan-kekuatan meningkat, pendorong karena stimulus yang mendorong untuk terjadinya perubahan perilaku.
2. Kekuatan-kekuatan penahan menurun, karena adanya stimulus yang memperlemah tersebut. kekuatan penahan
3. Kekuatan pendorong meningkat, kekuatan penahan menurun.

Para psikolog, di antaranya Morgan dan King, Howard dan Kendler, Krech, Crutchfield dan Ballachey, mengatakan bahwa perilaku seseorang dipengaruhi oleh faktor lingkungan dan hereditas. Faktor lingkungan yang mempengaruhi perilaku adalah beragam, di antaranya pendidikan, nilai dan budaya masyarakat, politik, dan sebagainya. Sedang faktor hereditas merupakan faktor bawaan seseorang yang berupa karunia pencipta alam semesta yang telah ada dalam diri manusia sejak lahir. yang banyak ditentukan oleh faktor genetik. Kedua faktor secara bersama-sama mempengaruhi perilaku manusia.

Perilaku merupakan cerminan kongkret yang tampak dalam sikap, perbuatan dan kata-kata yang muncul karena proses pembelajaran, rangsangan dan lingkungan. Sekilas, di atas terlihat bahwa antara sikap dan perilaku ada kesamaan. Oleh karena itu, psikolog sosial, seperti Morgan dan King, Howard dan Kendler, serta Krech dkk., mengatakan bahwa antara sikap dan perilaku adalah konsisten. Apakah selalu bahwa sikap konsisten dengan perilaku? Seharusnya,

sikap adalah konsisten dengan perilaku, akan tetapi karena banyaknya faktor yang mempengaruhi perilaku, maka dapat juga sikap tidak konsisten dengan perilaku. Dalam keadaan yang demikian terjadi adanya desonansi nilai.

Sikap mempengaruhi perilaku lewat suatu proses pengambilan keputusan yang teliti dan beralasan dan berdampak sebagai berikut: 1) Perilaku tidak banyak ditentukan oleh sikap umum tapi oleh sikap yang spesifik terhadap sesuatu. 2) Perilaku dipengaruhi tidak hanya oleh sikap tetapi juga oleh norma-norma subjektif yaitu keyakinan kita mengenai apa yang orang lain inginkan agar kita perbuat. 3) Sikap terhadap suatu perilaku bersama norma-norma subjektif membentuk suatu intensi atau niat untuk berperilaku tertentu.

Sikap spesifik yang dapat mempengaruhi perilaku adalah sikap sosial yang dinyatakan dengan cara berulang-ulang pada kegiatan yang sama atau lebih lazimnya disebut kebiasaan, motif merupakan dorongan, keinginan dan hasrat yang berasal dari dalam diri, nilai-nilai merupakan norma-norma subjektif sedangkan kekuatan pendorong dan kekuatan penahan adalah berupa nasihat atau penyuluhan dan informasi.

Berdasarkan beberapa teori di atas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa perilaku adalah segala tindakan atau reaksi manusia yang disebabkan oleh dorongan organisme kongkret yang terlihat dari kebiasaan, motif, nilai-nilai, kekuatan pendorong dan kekuatan penahan sebagai reaksi atau respon seseorang yang muncul karena adanya pengalaman proses pembelajaran dan rangsangan dari lingkungannya. Adapun indikatornya adalah respon terhadap lingkungan, hasil proses belajar mengajar, ekspresi kongkret berupa sikap, kata-kata, dan perbuatan.

2.5 Perilaku Konsumtif

Perilaku konsumtif merupakan keinginan seseorang untuk mengonsumsi suatu barang atau jasa secara berlebihan untuk mencapai kepuasan (Tambunan, 2001). Sedangkan menurut Sumartono (2002) perilaku konsumtif merupakan tindakan membeli suatu barang tanpa pertimbangan yang masuk akal dan tidak

didasari pada faktor kebutuhan. Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa perilaku konsumtif adalah perilaku seseorang yang membeli barang yang didasarkan pada rasio dan keinginannya yang kurang diperlukan sehingga menjadi berlebihan untuk mencapai kepuasan maksimal. Zaman dulu, orang berbelanja untuk memenuhi kebutuhan primer dan sekunder namun saat ini orang berbelanja cenderung untuk menyenangkan diri sendiri, memuaskan keinginan, serta lebih mementingkan faktor keinginan dibandingkan kebutuhan. Keinginan untuk membeli sesuatu ini biasa muncul dikarenakan melihat iklan di televisi dengan rayuan-rayuan iklan yang diberikan, ikut-ikutan teman yang mengikuti mode yang sedang berkembang, dan seringkali mementingkan gengsinya agar tidak ketinggalan zaman.

Menurut Lina dan Rosyid (Amaliya, 2017), perilaku konsumtif seseorang ditandai dengan kehidupan mewah dan berlebihan. Untuk memenuhi perilaku konsumtif memerlukan biaya yang tidak sedikit, penggunaan segala hal yang dianggap paling mahal mampu memberikan kepuasan dan kesenangan bagi orang yang menganutnya. Perilaku Konsumtif dilakukan untuk menunjukkan status sosial, kekayaan, prestige, dan untuk mendapatkan kepuasan bagi penganutnya. Terbentuknya perilaku konsumtif sudah menjadi bagian dari proses gaya hidup seseorang. Adapun Lina dan Rosyid (Lestarina et al., 2017) membagi aspek perilaku konsumtif menjadi tiga yaitu pembelian impulsif, pemborosan dan mencari kesenangan.

Kelompok pada usia remaja merupakan salah satu penganut perilaku konsumtif karena para remaja dinilai masih kurang percaya diri dan labil serta belum mampu menentukan kebutuhan dan keinginan yang perlu dikonsumsi atau tidak sehingga remaja menyukai hal-hal menyenangkan dan boros dalam menggunakan uang jajannya. Sesuai dengan Gumulya dan Mariyana (2012) bahwa Masa remaja merupakan masa pencarian jati diri dan terjadi proses pembentukan perilakunya. Para remaja pun rela merogohkan kantong lebih agar mendapatkan barang yang mereka inginkan walaupun harganya mahal. Hal ini terbukti dari kebiasaan para remaja yang lebih menyukai membelanjakan uang

jajan nya untuk barang-barang yang masih ada atau layak digunakan dan meluangkan banyak waktu untuk jalan-jalan ke mall.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Waktu dan Tempat Penelitian

Waktu penelitian ini dilaksanakan dari bulan Januari sampai dengan bulan April 2025. Dan penelitian ini dilaksanakan di MAN 2 Kota Serang, Banten.

3.2 Metode Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan pendekatan koersional yaitu penelitian yang sarat dengan nuansa angka-angka dalam teknik pengumpulan data di lapangan. Penelitian kuantitatif memiliki karakteristik yakni (!) ilmu-ilmu keras, (2) fokus 'ringkas' dan sempit, (3) reduksionistik, (4) penalaran logis dan deduktif, (6) basis pengetahuan : hubungan sebab akibat, (7) menguji teori, (8) kontrol atas variable, (9) instrumenr, (10) elemen dasar analisis : angka, (11) analisis statistik data, (12) generalisasi.

Adapun spesifikasi penelitian ini adalah bersifat deskriptif yaitu untuk mengangkat fakta, keadaan, variabel, dan fenomena-fenomena yang terjadi sekarang (ketika penelitian berlangsung) dan penyajiannya apa adanya. Penelitian ini merupakan penelitian yang mengarah pada studi koersional. Studi korelasi ini merupakan hubungan antar dua variabel, tidak saja dalam bentuk sebab akibat melainkan juga timbal balik antara dua variabel (Subana, 2005 : 36). Dengan metode ini peneliti akan mendeskripsikan tentang pengaruh top-up game online terhadap konsumtif siswa kelas XI IPS MAN 2 Kota Serang.

3.3 Teknik Pengumpulan Data

Dalam kegiatan penelitian, cara memperoleh data dikenal teknik pengumpulan data. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan angket. Angket merupakan serangkaian daftar pertanyaan yang disusun secara sistematis, kemudian diisi oleh responden, setelah diisi angket dikirim kembali atau dikembalikan ke peneliti (Bugin, 2002 : 123).

Jenis pertanyaan yang diajukan adalah pertanyaan tertutup dan beberapa pertanyaan terbuka, yaitu angket yang sudah disediakan jawabannya sehingga responden tinggal memilih dan adapun beberapa pertanyaan yang memberikan

kesempatan kepada responden untuk menjawab dengan kalimatnya sendiri. Semua alternatif jawaban yang harus dijawab oleh responden telah tertera dalam angket tersebut.

3.4 Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif, yaitu suatu metode analisis yang bertujuan untuk mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah dikumpulkan dalam bentuk angka-angka statistik. Data yang diperoleh dari hasil penyebaran kuesioner/angket kemudian diolah dan disajikan dalam bentuk tabel, grafik, presentase, serta rata-rata jawaban.

Langkah-langkah analisis yang dilakukan meliputi :

1. Pengumpulan data :
Data yang dikumpulkan melalui kuesioner skala Likert dengan 4/5 pilihan jawaban
2. Pengkodean dan pengolahan data :
Setiap jawaban diberi skor sesuai dengan tingkatannya.
3. Perhitungan statistik deskriptif :
Data dianalisis dengan menggunakan rumus : presentase digunakan untuk mengetahui distribusi jawaban responden.
4. Rata-rata (*mean*) :
Digunakan untuk melihat kecenderungan umum dari jawaban responden terhadap setiap indikator pertanyaan.
5. Interpretasi hasil :
Hasil yang diperoleh dari pengolahan data kemudian diinterpretasikan untuk menjawab rumusan masalah dan mencapai tujuan penelitian.

Dengan pendekatan ini, peneliti dapat memberikan gambaran secara kuantitatif mengenai fenomena yang diteliti, berdasarkan hasil respon atau data numerik yang diperoleh dari responden.

3.5 Data mentah

4. Data mentah berikut merupakan hasil dari pengumpulan data primer melalui kuesioner yang disebarakan kepada siswa kelas XI IPS MAN 2 Kota Serang. Data ini berisi identitas responden secara umum yang diperlukan untuk pengelompokan responden berdasarkan kelas, serta

sebagai dasar dalam proses pengolahan dan analisis pada bab selanjutnya. Data disusun urutan pengisian dan digunakan untuk mendukung keakuratan hasil penelitian.

No	Nama Siswa	Kelas
1.	Achmad Rizki Muzakki	XI IPS 1
2.	Aina Adhwa	XI IPS 1
3.	Aisyah AlifatuzaFira Rasni	XI IPS 1
4.	Mohammad Al-Faruq	XI IPS 1
5.	Alif Syawal Rizki	XI IPS 1
6.	Anis Nurul Kaunain	XI IPS 1
7.	Aufa Dhia Ghaisani Suherlan	XI IPS 1
8.	Azka Setyawiguna	XI IPS 2
9.	Dzaki Nurhidayat	XI IPS 2
10.	Fikri Maulana Pratama	XI IPS 2
11.	Bima Hakimah Abdad	XI IPS 3
12.	Muhammad Firos Shidqi	XI IPS 3
13.	Hanum Khairunnisa	XI IPS 1
14.	Khansa Hanifa	XI IPS 1
15.	Maghfira Izzani Raudytuzzahra	XI IPS 1
16.	Nadya Zulfatul Istiqomah	XI IPS 1
17.	Qaira Najhiah Apriana	XI IPS 1
18.	Rafeyla Chalifa Chairunnisa	XI IPS 1
19.	Ratu Silsi Maulida Machar	XI IPS 1
20.	Muhammad Rayyan Haidar	XI IPS 3
21.	Muhammad Riza Al Qarni	XI IPS 2
22.	Vinadia Rafifah Hayti	XI IPS 1
23.	Yusuf Sufiadi	XI IPS 2

24.	Zahra Zahira Rahmadhiya	XI IPS 3
25.	Afifah Hayuningtias	XI IPS 1
26.	Ahmad Latif	XI IPS 3
27.	Tubagus Al Dio Abraar Ramadan	XI IPS 3
28.	M Alfairuz Zahran	XI IPS 2
29.	Alyssa Rahmah Aulia	XI IPS 1
30.	Andini Putri Dwi Cahyani	XI IPS 1
31.	Arjun Zakkiyan	XI IPS 1
32.	Dhafin Rahyan Mazayasyfa	XI IPS 2
33.	Fachri Achmad	XI IPS 3
34.	Muhammad Fairuz Rizqy	XI IPS 3
35.	Farhat Annas	XI IPS 2
36.	Muhammad Fathi Idztihar	XI IPS 1
37.	Rizqiya Nadliroh	XI IPS 1
38.	Ai Putri Najiya	XI IPS 1
39.	Muhammad Faizal	XI IPS 2
40.	Nabil Farchi A	XI IPS 3
41.	Putra Naraindra Bhakti	XI IPS 3
42.	Rafli Aji Pratama	XI IPS 1
43.	Raihanah Ghani	XI IPS 1
44.	Ratu Lailan Kamalia	XI IPS 3
45.	Rezif Abhar Fauzan	XI IPS 2
46.	Septia Eka	XI IPS 1
47.	Muhammad Revaldi	XI IPS 2

BAB IV

HASIL DATA DAN PEMBAHASAN

4.1 Pengaruh Top Up Game Online terhadap Perilaku Konsumtif Siswa Kelas XI IPS MAN 2 Kota Serang

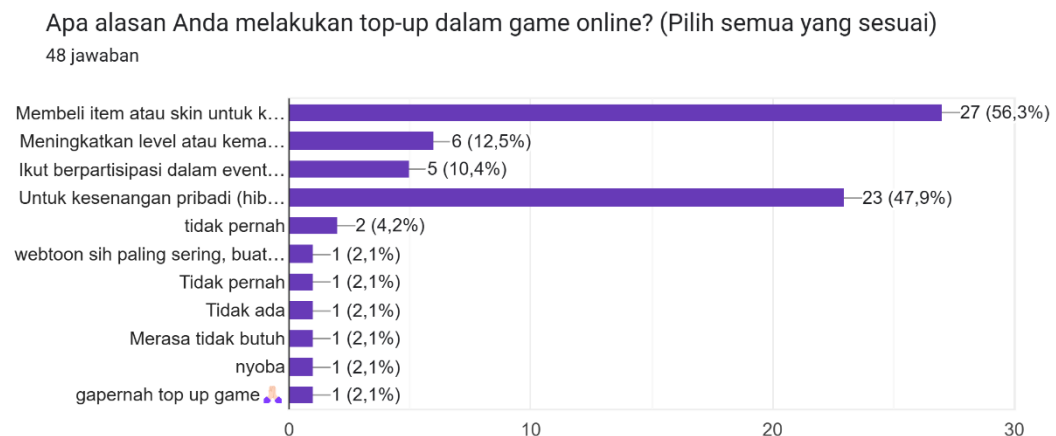


Table 1 : Alasan Melakukan Top-Up

Berdasarkan hasil survei:

1. 58,3% responden merasa tidak perlu melakukan *top-up* untuk menikmati *game*, namun
2. 29,2% mengaku kadang-kadang melakukannya jika ada event atau skin eksklusif.
3. Sebanyak 56,3% melakukan *top-up* untuk membeli item atau *skin*, dan 47,9% untuk hiburan pribadi.

Dari sini terlihat bahwa *top-up* cenderung dilakukan sebagai bentuk konsumsi emosional, bukan kebutuhan.

Apakah Anda merasa bahwa kebiasaan top-up game online memengaruhi pengeluaran Anda di kehidupan sehari-hari?

48 jawaban



Table 2: Pengaruh Top-Up game online terhadap pengeluaran sehari-hari

Dalam hal perilaku konsumtif:

1. 12 responden (25%) mengaku merasa terdorong untuk membeli barang lain setelah melakukan *top-up*.
2. 29,2% menyatakan bahwa mereka menjadi lebih sering menghabiskan uang untuk hal lain di luar game setelah *top-up*.

Dukungan data ini menunjukkan bahwa *top-up* dapat memicu keinginan konsumsi lanjutan, terutama pada siswa yang belum memiliki kontrol keuangan yang matang.

4.2 Dampak Kecanduan Top Up Game online terhadap Kebiasaan Konsumsi dan Pengelolaan Keuangan Siswa Kelas XI IPS MAN 2 Kota Serang

Berapa banyak uang yang Anda keluarkan setiap bulan untuk top-up game online?

48 jawaban

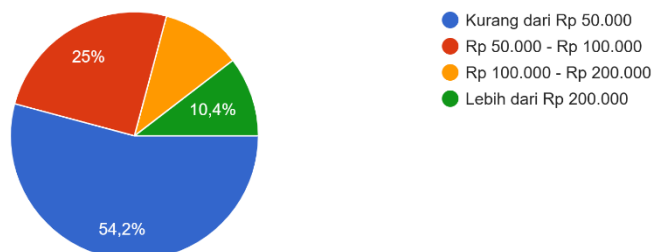


Table 3 Banyak uang yang dikeluarkan dalam sebulan untuk Top Up

Hasil survei menunjukkan:

1. 54,2% responden hanya mengeluarkan kurang dari Rp50.000 untuk *top-up* tiap bulan.
2. Namun, 5 responden (10,4%) mengeluarkan lebih dari Rp200.000 per bulan, yang menunjukkan potensi pengeluaran berlebihan.

Apakah Anda merasa kesulitan dalam mengelola keuangan pribadi karena kebiasaan *top-up* game online?

48 jawaban



Table 4: Kesulitan mengontrol keuangan pribadi karena kebiasaan *top-up* game online

Tentang pengelolaan keuangan:

1. 62,5% menyatakan masih bisa mengatur keuangan meskipun *top-up*.
2. Tapi, 10,4% mengaku kesulitan, dan 27.1% merasa kadang kewalahan dalam mengatur pengeluaran karena *top-up*.

Seberapa sering Anda merasa bisa mengontrol keinginan untuk melakukan *top-up* dalam game

48 jawaban

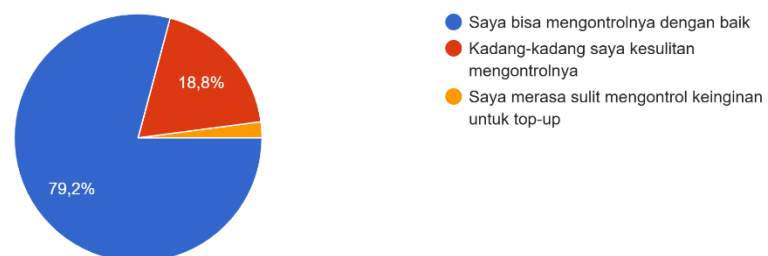


Table 5 Seberapa sering bisa mengontrol Top Up

Soal kontrol diri:

1. 38 responden (79,2%) merasa bisa mengontrol keinginan *top-up*.
2. Namun, 9 siswa kadang-kadang merasa kesulitan, dan 1 siswa benar-benar tidak bisa mengontrolnya.

Pendapat terbuka mengungkap bahwa kecanduan *top-up* bisa berdampak pada keuangan pribadi, seperti:

1. Boros,
2. Mengganggu prioritas pengeluaran,
3. Kecanduan dan implusif,
4. Tapi ada juga yang menyebut pengalaman belajar mengatur keuangan dan *self-reward*.

Kecanduan *top-up* dapat berdampak negatif terhadap kebiasaan konsumsi dan pengelolaan keuangan siswa, terutama jika dilakukan tanpa perencanaan. Namun, sebagian siswa justru menjadikannya sarana belajar mengatur uang asal dilakukan dengan baik.

4.3 Cara Mengelola Pengeluaran untuk Top Up Game Online bagi Siswa Kelas Xi IPS MAN 2 Kota Serang

Berdasarkan hasil angket yang diperoleh dari 48 responden siswa kelas XI IPS MAN 2 Kota Serang, sebagian besar siswa mengaku dapat mengontrol keinginan mereka untuk melakukan top up dalam game online. Hal ini tercermin dari data bahwa 79,2% responden merasa mampu mengontrol keinginan untuk top-up, dan hanya 1 responden (2,1%) yang merasa sulit untuk mengendalikannya.

Dalam mengelola pengeluaran terkait top up, siswa menunjukkan beberapa strategi dan kebiasaan sebagai berikut:

1. Membatasi Jumlah Pengeluaran

Mayoritas siswa mengeluarkan uang dalam jumlah kecil untuk top-up game online. Sebanyak 54,2% responden menyatakan hanya mengeluarkan kurang dari Rp 50.000 per bulan, sementara hanya 10,4% yang menghabiskan lebih dari Rp 200.000. Ini menunjukkan adanya kesadaran dalam membatasi pengeluaran untuk kebutuhan hiburan digital.

2. Mengutamakan Kebutuhan Utama

Sebagian besar siswa tidak merasa kesulitan dalam mengelola keuangan pribadi karena top-up game. Sebanyak 62,5% responden mengaku tetap dapat mengatur keuangan dengan baik, dan hanya 10,4% yang merasa kesulitan. Ini

mengindikasikan bahwa banyak siswa menempatkan kebutuhan pokok di atas kebutuhan sekunder seperti game.

3. Menunda atau Menghindari Top-Up

Sebanyak 68,8% siswa jarang melakukan top up, dan 16,7% tidak pernah melakukannya sama sekali. Alasan yang dikemukakan beragam, mulai dari “merasa tidak butuh”, “gapernah top up game”, hingga “lebih memilih menggunakan uang untuk keperluan lain”. Hal ini menunjukkan bentuk pengendalian diri dalam menghadapi godaan pengeluaran yang tidak mendesak.

4. Pengaruh Lingkungan dan Kesadaran Finansial

Sebagian siswa menyadari pentingnya pengelolaan keuangan sejak dini. Beberapa di antaranya menyebutkan bahwa mereka belajar mengatur pengeluaran dari orang tua atau guru. Kesadaran ini menjadi faktor penting dalam menghindari perilaku konsumtif berlebihan, terutama di era digital yang penuh dengan iklan dan promosi game online.

5. Mengalokasikan Uang Jajan Secara Bijak

Siswa juga mengatur uang saku mereka dengan cara menyisihkan sebagian kecil jika ingin melakukan top-up, namun tetap memprioritaskan kebutuhan harian. Hal ini sejalan dengan jawaban responden yang menyatakan bahwa mereka hanya melakukan top-up “kadang-kadang” dan tidak menjadikannya kebiasaan rutin.

4.4 Pembahasan

Bedasarkan data yang diperoleh, ini sesuai dengan teori perilaku konsumtif yaitu sifat kecenderungan membeli sesuatu bukan berdasarkan kebutuhana melainkan hanya keinginan emosional semata. Dalam konteks game online, *top-up* sering kali dilakukan utnuk memenuhi dorongan emosional seperti ingin tampil lebih baik dalam game, merasa eksklusif, atau sekedar mengejar hiburan.

Meskipun sebagian besar responden memiliki kontrol yang cukup baik dalam pengeluaran, masih ada indikasi bahwa perilaku *top-up* bisa berkembang menjadi kebiasaan konsumtif apabila tidak dikendalikan. Terlebih pada usia remaja, kontrol emosi dan manajemen keuangan belum sepenuhnya stabil.

BAB V

PENUTUP

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan mengenai Pengaruh Top up Game Online terhadap Perilaku Konsumtif Siswa Kelas XI IPS MAN 2 Kota Serang, maka dapat disimpulkan beberapa hal berikut:

- 5.1.1 Top-up game online dilakukan lebih karena keinginan emosional daripada kebutuhan.
Sebagian besar siswa melakukan top-up bukan karena kewajiban dalam game, melainkan karena ingin memiliki item eksklusif, tampil lebih baik, atau untuk hiburan pribadi. Hal ini menunjukkan adanya perilaku konsumtif yang dipicu oleh dorongan emosional.
- 5.1.2 Top-up dapat memicu perilaku konsumtif lanjutan.
Setelah melakukan top-up, sebagian siswa mengaku terdorong untuk membeli hal-hal lain, bahkan di luar kebutuhan game. Ini menunjukkan bahwa aktivitas top-up bisa menjadi awal dari pola konsumsi yang tidak terkendali.
- 5.1.3 Kecanduan top-up berpotensi mengganggu pengelolaan keuangan.
Meskipun sebagian besar responden masih bisa mengatur keuangan, terdapat persentase siswa yang merasa kewalahan atau kesulitan mengontrol pengeluaran akibat kebiasaan top-up. Hal ini menjadi tanda adanya risiko terhadap kestabilan finansial pribadi.
- 5.1.4 Sebagian siswa memiliki kesadaran untuk mengelola keuangan secara bijak.
Banyak siswa yang menerapkan strategi seperti menabung sebelum top-up, membuat batasan pengeluaran, serta melakukan evaluasi keuangan bulanan. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun ada risiko perilaku konsumtif, kesadaran finansial di kalangan siswa sudah mulai terbentuk.
- 5.1.5 Top-up dapat menjadi sarana belajar keuangan jika dilakukan dengan bijak.
Beberapa siswa justru menjadikan top-up sebagai media untuk belajar mengatur keuangan, mengenali batas kemampuan finansial, dan memahami konsep self-reward secara sehat.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut:

5.2.1 Bagi Siswa

Siswa diharapkan mulai menyadari pentingnya pengelolaan keuangan pribadi sejak usia remaja. Diharapkan siswa mampu mengontrol kebiasaan top up game secara berlebihan dan lebih memprioritaskan kebutuhan yang bersifat edukatif dan jangka panjang. Selain itu, siswa juga perlu dibekali dengan literasi keuangan dasar agar dapat membuat keputusan finansial yang bijak.

5.2.2 Bagi Orang Tua Siswa

Orang tua diharapkan lebih terlibat dalam aktivitas digital anak, termasuk memantau pengeluaran mereka untuk keperluan game online. Komunikasi yang terbuka dan pendekatan yang tidak menghakimi penting dilakukan agar anak merasa didukung dalam mengatur keuangannya sendiri. Orang tua juga dianjurkan memberikan pemahaman tentang nilai uang dan tanggung jawab dalam menggunakan uang saku.

5.2.3 Bagi Sekolah

Sekolah diharapkan dapat menjadi fasilitator dalam pembentukan karakter siswa, terutama dalam hal kedisiplinan dan tanggung jawab finansial. Salah satu upaya yang dapat dilakukan adalah dengan mengintegrasikan materi literasi keuangan dalam kegiatan pembelajaran atau mengadakan seminar mengenai manajemen keuangan remaja dan bahaya kecanduan game online. Pihak sekolah juga dapat menjalin kerja sama dengan orang tua untuk mengontrol perilaku konsumtif siswa.

DAFTAR PUSTAKA

- Asrulla, R., Jailani, M. S., & Jeka, F. (2023). Populasi dan sampling (kuantitatif), serta pemilihan informan kunci (kualitatif) dalam pendekatan praktis. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 7(3), 26320-26332.
- Swarjana, I. K., & Skm, M. P. H. (2022). *Populasi-sampel, teknik sampling & bias dalam penelitian*. Penerbit Andi.
- Rahma, A. A., & Mutmainah, S. (2020). Penerapan Sistem Pengendalian Intern Terhadap Pemberian (Persero) Unit Pelayanan Cabang Kaliwungu. *Jurnal Aktual Akuntansi Keuangan Bisnis Terapan (AKUNBISNIS)*, 3(1), 39-51.
- Djollong, A. F. (2014). Teknik pelaksanaan penelitian kuantitatif, *Istiqra: Jurnal Pendidikan Dan Pemikiran Islam*, 2(1).
- Syahroni, M. I. (2022). Prosedur penelitian kuantitatif. *Ejurnal Al Mushtafa*, 2(3), 43-56.
- Kurniawan, C. (2017). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif ekonomi pada mahasiswa. *Jurnal Media Wahana Ekonomika*, 13(4).
- Fransisca, C., & Erdiansyah, R. (2020). Media Sosial dan Perilaku Konsumtif. *Prologia*, 4(2), 435-439.
- Kustiawan, A. A., Or, M., Utomo, A. W. B., & Or, M. (2019). *Jangan suka game online: Pengaruh game online dan tindakan pencegahan*. Cv. Ae Media Grafika.
- Dahlan, A. I., & Noorrizki, R. D. (2023). Perilaku Konsumtif dalam Komunitas Game Genshin Impact. *Flourishing Journal*, 3(12), 518-525.
- JUNIARDI, Z. (2023). RANCANG BANGUN APLIKASI TOP UP VOUCHER GAME ONLINE BERBASIS WEBSITE MENGGUNAKAN METODE

EXTREME PROGRAMMING (STUDI KASUS SENSE STORE).
FAKULTAS ILMU KOMPUTER UNIVERSITAS PRABUMULIH.

- Novrialdy, E. (2019). Kecanduan game online pada remaja: Dampak dan pencegahannya. *Buletin psikologi*, 27(2), 148-158.
- Gahara, N. I. P., & Nurjihadi, M. (2025). Pengaruh Literasi Keuangan dan Literasi Digital terhadap Perilaku Implusif Top up Game Online. *Jurnal Bisnis dan Komunikasi Digital*, 2(2), 10-10.
- Yovita. (20 Juni 2023). Top Up Adalah Isi Ulang Saldo, Bagaimana Alurnya?. Diperoleh dari <https://midtrans.com/id/blog/top-up-adalah>
- Adam Setiawan. Top Up Game: Keuntungan, Tantangan, dan Evolusi dalam Industri Game. Diperoleh dari <https://m.kumparan.com/amp/adam-setiawan-1712248338441824429/top-up-game-keuntungan-tantangan-dan-evolusi-dalam-industri-game-22am2tMSxcd>.
- Nizar Ulinnuha. Dampak Top Up Game Online. Diperoleh dari <https://www.kompasiana.com/nizarulinnuha6774/63d8af004addec34f41b36c4/dampak-top-up-game-online>.

LAMPIRAN

1. Lampiran Daftar Pertanyaan Kuesioner

1. Jenis Kelamin
 - a. Laki-laki
 - b. Perempuan
2. Berapa usia Anda?
 - a. 15-16 tahun
 - b. 16-17 tahun
 - c. 18-19 tahun
3. Apakah Anda saat ini aktif bermain game online?
 - a. Ya
 - b. Tidak
4. Seberapa sering Anda melakukan top-up dalam game online?
 - a. Setiap pekan
 - b. Setiap bulan
 - c. Jarang
 - d. Tidak pernah
5. Jenis game online apa yang paling sering Anda mainkan?
 - a. Game Moba
 - b. Game Battle Royale
 - c. Game RPG
6. Apa alasan Anda melakukan top-up dalam game online?
 - a. Membeli item atau skin untuk karakter dalam game
 - b. Meningkatkan level atau kemampuan karakter
 - c. Untuk kesenangan pribadi
7. Apakah Anda merasa perlu melakukan top-up untuk menikmati permainan dengan lebih baik?
 - a. Ya

- b. Tidak
 - c. Kadang-kadang
8. Apakah Anda merasa bahwa kebiasaan top-up game online memengaruhi pengeluaran Anda di kehidupan sehari-hari?
- a. Ya, saya merasa lebih sering menghabiskan uang untuk hal lain
 - b. Tidak, saya tetap mengatur keuangan saya dengan baik
 - c. Kadang-kadang, tergantung situasinya
9. Setelah melakukan top-up game online, apakah Anda merasa ada dorongan untuk membeli barang atau layanan lainnya di luar game?
- a. Kurang dari Rp. 50.000
 - b. Rp. 50.000 – Rp. 100.000
 - c. Rp. 100.000 _ Rp. 200.000
 - d. Lebih dari Rp. 200.000
10. Berapa banyak uang yang Anda keluarkan setiap bulan untuk top-up game online?
- a. Ya, kadang saya merasa kesulitan mengatur pengeluaran
 - b. Tidak, saya merasa bisa mengatur dengan baik
 - c. Terkadang, tapi saya mencoba untuk lebih bijak

2. Dokumentasi Responden yang sedang mengisi kuesioner



Figure 1 Responden yang sedang mengisi kuesioner