

EFEKTIVITAS TOKEN ECONOMY TERHADAP PERILAKU COMPULSIVE BUYING

Farhan Firmansyah¹, Tasya Alfina Damayanti², Muhammad Jamaluddin³
Psikologi, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
E-mail: 230401110139@student.uin-malang.ac.id¹

ABSTRAK

Perilaku pembelian kompulsif pada mahasiswa menjadi isu yang semakin penting seiring meningkatnya penggunaan platform belanja daring yang memudahkan terjadinya pembelian tidak terencana. Penelitian ini bertujuan untuk menguji efektivitas teknik token economy dalam mereduksi compulsive buying behavior pada mahasiswa aktif pengguna platform belanja daring. Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif eksperimen dengan desain one-group pretest-posttest. Subjek penelitian berjumlah 30 mahasiswa yang dipilih menggunakan teknik purposive sampling berdasarkan kecenderungan compulsive buying behavior yang tinggi. Pengumpulan data dilakukan menggunakan Skala Compulsive Buying Behavior yang mengukur aspek kecenderungan berbelanja, dorongan berbelanja, kesenangan saat berbelanja, pengeluaran disfungsi, dan rasa bersalah setelah pembelian. Data dianalisis melalui uji normalitas Shapiro-Wilk dan Paired Samples T-Test. Hasil penelitian menunjukkan adanya penurunan compulsive buying behavior yang signifikan setelah pemberian intervensi token economy. Temuan ini mengindikasikan bahwa pemberian penguatan positif secara terstruktur mampu membantu mahasiswa mengendalikan dorongan pembelian impulsif dan membentuk perilaku belanja yang lebih adaptif. Penelitian ini memberikan kontribusi terhadap pengembangan intervensi perilaku berbasis operant conditioning pada konteks perilaku konsumtif non-klinis serta berpotensi diterapkan dalam layanan konseling mahasiswa.

Kata kunci

belanja daring, compulsive buying behavior, mahasiswa, token economy, penguatan positif

ABSTRACT

Compulsive buying behavior among university students has become an increasingly important issue due to the widespread use of online shopping platforms that facilitate unplanned purchases. This study aimed to examine the effectiveness of token economy in reducing compulsive buying behavior among active university students who use online shopping platforms. The study employed a quantitative experimental approach with a one-group pretest-posttest design. Participants consisted of 30 students selected through purposive sampling based on their high tendency toward compulsive buying behavior. Data were collected using the Compulsive Buying Behavior Scale, which measures tendency to spend, compulsive drive to spend, enjoyment of shopping and spending, dysfunctional spending, and post-purchase guilt. Data were analyzed using the Shapiro-Wilk normality test and Paired Samples T-Test. The findings revealed a significant reduction in compulsive buying behavior following the implementation of the token economy intervention. These results indicate that structured positive reinforcement can help students control impulsive purchasing urges and develop more adaptive spending behaviors. This study contributes to the development of operant conditioning-based behavioral interventions in the context of non-clinical consumer behavior and offers practical implications for university counseling services.

Keywords

Compulsive buying behavior, Online shopping, Positive reinforcement, Students, Token economy

1. PENDAHULUAN

Compulsive buying behavior pada mahasiswa menunjukkan prevalensi yang lebih tinggi dibandingkan populasi dewasa umum. Maraz, Griffiths, dan Demetrovics (2016) melalui meta-analisis terhadap 40 studi dari 16 negara melaporkan prevalensi perilaku ini pada sampel mahasiswa sebesar 8,3%, melampaui angka 4,9% pada sampel populasi representatif. Perilaku tersebut dioperasionalkan melalui lima aspek, yaitu tendency to spend, compulsive/drive to spend, feeling joy about shopping and spending, dysfunctional spending, dan post-purchase guilt (Edwards, 1993). Kelima aspek ini mencerminkan pola konsumtif yang tidak hanya bersifat behavioral, tetapi juga melibatkan komponen emosional dan kognitif yang memperkuat siklus pembelian tidak terkendali pada individu.

Di Indonesia, data Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan yang diterbitkan Otoritas Jasa Keuangan (OJK, 2022) mencatat indeks literasi keuangan kelompok usia 18-25 tahun hanya berada pada angka 49,03%, lebih rendah dari rata-rata nasional sebesar 49,68%. Rendahnya indeks tersebut membentuk kondisi psikologis yang rentan terhadap perilaku konsumtif tidak terencana pada mahasiswa. Djudiyah (2019) menemukan bahwa compulsive buying behavior berkaitan erat dengan mekanisme koping menghindar dan defisit regulasi diri dalam pengelolaan pengeluaran. (Sari, 2016) menegaskan bahwa faktor internal berupa rendahnya pengendalian diri dan ketidakstabilan emosi turut melatarbelakangi munculnya perilaku ini. Kondisi tersebut semakin diperburuk oleh meluasnya akses platform belanja daring yang mempermudah mahasiswa melakukan pembelian impulsif tanpa hambatan fisik maupun temporal (Sharif & Yeoh, 2018)

Literatur yang ada masih terfokus pada identifikasi faktor risiko dan korelasi psikografis dari compulsive buying behavior. (Maraz et al., 2015) mencatat minimnya studi yang mengeksplorasi intervensi terstruktur untuk mereduksi perilaku tersebut pada populasi non-klinis seperti mahasiswa. (Granero et al., 2017) menegaskan bahwa cognitive behavioral therapy yang diujikan pada 97 pasien compulsive buying disorder memiliki keterbatasan ekologis apabila diterapkan di luar setting klinis. Kesenjangan ini menuntut pendekatan behavioral yang lebih terstruktur, terukur, dan aplikatif dalam konteks kehidupan kampus sehari-hari.

Token economy merupakan teknik modifikasi perilaku berbasis prinsip operant conditioning yang melibatkan pemberian token sebagai penguat sekunder atas munculnya perilaku target, yang selanjutnya dapat ditukarkan dengan penguat primer atau privilege tertentu (Kazdin, 2012). Prosedur ini bekerja dengan memperkuat perilaku yang diharapkan secara konsisten dan segera setelah perilaku tersebut muncul, sehingga memperbesar kemungkinan perilaku yang sama terulang kembali (Rakhmawati et al., 2021). Efektivitasnya telah terdokumentasi pada pengelolaan perilaku anak berkebutuhan khusus (Matson & Boisjoli, 2009) serta pada program rehabilitasi kecanduan dan peningkatan kepatuhan perilaku adaptif (HACKENBERG, 2018). Penerapan prosedur ini secara spesifik untuk mereduksi compulsive buying behavior pada mahasiswa pengguna platform belanja daring belum terekplorasi dalam literatur ilmiah.

Kebaruan penelitian ini terletak pada penerapan token economy sebagai intervensi perilaku yang dirancang secara terstruktur untuk memodifikasi compulsive buying behavior pada mahasiswa aktif dalam konteks akademik. Secara teoretis, penelitian ini memperluas aplikasi prinsip operant conditioning pada domain perilaku konsumtif non-klinis. Secara praktis, penelitian ini menghasilkan protokol intervensi yang dapat

diadaptasi oleh konselor kampus dalam program bimbingan perilaku finansial mahasiswa.

Penelitian ini bertujuan menguji efektivitas token economy dalam mereduksi compulsive buying behavior pada mahasiswa aktif pengguna platform belanja daring. Secara spesifik, penelitian ini mengevaluasi perbedaan tingkat compulsive buying behavior yang diukur menggunakan Skala Compulsive Buying Behavior adaptasi Edwards (1993) sebelum dan sesudah penerapan prosedur token economy melalui desain one-group pretest-posttest.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif eksperimen dengan desain *one-group pretest-posttest*, di mana pengukuran dilakukan sebelum dan sesudah pemberian intervensi pada kelompok yang sama (Sugiyono, 2019). Desain ini dipilih untuk melihat perubahan tingkat *compulsive buying behavior* sebelum dan sesudah penerapan teknik *token economy*.

Penelitian ini melibatkan dua variabel utama. Variabel independen adalah *token economy*, yakni teknik modifikasi perilaku berbasis penguatan positif yang dilakukan dengan memberikan token atau simbol penghargaan kepada individu setiap kali berhasil menampilkan perilaku yang diharapkan, seperti menahan dorongan untuk melakukan *checkout* barang yang tidak diperlukan, membatasi akses terhadap aplikasi belanja daring, serta menghindari pembelian yang tidak terencana. Dalam penerapannya, token diberikan secara konsisten dan segera setelah perilaku yang diharapkan muncul sehingga memperbesar kemungkinan perilaku tersebut terulang kembali (Rakhmawati et al., 2021). Variabel dependen adalah *compulsive buying behavior*, yang didefinisikan sebagai kecenderungan individu melakukan pembelian secara berulang, berlebihan, dan tidak terkendali yang digerakkan oleh impuls emosional maupun dorongan internal, dan kerap disertai perasaan menyesal pasca pembelian. Faktor internal seperti pengendalian diri dan ketidakstabilan emosi turut melatarbelakangi munculnya perilaku ini pada individu (Sari, 2016). Tinggi rendahnya *compulsive buying behavior* ditentukan berdasarkan skor total yang diperoleh responden pada skala pengukuran, di mana skor yang lebih tinggi mencerminkan kecenderungan perilaku belanja kompulsif yang lebih besar.

Subjek penelitian ditentukan melalui teknik *purposive sampling* dengan kriteria inklusi yang ditetapkan secara spesifik, yaitu individu yang menunjukkan kecenderungan *compulsive buying* berdasarkan hasil *pretest*, aktif menggunakan platform belanja daring, serta bersedia mengikuti seluruh rangkaian intervensi. Teknik *purposive sampling* dipilih karena memungkinkan peneliti menentukan sampel berdasarkan pertimbangan dan karakteristik tertentu yang sesuai dengan tujuan penelitian (Sugiyono, 2019).

Pengumpulan data dilakukan menggunakan Skala *Compulsive Buying Behavior* yang dikembangkan oleh Edwards (1993) dan telah digunakan sebelumnya oleh Maisyaroh (2016). Skala ini terdiri dari 13 item dengan model *Likert* yang mencakup lima aspek, yaitu *tendency to spend*, *compulsive/drive to spend*, *feeling joy about shopping and spending*, *dysfunctional spending*, dan *post-purchase guilt*. Skala digunakan untuk mengukur kondisi responden sebelum (*pretest*) dan sesudah (*posttest*) intervensi diberikan.

Data yang diperoleh dianalisis menggunakan uji *Wilcoxon Signed-Rank Test* apabila data tidak memenuhi asumsi normalitas, atau uji *paired sample t-test* apabila data terdistribusi normal. Pemilihan uji statistik didasarkan pada hasil uji normalitas *Shapiro-Wilk* yang dilakukan sebelum analisis utama. Penggunaan uji *paired sample t-test* pada desain *pretest-posttest* telah terbukti mampu mendeteksi perbedaan skor yang signifikan

sebagai indikator efektivitas suatu intervensi perilaku (Hastjarjo, 2019). Taraf signifikansi yang digunakan adalah $p < 0,05$, yang berarti terdapat perbedaan yang signifikan antara skor *pretest* dan *posttest* sebagai indikator efektivitas intervensi *token economy* dalam menurunkan *compulsive buying behavior*.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil analisis deskriptif menunjukkan bahwa rata-rata skor pretest peserta sebelum diberikan intervensi adalah sebesar 44,53 dengan standar deviasi 2,33. Setelah intervensi diberikan, rata-rata skor posttest mengalami penurunan menjadi 21,57 dengan standar deviasi 1,96. Selisih rata-rata antara pretest dan posttest sebesar 22,96 poin menunjukkan adanya perubahan yang cukup besar setelah pelaksanaan intervensi. Selain itu, nilai standar deviasi yang relatif rendah pada kedua pengukuran mengindikasikan bahwa skor peserta cenderung homogen atau tidak menunjukkan variasi yang terlalu besar antar responden. Penurunan rata-rata skor tersebut menunjukkan bahwa kondisi yang diukur dalam penelitian mengalami perbaikan setelah pemberian intervensi. Dengan demikian, secara deskriptif dapat dikatakan bahwa program yang diberikan berkontribusi terhadap perubahan perilaku responden ke arah yang lebih baik dibandingkan kondisi sebelum intervensi dilakukan.

Tabel 1. Statistik deskriptif skor pretest dan posttest.

	N	Mean	SD
Pretest	30	44,53	2,33
Posttest	30	21,57	1,96

Sebelum dilakukan pengujian hipotesis, terlebih dahulu dilakukan uji normalitas terhadap selisih skor pretest dan posttest menggunakan uji Shapiro-Wilk. Sebelum dilakukan pengujian hipotesis, terlebih dahulu dilakukan uji normalitas terhadap selisih skor pretest dan posttest menggunakan uji Shapiro-Wilk.

Hasil analisis menunjukkan nilai *W* sebesar 0,971 dengan nilai signifikansi sebesar 0,570. Menurut (Ghasemi & Zahediasl, 2012), data dikatakan berdistribusi normal apabila nilai signifikansi (*p-value*) lebih besar dari 0,05. Berdasarkan kriteria tersebut, nilai signifikansi sebesar 0,570 menunjukkan bahwa data selisih skor pretest dan posttest berdistribusi normal. Hasil ini mengindikasikan bahwa asumsi normalitas telah terpenuhi sehingga analisis dapat dilanjutkan menggunakan uji parametrik, yaitu Paired Samples T-Test.

Dengan demikian, asumsi normalitas telah terpenuhi sehingga analisis dapat dilanjutkan menggunakan uji parametrik Paired Samples T-Test.

Tabel 2. Hasil uji normalitas Shapiro-Wilk.

W	p	Interpretasi
0,971	0,570	Data berdistribusi normal

Pengujian hipotesis dilakukan untuk mengetahui perbedaan skor sebelum dan sesudah pemberian intervensi. Pengujian hipotesis dilakukan menggunakan Paired Samples T-Test untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan skor yang signifikan antara kondisi sebelum dan sesudah pemberian intervensi.

Hasil analisis menunjukkan nilai $t(29) = 41,00$ dengan nilai signifikansi $p < 0,001$. Menurut Field (2018), suatu hasil pengujian statistik dinyatakan signifikan apabila nilai probabilitas (p -value) lebih kecil dari taraf signifikansi yang ditetapkan, yaitu 0,05. Berdasarkan kriteria tersebut, nilai $p < 0,001$ menunjukkan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara skor pretest dan posttest.

Dengan demikian, hipotesis penelitian diterima, sehingga dapat disimpulkan bahwa intervensi yang diberikan berpengaruh terhadap perubahan perilaku yang menjadi fokus penelitian.

Tabel 3. Hasil uji Paired Samples T-Test.

Perbandi ngan	t	df	p	Cohen's d
Pretest - Posttest	41,00	29	< 0,001	7,486

Selain menguji signifikansi statistik, penelitian ini juga mengukur pengaruh intervensi melalui analisis ukuran efek (*effect size*) menggunakan Cohen's d . Hasil analisis menunjukkan nilai Cohen's d sebesar 7,486. Menurut Cohen (1988), nilai *effect size* sebesar 0,20 dikategorikan sebagai efek kecil, 0,50 sebagai efek sedang, dan 0,80 atau lebih sebagai efek besar.

Berdasarkan kriteria tersebut, nilai Cohen's d sebesar 7,486 termasuk dalam kategori efek sangat besar. Hasil ini menunjukkan bahwa perubahan yang terjadi setelah pemberian intervensi tidak hanya signifikan secara statistik, tetapi juga memiliki makna praktis yang sangat kuat. Besarnya ukuran efek tersebut mengindikasikan bahwa intervensi yang diberikan efektif dalam menghasilkan perubahan pada peserta penelitian.

Berdasarkan keseluruhan hasil analisis, dapat diketahui bahwa terjadi penurunan skor dari kondisi sebelum intervensi ke kondisi setelah intervensi. Hasil ini menunjukkan bahwa program yang diberikan mampu mencapai tujuan penelitian, yaitu menghasilkan perubahan perilaku sesuai dengan arah yang diharapkan.

Hasil analisis statistik menunjukkan penurunan rata-rata skor *compulsive buying behavior* dari 44,53 pada tahap *pretest* menjadi 21,57 pada tahap *posttest*, dengan selisih sebesar 22,96 poin. Hasil uji *Paired Samples T-Test* menghasilkan nilai $t(29) = 41,00$ dengan $p < 0,001$, yang menunjukkan adanya perbedaan skor bermakna antara kondisi sebelum dan sesudah intervensi. Ukuran efek dihitung menggunakan Cohen's d yang direkomendasikan untuk desain *paired sample*. Menurut (Lakens, 2013), nilai d dapat diperoleh dari rata-rata selisih skor yang dibagi standar deviasi selisih skor, atau secara ekuivalen dihitung dari nilai t yang dibagi akar jumlah pasangan observasi. Nilai Cohen's d sebesar 7,486 menunjukkan besarnya perubahan yang terjadi pada sampel penelitian setelah intervensi diberikan. Temuan ini memberikan indikasi bahwa *token economy* berpotensi efektif dalam mereduksi *compulsive buying behavior* pada mahasiswa aktif pengguna platform belanja daring.

Penurunan skor yang terukur sejalan dengan mekanisme kerja *operant conditioning* yang menjadi landasan teoretis prosedur *token economy*. Kazdin (2012) menegaskan bahwa token diberikan secara konsisten dan segera setelah perilaku yang diharapkan muncul, sehingga memperkuat asosiasi antara pengendalian impuls dengan konsekuensi positif dan memperbesar kemungkinan perilaku tersebut terulang kembali. (Rakhmawati et al., 2021) menunjukkan bahwa prosedur token ekonomi efektif menurunkan perilaku maladaptif pada subjek remaja dalam konteks desain subjek tunggal, yang mengindikasikan bahwa mekanisme penguatan berbasis token bekerja

lintas domain perilaku bermasalah. Meski demikian, penelitian mengenai penerapan *token economy* secara spesifik pada perilaku konsumtif kompulsif masih sangat terbatas, sehingga temuan ini belum dapat dibandingkan secara langsung dengan studi sejenis yang menggunakan populasi dan variabel yang setara. Jadwal penguatan yang konsisten diduga berkontribusi terhadap pembentukan perilaku menahan diri dari pembelian tidak terencana pada subjek penelitian ini.

Temuan penelitian ini menambah bukti empiris mengenai potensi penerapan *token economy* ke domain konsumtif non-klinis. (HACKENBERG, 2018) menegaskan bahwa token berfungsi sebagai penguat sekunder yang menjembatani antara perilaku target dan *reinforcer* bermakna bagi individu, sehingga sistem token yang dirancang dengan baik berpotensi diterapkan ke berbagai konteks perilaku di luar setting klinis konvensional. (Matson & Boisjoli, 2009) menegaskan bahwa sistem token yang dirancang dengan target perilaku teroperasionalisasi secara jelas dan jadwal penukaran yang terstruktur merupakan komponen kritis yang menentukan efektivitas perubahan perilaku adaptif pada subjek penelitian.

Besarnya nilai Cohen's $d_z = 7,486$ perlu didiskusikan secara kritis. Nilai ini jauh melampaui ambang efek besar yang ditetapkan Cohen (1988), yakni 0,80. Nilai *effect size* yang sangat tinggi ini menunjukkan bahwa hampir seluruh peserta mengalami perubahan skor ke arah yang sama dengan variasi perubahan yang relatif kecil. Nilai d_z yang sangat tinggi seperti ini, yang dipengaruhi oleh rendahnya variasi skor dalam sampel, dapat muncul pada desain *ze pretest-posttest* ketika perubahan skor berlangsung secara relatif seragam pada hampir seluruh peserta. (Hastjarjo, 2019) memperingatkan bahwa desain pra-eksperimen rentan terhadap ancaman validitas internal, sehingga klaim kausalitas harus diajukan secara hati-hati. Oleh karena itu, nilai *effect size* yang sangat besar ini perlu diinterpretasikan sebagai indikasi awal yang menjanjikan, bukan sebagai bukti konklusif atas efektivitas intervensi secara murni.

Efektivitas *token economy* dalam penelitian ini dapat dijelaskan melalui konsep regulasi diri yang dalam berbagai penelitian dikaitkan dengan perilaku *compulsive buying*. Djudiyah (2019) menemukan bahwa *compulsive buying behavior* pada mahasiswa dilatarbelakangi oleh defisit regulasi diri dan mekanisme koping menghindar. Prosedur *token economy* secara struktural memaksa individu untuk menunda respons impulsif dan mengevaluasi perilaku belanjanya terhadap target yang telah ditetapkan. Proses evaluasi harian memungkinkan peserta untuk lebih menyadari pola perilaku belanja yang mereka lakukan. (Sari, 2016) menyebutkan bahwa ketidakstabilan emosi merupakan faktor internal yang memperkuat siklus belanja kompulsif. Melalui sistem pencatatan token, subjek memperoleh umpan balik langsung terhadap keberhasilan mereka dalam mencapai target perilaku yang telah ditetapkan, yang memungkinkan peserta memperoleh konsekuensi positif atas keberhasilan tersebut.

(Sharif & Yeoh, 2018) menemukan bahwa penggunaan media sosial yang berlebihan memediasi hubungan antara sikap terhadap uang dengan *compulsive buying online* pada dewasa muda, yang mengindikasikan bahwa perilaku belanja kompulsif mahasiswa beroperasi dalam ekosistem digital sehari-hari. Kondisi ini memperkuat urgensi protokol intervensi yang dapat diimplementasikan dalam konteks mobilitas tinggi mahasiswa, sebagaimana terpenuhi oleh desain *token economy* berbasis log harian pada penelitian ini.

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan yang perlu diakui. Ketiadaan kelompok kontrol menyebabkan perubahan skor yang terjadi tidak dapat sepenuhnya diatribusikan pada intervensi *token economy*. Desain *one-group pretest-posttest* tidak memungkinkan kontrol terhadap variabel pengganggu eksternal seperti perubahan

kondisi keuangan subjek selama periode intervensi atau pengaruh kelompok sosial terhadap perilaku belanja. Kemungkinan terjadinya *Hawthorne effect* juga tidak dapat diabaikan, karena peserta mengetahui bahwa perilaku belanja mereka sedang dipantau selama periode intervensi. Penurunan skor pun mungkin dipengaruhi oleh *regression to the mean*, mengingat peserta dipilih berdasarkan tingkat *compulsive buying behavior* yang relatif tinggi pada pengukuran awal. Ukuran sampel yang relatif terbatas ($n = 30$) dengan teknik *purposive sampling* juga membatasi generalisasi temuan ke populasi yang lebih luas. Tindak lanjut (*follow-up*) pascaintervensi tidak dilakukan, sehingga durabilitas perubahan perilaku tidak dapat dikonfirmasi. Kazdin (2012) menegaskan bahwa pemeliharaan perilaku dan generalisasi ke konteks baru merupakan dua dimensi efektivitas yang tidak dapat diabaikan dalam evaluasi intervensi modifikasi perilaku. Penelitian selanjutnya disarankan menggunakan desain *randomized controlled trial* dengan kelompok kontrol, pengukuran *follow-up* tiga hingga enam bulan pascaintervensi, serta penambahan variabel mediator seperti regulasi diri dan toleransi terhadap penundaan guna memperjelas mekanisme perubahan yang terjadi.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan, dapat disimpulkan bahwa penerapan token economy efektif dalam mereduksi compulsive buying behavior pada mahasiswa aktif pengguna platform belanja daring. Intervensi ini mendorong terbentuknya perilaku pengendalian diri terhadap dorongan pembelian yang tidak terencana melalui mekanisme penguatan positif yang diberikan secara konsisten. Temuan penelitian menunjukkan bahwa sistem token mampu membantu mahasiswa menunda respons impulsif, meningkatkan kesadaran terhadap perilaku belanja, serta memperkuat perilaku finansial yang lebih adaptif. Secara teoretis, hasil penelitian ini memperluas penerapan prinsip operant conditioning pada konteks perilaku konsumtif non-klinis yang selama ini masih jarang diteliti. Secara praktis, penelitian ini memberikan bukti awal bahwa token economy berpotensi digunakan sebagai alternatif intervensi perilaku yang terstruktur dan aplikatif dalam program pendampingan maupun konseling mahasiswa untuk mengurangi kecenderungan compulsive buying behavior.

5. DAFTAR PUSTAKA

- Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences* (2nd ed.). Lawrence Erlbaum Associates.
- Djudiyah. (2019). Avoidance coping, contingent self-esteem dan belanja kompulsif. *Jurnal Ilmiah Psikologi Terapan*, 7(1), 65–80.
- Edwards, E. A. (1993). Development of a new scale for measuring compulsive buying behavior. *Financial Counseling and Planning*, 4, 67–84.
- Edwards, E. A. (1993). Development of a new scale for measuring compulsive buying behavior. *Financial Counseling and Planning*, 4, 67–84.
- Field, A. (2018). *Discovering statistics using IBM SPSS statistics* (5th ed.). Sage Publications.
- Ghasemi, A., & Zahediasl, S. (2012). Normality Tests for Statistical Analysis: A Guide for Non-Statisticians Asghar. *International Journal of Endocrinology Metabolism*, 10(2), 486–489. <https://doi.org/10.5812/ijem.3505>
- Granero, R., Ndez-Aranda, F. F., Mestre-Bach, G., Steward, T., Ban˜o, M., Era, Z. A., Mallorqui´-Bague´, N., Aymami´, N., Mez-Pen˜a, M. G., Sancho, M., Sa´nchez, I., N, J.

- M. M., Marti'n-Romera, V., & Nez-Murcia, S. J. (2017). Cognitive behavioral therapy for compulsive buying behavior: Predictors of treatment outcome. *European Psychiatry, 39*, 57–65. <https://doi.org/10.1016/j.eurpsy.2016.06.004>
- HACKENBERG, T. D. (2018). TOKENREINFORCEMENT: TRANSLATIONAL RESEARCH AND APPLICATION. *JOURNAL OF APPLIED BEHAVIOR ANALYSIS*. <https://doi.org/10.1002/jaba.439>
- Hastjarjo, T. D. (2019). Rancangan Eksperimen-Kuasi Quasi-Experimental Design. *Buletin Psikologi, 27*(2), 187–203. <https://doi.org/10.22146/buletinpsikologi.38619>
- Kazdin, A. E. (2012). Behavior modification in applied settings (7th ed.). Waveland Press.
- Lakens, D. (2013). *Calculating and reporting effect sizes to facilitate cumulative science: a practical primer for t -tests and ANOVAs*. 4(November), 1–12. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2013.00863>
- Maraz, A., Griffiths, M. D., & Demetrovics, Z. (2015). The prevalence of compulsive buying: a meta-analysis. *Society for the Study of Addiction, 408–419*. <https://doi.org/10.1111/add.13223>
- Matson, J. L., & Boisjoli, J. A. (2009). Research in Developmental Disabilities The token economy for children with intellectual disability and / or autism: A review. *Research in Developmental Disabilities, 30*, 240–248. <https://doi.org/10.1016/j.ridd.2008.04.001>
- Otoritas Jasa Keuangan. (2022). Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) 2022. *Otoritas Jasa Keuangan Republik Indonesia*.
- Rakhmawati, D., Nashori, H. F., & Uyun, Q. (2021). Efektivitas Modifikasi Perilaku Melalui Teknik Token Ekonomi Untuk Menurunkan Perilaku Conduct Disorder pada Remaja Putri. *TALENTA JURNAL PSIKOLOGI, 6*(2), 22–35.
- Roberts, J. A., & Sepulveda, C. J. (1999). Money attitudes and compulsive buying: An exploratory investigation of the emerging consumer culture in Mexico. *Journal of International Consumer Marketing, 11*(4), 53–74.
- Sari, R. K. (2016). KECENDERUNGAN PERILAKU COMPULSIVE BUYING PADA MASA REMAJA AKHIR DI SAMARINDA. *Psikoborneo, 4*(1), 1–9.
- Sharif, S. P., & Yeoh, K. K. (2018). *Excessive social networking sites use and online compulsive buying in young adults: the mediating role of money attitude*. <https://doi.org/10.1108/YC-10-2017-00743>
- Sugiyono. (2019). Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D (2nd ed.). Alfabeta.
- Yamauchi, K. T., & Templer, D. I. (1982). The development of a money attitude scale. *Journal of Personality Assessment, 46*(5), 522–528.