

Implikasi *Event Game Free Fire* Terhadap Perilaku Konsumtif Siswa (Studi Kasus SMP Negeri 24 Bulukumba)

Andi Adrian Maulana¹, Dalilul Falihin², Shasliani³

¹²³Prodi Pendidikan IPS, Fakultas Ilmu Sosial dan Hukum, Universitas Negeri Makassar, Makassar 90221, Indonesia

¹Email Korespondensi : andiadrianmaulana25@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui (1) bentuk partisipasi siswa SMP Negeri 24 Bulukumba dalam mengikuti *event game online Free Fire*; (2) faktor pendorong perilaku konsumtif di kalangan siswa yang semakin massif di SMP Negeri 24 Bulukumba dan (3) implikasi dari permainan *Free Fire* di kalangan siswa, dan sekolah di SMP Negeri 24 Bulukumba. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan jenis studi kasus. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa implikasi *event game online Free Fire* terhadap perilaku konsumtif siswa SMP Negeri 24 Bulukumba berdampak negatif, hal ini bisa dilihat dari indikator: (1) siswa berpartisipasi aktif dalam berbagai *event* seperti (a) *event Top-Up Bonus*, (b) *event Kolaborasi*, dan (c) *event Musiman* untuk memperoleh *item virtual* eksklusif yang hanya tersedia dalam waktu terbatas. Partisipasi ini tidak hanya bersifat mengikuti tren, tetapi juga mendorong tindakan konsumtif, seperti melakukan *top-up* secara berulang kali dan menghabiskan uang hingga ratusan ribu rupiah demi mendapatkan bonus, item langka, atau tampilan karakter yang dianggap menarik dan bernilai tinggi di mata teman sebaya; (2) perilaku konsumtif dipengaruhi oleh faktor internal seperti (a) motivasi untuk diakui, (b) hasil pengamatan terhadap teman sebaya dan figur panutan, serta (c) kepribadian yang kompetitif dan mudah terpengaruh. Sementara itu, faktor eksternal mencakup (a) budaya digital yang mendorong konsumsi berlebih, (b) keterlibatan keluarga yang minim dalam pengawasan, serta (c) pengaruh kelompok anutan seperti *YouTuber*, *pro player*, dan teman sebaya; dan (3) implikasi dari permainan *Free Fire* tersebut mencakup tiga aspek utama, yaitu: aspek sosial yang ditandai dengan munculnya perilaku (a) *toxicity* dalam permainan, (b) tekanan sosial antar pemain, serta (c) menurunnya interaksi sosial secara langsung; aspek ekonomi berupa (a) peningkatan permintaan uang tambahan kepada orang tua, (b) perubahan pola belanja dari kebutuhan nyata ke kebutuhan virtual, dan (c) terbentuknya kebiasaan boros sejak dini; serta aspek akademik yang mencakup (a) penurunan konsentrasi belajar, (b) penggunaan waktu belajar untuk bermain *game*, hingga (c) menurunnya prestasi akademik siswa secara keseluruhan.

Kata kunci: *Event Game, Free Fire*, Perilaku Konsumtif, Siswa

Pendahuluan

Perkembangan teknologi dan informasi pada era saat ini telah membawa perubahan besar dalam berbagai sektor, mulai dari pendidikan, keuangan, bisnis, hingga hiburan. Kehadiran internet menjadi faktor utama yang memungkinkan masyarakat melakukan berbagai aktivitas dengan cepat dan mudah, termasuk dalam mengakses hiburan digital melalui permainan daring (Rachman & Ghozali, 2023).

Permainan atau game sendiri terbagi menjadi dua bentuk, yakni permainan tradisional yang berbasis aktivitas fisik dan permainan digital yang membutuhkan perangkat seperti komputer, smartphone, atau konsol. Perkembangan internet telah mengubah permainan digital menjadi game online yang dapat dimainkan secara interaktif oleh banyak orang. Industri ini berkembang pesat secara global sejak era 1970-an dan mulai populer di Indonesia pada awal 2000-an dengan hadirnya Nexia Online (Ondang, 2020).

Salah satu game online yang paling populer di Indonesia saat ini adalah Free Fire. Game bergenre battle royale ini digemari kalangan anak-anak hingga remaja karena dapat dimainkan melalui smartphone dengan akses yang relatif mudah (Oktavionika et al., 2023). Popularitas Free Fire semakin meningkat berkat berbagai event yang diselenggarakan oleh Garena, seperti event top-up bonus, kolaborasi, maupun musiman. Event tersebut menghadirkan item virtual eksklusif yang hanya bisa diperoleh dengan menggunakan diamond, mata uang virtual yang dibeli menggunakan uang nyata (Latifah, 2022).

Fenomena ini mendorong perilaku konsumtif di kalangan siswa. Banyak di antara mereka melakukan pembelian impulsif terhadap item virtual hanya karena dorongan sesaat, tanpa pertimbangan matang (Rachman & Ghozali, 2023). Berdasarkan observasi awal di SMP Negeri 24 Bulukumba, dari total siswa kelas VII hingga IX, terdapat 86 siswa yang aktif mengikuti event Free Fire. Empat di antaranya menunjukkan perilaku konsumtif signifikan, seperti rutin melakukan top up ratusan ribu rupiah untuk membeli skin, aksesoris, maupun item eksklusif demi status sosial di lingkungan sebaya. Kondisi ini turut berdampak pada pola belanja boros, penurunan konsentrasi belajar, serta munculnya gejala insomnia dan tekanan sosial.

Berdasarkan fenomena tersebut, peneliti merasa perlu mengkaji lebih lanjut implikasi event game Free Fire terhadap perilaku konsumtif siswa, khususnya di SMP Negeri 24 Bulukumba. Penelitian ini bertujuan untuk memahami bentuk partisipasi siswa dalam event game, faktor pendorong yang memengaruhi perilaku konsumtif, serta dampak yang ditimbulkan, baik pada aspek sosial, ekonomi, maupun akademik. Kajian ini diharapkan dapat memberikan gambaran komprehensif mengenai pengaruh game online terhadap pola konsumsi remaja di lingkungan sekolah.

Metode

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Pendekatan ini dipilih karena penelitian berfokus untuk memahami fenomena perilaku konsumtif siswa secara mendalam. Deskriptif digunakan untuk menggambarkan bentuk partisipasi siswa dalam event game Free Fire, faktor pendorong, serta implikasinya terhadap aspek sosial, ekonomi, dan akademik secara sistematis berdasarkan data lapangan. Subjek penelitian adalah siswa SMP Negeri 24 Bulukumba dan guru yang dianggap memiliki pemahaman serta pengalaman terkait fenomena tersebut. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi. Keabsahan data

diperiksa dengan teknik triangulasi sumber, sedangkan analisis data dilakukan melalui reduksi data, penyajian data, dan penarikan Kesimpulan.

Hasil dan Pembahasan

1. Bentuk Partisipasi siswa SMP Negeri 24 Bulukumba dalam Mengikuti *Event Game Free Fire*

a. Event Top-Up Bonus

Event *Top-Up Bonus* merupakan salah satu strategi promosi dalam game *Free Fire* yang dirancang untuk mendorong pemain melakukan pembelian diamond. Pada event ini, siswa mendapatkan insentif tambahan berupa hadiah eksklusif, skin, maupun item langka setiap kali melakukan top up dengan jumlah tertentu. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar siswa SMP Negeri 24 Bulukumba sangat antusias mengikuti event ini karena dianggap lebih menguntungkan dibandingkan pembelian biasa. Namun, antusiasme tersebut justru memicu perilaku konsumtif, sebab siswa cenderung melakukan pembelian berulang hanya demi memperoleh bonus item. Beberapa siswa bahkan rela mengeluarkan uang hingga ratusan ribu rupiah setiap kali event berlangsung. Fenomena ini menunjukkan bahwa event *Top-Up Bonus* tidak hanya berfungsi sebagai sarana hiburan, tetapi juga membentuk pola konsumsi impulsif yang dapat berdampak pada kebiasaan boros serta menggeser prioritas kebutuhan siswa dari kebutuhan nyata ke kebutuhan virtual.

b. Daya tarik

Event kolaborasi dalam game *Free Fire* biasanya diadakan dengan menggandeng tokoh populer, brand ternama, maupun serial film dan anime. Kolaborasi ini menghadirkan item eksklusif seperti bundle kostum, skin senjata, maupun karakter khusus yang hanya tersedia dalam periode terbatas. Hasil penelitian menunjukkan bahwa siswa SMP Negeri 24 Bulukumba sangat tertarik mengikuti event kolaborasi karena item yang ditawarkan dianggap lebih bergengsi dan dapat meningkatkan status sosial di kalangan teman sebaya. Banyak siswa merasa perlu mengikuti tren agar tidak ketinggalan, sehingga mereka rela melakukan top up diamond meskipun harus mengeluarkan uang dalam jumlah besar. Fenomena ini memperlihatkan bahwa event kolaborasi tidak hanya menjadi sarana hiburan, tetapi juga menciptakan tekanan sosial yang mendorong perilaku konsumtif, di mana siswa membeli item bukan karena kebutuhan permainan, melainkan demi pengakuan dan citra di lingkungan pertemanan.

c. Event Musiman

Event musiman dalam game *Free Fire* biasanya diselenggarakan pada momen-momen tertentu, seperti Ramadhan, tahun baru, maupun perayaan internasional. Event ini menawarkan diskon besar, hadiah harian, serta item eksklusif yang hanya tersedia dalam periode terbatas. Berdasarkan hasil penelitian, siswa SMP Negeri 24 Bulukumba sangat antusias mengikuti event musiman karena dianggap sebagai kesempatan langka untuk memperoleh item dengan harga lebih murah. Namun, antusiasme ini sering kali mendorong perilaku konsumtif, di mana siswa melakukan top up secara berlebihan demi memanfaatkan momen tersebut. Beberapa siswa bahkan mengaku mengalihkan uang jajan atau meminta tambahan uang kepada orang tua agar bisa mengikuti event sepenuhnya. Kondisi ini

menunjukkan bahwa event musiman tidak hanya memengaruhi pola belanja siswa, tetapi juga memperkuat budaya konsumtif dan kebiasaan boros yang dapat berdampak pada aspek ekonomi maupun akademik mereka.

2. Faktor Pendorong Perilaku Konsumtif di kalangan siswa semakin massif di SMP Negeri 24 Bulukumba

a. Faktor Internal

1) Motivasi

Motivasi merupakan dorongan internal yang memengaruhi siswa dalam melakukan pembelian item di game *Free Fire*. Berdasarkan hasil wawancara, motivasi tersebut lebih banyak dipengaruhi oleh kebutuhan akan pengakuan sosial, harga diri, dan pencitraan diri daripada untuk meningkatkan kualitas permainan. Siswa merasa bangga ketika memiliki item eksklusif seperti skin senjata, bundle pakaian, atau aksesoris langka karena hal itu menambah rasa percaya diri dan membuat mereka dianggap keren di hadapan teman sebaya. Dorongan ini menunjukkan bahwa pembelian item virtual tidak hanya didasari kebutuhan fungsional, melainkan juga karena keinginan emosional dan sosial yang kuat untuk mendapatkan pengakuan dalam lingkup pergaulan mereka.

2) Pengamatan (Persepsi)

Persepsi merupakan cara individu memahami dan menafsirkan suatu objek atau situasi berdasarkan pengalaman dan interaksi sosial yang mereka alami. Dalam konteks game *Free Fire*, persepsi siswa SMP Negeri 24 Bulukumba terhadap pemain lain khususnya yang memiliki item premium menjadi faktor penting dalam mendorong perilaku konsumtif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa siswa menganggap pemain dengan banyak item eksklusif terlihat lebih keren, berpengalaman, bahkan profesional, meskipun hal tersebut tidak selalu mencerminkan kemampuan bermain. Pandangan ini mendorong mereka untuk membeli item serupa demi pengakuan dan penghargaan dari lingkungan sekitarnya. Tekanan sosial juga muncul ketika siswa melihat bahwa penampilan visual lebih dihargai dalam interaksi, baik di kelas maupun di komunitas digital, sehingga mereka merasa perlu menyesuaikan diri dengan tren tampilan tersebut. Dengan demikian, persepsi berperan signifikan dalam membentuk perilaku konsumtif siswa, karena item virtual tidak hanya dipandang sebagai aksesoris permainan, tetapi juga simbol identitas dan status sosial.

3) Kepribadian

Kepribadian merupakan karakteristik psikologis yang memengaruhi cara individu merespons lingkungannya, dan dalam konteks game *Free Fire* hal ini menjadi faktor internal yang mendorong perilaku konsumtif siswa. Hasil penelitian menunjukkan bahwa siswa dengan sifat kompetitif cenderung melakukan pembelian item eksklusif untuk mempertahankan status dan tidak kalah dari teman sebaya, sementara siswa yang mudah terpengaruh lingkungan lebih sering mengikuti tren meski harus mengeluarkan uang secara rutin. Selain itu, beberapa siswa memiliki kebutuhan tinggi akan validasi sosial, di mana kepemilikan skin atau bundle populer memberi mereka rasa percaya diri serta pengakuan dari teman-temannya. Dengan demikian, kepribadian yang kompetitif, mudah terpengaruh, dan berorientasi pada pengakuan sosial berperan penting dalam memperkuat perilaku konsumtif siswa di dalam game.

b. Faktor Eksternal

1) Motivasi

Kebudayaan digital yang berkembang di kalangan siswa berperan penting dalam mendorong perilaku konsumtif melalui game *Free Fire*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa membeli dan memamerkan item virtual seperti skin, bundle, atau senjata langka telah menjadi bagian dari gaya hidup modern siswa SMP Negeri 24 Bulukumba. Media sosial, seperti status dan story WhatsApp, dimanfaatkan untuk menunjukkan kepemilikan item, sehingga menciptakan tren dan tekanan sosial agar tidak dianggap tertinggal. Budaya pamer dan mengikuti tren ini membentuk kompetisi sosial, di mana siswa yang tidak memiliki item eksklusif sering merasa rendah diri atau dipandang kurang serius dalam bermain. Dengan demikian, budaya digital telah menanamkan norma baru bahwa konsumsi item virtual bukan sekadar kebutuhan bermain, melainkan simbol eksistensi, pengakuan, dan penyesuaian diri terhadap tuntutan sosial di lingkungan pergaulan mereka.

2) Keluarga

Keluarga sebagai lingkungan sosial terdekat memiliki peran penting dalam membentuk perilaku konsumtif siswa, termasuk dalam konteks game *Free Fire*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa meskipun sebagian orang tua memberikan nasihat agar tidak menghabiskan uang untuk permainan, banyak siswa tetap melakukan top up secara diam-diam dengan menggunakan uang jajan pribadi. Bahkan, ada pula yang terdorong oleh pengaruh anggota keluarga lain seperti kakak atau sepupu yang lebih dulu memiliki koleksi item eksklusif. Kondisi ini menunjukkan bahwa pengawasan keluarga belum sepenuhnya efektif, karena kurangnya pemahaman orang tua mengenai aktivitas digital anak membuat penggunaan uang untuk top up sulit dikendalikan. Dengan demikian, keluarga dapat berperan ganda: sebagai kontrol yang mampu menekan perilaku konsumtif bila pengawasan konsisten, namun juga dapat menjadi faktor pendorong bila justru memperkuat kebiasaan konsumtif melalui teladan negatif dalam lingkup keluarga.

3) Kelompok Anutan

Kelompok anutan seperti YouTuber gaming, pro player, dan influencer di media sosial berperan besar dalam membentuk perilaku konsumtif siswa SMP Negeri 24 Bulukumba yang memainkan game *Free Fire*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa siswa sering meniru idola mereka dengan membeli item eksklusif, bundle pakaian, atau senjata langka yang ditampilkan dalam konten. Dengan memiliki item yang sama, siswa merasa lebih percaya diri, keren, dan seolah berada pada level permainan yang sama dengan figur panutan tersebut. Konten visual yang dikemas secara menarik membuat strategi promosi tidak langsung ini lebih efektif dalam memengaruhi minat beli siswa, bahkan menimbulkan asumsi bahwa item tertentu dapat meningkatkan kemampuan bermain. Kondisi ini memperlihatkan bahwa kelompok anutan di ruang digital tidak hanya menjadi sumber hiburan, tetapi juga penentu tren konsumsi yang memperkuat perilaku konsumtif siswa dalam game.

3. Implikasi Game Online Free Fire di Kalangan siswa

a. Implikasi Sosial

1) Tekanan Sosial dalam Permainan Free Fire

Tekanan sosial menjadi salah satu implikasi penting dari permainan *Free Fire* yang mendorong perilaku konsumtif di kalangan siswa. Hasil penelitian menunjukkan bahwa

banyak siswa merasa terdorong untuk mengikuti event dan membeli item eksklusif bukan karena kebutuhan pribadi, melainkan agar tetap diterima dalam kelompok pertemanan. Mereka merasa harus memiliki skin, bundle, atau senjata langka agar tidak dianggap ketinggalan tren dan supaya tidak menjadi bahan ejekan. Kondisi ini menimbulkan rasa minder, malu, atau takut tidak diakui, sehingga siswa terdorong menyesuaikan diri dengan pola konsumsi kelompoknya.

Fenomena ini memperlihatkan bahwa perilaku konsumtif siswa tidak hanya didorong oleh motivasi internal, tetapi juga oleh norma sosial yang berlaku di lingkungannya. Bahkan, beberapa siswa rela memaksakan diri melakukan top up meski kondisi finansial terbatas demi menjaga status sosial dan relasi pertemanan. Dengan demikian, kepemilikan item virtual tidak hanya dipandang sebagai kebutuhan bermain, tetapi juga sebagai simbol status, eksistensi, dan pengakuan dalam komunitas digital mereka.

2) Penurunan Interaksi Sosial Tatap Muka

Permainan *Free Fire* membuat banyak siswa lebih fokus pada dunia virtual sehingga mengurangi aktivitas sosial secara langsung. Waktu yang sebelumnya digunakan untuk bermain bola, layangan, atau berkumpul setelah sekolah kini lebih banyak dihabiskan di rumah untuk bermain game. Hasil wawancara menunjukkan bahwa interaksi antar siswa lebih sering terjadi di dalam game daripada secara tatap muka. Kondisi ini menunjukkan bahwa *Free Fire* turut menyebabkan penurunan interaksi sosial tatap muka, yang tidak hanya mengurangi kedekatan antar siswa di kehidupan nyata, tetapi juga berpotensi melemahkan keterampilan sosial mereka.

3) Terjadinya Toxicity dalam Permainan Free Fire

Toxicity dalam *Free Fire* merujuk pada perilaku kasar, merendahkan, dan saling menyalahkan antar pemain yang sering muncul saat mengalami kekalahan atau permainan tidak sesuai harapan. Hasil wawancara menunjukkan bahwa sebagian siswa awalnya tidak terbiasa berkata kasar, namun karena sering terpapar ujaran negatif dari rekan main, mereka akhirnya ikut terbawa dan bahkan kebiasaan tersebut merembes ke kehidupan sehari-hari. Kondisi ini menunjukkan bahwa toxicity menjadi salah satu implikasi sosial negatif dari *Free Fire*, karena memengaruhi cara siswa berinteraksi, baik di dunia virtual maupun di dunia nyata, sehingga penting adanya pembinaan dan kontrol diri agar perilaku tersebut tidak berkembang menjadi kebiasaan.

b. Implikasi Ekonomi

1) Permintaan Uang Tambahan

Permintaan uang tambahan merupakan salah satu implikasi ekonomi dari kebiasaan siswa bermain *Free Fire*, khususnya dalam mengikuti event top-up atau pembelian item eksklusif. Hasil wawancara menunjukkan bahwa sebagian siswa kerap meminta uang tambahan kepada orang tua atau keluarga ketika uang jajan tidak mencukupi untuk melakukan top-up. Dalam beberapa kasus, alasan yang diberikan tidak sesuai kenyataan, misalnya untuk membeli jajanan, padahal sebenarnya digunakan untuk membeli diamond atau item dalam game. Fenomena ini memperlihatkan adanya pergeseran prioritas penggunaan uang jajan dari kebutuhan nyata ke kebutuhan virtual, sekaligus menimbulkan praktik konsumsi yang kurang sehat karena disertai perilaku menyembunyikan tujuan sebenarnya dari orang tua.

Kondisi tersebut menunjukkan bahwa kepemilikan item eksklusif dalam *Free Fire* telah menjadi simbol status yang mendorong siswa rela mencari cara untuk tetap mengikuti tren konsumsi, meskipun harus mengabaikan nilai tanggung jawab dalam penggunaan uang. Dengan demikian, permintaan uang tambahan tidak hanya berdampak pada aspek ekonomi keluarga, tetapi juga memengaruhi perilaku moral siswa, di mana konsumsi dalam game digunakan sebagai sarana untuk memperoleh pengakuan sosial, memperkuat citra diri, dan menjaga eksistensi dalam komunitas digital maupun pergaulan teman sebaya.

2) Perubahan Pola Belanja

Permainan *Free Fire* telah memengaruhi pola belanja siswa, di mana banyak dari mereka lebih memilih menyimpan uang jajan untuk top-up dibandingkan membeli makanan, minuman, atau kebutuhan pribadi lainnya. Hasil wawancara menunjukkan bahwa beberapa siswa rela tidak jajan demi memperoleh item seperti skin dan bundle, bahkan ada yang menganggap item virtual lebih berharga daripada barang nyata seperti pakaian atau mainan. Fenomena ini menunjukkan adanya pergeseran prioritas dari kebutuhan nyata ke kebutuhan simbolik dalam dunia digital, sehingga konsumsi virtual tidak lagi sekadar hiburan, tetapi telah menjadi bagian dari gaya hidup dan sarana siswa membangun citra sosial di lingkungannya.

3) Kebiasaan Boros Sejak Dini

Intensitas bermain *Free Fire* mendorong kebiasaan boros di kalangan siswa sejak usia sekolah, di mana banyak dari mereka langsung menghabiskan uang jajan untuk top-up tanpa mempertimbangkan kebutuhan lain atau menabung. Hasil wawancara menunjukkan bahwa siswa terbiasa membelanjakan uang segera setelah mendapatkannya, terutama saat ada event atau promo dalam game, sehingga membentuk pola konsumtif yang berpotensi bertahan dalam jangka panjang. Kebiasaan ini memperlihatkan bahwa *Free Fire* tidak hanya memengaruhi perilaku konsumsi jangka pendek, tetapi juga dapat membentuk gaya hidup boros sejak dini,

c. Implikasi Akademis

1) Penurunan Konsentrasi Belajar

Bermain *Free Fire* secara intens menyebabkan gangguan konsentrasi belajar pada siswa. Mereka sering terdistraksi oleh pikiran tentang strategi bermain, item baru, maupun event yang sedang berlangsung, sehingga fokus terhadap pelajaran menurun dan pemahaman materi terganggu. Hasil wawancara menunjukkan bahwa banyak siswa sulit berkonsentrasi di kelas karena pikirannya terbagi antara pelajaran dan game, bahkan ada yang melamun saat belajar karena memikirkan *Free Fire*. Kondisi ini berdampak pada turunnya kualitas belajar dan pencapaian akademik mereka di sekolah.

Fenomena ini menunjukkan bahwa *Free Fire* tidak hanya dimaknai sebagai hiburan, tetapi juga sebagai simbol status sosial dan sarana memperoleh pengakuan dari teman sebaya. Akibatnya, perhatian siswa lebih besar diarahkan pada aktivitas bermain dibanding kegiatan belajar, sehingga interaksi dengan game menggeser prioritas mereka. Makna sosial yang dilekatkan pada game menjadikan konsentrasi belajar terganggu, dan dalam jangka panjang dapat menurunkan prestasi akademik siswa.

2) Penggunaan Waktu Belajar untuk Bermain Game

Banyak siswa mengalihkan waktu belajar mereka untuk bermain *Free Fire*, terutama pada malam hari, sehingga jarang membaca buku, lupa mengerjakan tugas, dan lebih fokus bermain hingga larut malam. Hasil wawancara menunjukkan bahwa sebagian siswa lebih memilih bermain game daripada belajar, yang menyebabkan kelelahan, kurang siap saat mengikuti pelajaran, serta tertinggal dalam pemahaman materi. Pergeseran waktu belajar menjadi waktu bermain ini berdampak negatif terhadap kesiapan akademik, menurunkan kualitas pemahaman, dan melemahkan kebiasaan belajar yang seharusnya terbentuk pada usia sekolah.

3) Menurunnya Prestasi Akademik

Kecanduan bermain *Free Fire* membuat siswa kehilangan waktu belajar, mengabaikan tugas, dan kurang fokus saat menerima pelajaran, sehingga berdampak pada penurunan nilai ujian dan hasil belajar secara keseluruhan. Hasil wawancara menunjukkan bahwa banyak siswa mengalami penurunan prestasi setelah sering bermain, karena waktu belajar tergantikan oleh aktivitas bermain game hingga larut malam. Intensitas bermain yang tinggi menyebabkan konsentrasi dan kesiapan akademik menurun, sehingga pencapaian hasil belajar siswa di sekolah menjadi terhambat.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa event dalam game *Free Fire* memberikan pengaruh yang signifikan terhadap perilaku konsumtif siswa SMP Negeri 24 Bulukumba. Partisipasi siswa dalam event Top-Up Bonus, Kolaborasi, dan Musiman mendorong mereka untuk membeli item eksklusif demi mengikuti tren dan memperoleh pengakuan dari teman sebaya. Faktor pendorong perilaku konsumtif ini berasal dari dalam diri siswa, seperti motivasi, persepsi, dan kepribadian, maupun dari luar, seperti budaya digital, pengaruh keluarga, dan kelompok anutan.

Implikasi dari fenomena ini terlihat pada tiga aspek utama, yaitu sosial, ekonomi, dan akademis. Dari aspek sosial, muncul tekanan sosial, perilaku toxic, dan berkurangnya interaksi tatap muka. Dari aspek ekonomi, terjadi peningkatan permintaan uang tambahan, pergeseran pola belanja, dan kebiasaan boros sejak dini. Sedangkan dari aspek akademis, siswa mengalami penurunan konsentrasi, penggunaan waktu belajar untuk bermain, hingga menurunnya prestasi. Secara keseluruhan, game *Free Fire* bukan sekadar hiburan, tetapi juga telah membentuk pola konsumsi, hubungan sosial, dan kebiasaan belajar siswa, sehingga diperlukan pengawasan agar penggunaannya tetap terkendali.

Referensi

- Rachman, M. A., & Ghozali, M. L. (2023). Studi Fenomenologi: Perilaku Konsumtif Game Online Pada Remaja di Kelurahan Siwalankerto Kota Surabaya Perspektif Masalah. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 9(2), 1698. <https://doi.org/10.29040/jiei.v9i2.7912>
- Ondang, G. L., Moku, B. J., & Goni, S. Y. V. I. (2020). Dampak game online terhadap motivasi belajar mahasiswa jurusan Sosiologi FISPOL UNSRAT. *Jurnal Holistik*, 13(2), 1–15.
- Latifah, U. (2022). *Perilaku Konsumen Muslim dalam Pembelian Diamond Game Online Free Fire Perspektif Konsumsi Islam*.

- A'Rof, A. M. (2023). *Perilaku Konsumtif Remaja (Studi Kasus Game Online di Desa Sekaran Lamongan)*. 105.
- Aini, A. N., & Widiyati, E. (2024). Deskripsi Regulasi Diri Dalam Belajar Pada Siswa Kelas Iv Pemain Game Online Free Fire Di Min 1 Jombang. *Al-Furqan : Jurnal Agama, Sosial, Dan Budaya*, 3(3), 796–819.
- Beno, J., Silen, A. ., & Yanti, M. (2022). DAMPAK GAME ONLINE FREE FIRE TERHADAP PERILAKU AGRESI VERBAL DAN NON VERBAL PELAJAR SMP NEGERI 5 KOTA PAREPARE. *Braz Dent J.*, 33(1), 1–12.
- Jamaludin, H., & Sugiyanto, S. (2023). Monthly Revenue Prediction for HeroGame Businesses Using Time Series Analysis. *Jurnal Media Pratama*, 17(2), 2023–2159.
- Lestarina, E., Karimah, H., Febrianti, N., Ranny, R., & Herlina, D. (2017). Perilaku Konsumtif di Kalangan Remaja. *JRTI (Jurnal Riset Tindakan Indonesia)*, 2(2), 1–6. <https://doi.org/10.29210/3003210000>
- Mujahidah, N. (2020). *ANALISIS PERILAKU KONSUMTIF DAN PENANGANANNYA (STUDI KASUS PADA SATU PESERTA DIDIK DI SMK NEGERI 8 MAKASSAR)*.
- Rokkum, J. N., Blanco-Herrera, J. A., Faulhaber, M. E., & Gentile, D. A. (2018). Internet gaming disorder. *Technology and Adolescent Mental Health*, December, 3–20. https://doi.org/10.1007/978-3-319-69638-6_9
- Tafarannisa, M. A., Nursilah, N., & Haerudin, D. (2021). Manajemen Event Choreonite Vol. 9: Time To Bloom Di Masa Pandemi Covid- 19. *Jurnal Seni Tari*, 10(2), 168–175. <https://doi.org/10.15294/jst.v10i2.50272>
- Yayuli, A. A. I. M. (2021). TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP MEKANISME TRANSAKSI TOP UP GAME ONLINE MELALUI ONLINE SHOP BERBASIS WEBSITE Achyar Abror Ihsan Malika: Yayuli Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Surakarta. *UMS Library*, 146, 1–17.
- Hendri. (2020). PENGGUNAAN GAME ONLINE DI KALANGAN SISWA (Studi Kasus SMK Al-Hamidiyah Jakarta Barat). In *Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta*.
- Ghufron, I., & Ishomuddin, K. (2021). KOSMARA : Konsep Pengembangan Ekonomi Pesantren dan Pengendalian Pola Perilaku Konsumtif Santri di Pondok Pesantren Nurul Jadid. *Al-Ulum Jurnal Pemikiran Dan ...*, 8(1), 113–127. <http://journal.uim.ac.id/index.php/alulum/article/view/996%0Ahttp://journal.uim.ac.id/index.php/alulum/article/download/996/659>