

# HUBUNGAN ANTARA KONTROL DIRI DENGAN KECENDERUNGAN *IMPULSIVE BUYING* PADA MAHASISWI

Lioni Aprilia, Suci Rahma Nio  
Universitas Negeri Padang  
e-mail: [Lioniaprilia01@gmail.com](mailto:Lioniaprilia01@gmail.com)

**Abstract:** *The relationship Self Control with Impulsive Buying Tendency to Students.* This study aims to see the relationship of self-control with the tendency of impulsive buying in female students. The research design used is quantitative with a correlational method. The population in this study was Psychology Student V campus Padang State University, with a total sample of 95 people. The sampling technique used is technique incidental sampling. Data collection is done using the scale of self control and scale impulsive buying. Data were analyzed using correlation techniques product moment. The results showed a very significant negative relationship between self construction and the tendency of impulsive buying. The correlation coefficient ( $r$ ) is obtained at (-0.521) with a value ( $P < 0.01$ ), which means that if self control is high then the tendency for impulsive buying is low and when self control is low then the tendency for impulsive buying is high.

**Keywords:** *The tendency of impulsive buying, self control, female students.*

**Abstrak:** Hubungan kontrol Diri dengan Kecenderungan *Impulsive Buying* pada Mahasiswawi. Penelitian ini bertujuan untuk melihat hubungan kontrol diri dengan kecenderungan *impulsive buying* pada mahasiswawi. Desain penelitian yang digunakan adalah kuantitatif dengan metode korelasional. Populasi dalam penelitian ini Mahasiswawi Psikologi kampus V Universitas Negeri Padang, dengan jumlah sampel sebanyak 95 orang. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah teknik *Incidental Sampling*. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan skala kontrol diri dan skala *impulsive buying*. Data dianalisis menggunakan teknik korelasi *product moment*. Hasil penelitian menunjukkan hubungan negatif yang sangat signifikan antara kontrol diri dengan kecenderungan *impulsive buying*. Koefisien korelasi ( $r$ ) yang diperoleh sebesar (-0.521) dengan nilai ( $P < 0.01$ ), yang berarti jika kontrol diri tinggi maka Kecenderungan *impulsive buying* rendah dan ketika kontrol diri rendah maka Kecenderungan *impulsive buying* tinggi.

**Kata kunci :** Kecenderungan *impulsive buying*, kontrol diri, mahasiswawi.

## PENDAHULUAN

Mahasiswi sebagai individu berada pada tahap perkembangan dari masa remaja akhir sampai dewasa awal dengan kisaran usia sekitar 18 sampai 25 tahun (Yusuf, 2011). Mahasiswi biasanya berbelanja demi untuk memenuhi eksistensi mereka agar tidak ketinggalan dibandingkan dengan yang lain. mereka mudah tergiur untuk berbelanja suatu barang yang kurang bermanfaat. Hal tersebut didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Diba, (2014) mengungkapkan bahwa remaja putri cenderung lebih sering mengunjungi pusat perbelanjaan, mudah terpengaruh pada stimulus di pusat perbelanjaan seperti potongan harga, model barang yang dijual, bujukan teman atau penjual serta keinginan untuk mencoba sesuatu yang baru.

Mangkunegara (dalam Larasati & Budiani, 2014) mengatakan mahasiswi yang diasumsikan sebagai remaja tingkat akhir memiliki karakteristik yaitu tidak berfikir hemat, mudah terpengaruh oleh rayuan penjual, kurang realistis, romantis, dan mudah terbujuk (impulsif). Hal tersebut seringkali dikaitkan dengan kecenderungan berbelanja, karena berbelanja dapat dijadikan alternatif untuk melepas penat dan stress akibat aktivitas sehari-hari. Bahkan dengan berbelanja di pusat perbelanjaan seseorang akan merasa nyaman sehingga mampu mempengaruhi intensitas seseorang

untuk melakukan pembelian secara tiba-tiba atau pembelian impulsif (*impulsive buying*).

*Impulsive buying* merupakan suatu perilaku pembelian yang muncul tanpa dilandasi oleh adanya kebutuhan serta rencana pembelian yang terarah (Widawati, 2011). Artinya, perilaku tersebut dapat muncul secara spontan, belum tentu dilandasi oleh adanya kebutuhan, serta proses terjadinya tidak diikuti oleh tahapan-tahapan seperti halnya proses pembelian model umum yang ada. Seperti yang dikatakan mahasiswi Universitas Negeri Padang yang berinisial D:

*“Gue kan nolongan jago kadai urang, jadi gua taulahkan barang-barang yang beda dari barang-barang yang gua punyo, tu rasonyo barang tu kalo gua yang makai kayaknyo lucu hahaha. Tapi sabananyo gua bali ajo kadang barangnya jarang tapakai. Kadang gua paniang pulo dapek gaji yang awalnyo untuak tujuan lain, eh ujuang-ujungnyo balanjo lo apo lai kalau lah maliek pelanggan balanjo bawaannyo pengen pulo. Maklumlahkan lah tau modalnyo gai kan kesannyo balanjo diskon hahaha.”*(Wawancara, 27 maret 2018).

Mahasiswi cenderung membelanjakan uangnya yang berkaitan dengan hobinya seperti belanja, berbelanja merupakan suatu

hal untuk memenuhi eksistensi mereka agar tidak ketinggalan dibandingkan dengan yang lain. Dahulunya, berbelanja dilakukan hanya untuk memenuhi kebutuhan hidup namun hal tersebut sekarang sudah menjadi gaya hidup (F, BS dan Atamimi 2008). Hal ini sejalan dengan hasil wawancara yang dilakukan pada salah satu mahasiswi Universitas Negeri Padang yang berinisial B:

*“kadang den mangicuah ka urang tuo, den kecekan ka gaek den siap bali buku, beko pas den pulang kampuang den baok buku kawan kos den yang gadang bia terkesan balinyo maha, minta pitih untuak buah baju angkatan padahal indak ado hehehe, padahal pitihnyo untuak balanjo.”* (Wawancara, 3 april 2018).

Diba (2014) mengatakan bahwa remaja putri memiliki kontrol diri yang lebih rendah dibandingkan dengan remaja putra, sehingga mengakibatkan remaja putri melakukan pembelian impulsif. Pembelian impulsif tentu ada penyebabnya. Ada banyak faktor eksternal dan internal yang mempengaruhi pembelian impulsif seperti perubahan fisik, psikologis dan sosial yang terjadi pada remaja mempengaruhi remaja sebagai konsumen. Namun faktor internal yang lebih berperan yaitu faktor karakteristik kepribadian dari remaja itu sendiri, salah satunya yaitu kontrol diri.

Kontrol diri merupakan salah satu dari faktor internal yang dapat mempengaruhi kecenderungan *impulsive buying* (Baumeister, 2002). Kontrol diri berkaitan dengan bagaimana individu mengendalikan emosi serta dorongan-dorongan dalam dirinya (Hurlock, 1980). Kontrol diri menggambarkan keputusan individu melalui perkembangan kognitif untuk menyatukan perilaku yang telah disusun guna meningkatkan hasil dan tujuan tertentu sebagaimana yang diinginkan (Chita, David & Pali 2015). Kurangnya kontrol diri pada individu menyebabkan individu perlu mengontrol diri terhadap budaya konsumtif yang semakin berkembang karena kegagalan dalam kontrol diri dan menyebabkan terjadinya *impulsive buying* (Baumeister, 2002).

Berdasarkan hasil observasi yang peneliti lakukan pada beberapa mahasiswi Psikologi di Universitas Negeri Padang, ternyata salah satu mahasiswi mengaku sering membeli produk fashion hanya didasarkan pada rasa suka, karena barang yang dibeli “lucu” dan terlihat bagus mereka kenakan. Apabila melihat produk fashion seperti pakaian dan aksesorisnya yang dirasa cocok pasti ada dorongan kuat untuk segera membeli. Berdasarkan hal tersebut, peneliti menduga bahwa hal tersebut berkaitan dengan perilaku pembelian impulsif yang terjadi dikalangan mahasiswi. Oleh karena itu, berdasarkan fenomena yang telah

diuraikan tersebut, peneliti tertarik untuk melaksanakan penelitian dengan judul **“Hubungan Antara Kontrol Diri Dengan Kecenderungan *Impulsive Buying* Pada Mahasiswi”**

## **METODE**

Peneliti menggunakan metode kuantitatif dalam penelitian ini. Penelitian kuantitatif menekankan analisisnya pada data-data numerikal (angka) yang diolah menggunakan metode statistika. Dengan menggunakan metode kuantitatif sehingga dapat diperoleh signifikansi hubungan variabel atau signifikansi perbedaan antara variabel yang akan diteliti (Azwar, 2007). Desain penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah desain penelitian korelasional dengan mengklarifikasikan variabel penelitian kedalam dua macam kelompok yaitu variabel terikat (*impulsive buying*) dan variabel bebas (kontrol diri). Penelitian korelasional merupakan suatu tipe penelitian yang melihat hubungan antara satu atau beberapa variabel dengan satu atau lebih variabel yang lain (Yusuf, 2010). Populasi dan sampel dalam penelitian ini adalah Mahasiswi Psikologi kampus V Bukittinggi Universitas Negeri Padang.

Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah angket atau kuesioner dengan menggunakan skala model jawaban Likert. Angket skala *impulsive buying* dan kontrol diri yang digunakan berisikan

seperangkat item pernyataan *favorable* dan *unfavorable* yang akan dijawab secara tertulis (ceklis).

Pengumpulan data dilakukan dengan cara teknik pengambilan sampel *Incidental Sampling* menyebarkan angket pada subjek penelitian yaitu Mahasiswi Psikologi Universitas Negeri Padang kampus V Bukittinggi. Sebelum pelaksanaan penelitian alat ukur berupa angket ini terlebih dahulu dilakukan uji coba angket untuk menguji validitas dan realibilitas alat ukur kepada subjek di luar mahasiswi Psikologi Universitas Negeri Padang. Lalu data ini diolah menggunakan *software* di komputer. Sehingga didapatkan item item pernyataan yang siap untuk disebar. Agar data yang dihasilkan akurat dan sesuai dengan tujuan pengukuran diperlukan uji validitas (Azwar, 2014). Uji validitas dilakukan dengan menghitung koefisien korelasi item dengan total item menggunakan program *software* di komputer.

Nilai reliabilitas skala diukur dengan mencari nilai *Alpha Cronbach* menggunakan program SPSS 16.0. Menghitung koefisien dengan *Alpha Cronbach* dapat menghindari masalah yang mungkin timbul dengan menggunakan tes ulang (Azwar, 2014). Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik korelasi *Product Moment* dari Karl Pearson yaitu melihat hubungan antara variabel

bebas dengan variabel terikat. *Product Moment* digunakan untuk melukiskan hubungan anantara dua variabel yang sama-sama berjenis interval atau rasio (Winarsunu, 2009).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Hasil

Uji hipotesis penelitian bertujuan untuk menguji hipotesis dalam penelitian ini. Hasil uji hipotesis dengan menggunakan *product moment* dari Karl Person. Berdasarkan hasil analisis korelasi tentang hubungan antara kontrol diri dengan kecenderungan *impulsive buying* pada mahasiswi diperoleh koefisien korelasi sebesar (-0.521) dengan nilai  $P = 0.000$  ( $P < 0.01$ ) yang mengindikasikan bahwa  $H_a$  diterima dan  $H_0$  ditolak.

Dari tabel 1 dapat dilihat Berdasarkan tabel berikut, dapat dilihat

bahwa rata-rata empiris dari *impulsive buying* penelitian adalah 45,82 sedangkan rata-rata hipotetiknya adalah sebesar 52,5. Ini menunjukkan bahwa secara umum skor rata-rata empiris subjek penelitian lebih kecil dari pada rata-rata hipotetik penelitian. Artinya *impulsive buying* subjek dalam penelitian lebih rendah dibandingkan dari pada populasi umumnya. Sedangkan rata-rata empiris kontrol diri dari subjek penelitian adalah 45,82 dan rata-rata hipotetik subjek adalah sebesar 42,5. Ini menunjukkan secara umum rata-rata empiris lebih besar daripada rata-rata hipotetiknya. Artinya tingkat kontrol diri subjek dalam penelitian ini lebih tinggi dari pada populasi umumnya. Jadi dapat disimpulkan bahwa secara umum subjek penelitian memiliki tingkat *impulsive buying* yang rendah dan kontrol diri yang tinggi.

**Tabel 1. Deskripsi Data *impulsive buying* dan kontrol diri**

No	Variabel	Skor Hipotetik				Skor Empiris			
		Min	Max	Mean	SD	Min	Max	Mean	SD
1	<i>Impulsive buying</i>	21	84	52,5	10,5	34	59	45,82	5,31
2	Kontrol diri	17	68	42,5	8,5	34	71	45,82	7,32

Berdasarkan pada tabel 1 berikut terlihat bahwa sebanyak 53 orang berada pada kategori rendah (55,79%), 29 orang berada pada kategori sedang (30,53%), 7 orang berada pada kategori tinggi (7,37%), 5

orang untuk kategori sangat rendah (5,26%) dan 1 orang berada pada kategori sangat tinggi (1,05%). Maka, dapat disimpulkan bahwa tingkat *impulsive buying* terhadap mahasiswi psikologi kampus V bukittinggi

universitas negeri padang rendah, yaitu sebanyak 53 dari 95 orang subjek penelitian.

**Tabel 2 Kategorisasi Skor *impulsive buying* (N=95)**

No	Rumus	Skor	Kategorisasi	F	Persentase
1	$(\mu+1.5 \sigma) \leq X$	$68.25 \leq X$	Sangat tinggi	1	1,05%
2	$(\mu+0.5 \sigma) \leq X < (\mu+1.5 \sigma)$	$57,75 \leq X < 68.25$	Tinggi	7	7,37%
3	$(\mu-0.5 \sigma) \leq X < (\mu+0.5 \sigma)$	$47,25 \leq X < 57,75$	Sedang	29	30,53%
4	$(\mu-1.5 \sigma) \leq X < (\mu-0.5 \sigma)$	$36,75 \leq X < 47,25$	Rendah	53	55,79%
5	$X < (\mu-1.5 \sigma)$	$X < 36,75$	Sangat rendah	5	5,26%
<b>Total</b>				<b>95</b>	<b>100%</b>

Dapat dilihat pada tabel 3 dibawah ini, Kategorisasi subjek berdasarkan aspek kognitif sebanyak 50 orang berada pada kategori rendah (52,63%), 23 orang untuk kategori sangat rendah(24,21%), 17 orang berada pada kategori sedang (17,9%), 4 orang berada pada kategori tinggi (4,21%) dan 1 orang berada pada kategori sangat tinggi (1,05%). Selanjutnya, aspek yang kedua yaitu afektif sebanyak 45 orang berada pada kategori sedang (47,37%), 19 orang berada pada kategori rendah (20%), 13 orang berada pada kategori sangat rendah (13,68%) dan 9 orang berada pada kategori sangat tinggi dan tinggi (9,47%).

**Tabel 3 Kategorisasi Skor Subjek Berdasarkan Aspek *impulsive buying* : Kognitif dan Afektif**

Aspek	Skor	Kategori	Subjek	
			F	Persentase
Kognitif	$35,75 \leq X$	Sangat tinggi	1	1,05%
	$30,25 \leq X < 35,75$	Tinggi	4	4,21%
	$24,75 \leq X < 30,25$	Sedang	17	17,9%
	$19,25 \leq X < 24,75$	<b>Rendah</b>	<b>50</b>	<b>52,63%</b>
	$X < 19,25$	Sangat rendah	23	24,21%
<b>Total</b>			<b>95</b>	<b>100%</b>
Aspek	Skor	Kategori	Subjek	
			F	Persentase
Afektif	$30 \leq X$	Sangat tinggi	9	9,47%
	$27,5 \leq X < 30$	Tinggi	9	9,47%
	$22,5 \leq X < 27,5$	<b>Sedang</b>	<b>45</b>	<b>47,37%</b>
	$20 \leq X < 22,5$	Rendah	19	20%
	$X < 20$	Sangat rendah	13	13,68%
<b>Total</b>			<b>95</b>	<b>100%</b>

Berdasarkan data diatas aspek *impulsive buying* dalam penelitian ini, Kategorisasi subjek berdasarkan aspek kognitif sebanyak 50 orang berada pada kategori rendah, 23 orang untuk kategori sangat rendah, 17 orang berada pada kategori sedang, 4 orang berada pada kategori tinggi dan 1 orang berada pada kategori sangat tinggi. Aspek afektif sebanyak afektif sebanyak 45 orang berada pada kategori sedang, 19 orang berada pada kategori rendah, 13 orang berada pada kategori sangat rendah dan 9 orang berada pada kategori sangat tinggi dan tinggi. Berdasarkan pemaparan di atas, dapat dilihat bahwa aspek yang memiliki

subjek terbanyak pada kategori rendah adalah aspek kognitif.

Dapat dilihat pada tabel 4 dibawah ini, dapat dikatakan bahwa sebanyak 44 orang berada pada kategori sedang (46,32%), 42 orang berada pada kategori tinggi (44,21%), 5 orang berada pada kategori rendah (5,26%), 4 orang berada pada kategori sangat tinggi (4,21%) dan untuk kategori sangat rendah tidak ada. Maka dapat disimpulkan bahwa kontrol diri terhadap mahasiswi psikologi kampus V bukittinggi universitas negeri padang kategori sedang yaitu sebanyak 44 orang (46,32%) dari 95 orang subjek penelitian.

**Tabel 4 Kategorisasi Skala Kontrol diri (N=95)**

No	Rumus	Skor	Kategorisasi	F	Persentase
1	$(\mu+1.5 \sigma) \leq X$	$55,25 \leq X$	Sangat tinggi	4	4,21%
2	$(\mu+0.5 \sigma) \leq X < (\mu+1.5\sigma)$	$46,75 \leq X < 55,25$	Tinggi	42	44,21%
3	$(\mu-0.5 \sigma) \leq X < (\mu+0.5 \sigma)$	$38,25 \leq X < 46,75$	<b>Sedang</b>	<b>44</b>	<b>46,32%</b>
4	$(\mu-1.5 \sigma) \leq X < (\mu-0.5 \sigma)$	$29,75 \leq X < 38,25$	Rendah	5	5,26%
5	$X < (\mu-1.5 \sigma)$	$X < 29,75$	Sangat rendah	0	0%
<b>Total</b>				95	100%

Dapat dilihat pada tabel 5 dibawah ini, Kategorisasi subjek penelitian berdasarkan aspek-aspek kontrol diri. Kategorisasi subjek berdasarkan aspek kontrol diri yang pertama yaitu aspek melanggar kebiasaan sebanyak 46 orang berada pada kategori tinggi (48,42%), 31 orang berada pada kategori sedang (32,63%), 18 orang berada pada kategori

sangat tinggi (18,95%), untuk kategori rendah dan sangat rendah tidak ada. Selanjutnya, pada aspek yang kedua yaitu menahan godaan sebanyak 34 orang berada pada kategori sangat tinggi (35,79%), 30 orang berada pada kategori tinggi dan sedang (31,58%), 1 orang berada pada rendah (1,05%) dan untuk kategori sangat rendah tidak ada. Pada aspek

yang ketiga, yaitu penilaian sebanyak 43 orang berada pada kategori sedang (45,26%), 34 orang berada pada kategori tinggi (35,79%), 10 orang berada pada kategori rendah (10,53%), 5 orang berada pada kategori sangat tinggi (5,26%), dan 3 orang untuk kategori sangat rendah (3,16%).

**Tabel 5 Kategorisasi Subjek Berdasarkan Aspek kontrol diri : Melanggar kebiasaan, Menahan godaan dan Disiplin diri**

Aspek	Skor	Kategori	Subjek	
			F	Persentase
Melanggar kebiasaan	$26 \leq X$	Sangat tinggi	18	18,95%
	$22 \leq X < 26$	Tinggi	46	48,42%
	$18 \leq X < 22$	Sedang	31	32,63%
	$14 \leq X < 18$	Rendah	0	0%
	$X < 14$	Sangat rendah	0	0%
<b>Total</b>			<b>23</b>	<b>100%</b>
Aspek	Skor	Kategori	Subjek	
			F	Persentase
Menahan godaan	$9,75 \leq X$	Sangat tinggi	34	35,79%
	$8,25 \leq X < 9,75$	Tinggi	30	31,58%
	$6,75 \leq X < 8,25$	Sedang	30	31,58%
	$5,25 \leq X < 6,75$	Rendah	1	1,05%
	$X < 5,25$	Sangat rendah	0	0%
<b>Total</b>			<b>95</b>	<b>100%</b>
Aspek	Skor	Kategori	Subjek	
			F	Persentase
Disiplin diri	$19,5 \leq X$	Sangat tinggi	5	5,26%
	$16,5 \leq X < 19,5$	Tinggi	34	35,79%
	$13,5 \leq X < 16,5$	Sedang	43	45,26%
	$10,5 \leq X < 13,5$	Rendah	10	10,53%
	$X < 10,5$	Sangat rendah	3	3,16%
<b>Total</b>			<b>23</b>	<b>100%</b>

Dari data diatas dapat di simpulkan bahwa kontrol diri per aspek berada pada kategori sedang, dimana pada aspek melanggar kebiasaan kebiasaan sebanyak 46 orang berada pada kategori tinggi, 31 orang berada pada kategori sedang, 18 orang berada pada kategori sangat tinggi, untuk kategori rendah dan sangat rendah tidak ada. Menahan godaan sebanyak 34 orang berada pada

kategori sangat tinggi, 30 orang berada pada kategori tinggi dan sedang, 1 orang berada pada rendah.dan untuk kategori sangat rendah tidak ada. Aspek disiplin diri penilaian sebanyak 43 orang berada pada kategori sedang, 34 orang berada pada kategori tinggi, 10 orang berada pada kategori rendah, 5 orang berada pada kategori sangat tinggi, dan 3 orang untuk kategori sangat rendah.

Berdasarkan pemaparan ini, dapat dilihat bahwa kategori tinggi dengan jumlah subjek terbanyak adalah aspek melanggar kebiasaan.

### **Pembahasan**

Hasil dari penelitian ini dapat diketahui bahwa *impulsive buying* yang dilakukan mahasiswa baik, yaitu berada dalam kategori rendah. Hal ini menunjukkan bahwa subjek penelitian memiliki kendali yang baik dalam perilaku berbelanja, sehingga tidak mudah terstimulasi untuk melakukan *impulsive buying* pada saat berbelanja. Alasan lain diduga karena subjek penelitian adalah mahasiswa termasuk dalam tahap perkembangan remaja akhir. Artinya mereka merupakan sosok yang sudah mulai matang dalam mengambil keputusan. Gasiorowska, (2011) menyatakan konsumen distimulus oleh kedekatan secara fisik dari hasrat suatu produk dan reaksinya terhadap stimulus bisa dikaitkan dengan kontrol intelektual yang rendah. Kontrol diri merupakan salah satu dari faktor internal yang dapat mempengaruhi kecenderungan *impulsive buying* (Baumeister, 2002).

Hasil menunjukkan bahwa kontrol diri berhubungan dengan kecenderungan *impulsive buying* pada mahasiswa. Peranan penting kontrol diri pada mahasiswa adalah dalam bentuk menentukan sebuah perilaku.

Mahasiswa yang memiliki kontrol diri yang rendah tidak mampu melihat konsekuensi atas tindakan maupun perilakunya saat berbelanja, sedangkan mahasiswa yang memiliki kontrol diri yang tinggi mampu memperhatikan cara-cara yang tepat untuk berperilaku dalam situasi bervariasi (Chita, David & Pali, 2015). Hal ini membuat mahasiswa cenderung terhindar dari perilaku *impulsive buying* karena *impulsive buying* dapat disebabkan oleh seseorang yang kurang mampu melakukan pengendalian diri dengan baik (Baumeister, 2002).

Berdasarkan uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa secara umum kontrol diri berada pada kategori sedang dan kecenderungan *impulsive buying* berada dalam kategori rendah dengan koefisien korelasi berada pada kategori cukup berarti atau sedang. Sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan negatif yang signifikan antara kontrol diri dengan kecenderungan *impulsive buying* pada mahasiswa. Dimana semakin tinggi kontrol diri seseorang maka akan semakin rendah kemungkinannya untuk melakukan *impulsive buying*. Sebaliknya, semakin rendah kontrol diri seseorang maka akan semakin tinggi kemungkinannya untuk melakukan *impulsive buying*.

## SIMPULAN DAN SARAN

### Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pengujian hipotesis mengenai hubungan antara kontrol diri dengan kecenderungan *impulsive buying* pada mahasiswi, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut: Secara umum kontrol diri pada mahasiswi penelitian ini berada pada tingkat tinggi. Secara umum *impulsive buying* mahasiswi penelitian ini berada pada tingkat rendah. Terdapat hubungan negatif yang signifikan antara kontrol diri dengan kecenderungan *impulsive buying* pada mahasiswi, temuan ini berarti ketika kontrol diri tinggi maka perilaku *impulsive buying* rendah dan ketika kontrol diri rendah maka perilaku *impulsive buying* tinggi.

### Saran

1. Bagi mahasiswi

Hasil dari penelitian ini dapat dijadikan bahan evaluasi diri bagi mahasiswi, melihat mahasiswi sangat rentan memiliki kecenderungan *impulsive buying*. Subjek dari penelitian ini diharapkan untuk mampu mempertahankan kontrol dirinya agar dapat mengendalikan kecenderungan *impulsive buying*nya. Bagi subjek dengan kecenderungan *impulsive buying*. Hal ini tak perlu dilakukan untuk melatih kontrol diri pada mahasiswi dalam mengendalikan kecenderungan *impulsive buying*nya.

### 2. Bagi Peneliti selanjutnya

Untuk peneliti selanjutnya yang tertarik meneliti tentang kontrol diri dan *impulsive buying*, diharapkan untuk lebih menspesifikasikan penelitian untuk aspek *impulsive buying* pada toko online maupun offline. Selain itu penelitian selanjutnya disarankan menggali data lebih dalam dari subjek untuk memperkaya hasil penelitian terkait kontrol diri dan *impulsive buying*.

## DAFTAR RUJUKAN

- Azwar, S. *Dasar-dasar Psikometri*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2007.
- Baumeister, Roy F. "Self-Control Failure. Impulsive Purchasing, and Consumer Behavior." *Chicago journals* (The University of Chicago Press) 28, no. 4 (2002): 670-676.
- Chita, Regina C, M, Lydia David, and Cicilia Pali. "Hubungan antara Self-Control dengan Perilaku Konsumtif Online Shopping Produk Fashion pada Mahasiswa Fakultas Kedokteran Universitas Sam Ratulangi Angkatan 2011." *e-Biomedik (eBm)*, 2015: 297-302.

- Diba , Dira Sarah. "Peranan Kontrol Diri Terhadap Pembelian Impulsive buying pada Remaja Berdasarkan Perbedaan Jenis Kelamin di Samarinda." *eJournal Psikologi*, 2014: 313-323.
- F, Anastasia Anin, Rasimin BS, and Nuryati Atamimi. "Hubungan Self Monitoring dengan Impulsive Buying terhadap produk fhasion pada remaja." *jurnal Psikologi* 35, no. 2 (2008): 181-193.
- Gasiorowska, Agata. "Gender as a moderator of temperamental causes of impulse buying tendency." *Journal of Customer Behaviou* 10 (2011): 119-142.
- Hurlock, E B. *Developmental Psychology: A life-Span Approach Fifth Edition*. New York: McGraw-Hill Book Company, 1980.
- Larasati, Manggi Asih, and Meita Santi Budiani. "Hubungan Antara Kontrol Diri Dengan Pembelian Impulsive Pakaian pada Mahasiswi Psikologi Universitas Negeri Surabaya yang Melakukan Pembelian Secara Online." *Character02* , no. 3 (2014): 1-6.
- Widawati, Lisa. "Analisis Perilaku “Impulse Buying” dan “Locus of Control” pada Konsumen di Carrefour Bandung." *Mimbar XXVII*, no. 2 (2011): 125-132.
- Yusuf, M. *Metodologi peneliti*. Padang: Unp Press, 2010.
- Yusuf, Syamsu. *Psikologi Perkembangan Anak & Remaja*. Bandung: Rosda, 2011.