

**Ruth Agnes I.S. (5100094). Hubungan Antara Stres Kerja dan *Impulsive Buying* yang Dimoderatori oleh *Self-Control*.** Skripsi Sarjana Strata I. Surabaya : Fakultas Psikologi Universitas Surabaya. Laboratorium Psikologi Industri dan Organisasi (2015).

## INTISARI

*Impulsive buying* timbul ketika konsumen mengalami dorongan tiba-tiba, menguasai dan ada terus menerus untuk membeli sesuatu segera, serta tidak ada pertimbangan untuk konsekuensi yang akan didapatkan (Rook, 1987). Karakteristik konsumen yang melakukan *impulsive buying* merupakan konsumen yang usianya muda hingga dewasa akhir, baik laki-laki maupun perempuan, dengan bermacam-macam produk. Perilaku *impulsive buying* dapat dipengaruhi oleh faktor eksternal maupun faktor internal. Afeksi merupakan salah satu faktor internal yang dapat mempengaruhi konsumen untuk melakukan pembelian secara impulsif (Vohs & Faber, 2007). Hal ini dijelaskan lebih lanjut lagi oleh Elliott (1994; dalam Vohs & Faber, 2007) bahwa konsumen yang berada dalam mood negatif akan lebih aktif untuk menghilangkan perasaan tidak menyenangkan tersebut dengan melakukan pembelian. Penelitian Moran (2012) menunjukkan bahwa stres berdampak bagi seseorang untuk melakukan pembelian secara impulsif, dengan demikian dapat dikatakan bahwa stres memiliki hubungan dengan *impulsive buying*.

Penelitian yang dilakukan oleh Youn dan Faber (2002; dalam Vohs & Faber, 2007) menunjukkan bahwa keadaan terkontrol memiliki hubungan negatif dengan *impulsive buying*, dimana semakin baik kontrol diri konsumen maka kecenderungan untuk melakukan pembelian impulsif menjadi berkurang. Adanya penelitian tersebut, maka dapat dikatakan bahwa *self-control* yang baik membantu konsumen untuk tidak melakukan pembelian secara impulsif (Vohs & Faber, 2007). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana hubungan antara stres kerja dengan perilaku *impulsive buying* yang dimoderatori oleh *self-control* pada Ibu-ibu yang memiliki penghasilan sendiri dan berbelanja ke *department store*.

Hipotesis dalam penelitian ini ditolak, namun *self-control* terbukti membantu individu untuk tidak melakukan *impulsive buying*. *Self-control* juga membantu individu agar tidak merasa stres di tempat kerja khususnya yang ditimbulkan oleh sumber stres individu. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dalam keadaan stres yang rendah, *self-control* semakin tinggi dan membantu individu untuk tidak melakukan pembelian impulsif. Secara langsung stres kerja memiliki hubungan dengan perilaku membeli secara impulsif. Namun, penelitian ini memiliki beberapa kelemahan dan oleh sebab itu peneliti menyarankan agar peneliti selanjutnya dapat memperbaharui alat ukur stres yaitu *SDS*, sebisa mungkin melakukan pendampingan ketika subjek sedang mengisi angket, dan penggalian variabel-variabel lain yang dapat memoderatori hubungan antara stres kerja dan *impulsive buying*.

**Kata kunci : *Impulsive Buying*, Stres Kerja, *Self-control*.**

