

DINAMIKA PSIKOLOGIS DAN PEMAKNAAN PEMBELIAN  
IMPULSIF PADA PRIA TERHADAP *VALUE* SUATU PRODUK

Nama : Kendel Granit

Jurusan/Program Studi: Psikologi / Psikologi

Pembimbing :

(Marselius Sampe Tondok, S.S., M.Si)

(Dr. Dra. N.K. Endah Trijiwati, M. A.)

**ABSTRAK**

Penelitian ini membahas tentang fenomena perilaku konsumtif yang ada saat ini, dan berfokus pada laki-laki. Fenomena ini lebih spesifik pada pembelian impulsif dan *self-control* individu. Penelitian ini bertujuan mengetahui pemaknaan proses berpikir dan faktor yang mendorong terjadinya pembelian impulsif pada dua subjek pria. Pendekatan ini adalah kualitatif deskriptif. Peneliti melakukan pengambilan data menggunakan teknik wawancara dan melakukan metode analisis uraian dengan cara menarasikan sesubjektif mungkin dengan sudut pandang dari partisipan hingga data dianalisis dan dikaitkan dengan beberapa kerangka teori yang dibuat oleh peneliti. Partisipan pada penelitian ini adalah dua orang pria muda.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan pembelian impulsif, pada partisipan dipengaruhi oleh adanya pemaknaan yang ditanamkan pada suatu produk karena adanya kebutuhan. Pengalaman personal, kontrol diri dan situasi sosial juga menjadi faktor terbesar yang mempengaruhi terjadinya pembelian terhadap suatu produk. Saran dari penelitian ini adalah menanamkan sejak dini pola pengasuhan dengan gaya hidup hemat dan tidak memanjakan anak, serta perlunya kontrol diri dan pertimbangan rasional dalam pada pembelian dan pemenuhan kebutuhan.

Kata kunci : *kontrol diri, konsep diri, laki-laki, pembelian impulsif.*

# PSYCHOLOGICAL DYNAMICS AND IMPULSE PURCHASES IN MEN TOWARD THE VALUE OF PRODUCT

Nama : Kendel Granit

Jurusan/Program Studi: Psikologi / Psikologi

Pembimbing :

(Marselius Sampe Tondok, S.S., M.Si)

(Dr. Dra. N.K. Endah Trijiwati, M. A.)

## ABSTRAK

This study deals with current consumptive behavior phenomena, and it focuses on men. These phenomena are more specific in self control and impulse purchases of individuals. The study aims to identify the use of thought processes and the factors that led to impulse purchases on two male subjects. This approach is a descriptive qualitative researcher making data retrieval using interview techniques and conducting descriptive analysis methods by using a subjective approach perhaps at a standpoint from participants to data analysed and linked with several theoretical skeletons created by researchers. Participants in the study were two young men.

The results of this study suggest an impulsive purchase, in which participants was affected by an outsourcing which invested with a product because of need. Personal experience, self-control and social situations are also major factors affecting the purchase of a product. The advice from this study is to instill early nurturing patterns with a provident and dismissive lifestyle of children, as well as the need for self-control and rational considerations in purchasing and meeting needs.

*Keyword: impulsive buying, men, self-concept, self-control*