

**HUBUNGAN ANTARA KONTROL DIRI DENGAN
IMPULSIVE BUYING PADA SANTRI PP. NURUL HIDAYAH**

SKRIPSI



Oleh:

NANDIA ZAHROK MAURIKA

NIM: D20195065

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS DAKWAH
JUNI 2023**

**HUBUNGAN ANTARA KONTROL DIRI DENGAN
IMPULSIVE BUYING PADA SANTRI PP. NURUL HIDAYAH**

SKRIPSI

diajukan kepada Universitas Islam Negeri
Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Psikologi (S.Psi)
Fakultas Dakwah
Program Studi Psikologi Islam



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Oleh:

Nandia Zahrok Maurika

NIM: D20195065

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS DAKWAH
JUNI 2023

**HUBUNGAN ANTARA KONTROL DIRI DENGAN
IMPULSIVE BUYING PADA SANTRI PP. NURUL HIDAYAH**

SKRIPSI

diajukan kepada Universitas Islam Negeri
Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Psikologi (S.Psi)
Fakultas Dakwah
Program Studi Psikologi Islam

Oleh:

Nandia Zahrok Maurika

NIM: D20195065

Disetujui Pembimbing


Muhammad Ali Makki, M.Si.

NIP. 197503152009121004

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

**HUBUNGAN ANTARA KONTROL DIRI DENGAN
IMPULSIVE BUYING PADA SANTRI PP. NURUL HIDAYAH**

SKRIPSI


telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu
persyaratan memperoleh gelar Sarjana Psikologi (S. Psi)
Fakultas Dakwah
Program Studi Psikologi Islam


Hari : Kamis
Tanggal : 08 Juni 2023

Tim Penguji
Tim Penguji



Ketua

Sekretaris


Muhammad Muhib Alwi, S.Psi, M.A.
NIP. 197807192009121005


Anugrah Sulistiyowati, M.Psi.
NUP. 201802166

Anggota:

1. Dr. Siti Raudhatul Jannah, M.Med.Kom ()
2. Muhammad Ali Makki, M.Si. ()

Menyetujui
Dekan Fakultas Dakwah


Prof. Dr. Ahidul Asror, M. Ag.
NIP. 197406062000031003

MOTTO

وَأَاتِ ذَا الْقُرْبَىٰ حَقَّهُ وَالْمِسْكِينَ وَابْنَ السَّبِيلِ وَلَا تَبْذِرْ تَبْدِيرًا

Artinya: “ Dan berikanlah haknya kepada kerabat dekat, juga kepada orang miskin dan orang yang dalam perjalanan, dan janganlah kamu menghambur-hamburkan (hartamu) secara boros ”.¹
(Al-Qur’an Surah Al-Isra’: 26)



UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

¹ Departemen Agama Republik Indonesia, Al-Qur’an Terjemah (Jakarta: Pustaka Al-Mubin , 2013),49.

PERSEMBAHAN

Sujud dan syukurku kepada Allah SWT yang tiada henti senantiasa melimpahkan kasih dan sayangNya sampai pada akhirnya karya sederhana ini dapat diselesaikan, sholawat serta salam tak lupa kupersembahkan kepada baginda Rasulullah SAW atas perjuangannya kita semua bisa menikmati indahnya mencari ilmu sekaligus bentuk rasa bangga dan cinta kepada bangsa dan agama.

Betapa bahagianya saya karena dapat menyelesaikan tugas akhir skripsi dengan waktu yang tepat dalam pengerjaannya tentu membutuhkan perjuangan, pengorbanan baik pikiran, tenaga, maupun hati. Karya ini dipersembahkan bukan hanya sebagai syarat formal mendapatkan gelar (S.Psi) semata. Melainkan jauh dari hal itu, karya ini ditulis agar dapat menjadi salah satu rujukan bagi pondok pesantren dalam meningkatkan kontrol diri pada santri khususnya dalam perilaku *impulsive buying*. Tak lupa, peneliti mempersembahkan karya ini kepada orang-orang yang selalu memberikan dukungan serta do'a yang tiada henti, sehingga membuat peneliti selalu memiliki semangat dalam menggapai cita-cita. Karya ini saya persembahkan untuk:

1. Ayahanda Nurhadi dan Ibunda Dewi Sarah tercinta yang telah membesarkan, memberikan kasih sayang yang tak terhingga, membimbing, merawat, mensupport dengan penuh kesabaran serta keikhlasan, dan selalu mendoakan peneliti setiap waktu agar menjadi pribadi yang berguna bagi agama, bangsa, dan negara.
2. Orang tua keduaku di Jember sekaligus Pengasuh Pondok Pesantren Nurul Hidayah Abah Pujiono Abdul Hamid dan Umi Hidayatun Nuriyah yang tak

hentinya memberikan kasih sayang dan motivasinya, sehingga peneliti bisa menyelesaikan skripsi ini tepat waktu.

3. Kakak kandungku Ilhami Maulana Imawan S.Sos. yang tak hentinya memberikan semangat kepada peneliti, memberikan motivasi, dan selalu direpotkan serta adik kandungku Adil Aftona Ulinuha yang juga menjadi salah satu semangat bagi peneliti.
4. Teman seperjuangan di Pondok Pesantren Nurul Hidayah yang tak hentinya memberikan motivasi serta support yang luar biasa kepada peneliti dari awal masuk pesantren sampai sekarang.



ABSTRAK

Nandia Zahrok Maurika, 2023: *Hubungan Antara Kontrol Diri Dengan Impulsive Buying Pada Santri PP. Nurul Hidayah.*

Kata Kunci: Kontrol Diri, *Impulsive Buying*, Santri.

Kontrol diri merupakan kemampuan individu dalam memodifikasi perilaku, mengelola informasi, dan kemampuan dalam memilih suatu tindakan. Seseorang yang memiliki kontrol diri yang baik akan dapat mencegah atau menghindari perilaku negatif khususnya pada perilaku *impulsive buying*. Perilaku *impulsive buying* memberikan dampak negatif bagi seseorang yang sering melakukan pembelian impulsif. Dampak negatif yang timbul adalah perasaan kecewa, mengalami pemborosan keuangan, dan perasaan bersalah serta menyesal setelah membeli produk.

Rumusan masalah pada penelitian ini adalah apakah ada hubungan antara kontrol diri dengan *impulsive buying* pada santri PP. Nurul Hidayah?. Tujuan penelitian ini adalah untuk menguji dan mengetahui hubungan antara kontrol diri dengan *impulsive buying* pada santri PP. Nurul Hidayah. Metode penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan korelasional. Sampel penelitian sebanyak 62 santri sehingga seluruh populasi dijadikan sampel. Karena sample di bawah 100, maka teknik pengambilan sampel menggunakan teknik sampling jenuh. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi dan kuesioner yang didalamnya berisi tentang skala kontrol diri dan skala *impulsive buying*. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan korelasi *pearson product moment*.

Hasil analisis data yang menggunakan *pearson product moment* menunjukkan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ dan menunjukkan bahwa ada hubungan yang signifikan antara kontrol diri dengan *impulsive buying*. Oleh karena itu, H_a diterima dan H_0 ditolak. Kemudian dilihat dari *pearson correlation* menunjukkan nilai $-0,675$. Berdasarkan pedoman tingkat korelasi, maka kontrol diri dan *impulsive buying* memiliki korelasi yang kuat dan masuk dalam kategori rentang $0,61-0,80$. Hasil nilai *pearson correlation* bersifat negatif yang berarti semakin rendah tingkat kontrol diri pada santri, maka semakin tinggi tingkat *impulsive buying* yang dimiliki oleh santri.

KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan rahmat, hidayah, serta karunia-Nya yang tiada tara. Sholawat serta salam tetap tercurah limpahkan kepada baginda Nabi Agung Muhammad SAW yang telah membimbing dan membawa peradaban yang cemerlang dan senantiasa kita nantikan syafaatnya di hari akhir kelak. Atas izin Allah SWT, peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Psikologi (S.Psi) pada Fakultas Dakwah UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember dengan judul: “Hubungan antara Kontrol Diri dengan *Impulsive Buying* pada Santri PP. Nurul Hidayah.”

Peneliti menyadari dalam penelitian skripsi ini tidak lepas dari adanya kendala, hambatan, dan kesulitan. Namun, dengan adanya keterlibatan berbagai pihak yang telah memberikan bantuan, bimbingan, arahan, petunjuk, saran, serta kritik bagi peneliti. Oleh karena itu, penulis menyadari dan menyampaikan terimakasih yang sedalam-dalamnya kepada:

1. Prof. Dr. H. Babun Suharto, S.E., M.M. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
2. Prof. Dr. Ahidul Asror, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Dakwah beserta jajarannya yang tekah memberi izin dan memfasilitasi peneliti dalam menyelesaikan skripsi.
3. Bapak Muhammad Muhib Alwi, M.A. selaku Kaprodi Psikologi Islam yang memberikan arahan serta bimbingannya dalam membantu dan mengarahkan mahasiswanya dalam meyelesaikan skripsi.

4. Bapak Muhammad Ali Makki, M.Si. selaku dosen pembimbing skripsi yang telah memberikan bimbingan, arahan, arahan, petunjuk, kritik dan saran sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini tepat waktu.
5. Bapak Ibu Dosen Fakultas Dakwah khususnya Prodi Psikologi Islam yang telah menyalurkan ilmunya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini tepat waktu dan juga menjadi pengganti orangtua selama melaksanakan pendidikan.
6. Seluruh teman seperjuangan, khususnya kelas PI 2 yang telah memberikan semangat dan dukungan dalam penyusunan skripsi dan terimakasih atas kesannya selama 4 tahun menuntut ilmu di Kampus UIN Kiai Achmad Siddiq Jember.

Akhirnya, semoga segala amal baik yang telah Bapak/ Ibu berikan kepada penulis mendapat balasan yang baik dari Allah.

Jember, 31 Mei 2023

UIN
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
Penulis
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR ISI

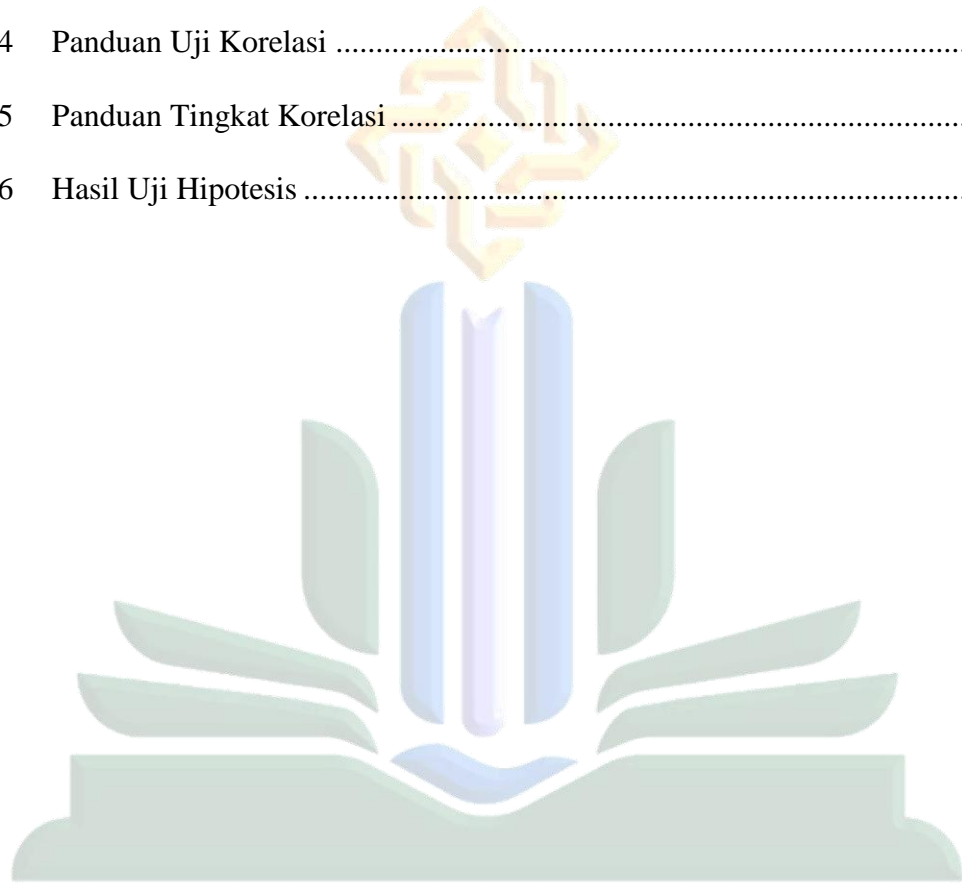
	Hal
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	7
C. Tujuan Penelitian	8
D. Manfaat Penelitian.....	8
E. Ruang Lingkup Penelitian.....	9
1. Variabel Penelitian.....	9
2. Indikator Variabel.....	10
F. Definisi Operasional.....	11
G. Asumsi Penelitian.....	12
H. Hipotesis	12

I. Sistematika Pembahasan	13
BAB II KAJIAN PUSTAKA	15
A. Penelitian Terdahulu.....	15
B. Kajian Teori	21
1. Kontrol Diri	21
2. <i>Impulsive Buying</i>	26
3. Santri.....	34
4. Hubungan Antara Kontrol Diri dengan <i>Impulsive Buying</i> pada Santri ...	38
BAB III METODE PENELITIAN	41
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	41
B. Populasi dan Sampel.....	42
C. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data	43
D. Analisis Data	54
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	57
A. Gambaran Obyek Penelitian.....	57
B. Penyajian Data.....	63
C. Analisis dan Pengujian Hipotesis	70
D. Pembahasan	75
BAB V PENUTUP	84
A. Simpulan.....	84
B. Saran-saran	85
DAFTAR PUSTAKA	87
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

No	Uraian	Hal
2.1	Penelitian Terdahulu	19
3.1	Skala Likert	45
3.2	Skala Blue Print Kontrol Diri	46
3.3	Skala Blue Print <i>Impulsive Buying</i>	47
3.4	Hasil Uji Validitas Skala Kontrol diri	50
3.5	Hasil Uji Validitas Skala <i>Impulsive Buying</i>	51
3.6	Rangkuman Hasil Uji Reliabilitas	53
3.7	Hasil Uji Reliabilitas Skala Kontrol Diri	53
3.8	Hasil Uji Reliabilitas Skala <i>Impulsive Buying</i>	54
4.1	Jadwal Kegiatan	63
4.2	Bagan Data Kontrol Diri	64
4.3	Bagan Data <i>Impulsive Buying</i>	65
4.4	Data Responden Berdasarkan Umur	66
4.5	Data Frekuensi Belanja Santri Dalam Satu Bulan	67
4.6	Hasil Deskripsi Data Kontrol Diri dan <i>Impulsive Buying</i>	68
4.7	Panduan Kategorisasi Tingkat Variabel	69
4.8	Hasil Kategorisasi Data Kontrol Diri	69
4.9	Hasil Kategorisasi Data <i>Impulsive Buying</i>	70
4.10	Panduan Uji Normalitas	71
4.11	Hasil Uji Normalitas	71
4.12	Panduan Uji Linieritas	72

4.13	Hasil Uji Linieritas	72
4.14	Panduan Uji Korelasi	73
4.15	Panduan Tingkat Korelasi	74
4.16	Hasil Uji Hipotesis	74

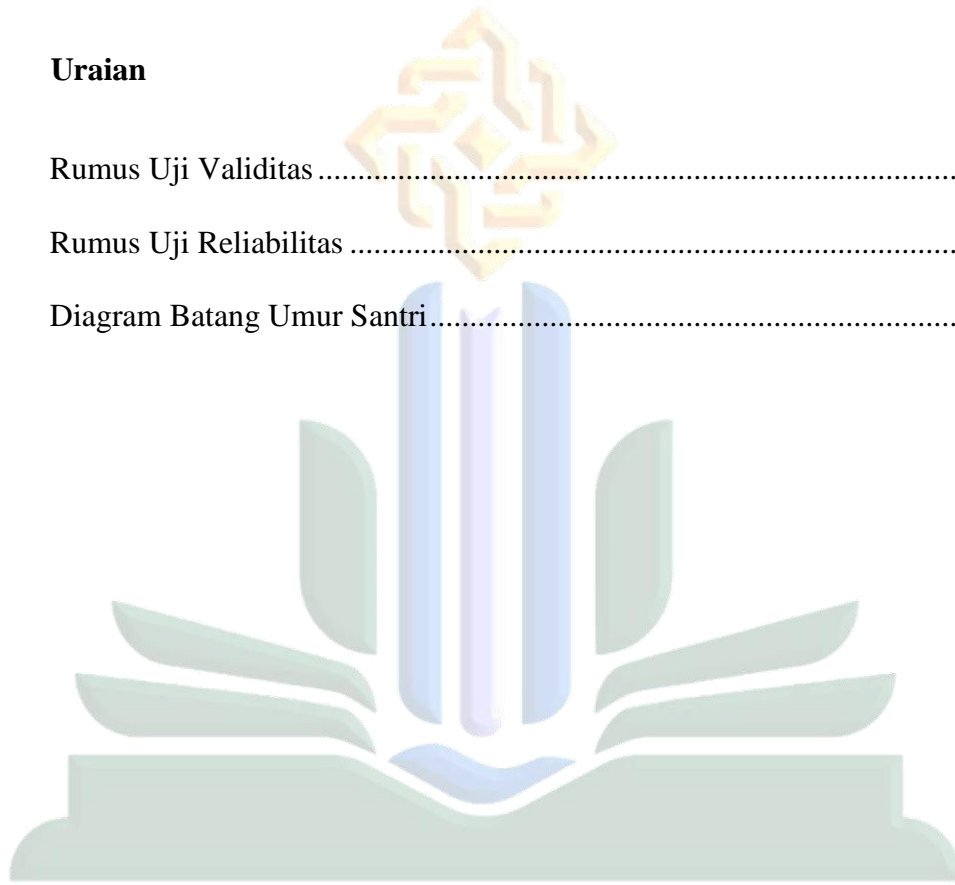


UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR GAMBAR

No	Uraian	Hal
3.1	Rumus Uji Validitas	50
3.2	Rumus Uji Reliabilitas	52
4.1	Diagram Batang Umur Santri	67



UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Seiring dengan perkembangan zaman, pondok pesantren yang awalnya bersifat tradisional mulai mengalami perubahan dalam ilmu pengetahuan dan teknologi. Perkembangan teknologi yang begitu cepat berpengaruh terhadap perubahan karakter pada santri. Jiwa kesederhanaan santri goyah dengan adanya tantangan perkembangan teknologi tersebut. Adanya berbagai macam *E-commerce* memberikan manfaat bagi santri dalam berbelanja dan juga mengubah perilaku santri yang awalnya sederhana menjadi konsumtif. Fenomena berbelanja online juga dialami oleh santri PP. Nurul Hidayah.

Pada hakikatnya, ketika konsumen mendapat sebuah rangsangan dari penjual berupa penawaran barang konsumen akan memilih dan melihat barang yang telah disediakan oleh penjual di laman *E-commerce*. Dan sejatinya tidak semua barang yang ditawarkan oleh penjual akan dibeli. Faktanya, setelah peneliti melakukan observasi awal menunjukkan bahwa ketika terjadi *flashsale*, promo tanggal kembar, maupun diskon yang diberikan oleh penjual di laman *E-commerce* membuat santri PP. Nurul Hidayah mengalami peningkatan pembelian dikarenakan rangsangan dari tampilan yang disediakan oleh penjual. Santri memanfaatkan momen tersebut untuk membeli karena barang yang dijual terbilang lebih murah dari tanggal biasa. Selain itu, situasi toko pada *E-commerce* yang menarik santri untuk

melakukan pembelian saat itu juga karena harga yang murah pada jam tertentu sehingga mereka harus sering mengecek.

Berdasarkan hasil observasi ditemukan bahwa beberapa santri melakukan pembelian padahal rata-rata uang saku santri berkisar Rp.300.000-Rp.800.000. Dalam sebulan terdapat beberapa santri yang melakukan pembelian sebanyak 4-8 kali pembelian. Selain itu, peneliti menemukan bahwa terdapat santri yang setiap harinya melakukan *checkout* tetapi santri tersebut memiliki uang saku yang sedikit dan tidak sebanding dengan pembelian yang dilakukan. Tak jarang santri tersebut melakukan pembayaran via COD akan tetapi santri tersebut tidak bisa membayar paketnya sehingga terpaksa menghutang ke santri yang lain. Selain itu, observasi yang dilaksanakan Tanggal 15-20 November peneliti menemukan bahwa terdapat 25 paket yang datang di pondok tersebut. Banyaknya paket tersebut dikarenakan santri mengalami *impulsive buying* dan melakukan pembelian pada tanggal kembar yaitu 11.11.²

Peneliti juga melakukan wawancara kepada enam santri yaitu ER, HM, AS, OA, SF, HI. Menurut keenam santri tersebut ia rela menyisihkan uang saku untuk mengikuti promo tanggal kembar dan mereka rela untuk menunggu dan selalu mengecek pada laman toko *E-commerce* yang dituju. Keenam santri tersebut juga mengatakan bahwa pembelian barang lewat aplikasi online sangat praktis dan harga yang ditawarkan cenderung terjangkau. Untuk barang yang dibeli cenderung bervariasi seperti produk

² Observasi, 15-20 November 2022, PP. Nurul Hidayah.

kosmetik, pakaian, aksesoris HP, produk fashion, dan lain-lain. Keenam santri tersebut juga mengatakan bahwa mereka mudah tergiur dengan penawaran yang ditampilkan oleh penjual saat melakukan live penjualan yang kadang muncul disalahsatu *E-commerce* seperti Tik-Tok Shop dan Shopee padahal mereka tidak berencana untuk membeli barang tersebut.³

Dari hasil observasi peneliti menemukan terdapat beberapa santri yang jarang melakukan pembelian online. Alasan santri jarang melakukan pembelian online karena kurangnya uang saku yang mereka miliki. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada dua orang santri yaitu WA dan IR menunjukkan bahwa alasan mereka jarang melakukan pembelian online karena mereka memiliki uang saku yang sedikit. Mereka harus membagi uang tersebut untuk keperluan lain yang lebih bermanfaat. Selain itu, mereka mengurangi intensitas membuka aplikasi belanja online agar mereka tidak tergiur dengan penawaran yang diberikan dan santri menyadari bahwa uang saku yang dimiliki tidak cukup untuk mencukupi kebutuhan mereka selama satu bulan.

Dari hasil observasi awal yang dilakukan peneliti menunjukkan bahwa beberapa santri PP. Nurul Hidayah mengalami fenomena *impulsive buying*. *Impulsive buying* ialah sebuah hasrat yang muncul dari dalam diri guna mendorong konsumen dalam melangsungkan pembelian secara mendadak,

³ Wawancara, Hari Selasa, 15 November 2022.

tidak adanya persiapan dengan melibatkan aspek emosional.⁴ Seseorang yang melakukan pembelian pada barang dikarenakan hasrat yang muncul dalam dirinya untuk membeli produk tersebut bukan didasari oleh kebutuhan melainkan keinginan disebut juga *impulsive buying*.⁵

Seseorang yang mempunyai karakteristik perilaku *impulsive buying* akan ditandai dengan beberapa perilaku seperti: a. spontanitas, pada pembelian model ini bersifat spontan serta memotivasi pembeli untuk segera membeli. b. kekuatan, intensitas dan kompulsi, adanya motivasi untuk menyampingkan semua. c. kegairahan serta desakan yang mendadak untuk membeli. d. Terkadang seiring dengan dorongan yang kuat untuk membeli, seseorang tidak memperdulikan akibat yang timbul setelahnya.⁶ Dalam Al-Qur'an Surat Al-Isra' ayat 26, Allah Swt menerangkan tentang perilaku *impulsive buying* yang harus dihindari oleh umat muslim yang berbunyi:

ءَاتِ ذَا الْقُرْبَىٰ حَقَّهُ وَالْمِسْكِينَ وَابْنَ السَّبِيلِ وَلَا تُبَذِّرْ
تَبَذِيرًا

Artinya: “ Dan berikanlah haknya kepada kerabat dekat, juga kepada orang miskin dan orang yang dalam perjalanan, dan janganlah kamu menghambur-hamburkan (hartamu) secara boros ”.⁷

⁴ Putu Arinda Sulistyawati, “Hubungan Antara Kontrol Diri dan Kecenderungan *Impulsive Buying* Remaja Akhir Putri Pada Produk Fashion” (Skripsi, Universitas Sanata Dharma, 2016), 1.

⁵ Muthia Fanny Fadhilah, “Hubungan Self Control dengan *Impulsive Buying* pada Perempuan Dewasa Awal” (Skripsi, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, 2021), 3.

⁶ Desy Arisandi, “Kontrol Diri ditinjau dari *Impulsive Buying* pada Belanja Online,” Jurnal Ilmiah *PSCYCHE* vol. 11, No. 1 (2017) : 64.

⁷ Departemen Agama Republik Indonesia, Al-Qur'an Terjemah (Jakarta: Pustaka Al-Mubin, 2013),49.

Terjadinya *impulsive buying* pada seseorang diakibatkan karena munculnya faktor, meliputi faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal terjadinya perilaku *impulsive buying* terdiri dari umur, gender, hedonisme, dan kontrol diri. Selain itu, faktor eksternal dari *impulsive buying* yakni adanya promosi suatu produk, diskon, dan *store display*.⁸ Rendahnya kontrol diri yang dimiliki individu menjadi pemicu seseorang melakukan *impulsive buying*. Hal tersebut terjadi karena individu sering melakukan pembelian secara berlebihan serta individu tersebut tidak dapat mengendalikan impuls eksternal dan internal. Sebaliknya, pengendalian diri yang baik pada individu akan memunculkan konsekuensi yang baik, seperti individu akan mengambil keputusan dengan tepat serta berbelanja secara efektif sesuai kebutuhannya dengan harapan menghindari konsekuensi negatif yang dihasilkan.

Kontrol diri ialah potensi individu dalam perubahan perilaku, mengendalikan informasi, dan potensi dalam menentukan sebuah tindakan.⁹ Dalam pengertian lain, kontrol diri merupakan kepiawaian seseorang dalam melakukan kontrol emosi, pengaturan perilaku, pikiran dan juga menghentikan kebiasaan buruk dalam diri.¹⁰ Hurlock menyebutkan bahwa kontrol diri merupakan variasi dalam pengolahan emosi, kemampuan dalam mengolah emosi, dan mengembangkan kompetensinya. Kontrol diri mengacu

⁸ Sulistyawati, "Hubungan Antara Kontrol Diri

⁹ Syifa Ulayya dan Endah Mujiasih, "Hubungan Antara *Self Control* Dengan Perilaku Konsumtif Pengguna *E-money* Pada Mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Diponegoro", *Jurnal Empati*, Vol. 9, No. 4, (2020): 265-266.

¹⁰ Wenny Wulandari, "Pengaruh Kontrol Diri Terhadap Pembelian Impulsif Produk Fashion di Lingkungan Mahasiswa Kost", *Sosio e-Kons*, Vol. 14, No. 2, (2022): 112.

pada upaya seseorang dalam mengarahkan emosi dan hasrat yang timbul dalam dirinya.¹¹ Individu yang mampu mengendalikan emosi dan impuls dalam diri adalah sebuah bentuk pengendalian diri yang tepat. Kurangnya kontrol diri membuat individu sering membeli barang hanya untuk kesenangan mereka. Sebaliknya, apabila kontrol diri yang dimiliki seseorang itu baik mereka akan menekan pembelian dan melakukan pembelian hanya untuk keperluan yang dibutuhkan. Proses pengendalian diri menunjukkan cara seseorang dalam mengatur diri serta pengendalian perilaku sesuai kemampuan yang dimiliki oleh orang tersebut.

Berdasarkan data yang diperoleh melalui wawancara dan observasi awal yang telah dilaksanakan peneliti di PP. Nurul Hidayah menunjukkan bahwa terdapat santri yang setiap harinya melakukan pembelian tetapi santri tersebut memiliki uang saku yang sedikit dan tidak sebanding dengan pembelian yang dilakukan. Tak jarang santri tersebut tidak bisa membayar paketnya sehingga terpaksa menghutang ke santri yang lain karena dampak pembelian yang tidak terkontrol. Terdapat beberapa santri yang rela mengecek harga setiap jamnya pada suatu *E-commerce* agar mereka dapat mengikuti promo yang diberikan. Selain itu, santri yang mampu mengontrol dirinya untuk tidak melakukan pembelian dikarenakan mereka sadar bahwa uang saku yang mereka miliki tidak akan mencukupi untuk keperluan selama satu bulan.

¹¹ Sulistyawati, "Hubungan Antara Kontrol Diri" : 19.

Dikarenakan peneliti mengalami keterbatasan dalam melakukan wawancara, sehingga peneliti hanya melakukan wawancara kepada delapan santri sedangkan PP. Nurul Hidayah memiliki total keseluruhan santri sebanyak 62 santri. Sehingga peneliti belum mengetahui pendapat keseluruhan dari santri. Dari fenomena tersebut peneliti dapat menilai bahwa santri yang mempunyai kontrol diri rendah mereka akan memiliki tingkat *impulsive buying* yang tinggi karena mereka melakukan berbagai cara untuk memenuhi hasrat berbelanja mereka dengan berhutang ke santri lain dan santri yang memiliki kontrol diri yang tinggi mereka akan menghindari *impulsive buying* karena mereka menyadari bahwa uang saku yang mereka miliki tidak akan cukup untuk membeli barang karena harus membagi dengan keperluan lain yang lebih bermanfaat.

Atas dasar latar belakang tersebut, peneliti tertarik untuk melaksanakan penelitian di salah satu Lembaga Pendidikan Pondok Pesantren Nurul Hidayah yang beralamatkan di Jalan HM. Yasin Rt. 02 Rw. 01 Dusun Wonosari, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember. Mengacu dalam latar belakang yang telah dipaparkan oleh peneliti, maka peneliti tertarik dengan permasalahan tersebut dengan mengambil judul penelitian mengenai “Hubungan Antara Kontrol Diri Dengan *Impulsive Buying* Pada Santri PP. Nurul Hidayah”.

B. Rumusan Masalah

Berdasar pada pemaparan latar belakang penelitian yang sudah dijabarkan sebelumnya, maka peneliti merumuskan permasalahan yang akan

dibahas pada penelitian ini yakni apakah ada hubungan antara kontrol diri dengan *impulsive buying* pada santri PP. Nurul Hidayah?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian dari latar belakang dan rumusan masalah yang sudah dijelaskan, Adapun tujuan penelitian yang diinginkan oleh peneliti yakni untuk mengetahui hubungan antara kontrol diri dengan *impulsive buying* pada santri PP. Nurul Hidayah.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

- a. Berdasarkan hasil penelitian, nantinya berguna sebagai tambahan wawasan kepada Santri PP. Nurul Hidayah dan Mahasiswa Psikologi Islam UIN Kiai Achmad Siddiq Jember yang berhubungan dengan pentingnya kontrol diri dalam menghindari perilaku *impulsive buying*.
- b. Hasil penelitian nantinya dapat digunakan sebagai kajian pada ilmu psikologi dan dapat menjadi bahan referensi serta menjadi alat banding pada penelitian berikutnya yang hendak melakukan penelitian.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Penulis

Hasil penelitian nantinya dapat dijadikan tambahan keilmuan pada Ilmu Psikologi dan penelitian ini dapat menjadi renungan, evaluasi, dan pengarahan diri tentang kontrol diri dan perilaku *impulsive buying*.

b. Bagi Insan Akademisi

Berdasar pada hasil penelitian nantinya dapat dijadikan tambahan pengetahuan keilmuan yang mendalam mengenai pentingnya kontrol diri dalam pencegahan perilaku *impulsive buying*.

E. Ruang Lingkup Penelitian

1. Variabel Penelitian

Variabel penelitian ialah suatu objek yang peneliti amati dan menjadi fokus penelitian. Penelitian ini memuat dua variabel penelitian yakni:

a. Variabel Bebas (*Independen Variable*)

Variabel bebas ialah variabel yang dapat mempengaruhi adanya perubahan atau memunculkan variabel terikat (*Dependen Variable*). Dalam penelitian ini yang dijadikan variabel bebas (*Independen Variable*) yaitu Kontrol Diri dan di lambangkan menggunakan huruf X.

b. Variabel Terikat (*Dependen Variable*)

Variabel terikat ialah variabel yang bisa berubah dikarenakan memperoleh pengaruh dari variabel bebas. Adapun variabel terikat dalam penelitian ini yaitu *Impulsive Buying* yang di lambangkan menggunakan huruf Y.



Keterangan:

X: Kontrol Diri

Y: *Impulsive Buying*

Berdasarkan penelitian ini, peneliti memilih ruang lingkup penelitian yakni rendahnya kontrol diri yang dimiliki oleh santri dapat membuat santri memiliki tingkat *impulsive buying* yang tinggi.

2. Indikator Variabel

Indikator yaitu variabel yang memberi arahan serta panduan pada peneliti mengenai kondisi yang digunakan untuk mengukur perubahan yang terjadi.¹² Berdasarkan penelitian ini, pembuatan indikator variabel berdasar pada total variabel yang sudah ditetapkan yakni dua variabel yakni variabel bebas (*Independen Variable*) dan variabel terikat (*Dependen Variabel*). Adapun aspek dari variabel bebas dalam penelitian ini ialah kontrol diri yang terbagi atas tiga aspek yaitu: *Behavioral Control* meliputi indikator dapat mengendalikan situasi dan dapat mengontrol perilaku positif, *Cognitif Control* dengan indikator dapat mengantisipasi tindakan dari informasi yang diterima dan dapat melakukan penilaian situasi secara positif dan subjektif, *Desicional Control* dengan indikator dapat mengambil keputusan berdasarkan keyakinan. Sedangkan aspek dari variabel terikat adalah *Impulsive Buying* terbagi atas dua aspek yaitu: aspek kognitif dengan indikator pembelian tanpa adanya perencanaan, pembelian tanpa pertimbangan pada harga, pembelian tanpa mengetahui manfaat pada suatu barang, dan pembelian tanpa melakukan perbandingan produk, sedangkan aspek afektif dengan

¹² Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2018): 69.

indikator dorongan yang sifatnya kompulsif dan tidak terkontrol, dan timbulnya penyesalan atau kecewa.

F. Definisi Operasional

1. Kontrol Diri

Kontrol diri ialah keterampilan yang dimiliki individu guna mengetahui kondisi diri dengan lingkungannya. Kontrol diri didefinisikan sebagai kemampuan yang dimiliki individu pada aktivitas pengendalian tingkah laku, mengelola, dan mengontrol perilaku sesuai dengan keadaan yang terjadi. Kontrol diri adalah bakat dalam mengatur, menyusun, memberi arahan, dan menuntun manusia menuju tingkah laku yang baik. Selain itu, kontrol diri dapat disebut dengan kemampuan dalam mengubah atau mengesampingkan perilaku yang bertentangan dan menghindari diri untuk tidak melakukannya.¹³

2. *Impulsive Buying*

Impulsive buying ialah serangkaian pembelian sesuatu yang berlangsung dengan mendadak dan tidak adanya rencana sebelumnya dan memutuskan pembelian secara cepat dan tidak wajar disertai tingkat emosional yang tinggi.¹⁴ *Impulsive buying* juga bisa dikatakan sebagai keinginan yang muncul dalam diri individu untuk membeli produk tertentu bukan didasari kebutuhan melainkan keinginan. Dorongan

¹³ Ria Arifianti dan Wahyu Gunawan, "Perilaku Impulsive Buying dan Interaksi Sosial dalam Pembelian di Masa Pandemi," *Jurnal Pemikiran dan Penelitian Sosiologi*, Vol. 5, No. 1, (2020): 45.

¹⁴ Rika Malia, "Hubungan Antara Kontrol Diri Dengan Pembelian Impulsif pada Mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Islam Sultan Agung Semarang," (Skripsi, Universitas Islam Sultan Agung Semarang, 2021): 8.

emosional yang timbul berupa perasaan ingin melakukan pembelian dengan segera tanpa memikirkan konsekuensi negatif yang akan timbul setelahnya.

G. Asumsi Penelitian

Asumsi penelitian ialah dugaan atau pernyataan yang dapat diuji dengan melakukan penelitian guna mengetahui kebenaran.¹⁵ Asumsi penelitian sangat diperlukan sebelum peneliti melakukan penelitian. Sehingga, peneliti harus merumuskan dengan rinci dan terbuka. Dalam penelitian ini, asumsi penelitiannya yaitu kontrol diri memiliki hubungan dengan *impulsive buying* pada santri.

H. Hipotesis

Hipotesis ialah jawaban sementara dari suatu permasalahan penelitian. Sebelumnya, peneliti telah memilih jawaban sementara yang kemudian perlu diuji kebenarannya secara empiris dari dua variabel menggunakan analisis data yang diperoleh dari lapangan. Hipotesis diperlukan dalam penelitian kuantitatif untuk menjelaskan masalah pada penelitian serta menguji variabel dengan tujuan untuk menentukan analisis data yang digunakan sebagai dasar pembuatan kesimpulan suatu penelitian.¹⁶

Dalam penelitian ini memuat dua hipotesis yakni H_0 (Hipotesis nihil). Hipotesis nihil merupakan hipotesis yang menunjukkan bahwa tidak adanya hubungan atau pengaruh antara variabel yang satu dengan variabel lainnya.

¹⁵ Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (Jember: UIN Kiai Achmad Siddiq, 2021): 41.

¹⁶ Ma'ruf Abdullah, *Metode Penelitian Kuantitatif*, (Yogyakarta: Aswaja Pressindo, 2015). 205-206.

Selain itu, Ha (Hipotesis alternatif) ialah hipotesis yang menunjukkan adanya suatu hubungan atau pengaruh antara variabel yang satu dengan variabel lain. Dengan demikian hipotesis pada penelitian diutarakan berupa pernyataan sementara pada hasil penelitian yakni:

Ho: Kontrol diri tidak memiliki hubungan dengan *Impulsive Buying* pada santri PP. Nurul Hidayah.

Ha: Kontrol diri memiliki hubungan dengan *Impulsive Buying* pada santri PP. Nurul Hidayah.

I. Sistematika Pembahasan

Adapun sistematika pembahasan yang digunakan peneliti memiliki tujuan guna memudahkan pembacanya dalam mendalami isi penelitian. Maka dari itu, peneliti akan mengurai secara keseluruhan isi dari hasil penelitian yang akan dipaparkan secara runtut. Sistematika tersebut berisi tentang lima bab yakni sebagai berikut:

BAB I membahas tentang pendahuluan. Pada bab ini akan dijelaskan tentang pemaparan singkat dari seluruh pembahasan yang selanjutnya dicantumkan pada bab berikutnya. Dalam bab ini berisi latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, ruang lingkup penelitian yang terdiri atas dua bagian yaitu variabel penelitian dan indikator variabel, definisi operasional, asumsi penelitian, hipotesis penelitian, dan sistematika pembahasan.

BAB II membahas mengenai kajian pustaka. Pada bab ini menguraikan mengenai penelitian terdahulu, didalamnya berisi tentang

kajian penelitian yang sudah dilakukan sebelumnya serta kajian teori yang berkaitan dengan “Hubungan Antara Kontrol Diri dengan *Impulsive Buying* pada Santri PP. Nurul Hidayah”.

BAB III membahas tentang metode penelitian yang digunakan. Dalam bab ini disajikan uraian tentang pendekatan dan jenis penelitian, populasi dan sampel penelitian, teknik dan instrumen pengumpulan data, dan analisis data.

BAB IV membahas tentang hasil yang didapatkan melalui proses penelitian yang telah dilaksanakan peneliti. Bab ini berisi tentang penyajian data dan analisis data. Selain itu, dalam bab ini akan menjelaskan beberapa gambaran dari objek penelitian, penyajian data, analisis data dan pengujian hipotesis, serta pembahasan hasil penelitian.

BAB V membahas tentang penutup. Dalam bab ini akan menguraikan tentang kesimpulan yang diperoleh dari hasil penelitian yang dilakukan dan di rincikan ke dalam pembahasan hasil penelitian yang telah dilaksanakan serta adanya saran yang berisi tentang hasil riset.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu merupakan sumber penelitian yang telah diteliti oleh peneliti sebelumnya dan hasil dari penelitian tersebut dapat menjadi rujukan untuk penelitian yang hendak dilakukan. Selain itu, penelitian terdahulu bertujuan untuk melengkapi teori yang sudah digunakan sehingga peneliti dapat menghindari adanya plagiarisme. Adapun empat penelitian terdahulu yang berhubungan dengan penelitian ini, yakni:

1. Syifa Ulayya dan Endah Mujiasih, jurnal tahun 2020, dengan judul “Hubungan Antara *Self Control* Dengan Perilaku Konsumtif Pengguna *E-money* Pada Mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Diponegoro”.

Berdasar pada riset tersebut menyatakan bahwa tingkat *self control* yang dimiliki Mahasiswi Fakultas Psikologi Universitas Diponegoro cenderung tinggi dengan presentase 66,5% dan perilaku konsumtif yang memiliki presentase 64,2% yang masuk dalam kategori rendah. Dari penjabaran tersebut menyatakan bahwasannya mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Diponegoro memiliki perilaku konsumtif dengan kategori rendah. Sedangkan untuk *self control* memiliki kategori tinggi.

Perilaku *self control* pada mahasiswa yang cenderung tinggi dikarenakan perilaku konsumtif dapat dikendalikan. Pertimbangan dalam membeli barang menjadi kunci mahasiswa dapat menghindari dari perilaku

konsumtif.¹⁷ Adapun persamaan penelitian ini dan penelitian yang hendak dilangsungkan terdapat pada variabel bebas yang memiliki kesamaan memakai *self control* (kontrol diri). Sementara itu perbedaan dari penelitian ini dan penelitian yang hendak dilaksanakan ditemukan pada subjek variabel terikatnya. Dalam penelitian ini perilaku konsumtif pengguna *E-money* pada Mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Diponegoro menjadi variabel terikatnya. Selain itu, subjek variabel terikat pada penelitian yang hendak diteliti yakni *impulsive buying* pada santri PP. Nurul Hidayah.

2. Wenny Wulandari, jurnal tahun 2022, dengan judul “Pengaruh Kontrol Diri Terhadap Pembelian Impulsif Produk Fashion di Lingkungan Mahasiswa Kost”. Berdasarkan riset tersebut menunjukkan bahwa ada pengaruh kontrol diri terhadap pembelian impulsif dalam pembelian produk fashion di lingkungan mahasiswa kost yang menunjukkan bahwa jika kontrol diri berkategori tinggi, maka pembelian impulsif rendah dan sebaliknya jika kontrol diri berkategori rendah, maka pembelian impulsif tinggi. Pada penelitian ini menunjukkan perilaku pembelian produk fashion pada mahasiswa kost cenderung rendah dan kebanyakan dari mereka mampu mengontrol dirinya dengan baik sehingga perilaku *impulsive buying* cenderung rendah.¹⁸ Persamaan penelitian ini dan penelitian yang hendak dilaksanakan ditemukan pada variabel bebas dan variabel terikatnya yang menggunakan kontrol diri dan pembelian impulsif

¹⁷ Ulayya dan Mujiasih, “Hubungan Antara *Self Control*”, 267.

¹⁸ Wulandari, “Pengaruh Kontrol Diri,” : 112.

(*impulsive buying*). Sementara perbedaannya dari penelitian tersebut dan penelitian yang hendak dijalankan terdapat pada subjeknya. Subjek penelitian ini adalah mahasiswa kost. Sedangkan subjek dalam penelitian yang hendak diteliti oleh peneliti adalah santri PP. Nurul Hidayah. Perbedaan lainnya terletak pada penggunaan analisis data. Dalam penelitian tersebut analisis data yang dipakai yaitu regresi, sedangkan penggunaan analisis data dalam penelitian yang hendak dilaksanakan menggunakan korelasi.

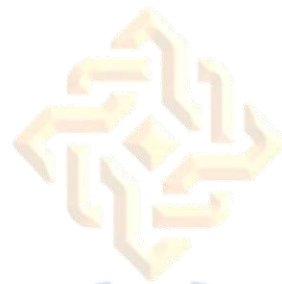
3. Rika Malia, skripsi tahun 2021, dengan judul “Hubungan Antara Kontrol Diri Dengan Pembelian Impulsif pada Mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Islam Sultan Agung Semarang”. Berdasarkan penelitian tersebut menunjukkan bahwa analisis data penelitian ini memiliki hubungan positif antara kontrol diri dengan pembelian impulsif pada mahasiswa Fakultas Psikologi UNISSULA. Apabila perilaku kontrol diri tinggi, maka pembelian impulsif akan tinggi dan sebaliknya, apabila kontrol diri rendah maka pembelian impulsif akan rendah.¹⁹ Persamaan penelitian ini dan penelitian yang hendak dilakukan terdapat pada variabel bebas dan variabel terikatnya yang memiliki kesamaan menggunakan kontrol diri dan pembelian impulsif (*impulsive buying*). Sementara perbedaannya terdapat pada subjek penelitiannya. Pada penelitian ini subjeknya adalah Mahasiswa Fakultas Psikologi UNISSULA. Selain itu,

¹⁹ Malia, “Hubungan Antara Kontrol Diri Dengan,”: 39.

subjek yang digunakan peneliti untuk penelitian yang hendak dilakukan adalah santri PP. Nurul Hidayah.

4. Irvian Prematuraka Dwiputra skripsi tahun 2021, dari Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, dengan judul “Hubungan Antara Kontrol Diri dengan *Impulsive Buying* pada Mahasiswa Pengguna Dompot Digital OVO”. Adapun riset penelitian tersebut diperoleh hasil yaitu terdapat hubungan negatif antara kontrol diri dengan *Impulsive buying* pada mahasiswa pengguna dompet digital OVO di UIN Sunan Ampel Surabaya. Ditunjukkan bahwa makin tinggi kontrol diri, perilaku *impulsive buying* pada individu yang bersangkutan akan rendah, sebaliknya makin rendah kontrol diri maka perilaku *impulsive buying* pada individu akan tinggi.²⁰ Persamaan penelitian ini dan penelitian yang hendak dilakukan terdapat dalam variabel bebas dan variabel terikatnya. Persamaannya memakai kontrol diri (*self control*) dan pembelian impulsif (*impulsive buying*). Penelitian ini memiliki perbedaan dengan penelitian yang hendak dilangsungkan yang terdapat pada subjeknya. Penelitian ini subjeknya memakai Mahasiswa aktif S1 perguruan tinggi Surabaya. Sedangkan subjek pada penelitian yang hendak peneliti lakukan adalah santri PP. Nurul Hidayah.

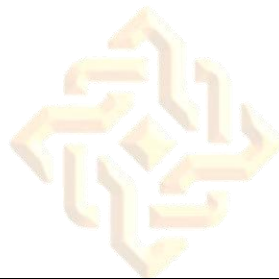
²⁰ Dwiputra, “Hubungan Antara Kontrol Diri,” :83.



Tabel 2.1

Penelitian Terdahulu

Nama, Tahun, Judul	Hasil	Perbedaan	Persamaan
<p>Syifa Ulayya dan Endah Mujiasih, jurnal tahun 2020, dengan judul “Hubungan Antara <i>Self Control</i> Dengan Perilaku Konsumtif Pengguna <i>E-money</i> Pada Mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Diponegoro”.</p>	<p>Analisis regresi sederhana menghasilkan nilai $-0,869$ dan $p = 0,000$. Hasil penelitian menghasilkan hubungan negatif antara <i>self-control</i> dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Diponegoro. <i>Self-control</i> memberikan sumbangan sebesar 68,9% dalam memprediksi perilaku konsumtif dan sisanya 31,3% dipengaruhi oleh faktor lain.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Analisis data menggunakan regresi sederhana 2. Variabel terikatnya perilaku konsumtif 3. Sampelnya menggunakan 221 mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Diponegoro 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Variabel bebasnya <i>Self-Control</i> 2. Menghasilkan hubungan yang negatif antara variabel bebas dan variabel terikat 3. Menggunakan metode kuantitatif
<p>Wenny Wulandari, jurnal tahun 2022, dengan judul “Pengaruh Kontrol Diri Terhadap Pembelian Impulsif Produk Fashion di Lingkungan Mahasiswa Kost”.</p>	<p>Hasilnya ada pengaruh kontrol diri terhadap pembelian impulsif produk fashion dilingkungan mahasiswa kost yaitu sebesar 11,2% untuk sisanya 88,8% dipengaruhi oleh faktor lain.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Analisis data menggunakan regresi linear sederhana 2. Sampelnya menggunakan 100 mahasiswa kost 3. Teknik pengambilan sampel menggunakan purposive sampling 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Variabel bebas dan terikatnya menggunakan kontrol diri dan pembelian impulsif 2. Menggunakan metode kuantitatif
<p>Rika Malia, skripsi tahun 2021, dengan judul “Hubungan Antara Kontrol Diri Dengan Pembelian Impulsif pada Mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas</p>	<p>Berdasarkan penelitian tersebut menunjukkan bahwa analisis data penelitian ini memiliki hubungan positif antara kontrol diri dengan pembelian impulsif pada mahasiswa Fakultas</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Teknik analisis data menggunakan <i>Spearman's Rho</i> 2. Sampelnya 242 mahasiswa Psikologi 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Variabel bebas dan terikatnya menggunakan kontrol diri dan pembelian impulsif



Islam Sultan Agung Semarang”.	Psikologi UNISSULA. Uji hipotesis menghasilkan $p=0,304$ dengan taraf signifikansi 0,000. Menunjukkan bahwa perilaku kontrol diri tinggi, maka pembelian impulsif akan tinggi, sebaliknya, apabila kontrol diri rendah maka pembelian impulsif akan rendah.	Universitas Islam Sultan Agung Semarang 3. Teknik pengambilan sampel menggunakan <i>simple random sampling</i> 4. Menghasilkan hubungan positif antara variabel bebas dan variabel terikat	2. Menggunakan metode kuantitatif
Irvian Prematuraka Dwiputra skripsi tahun 2021, dari Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, dengan judul “Hubungan Antara Kontrol Diri dengan <i>Impulsive Buying</i> pada Mahasiswa Pengguna Dompot Digital OVO”.	Penelitian tersebut menghasilkan adanya hubungan negatif antara kontrol diri dengan <i>Impulsive buying</i> pada mahasiswa pengguna dompot digital OVO di UIN Sunan Ampel Surabaya dengan nilai korelasi $p= -0,202$ dengan signifikansi 0,043.	1. Sampel menggunakan mahasiswa UIN Sunan Ampel.	1. Teknik analisis data menggunakan <i>product moment pearson</i> 2. Penelitian kuantitatif 3. Variabel bebas dan terikatnya menggunakan kontrol diri dan <i>impulsive buying</i>

Berdasarkan penjelasan 4 penelitian terdahulu, peneliti menyimpulkan bahwa menariknya penelitian ini dengan 4 penelitian terdahulu tersebut yaitu peneliti ingin mengetahui hubungan antara kontrol diri dengan *impulsive buying* yang terjadi pada santri PP. Nurul Hidayah. Pemilihan subjek tersebut karena santri PP. Nurul Hidayah juga berstatus sebagai mahasiswa. Selain itu, peneliti ingin meneliti tingkat *impulsive buying* santri pada berbagai macam *E-commerce*.

B. Kajian Teori

1. Kontrol diri

a. Pengertian Kontrol Diri

Kontrol diri ialah keterampilan individu guna menuntun perilakunya menuju perilaku yang baik dan mengendalikan dorongan dalam melakukan hal yang kurang diperlukan.²¹ Mahoney dan Thoresen

berpendapat bahwa kontrol diri ialah kemampuan manusia terhadap lingkungannya dalam melakukan suatu penyatuan sehingga menjadi kesatuan yang utuh.²² Seseorang yang dapat mengendalikan perilaku, mengelola, serta mengontrolnya sesuai kondisi yang terjadi pada

sekitarnya dapat diartikan sebagai kontrol diri. Kemampuan individu dalam melakukan penyusunan, pembimbingan, pengaturan, dan pengarahan sikap manusia menuju arah positif merupakan pengertian lain

kontrol diri. Selain itu, kontrol diri dapat disebut kemampuan mengubah

²¹ Fachrul Ilham Al-Fisyahri dan Abdul Muhid, "Self control, extrovert personality and impulsive buying behaviors among online games," *Jurnal Pemikiran dan Penelitian Psikologi*, Vol. 17, No. 2, (2022): 74.

²² M. Nur Gufron dan Rini Risnawita S, *Teori-Teori Psikologi*, (Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2020): 22.

atau mengesampingkan sikap yang tidak diperlukan dan menghindari untuk tidak melakukannya.²³

Colhoun dan Acocella mengatakan kontrol diri yaitu suatu proses untuk mengatur psikologis, fisik, dan sikap individu dalam membentuk dirinya sendiri.²⁴ Selain itu, Tangney, Baumeister, dan Boone mengatakan bahwa kontrol diri yaitu kecakapan seseorang untuk penentuan perilaku menurut standar yang ada dimasyarakat yang meliputi nilai, norma, dan moral.²⁵ Menurut Hurlock kontrol diri adalah variasi dalam pengelolaan emosi, pengatasaan masalah, dan pengembangan kompetensi dalam diri. Kontrol diri mengacu upaya individu dapat mengontrol emosi dan mengontrol dorongan yang terjadi.²⁶

Kontrol diri dengan pengendalian emosi sangat berkaitan, karena emosi bersifat timbal balik. Aspek afektif di dalamnya mencakup emosi yang berpengaruh besar pada perilaku dan kepribadian seseorang. Berubahnya emosi pada individu bergantung pada cara pengendalian diri. Pendapat tersebut sesuai dengan pendapat Kartini Kartono dan Dali Gulo yang mengatakan bahwa kontrol diri adalah sebuah kondisi yang mana individu dapat mengatur cara bertingkah laku sesuai pribadinya.²⁷

²³ Larasati dan Budiani, "Hubungan Antara Kontrol Diri: 2.

²⁴ Dewi Arum dan Riza Noviana Khoirunnisa, "Hubungan Antara Kontrol Diri Dengan Peilaku Konsumtif Pada Mahasiswi Psikologi Pengguna E-Commerce Shopee," *Jurnal Penelitian Psikologi*, Vol. 8, No. 9, (2021): 95.

²⁵ Arum, "Hubungan Antara Kontrol Diri," : 95.

²⁶ Sulistyawati, "Hubungan Antara Kontrol Diri' : 19.

²⁷ Dwiputra, "Hubungan Antara Kontrol Diri," : 28 .

Berdasarkan pendapat yang sudah dipaparkan sebelumnya, dapat diperoleh simpulan bahwa kontrol diri ialah kecakapan seseorang untuk pengaturan emosi dan pengubahan respon pada diri yang meliputi proses psikologis dan fisik dengan tujuan mengarahkan desakan yang bersumber dari hati untuk meninggalkan perilaku yang tidak diharapkan serta mengarahkan diri untuk tidak melakukan perilaku negatif dan mengarahkan diri pada perilaku positif.

b. Aspek Kontrol Diri

Adapun tiga aspek Kontrol diri menurut Averill, yakni:²⁸

1. Behavioral Control (Kontrol Perilaku)

Kontrol perilaku ialah kecakapan individu yang berguna dalam merubah kondisi yang tidak diinginkan meliputi kecakapan pada pengaturan perilaku. Pada seseorang dengan kontrol diri yang tinggi akan dapat mengatur perilakunya setara dengan kemampuan yang dimiliki. Apabila individu tersebut tidak dapat mengatur perilakunya, mereka akan menggunakan faktor eksternal dalam menyelesaikannya.

2. Cognitive Control (Kontrol Kognisi)

Kontrol kognisi ialah kecakapan seseorang dalam memproses informasi yang masuk melalui interpretasi, menilai dan menggabungkan suatu keadaan ke dalam kerangka kognitif berguna sebagai penyesuaian psikologi yang bertujuan menghindari tekanan.

²⁸ Gufron dan Rini, Teori-Teori Psikologi, 29.

3. *Decision Control* (Kontrol Keputusan)

Kontrol keputusan ialah kecakapan yang dimiliki individu dalam meyakini hasil yang dipercaya untuk menentukan alternatif dalam bentuk kebebasan, kemungkinan, dan kesempatan individu untuk memilih tindakan yang akan dilakukan. Setelah melakukan pilihan, yang menjadi aspek ukur adalah bagaimana individu tersebut mengontrol diri dan mengambil keputusan.

Sedangkan menurut Patty, kontrol diri dapat diukur menggunakan empat aspek yaitu:²⁹

1. Kontrol pada pemikiran (kognitif) merupakan kecakapan seseorang untuk menghasilkan perilaku positif dan mengarahkan seseorang pada perilaku objektif dalam bentuk pengendalian pikiran.
2. Kontrol pada impuls merupakan kecakapan seseorang untuk mengontrol diri dan dapat berperan dengan cermat pada setiap desakan negatif hati yang timbul secara mendadak.
3. Kontrol pada emosi merupakan kecakapan seseorang dalam mengolah emosi dalam diri sendiri.
4. Kontrol pada penilaian tindakan merupakan kecakapan seseorang dalam mendapatkan nilai yang baik dengan rentang waktu yang panjang. Individu mementingkan menyelesaikan kewajiban tepat pada waktunya serta menghindari kegiatan yang menunda suatu pekerjaan

²⁹ Ance M. Siallagan, dkk, "Hubungan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif pada Mahasiswa di Stikes Santa Elisabeth Medan," *Jurnal Darma Agung Husada*, Vol. 8, No. 1, (2021): 56.

dan kemampuan individu dalam pencegahan emosi negatif yang mengganggu pekerjaan.

c. Faktor Perilaku Kontrol Diri

Menurut Harahap, kontrol diri memiliki dua faktor perilaku kontrol diri, yaitu:³⁰

1. Faktor eksternal ini meliputi keluarga. Keluarga merupakan komponen penting dalam membentuk perilaku anak. Jika anak dari kecil dididik disiplin oleh orang tuanya, maka kebiasaan tersebut akan terus berlanjut seiring dengan usia anak tersebut sehingga berdampak pada cara mengontrol dirinya menjadi lebih baik.
2. Faktor internal ini meliputi kepribadian dan usia. Kepribadian yang dimiliki individu cenderung berbeda-beda. Hal tersebut pula yang membedakan seseorang dalam mendapati permasalahan yang ada. Terdapat beberapa individu yang tanggap dan ada individu yang lambat dalam mengatasi permasalahan yang ada. Selain itu usia juga mempengaruhi kontrol diri. Usia dijadikan patokan apakah individu tersebut sudah dewasa atau belum. Individu yang dewasa biasanya sudah melalui berbagai permasalahan dalam hidupnya dan sudah mengetahui cara dalam mengatasi permasalahan tersebut. Sehingga orang dewasa cenderung bisa mengontrol dirinya dengan baik.

³⁰ Fadhilah, "Hubungan Self Control," : 3.

d. Dampak Kontrol Diri

Secara psikologis *impulsive buying* timbul dikarenakan konsumen tidak mampu mengendalikan diri dalam berbelanja. Tingkat kontrol diri yang buruk pada remaja menjadikan mereka sulit untuk menetapkan pilihan. Tingginya tingkat kontrol diri pada remaja menjadikan mereka bisa mengontrol keinginan yang timbul serta dapat mengendalikan cara yang tepat dalam berperilaku sesuai dengan kondisi yang mereka hadapi. Kontrol diri memiliki dampak positif terhadap perilaku *impulsive buying* yaitu seseorang dapat dengan mudah mengontrol emosi dan tekanan yang timbul pada diri.³¹

2. *Impulsive Buying*

a. Pengertian *Impulsive Buying*

Impulsive buying merupakan tindakan pembelian yang timbul akibat munculnya tekanan dari dalam diri secara mendadak, kuat, dan berkepanjangan dengan tujuan untuk memberikan tekanan pada konsumen agar segera membeli.³² Selain itu, *impulsive buying* dapat dikatakan sebagai suatu kecenderungan individu guna memperoleh barang yang diinginkan yang terjadi secara langsung tanpa mengikutkan pikiran dan terjadi secara cepat.³³ Menurut Beatty dan Farrel menyebutkan bahwa

³¹ Sulistyawati, "Hubungan Antara Kontrol Diri" : 23.

³² Ardian Rahman Afandi dan Sri Hartati, "Pembelian *Impulsive* pada Remaja Akhir Ditinjau dari Kontrol Diri," *Gajah Mada Journal of Psychology*, Vol. 3, No. 3, (2017): 124.

³³ Al-Fisyahri dan Muhid, "Self control, extrovert personality": 73.

pembelian impulsif ialah tindakan pembelian yang berlangsung dengan mendadak dan tidak diikuti dengan niat sebelum belanja.³⁴

Impulsive buying yakni sikap pada individu untuk melangsungkan pembelian pada barang tertentu tanpa ada rencana. Model pembelian ini dilakukan karena dipengaruhi oleh rasa ketertarikan, *display*, diskon, dan promosi yang ditawarkan sehingga mendorong konsumen dalam melakukan pembelian secara impulsif.³⁵ Pembelian impulsif merupakan tindakan seseorang dalam melakukan pembelian dan tidak adanya niat untuk melakukan pembelian sebelumnya. Pada pembelian model ini terjadi saat konsumen sedang ada di toko.³⁶ Pembelian impulsif diartikan sebagai peristiwa dimana konsumen melangsungkan transaksi dengan mendadak dan berkeyakinan bahwa kegiatan tersebut merupakan tindakan yang wajar dilakukan.³⁷

Menurut Rock *impulsive buying* adalah keadaan dimana konsumen mengalami tekanan yang sangat kuat dan mendesak dengan tujuan untuk melakukan pembelian secara tergesa-gesa yang diiringi dengan timbulnya konflik emosional dan mengabaikan konsekuensi yang timbul

³⁴ Fatchur Rohman, *Peran Faktor Situasional dan Perilaku Pembelian Impulsif*, (Malang: UB Press, 2012), 33.

³⁵ Exnasiyah Yahmini, "Kecenderungan *Impulsive Buying* pada Mahasiswa ditinjau dari Latar Belakang Keluarga," *Journal of Research in Business and Economics*, Vol. 2, No. 1, (2019): 42.

³⁶ Uswatun Chasanah dan Muhammad Mathori, "*Impulsive Buying*: Kajian Promosi Penjualan, Gaya Hidup, dan Norma Subyektif pada *Marketplace* di Yogyakarta," *Jurnal Riset Manajemen Sains Indonesia*, Vol. 2, No. 2, (2021): 235.

³⁷ Chasanah dan Mathori, "*Impulsive Buying*" : 235.

setelahnya.³⁸ Verplanken dan Herabadi mengemukakan pendapat lain yang menyebut bahwa *impulsive buying* merupakan situasi dimana konsumen membeli barang tanpa adanya perencanaan dan konsumen cenderung mengalami kebingungan secara pikiran dan emosional yang mengakibatkan ingin segera memiliki barang tersebut dan jika barang tersebut sudah dibeli, individu tersebut merasa lega serta mengesampingkan efek negatif yang timbul setelah membeli produk tersebut.³⁹ Terjadinya pembelian impulsif disertai dengan konsekuensi yang timbul setelahnya seperti timbulnya rasa kecewa dan penyesalan karena biaya yang telah keluar.⁴⁰ Japrianto E dan Sugiharto S mengungkapkan pendapat yang senada bahwa *impulsive buying* tidak memberikan pengalaman rasional melainkan memberikan pengalaman emosional. Dengan begitu pembelian impulsif lebih memperlihatkan ketetapan irasional daripada rasional.⁴¹

Berdasarkan pemaparan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa *impulsive buying* ialah suatu tindakan pembelian yang terjadi mendadak, tiba-tiba, tidak adanya rencana sebelum membeli dan pengambilan keputusan dengan terburu-buru disertai oleh keputusan emosional yang tinggi terhadap suatu barang.

³⁸ Rasulika Septila dan Eka Dian Aprilia, "*Impulsive Buying* pada Mahasiswa di Banda Aceh," *Psikoislamedia Junal Psikologi*, Vol. 2, No. 2, (2017): 173.

³⁹ Alitani dan Adzlin Alfianti, "*Impulsive Buying* Berbelanja": 891.

⁴⁰ Arifianti, "Perilaku *Impulsive Buying*": 48.

⁴¹ Sulistyawati, "Hubungan Antara Kontrol Diri" : 11.

b. Aspek *Impulsive Buying*

Adapun dua aspek penting dalam perilaku *impulsive buying* menurut Verplanken dan Herabadi, yaitu:⁴²

1. Aspek kognitif

Adalah struktur mekanisme mental yang terdiri atas pemahaman, pemikiran, dan interpretasi proses psikologis pada individu. Pada pembelian ini, konsumen cenderung melakukan pembelian tanpa adanya perencanaan, pertimbangan pada harga, pembelian tanpa mengetahui manfaat pada suatu barang, dan konsumen tidak melakukan perbandingan produk. Pada pembelian ini, harga produk dan keuntungan yang diperoleh setelah membeli suatu produk menjadi fokus utama konsumen dalam pembelian.

2. Aspek Afektif

Afektif atau emosional merupakan bagian dari proses psikologi yang meliputi perasaan, mood, dan emosi yang terdapat dalam diri individu. Pada aspek ini, pembeli cenderung terobsesi untuk melakukan pembelian dengan segera dan mereka melakukan pembelian dikarenakan pembeli merasa senang ketika barang tersebut akan dibeli dan konsumen kesusahan untuk menghindari kemauannya. Pembelian model ini timbul karena adanya hasrat yang tidak bisa dicegah dalam membeli barang berdasarkan dorongan hati yang bersifat kompulsif,

⁴² Dwiputra, "Hubungan Antara Kontrol Diri," : 22.

kepuasan, tidak terkontrol dan timbulnya penyesalan setelah membeli karena uang mereka berkurang.

Adapun empat aspek pada *impulsive buying* menurut Rook, yaitu:⁴³

a. spontanitas yang mana pembelian model ini tidak terjadwal, pembeli terpengaruh dengan rangsangan visual sehingga mendorong untuk segera membeli barang. b. adanya dorongan atau motivasi yang diikuti oleh kegairahan emosi yang timbul untuk membeli barang, c. intensitas, kekuatan, dan kompulsi merupakan belanja yang dilakukan secara impulsif serta tidak memperdulikan hal lain, d. ketidakpedulian akibat, pembelian model ini timbul karena tekanan untuk membeli yang tidak bisa dihindari sehingga akibat yang terjadi sering dilalaikan.

c. Tipe-tipe *Impulsive Buying*

Adapun empat pembagian tipe-tipe dari *impulsive buying* yakni:⁴⁴

1. *Pure impulsive buying*, ialah terjadinya pembelian tanpa adanya perencanaan dan pertimbangan sebelumnya dikarenakan gejala emosi yang terjadi pada konsumen.
2. *Suggestion effect*, adalah terjadinya pembelian karena individu memandang produk tersebut, melihat cara pemakaian, sehingga membuat pembeli tersugesti dan menetapkan untuk membeli
3. *Reminder impulse buying*, adalah pembelian secara mendadak dan berlangsung karena individu tersebut teringat atau terpengaruh iklan yang tayang sehingga pembeli melakukan pembelian barang tersebut.

⁴³ Yahmini, "Kecenderungan *Impulsive Buying*," 47.

⁴⁴ Fadhilah, "Hubungan Self Control," : 15.

4. *Planned impulse buying*, adalah terjadinya pembelian karena barang sudah tersedia di toko dan akhirnya pembeli akan menetapkan untuk membeli. Pembelian model ini biasanya terjadi karena pembeli sudah merencanakan sebelumnya.

d. Faktor Terjadinya *Impulsive Buying*

Adapun dua faktor terjadinya perilaku *impulsive buying* pada seseorang, yaitu:

1. Faktor Eksternal

a. Promosi pemasaran produk

Faktor eksternal yang menjadi pemicu seseorang dalam melakukan *impulsive buying* adalah promosi pemasaran produk. Terjadinya promosi yang dilakukan oleh pemasar bertujuan untuk merangsang dan menstimulasi pada konsumen guna menciptakan dorongan kuat sehingga *impulsive buying* terjadi.⁴⁵

b. Situasi dalam toko

Keputusan dalam pembelian dipengaruhi oleh situasi dalam toko yang menyediakan bermacam-macam barang. Toko yang menyediakan pelayanan kepada konsumen sendiri dapat membuat perilaku *impulsive buying* meningkat dibanding pelayanan yang dilakukan pelayan toko. Hal ini diakibatkan pembeli merasa leluasa dalam memilih barang yang dilakukan sendiri tanpa bantuan pelayan

⁴⁵ Sulistyawati, "Hubungan Antara Kontrol Diri" : 14.

sehingga mereka merasa bebas dalam menentukan barang yang dibeli.⁴⁶

c. *Store display*

Store display ini meliputi musik, tampilan toko, aroma, promosi, harga, dan kebersihan toko. Adanya *store display* bertujuan untuk menarik minat pembeli dan membuat pembeli mengalami *impulsive buying*. Promosi produk terbaru, kemasan produk, dan posisi rak dalam toko adalah cara agar *store display* dapat memikat pembeli.⁴⁷

2. Faktor Internal

a. Kecerdasan emosi

Tingginya kecerdasan emosi pada seseorang membuat mereka terhindar dari perilaku *impulsive buying*. Sebaliknya, rendahnya kecerdasan emosi seseorang berakibat pada tingginya perilaku *impulsive buying* yang dimiliki.⁴⁸

b. Usia

Usia seseorang berpotensi mengalami kecenderungan perilaku *impulsive buying*. Usia yang berpotensi mengalami *impulsive buying* yang tinggi adalah mereka yang masih remaja. Hal ini dikarenakan

⁴⁶ Sulistyawati, "Hubungan Antara Kontrol Diri" : 15.

⁴⁷ Sulistyawati, "Hubungan Antara Kontrol Diri" : 15.

⁴⁸ Malia, "Hubungan Antara Kontrol Diri,": 10.

remaja masih belum bisa mengontrol emosinya yang berakibat pada perilaku *impulsive buying* yang tinggi dikalangan remaja.⁴⁹

c. Jenis kelamin

Bedasarkan pada jenis kelamin, kecenderungan tingginya tingkat pembelian dimiliki oleh perempuan daripada laki-laki. Kesenangan berbelanja yang dialami oleh perempuan dipandang perilaku yang lumrah dilakukan oleh perempuan daripada lelaki.⁵⁰

d. Mood

Individu yang memiliki mood yang baik, mereka akan mudah terdorong, terpengaruh, bergairah, senang, dan loyal saat melakukan *impulsive buying*. Berbanding mereka dengan mood yang tidak baik, mereka akan merasa kurang tertarik dengan *impulsive buying*.⁵¹

e. Harga diri

Harga diri merupakan faktor penting dari kontrol diri seseorang. Dengan adanya harga diri baik yang dimiliki seseorang membuat mereka dapat terhindar dari perilaku *impulsive buying*. Selain itu, seseorang yang memiliki kategori harga diri yang rendah dapat dengan mudah terpancing untuk melakukan *impulsive buying*.⁵²

⁴⁹ Malia, "Hubungan Antara Kontrol Diri," : 11.

⁵⁰ Malia, "Hubungan Antara Kontrol Diri," : 11.

⁵¹ Fatchur, *Peran Faktor Situasional*, 35.

⁵² Sulistyawati, "Hubungan Antara Kontrol Diri" : 17.

f. Kontrol diri

Terjadinya *impulsive buying* dikarenakan lemahnya kontrol diri pada individu. Ketidakmampuan individu dalam mengelola dan menghindari perilaku *impulsive buying* membuat tingkat *impulsive buying* tinggi. Individu dengan kontrol diri yang buruk dapat memiliki tingkat *impulsive buying* yang tinggi karena mudah terpengaruh dan tidak dapat mengelola perilaku tersebut. Sebaliknya, tingginya kontrol diri yang individu miliki membuat mereka mudah menghindari *impulsive buying* dan akan melakukan pembelian produk sesuai dengan kebutuhannya.⁵³

3. Santri

a. Pengertian Santri

Kata santri memiliki arti orang yang mempelajari ilmu agama Islam, orang yang tekun dalam beribadah, dan orang sholih. Pendapat lain mengatakan bahwa kata santri adalah penggabungan kata sant (manusia baik) dengan kata tra (suka menolong) sehingga dapat didefinisikan orang baik yang suka menolong.⁵⁴ Selain itu kata santri berasal dari Bahasa India yaitu *shastri* yang memiliki arti cendekiawan hindu yang gemar menulis yang jika diperhatikan dari perspektif Islam dapat diartikan menjadi seseorang yang memiliki wawasan yang luas dari segi ilmu agama Islam.⁵⁵

⁵³ Dwiputra, "Hubungan Antara Kontrol Diri," 25.

⁵⁴ Mansur Hidayat, "Model Komunikasi Kyai Dengan Santri Di Pesantren," Jurnal Komunikasi ASPIKOM, vol. 2, no. 6: 387.

⁵⁵ Happy Susanto dan Muhammad Muzakki, "Perubahan Perilaku Santri (Studi Kasus Alumni Pondok Pesantren Salafiyah Di Desa Langkap Kecamatan Besuki Kabupaten Situbondo)," Jurnal Pendidikan Islam, Vol 2, No. 1: 6-7.

Pendapat lain menyebutkan bahwa kata santri bersumber dari Bahasa Jawa yaitu kata cantrik yang memiliki arti orang yang membuntuti kemanapun guru pergi ataupun bermukim.⁵⁶ Menurut Soegarda Poerbarkawatja santri merupakan seorang yang belajar agama Islam.⁵⁷ Dalam arti sosiologis makna dari santri ialah seseorang yang berpegang teguh dalam ajaran agama Islam.⁵⁸

Santri merupakan seseorang yang setia dalam mengikuti guru atau kyai kemanapun pergi dengan tujuan sebagai bentuk pengabdian.⁵⁹ Tujuan dari bentuk pengabdian tersebut adalah untuk memperoleh barokah ilmu dan keteladanan dari seorang kyai. Dapat disimpulkan bahwa santri adalah murid pada pondok pesantren yang menuntut ilmu diiringi dengan sikap patuh dan taat pada seorang guru atau kyai dengan tujuan memperoleh barokah ilmu dan dipermudah dalam menuntut ilmu.

b. Jenis Santri

Santri sendiri memiliki dua jenis pembagian sebagai berikut:⁶⁰

1. Santri mukim, merupakan santri yang bermukim dipondok yang berasal dari luar kota dan biasanya diberikan amanah dan bertanggung

⁵⁶ Ilman, "Sikap Santri Dalam Berinteraksi Sosial (Studi Analisis Pada Pesantren Pembangunan Muhammadiyah Tana Toraja)," (Skripsi, STAIN Palopo, 2013): 11.

⁵⁷ Zaini Dahlan, *Sejarah Pendidikan Islam*, (Sumatera Utara: Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2018), 158.

⁵⁸ Ali Hasan Siswanto Gunawan, *Islam Nusantara dan Kepesantrenan*, (Yogyakarta: INTERPENA, 2016), 159.

⁵⁹ Asror Izzi, "Peran Pesantren Dalam Mengontrol Perilaku Santri," (Skripsi, UIN Sunan Ampel, 2018): 23.

⁶⁰ Zamakhasyari Dhofier, *Tradisi Pesantren Studi Pandangan Hidup Kyai dan Visinya Mengenai Masa Depan Indonesia*, (Jakarta: LP3ES, 2011), 89.

jawab dalam mengurus pondok. Santri yang lama mengabdikan, biasanya diberikan amanah untuk mengajar pada santri yang lain.

2. Santri kalong, ialah santri yang tidak bermukim dipondok dan selalu pulang setelah selesai melakukan kegiatan belajar dan biasanya berasal dari desa sekitar pondok pesantren. Santri kalong biasanya pulang-pergi (nglaju) menuju pesantren untuk mengikuti pembelajaran.

Adapun alasan santri mukim dan tidak menetap di pesantren karena adanya beberapa alasan yakni sebagai berikut:⁶¹

1. Santri tersebut ingin menekuni kitab-kitab yang mengulas Islam secara detail atas bimbingan dan arahan dari ustad atau kyai yang ada di pesantren tersebut.
2. Santri tersebut memiliki tujuan untuk menambah pengalaman kehidupan selama di pesantren yang mencakup pengajaran dan organisasi.
3. Santri tersebut ingin memfokuskan pendidikannya di pesantren. Santri mukim di pesantren yang letaknya jauh dari rumahnya membuat santri menginginkan pulang akan tetapi keinginan tersebut luntur karena jarak yang jauh untuk ditempuh sehingga santri memilih menetap dan fokus dalam belajar.

⁶¹ Dhofier, *Tradisi Pesantren*, 89-90.

c. Macam Klasifikasi Pesantren

Adapun empat macam klasifikasi pesantren menurut Arifin, yakni:⁶²

1. Pesantren salaf (tradisional), ialah pesantren yang kurikulum didalamnya hanya memusatkan pembelajaran tentang agama. Adapun tujuan dari pesantren ini ialah mencetak ustad dan dai yang nantinya bertugas untuk menyebarkan agama Islam di masyarakat. Pesantren tersebut mencetak santrinya menggunakan ilmu agama dan tidak diperkenalkan dengan pendidikan umum.
2. Pesantren *ribath*, ialah pesantren yang memberikan pembelajaran tentang agama serta materi umum. Pendidikan formal pada pesantren yang dilalui oleh santri bertujuan untuk mencetak dai bukan hanya diberikan materi agama melainkan juga diberikan materi umum dengan harapan dapat mengisi posisi penting ketika di masyarakat.
3. Pesantren *khalaf* (modern), ialah pesantren yang kurikulum didalamnya tersusun atas sekolah umum dan madrasah yang pengembangan pembelajarannya bukan hanya dari kitab klasik. Pesantren ini bukan hanya memberikan pendidikan agama dan umum melainkan juga memberikan pendidikan keterampilan bagi santrinya.
4. Pesantren *jami'i* (pesantren pelajar atau mahasiswa), ialah pesantren yang santrinya diberikan pembelajaran dengan tujuan sebagai suplemen bagi pelajar atau mahasiswa tersebut. Pesantren ini lebih

⁶² Achmad Muchadam Fahham, *Pendidikan Pesantren Pola Pengasuhan, Pembentukan Karakter, dan Perlindungan Anak*, (Jakarta: Publica Institute Jakarta, 2020), 26-27.

mengutamakan pendidikan di sekolah dan kampus sehingga pembelajaran di pesantren disesuaikan dengan kegiatan pendidikan santri di sekolah maupun kampus.

4. Hubungan Antara Kontrol Diri Dengan *Impulsive Buying* Pada Santri

Kehadiran generasi muda bagi dunia bisnis dan ekonomi merupakan hal yang dianggap positif bagi kemajuan bagi perusahaan. Perusahaan dituntut untuk mengembangkan inovasi mereka dengan melakukan jual beli bukan hanya melalui pasar akan tetapi juga lewat aplikasi belanja online. Jumlah generasi muda menjadi potensi besar pasar yang menggiurkan bagi perusahaan. Tidak sedikit generasi muda sering melakukan pembelian barang lewat aplikasi belanja online dikarenakan belanja yang praktis dan barang yang ditawarkan murah daripada dipasaran. Dengan berbagai kemudahan yang diberikan, membuat banyak generasi muda yang mengalami pembelian secara impulsif. Perilaku pembelian pada generasi muda dilatarbelakangi oleh kebutuhan untuk memenuhi hasrat yang timbul berupa dorongan emosi dan telah menjadi bagian pola hidup mereka.

Terjadinya *impulsive buying* dilatarbelakangi oleh lemahnya kontrol diri pada individu tersebut. Lemahnya kontrol diri pada individu membuat mereka gampang terpengaruh terhadap bermacam-macam penawaran yang diberikan. Selain itu, *Impulsive buying* memberikan dampak negatif pada individu seperti pemborosan uang, sering meminjam uang yang bertujuan untuk memenuhi barang yang mereka incar, penyesalan setelah membeli, dan ketidaksesuaian barang yang dibeli. Kecenderungan *impulsive buying*

dapat dikurangi jika individu dapat melakukan pengendalian atas dirinya menggunakan cara mencatat barang yang hendak dibeli sepadan dengan keperluan pembeli agar perilaku *impulsive buying* dapat dikurangi.

Peran penting kontrol diri yang dimiliki individu dalam proses pembelian barang dapat mengarahkan individu dalam melakukan pembelian. Kemampuan individu dalam mengelola stimulus dengan baik membuat mereka dapat berbelanja sesuai dengan kebutuhan mereka dan tidak mudah tergiur dengan penawaran yang diberikan. Selain itu, seseorang dengan kemahiran melakukan kontrol kognisi yang baik, sebelum akan melakukan pembelian mereka sudah memiliki rencana dan mencatat barang apa saja yang hendak dibeli dengan tujuan mengurangi pengeluaran dan meminimalisir konsekuensi setelah melakukan pembelian. tingginya kontrol diri yang dimiliki menjadikan individu dapat melakukan pengendalian atas dirinya apabila dihadapkan dengan peristiwa yang kurang diharapkan dan emosi buruk dapat ditinggalkan. Mengambil keputusan dengan baik yang dilakukan oleh seseorang berupa pertimbangan yang matang sebelum membeli. Pengambilan keputusan pada seseorang yang buruk berakibat pada tidak melakukan pertimbangan saat membeli dan cenderung melakukan pembelian secara spontan. Seseorang yang mempunyai kontrol diri yang tinggi dapat melakukan cara-cara benar dalam bertindak searah dengan keadaan yang beragam.

Berdasarkan penjabaran di atas, dapat disimpulkan bahwasanya diperoleh sebuah hubungan antara kontrol diri terhadap perilaku *impulsive*

buying pada individu. Maka dari itu diharapkan individu mempunyai kontrol diri yang baik pada dirinya khususnya pada santri.



UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan penelitian yang dipakai oleh peneliti adalah pendekatan kuantitatif. Pendekatan kuantitatif adalah suatu penelitian yang dipergunakan sebagai pembuktian atau konfirmasi dikarenakan data tersebut berbentuk angka dan memakai analisis statistik dalam perhitungannya. Untuk menguji hipotesis data yang telah diperoleh harus diinterpretasikan dengan tujuan untuk mencari kausalitas dari sesuatu.⁶³ Selain itu, metode kuantitatif juga dapat dikatakan sebagai metode penelitian positivistik yang berlandaskan pada filsafat positivisme. Dengan demikian metode kuantitatif yaitu metode penelitian berdasarkan filsafat positivisme, diperlukan untuk meneliti populasi dan sampel, instrumen penelitian diperlukan sebagai pengumpulan data, analisis datanya berbentuk statistik yang berguna dalam pengujian hipotesis yang sudah ditentukan sebelumnya.⁶⁴

Jenis pendekatan yang digunakan pada penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif korelasional yang diperlukan guna mengukur ada atau tidak adanya hubungan antara variabel yang satu dengan variabel yang lain. Pada penelitian ini merujuk pada variabel guna melihat hubungan antar dua variabel yang sudah dipilih peneliti yaitu variabel kontrol diri sebagai variabel bebas dan

⁶³ Mundir, *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*, (Jember: STAIN Jember Press, 2013), 38.

⁶⁴ Joko Tri Nugraha, *Modul Pembelajaran Metode Penelitian Sosial Kuantitatif*, (Magelang: Universitas Tidar, 2017), 22.

impulsive buying sebagai variabel terikatnya. Setelah diketahui variabel bebas dan terikatnya peneliti akan menggunakan pendekatan korelasional dalam perhitungannya.

B. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi ialah wilayah yang digeneralisasikan mencakup atas subjek atau objek yang memiliki karakteristik serta kualitas tersendiri yang bertujuan untuk diteliti dan diperoleh suatu kesimpulan. Populasi mencakup isi keseluruhan yang hendak diteliti meliputi orang, benda-benda, manusia, ataupun benda lain yang bisa diambil datanya untuk diteliti. Populasi tidak hanya jumlah dari subjek atau objek yang diteliti, akan tetapi termasuk juga keseluruhan sifat dan ciri-ciri yang terdapat pada subjek atau objek itu sendiri.⁶⁵ Untuk itu, penelitian ini mempunyai populasi yaitu seluruh santri PP. Nurul Hidayah dengan jumlah 62 santri.

2. Sampel

Pada penelitian ini, sampel adalah seluruh total dari populasi penelitian dan nantinya akan dijadikan sumber data.⁶⁶ Pada penelitian ini, teknik pengambilan sampel menggunakan teknik *sampling* jenuh. *Sampling* jenuh ialah teknik pengambilan sampel jika keseluruhan dari populasi dijadikan sampel penelitian dikarenakan total populasi cenderung kecil, tidak lebih dari 30, atau peneliti ingin menggeneralisasikan dengan

⁶⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2017), 80.

⁶⁶ Sugiyono, 81.

kesalahan yang kecil.⁶⁷ Adapun sampel pada penelitian ini yakni terdapat 62 santri PP. Nurul Hidayah.

Adapun kriteria santri yang akan dijadikan sampel pada penelitian berikut, yakni:

- a. Santri mukim berumur 17-26 tahun
- b. Pernah/ sering melakukan pembelian online

C. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data

1. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data ialah bagian dari riset dengan mengumpulkan data penelitian yang bertujuan untuk memperoleh data penelitian searah pada kriteria data yang telah peneliti tetapkan sebelumnya.⁶⁸ Supaya data yang diperoleh peneliti lengkap dan teliti, teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti dalam penelitian ini yaitu:

a. Observasi

Observasi adalah serangkaian aktivitas mengumpulkan data yang meliputi proses menyeluruh termasuk proses pengamatan dan ingatan.⁶⁹ Observasi mencakup pencatatan sistematis terkait dengan seluruh kejadian yang diamati guna mendukung penelitian.⁷⁰ Pada penelitian ini observasi diperlukan untuk memperoleh data observasi

⁶⁷ Sugiyono, 85.

⁶⁸ Sugiyono, 224.

⁶⁹ Sugiyono, 145.

⁷⁰ Jonathan Sarwono, *Metode Penelitian Kuantitatif & Kualitatif*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006), 224.

awal dengan tujuan meneliti perilaku *impulsive buying* dan kontrol diri pada santri di PP. Nurul Hidayah.

b. Angket (Kuesioner)

Angket ialah beberapa pertanyaan atau pernyataan tertulis yang dibuat oleh peneliti guna mendapatkan informasi ataupun data secara langsung dari responden. Angket digunakan jika jumlah responden cukup besar yang memuat berbagai pernyataan dan pertanyaan yang telah dibuat oleh peneliti sebelumnya.⁷¹

Angket (kuesioner) langsung disebar pada responden atau dapat dikirimkan lewat *google form*. Pada penelitian ini angket diberikan pada santri PP. Nurul Hidayah.

2. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian ialah sebuah alat ukur yang diperlukan peneliti guna memperoleh data penelitian yang ditujukan untuk mempermudah pekerjaan, data yang dihasilkan menyeluruh, dan sistematis agar memudahkan peneliti dalam mengolah data.⁷² Perolehan data yang telah didapatkan peneliti kemudian dinilai dengan bantuan skala likert. Di dalam skala likert mencakup pernyataan maupun pertanyaan yang memiliki pilihan jawaban sebanyak lima. Masing-masing pilihan jawaban telah diberikan nilai, sehingga responden harus memilih satu dari lima pilihan dengan memberikan *checklist* (✓) untuk jawaban yang dipilih. Peneliti

⁷¹ Sugiyono, 142.

⁷² Ema Nurzainul Hakimah, "Pengaruh Kesadaran Merek, Persepsi Kualitas, Asosiasi Merek Terhadap Keputusan Pembelian Makanan," Jurnal Nusamba, Vol. 1, No. 1, (2016): 16.

telah menyediakan jawaban yang mencakup Sangat Setuju (SS), Setuju (S), Ragu-Ragu (RG), Tidak Setuju (TS), dan Sangat Tidak Setuju (STS) yang akan tertera dalam tabel dibawah ini, yaitu:

Table 3. 1
Skala Likert

No	Pernyataan	Nilai Favourable	Nilai Unfavourable
1.	Sangat Setuju (SS)	5	1
2.	Setuju (S)	4	2
3.	Ragu-Ragu	3	3
4.	Tidak Setuju (TS)	2	4
5.	Sangat Tidak Setuju (STS)	1	5

Untuk kategori item kategori *favorable* merujuk pada pernyataan atau indikator yang mendukung variabel yang hendak diukur, sebaliknya item kategori *unfavorable* menunjukkan pernyataan atau indikator tidak mendukung variabel yang akan diukur. Indikator tersebut dibuat menurut aspek variabel yang diukur. Pernyataan yang telah memiliki nilai dapat diketahui melalui skala likert yang sebelumnya telah dirancang oleh peneliti. Skala variabel yang sudah ditetapkan dapat dilihat pada skala berikut, yaitu:

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

a. Skala Kontrol Diri

Pada penelitian ini skala kontrol diri ditetapkan menurut pendapat Averill. Adapun tiga aspek tersebut meliputi: *Behavior Control*, *Cognitive Control*, *Decision Control*.⁷³

Dibawah ini adalah tabel *blue print* dari skala kontrol diri, yaitu:

Table 3. 2
Blue Print Skala Kontrol Diri

No	Aspek	Indikator	Favorable	Unfavorable	Jumlah
1.	<i>Behavior Control</i>	a. Dapat mengendalikan situasi b. Dapat mengontrol perilaku positif	1, 2, 5, 6, 8	3, 4, 7	8
2.	<i>Cognitive Control</i>	a. Dapat mengantisipasi tindakan dari informasi yang diterima b. Dapat melakukan penilaian situasi secara positif dan subjektif	9, 10, 16, 18, 19	15, 17, 21, 22	9
3.	<i>Decision Control</i>	Dapat mengambil keputusan berdasarkan keyakinan	11, 12, 20, 23, 24	13, 14, 25, 26	9
Jumlah					26

Tabel diatas merupakan tabel *blue print* skala kontrol diri santri

PP. Nurul Hidayah. Peneliti menemukan bahwa santri yang memiliki

⁷³ Dwiputra, "Hubungan Antara Kontrol Diri," : 29.

kontrol perilaku yang baik dapat mengendalikan situasi yang tidak terduga seperti santri dapat menghindari membuka aplikasi pembelian *online* dengan tujuan agar santri tersebut tidak tergiur dengan penawaran padahal santri tersebut mengetahui bahwa terdapat promo atau *flashsale* dan santri tersebut memilih untuk tidak melakukan pembelian karena berkeyakinan bahwa pembelian yang dilakukan secara tidak wajar akan menimbulkan efek buruk bagi santri tersebut.

b. Skala *Impulsive Buying*

Dalam penelitian ini, penetapan skala *impulsive buying* yang dibuat oleh peneliti menurut pendapat Verplanken dan Herabadi. Adapun dua aspek penting tersebut meliputi aspek afektif dan aspek kognitif.⁷⁴ Adapun tabel *blue print* dalam skala *impulsive buying* yaitu:

Table 3. 3
Blue Print Skala Impulsive Buying

No	Aspek	Indikator	Favorable	Unfavorable	Jumlah
1.	Kognitif	Pembelian tanpa adanya perencanaan	9, 11	8, 23	4
		Pembelian tanpa pertimbangan pada harga	17, 18	4, 12	4
		Pembelian tanpa mengetahui manfaat pada suatu barang	14, 22	10, 13	4

⁷⁴ Dwiputra, "Hubungan Antara Kontrol Diri," : 22.

		Pembelian tanpa melakukan perbandingan produk.	19	20, 21	3
2.	Afektif	Dorongan atau keinginan hati yang sifatnya kompulsif dan tidak terkontrol	3, 5, 7	2, 15	5
		Timbulnya penyesalan atau kecewa	1, 6, 24	16, 25	5
Jumlah					25

Tabel di atas merupakan *blue print* skala *impulsive buying* pada santri PP. Nurul Hidayah. Peneliti menemukan bahwa santri yang memiliki tingkat *impulsive buying* yang tinggi berdampak pada pembelian yang tidak direncanakan karena santri tersebut tergiur dengan penawaran yang diberikan. Selain itu, santri tertarik dengan tampilan atau hasil *review* barang dari pembeli yang lain. Santri terkadang tertarik dengan *live* penjualan yang sering muncul ketika mereka membuka TikTok. Setelah melihat *live* penjualan, santri merasa tergiur dengan penawaran tersebut sehingga membuat santri memutuskan untuk membeli. Terkadang santri tidak membaca deskripsi bahan yang hendak dibeli sehingga barang yang datang tidak sesuai dengan yang diharapkan dan menimbulkan perasaan kecewa setelah membeli barang karena santri terlanjur tergiur dengan harga yang murah.

Setelah menentukan skala kontrol diri dengan *impulsive buying*, berikutnya yaitu melaksanakan uji validitas dan uji reliabilitas dari skala yang telah ditentukan yakni:

1. Uji Validitas

Tujuan dari diadakannya uji validitas ialah guna mengetahui seberapa akurat dan tepat dari sebuah alat ukur yang dibuat. Instrumen penelitian yang menghasilkan angka validitas yang tinggi, maka fungsi alat ukur yang dibuat semakin tepat dan akurat.⁷⁵ Karena jumlah responden sebanyak 62 santri, maka syarat yang harus dipenuhi untuk melakukan uji validitas yaitu apabila r hitung 0,254 dengan taraf signifikansi sebanyak 0,05. Setelah itu, peneliti melangsungkan uji coba validitas menggunakan aplikasi *SPSS 25 for windows*. Dari 26 item skala kontrol diri diperoleh 2 item pernyataan yang gugur dan tersisa 24 item yang valid. Sedangkan dari 25 skala *impulsive buying* diperoleh 7 item pernyataan yang gugur dan tersisa 18 item yang valid. Pengujian dengan *Product Moment Pearson* diperlukan guna menghitung uji validitas dengan menggunakan rumus berikut ini:

$$r_{xy} = \frac{N\sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{(N\sum x^2 - (\sum x)^2)(N\sum y^2 - (\sum y)^2)}}$$

Keterangan :

⁷⁵ Dwiputra, "Hubungan Antara Kontrol Diri," : 58.

r_{xy} = Koefisien korelasi antara variabel X dan variabel Y

Σxy = Jumlah perkalian antara variabel x dan Y

Σx^2 = Jumlah dari kuadrat nilai X

Σy^2 = Jumlah dari kuadrat nilai Y

$(\Sigma x)^2$ = Jumlah nilai X kemudian dikuadratkan

$(\Sigma y)^2$ = Jumlah nilai Y kemudian dikuadratkan

Gambar 3.1
Rumus Uji Validitas⁷⁶

Tabel 3.4
Hasil Uji Validitas Variabel Kontrol Diri

UJI VALIDITAS				
Variabel Kontrol Diri				
ITEM	R HITUNG	R TABEL (0,254) 5%	SIG	KETERANGAN
X1	0,351	0,254	0,005	VALID
X2	0,306	0,254	0,016	VALID
X3	0,418	0,254	0,001	VALID
X4	0,518	0,254	0,000	VALID
X5	0,508	0,254	0,000	VALID
X6	0,268	0,254	0,035	VALID
X7	0,550	0,254	0,000	VALID
X8	0,003	0,254	0,779	TIDAK VALID
X9	0,492	0,254	0,000	VALID
X10	0,312	0,254	0,014	VALID
X11	0,547	0,254	0,000	VALID
X12	0,473	0,254	0,000	VALID
X13	0,494	0,254	0,000	VALID
X14	0,486	0,254	0,000	VALID
X15	0,500	0,254	0,000	VALID
X16	0,472	0,254	0,000	VALID
X17	0,501	0,254	0,000	VALID
X18	0,505	0,254	0,000	VALID
X19	0,244	0,254	0,056	TIDAK VALID
X20	0,374	0,254	0,003	VALID
X21	0,528	0,254	0,000	VALID
X22	0,483	0,254	0,000	VALID
X23	0,480	0,254	0,000	VALID

⁷⁶ "Uji Validitas dan Reliabilitas," Binus University, November 01, 2014, <https://qmc.binus.ac.id/2014/11/01/u-j-i-v-a-l-i-d-i-t-a-s-d-a-n-u-j-i-r-e-l-i-a-b-i-l-i-t-a-s/>.

X24	0,345	0,254	0,006	VALID
X25	0,522	0,254	0,000	VALID
X26	0,677	0,254	0,000	VALID

Table 3.5
Hasil Uji Validitas Variabel *Impulsive Buying*

UJI VALIDITAS				
Variabel <i>Impulsive Buying</i>				
ITEM	R HITUNG	R TABEL (0,254) 5%	SIG	KETERANGAN
Y1	0,550	0,254	0,000	VALID
Y2	0,558	0,254	0,000	VALID
Y3	0,489	0,254	0,000	VALID
Y4	0,526	0,254	0,000	VALID
Y5	0,240	0,254	0,060	TIDAK VALID
Y6	0,551	0,254	0,000	VALID
Y7	0,460	0,254	0,000	VALID
Y8	0,547	0,254	0,000	VALID
Y9	0,231	0,254	0,071	TIDAK VALID
Y10	0,637	0,254	0,000	VALID
Y11	0,654	0,254	0,000	VALID
Y12	0,211	0,254	0,099	TIDAK VALID
Y13	0,131	0,254	0,309	TIDAK VALID
Y14	0,568	0,254	0,000	VALID
Y15	0,556	0,254	0,000	VALID
Y16	0,488	0,254	0,000	VALID
Y17	0,488	0,254	0,000	VALID
Y18	0,620	0,254	0,000	VALID
Y19	0,618	0,254	0,000	VALID
Y20	0,092	0,254	0,475	TIDAK VALID
Y21	0,060	0,254	0,642	TIDAK VALID
Y22	0,398	0,254	0,001	VALID
Y23	0,393	0,254	0,002	VALID
Y24	0,011	0,254	0,930	TIDAK VALID
Y25	0,638	0,254	0,000	VALID

2. Uji Reliabilitas

Tujuan diadakannya uji reliabilitas sebuah penelitian yaitu guna melihat konsistensi, kemantapan, keabsahan, dan keajegan dari sebuah alat ukur.⁷⁷ Instrumen penelitian yang reliabel apabila objek yang diukur sama serta memperoleh hasil yang sama. Dalam mengukur uji reliabilitas *Cronbach's Alpha* digunakan peneliti yaitu memakai *SPSS 25 for windows*. Pengukuran uji reliabilitas pada penelitian ini rumus yang diperlukan yaitu *Cronbach's Alpha* yakni sebagai berikut:

$$r_{11} = \left(\frac{n}{n-1} \right) \left(1 - \frac{\sum \sigma_t^2}{\sigma_t^2} \right)$$

Keterangan :

- r₁₁ = reliabilitas yang dicari
- n = Jumlah item pertanyaan yang di uji
- ∑σ² = Jumlah varians skor tiap-tiap item
- σ² = varians total

Gambar 3.2
Rumus Uji Reliabilitas⁷⁸

Adapun indeks koefisien menurut Wiratna dalam menentukan uji reliabilitas yakni:⁷⁹

- a. Sebuah alat ukur dikatakan reliabel apabila memiliki skor

$$Cronbach's Alpha > 0,60$$

⁷⁷ Fadhilah, "Hubungan Self Control," : 30.

⁷⁸ Binus, "Uji Validitas."

⁷⁹ Binus, "Uji Validitas."

- b. Suatu alat ukur dikatakan tidak reliabel apabila memiliki skor *Cronbach's Alpha* < 0,60

Dibawah ini merupakan indeks koefisien reliabilitasnya yaitu:

Tabel 3.6
Rangkuman Hasil Uji Reliabilitas

Skala	<i>Cronbach's Alpha</i>
Kontrol Diri	0,817
<i>Impulsive Buying</i>	0,832

- a. Skala Kontrol Diri

Tabel 3.7
Hasil Uji Reliabilitas Skala Kontrol Diri

Reliability Statistic	
Cronbach Alpha	N of Items
0.817	24

Setelah melakukan uji reliabilitas menggunakan *SPSS 25 for windows* menghasilkan dan menunjukkan skor skala kontrol diri dengan *Cronbach's Alpha* yakni $0,817 > 0,60$ yang berarti skala kontrol diri dikatakan reliabel.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

b. Skala *Impulsive Buying*

Table 3.8
Hasil Uji Reliabilitas Skala *Impulsive Buying*

Reliability Statistic	
Cronbach Alpha	N of Items
0.832	18

Setelah melakukan uji reliabilitas menggunakan *SPSS 25 for windows* menghasilkan dan menunjukkan skor skala *impulsive buying* yakni $0,832 > 0,60$ yang menunjukkan skala *impulsive buying* tersebut reliabel.

D. Analisis Data

Analisis data ialah serangkaian mekanisme penemuan dan penyusunan data secara sistematis dari data yang sudah dikumpulkan dan penting untuk dibahas dikarenakan hasil data yang dihasilkan akan membuktikan apakah terdapat hubungan atau tidak.⁸⁰ Data tersebut didapatkan berdasar pada perolehan kuesioner yang sudah disebar sebelumnya yang selanjutnya dianalisis dengan tujuan mengetahui hubungan antar dua variabel. Penggunaan uji statistik dengan *SPSS 25 for windows* dipilih peneliti guna memudahkan peneliti dalam menganalisis data yang telah didapatkan dari pengisian kuesioner. Uji normalitas, uji linieritas, dan uji hipotesis merupakan teknik analisis data yang digunakan peneliti.

⁸⁰ Dwiputra, "Hubungan Antara Kontrol Diri," : 64.

1. Uji Normalitas

Uji normalitas ialah sebuah jenis uji yang bertujuan guna mengetahui atau menilai apakah data tersebut berdistribusi normal atau tidak dari dua variabel kontrol diri dan *impulsive buying*.⁸¹ Uji normalitas yang digunakan peneliti dengan bantuan aplikasi *SPSS 25 for windows*. Pengujian normalitas dengan *Kolmogorov Smirnov* digunakan peneliti dalam melakukan pengujian. Apabila skor yang didapatkan memiliki signifikansi yang menunjukkan $> 0,05$, maka hasil data penelitian tersebut distribusi normal. Sedangkan, jika hasil data penelitian menunjukkan $< 0,05$, menunjukkan bahwa hasil data tersebut tidak berdistribusi normal.

2. Uji Linearitas

Uji linearitas ialah pengujian yang dimaksudkan guna melihat apakah suatu variabel memiliki hubungan dan membentuk garis linear atau tidak.⁸² Untuk mengetahui data tersebut linear dan mengetahui hubungan antara variabel yang hendak diteliti, peneliti menggunakan *SPSS 25 for windows*. Penelitian ini menggunakan *annova* dalam pengujian linearitas. Adapun kriteria untuk melaksanakan uji linearitas yaitu:

- a. Apabila skor *deviation form linearity* dengan signifikansi $> 0,05$, maka ada hubungan yang linear antara variabel bebas dan variabel terikat.

⁸¹ Fitri Jalilah Siregar, "Pengaruh Kontrol Diri Terhadap Pembelian Impulsive saat Perayaan Hari Belanja Online Nasional (HARBOLNAS) pada Mahasiswi Perguruan Tinggi Negeri di Kota Malang," (Skripsi, UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, 2022), 53.

⁸² Dwiputra, "Hubungan Antara Kontrol Diri,": 75.

- b. Apabila skor *deviation form linearity* dengan signifikansi $< 0,05$, maka tidak ada hubungan yang linear antara variabel bebas dan variabel terikat.

3. Uji Hipotesis

Tujuan dari adanya pengujian hipotesis ialah guna mengetahui ada atau tidaknya hubungan antara kontrol diri dengan *impulsive buying* pada santri PP. Nurul Hidayah. Teknik korelasi *product moment pearson* dipilih peneliti guna melihat ada atau tidaknya hubungan antara variabel kontrol diri dan *impulsive buying* dengan bantuan *SPSS 25 for windows*. Kriteria yang diperlukan peneliti untuk melakukan uji hipotesis yakni:

- a. Apabila skor signifikansi $< 0,05$, maka ada hubungan antara kontrol diri dengan *impulsive buying*
- b. Apabila skor signifikansi $> 0,05$, maka tidak ada hubungan antara kontrol diri dengan *impulsive buying*.

UIN
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Profil PP. Nurul Hidayah

Nama Lembaga	: Pondok Pesantren Nurul Hidayah
Alamat	: Jl. HM. Yasin No. 80 Rt. 002 Rw. 001
Dusun	: Wonosari
Desa	: Mangli
Kecamatan	: Kaliwates
Kabupaten/ Kota	: Jember
Provinsi	: Jawa Timur
Kode Pos	: 68131
No. Telepon	: 085257204701
Status Bangunan	: Milik Pribadi
Luas Bangunan	: 349 m ²
Luas Tanah	: 2000 m ²

Letak Pondok Pesantren Nurul Hidayah berada di Jl. HM. Yasin

No. 80 Rt. 002 Rw. 001 Dusun Wonosari, Desa Mangli, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember, Kode Pos 68131 memiliki letak yang

strategis dikarenakan berada di wilayah pemukiman padat penduduk.

2. Sejarah Pondok Pesantren Nurul Hidayah

Pondok Pesantren Nurul Hidayah ialah sebuah pesantren yang terdapat di Dusun Wonosari, Desa Mangli, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember. Pendiri sekaligus pencetus dari pesantren ini adalah K.H. Dr. Pujiono, M.Ag. Sebelum menetap di Jember, beliau merupakan orang biasa yang lahir di Desa Cendono, Kecamatan Purwosari, Kabupaten Pasuruan. Tepatnya pada tahun 2000 beliau memutuskan untuk menetap di Jember. Namun, beliau belum berkeinginan untuk membangun sebuah pondok pesantren. Setelah menetap di Jember beliau bekerja menjadi salah satu dosen dan mengajar di UIN Kiai Achmad Siddiq Jember dan memilih mengontrak di Perumahan Tegal Besar dan saat itu juga beliau tidak mempunyai bayangan memiliki rumah tetap di Jember dikarenakan pada saat itu yang ada dalam pikiran beliau hanyalah makan dan menabung untuk kehidupan sehari-harinya.

Di Perumahan Tegal Besar beliau dikenal sebagai orang yang ramah dan dikenal memiliki pengetahuan yang luas tentang agama sehingga warga sekitar mempercayakan beliau untuk menjadi guru ngaji dan menitipkan anaknya di kontrakan untuk belajar mengaji. Saat itu, yang mengaji di rumah beliau hanya beberapa anak saja. Akan tetapi, seiring dengan waktu banyak warga sekitar yang mendengar bahwa beliau mengajar ngaji di lingkungan tersebut dan membuat warga sekitar mempercayakan beliau untuk mengajarkan mengaji kepada anaknya. Mendengar hal tersebut, ketua RT dan RW di lingkungan tersebut

memutuskan untuk memindahkan tempat mengaji yang awalnya di rumah menjadi di mushola. Dengan berpindahnya tempat mengaji bukan berarti yang mengaji menjadi berkurang akan tetapi menjadi semakin bertambah. Dikarenakan yang mengaji mulai bertambah banyak, membuat beliau menjadi kewalahan dan akhirnya mendapat bantuan dari warga sekitar dalam mengajar.

Perjalanan tidak sampai disitu saja tepatnya tiga tahun setelah beliau menetap di Jember, beliau memutuskan untuk meneruskan pendidikannya di Surabaya serta menetap di Pasuruan. Dan saat itu lebih tepatnya di Tahun 2005 beliau bercita-cita untuk memiliki sebuah rumah di Jember agar ketika pendidikan beliau sudah tuntas beliau dapat kembali ke Jember dan mempunyai rumah yang telah diidamkan. Setahun kemudian setelah cuti beliau selesai cita-cita mempunyai rumah di Jember terkabulkan. Setelah itu, beliau kembali ke Jember dan mulai mengajar di kampus. Kemudian muncul cita-cita beliau yang lain yaitu membeli tanah di Ajung yang akan digunakan untuk tempat mengaji. Setelah ditelusuri ternyata harga tanah di Ajung dijual dengan harga yang tidak terjangkau. Selain itu, tabungan beliau kurang mencukupi untuk membeli tanah tersebut. Pada akhirnya beliau memutuskan untuk tidak jadi membelinya.

Setelah itu, tepatnya Tahun 2013 tanah yang berada di Mangli berhasil dibeli oleh beliau. Tepatnya Tahun 2015 beliau diberi kepercayaan untuk berangkat ke Tunisia, Afrika Utara kurang lebih dua bulan dalam program POSVI. Dalam acara tersebut beliau ditugaskan

guna memberikan risalah Islam Nusantara. Sepulangnya dari Tunisia, beliau memiliki sisa rezeki dan keinginan beliau yang semakin kuat untuk mendirikan pondok pesantren. Keinginan tersebut didukung kuat oleh pesan guru-guru dan istri beliau untuk segera membangun sebuah pondok pesantren. Dengan sisa uang yang ada, beliau menggunakan uang tersebut untuk membangun fondasi. Dengan niat beliau yang cukup kuat, rezekipun datang dari Allah, sehingga beliau dapat mendirikan 6 unit kamar. Setelah itu, ada beberapa santri yang mendaftar di pondok tersebut dan setiap tahunnya pasti ada yang mendaftar menjadi santri pada pondok pesantren tersebut.

Perjalanan dalam mengembangkan pondok pesantren tersebut yang tidak mudah yang mana masyarakat sering meremehkan keberadaan pondok pesantren tersebut. Banyak dari mereka beranggapan bahwa tempat tersebut merupakan kos-kosan dan tidak pantas jika mendapat julukan pondok pesantren. Namun, seiring berjalannya waktu masyarakat mulai mengetahui keberadaan pondok pesantren tersebut dan mulai mengakui keberadaannya. Secara resmi Pondok Pesantren Nurul Hidayah sudah berdiri sekitar hampir 8 tahun dan pendirinya sendiri adalah KH. Dr. Pujiono, M.Ag. dan istrinya yaitu Hj. Hidayatun Nuriyah.⁸³

⁸³ Ana Silvi Ainiyah, “Metode Pembelajaran Kitab *Kifayatul Akhyar* di Pondok Pesantren Nurul Hidayah Wonosari-Mangli-Jember,” (Skripsi, IAIN Jember, 2020), 64.

3. Letak Geografis PP. Nurul Hidayah

Pondok Pesantren Nurul Hidayah, Wonosari, Mangli, Jember beralamat di Jl. HM. Yasin No. 80 mencakup batas berikut, yakni:

- Sebelah Utara : Rumah Warga
- Sebelah Selatan : Rumah dan Perumahan Puri Kartika
- Sebelah Barat : Pemakaman Umum dan Sawah Warga
- Sebelah Timur : Rumah Warga

Pondok Pesantren Nurul Hidayah merupakan pesantren yang berklasifikasi sebagai pesantren *jami'i* karena pesantren tersebut santrinya diberikan pembelajaran sebagai suplemen bagi mahasiswa dan pembelajaran di pesantren disesuaikan dengan kegiatan santri selama di kampus. Pesantren ini lebih mengutamakan pendidikan kampus sehingga pendidikan di pesantren disesuaikan dengan kegiatan selama di kampus.

Letak geografis Pondok Pesantren Nurul Hidayah memiliki letak yang mudah dijangkau tepatnya berada dipinggir sebuah jalan raya yang tidak terlalu besar, sehingga keberadaan pondok pesantren tersebut mudah dalam dijangkau. Keberadaan pondok pesantren yang tidak terlalu ramai membuat lokasi tersebut sangat efektif digunakan sebagai tempat belajar mengajar.

4. Visi dan Misi

a. Visi

1. Terciptanya lembaga pesantren yang unggul dan berkualitas berdasarkan *Ahlus Sunnah Wal Jama' ah* (ASWAJA).
2. Mencetak generasi yang berakhlak mulia dan berbudi luhur.

b. Misi

1. Mengadakan proses pembelajaran yang mampu mencetak santri yang barakidah *ASWAJA* secara benar.
2. Membekali santri dengan ilmu-ilmu Agama (Ilmu Fiqih, Ilmu Alat, Ilmu Akidah, dan Ilmu Akhlak).
3. Membekali santri tentang kesiapan hidup di masyarakat yaitu menjadi orang yang bermanfaat bagi masyarakat.

5. Total Santri PP. Nurul Hidayah

Jumlah Santri:

- a. Kelas Ulya : 16 santri
- b. Kalas Wustho : 18 santri
- c. Kelas Ula : 20 santri
- d. Kelas I'dad : 8 santri

Dapat diketahui bahwa total seluruh santri PP. Nurul Hidayah berjumlah 62 santri. Seluruh santri PP. Nurul Hidayah merupakan santri mukim karena santri tersebut menetap dan kebanyakan dari santri berasal dari luar Jember sehingga mereka menetap di pondok tersebut. Alasan santri bermukim di pondok tersebut karena ingin memfokuskan pendidikannya di pesantren dan kampus.

6. Kegiatan PP. Nurul Hidayah

Berikut ini merupakan jadwal kegiatan yang ada di PP. Nurul Hidayah yang dilakukan mulai dari ba'da Shubuh, ba'da Ashar hingga ba'da Isya.

Tabel 4.1
Jadwal Kegiatan Santri

No.	Waktu	Kegiatan
1.	05.00-06.00	Pembelajaran kitab kuning
2.	06.00-16.30	Santri melakukan pembelajaran di kampus
3.	16.30-16.45	Rutinan membaca rotibul hadad
4.	16.45-17.30	Persiapan sholat magrib dan makan sore
5.	17.30-18.00	Sholat magrib
6.	18.00-19.00	Pembacaan Al-Qur' an/ Shalawat burdah/ Shalawat Badar/ Shalawat Nariyah
7.	19.00-19.30	Sholat Isya
8.	19.30-21.00	Pembelajaran diniyah

B. Penyajian Data

Setelah data telah didapatkan, peneliti melakukan penyajian data yang didalamnya memuat tentang apa saja penemuan penting dari variabel yang sudah ditentukan sebelumnya yang kemudian dijelaskan secara singkat dan jelas. Penyajian data dijelaskan dalam bentuk angka statistik, bagan, dan tabulasi data. Dalam mencantumkan variabel harus diletakkan dalam sub bab yang searah dengan rumusan masalah serta tujuan penelitian. Data tersebut telah peneliti dapatkan kemudian dijelaskan pada beberapa tabel berikut dari data kontrol diri dan *impulsive buying*.

Tabel 4.2
Bagan Data Kontrol Diri

TABULASI DATA KONTROL DIRI																									
NO. AITEM																									
NO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	TOTAL
X1	5	4	5	5	5	5	5	5	5	2	5	5	5	5	4	4	4	4	5	4	4	5	5	3	108
X2	4	3	3	4	3	4	2	3	5	4	2	2	2	3	4	4	5	3	5	2	4	3	5	5	84
X3	4	4	3	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	3	2	4	5	5	5	5	4	5	4	2	102
X4	5	2	2	5	5	5	3	1	5	4	1	4	4	2	2	5	4	2	3	5	4	4	5	5	87
X5	3	3	5	5	2	3	5	3	4	2	5	3	5	3	2	2	4	4	4	5	5	5	5	5	92
X6	5	5	2	5	5	2	5	2	5	4	5	5	4	4	5	5	3	5	4	5	4	5	5	5	104
X7	2	2	2	1	2	5	5	4	3	5	2	3	5	1	5	5	3	5	3	5	2	5	4	5	84
X8	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	4	3	115	
X9	2	5	4	2	2	5	4	2	5	3	4	5	5	3	5	5	4	4	4	4	4	2	2	3	88
X10	3	3	2	3	4	5	3	4	3	2	4	4	4	3	3	3	3	5	3	2	2	4	2	1	76
X11	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	2	1	110
X12	3	2	2	5	5	5	5	4	5	2	3	5	5	2	3	2	2	4	4	4	4	3	1	2	82
X13	4	4	4	5	5	5	4	5	5	5	4	2	4	5	4	2	2	2	4	5	5	4	5	5	99
X14	5	5	5	3	3	5	2	5	5	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	5	4	5	5	4	106
X15	2	2	4	3	1	1	1	3	5	4	3	4	4	4	3	5	4	4	2	2	3	4	3	4	75
X16	3	4	2	2	3	3	4	4	5	2	2	2	4	4	4	4	2	2	5	5	2	4	3	2	77
X17	5	5	5	5	5	5	4	2	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	2	110
X18	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	5	5	5	5	5	2	4	5	4	2	5	4	2	4	96
X19	1	5	1	5	5	5	5	4	5	5	5	5	3	2	5	1	5	4	1	2	1	4	2	1	82
X20	4	4	3	5	3	1	1	1	3	2	4	2	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	2	4	78
X21	2	1	5	2	2	3	4	4	5	5	2	4	5	5	5	5	5	5	5	2	4	5	4	94	
X22	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	1	4	1	1	106
X23	2	3	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	1	2	2	102	
X24	4	4	5	5	5	4	4	3	4	2	3	2	2	4	4	4	4	4	2	4	3	2	2	3	84
X25	4	4	4	4	3	4	4	3	2	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	1	4	99
X26	4	4	5	4	5	5	4	4	3	2	1	1	2	2	1	2	3	2	2	2	4	2	5	74	
X27	5	4	4	4	4	4	2	3	4	5	4	1	5	5	5	4	4	4	4	4	3	3	2	1	89
X28	4	5	4	2	5	4	4	2	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	108
X29	4	2	1	3	5	3	2	5	4	1	5	3	4	5	5	5	5	5	5	4	5	1	2	89	
X30	4	4	3	2	3	2	4	3	2	2	5	3	1	4	3	2	4	5	5	4	3	4	2	5	79
X31	2	5	4	1	2	3	5	2	2	4	5	4	3	4	4	5	5	5	5	5	4	2	4	2	87
X32	4	4	4	3	3	3	2	2	4	1	4	3	5	5	3	1	1	5	2	1	3	2	1	3	69
X33	5	5	5	2	4	2	3	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	109	
X34	4	5	1	3	3	4	2	3	4	3	4	4	3	5	5	2	4	4	2	4	3	2	3	2	79
X35	4	5	3	3	4	4	4	4	5	4	4	3	4	4	3	4	4	2	2	3	3	4	3	3	86
X36	5	5	4	4	2	2	3	1	5	1	4	4	4	2	2	2	2	4	4	4	4	4	2	4	78
X37	2	3	3	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	109
X38	4	4	3	2	3	3	4	4	1	3	4	1	4	1	2	2	2	4	4	4	4	5	2	4	74
X39	2	2	2	2	1	1	2	2	2	4	5	5	5	2	4	2	2	3	4	2	2	4	1	3	64
X40	2	3	2	3	2	1	3	5	3	5	5	5	4	2	5	5	5	5	2	5	5	5	2	5	89
X41	4	4	4	4	4	4	4	2	2	2	1	1	2	4	5	4	4	5	5	4	4	2	3	82	
X42	4	5	4	5	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	110
X43	2	4	1	2	3	2	3	5	5	2	4	5	5	5	5	2	5	4	4	4	5	4	4	4	89
X44	4	4	4	2	3	4	4	1	1	2	2	2	2	3	4	3	4	5	4	4	5	5	3	3	78
X45	4	4	4	3	3	4	4	3	5	4	4	2	2	5	5	4	4	4	4	4	3	4	2	3	89
X46	2	2	2	1	4	5	1	2	5	1	4	3	2	4	2	5	5	5	5	2	3	5	5	3	78
X47	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	2	2	3	4	98
X48	5	5	4	5	5	2	4	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	5	5	5	5	109
X49	4	4	4	3	4	4	3	3	4	5	4	3	4	5	4	4	3	4	2	3	2	3	2	1	81
X50	2	2	4	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	108
X51	4	2	4	2	5	5	5	5	4	4	1	4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	3	4	4	89
X52	2	2	4	1	2	2	3	1	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	1	3	2	4	1	2	75
X53	4	4	3	2	5	5	2	4	1	4	5	3	2	4	4	4	4	4	4	3	4	4	2	4	85
X54	4	2	3	5	4	5	4	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	109
X55	5	5	3	2	4	2	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	2	5	89
X56	2	4	2	2	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	2	4	2	3	2	1	5	2	2	2	84
X57	4	4	4	2	4	2	2	1	4	2	1	2	1	4	4	2	5	5	4	5	4	5	3	4	78
X58	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	2	2	110
X59	5	5	4	5	2	1	3	3	2	2	5	3	2	2	4	4	4	5	5	3	5	5	5	5	89
X60	4	4	3	1	3	4	3	3	4	3	4	2	3	3	3	5	5	5	5	5	5	2	2	3	84
X61	2	4	4	2	4	3	4	4	5	5	5	5	5	5	2	2	4	4	4	4	5	5	5	5	97
X62	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	4	4	4	3	109

Tabel 4.3
Bagan Data *Impulsive Buying*

TABULASI DATA IMPULSIVE BUYING																			
NO. AITEM																			
NO.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	TOTAL
Y1	2	4	2	4	4	4	4	2	2	2	4	5	4	3	3	3	2	4	58
Y2	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	84
Y3	2	3	3	2	2	2	1	1	2	5	4	4	3	4	2	2	5	5	52
Y4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	4	5	87
Y5	2	2	4	4	5	5	5	2	2	5	5	2	2	2	4	4	2	5	62
Y6	4	2	1	2	2	5	5	5	2	1	1	2	2	3	3	5	4	5	54
Y7	4	5	5	4	5	5	5	3	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	84
Y8	5	4	1	2	2	3	2	2	1	4	4	3	3	3	1	1	2	2	45
Y9	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	88
Y10	4	3	5	5	5	5	4	5	3	4	4	5	5	5	2	5	4	3	76
Y11	2	1	4	2	2	1	1	2	3	2	5	5	2	2	1	1	5	5	50
Y12	3	3	2	5	5	5	5	5	5	2	2	1	5	5	4	4	4	4	70
Y13	5	5	5	5	5	4	2	2	2	1	4	2	4	4	4	5	5	5	69
Y14	4	5	5	5	2	2	2	2	1	1	3	2	1	2	4	5	5	5	56
Y15	2	4	5	5	5	4	5	5	3	4	5	3	4	5	4	5	5	2	75
Y16	4	5	3	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	2	4	2	77
Y17	4	4	1	3	3	2	2	2	1	2	2	3	1	5	1	5	5	4	50
Y18	4	5	5	2	2	1	1	2	5	5	5	2	2	5	5	5	5	5	66
Y19	5	4	5	4	5	3	4	4	5	2	1	2	5	5	5	5	4	4	72
Y20	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	88
Y21	5	4	5	4	5	5	4	2	4	2	2	2	2	1	1	5	5	4	64
Y22	5	5	5	4	5	2	1	2	2	1	5	1	2	2	2	2	5	5	56
Y23	4	2	1	4	1	5	2	4	2	1	1	1	2	5	5	4	4	4	52
Y24	4	4	5	4	5	4	5	4	4	1	5	1	5	1	5	1	2	4	64
Y25	5	5	1	1	2	4	4	2	2	5	4	5	5	5	4	5	5	5	69
Y26	3	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	85
Y27	2	2	4	4	2	2	2	3	3	4	4	2	1	1	3	5	5	5	54
Y28	2	5	5	4	2	2	5	1	2	3	1	4	5	1	2	4	5	5	58
Y29	5	1	2	5	5	2	1	2	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	72
Y30	5	5	5	2	5	2	5	5	3	4	5	4	5	4	5	5	5	3	78
Y31	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	87
Y32	3	5	3	2	3	2	4	5	2	5	5	3	3	4	4	4	5	5	67
Y33	2	1	5	1	2	5	2	4	5	1	1	2	4	1	5	3	5	5	54
Y34	4	5	3	4	3	2	4	2	5	5	4	5	4	4	4	4	5	5	72
Y35	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	87
Y36	4	5	5	5	5	3	4	4	5	5	5	4	2	2	2	3	4	5	72
Y37	1	1	3	5	3	5	5	2	5	2	1	1	5	2	3	5	5	5	59
Y38	4	4	2	2	5	5	5	4	4	5	4	4	4	5	5	5	5	2	74
Y39	4	2	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5	3	5	79
Y40	5	2	2	4	1	5	5	1	1	4	5	5	5	5	5	5	5	5	70
Y41	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	4	5	5	5	5	5	3	85
Y42	1	1	2	4	5	1	1	2	2	2	2	5	4	2	2	4	5	5	50
Y43	5	2	5	5	2	5	1	3	5	5	4	5	2	5	5	3	5	5	72
Y44	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	85
Y45	5	5	2	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	82
Y46	4	3	2	4	2	2	4	4	5	4	5	4	4	5	5	5	5	5	72
Y47	4	4	2	2	4	5	5	3	1	5	4	5	2	5	3	4	5	5	68
Y48	5	5	2	5	5	5	1	3	2	5	4	2	2	5	3	5	5	5	69
Y49	5	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	82
Y50	4	4	4	2	2	2	2	4	4	5	2	1	2	4	5	5	5	5	62
Y51	5	5	5	5	5	5	2	4	5	4	5	2	2	4	5	5	5	5	78
Y52	2	2	2	2	4	3	3	5	1	4	2	2	4	2	5	4	4	3	54
Y53	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	4	4	4	5	5	5	85
Y54	5	5	5	5	5	3	5	4	5	2	4	3	2	2	5	2	4	4	70
Y55	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	85
Y56	4	5	4	2	2	5	4	4	2	2	2	5	4	5	4	5	2	3	64
Y57	5	5	5	5	4	5	3	4	3	4	4	1	2	2	4	4	4	4	68
Y58	2	2	2	3	3	4	4	1	2	2	4	4	4	2	2	2	2	5	50
Y59	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	2	2	78
Y60	5	5	5	5	4	4	5	5	4	4	4	5	5	5	5	4	5	5	84
Y61	1	4	4	2	2	4	4	2	2	4	5	5	5	5	4	5	4	5	67
Y62	2	2	4	4	4	4	3	2	4	4	2	2	2	2	3	5	5	5	59

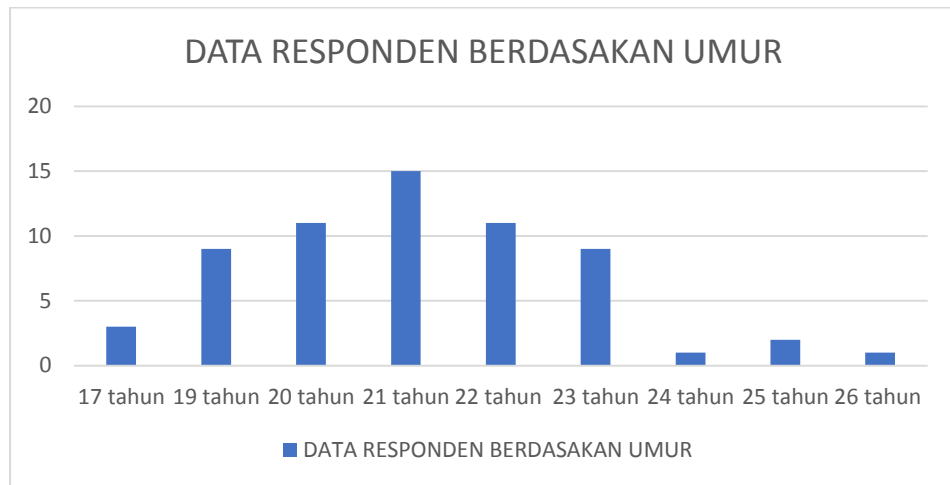
Bagan data diatas merupakan bagan data yang sudah diuji coba validitasnya. Variabel kontrol diri (X) yang semula berjumlah 26 dan setelah diuji validitasnya berjumlah 24 item pernyataan. Variabel *impulsive buying* (Y) yang semula berjumlah 25 dan setelah diuji validitasnya berjumlah 18 item pernyataan. Peneliti menyebarkan kuesioner yang kemudian dijawab oleh responden penelitian yaitu santri PP. Nurul Hidayah sebanyak 62, yakni sebagai berikut:

1. Deskripsi Responden Berdasarkan Umur

Tabel 4.4
Data Responden Berdasarkan Umur

No.	Umur	Jumlah
1	17 Tahun	3
2	19 Tahun	9
3	20 Tahun	11
4	21 Tahun	15
5	22 Tahun	11
6	23 Tahun	9
7	24 Tahun	1
8	25 Tahun	2
9	26 Tahun	1
	Total	62

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R



Gambar 4.1
Diagram Batang Umur santri

Berdasarkan tabel dan diagram di atas, dapat diketahui bahwa santri PP. Nurul Hidayah sebagian besar santrinya berumur 19-23 tahun.

2. Deskripsi Responden Berdasarkan Pernah/ Sering Melakukan Pembelian Secara Online

Tabel 4.5
Data Frekuensi Belanja Santri dalam Satu Bulan

Frekuensi Belanja	Jumlah
Satu kali	47
Lebih dari satu kali	10
Sering	5
Total	62

Tabel di atas merupakan data frekuensi belanja santri selama satu bulan.

Santri yang melakukan pembelian satu kali dalam sebulan berjumlah 47 santri, pembelian lebih dari satu kali sebanyak 10 santri, dan pembelian yang sering dilakukan sebanyak 5 orang santri.

3. Deskripsi Hasil Penelitian

a. Deskripsi Statistik

Berikut ini merupakan data penelian yang telah didapatkan oleh peneliti. Hasil dari deskripsi data kontrol diri dan *impulsive buying* akan dijelaskan dalam tabel berikut ini, yakni:

Tabel 4.6
Hasil Deskripsi Data Skala Kontrol Diri dan *Impulsive Buying*

<i>Descriptive Statistic</i>						
	N Statistic	Range Statistic	Minimum Statistic	Maximum Statistic	Mean Statistic	Std. Deviation
KONTROL DIRI	62	51	64	115	91.02	1.292
IMPULSIVE BUYING	62	43	45	88	69.44	1.216
Valid N (listwise)	62					

Dari tabel yang dihasilkan di atas menunjukkan bahwa untuk variabel kontrol diri (X) pada santri didapatkan skor minimum 64, skor maksimum 115, *mean* (rata-rata) 91,02, dan untuk *standar deviation* sebesar 1,292. Dari variabel *impulsive buying* (Y) pada santri mendapatkan skor minimum 45, skor maksimum 88, *mean* (rata-rata) 69,44, dan untuk *standar deviation* 1,216.

b. Deskripsi Kategorisasi Data

Setelah diketahui skor mean dan *standart deviation* dari setiap variabel, hasil skor akan diperlukan dalam mengetahui tingkat tinggi, sedang, dan rendah untuk variabel kontrol diri dan *impulsive buying*. Adapun pedoman rumus yang peneliti gunakan untuk memperoleh kategorisasi data, sebagai berikut:

Table 4.7
Pedoman Tingkat Kategorisasi Data⁸⁴

Rendah	$X < M - 1SD$
Sedang	$M - 1SD < X < M + 1SD$
Tinggi	$M + 1SD < X$

Keterangan:

M : Mean

SD : Standar Deviasi

1. Kategori Tingkat Kontrol Diri

Tabel 4.8
Hasil Kategorisasi Data Kontrol Diri

KONTROL DIRI				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
RENDAH	14	22.6	22.6	22.6
SEDANG	33	53.2	53.2	75.8
TINGGI	15	24.2	24.2	100.0
Total	62	100.0	100.0	

Pada hasil kategorisasi data tersebut menunjukkan santri PP. Nurul Hidayah yang memiliki kategorisasi rendah variabel kontrol diri berjumlah 14 santri dengan presentase 22,6%, santri yang memiliki kategori sedang berjumlah 33 santri dengan presentase 53,2%, dan santri yang memiliki kategorisasi tinggi berjumlah 15 santri dengan presentase 24,2%. Dari tabel tersebut dapat diketahui bahwa sebagian besar santri PP. Nurul Hidayah memiliki tingkat ketagorisasi kontrol diri sedang.

⁸⁴ Hanif Akhtar, "Cara Membuat Kategorisasi Data Penelitian dengan SPSS," Juli 03, 2018, <https://www.semestapsikometrika.com/2018/07/membuat-kategori-skor-skala-dengan-spss.html>.

2. Kategori Tingkat *Impulsive Buying*

Tabel 4.9
Hasil Kategorisasi Data *Impulsive Buying*

IMPULSIVE BUYING				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
RENDAH	13	21.0	21.0	21.0
SEDANG	37	59.7	59.7	80.6
TINGGI	12	19.4	19.4	100.0
Total	62	100.0	100.0	

Berdasarkan hasil di atas, dapat diketahui bahwa santri PP. Nurul Hidayah yang memiliki kategorisasi rendah variabel *impulsive buying* berjumlah 13 santri dengan presentase 21%, santri yang memiliki kategori sedang berjumlah 37 santri dengan presentase 59,7%, dan santri yang memiliki kategorisasi tinggi berjumlah 12 santri dengan presentase 19,4%. Dari tabel tersebut dapat diketahui bahwa sebagian besar santri PP. Nurul Hidayah memiliki kategori tingkat *impulsive buying* yang sedang.

C. Analisis Data dan Pengujian Hipotesis

1. Uji Normalitas

Uji normalitas diperlukan peneliti dalam mengetahui hasil data penelitian bersifat distribusi normal atau tidak. Adapun yang dapat peneliti lakukan guna mengetahui hasil datanya yaitu dengan uji normalitas menggunakan pendekatan *Kolmogorof-Smirnov*. Setelah data tersebut diketahui memiliki distribusi normal atau tidak, maka peneliti harus melihat pedoman dari uji normalitas, yakni:

Tabel 4.10
Pedoman Uji Normalitas⁸⁵

Skor Signifikasi	Keterangan
sig > 0,05	distribusi normal
sig < 0,05	distribusi tidak normal

Tabel 4.11
Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		62
Normal Parameters	Mean	.0000000
	Std Deviation	8.88044627
Most Extreme Differences	Absolute	0.081
	Positive	0.079
	Negative	-0.081
Test Statistic		0.081
Asymp. Sig.2 (2-tailed)		.200

Dari perolehan data di atas yang berisi hasil uji normalitas didapati data tersebut berdistribusi normal karena hasil skor signifikansi menunjukkan 0,200. Yang menunjukkan bahwa skor 0,200 lebih besar dari 0,05 dan dapat diketahui bahwa data kontrol diri dan *impulsive buying* tersebut berdistribusi normal menurut pedoman uji normalitas. Data dikatakan berdistribusi normal karena sebaran data tersebut acak kontinu yang membentuk lonceng dan simetris, yang mana frekuensi terbesar dan rata-rata dari data terletak di titik tengah.

⁸⁵ Sahid Raharjo, "Cara Melakukan Uji Normalitas Kolmogorof Smirnov dengan SPSS," Februari 19, 2021, <https://www.spssindonesia.com/2014/01/uji-normalitas-kolmogorov-smirnov-spss.html>.

2. Uji Linearitas

Selanjutnya peneliti melakukan uji linearitas. Dalam uji tersebut peneliti ingin mengetahui sebuah data yang digunakan terdapat hubungan yang linear atau tidak. *Annova* digunakan peneliti dalam melangsungkan uji linearitas. Dalam mengetahui sebuah variabel memiliki hubungan dan membentuk garis linear atau tidak peneliti harus mengetahui pedoman dari uji linearitas, yakni:

Table 4.12
Pedoman Uji Linearitas⁸⁶

Nilai Signifikasi	Keterangan
sig > 0,05	linear
sig < 0,05	tidak linear

Table 4.13
Hasil Uji Linearitas

ANOVA TABLE							
			Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig
IMPULSIVE BUYING* KONTROL DIRI	Between Groups	Combined	6858.808	28	244.957	4.070	.000
		Linearity	4034.172	1	4034.172	67.034	.000
		Deviation from Linearity	2824.635	27	104.616	1.738	.065
	Within Groups		1985.967	33	60.181		
	Total		8844.774	61			

Berdasar pada hasil uji linieritas diatas diperoleh bahwa variabel kontrol diri dan *impulsive buying deviation from linearity* memiliki skor

⁸⁶ Sahid Raharjo, " Cara Melakukan Uji Linieritas Menggunakan dengan Program SPSS," Februari 19, 2021, <https://www.spssindonesia.com/2014/02/uji-linearitas-dengan-program-spss.html>.

signifikansi 0,065 yang menunjukkan bahwa data tersebut linear dan menghasilkan skor signifikansi lebih dari 0,05.

3. Uji Hipotesis

Tujuan dari adanya pengujian hipotesis ialah guna melihat apakah ada hubungan atau tidak antara kontrol diri dengan *impulsive buying* pada santri PP. Nurul Hidayah. Peneliti menggunakan *product moment pearson* untuk melakukan uji hipotesis. Tabel dibawah ini akan menunjukkan pedoman dalam melakukan uji hipotesis dalam mengetahui variabel yang diteliti mempunyai hubungan atau tidak, yakni sebagai berikut:

Table 4.14
Panduan Uji Korelasi

Nilai Signifikansi	Keterangan
sig < 0,05	Berhubungan
sig > 0,05	Tidak berhubungan

Uji hipotesis digunakan untuk melihat tingkat hubungan antara variabel kontrol diri dengan *impulsive buying* dapat diketahui dari panduan pada tabel dibawah ini:

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Table 4. 15
Panduan Tingkat Korelasi⁸⁷

Nilai <i>pearson correlation</i>	Keterangan
0,00 - 0,199	Korelasi Sangat Rendah
0,20 - 0,399	Korelasi Rendah
0,40 - 0,599	Korelasi Cukup Kuat
0,60 - 0,799	Korelasi Kuat
0,80 - 1,000	Korelasi Sangat Kuat

Setelah mengetahui pedoman dari uji hipotesis, peneliti melakukan pengujian hipotesis menggunakan *product moment pearson* dalam tabel berikut, yaitu:

Table 4.16
Hasil Uji Hipotesis

Correlation			
		KONTROL DIRI	IMPULSIVE BUYING
KONTROL DIRI	Pearson Correlation	1	-.675
	Sig (2-tailed)		.000
	N	62	62
IMPULSIVE BUYING	Pearson Correlation	-.675	1
	Sig (2-tailed)	.000	
	N	62	62
** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed)			

Tabel di atas merupakan perolehan dari uji hipotesis dengan bantuan *product moment pearson*. Hasilnya diperoleh bahwa penelitian

⁸⁷Kemendikbud, "Analisis Korelasi Product Momen Pearson," https://lmsspada.kemdikbud.go.id/pluginfile.php/559913/mod_folder/content/0/PERTEMUAN%2012%20ANALISIS%20KORELASI%20PRODUCT%20MOMEN%20PEARSON.pdf?forcedownload=1

yang dilakukan pada santri PP. Nurul Hidayah diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,000 yang berarti ada hubungan yang signifikan antara kontrol diri dengan *impulsive buying*. Oleh sebab itu, H_a diterima dan H_o ditolak. Perolehan berdasarkan *pearson correlation* mendapatkan nilai -0,675. Setelah mengetahui hasil nilai signifikansi dan *pearson correlation*, peneliti melihat tingkat korelasi dari variabel kontrol diri dan *impulsive buying*. Menurut panduan tingkat korelasi diperoleh hubungan kontrol diri dan *impulsive buying* termasuk kategori skor 0,61 - 0,80 dan termasuk kategori korelasi yang kuat. *Pearson correlation* menunjukkan negatif yang berarti semakin rendah kontrol diri, maka semakin tinggi tingkat *impulsive buying* pada santri.

D. Pembahasan

Penelitian ini merupakan suatu penelitian yang dilaksanakan guna mengetahui hubungan antara kontrol diri dengan *impulsive buying* pada santri PP. Nurul Hidayah. Sebelumnya, peneliti telah melaksanakan pengujian normalitas dan linearitas yang berguna dalam mengetahui suatu data tersebut berdistribusi normal atau tidak, sehingga peneliti melaksanakan pengujian normalitas. Selain itu, peneliti juga melaksanakan pengujian linearitas yang berguna dalam mengetahui ada atau tidak ada hubungan yang linear antara variabel kontrol diri dan *impulsive buying*.

Berdasar pada tabel 4.12 dapat diperoleh bahwa hasil dari pengujian normalitas yang dilakukan dengan *Kolmogorov Smirnov* kepada 62 responden penelitian menunjukkan nilai sebesar $0,200 > 0,05$. Hasil data tersebut dapat

dijelaskan bahwa hasil dari uji normalitas berdistribusi normal. Data dikatakan berdistribusi normal karena sebaran data tersebut acak kontinu yang membentuk lonceng dan simetris, yang mana frekuensi terbesar dan rata-rata dari data terletak di titik tengah.

Selain itu, pada tabel 4.14 yang didalamnya adalah hasil dari uji linearitas menunjukkan skor signifikansi sebesar $0,065 > 0,05$ yang dapat diketahui bahwa variabel kontrol diri dan *impulsive buying* ada hubungan yang linear dan membentuk garis lurus.

Berdasarkan pada tabel 4.9, dapat diketahui bahwa santri PP. Nurul Hidayah yang memiliki kategorisasi rendah variabel kontrol diri berjumlah 14 santri dengan presentase 22,6%, santri yang memiliki kategori sedang berjumlah 33 santri dengan presentase 53,2%, dan santri yang memiliki kategorisasi tinggi berjumlah 15 santri dengan presentase 24,2%. Dari tabel tersebut dapat diketahui bahwa santri PP. Nurul Hidayah mempunyai kategori kontrol diri yang bervariasi dan kebanyakan dari santrinya mempunyai kontrol diri berkategori sedang.

Setelah peneliti melakukan kategorisasi data variabel kontrol diri, selanjutnya peneliti melakukan observasi kepada santri PP. Nurul Hidayah. Santri yang memiliki kontrol diri yang baik dapat mengatur emosi dan mengarahkan desakan untuk meninggalkan perilaku yang tidak diharapkan seperti tidak melakukan pembelian secara impulsif. Santri yang dapat melakukan kontrol perilaku (*behavior control*) santri tersebut dapat menghindari membuka aplikasi pembelian online dengan tujuan agar santri

tersebut tidak tergiur dengan penawaran. Selain itu, santri yang dapat melakukan kontrol kognisi (*cognitive control*) mereka dapat mengantisipasi tindakan berdasarkan informasi yang diterima dengan cara tidak melakukan pembelian padahal santri tersebut mengetahui bahwa terdapat promo tanggal kembar dan *flashsale*. Karena santri berkeyakinan bahwa pembelian yang dilakukan secara tidak wajar dan dapat menimbulkan efek buruk bagi santri tersebut (*decision control*).

Santri yang memiliki kontrol diri yang rendah cenderung tidak dapat mengendalikan situasi ketika berbelanja *online*. Santri rela menunggu pada jam tertentu untuk dapat memperoleh harga yang murah. Selain itu, santri sering melihat saat penjual melakukan penjualan karena pada saat tersebut merupakan waktu yang tepat dalam melakukan pembelian dan harga yang ditawarkan cenderung murah. Santri tidak dapat melakukan antisipasi dari tindakan pembelian karena santri tersebut yakin bahwa tindakan yang dilakukan merupakan tindakan yang wajar

Perbedaan tingkat kontrol diri pada santri juga mempengaruhi perbedaan tingkat *impulsive buying*. Pada tabel 4.10, memperlihatkan bahwa santri PP. Nurul Hidayah yang memiliki kategorisasi rendah variabel *impulsive buying* berjumlah 13 santri dengan presentase 21%, santri yang memiliki kategori sedang berjumlah 37 santri dengan presentase 59,7%, dan santri yang memiliki kategorisasi tinggi berjumlah 12 santri dengan presentase 19,4%. Berdasarkan pada sebaran tingkat *impulsive buying* menunjukkan bahwa setiap santri memiliki tingkat *impulsive buying* yang

bervariasi dan kebanyakan santri memiliki tingkat *impulsive buying* berkategori sedang.

Setelah peneliti melakukan kategorisasi data *impulsive buying* peneliti menemukan bahwa santri yang memiliki tingkat *impulsive buying* yang tinggi secara kognitif santri tersebut sering melakukan pembelian tanpa adanya perencanaan. Hal ini terjadi karena pada saat santri memiliki waktu luang mereka memilih untuk membuka aplikasi belanja sehingga secara tidak sadar mereka membeli barang padahal mereka tidak mengetahui manfaat apa yang dihasilkan dari barang tersebut. Secara afektif santri yang mengalami *impulsive buying* terjadi karena adanya dorongan hati yang tidak terkontrol untuk melakukan pembelian. Santri sering tidak melihat deskripsi bahan dari penjual khususnya pada produk pakaian. Santri hanya tergiur dengan harga yang ditawarkan oleh penjual sehingga mereka sering menyesal dengan barang yang mereka beli karena tidak sesuai dengan keinginan mereka. Selain itu, santri sering tidak melakukan perbandingan harga dan tampilan gambar yang ditampilkan oleh penjual.

Kontrol diri merupakan keterampilan pada diri seseorang dalam mengatur segala perilaku menuju perilaku yang positif dengan tujuan untuk menghindari dorongan dalam melakukan hal yang kurang diperlukan. Kontrol diri diperlukan bagi individu bukan hanya untuk mencegah perilaku *impulsive buying* tetapi mencegah perilaku negatif lainnya. Adapun faktor yang mempengaruhi kontrol diri pada santri yaitu mencakup faktor eksternal dan internal. Faktor eksternal yang mempengaruhi kontrol diri pada santri salah

satunya adalah keluarga. Terdapat keluarga santri yang menuntut santri untuk berhemat selama di pondok sehingga orang tua santri tersebut terkadang memberikan jatah yang digunakan selama satu bulan dan jika jatah bulanan habis sebelum satu bulan orang tua santri tersebut tidak memberikan jatah karena orang tua mereka selalu memberikan jatah selama satu bulan saja. Dengan didikan orang tua yang menuntut santri berhemat membuat mereka harus mengatur uang yang dikeluarkan untuk kebutuhan yang bermanfaat. Selain itu, faktor internal yang mempengaruhi kontrol diri pada santri yaitu usia. Usia menjadi pemicu seseorang memiliki kontrol diri yang rendah. Hal tersebut terjadi karena santri PP. Nurul Hidayah memiliki santri yang berusia 17-26 tahun dan dikategorikan sebagai remaja dan dewasa awal. Usia remaja membuat santri memiliki emosi yang masih meledak-ledak. Selain itu, santri memiliki rasa keingintahuan yang tinggi terhadap sesuatu sehingga mereka mudah terpengaruh.

Adapun dampak positif santri yang memiliki kontrol diri yang baik yaitu santri dapat mengontrol tekanan dan emosi untuk melakukan pembelian. santri yang memiliki kontrol diri yang baik dapat menghindari perilaku yang dapat memunculkan keinginan melakukan pembelian seperti dengan menginstall aplikasi pembelian online. Cara tersebut merupakan cara yang efektif untuk mengurangi pembelian online. Selain itu, terdapat santri yang menyadari bahwa uang saku yang mereka miliki tidak akan cukup untuk memenuhi kebutuhan mereka jika santri tersebut melakukan pembelian.

Santri PP. Nurul Hidayah memiliki tipe *impulsive buying* yaitu *reminder impulsive buying*. Tipe pembelian tersebut terjadi karena santri sering membuka aplikasi belanja online yang membuat mereka terpengaruh terhadap apa yang ditampilkan. Selain itu, santri mengalami tipe pembelian *planned impulsive buying*. Tipe pembelian ini terjadi karena santri melihat berbagai barang yang dijual pada toko salah satu *E-commerce* kemudian santri melihat penilaian atau *review* dari pelanggan lain tentang toko tersebut. Jika toko tersebut memiliki nilai yang baik, maka santri akan terpengaruh untuk segera melakukan pembelian.

Faktor terjadinya *impulsive buying* pada santri meliputi faktor eksternal dan faktor internal. Salah satu faktor eksternal yang mempengaruhi santri melakukan *impulsive buying* yaitu promosi pemasaran produk yang dilakukan oleh *E-commerce* yang membuat santri tertarik untuk melakukan pembelian. Pembelian tersebut terjadi karena adanya promosi besar-besaran ketika terjadi tanggal kembar, *flashsale*, promo gratis ongkir, dan promo pada jam tertentu. Santri sering mengalami dorongan yang kuat dari diri untuk melakukan pembelian karena harga yang ditawarkan yang murah. Santri terkadang tidak sadar ketika mereka melakukan belanja online. Selain itu, faktor eksternal terjadinya *impulsive buying* yaitu situasi dalam toko. Beberapa santri memilih menggunakan *shopee* karena barang yang dijual cenderung bervariasi daripada *Tiktok Shop* dan harga yang ditawarkan cenderung terjangkau. Beberapa santri juga memilih *Tiktok Shop* karena saat penjual melakukan *live* barang yang ditawarkan cenderung murah. Terdapat

santri yang memilih *Tokopedia* karena *E-commerce* tersebut sering melakukan penawaran gratis ongkir kepada pembeli.

Faktor internal pemicu terjadi *impulsive buying* pada santri yaitu usia. Usia santri PP. Nurul Hidayah yaitu berkisar 17-26 tahun dan dapat dikatakan sebagai remaja dan dewasa awal. Pada usia tersebut santri sangat berpotensi mengalami *impulsive buying* karena santri tersebut belum mampu mengontrol emosinya dan berakibat pada tingginya *impulsive buying* pada santri. Faktor internal lain yang mempengaruhi *impulsive buying* pada santri yaitu jenis kelamin. Keseluruhan santri PP. Nurul Hidayah berjenis kelamin perempuan. Tingkat kecenderungan *impulsive buying* sering terjadi pada kalangan perempuan daripada laki-laki. Berbelanja identik dialami perempuan daripada laki-laki dan perempuan yang berbelanja dianggap sesuatu yang lumrah dilakukan. Faktor internal lain yang mempengaruhi *impulsive buying* pada santri yaitu mood. Mood yang baik pada santri mengakibatkan santri merasa senang untuk melakukan pembelian karena santri mudah terdorong, terpengaruh, dan bergairah ketika moodnya bagus dibanding santri yang memiliki mood yang tidak baik mereka akan tidak tertarik untuk melakukan pembelian.

Adapun dampak yang diperoleh santri setelah melakukan pembelian secara impulsif. Dampak tersebut antara lain yaitu uang saku mereka berkurang dan menimbulkan masalah kriminalitas. Dari hasil observasi yang dilakukan peneliti menemukan bahwa terdapat santri yang sering melakukan pembelian hampir setiap hari. Akan tetapi, setelah ditelusuri ternyata santri

tersebut memiliki uang saku yang sedikit. Santri tersebut ternyata sering berhutang ke santri yang lain karena santri tersebut tidak dapat mengatur pembelian yang dilakukan. Selain itu, santri tersebut melakukan pencurian uang kas pondok dan digunakan untuk membayar paket dan untuk memenuhi kebutuhan santri tersebut.

Sesuai dengan hasil penelitian yang telah dilaksanakan menunjukkan bahwa kontrol diri memiliki hubungan dengan *impulsive buying*. Dengan adanya kontrol diri, nantinya sangat diperlukan seseorang dalam mencegah perilaku *impulsive buying*. Karena faktor terjadinya *impulsive buying* disebabkan oleh tingkat kontrol diri yang buruk. Tingginya kontrol diri pada santri membuat mereka menghindari perilaku yang merugikan diri mereka termasuk perilaku *impulsive buying*.

Kontrol diri penting dimiliki oleh seseorang khususnya pada santri. Kontrol diri memegang fungsi penting dalam membentuk perilaku pada santri dalam menghindari perilaku yang tidak diharapkan. Selain itu, fungsi penting dari kontrol diri pada santri yaitu santri dapat menghindari dan menjauhi pembelian barang yang tidak bermanfaat bagi mereka. Dengan adanya kontrol diri santri dapat melakukan pembelian barang yang benar-benar mereka butuhkan saja. Sehingga, perilaku *impulsive buying* pada santri dapat diatasi dengan tingginya kontrol diri yang mereka miliki.

Perolehan berdasarkan *pearson correlation* mendapatkan nilai -0,675 dan nilai signifikansi sebesar 0,000. Setelah mengetahui hasil nilai signifikansi dan *pearson correlation*, peneliti melihat tingkat korelasi dari

variabel kontrol diri dan *impulsive buying*. Menurut panduan tingkat korelasi diperoleh hubungan kontrol diri dan *impulsive buying* termasuk kategori skor 0,61 - 0,80 dan termasuk kategori korelasi yang kuat. Jadi, dapat diartikan bahwa jika ada kontrol diri yang rendah maka akan menyebabkan tingkat *impulsive buying* pada santri mengalami peningkatan. Selain itu, dengan hasil yang sudah diperoleh peneliti dapat diketahui bahwasanya penelitian ini memperlihatkan bahwa ada hubungan antara kontrol diri dengan *impulsive buying* pada santri PP. Nurul Hidayah.



BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Dari hasil penelitian dengan judul “Hubungan Antara Kontrol Diri dengan *Impulsive Buying* pada Santri PP. Nurul Hidayah” ditemukan hasil analisis data dengan *pearson product moment* dan diperoleh skor signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Hasil tersebut menunjukkan bahwa ada hubungan yang signifikan antara kontrol diri dengan *impulsive buying* dikarenakan nilai signifikansi kurang dari 0,05. Dilihat dari hasil *pearson correlation* diperoleh nilai sebesar -0,675. Menurut panduan tingkat korelasi hasil tersebut diketahui bahwa tingkat korelasi pada penelitian ini termasuk kategori kuat (0,61 - 0,80).

Kemudian dilihat dari nilai *pearson correlation* diperoleh hasil yang negatif. Dapat diartikan bahwa jika ada kontrol diri yang rendah maka akan menyebabkan tingkat *impulsive buying* pada santri mengalami peningkatan. Dapat diketahui bahwa perilaku *impulsive buying* yang dipicu oleh promo tanggal kembar, *flashsale*, promo gratis ongkir, dan promo pada jam tertentu menghasilkan 67,5%, sisanya 32,5% dari 62 santri PP. Nurul Hidayah mampu mengontrol dirinya dalam melakukan pembelian. Hal tersebut berarti bahwa keadaan emosi, mood, kontrol diri yang dimiliki oleh sebagian besar santri baik sehingga santri mampu menangkis hasutan atau bujukan penjual yang

dilakukan pada promo pemasaran produk, *store display*, dan situasi dalam toko yang memicu terjadinya *impulsive buying*.

B. Saran-saran

1. Bagi Peneliti Selanjutnya

Diharapkan untuk peneliti selanjutnya agar dapat melaksanakan tinjauan ulang terkait perilaku kontrol diri dengan *impulsive buying*. Hendaknya peneliti selanjutnya dapat mempergunakan instrumen penelitian terbaru dan baik serta menambah total instrumen yang akan berpengaruh terhadap hasil penelitian.

2. Bagi Santri

Diharapkan bagi santri untuk dijadikan bahan evaluasi terkait kontrol diri dan perilaku *impulsive buying*. Perolehan hasil data merujuk pada santri yang rentan terhadap kecenderungan perilaku *impulsive buying*. Santri diharapkan mampu memproteksi dirinya agar dapat menghindari perilaku *impulsive buying* bukan hanya melalui kontrol diri, melainkan dengan menghindari faktor-faktor lain yang memicu munculnya perilaku *impulsive buying*. Karena perilaku tersebut jika tidak dicegah atau dikendalikan maka akan merugikan santri secara tidak langsung.

3. Bagi PP. Nurul Hidayah

Diharapkan bagi instansi PP. Nurul Hidayah untuk dapat memberikan hal positif seperti bentuk peringatan yang dilakukan sesama santri maupun dari pengasuh kepada santri. Sehingga, kecenderungan

impulsive buying pada santri dapat dikendalikan. Dengan adanya peringatan atau nasihat ini, diharapkan sangat membantu bagi santri dalam mencegah terjadinya peningkatan perilaku *impulsive buying*.

4. Bagi Prodi Psikologi Islam

Hasil penelitian nantinya diharapkan dapat berguna untuk tambahan bahan referensi serta rujukan bagi mahasiswa. Dengan adanya penelitian ini dapat dipergunakan dalam memberi pemahaman dan menjadi sumber informasi dalam perkuliahan serta menjadi kajian pembelajaran terkait kontrol diri dengan perilaku *impulsive buying*.



DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Ma'ruf. 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Yogyakarta: Aswaja Pressindo.
- Afandi, Ardian Rahman dan Sri Hartati. (2017). "Pembelian Impulsive pada Remaja Akhir Ditinjau dari Kontrol Diri." *Gadjah Mada Journal of Psychology*, Vol. 3, No. 3, : 123-130.
- Akhtar, Hanif. "Cara Membuat Kategorisasi Data Penelitian dengan SPSS." Juli 03, 2018. <https://www.semestapsikometrika.com/2018/07/membuat-kategori-skor-skala-dengan-spss.html>.
- Al-Fisyahri, Fachrul Ilham dan Abdul Muhid. (2022). "Self control, extrovert personality and impulsive buying behaviors among online games." *Jurnal Pemikiran dan Penelitian Psikologi*, Vol. 17, No. 2, : 73-81.
- Alitani, Mikaela Berliyana dan Adzlin Alfianti. (2022). "*Impulsive Buying* Berbelanja Online pada Mahasiswi ditinjau dari Kecerdasan Emosional." *Jurnal Ilmiah Multidisiplin Indonesia*, Vol. 1, No. 7, : 890-896.
- Arifianti, Ria dan Wahyu Gunawan. (2020). "Perilaku Impulsive Buying dan Interaksi Sosial dalam Pembelian di Masa Pandemi." *Jurnal Pemikiran dan Penelitian Sosiologi*, Vol. 5, No. 1, : 44-60.
- Arisandi, Desy. (2017). "Kontrol Diri ditinjau dari *Impulsive Buying* pada Belanja Online." *Jurnal Ilmiah PSCYCHE* vol. 11, No. 1 : 63-74.
- Arum, Dewi dan Riza Noviana Khoirunnisa. (2021). "Hubungan Antara Kontrol Diri Dengan Peilaku Konsumtif Pada Mahasiswi Psikologi Pengguna E-Commerce Shopee." *Jurnal Penelitian Psikologi*, Vol. 8, No. 9: 92-102.
- Dahlan, Zaini. 2018. *Sejarah Pendidikan Islam*. Sumatera Utara: Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
- Departemen Agama Republik Indonesia. 2013. *Al-Qur'an Terjemah*. Jakarta: Pustaka Al-Mubtin.
- Dhofier, Zamakhasyari. 2011. *Tradisi Pesantren Studi Pandangan Hidup Kyai dan Visinya Mengenai Masa Depan Indonesia*. Jakarta: LP3ES.
- Dwiputra, Irvian Prematuraka. 2021. "Hubungan Antara Kontrol Diri dengan *Impulsive Buying* pada Mahasiswa Pengguna Dompot Digital OVO." Skripsi, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel.

- Fadhilah, Muthia Fanny. 2021. "Hubungan Self Control dengan Impulsive Buying pada Perempuan Dewasa Awal." Skripsi, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel.
- Fahham, Achmad Muchadam. 2020. *Pendidikan Pesantren Pola Pengasuhan, Pembentukan Karakter, dan Perlindungan Anak*. Jakarta: Publica Institute Jakarta.
- Hakimah, Ema Nurzainul. (2016). "Pengaruh Kesadaran Merek, Persepsi Kualitas, Asosiasi Merek Terhadap Keputusan Pembelian Makanan." *Jurnal Nusamba*, Vol. 1, No. 1: 11-20.
- Hidayat, Mansur. (2016). "Model Komunikasi Kyai Dengan Santri Di Pesantren," *Jurnal Komunikasi ASPIKOM*, vol. 2, no. 6: 386-395.
- Gunawan, Ali Hasan Siswanto. 2016. *Islam Nusantara dan Kepesantrenan*. Yogyakarta: INTERPENA.
- Kemendikbud, "Analisis Korelasi Product Momen Pearson," https://lmsspada.kemdikbud.go.id/pluginfile.php/559913/mod_folder/content/0/PERTEMUAN%202012%20ANALISIS%20KORELASI%20PRODUKT%20MOMEN%20PEARSON.pdf?forcedownload=1
- Ilman. 2013. "Sikap Santri Dalam Berinteraksi Sosial (Studi Analisis Pada Pesantren Pembangunan Muhammadiyah Tana Toraja)." Skripsi, STAIN Palopo.
- Izzi, Asror. 2018. "Peran Pesantren Dalam Mengontrol Perilaku Santri." Skripsi, UIN Sunan Ampel.
- Larasati, Manggi Asih dan Meita Santi Budiani. (2014). "Hubungan Antara Kontrol Diri Dengan Pembelian Impulsive Pakaian Pada Mahasiswa Psikologi Universitas Negeri Surabaya yang Melakukan Pembelian Secara Online." *Character*. Vol. 2, No. 3: 1-8.
- Malia, Rika. 2021. "Hubungan Antara Kontrol Diri Dengan Pembelian Impulsif pada Mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Islam Sultan Agung Semarang." Skripsi, Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
- Mundir. 2013. *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*. Jember: STAIN Jember Press.
- Nugraha, Joko Tri. 2017. *Modul Pembelajaran Metode Penelitian Sosial Kuantitatif*. Magelang: Universitas Tidar.

- Raharjo, Sahid. "Cara Melakukan Uji Normalitas Kolmogorof Smirnov dengan SPSS." Februari 19, 2021. <https://www.spssindonesia.com/2014/01/uji-normalitas-kolmogorov-smirnov-spss.html>.
- Raharjo, Sahid. "Cara Melakukan Uji Linieritas Menggunakan dengan Program SPSS." Februari 19, 2021. <https://www.spssindonesia.com/2014/02/uji-linearitas-dengan-program-spss.html>.
- Sarwono, Jonathan. 2006. *Metode Penelitian Kuantitatif & Kualitatif*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Septila, Rasulika dan Eka Dian Aprilia. (2017). "Impulsive Buying pada Mahasiswa di Banda Aceh." *Psikoislamedia Junal Psikologi*, Vol. 2, No. 2: 170-183.
- Siallagan, Ance M. Siallagan dkk. (2021). "Hubungan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif pada Mahasiswa di Stikes Santa Elisabeth Medan." *Jurnal Darma Agung Husada*, Vol. 8, No. 1: 54-61.
- Siregar, Fitri Jalilah. 2022. "Pengaruh Kontrol Diri Terhadap Pembelian Impulsive saat Perayaan Hari Belanja Online Nasional (HARBOLNAS) pada Mahasiswi Perguruan Tinggi Negeri di Kota Malang." Skripsi, UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.
- Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sulistiyawati, Putu Arinda. 2016. "Hubungan Antara Kontrol Diri dan Kecenderungan Impulsive Buying Remaja Akhir Putri Pada Produk Fashion." Skripsi, Universitas Sanata Dharma.
- Susanto, Happy dan Muhammad Muzakki. (2016). "Perubahan Perilaku Santri (Studi Kasus Alumni Pondok Pesantren Salafiyah Di Desa Langkap Kecamatan Besuki Kabupaten Situbondo)." *Jurnal Pendidikan Islam*, Vol 2, No. 1: 1-42.
- "Uji Validitas dan Reliabilitas." Binus University. November 01, 2014. <https://qmc.binus.ac.id/2014/11/01/u-j-i-v-a-l-i-d-i-t-a-s-d-a-n-u-j-i-r-e-l-i-a-b-i-l-i-t-a-s/>.
- Ulayya, Syifa dan Endah Mujiasih. (2020). "Hubungan Antara *Self Control* Dengan Perilaku Konsumtif Pengguna *E-money* Pada Mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Diponegoro." *Jurnal Empati*, Vol. 9, No. 4: 262-270.

Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. 2021. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: UIN Kiai Achmad Siddiq.

Uswatun Chasanah dan Muhammad Mathori. (2021)“*Impulsive Buying: Kajian Promosi Penjualan, Gaya Hidup, dan Norma Subyektif pada Marketplace di Yogyakarta.*” *Jurnal Riset Manajemen Sains Indonesia*, Vol. 2, No. 2: 231-255.

Wulandari, Wenny. (2022). “Pengaruh Kontrol Diri Terhadap Pembelian Impulsif Produk Fashion di Lingkungan Mahasiswa Kost.” *Sosio e-Kons*, Vol. 14, No. 2,: 107-116.

Yahmini, Exnasiyah. (2019). “Kecenderungan *Impulsive Buying* pada Mahasiswa ditinjau dari Latar Belakang Keluarga.” *Journal of Research in Business and Economics*, Vol. 2, No. 1: 41-56.



PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Nandia Zahrok Maurika
NIM : D20195065
Program studi : Psikologi Islam
Fakultas : Dakwah dan Pendidikan Islam
Institusi : UIN KH. Achmad Siddiq Jember

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa dalam hasil penelitian ini tidak terdapat unsur-unsur penjiplakan karya penelitian atau karya ilmiah yang pernah dilakukan atau dibuat orang lain, kecuali secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila kemudian hari ternyata hasil penelitian ini terbukti terdapat unsur-unsur penjiplakan dan ada klaim dari pihak lain, maka saya bersedia untuk diproses sesuai perundang-undangan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini.

Jember, 31 Mei 2023

Saya yang menyatakan,



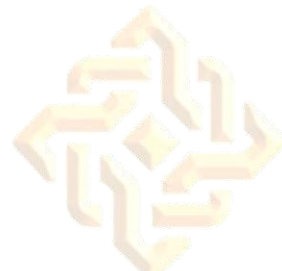
Nandia Zahrok Maurika
NIM: D20195065



Lampiran

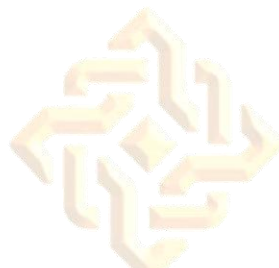
UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER



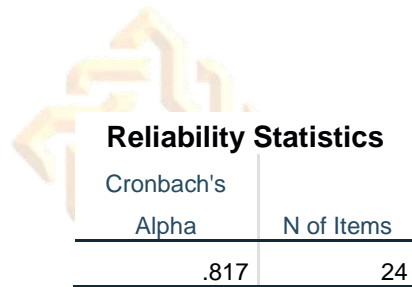
MATRIKS PENELITIAN

JUDUL	VARIABEL	SUB VARIABEL/ ASPEK	INDIKATOR	SUMBER DATA	METODE PENELITIAN	HIPOTESIS
HUBUNGAN ANTARA KONTROL DIRI DENGAN IMPULSIVE BUYING PADA SANTRI PP. NURUL HIDAYAH	1. Kontrol diri (V.X)	A. <i>Behavioral Control</i>	a. Dapat mengendalikan situasi b. Dapat mengontrol perilaku positif	1. Observasi 2. Kuesioner	1. Pendekatan dan Jenis Penelitian: Kuantitatif Korelasional 2. Lokasi Penelitian: PP. Nurul Hidayah Kelurahan Mangli, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember. 3. Pengumpulan Data: Observasi dan Kuesioner 4. Penentuan Populasi dan Sampel menggunakan Teknik Sampling	Ho: Kontrol diri tidak memiliki hubungan dengan <i>impulsive buying</i> pada santri PP. Nurul Hidayah Ha: Kontrol diri memiliki hubungan dengan <i>impulsive buying</i> pada santri PP. Nurul
		B. <i>Cognitive Control</i>	a. Dapat mengantisipasi penilaian situasi secara positif dan subjektif b. Dapat melakukan penilaian situasi secara positif			
		C. <i>Decision Control</i>	Dapat mengambil keputusan berdasarkan keyakinan			



2. <i>Impulsive Buying</i> (V.Y)	A. Kognitif	a. Pembelian tanpa perencanaan b. Pembelian tanpa pertimbangan pada harga c. Pembelian tanpa mengetahui manfaat pada suatu barang d. Pembelian tanpa melakukan perbandingan produk	Jenuh 5. Teknik Analisis Data menggunakan Analisis <i>Product Moment Pearson</i>	Hidayah
	B. Afektif	a. Dorongan atau keinginan hati yang sifatnya kompulsif dan tidak terkontrol b. Timbulnya penyesalan atau kecewa		

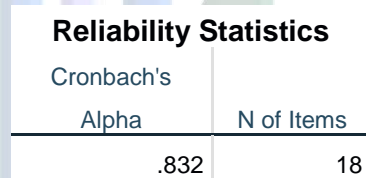
1. Hasil uji reliabilitas kontrol diri



Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.817	24

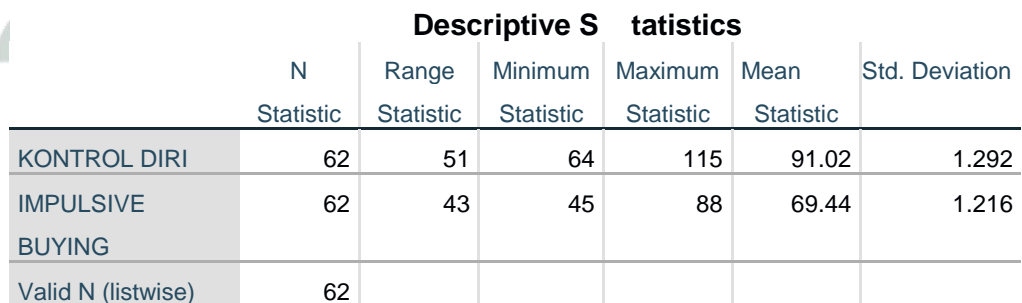
2. Hasil uji reliabilitas *impulsive buying*



Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.832	18

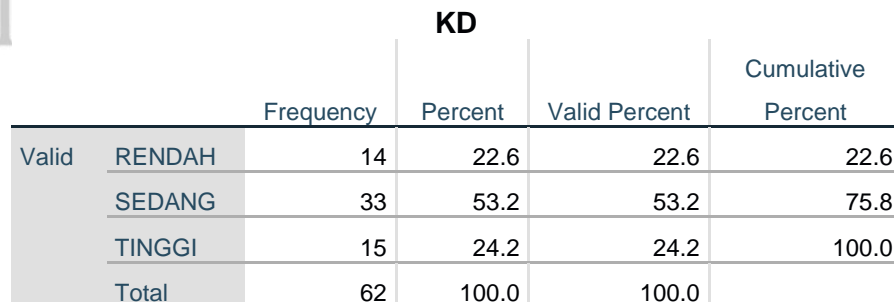
3. Hasil deskripsi statistic kontrol diri dan *impulsive buying*



Descriptive Statistics

	N	Range	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	
KONTROL DIRI	62	51	64	115	91.02	1.292
IMPULSIVE BUYING	62	43	45	88	69.44	1.216
Valid N (listwise)	62					

4. Hasil kategorisasi data kontrol diri



KD

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	RENDAH	14	22.6	22.6	22.6
	SEDANG	33	53.2	53.2	75.8
	TINGGI	15	24.2	24.2	100.0
	Total	62	100.0	100.0	

5. Hasil kategorisasi data *impulsive buying*

IB

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	RENDAH	13	21.0	21.0	21.0
	SEDANG	37	59.7	59.7	80.6
	TINGGI	12	19.4	19.4	100.0
Total		62	100.0	100.0	

6. Hasil uji normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		62
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	8.88044627
Most Extreme Differences	Absolute	.081
	Positive	.079
	Negative	-.081
Test Statistic		.081
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

7. Hasil uji linearitas



ANOVA Table

			Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
IMPULSIVE BUYING * KONTROL DIRI	Between Groups	(Combined)	6858.808	28	244.957	4.070	.000
		Linearity	4034.172	1	4034.172	67.034	.000
		Deviation from Linearity	2824.635	27	104.616	1.738	.065
	Within Groups		1985.967	33	60.181		
Total			8844.774	61			

8. Hasil uji korelasi

Correlations

		KONTROL DIRI	IMPULSIVE BUYING
KONTROL DIRI	Pearson Correlation	1	-.675**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	62	62
IMPULSIVE BUYING	Pearson Correlation	-.675**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	62	62

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

Lokasi: PP. Nurul Hidayah Jember

NO	TANGGAL	KEGIATAN PENELITIAN	TANDA TANGAN
1.	23 Februari 2023	Menyerahkan surat izin penelitian	
2.	03 Maret 2023	Menyebarkan link kuesioner	
3.	13 Maret 2023	Meminta data terkait PP. Nurul Hidayah	
4.	16 Maret 2023	Meminta data lanjutan terkait PP. Nurul Hidayah	
5.	23 Maret 2023	Meminta surat keterangan selesai penelitian	

Jember, 23 Maret 2023
Pengasuh,
PP. Nurul Hidayah


Dr. KH. Pujiono, M. Ag.

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN



معهد نور الهداية الإسلامي

PONDOK PESANTREN NURUL HIDAYAH

Jl.HM Yasin 80 RT 002 RW 001 Dusun Wonosari Desa Mangli Kecamatan
Kaliwates Kabupaten Jember Kode Pos 68131

SURAT KETERANGAN

Nomor: 023/PPM.NH.JBR/03/2023

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Dr. KH. Pujiono, M.Ag.
Jabatan : Pengasuh Pondok Pesantren
Unit Kerja : Pondok Pesantren Nurul Hidayah

Menerangkan dengan sebenarnya, bahwa:

Nama : Nandia Zahrok Maurika
NIM : D20195065
Fakultas : Dakwah
Program Studi : Psikologi Islam
Judul Skripsi : Hubungan Antara Kontrol Diri Dengan *Impulsive Buying*
Pada Santri PP. Nurul Hidayah

Yang bersangkutan telah melakukan penelitian di Pondok Pesantren Nurul Hidayah pada tanggal 23 Februari 2023 sampai 23 Maret 2023.

Demikian surat keterangan ini kami buat dan dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 23 Maret 2023
Pengasuh,
PP. Nurul Hidayah

Dr. KH. Pujiono, M. Ag.

Kuesioner *Impulsive Buying*

Nama :

Umur :

Jenis kelamin :

PETUNJUK:

1. Pernyataan dibawah ini terdiri dari 18 pernyataan yang memungkinkan akan membutuhkan waktu 10 menit
2. Beri tanda (✓) pada jawaban yang menjadi pilihan anda
3. Tidak ada pernyataan yang bernilai benar atau salah
4. Pilihlah jawaban yang mendekati apa yang anda rasakan
5. Jawaban terdiri dari:
SS : Sangat Setuju
S : Setuju
RG : Ragu-Ragu
TS : Tidak Setuju
STS : Sangat Tidak Setuju

No	Pernyataan	SS	S	RG	TS	STS
1.	Saya merasa senang ketika membeli barang yang saya inginkan.					
2.	Saya mampu mengontrol keinginan untuk membeli barang.					
3.	Saya segera membeli barang yang menarik menurut saya.					
4.	Saya mempertimbangkan barang yang akan dibeli.					
5.	Saya kecewa setelah membeli barang yang menarik perhatian saya.					
6.	Saya suka membeli barang tanpa berpikir terlebih dahulu.					

7.	Saya membeli barang sesuai dengan perencanaan sebelumnya.					
8.	Ketika membeli produk, saya akan mencari informasi yang detail terkait barang tersebut sebelum membeli.					
9.	Saya membeli barang melebihi yang direncanakan sebelumnya.					
10.	Saat ada barang yang murah, saya akan membelinya tanpa melihat manfaat dan kegunaan					
11.	Saya menghapus barang yang sudah tidak diperlukan di keranjang (troli) belanjaan saya.					
12.	Saya merasa puas setelah membeli produk yang saya inginkan					
13.	Saya kurang memperhatikan harga produk yang akan saya beli					
14.	Saat ada barang yang murah, saya akan langsung membelinya					
15.	Ketika membeli barang, saya tidak melakukan perbandingan produk					
16.	Saya tidak memperhatikan kegunaan produk yang sesuai kebutuhan saya					
17.	Saat melihat produk yang saya sukai, saya akan langsung melakukan pembelian saat itu juga					
18.	Saya tidak merasa bersalah setelah membeli produk yang saya inginkan					

KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Kuesioner Kontrol Diri

No	Pernyataan	SS	S	RG	TS	STS
1.	Saya selalu pergi ke kampus tepat waktu.					
2.	Saya menaati rambu lalu lintas saat berkendara.					
3.	Saat marah, saya tidak mampu menahan diri untuk berkata kasar.					
4.	Uang saku bulanan selalu habis sebelum waktunya.					
5.	Saya selalu menaati peraturan pondok.					
6.	Ketika berbicara dengan orang yang lebih tua, saya menggunakan bahasa halus.					
7.	Saya mudah terpengaruh ajakan teman untuk berbuat hal yang tidak baik.					
8.	Saya belajar dengan sungguh-sungguh untuk mendapatkan nilai yang bagus.					
9.	Peraturan pondok dibuat untuk kebaikan santrinya.					
10.	Saya melibatkan pendapat orang lain dalam mengambil keputusan.					
11.	Dalam mengambil keputusan, saya selalu mempertimbangkan dengan matang keputusan yang saya ambil.					
12.	Saya terburu-buru dalam mengambil keputusan.					
13.	Saya tidak merasa bersalah ketika melakukan pelanggaran aturan pondok.					
14.	Ketika akan melakukan pelanggaran, sering tidak memikirkan akibat yang terjadi setelahnya.					
15.	Setelah melakukan pelanggaran, saya berjanji untuk tidak mengulangi lagi.					

16.	Dalam bertindak, saya tidak memikirkan sebab dan akibatnya.					
17.	Saya menghindari lingkungan yang tidak baik menurut saya.					
18.	Saya akan mempertimbangkan keputusan untuk melanggar peraturan.					
19.	Saya melakukan setiap tindakan tanpa mempertimbangkannya					
20.	Saya sulit menahan diri ketika berbelanja di mall					
21.	Saya menghindari pergi ke pusat perbelanjaan pada saat ada diskon					
22.	Saya dapat menunda pembelian sebuah produk					
23.	Saya menyesali perbuatan yang sudah saya lakukan					
24.	Saya selalu bergantung kepada orang lain dalam mengambil keputusan					

UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Kuesioner Uji Coba *Impulsive Buying*

Nama :

Umur :

Jenis kelamin :

PETUNJUK:

1. Pernyataan dibawah ini terdiri dari 25 pernyataan yang memungkinkan akan membutuhkan waktu 10 menit
2. Beri tanda (✓) pada jawaban yang menjadi pilihan anda
3. Tidak ada pernyataan yang bernilai benar atau salah
4. Pilihlah jawaban yang mendekati apa yang anda rasakan
5. Jawaban terdiri dari:
SS : Sangat Setuju
S : Setuju
RG : Ragu-Ragu
TS : Tidak Setuju
STS : Sangat Tidak Setuju

No	Pernyataan	SS	S	RG	TS	STS
1.	Saya merasa senang ketika membeli barang yang saya inginkan.					
2.	Saya mampu mengontrol keinginan untuk membeli barang.					
3.	Saya segera membeli barang yang menarik menurut saya.					
4.	Saya mempertimbangkan barang yang akan dibeli.					
5.	Sangat ingin membeli meningkat ketika melihat barang yang menarik dan ingin saya beli.					

6.	Saya kecewa setelah membeli barang yang menarik perhatian saya.					
7.	Saya suka membeli barang tanpa berpikir terlebih dahulu.					
8.	Saya membeli barang sesuai dengan perencanaan sebelumnya.					
9.	Saya mengambil keputusan dengan cepat dalam membeli barang.					
10.	Ketika membeli produk, saya akan mencari informasi yang detail terkait barang tersebut sebelum membeli.					
11.	Saya membeli barang melebihi yang direncanakan sebelumnya.					
12.	Saya melakukan pertimbangan harga ketika membeli barang.					
13.	Saya cenderung berhati-hati ketika memutuskan pembelian barang					
14.	Saat ada barang yang murah, saya akan membelinya tanpa melihat manfaat dan kegunaan					
15.	Saya menghapus barang yang sudah tidak diperlukan di keranjang (troli) belanjaan saya.					
16.	Saya merasa puas setelah membeli produk yang saya inginkan					
17.	Saya kurang memperhatikan harga produk yang akan saya beli					
18.	Saat ada barang yang murah, saya akan langsung membelinya					
19.	Ketika membeli barang, saya tidak melakukan perbandingan produk					
20.	Ketika membeli barang, saya harus melakukan perbandingan produk					
21.	Saya suka membandingkan merek produk yang ditawarkan sebelum membelinya					

22.	Saya tidak memperhatikan kegunaan produk yang sesuai kebutuhan saya					
23.	Saat melihat produk yang saya sukai, saya akan langsung melakukan pembelian saat itu juga					
24.	Saya terkadang merasa bersalah setelah membeli suatu barang					
25.	Saya tidak merasa bersalah setelah membeli produk yang saya inginkan					

Kuesioner Uji Coba Kontrol Diri

No	Pernyataan	SS	S	RG	TS	STS
1.	Saya selalu pergi ke kampus tepat waktu.					
2.	Saya menaati rambu lalu lintas saat berkendara.					
3.	Saat marah, saya tidak mampu menahan diri untuk berkata kasar.					
4.	Uang saku bulanan selalu habis sebelum waktunya.					
5.	Saya selalu menaati peraturan pondok.					
6.	Ketika berbicara dengan orang yang lebih tua, saya menggunakan bahasa halus.					
7.	Saya mudah terpengaruh ajakan teman untuk berbuat hal yang tidak baik.					
8.	Menuruti nasehat yang diberikan orang yang lebih tua yang menurut saya baik					
9.	Saya belajar dengan sungguh-sungguh untuk mendapatkan nilai yang bagus.					
10.	Peraturan pondok dibuat untuk kebaikan santrinya.					
11.	Saya melibatkan pendapat orang lain dalam mengambil keputusan.					

12.	Dalam mengambil keputusan, saya selalu mempertimbangkan dengan matang keputusan yang saya ambil.					
13.	Saya terburu-buru dalam mengambil keputusan.					
14.	Saya tidak merasa bersalah ketika melakukan pelanggaran aturan pondok.					
15.	Ketika akan melakukan pelanggaran, sering tidak memikirkan akibat yang terjadi setelahnya.					
16.	Setelah melakukan pelanggaran, saya berjanji untuk tidak mengulangi lagi.					
17.	Dalam bertindak, saya tidak memikirkan sebab dan akibatnya.					
18.	Saya menghindari lingkungan yang tidak baik menurut saya.					
19.	Saya bersyukur terhindar dari perbuatan yang kurang baik.					
20.	Saya akan mempertimbangkan keputusan untuk melanggar peraturan.					
21.	Saya melakukan setiap tindakan tanpa mempertimbangkannya					
22.	Saya sulit menahan diri ketika berbelanja di mall					
23.	Saya menghindari pergi ke pusat perbelanjaan pada saat ada diskon					
24.	Saya dapat menunda pembelian sebuah produk					
25.	Saya menyesali perbuatan yang sudah saya lakukan					
26.	Saya selalu bergantung kepada orang lain dalam mengambil keputusan					

BIODATA PENULIS



A. Biodata Diri

Nama : Nandia Zahrok Maurika
NIM : D20195065
Tempat/ Tanggal Lahir : Banyuwangi, 15 November 2000
Fakultas : Dakwah
Jurusan/ Prodi : Psikologi Islam
Alamat : Jalan. Tegalsari, RT 01, RW 04, Dusun
Lidah, Desa Gambiran, Kecamatan
Gambiran, Kabupaten Banyuwangi.
No. Telepon : 089648033275
Alamat E-mail : nandiazahrokmaurika@gmail.com

B. Riwayat Pendidikan

1. 2005-2007 : TK Taman Indria Setail
2. 2007-2013 : SDN 1 Setail
3. 2013-2016 : MTsN Genteng
4. 2016-2019 : MAN 2 Banyuwangi
5. 2019-2023 : UIN Kiai Achmad Siddiq Jember