



INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research

Volume 4 Nomor 2 Tahun 2024 Page 5466-5476

E-ISSN 2807-4238 and P-ISSN 2807-4246

Website: <https://j-innovative.org/index.php/Innovative>

## Stres Akademik Dan Perilaku *Impulsive Buying* Pada Mahasiswa Fakultas Kedokteran Universitas Cenderawasih Jayapura

Sion Dikian Rampala<sup>1✉</sup>, Enjang Wahyuningrum<sup>2</sup>

Fakultas Psikologi, Universitas Kristen Satya Wacana

Email: [dickyanr@gmail.com](mailto:dickyanr@gmail.com)<sup>1✉</sup>

### Abstrak

Tuntutan akademik yang tinggi serta lamanya pendidikan yang harus ditempuh seringkali menjadi tekanan yang harus dipahami oleh mereka yang menekuni bidang ilmu kedokteran. Tekanan yang dirasakan tentunya dapat memicu ketidakstabilan emosi, yang pada akhirnya dapat mendorong mahasiswa untuk melakukan perilaku *impulsive buying*. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan antara stres akademik dan *impulsive buying* pada mahasiswa Fakultas Kedokteran Universitas Cenderawasih. Metode yang digunakan adalah penelitian kuantitatif dengan desain korelasional. Sebanyak 80 mahasiswa fakultas kedokteran yang terdiri dari angkatan 2022-2019 menjadi partisipan dalam penelitian ini yang diambil menggunakan rumus slovin. Pengukuran penelitian menggunakan Perception Academic Stress (PAS) ( $\alpha = 0,892$ ) dan Impulsive Buying Tendency Scale (IBTS) Scale ( $\alpha = 0,875$ ). Metode analisis data penelitian menggunakan uji correlation product moment dari Karl Pearson. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat hubungan positif signifikan antara stres akademik dengan *impulsive buying* ( $r = 0,960$  dan  $\text{sig.} = 0,000$  ( $p < 0,05$ )). Hal ini mengindikasikan bahwa stres akademik merupakan salah satu faktor penting yang berhubungan dengan perilaku *impulsive buying* mahasiswa Fakultas Kedokteran Universitas Cenderawasih

Kata Kunci: *Stres Akademik, Perilaku Impulsive Buying, Mahasiswa Kedokteran*

## Abstract

The high academic demands and the lengthy education process often create pressure that must be understood by those pursuing the field of medicine. The perceived pressure can trigger emotional instability, ultimately leading students to engage in impulsive buying. This research aims to determine the relationship between academic stress and impulsive buying among students at the Faculty of Medicine, Cendrawasih University. The method used is quantitative research with a correlational design. 80 medical students from the 2019-2022 cohorts participated in the study, selected using the Slovin formula. Research measurements utilized the Perception Academic Stress (PAS) ( $\alpha = 0.892$ ) and Impulsive Buying Tendency Scale (IBTS) ( $\alpha = 0.875$ ). Data analysis employed the Pearson correlation product-moment test. The results indicate a significant positive correlation between academic stress and impulsive buying ( $r = 0.960$  and  $\text{sig.} = 0.000$  ( $p < 0.05$ )). This suggests that academic stress is a crucial factor associated with impulsive buying behavior among students at the Faculty of Medicine, Cendrawasih University.

*Keywords: Academic Stress, Impulsive Buying Behavior, Medical Students*

## PENDAHULUAN

Mahasiswa merupakan individu yang sedang menempuh pendidikan di jenjang perguruan tinggi, seperti di institusi pendidikan negeri, swasta, maupun lembaga lain yang setingkat dengan perguruan tinggi (Depdiknas, 2008). Mahasiswa perlu memiliki usaha yang besar dan melalui beberapa tantangan dan rintangan yang harus dihadapi untuk mencapai gelar sarjana. Tuntutan akademik yang tinggi membuat mahasiswa di setiap perguruan tinggi bersaing untuk meningkatkan proses pembelajaran yang ada. Salah satu jurusan pendidikan yang memakan waktu tempuh studi yang cukup lama yaitu pendidikan kedokteran. Untuk mencapai tujuan sebagai seorang dokter, mahasiswa perlu menempuh pendidikan dokter selama kurang lebih 5 tahun yang terbagi antara pendidikan preklinik dan klinik (Konsil Kedokteran Indonesia [KKI], 2012). Hal ini membuat pendidikan kedokteran termasuk masa yang sangat sulit dikarenakan banyaknya tekanan yang memerlukan kerja keras dan usaha yang maksimal.

Berdasarkan wawancara awal yang dilakukan oleh peneliti pada bulan Mei 2023 terhadap 15 mahasiswa Fakultas Kedokteran angkatan Universitas Cenderawasih, 10 diantaranya mengaku melakukan pembelian secara *online* saat merasa stres menghadapi tugas kuliah. Sebanyak 3 mahasiswa mengungkapkan bahwa mereka melakukan pembelian *online* sebanyak empat kali seminggu, sementara 2 mahasiswa lainnya menyatakan kecenderungan untuk berbelanja saat melihat sesuatu yang menarik tanpa mempertimbangkan kegunaan atau harga produk tersebut. Perilaku yang ditunjukkan oleh Mahasiswa Fakultas Kedokteran Universitas Cenderawasih ini menggambarkan bahwa

mereka memiliki perilaku *impulsive buying*. Fenomena di atas menunjukkan bahwa mahasiswa Fakultas Kedokteran Universitas Cendrawasih Jayapura memiliki kecenderungan melakukan perilaku *impulsive buying*.

Pembelian impulsif (*impulsive buying*) adalah sebuah perilaku pembelian secara mendadak yang sering terjadi. Hal ini merupakan sebuah fenomena tersendiri yang telah diakui secara luas. Belanja pada dasarnya merupakan tindakan yang wajar untuk memenuhi kebutuhan hidup, tetapi beberapa individu termasuk mahasiswa, belum dapat membedakan antara apa yang mereka butuhkan dan apa yang mereka inginkan. Banyak orang membeli sesuatu karena keinginan daripada kebutuhan (Amneta, 2007). Hal ini sering kali terjadi ketika individu kurang bijaksana dalam melakukan pembelian, contohnya sering membeli terlalu banyak barang yang sebenarnya tidak teralu dibutuhkan. Perilaku *impulsive buying* dapat terjadi ketika individu tertarik dengan adanya sebuah produk dan terdapat stimulus yang mendorong mereka untuk melakukan pembelian impulsif (Ui, 2016). Ketika individu memiliki keinginan untuk melakukan *impulsive buying*, perilaku ini dapat menimbulkan dampak negatif yang merugikan seperti masalah finansial, munculnya perasaan bersalah, rasa malu, penyesalan, dan tekanan pada hubungan personal (McDermott, 2017). Selain itu, perilaku *impulsive buying* juga dapat menyebabkan kurangnya kendali emosional yang dihasilkan oleh konflik antara imbalan segera dan konsekuensi negatif yang dapat timbul dari pembelian tersebut, yang dapat memicu perilaku kompulsif yang bisa menjadi kronis dan patologis (Pandya & Pandya, 2020). Hal ini menunjukkan bahwa meskipun perilaku ini dilakukan sebagai cara untuk mengatasi stres yang dirasakan oleh Mahasiswa Fakultas Kedokteran, akan tetapi perilaku *impulsive buying* juga dapat menimbulkan stres dan perasaan-perasaan negatif lainnya. Sulistiowati dan Widodo (2015) dalam penelitiannya menyatakan bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi munculnya perilaku *impulsive buying* yaitu stres akademik. Hal ini dikarenakan stres dapat menyebabkan munculnya perasaan negatif dan hal tersebut mendorong individu untuk melakukan pembelian impulsif (Rizka, 2012).

Stres akademik sendiri merupakan stres yang diakibatkan dari proses belajar mengajar, ataupun aktivitas akademik yang lain (Rice, 1992). Pada awalnya stres terjadi disebabkan adanya ketidakseimbangan antara tuntutan dan sumber daya yang dimiliki individu. Stres akademik dapat terjadi ketika individu mendapatkan tuntutan akademik yang dianggap melebihi dari kemampuan penyesuaian dirinya (Busari, 2011). Stres yang dialami oleh mahasiswa berdampak secara fisik, emosional, kognitif, dan perilaku individu tersebut (Musabiq & Isqi, 2018). Bedewy dan Gabriel (2015) menjelaskan bahwa stres dapat terjadi ketika terdapat harapan akademik dimana orangtua dan dosen menjadi pengaruh dalam

tingkatan stres akademik yang dialami mahasiswa, kemudian beban tugas dalam dunia akademik tidak bisa dianggap mudah atau disepelekan, serta terdapat persepsi akademik ini meliputi karakteristik, kepribadian, kecerdasan dan prestasi yang diraih.

Beberapa peneliti sebelumnya telah mengkaji hubungan antara stres akademik dan *impulsive buying*. Penelitian yang dilakukan Rizka (2012) kepada 100 mahasiswa S1 Universitas Airlangga Surabaya menunjukkan bahwa terdapat korelasi positif antara tingkat stres dengan kecenderungan *impulsive buying*. Wicaksana (2017) juga melakukan penelitian kepada 200 mahasiswa dan mengungkapkan bahwa ada korelasi positif antara stres akademik dan perilaku *impulsive buying*. Penelitian lain dilakukan oleh Cahyani dan Indryawati (2022) menunjukkan bahwa tingginya perilaku *impulsive buying* yang diakibatkan tingkat stres yang tinggi dialami oleh 125 wanita pengguna *online shop*. Berbeda dengan penelitian di atas, Kim dan Kim (2016) dalam penelitiannya kepada 1718 siswa dan mahasiswa di Korea, menyatakan bahwa stres akademik tidak menjadi faktor signifikan yang berhubungan dengan *impulsive buying*.

Berdasarkan uraian di atas, terlihat bahwa penelitian terkait stres akademik dan *impulsive buying* telah dilakukan oleh banyak peneliti terdahulu, namun hasil penelitian yang berbeda menjadi alasan peneliti ingin mengkaji kembali terkait dengan hubungan antara stres akademik dan perilaku *impulsive buying* khususnya pada mahasiswa Fakultas Kedokteran Universitas Cenderawasih.

## METODE PENELITIAN

### Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif dengan desain korelasional, untuk mengetahui hubungan antara stres akademik dan perilaku *impulsive buying* pada mahasiswa Fakultas Kedokteran Universitas Cenderawash Jayapura.

### Partisipan Penelitian

Partisipan dalam penelitian ini adalah mahasiswa aktif Fakultas Kedokteran Universitas Cenderawasih Jayapura. Teknik pengambilan sampel menggunakan rumus slovin, sehingga jumlah sampel yang akan digunakan dalam penelitian ini berjumlah 80 mahasiswa. Data partisipan penelitian disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Data Demografi Partisipan

Karakteristik Partisipan	Frekuensi	Persentase
Jenis Kelamin		
Laki-laki	16	20%
Perempuan	64	80%
Total	80	100%
Usia		
17 Tahun	8	10%
18 Tahun	28	35%
19 Tahun	17	21,25%
20 Tahun	9	11,25%
21 Tahun	11	13,75%
22 Tahun	6	7,5%
23 Tahun	1	1,25%
Total	80	100%
Angkatan		
2019	10	12,5%
2020	5	6,25%
2021	7	8,75%
2022	58	72,5%
Total	39	100%

#### Metode Pengumpulan Data

Skala yang digunakan untuk mengukur stres akademik adalah skala yang diterjemahkan oleh Nurfitriani dan Setyandari (2022) berdasarkan aspek yang dikemukakan oleh Bedewy dan Gabriel (2015). Skala ini terdiri dari 18 item dengan nilai koefisien reliabilitasnya sebesar 0,887. Skala ini disusun menggunakan jenis pernyataan favorable dengan memiliki 4 alternatif jawaban dari Skala Likert yaitu, Sangat Sesuai (SS), Sesuai (S), Tidak Sesuai (TS), Sangat Tidak Sesuai (STS). Uji daya diskriminasi item skala stres akademik menunjukkan terdapat 1 aitem yang gugur. Nilai korelasi total aitem berkisar antara 0,313 - 0,770 dan Alpha Cronbach sebesar 0,892.

Skala yang digunakan untuk mengukur *impulsive buying* adalah skala yang diadaptasi oleh skala yang telah dikembangkan oleh Darmawan dan Wijono (2022) berdasarkan aspek dari Verplanken dan Herabadi (2001). Skala ini terdiri dari 20 item dengan nilai koefisien

reliabilitasnya 0,838. Skala ini disusun menggunakan jenis pernyataan favorable dan unfavorable dengan memiliki 4 alternatif jawaban dari Skala Likert yaitu, Sangat Sesuai (SS), Sesuai (S), Tidak Sesuai (TS), Sangat Tidak Sesuai (STS). Uji daya diskriminasi item skala impulsive buying menunjukkan terdapat 5 item yang gugur. Nilai kisaran total aitem korelasi bergerak antara 0,381-0,639 dan Alpha Cronbach sebesar 0,875.

Teknik analisis data yang digunakan adalah Pearson Correlation untuk menemukan hubungan antara stres akademik dan impulsive buying pada mahasiswa yang Fakultas Kedokteran Universitas Cenderawasih. Perhitungan data dilakukan dengan menggunakan program IBM SPSS versi 23.0 for windows

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Uji Deskriptif Statistik Variabel Penelitian

Tabel 2. Stres Akademik

Kategori	Interval	N	Presentase
Tinggi	$X \geq 51$	12	10.0%
Sedang	$34 \leq X < 51$	60	75.0%
Rendah	$X < 34$	8	15.0%
Total		80	100%
Min = 21; Max = 62; Mean = 42,51; SD = 8,525			

Berdasarkan data analisis deskriptif variabel kesepian pada Tabel 2, terdapat 12 partisipan yang mempunyai skor stres akademik yang berada pada kategori tinggi dengan presentase 10%, 60 partisipan mempunyai skor stres akademik yang berada pada kategori sedang dengan jumlah presentase 75%, dan 8 partisipan mempunyai skor stres akademik rendah yang berada pada kategori rendah dengan presentase 15%. Skor yang diperoleh partisipan bergerak dari skor minimum 21 sampai dengan skor maksimum 62, dengan nilai standar deviasi 8,525, maka sebagian besar partisipan mempunyai tingkat stres akademik yang berada pada kategori sedang.

Tabel 3. Kategorisasi *Impulsive Buying*

Kategori	Interval	N	Presentase
Tinggi	$X \geq 56$	13	16%
Sedang	$40 \leq X < 56$	58	73%
Rendah	$X < 40$	9	11%
Total		80	100%
Min = 25; Max = 66; Mean = 47,69; SD = 7,810			

Berdasarkan data analisis deskriptif variabel *impulsive buying* pada Tabel 3, terdapat 13 partisipan yang mempunyai skor *impulsive buying* yang berada pada kategori tinggi dengan presentase 16%, 58 partisipan mempunyai skor *impulsive buying* pada kategori sedang dengan presentase 73%, dan 9 partisipan mempunyai skor *impulsive buying* yang berada pada kategori rendah dengan presentase 11%. Skor yang diperoleh partisipan bergerak dari skor minimum 25 sampai dengan maksimum 66, dengan nilai standar deviasi 7,810, maka sebagian besar partisipan mempunyai skor *impulsive buying* yang berada pada kategori sedang.

#### Hasil Uji Asumsi

##### *Uji Normalitas*

Tabel 4. *One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test*

		Stres Akademik	<i>Impulsive Buying</i>
<i>N</i>		80	80
<i>Normal Parameters<sup>a</sup></i>	<i>Mean</i>	42,51	47.69
	<i>Std. Deviation</i>	8,525	7,810
<i>Most Extreme Differences</i>	<i>Absolute</i>	0,77	0,72
	<i>Positive</i>	0,58	0,72
	<i>Negative</i>	-.077	-0,065
<i>Kolmogorov-Smirnov Z</i>		.077	.072
<i>Asymp. Sig. (2-tailed)</i>		.200 <sup>c,d</sup>	.200 <sup>c,d</sup>

Berdasarkan hasil pengujian yang telah dilakukan pada Tabel 4, variabel stres akademik mempunyai nilai K-S-Z sebesar 0,077 dengan *probabilitas* (p) atau signifikansi sebesar 0,200

( $p > 0,05$ ), maka variabel kesepian berdistribusi normal. Pada variabel *impulsive buying* mempunyai nilai K-S-Z sebesar 0,072 dengan *probabilitas* (p) atau signifikansi sebesar 0,200, yang menunjukkan variabel stres akademik juga berdistribusi normal.

*Uji Linieritas*

Tabel 5. ANOVA Table

			<i>Sum of Squares</i>	<i>df</i>	<i>Mean Square</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
Stres Akademik * Perilaku Impulsive Buying	<i>Between Groups</i>	<i>(Combined)</i>	4497,621	27	166,579	26,937	0,000
		<i>Linearity</i>	4441,077	1	4441,077	718,159	0,000
		<i>Deviation from Linearity</i>	56,544	26	6,184	0,352	0,997
	<i>Within Groups</i>		321,567	52	6,184		
	<i>Total</i>		4819,188	79			

Dari hasil uji linieritas pada Tabel 5, diperoleh nilai  $F_{\text{beda}}$  sebesar 0,352 dengan sig = 0,997 ( $p > 0,05$ ) yang menunjukkan bahwa hubungan antara stres akademik dan perilaku *impulsive buying* pada mahasiswa Fakultas Kedokteran Univesitas Cenderawasih Jayapura adalah linier.

Hasil Uji Hipotesis

Tabel 6. Correlation Karl Pearson

		Stres Akademik	<i>Impulsive Buying</i>
Stres Akademik	<i>Pearson Correlation</i>	1	0,960*
	<i>Sig. (1-tailed)</i>		0,000
	<i>N</i>	80	80
<i>Impulsive Buying</i>	<i>Pearson Correlation</i>	0,960*	1
	<i>Sig. (1-tailed)</i>	0,000	
	<i>N</i>	80	80

Berdasarkan hasil perhitungan uji korelasi pada Tabel 6, diperoleh nilai *Pearson correlation* sebesar 0,960 dengan sig. = 0,000 ( $p < 0,05$ ). Hasil ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan positif antara variabel stres akademik dengan variabel *impulsive buying*

pada mahasiswa Fakultas Kedokteran Universitas Cenderawasih Jayapura. Adapun besarnya sumbangan efektif stres akademik terhadap *impulsive buying* sebesar 92,16%.

## PEMBAHASAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat hubungan positif yang signifikan antara variabel Stres Akademik dan variabel *Impulsive Buying*, yang artinya semakin tinggi variabel Stres Akademik maka semakin tinggi juga variabel *Impulsive Buying*, dan sebaliknya semakin rendah variabel Stres Akademik maka semakin rendah juga variabel *Impulsive Buying*. Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan Kemala (2022) kepada mahasiswa di Yogyakarta, di mana terdapat hubungan yang positif antara kedua variabel tersebut.

Stres akademik dapat meningkatkan tingkat kecemasan dan menurunkan kendali diri seseorang, serta memicu respons impulsif terhadap situasi yang menekan. Dalam kondisi stres, individu cenderung mencari kenyamanan segera dan pengalihan perasaan melalui pembelian impulsif sebagai bentuk hiburan atau hadiah instan. Sejalan dengan hal tersebut mahasiswa yang melakukan pembelian impulsif akan merasakan kesenangan atau kegembiraan atau menstabilkan emosi mereka untuk menghilangkan stres mereka terlebih dalam ranah akademik. Hal ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Fitrah (2023) yang menjelaskan bahwa mahasiswa yang melakukan *impulsive buying* akan merasakan kesenangan atau kegembiraan atau menstabilkan emosi mereka untuk menghilangkan stres mereka terlebih dalam ranah akademik. Handayani, dkk (2018) dalam penelitiannya menunjukkan bahwa para pembeli akan merasa senang setelah melakukan pembelian impulsif sehingga dapat melupakan masalah yang dialami yang bersifat sementara. Hal ini berarti bahwa adanya kebutuhan untuk merespon cepat terhadap tekanan akademik dapat meningkatkan niat untuk melakukan *impulsive buying* sebagai cara untuk meredakan stres dan meningkatkan *mood* segera.

Berdasarkan hasil kategorisasi menunjukkan bahwa sebagian besar mahasiswa Fakultas Kedokteran Universitas Cendrawasih Jayapura termasuk memiliki stres akademik dan memunculkan perilaku *impulsive buying* yang berada pada kategori sedang. Hal ini berarti bahwa sebagian mahasiswa seringkali melakukan pembelian impulsif untuk mengatasi stres yang dirasakan akibat tekanan akademik, tetapi mereka tak jarang juga masih mampu menahan diri dari melakukan *impulsive buying*. Hal ini didukung oleh penelitian yang dilakukan Fitrah (2023) kepada mahasiswa di Kota Makassar juga menunjukkan hasil variabel stres akademik dan *impulsive buying* berada pada kategori sedang, dan hal ini ditunjukkan dengan perilaku *impulsive buying* yang tidak jarang

dilakukan dikarenakan adanya ketidakstabilan emosi yang merupakan gejala stres. Selain itu pada kategori ini, para mahasiswa memiliki dorongan yang berasal dari dalam diri untuk melakukan *impulsive buying* ataupun pembelian tidak terencana, namun masing-masing individu masih mampu dan memiliki keinginan untuk bisa menahan dorongan yang timbul secara spontan.

Sumbangan efektif yang diberikan variabel stres akademik terhadap variabel *impulsive buying* sebesar 92,16% dan masih terdapat sebesar 7,84% pengaruh yang diberikan faktor lain selain stres akademik. Hal ini menunjukkan bahwa stres akademik merupakan faktor yang penting dalam mempengaruhi tingkat *impulsive buying* Mahasiswa Fakultas Kedokteran di Universitas Cenderawasih

#### SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan positif yang signifikan antara variabel stres akademik dan variabel *impulsive buying* pada mahasiswa Fakultas Kedokteran Universitas Cenderawasih Jayapura ( $r_{xy} = 0,960$ ;  $p < 0,000$ ). Hasil tersebut menunjukkan semakin tinggi variabel stres akademik maka semakin tinggi variabel *impulsive buying*, dan sebaliknya semakin rendah variabel stres akademik maka semakin rendah juga variabel *impulsive buying*. Variabel stres akademik memberikan sumbangan sebesar 92,16% terhadap variabel *impulsive buying* dan 7,84% pengaruh yang diberikan faktor lain selain faktor stres akademik.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Bedewy, D., & Gabriel, A. (2015). Examining perceptions of academic stress and its sources among university students: The Perception of Academic Stress Scale. *Health psychology open*, 2(2), 1-9.
- Darmawan, D. S. M., & Wijono, S. (2022). Self-Concept With Impulsive Buying Of Clothing Products For Psychology Students At Uksw Salatiga. *Jurnal Ilmiah Bimbingan Konseling Undiksha*, 13(3),1-10.
- Fitrah, R. A. (2023). Hubungan Stres Akademik Dengan *Impulsive Buying* Pada Mahasiswa Di Kota Makassar. Skripsi (S1), Universitas Bosowa Makassar.
- Handayani, W., Anshori, M., Usman, I., & Mudjanarko, S. W. (2018). Why Are You Happy With Impulsive Buying? Evidence From Indonesia. *Management Science Letters* 8. (5), 283 – 292.
- Indonesia, K. K. (2012). Standar pendidikan profesi dokter Indonesia. *Jakarta: Konsil Kedokteran Indonesia*.

- Kemala, T. N. (2022). Pengaruh Shopee Paylater Terhadap Impulsive Buying Pengguna E-Commerce Shopee. Thesis (S2), Universitas Islam Indonesia Yogyakarta
- Kim, J. E., Kim, J. H. (2016). Consumer socialization on adolescent impulsive buying behavior through school and parents: A random effects model. *Human Ecology Research*, 54(4), 385-395.
- Nurfitriani, T. S., & Setyandari, A. (2022). Hubungan Regulasi Diri Dalam Belajar Terhadap Stres Akademik Mahasiswa KMPKS Yogyakarta. Solution: *Journal of Counselling and Personal Development*, 4(1), 1-11.
- Pandya, P., and Pandya, K. (2020). An empirical study of compulsive buying behaviour of consumers. *Alochana Chakra J.* 9 (6), 4102–4114.
- Qibtiyah, Mariatul. (2015). Pengaruh Loneliness Terhadap Impulsive Buying Produk Fashion Pada Mahasiswi Konsumen Online Shop. Undergraduate Thesis, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim.
- Rizka, Tery.Y. (2012). Hubungan Antara Stres Dengan Pembelian Impulsif Pada Mahasiswa S1 Universitas Airlangga Surabaya. Skripsi Thesis, Universitas Airlangga.
- Sulistiowati, H., Widodo, P.B. (2015). Stres dan Kecenderungan Pembelian Impulsif Pada Mahasiswa Universitas Diponegoro. *Jurnal Empati*, 4(4), 32.
- Wicaksana, B.Y. (2017). Hubungan Antara Stres Akademik dan Kecenderungan *Impulsive Buying* Pada Mahasiswa.
- Verplanken, B., & Herabadi, A. (2001). Individual Differences In Impulse Buying Tendency: Feeling And No Thinking. *European Journal of Personality*, 15(1), 71–83