

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Mahasiswa merupakan individu yang sudah terdaftar menjadi peserta didik di perguruan tinggi dan telah memenuhi semua persyaratan yang sudah ditetapkan. Mahasiswa menjadi bagian dari masa remaja menuju ke dewasa awal. Usia dewasa awal, menurut Santrock (2011) adalah periode transisi dari remaja ke dewasa yang berlangsung antara usia 18 hingga 25 tahun. Pada fase ini, individu mengalami berbagai perubahan yang saling berkaitan baik secara fisik, emosional maupun sosial (Putri, 2018). Berbeda halnya dengan masa Sekolah Menengah Atas (SMA) yang masih bergantung terhadap guru, sedangkan pada masa perkuliahan, mahasiswa di perguruan tinggi akan menghadapi tuntutan dan rintangan yang berbeda-beda, seperti sistem perkuliahan dan metode pembelajaran Satuan Kredit Semester (SKS), pembelajaran yang berpusat pada mahasiswa, materi perkuliahan yang cenderung lebih sulit dan kompleks, serta teman-teman dari berbagai daerah, dan lingkungan hidup yang baru (Rido Herdiansyah, 2021). Maka dari itu, dengan banyaknya dinamika dan eksplorasi dalam dunia perkuliahan dapat menjadikan ini sebagai tahap dalam membentuk masa depan mahasiswa.

Lingkungan kampus menjadi salah satu platform untuk berinteraksi dengan orang-orang dari berbagai latar belakang yang berbeda. Mahasiswa dari berbagai tempat, dengan budaya, nilai, dan pengalaman hidup yang beragam. Membuat mahasiswa berkumpul dan berinteraksi, membentuk kelompok belajar, organisasi antar mahasiswa, dan menciptakan jaringan pertemanan baru. Sehingga mahasiswa seringkali kesulitan untuk beradaptasi. Kesulitan ini yang nantinya akan dipahami dan diterapkan pada mahasiswa semasa perkuliahan (Suci Pratimi, 2022). Agar mahasiswa di masa dapat lebih memperdalam pemahaman, memperkenalkan sudut pandang baru, dan dapat mengembangkan fleksibilitas dalam menangani perbedaan.

Hanya saja disamping mahasiswa memiliki kehidupan kampus yang penuh kebahagiaan karena bisa hidup mandiri dan terbebas dari orang tua, terdapat juga kesulitan lain yang tidak dapat diabaikan. Kesulitan tersebut berkaitan dengan pengambilan keputusan mahasiswa yang kurang tepat. Hal ini terjadi karena mereka tidak berada pada pengawasan orang tua, dan berada di bawah tekanan untuk menyesuaikan

diri dengan lingkungan sosial yang baru. Resiko nyata yang dihadapi mahasiswa dapat menghambat potensi pertumbuhannya mencakup gaya hidup tidak sehat, perilaku impulsif dan dorongan untuk melakukan hal-hal negatif dalam kehidupannya (M.Husnaini, 2024).

Mahasiswa dihadapkan dengan situasi yang kompleks. Mereka harus memilih gaya hidup yang seringkali bertentangan dengan prinsip moral dan norma sosial masyarakat. Gaya hidup saat ini sangat dipengaruhi oleh arus informasi yang cepat dan dampak globalisasi yang semakin besar (Risma Neta Lestari, 2024). Terdapat salah satu fenomena yang semakin terlihat di kalangan mahasiswa saat ini adalah kecenderungan untuk mengikuti tren dalam berbagai aspek kehidupan, termasuk dalam berbelanja (Deky dkk, 2023). Beberapa mahasiswa cenderung melakukan gaya hidup yang hanya mengejar kesenangan, sehingga membuat mahasiswa terjerumus kedalam aktivitas-aktivitas negatif, seperti menggunakan narkoba, minum alkohol, seks bebas, dan berjudi. Keinginan untuk merasakan kesenangan sesaat dan mendapat pengakuan dari orang lain seringkali membuat mereka lupa akan bahaya dan akibat jangka panjang dari tindakan tersebut.

Selain itu terdapat kecenderungan mahasiswa untuk konformis ingin mengikuti tren mahasiswa lainnya. Ketika mahasiswa yang memilih gaya hidup hedonisme, membuat dirinya menjadi konformis yang disebabkan dengan adanya faktor ikut-ikutan teman, *fomo*, serta didukung dengan adanya teknologi yang semakin canggih. Menurut Anggraini (2017), konformis adalah jenis pengaruh sosial yang terjadi ketika orang mengubah sikap dan perilakunya agar sesuai dengan norma-norma sosial yang sudah ada sebelumnya. Begitu pula menurut Ulfia (2019), konformis terjadi ketika orang meniru sikap atau perilaku orang lain karena adanya tekanan nyata atau yang dirasakan pada dirinya. Sedangkan menurut Nasution (2017), konformis adalah perubahan perilaku atau keyakinan terhadap kelompok (norma) sebagai akibat dari tekanan kelompok yang nyata atau yang dibayangkan.

Hal tersebut didukung dengan adanya teknologi yang semakin canggih, sehingga cenderung berdampak pada mahasiswa untuk konformis, dan *fomo*. Hal ini dapat menimbulkan rasa ketakutan ketika tidak bisa mengikuti tren yang ada, sehingga membuat mahasiswa cenderung membelanjakan barang-barang yang sesuai dengan trend

terkini. Hal tersebut dapat membuat mahasiswa melakukan pengeluaran berlebihan bahkan bisa sampai berhutang.

Tingginya sifat konsumtif yang dimiliki membuat mahasiswa akhirnya terjun kedalam dunia perhutangan dan judi online. Banyak didapati mahasiswa yang mulai melakukan kebiasaan buruk seperti pinjol, judi online (judol), bahkan *open BO* (prostitusi online). Berdasarkan pemberitaan Kompas.com tertanggal 08 oktober 2024, ada beberapa pelajar di Jakarta yang terlilit hutang hingga puluhan juta rupiah akibat gaya hidup konsumtif dan takut merasa tertinggal dengan teman sebaya.

Hal ini pun selaras dengan permasalahan diatas yang terjadi pada mahasiswa UIN Cirebon (BKI) dalam hasil assesmen yang dilakukan pada tanggal 20 Maret 2024 kepada mahasiswa Fakultas Dakwah dan Komunikasi Islam IAIN Cirebon khususnya pada jurusan BKI angkatan 2021 menunjukkan: perempuan inisial H berusia 22 tahun mengungkapkan bahwasannya :

” Jadi gini, Aku tuh kadang ngerasa susah banget buat ngontrol diri, kadang aku tuh suka banget ikut-ikutan tren, apalagi kalo misalnya lagi hype gitu. Misalnya kayak skincare, aku rasa sih aku butuh aja gitu, jadi pengen nyobain. Tapi kadang tanpa sadar malah jadi kebablasan, aku banyak banget beli produk yang sebenarnya nggak terlalu perlu. Apalagi pas ada temen yang merekomendasikan barang, aku selalu pengen coba barang tersebut. Terus, soal makanan juga, aku gampang banget terpengaruh sama apa yang lagi viral, jadi sering banget deh jadi impulsif beli makanan yang sebenarnya gak aku rencanain. Pokoknya, terkadang kalo ada barang apapun yang menurut aku menarik, aku sering langsung tergerak buat beli tanpa mikir panjang.”

Selaras dengan perempuan inisial O berusia 22 tahun mengungkapkan bahwasannya :

“Jadi gini, aku sering banget ngalamin yang namanya impulsive buying gara-gara buka IG dan Shopee. Kenapa ya akutuh susah banget buat ngontrol diri aku. Jadi, setiap buka IG, kan aku sering nemu rekomendasi outfit yang kece-kece di Explore, terus biasanya ada link produknya yang bikin aku makin pengen beli. Apalagi pas lagi gabut, eh malah jadi liat-liat live di Shopee, ditambah lagi ada promo-promo yang bikin harga jadi kelihatan murah banget. Akhirnya, aku ngerasa "yaudah deh, sekali-sekali reward diri sendiri", tanpa sadar jadi beli-beli barang yang nggak aku rencanain sebelumnya, dan akhirnya belanja malah jadi kebanyakan”.

Perempuan inisial E (22 tahun):

"Aku tuh kadang sadar kalau gampang banget dibawa suasana. Misalnya lagi stres dikit, rasanya pengen ngeluarin uang aja buat hal-hal kecil kayak skincare atau camilan, padahal gak butuh. Aku ngerasa kayak gak bisa nahan keinginan sendiri. Setelahnya malah nyesel, soalnya uangnya jadi kepeke buat hal gak penting. Tapi saat itu tuh rasanya kayak pengen buru-buru ngelakuin sesuatu biar hati tenang, walaupun tahu itu gak tepat."

Perempuan inisial A (22 tahun):

"Kadang aku merasa gampang banget ke-trigger sama hal kecil. Misalnya liat orang lain tampil rapi, langsung kepikiran harus punya juga. Aku gak mikir panjang, pokoknya langsung aja nyari dan beli yang serupa, biar gak ngerasa ketinggalan. Tapi setelahnya aku mikir, kok aku gampang banget ya ikut-ikutan, kayak gak punya filter dalam ngatur diri sendiri. Nyeselnya suka belakangan, karena ternyata aku beli cuma buat nunjukin sesuatu, bukan karena perlu."

Laki-laki inisial H (21 tahun):

"Aku pernah ngerasa nyesel berat waktu uang habis cuma gara-gara ngikutin dorongan sesaat. Waktu itu pengen banget upgrade HP, padahal yang lama masih bagus. Aku gak tahan lihat iklan dan temen-temen pada update gadget. Rasanya kayak gak bisa ngontrol diri, cuma pengen puas aja. Tapi ujung-ujungnya malah bingung sendiri karena harus ngirit buat kebutuhan yang sebenarnya lebih penting. Aku sadar aku sering ngelakuin sesuatu cuma buat memenuhi dorongan sekejap."

Berdasarkan hasil wawancara di atas tertuang bahwa beberapa mahasiswa yang melakukan *impulsive buying*. Keduanya mengalami perilaku *impulsive buying* yang dipicu oleh tren, promosi, dan faktor sosial yang mereka temui di media sosial. Maka dari itu dapat disimpulkan bahwasannya terdapat kontrol diri yang rendah terhadap berbelanja. Membuat mereka sering kali membeli barang yang tidak direncanakan sebelumnya, sehingga berujung pada pembelian yang berlebihan.

Di samping itu, divalidasi kembali dengan adanya penyebaran kuesioner mengenai rendahnya kontrol diri. Kuesioner yang dipakai disini menggunakan referensi dari penelitian yang dilakukan oleh Pratiwi (2019), didapatkan dari 190 mahasiswa yang mengisi kuesioner terdapat 50 mahasiswa yang mengalami *impulsive buying*. Mowen dan Minor (2000) mendefinisikan *impulsive buying* sebagai perilaku pengambilan keputusan yang menjadi kebiasaan. Menurut Rizqiyah (2023), *impulsive buying* diartikan sebagai pembelian tidak terencana yang terjadi secara spontan karena munculnya dorongan yang kuat terhadap suatu produk. Oleh karena itu, *impulsive buying*, cenderung terjadi dengan penuh perhatian dan mengabaikan konsekuensi negatifnya.

Adanya perilaku *impulsive buying* di kalangan mahasiswa sering kali dipicu oleh kurangnya kemampuan mereka untuk mengontrol diri. Mereka mudah terpengaruh oleh iklan dan promosi, baik di media sosial maupun di sekitar mereka. Ketika melihat produk menarik, dorongan untuk membeli muncul tanpa mempertimbangkan kebutuhan dan sesuai dengan anggaran. Hal ini membuat mahasiswa rentan terhadap pembelian yang tidak rasional.

Kontrol diri sangat penting agar mahasiswa bisa membuat keputusan pembelian yang lebih bijak dan menghindari gaya hidup *hedonistik* yang tidak perlu. Menurut Hoyri (2014), kontrol diri adalah kemampuan untuk mengontrol perilaku berdasarkan standar tertentu dengan tujuan menghasilkan perilaku positif. Namun, setiap orang memiliki tingkat kontrol diri yang berbeda. Mahasiswa dengan kontrol diri yang baik cenderung lebih mampu menahan diri dari perilaku *impulsive buying*, sementara yang memiliki kontrol diri rendah lebih rentan terhadap dorongan untuk berbelanja tanpa pertimbangan. Hal ini sejalan dengan pandangan Haryani dan Herwanto (2015) yang menyatakan bahwa individu dengan kontrol diri yang baik dapat menahan dan menghindari perilaku impulsif.

Perilaku *impulsive buying* dapat berdampak negatif pada kehidupan seseorang. Jika terus dibiarkan, hal ini bisa menyebabkan kecemasan ketika tidak membeli barang yang diinginkan, serta hasrat berbelanja yang tidak terkendali. Ini dapat mengganggu produktivitas sehari-hari dan menyebabkan seseorang mengeluarkan uang lebih dari yang seharusnya. Dengan mengurangi perilaku impulsif, seseorang dapat lebih bijak dalam memutuskan yang benar-benar dibutuhkan, meningkatkan produktivitas, dan lebih baik dalam mengelola emosi negatif saat tidak mengikuti dorongan untuk membeli barang impulsif. Menurut Tinarbuko (dalam Siregar & Rini, 2019) jika belanja impulsif tidak dihentikan, maka akan beberapa efek merugikan pada peningkatan bahkan pembengkakan pengeluaran, rasa penyesalan terkait kesulitan keuangan, dorongan belanja yang menggagalkan tujuan (non - finansial) dan rasa kecewa karena membeli barang dalam jumlah berlebihan. Salah satu ketidakmampuan untuk mengontrol diri dan akibat dari kecenderungan konformitas membuat mahasiswa menjadi *impulsive buying*.

Perilaku *impulsive buying* ini juga secara signifikan kepada mahasiswa melakukan pembelian yang secara spontan, segera, terburu-buru, tanpa disengaja, dilatar belakangi oleh karakteristik emosional-psikologis objek dan dipengaruhi oleh rangsangan (Sumarwan, 2019). Lingkungan sekitar dan teman juga dapat mendorong terjadinya pembelian impulsif, seperti ketika teman sebaya melakukan kegiatan yang kurang bermanfaat demi gengsi, termasuk membeli barang yang tidak diperlukan sehingga mengakibatkan pemborosan (Luthfiah, 2022).

Salah satu intervensi yang dapat menurunkan *impulsive buying* dengan menggunakan

terapi pendekatan konseling CBT (*cognitive behaviour therapy*). Di samping itu didukung dengan adanya penelitian dari ayu aryani (2019) menunjukkan bahwasannya *impulsive buying* itu dapat menurun dengan menggunakan terapi pendekatan konseling CBT. CBT adalah pendekatan konseling yang menitik beratkan pada pembenahan kognitif yang menyimpang akibat kejadian yang merugikan individu baik bersifat fisik maupun psikis. Pendekatan CBT adalah suatu metode yang dikhususkan pada proses membuka pengetahuan individu dengan tekanan pikiran negatif berubah menjadi pikiran positif dan perilaku maladaptif menjadi perilaku adaptif (Corey, dalam Situmorang, 2017). Tujuan dari CBT yaitu mengajak individu untuk belajar mengubah pola pikirnya, menenangkan tubuh dan pikirannya sehingga dapat merasa lebih baik, berpikir lebih rasional dan dapat membuat keputusan yang tepat. Melalui CBT, individu terlibat aktif dan berpartisipasi dalam latihan untuk diri dengan cara membuat keputusan, penguatan diri dan hal lain yang mengacu pada *self-management*.

Self-Management adalah suatu prosedur individu mengatur perilakunya sendiri. Menurut Suhartini dan Makhfud (2023) *self-Management* adalah suatu prosedur yang menuntut seseorang untuk mengarahkan atau mengatur tingkah lakunya sendiri. *Self-Management* Menurut Fajriani et.al (2016) menjelaskan bahwa teknik *self-Management* ialah mengubah tingkah laku yang sering dilakukan individu dengan suatu cara mengamati dan mengatur apa yang dilakukan sebagai bentuk melatih pemantauan diri, mengendalikan dan memberikan penghargaan pada diri sendiri. Oleh karena itu pada penelitian ini menggunakan *self-Management* untuk meningkatkan kontrol diri mahasiswa yang mengalami *impulsive buying*.

Untuk itu, peneliti membahas penelitian yang berjudul “Efektivitas *Self-Management* dalam Meningkatkan Kontrol Diri terhadap Perilaku Implusif *Buying* pada Mahasiswa BKI.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan dari latar belakang yang sudah dijelaskan pada aspek kognitif dan afektif. Aspek kognitif berkaitan dengan proses berpikir, pengetahuan, dan pemahaman seseorang dalam mengolah informasi dan mengambil keputusan. Sedangkan aspek afektif berhubungan dengan perasaan, emosi, dan sikap individu terhadap sesuatu. Untuk memahami hambatan atau tantangan yang dihadapi berdasarkan kedua aspek tersebut.

Maka masalah-masalah yang terdapat didalam penelitian ini diidentifikasi sebagai:

1. Rendahnya kontrol diri ditunjukkan pada aktivitas sehari-hari dan kesadaran mahasiswa akan konsekuensi dari perilaku *impulsive buying*, sehingga mereka cenderung tidak mempertimbangkan dampak jangka panjang dari pembelian impulsif yang di lakukan.
2. Pengaruh lingkungan termasuk media sosial dan teman sebaya yang memperkuat perilaku impulsif pada mahasiswa, menyebabkan sulit untuk mengontrol dorongan untuk belanja.
3. Keterbatasan *self-management* pada mahasiswa membuat mahasiswa kesulitan dalam mengatur keuangan dan mengendalikan perilaku belanja impulsif.

C. Pembatasan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang ada maka penelitian ini akan difokuskan pada mahasiswa Jurusan Bimbingan Konseling Islam Angkatan 2021 yang memiliki perilaku *impulsive buying*. Adapun pembatasan masalah yang akan dijadikan pokok permasalahannya adalah untuk mengetahui keefektivan *self-management* untuk meningkatkan kontrol diri pada mahasiswa yang mengalami perilaku *impulsive buying* di UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon.

D. Rumusan Masalah

1. Bagaimana tingkat *Kontrol diri* pada mahasiswa Jurusan Bimbingan Konseling Islam Cirebon angkatan 2021 yang mengalami *Impulsive Buying* di UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon?
2. Bagaimana rancangan layanan konseling kelompok dengan teknik *self-management* untuk meningkatkan kontrol diri pada mahasiswa Jurusan Bimbingan Konseling Islam Cirebon angkatan 2021 yang mengalami *Impulsive Buying* di UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon?
3. Bagaimana efektivitas teknik *self-Management* dalam meningkatkan kontrol diri pada mahasiswa Jurusan Bimbingan Konseling Islam Cirebon angkatan 2021 yang mengalami *Impulsive Buying* di UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah diatas, maka tujuan didalam penelitian ini yakni,:

1. Untuk mengetahui tingkat kontrol diri pada mahasiswa Jurusan Bimbingan Konseling

Islam Cirebon angkatan 2021 yang mengalami *Implusive Buying* di UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon.

2. Untuk merancang layanan konseling kelompok dengan teknik *self-management* untuk meningkatkan kontrol diri pada mahasiswa Jurusan Bimbingan Konseling Islam Cirebon angkatan 2021 yang mengalami *Implusive Buying* di UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon.
3. Untuk mengetahui efektifitas teknik *self-management* dalam meningkatkan kontrol diri pada mahasiswa Jurusan Bimbingan Konseling Islam Cirebon angkatan 2021 yang mengalami *Implusive Buying* di UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon.

F. Manfaat / Kegunaan Penelitian

Harapan peneliti didalam penelitian ini agar mahasiswa akhir di Jurusan Bimbingan Konseling Islam Cirebon mendapatkan manfaat dari penelitian ini berupa pembentukan diri dengan menggunakan *self-Management* keuangannya dalam setiap pembelian yang implusif, dan dapat mengontrol diri yang baik dalam tindakan-tindakan yang ingin dilakukan. Terdapat beberapa manfaat didalam penelitian ini berupa manfaat teoritis dan manfaat praktis :

1. Manfaat Teoritis

Harapan peneliti didalam penelitian ini agar dapat menjadikan pengetahuan dalam mengembangkan wawasan dalam mengenal *self-management*, kontrol diri, dan *implusif buying*. Hasil dari penelitian ini dapat menjadi acuan topik yang terkait suatu saat nanti baik itu didalam psikologi, management pasar yang dibutuhkan agar dapat menciptakan gaya hidup berbelanja yang lebih baik dan bermanfaat didalam kehidupan mahasiswa.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Kampus

Harapan peneliti agar para peneliti selanjutnya dapat menjadikan hasil penelitian ini dapat diterapkan sebagai upaya peningkatan kontrol diri pada kalangan mahasiswa terkait *implusive buying*.

b. Bagi Mahasiswa

- 1) Melalui program ini, mahasiswa dapat lebih memahami perilaku mereka dan menyadari dampak dari *impulsive buying*, yang dapat berkontribusi pada

pengambilan keputusan yang lebih baik di masa depan.

- 2) Mahasiswa akan mendapatkan keterampilan *self-Management* yang dapat membantu mereka mengelola dorongan untuk berbelanja impulsif, sehingga meningkatkan kualitas hidup dan kesejahteraan mereka.

G. Sistematika Penelitian

BAB I : PENDAHULUAN

Pendahuluan, peneliti menjelaskan mulai dari menguraikan masalah dari latar belakang, identifikasi masalah, pembatasan masalah, Rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penelitian.

BAB II : LANDASAN TEORI

Landasan Teori, menjelaskan tentang teknik *self-management*, kontrol diri, *implusive buying* serta hubungan efektivitas *self-management* untuk meningkatkan kontrol diri mahasiswa yang mengalami *implusive buying*. Terdapat juga penelitian terdahulu, kerangka pemikiran, dan hipotesis penelitian.

BAB III : METODE PENELITIAN

Menjelaskan tentang metode dan pendekatan penelitian, meliputi: tempat dan waktu penelitian, teknik pengumpulan data, populasi dan sampel, teknik pengambilan sampel, instrument penelitian, teknik analisis data, dan hipotesis statistik.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil dan pembahasan penelitian, menjelaskan tentang deskripsi data, hasil analisis data penelitian dan hasil pelaksanaan penelitian.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Penutup, bagian akhir yang menjelaskan tentang kesimpulan, rekomendasi, dan saran penelitian.