Journal of Counseling and Humanistic Studies
ISSN 3110-3081
Vol 2 No 1 , 2026

Hubungan Stress Akademik dengan Pembelian Impulsif Mahasiswa/i (Studi Korelatif pada Mahasiswa/i Prodi Bimbingan & Konseling Universitas Sanata Dharma Angkatan 2022)

Agnes Lisa Dora S[1], Bernardinus Agus Arswimba[2]
[1,2]Program Studi Bimbingan dan Konseling, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta, Indonesia
*Penulis koresponden, *e-mail*: agneslisaaa@gmail.com, agusarswimba@usd.ac.id

Abstract: *This research aims to determine the relationship between academic stress and impulsive buying behavior among students of the Guidance and Counseling Study Program at Sanata Dharma University, Class of 2022. The study employed a quantitative correlational research design and involved 132 respondents selected through total sampling. Data were collected using two instruments: the Academic Stress Scale (50 valid items; Cronbach's Alpha = 0.904) and the Impulsive Buying Scale (22 valid items; Cronbach's Alpha = 0.927). The results of the Spearman's rho correlation test indicate a significant positive relationship between academic stress and impulsive buying, with r = 0.145 and p = 0.049. These findings suggest that the higher the level of academic stress, the greater the tendency for students to engage in impulsive buying, although the relationship is categorized as very weak. Additionally, most students were classified within the moderate level of academic stress (48%) and low level of impulsive buying (30%). Therefore, academic stress has a significant positive influence on impulsive buying behavior among Guidance and Counseling students at Sanata Dharma University, Class of 2022.*

Keywords: *academic stress, impulsive buying, university students.*

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan antara stres akademik dan pembelian impulsif pada mahasiswa Program Studi Bimbingan dan Konseling Universitas Sanata Dharma Angkatan 2022. Penelitian menggunakan metode kuantitatif dengan desain korelasional dan melibatkan 132 responden melalui teknik total sampling. Data dikumpulkan menggunakan dua instrumen, yaitu skala stres akademik (50 item valid; α = 0,904) dan skala pembelian impulsif (22 item valid; α = 0,927). Hasil uji korelasi Spearman's rho menunjukkan adanya hubungan positif yang signifikan antara stres akademik dan pembelian impulsif dengan nilai r = 0,145 dan p = 0,049. Temuan ini menunjukkan bahwa semakin tinggi stres akademik, semakin tinggi kecenderungan mahasiswa melakukan pembelian impulsif, meskipun hubungan tersebut tergolong sangat lemah. Selain itu, mayoritas mahasiswa berada pada tingkat stres akademik kategori sedang (48%) dan tingkat pembelian impulsif kategori rendah (30%). Dengan demikian, stres akademik berpengaruh secara signifikan terhadap pembelian impulsif pada mahasiswa Bimbingan dan Konseling Universitas Sanata Dharma Angkatan 2022.

Kata kunci: stres akademik, pembelian impulsif, mahasiswa.

PENDAHULUAN

Stres merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari kehidupan manusia, terutama pada masa remaja dan dewasa awal ketika individu berada dalam fase perkembangan psikososial yang penuh

dinamika. Pada tahap ini seseorang dihadapkan pada berbagai tuntutan dan tekanan dari lingkungan, termasuk tuntutan akademik, sosial, maupun keluarga. Dalam menghadapi stres tersebut, individu umumnya menerapkan berbagai strategi koping untuk mengurangi tekanan psikologis yang dirasakan. Mekanisme koping merujuk pada berbagai upaya kognitif, emosional maupun perilaku yang dilakukan individu untuk menghadapi serta meredakan tekanan atau stres yang dialami (Fatia *el al*., 2024). Mekanisme koping dikatakan adaptif apabila mampu membantu individu mengatasi stres secara efektif serta mendukung kesejahteraan psikologis dan fisik dalam jangka panjang. Koping adaptif merupakan strategi yang digunakan individu untuk menghadapi permasalahan, menyesuaikan diri terhadap perubahan, serta mengelola emosi secara positif. Bentuk koping ini dapat berupa mencari dukungan sosial, menyelesaikan masalah secara langsung, dan mengendalikan emosi dengan cara yang sehat. Sebaliknya, mekanisme koping disebut maladaptif apabila cara yang digunakan individu dalam menghadapi stres justru tidak efektif dan dapat memperburuk kondisi psikologis. (Imelisa *et al*., 2023).

Salah satu bentuk mekanisme koping maladaptif yang banyak muncul di kalangan remaja dan mahasiswa adalah pembelian impulsif. Fenomena ini semakin relevan di era digital yang memudahkan akses terhadap berbagai platform belanja online dengan sistem transaksi cepat, promo dan diskon menggiurkan, hingga iklan yang dipersonalisasi. Kondisi tersebut membuat individu yang sedang mengalami tekanan emosional lebih rentan mencari pelarian cepat melalui aktivitas belanja tanpa perencanaan. Ketika stres meningkat, kemampuan kontrol diri dapat melemah sehingga individu lebih mudah melakukan pembelian impulsif sebagai upaya untuk meredakan ketegangan emosional (Lare & Japar, 2025). Pembelian impulsif merupakan kecenderungan untuk membeli suatu produk secara spontan tanpa perencanaan maupun pertimbangan matang (Yahmini, 2019). Rook dalam Mukaromah *et al*. (2021) menyatakan bahwa pembelian impulsif adalah tindakan membeli yang muncul akibat dorongan kuat untuk segera memiliki suatu barang yang dipicu oleh dorongan emosional dan bersifat spontan.

Perilaku pembelian impulsif sering kali dipandang sebagai tindakan biasa yang tidak berbahaya, namun pada kenyataannya dapat menimbulkan dampak negatif bagi individu, baik secara emosional, psikologis, maupun finansial. Pembelian impulsif membawa perasaan menyenangkan sesaat tetapi sering berakhir dengan penyesalan, rasa bersalah, dan meningkatnya kecemasan sebagaimana dijelaskan oleh Harahap & Amanah (2022). Kebiasaan membeli tanpa pertimbangan matang dapat menyebabkan individu mengabaikan pengelolaan keuangan yang sehat, meningkatkan tekanan emosional akibat pengeluaran yang tidak terkendali, serta menurunkan kontrol diri dalam proses pengambilan keputusan Tinarbuko dalam (Charan & Rahayu, 2022). Dengan demikian, pembelian impulsif bukan sekadar masalah konsumsi tetapi juga mencerminkan kondisi psikologis yang tidak stabil dan menjadi bentuk pelarian dari stres.

Perkembangan teknologi digital telah membawa perubahan signifikan terhadap pola konsumsi masyarakat, termasuk mahasiswa sebagai kelompok yang sangat akrab dengan penggunaan teknologi. Akses mudah terhadap *e-commerce* mendorong munculnya perilaku konsumtif dan pembelian impulsif, diperkuat oleh strategi pemasaran agresif seperti *flash sale, limited time offer*, dan rekomendasi produk berbasis sistem algoritma (Hermayanti, 2022). Penelitian Ramadhan et al. (2024) menunjukkan bahwa 70% mahasiswa di Surabaya memiliki tingkat pembelian impulsif tinggi, dan 43,75% di antaranya memiliki regulasi diri rendah, menunjukkan bahwa kontrol diri menjadi faktor penting dalam menekan perilaku belanja impulsif.

Faktor eksternal serta faktor internal individu turut mempengaruhi pembelian impulsif. Salah satu faktor internal yang dianggap berperan besar adalah stres akademik. Stres akademik muncul ketika individu merasa tertekan oleh tuntutan akademik yang melebihi kemampuan untuk mengatasinya, seperti banyaknya tugas, tekanan untuk mendapatkan nilai tinggi, persaingan, minimnya waktu istirahat, serta ekspektasi dari diri sendiri maupun lingkungan (Afif *et al*., 2022). Ketika stres akademik tidak dikelola dengan baik, individu dapat mengalami ketidakstabilan emosi dan kehilangan kontrol diri. Dalam kondisi seperti ini, pembelian impulsif sering kali menjadi bentuk pelarian cepat untuk memperbaiki suasana hati dan mengurangi ketegangan emosional. Nurkholipah & Gumiandari (2024) menjelaskan bahwa stres akademik dapat memunculkan gejala perubahan emosi, pikiran, dan perilaku, seperti kecemasan, gangguan tidur, dan penurunan motivasi belajar, yang pada akhirnya mendorong individu melakukan tindakan impulsif tanpa pertimbangan rasional.

Sejumlah penelitian sebelumnya telah membahas hubungan antara stres akademik dan perilaku pembelian impulsif. Fitrah *et al.* (2024) meneliti hubungan stres akademik dan *impulsive buying* pada mahasiswa di Kota Makassar dan menemukan bahwa semakin tinggi stres akademik, semakin tinggi kecenderungan pembelian impulsif. Mahasiswa menggunakan pembelian impulsif sebagai pelarian emosional. Penelitian Rampala & Wahyuningrum (2024) pada mahasiswa Fakultas Kedokteran Universitas Cenderawasih juga menunjukkan hubungan positif signifikan antara stres akademik dan pembelian impulsif yang dipicu ketidakstabilan emosi akibat tekanan akademik. Penelitian lain oleh Sulistiowati & Widodo (2015) pada mahasiswa Universitas Diponegoro menemukan hubungan positif antara stres dan pembelian impulsif, dengan kontribusi stres sebesar 7.9% terhadap kecenderungan pembelian impulsif.

Fenomena pembelian impulsif sebagai bentuk mekanisme koping maladaptif juga ditemukan pada mahasiswa Program Studi Bimbingan dan Konseling Universitas Sanata Dharma Angkatan 2022 berdasarkan observasi dan percakapan informal peneliti. Beberapa mahasiswa mengaku mengalami stres akademik akibat tugas yang menumpuk, tuntutan organisasi, serta tekanan perkuliahan, sehingga cenderung melakukan pembelian impulsif melalui platform belanja online,

promosi digital, penggunaan *paylater,* serta pengaruh *Fear of Missing Out (FOMO)* semakin mendorong mahasiswa melakukan pembelian secara spontan tanpa pertimbangan yang matang. Kondisi tersebut tidak hanya berdampak pada aspek finansial, tetapi juga memengaruhi kondisi emosional dan psikologis mahasiswa, seperti munculnya rasa bersalah, penyesalan, kecemasan, hingga menurunnya kontrol diri. Fenomena ini menunjukkan bahwa stres akademik tidak hanya berdampak pada kondisi emosional mahasiswa, tetapi juga dapat memengaruhi perilaku konsumtif yang maladaptif.

Meskipun penelitian di atas menunjukkan bahwa stres akademik berhubungan dengan pembelian impulsif, kajian mengenai hubungan tersebut masih terbatas, terutama pada konteks mahasiswa yang berada dalam fase studi tertentu. Sebagian besar penelitian terdahulu dilakukan pada mahasiswa umum atau mahasiswa tingkat awal. Sementara itu, mahasiswa tingkat lanjut atau kelompok tahun tertentu umumnya menghadapi tekanan akademik yang lebih tinggi karena tuntutan penyelesaian studi dan persiapan karier. Oleh karena itu, penelitian ini memiliki kebaruan ilmiah (*novelty*) dengan meneliti hubungan stres akademik dan pembelian impulsif pada mahasiswa Bimbingan dan Konseling Universitas Sanata Dharma Angkatan 2022, yang berada pada fase perkuliahan dengan beban akademik tinggi dan tuntutan profesional. Penelitian ini penting dilakukan untuk memperoleh gambaran empiris mengenai hubungan stress akademik dengan pembelian impulsif pada mahasiswa sehingga dapat menjadi dasar dalam pengembangan layanan bimbingan dan konseling yang lebih preventif dan adaptif.

Permasalahan yang menjadi fokus penelitian ini adalah apakah stres akademik berhubungan dengan pembelian impulsif pada mahasiswa, serta bagaimana tingkat stres akademik dan tingkat pembelian impulsif pada mahasiswa Bimbingan dan Konseling Universitas Sanata Dharma Angkatan 2022. Berdasarkan tinjauan teori dan penelitian sebelumnya, hipotesis yang diajukan adalah bahwa terdapat hubungan positif antara stres akademik dan pembelian impulsif, di mana semakin tinggi stres akademik maka semakin tinggi kecenderungan melakukan pembelian impulsif.

Berdasarkan permasalahan di atas, tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui ada tidaknya hubungan antara stres akademik dan pembelian impulsif pada mahasiswa Bimbingan dan Konseling Universitas Sanata Dharma Angkatan 2022. Selain itu, penelitian ini bertujuan untuk mengukur tingkat stres akademik yang dialami mahasiswa serta menggambarkan sejauh mana tingkat pembelian impulsif yang terjadi pada mahasiswa Bimbingan dan Konseling Universitas Sanata Dharma Angkatan 2022.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif korelasional yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antara stres akademik dengan pembelian impulsif pada mahasiswa Program

Studi Bimbingan dan Konseling Universitas Sanata Dharma Angkatan 2022. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh mahasiswa Program Studi Bimbingan dan Konseling Universitas Sanata Dharma Angkatan 2022 yang berjumlah 132 orang, dengan teknik sampling non-probability menggunakan metode total sampling, sehingga seluruh anggota populasi dijadikan sebagai subjek penelitian. Pengumpulan data dilaksanakan pada bulan Agustus–Oktober 2025 secara online melalui *Google Form* menggunakan instrumen berupa skala Likert berupa kuesioner yang terdiri dari dua skala, yaitu skala stres akademik dan skala pembelian impulsif, dengan pernyataan *favorable* dan *unfavorable* serta empat pilihan jawaban yaitu sangat sering, sering, jarang, dan sangat jarang. Uji validitas instrumen dilakukan melalui korelasi item–total dengan batas minimal $r \geq 0{,}30$ dan signifikansi $p < 0{,}05$ sehingga diperoleh 52 item yang valid dan 6 item gugur pada skala stres akademik serta 21 item valid dan 19 item gugur pada skala pembelian impulsif. Uji reliabilitas menggunakan Cronbach's Alpha menghasilkan nilai $\alpha = 0{,}904$ pada skala stres akademik dan $\alpha = 0{,}927$ untuk skala pembelian impulsif, sehingga kedua instrumen dinyatakan sangat reliabel.

Analisis data dilakukan melalui aplikasi JASP 0.95.1.0 yang meliputi proses penskoran, tabulasi data, perhitungan skor total, kategorisasi data, serta uji asumsi statistik berupa uji normalitas, linearitas, dan uji hipotesis korelasional. Hasil uji normalitas menggunakan Shapiro–Wilk menunjukkan nilai $p < 0{,}05$ sehingga data dinyatakan tidak berdistribusi normal, sedangkan hasil uji linearitas menunjukkan hubungan yang tidak linear antara variabel stres akademik dan pembelian impulsif.

HASIL

Uji Hipotesis

Sebelum melakukan pengujian hipotesis, instrumen penelitian terlebih dahulu diuji validitas dan reliabilitasnya. Hasil uji validitas menunjukkan bahwa pada skala stres akademik terdapat 50 item valid dan 8 item gugur, sedangkan pada skala pembelian impulsif terdapat 22 item valid dan 18 item gugur. Hasil uji reliabilitas menunjukkan nilai *Cronbach's Alpha* sebesar 0,904 pada skala stres akademik dan 0,927 pada skala pembelian impulsif, sehingga kedua instrumen dinyatakan reliabel. Selanjutnya, pengujian asumsi dilakukan melalui uji normalitas dan uji linearitas untuk melihat apakah data berdistribusi normal atau tidak. Berdasarkan data yang diperoleh, nilai $p < 0{,}001$ sehingga data dinyataan tidak normal karena nilai signifikansi < 0,05. Hasil uji linearitas menunjukkan bahwa hubungan antara stres akademik dan pembelian impulsif tidak bersifat linear.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, nilai *Spearman's rho* adalah 0,145 dengan nilai $p < 0{,}05$. Nilai korelasi yang diperoleh menunjukkan hubungan yang sangat lemah. Dengan demikian, dapat disimpulan bahwa terdapat hubungan positif antara stres akademik dan pembelian impulsif, yang berarti semakin tinggi stres akademik, semakin tinggi kecenderungan pembelian impulsif pada

mahasiswa. Sebaliknya, semakin rendah stres akademik, semakin rendah kecenderungan pembelian impulsif yang dialami mahasiswa.

Tabel 1. Hasil Hipotesis Korelasional

Variabel		Total stres akademik		Total pembelian impulsif
Total Stres Akademik	*Spearman's rho*	—		
	p-value	—		
Total Pembelian Impulsif	*Spearman's rho*	0.145	*	—
	p-value	.049		—

Kategorisasi Tingkat Stress Akademik

Tabel 2. Kategorisasi Tingkat Stress Akademik

Interval	Frekuensi Responden	Persentase Frekuensi	Kategori
$163 < X$	0	0%	Sangat Tinggi
$138 < X \leq 163$	57	43%	Tinggi
$113 < X \leq 138$	63	48%	Sedang
$88 < X \leq 113$	12	9%	Rendah
$X \leq 88$	0	0%	Sangat Rendah
Jumlah	132	100%	

Berdasarkan data yang disajikan, diketahui bahwa tidak terdapat mahasiswa yang berada pada kategori sangat tinggi maupun sangat rendah. Sebagian besar mahasiswa berada pada kategori sedang, yaitu sebanyak 63 mahasiswa dengan persentase 48%, diikuti oleh kategori tinggi sebanyak 57 mahasiswa atau 43%. Sementara itu, sebanyak 12 mahasiswa berada pada kategori rendah dengan persentase 9%.

Kategorisasi Tingkat Pembelian Impulsif

Tabel 3. Kategorisasi Tingkat Pembelian Impulsif

Interval	Frekuensi Responden	Persentase Frekuensi	Kategori
$72 < X$	5	4%	Sangat Tinggi
$61 < X \leq 71$	30	23%	Tinggi
$50 < X \leq 60$	27	20%	Sedang
$39 < X \leq 50$	40	30%	Rendah
$X \leq 39$	30	23%	Sangat Rendah
Jumlah	132	100%	

Berdasarkan data yang ditampilkan, diketahui bahwa sebanyak 5 mahasiswa atau 4% berada pada kategori sangat tinggi, dan 30 mahasiswa atau 23% berada pada kategori tinggi. Sebagian besar mahasiswa berada pada kategori rendah yaitu sebanyak 40 mahasiswa atau 30%, diikuti oleh kategori sedang sebanyak 37 mahasiswa atau 20%. Selain itu, terdapat pula 30 mahasiswa yang berada pada kategori sangat rendah dengan persentase 23%.

PEMBAHASAN

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa hipotesis alternatif diterima dan hipotesis nihil ditolak, dimana terdapat hubungan positif antara stres akademik dan pembelian impulsif pada mahasiswa Bimbingan Konseling Angkatan 2022 Universitas Sanata Dharma. Analisis statistik menggunakan uji korelasi Spearman's rho menghasilkan nilai p-value sebesar 0,049 (< 0,05) dan koefisien korelasi sebesar 0,145. Nilai tersebut mengindikasikan adanya hubungan yang signifikan, namun kekuatan hubungan tersebut tergolong sangat lemah. Dengan demikian, semakin tinggi tingkat stres akademik yang dialami mahasiswa, kecenderungan untuk melakukan pembelian impulsif dapat meningkat, tetapi peningkatan tersebut tidak bersifat kuat dan konsisten pada seluruh responden. Temuan ini menunjukkan bahwa stres akademik bukan merupakan faktor utama yang memengaruhi pembelian impulsif, tetapi hanya menjadi salah satu faktor yang turut berkontribusi dalam kadar yang terbatas. Kondisi tersebut mengindikasikan bahwa terdapat faktor-faktor lain di luar stres akademik yang lebih dominan memengaruhi kecenderungan pembelian impulsif, seperti gaya hidup, kontrol diri, dorongan emosional, iklan, kebutuhan sosial, dan kondisi ekonomi.

Stres akademik sendiri merupakan kondisi tekanan psikologis yang muncul akibat tuntutan akademik yang dianggap berat, seperti tingginya volume tugas, tuntutan pencapaian prestasi, tekanan waktu, dan persaingan antar mahasiswa. Menurut Maharani & Utami (2023), kondisi stres akademik dapat memicu ketidakstabilan emosional pada mahasiswa sehingga memengaruhi kemampuan dalam mengambil keputusan secara rasional. Dalam kondisi demikian, pembelian impulsif sering kali muncul sebagai bentuk coping jangka pendek untuk memperoleh kenyamanan instan dan mengurangi tekanan mental. Perilaku ini dilakukan bukan berdasarkan kebutuhan nyata, melainkan dorongan emosional yang bersifat sesaat. Hal ini sejalan dengan teori regulasi emosi dan kontrol diri yang dikemukakan oleh (Badgaiyan *et al*., 2016) yang menyatakan bahwa tekanan emosi dapat mengganggu kemampuan individu dalam mengendalikan dorongan impulsif serta menurunkan kapasitas evaluatif dalam pengambilan keputusan. Ketika seseorang mengalami stres, terutama stres yang berkaitan dengan tuntutan akademik, kemampuan untuk mempertimbangkan konsekuensi dan menahan keinginan menurun, sehingga tindakan spontan seperti pembelian impulsif menjadi lebih mungkin terjadi. Dalam konteks mahasiswa, pembelian impulsif sering kali dipandang sebagai strategi cepat untuk menghadapi tekanan, meskipun hasil yang diperoleh hanya bersifat sementara dan tidak menyelesaikan sumber stres utama.

Temuan penelitian ini juga sejalan dengan hasil penelitian Adillah *et al.* (2024) yang menemukan bahwa stres akademik dapat mendorong individu memilih strategi coping yang kurang adaptif, salah satunya ialah pembelian impulsif sebagai bentuk pelampiasan emosional. Ketika mahasiswa menghadapi tekanan akademik, mereka cenderung mencari pelarian melalui aktivitas yang mampu memberikan rasa lega, walaupun bersifat jangka pendek. Sementara penelitian Fajri *et*

al. (2023) juga menunjukkan bahwa tekanan psikologis dapat menurunkan kemampuan seseorang dalam berpikir secara rasional, sehingga keputusan yang diambil lebih didasarkan pada emosi daripada pertimbangan logis. Dalam kondisi demikian, keyakinan bahwa membeli sesuatu dapat memberikan kenyamanan sesaat membuat individu lebih mudah melakukan pembelian impulsif tanpa mempertimbangkan aspek finansial maupun kebutuhan sebenarnya. Senada dengan itu, Yu (2022) menyatakan bahwa stres dan emosi negatif dapat melemahkan kemampuan kontrol diri dan fleksibilitas kognitif seseorang sehingga meningkatkan kerentanan terhadap perilaku impulsif sebagai respon afektif jangka pendek untuk meningkatkan suasana hati.

Selain itu, hasil penelitian ini sejalan dengan konsep pembelian impulsif yang dikemukakan oleh Rook dalam Alifia & Hadi (2021) yang mendefinisikan pembelian impulsif sebagai tindakan pembelian yang dilakukan secara tiba-tiba berdasarkan dorongan emosional tanpa adanya perencanaan sebelumnya. Dalam kondisi tekanan emosional, individu cenderung mencari cara cepat untuk meredakan ketegangan sehingga pembelian impulsif menjadi pilihan yang mudah dilakukan. Badgaiyan *et al.* (2016) menegaskan bahwa tekanan emosional yang meningkat dapat mengurangi kemampuan individu memproses konsekuensi jangka panjang, membuat keputusan pembelian lebih didasarkan pada keinginan sesaat dibandingkan kebutuhan rasional. Oleh karena itu, semakin tinggi tingkat stres akademik yang dialami mahasiswa, semakin besar kemungkinan munculnya dorongan untuk melakukan pembelian impulsif, meskipun dalam penelitian ini korelasi yang ditemukan sangat lemah.

Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa tingkat stres akademik mahasiswa berada pada kategori sedang hingga tinggi. Data kategorisasi menunjukkan bahwa dari 132 responden, tidak terdapat mahasiswa pada kategori sangat tinggi maupun sangat rendah, namun 57 mahasiswa (43%) berada pada kategori tinggi, 63 mahasiswa (48%) pada kategori sedang, serta 12 mahasiswa (9%) berada pada kategori rendah. Hasil ini menggambarkan bahwa sebagian besar mahasiswa mengalami stres akademik yang cukup signifikan, meskipun masih dapat dikelola. Mahasiswa tetap memiliki kemampuan untuk beradaptasi dengan tuntutan akademik, tetapi tekanan yang dialami tetap berdampak pada kondisi emosional dan psikologis. Marfuatunnisa dan Sandjaja (2023) menyatakan bahwa stres akademik muncul ketika mahasiswa menghadapi hambatan akademik yang menimbulkan tekanan serta memengaruhi aspek fisik, emosional, dan kognitif. Apabila tidak ditangani dengan baik, stres akademik dapat menimbulkan dampak negatif yang lebih luas, termasuk terganggunya kesehatan mental dan menurunnya motivasi belajar. Oleh karena itu, diperlukan strategi penanganan stres yang tepat seperti manajemen waktu, dukungan akademik dari dosen, layanan konseling, serta penguatan regulasi emosi agar mahasiswa dapat mengatasi tekanan akademik dengan cara yang lebih adaptif dan positif.

Sementara itu, tingkat pembelian impulsif mahasiswa dalam penelitian ini berada pada kategori sangat rendah. Hasil analisis kategorisasi menunjukkan bahwa hanya 5 mahasiswa (4%) berada pada kategori sangat tinggi, 30 mahasiswa (23%) pada kategori tinggi, 27 mahasiswa (20%) pada kategori sedang, 40 mahasiswa (30%) pada kategori rendah, dan 30 mahasiswa (23%) berada pada kategori sangat rendah. Hasil ini menunjukkan bahwa mayoritas mahasiswa memiliki kecenderungan impulsif yang rendah dan mampu mengendalikan dorongan membeli secara spontan, meskipun berada dalam kondisi stres akademik. Kondisi ini dapat pula disebabkan oleh faktor kesadaran finansial, keterbatasan ekonomi, prioritas kebutuhan akademik, serta kontrol diri yang baik. Sebagaimana dikemukakan Aurelia & Oktaviana (2023), tingkat pembelian impulsif cenderung lebih tinggi pada individu yang memiliki keterikatan emosional yang kuat terhadap objek tertentu atau memiliki kondisi emosional yang tidak stabil. Namun perbedaan hasil penelitian ini menunjukkan bahwa mahasiswa Bimbingan Konseling Universitas Sanata Dharma kemungkinan memiliki regulasi diri dan kesadaran finansial yang lebih baik serta strategi coping yang lebih konstruktif dibandingkan objek penelitian sebelumnya.

Perbedaan hasil ini juga mengindikasikan bahwa meskipun terdapat hubungan signifikan antara stres akademik dan pembelian impulsif, terdapat faktor protektif yang mampu menurunkan kecenderungan impulsif pada mahasiswa, seperti nilai personal, pengalaman, pola asuh, literasi keuangan, serta kemampuan pengelolaan emosi. Mahasiswa yang mampu mengelola stres secara positif lebih mungkin menghindari perilaku impulsif dan memilih bentuk coping adaptif seperti olahraga, sosialisasi, kreativitas, ataupun konsultasi psikologis. Kondisi ini menunjukkan bahwa stres akademik tidak otomatis mendorong pembelian impulsif apabila individu memiliki kemampuan kontrol diri yang cukup baik. Dengan demikian, hasil penelitian ini memperkuat pandangan bahwa faktor psikologis internal memegang peranan penting dalam memoderasi perilaku impulsif, bahkan dalam kondisi tekanan yang tinggi.

Secara keseluruhan, hasil penelitian ini memberikan pemahaman bahwa stres akademik memiliki kontribusi terhadap pembelian impulsif, namun bukan faktor dominan. Hubungan yang sangat lemah menunjukkan bahwa pengaruh stres terhadap impulsivitas tidak terjadi secara linier dan dipengaruhi oleh variabel lain yang lebih kuat. Oleh karena itu, penelitian selanjutnya perlu mempertimbangkan faktor pembanding seperti kontrol diri, literasi keuangan, status ekonomi, dorongan sosial, serta pengaruh media digital dan pemasaran online. Selain itu, penelitian lebih lanjut dapat dilakukan menggunakan metode analisis multivariat untuk mengetahui variabel prediktor yang lebih signifikan dalam mempengaruhi perilaku pembelian impulsif pada mahasiswa. Penelitian longitudinal juga dapat memberikan gambaran yang lebih rinci mengenai dinamika perubahan stres dan impulsivitas dalam konteks pengalaman akademik mahasiswa dari waktu ke waktu.

Dengan demikian, penelitian ini menegaskan bahwa meskipun stres akademik dapat meningkatkan kecenderungan pembelian impulsif, mahasiswa Bimbingan Konseling Angkatan 2022 Universitas Sanata Dharma memiliki kecenderungan impulsif yang rendah, yang mencerminkan kemampuan pengendalian diri dan kesadaran finansial yang baik. Hasil ini membuka ruang bagi institusi pendidikan untuk terus mengembangkan layanan konseling, pelatihan regulasi emosi, serta program literasi keuangan guna membantu mahasiswa mengelola stres secara adaptif dan menghindari perilaku konsumtif yang merugikan.

SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan positif antara stres akademik dan pembelian impulsif pada mahasiswa Bimbingan dan Konseling Universitas Sanata Dharma Angkatan 2022, meskipun hubungan tersebut berada pada kategori sangat lemah. Temuan penelitian menunjukkan bahwa tingkat stres akademik mahasiswa berada pada kategori sedang dengan persentase tertinggi sebesar 48%, sementara tingkat pembelian impulsif berada pada kategori rendah dengan persentase 30%. Hasil ini mengindikasikan bahwa semakin tinggi stres akademik, kecenderungan pembelian impulsif meningkat, namun tidak dominan dan kemungkinan dipengaruhi oleh faktor lain seperti kontrol diri atau kesadaran finansial. Berdasarkan temuan tersebut, disarankan agar mahasiswa dapat mengelola stres akademik melalui strategi koping yang adaptif serta meningkatkan literasi keuangan untuk menghindari perilaku konsumtif impulsif. Untuk penelitian selanjutnya, disarankan memperluas cakupan responden dari berbagai program studi atau perguruan tinggi agar memperoleh gambaran yang lebih komprehensif dan meningkatkan generalisasi hasil penelitian.

REFERENSI

Adillah, A. H., Lestari, S. M. P., Utami, D., & Setiawati, O. R. (2024). Hubungan Mekanisme Coping terhadap Stres Akademik pada Mahasiswa Program Studi Pendidikan Dokter. *Jurnal Penelitian Perawat Profesional*, *6*(6), 2395.https://doi.org/10.37287/jppp.v6i6.3409

Afif, M. W., Hasanah, M., & Sholichah, I. F. (2022). Pengaruh Stres Akademik terhadap Perilaku Merokok pada Mahasiswa. *Jurnal At-Taujih*, *2*(2), 31–43. https://doi.org/10.30739/jbkid.v2i2.1718

Alifia, A. S., & Hadi, C. (2021). Pengaruh Store Atmosphere dan Brand Image terhadap Perilaku Impulsive Buying pada Konsumen Retail Fashion Brand X di Surabaya. https://doi.org/10.20473/brpkm.v1i1.26662

Aurelia, A. Z., & Oktaviana, M. (2023). Celebrity worship dan impulsive buying pada dewasa awal penggemar BTS. *WACANA*, *15*(2), 144–151. https://doi.org/10.20961/wacana.v15i2.73159

Badgaiyan, A. J., Verma, A., & Dixit, S. (2016). Impulsive Buying Tendency: Measuring Important Relationships With A New Perspective And An Indigenous Scale. *IIMB Management Review*, *28*(4), 186–199. https://doi.org/10.1016/j.iimb.2016.08.009

Charan, Y. Y. P., & Rahayu, M. N. M. (2022). Self-control dan impulsive buying wanita dewasa awal pada masa pandemi. *Psikoborneo: Jurnal Ilmiah Psikologi*, *10*(4), 662–670. https://doi.org/10.30872/psikoborneo.v10i4.9100

Fajri, A. N., Rahardjo, P., Dwiyanti, R., & Herdian, H. (2023). Pengaruh Kontrol Diri terhadap Impulsif Buying pada Mahasiswi Universitas Muhammadiyah Purwokerto dalam Pembelian Produk Kecantikan The Effect Of Self-Control On Impulsive Buying In Students Of Muhammadiyah Purwokerto University In Purchasing Beauty Produ. *PSIMPHONI*, *4*(2). https://doi.org/10.30595/psimphoni.v4i2.16715

Fatia, D. N., Khairunida, D., Salsabila, K., Putri, R. R., Dewi, D. P. P., Yulia, C., & Syarkawi, A. (2024). Analisis Coping Mechanism Mahasiswa Tingkat Akhir Uhamka Dalam Menyelesaikan Skripsi. *Jurnal Mahasiswa BK An-Nur: Berbeda, Bermakna, Mulia*, *10*(2), 72–84. https://doi.org/10.31602/jmbkan.v10i2.13936

Fitrah, R. A., Zubair, A. G. H., & Purwasetiawatik, T. F. (2024). Hubungan Stres Akademik dengan Impulsive Buying pada Mahasiswa di Kota Makassar. *Jurnal Psikologi Karakter*, *4*(2), 513–520. https://doi.org/10.56326/jpk.v4i2.3428

Harahap, D. A., & Amanah, D. (2022). Memahami impulsif buying dalam proses keputusan pembelian konsumen. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Performa*, *19*(1), 31–55. https://doi.org/10.29313/performa.v19i01.9719

Hermayanti, A. (2022). Analisis Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Pembelian Impulsif Konsumen di Pasar Modern Kota Tegal pada Masa Pandemi Covid-19. *Monex: Journal of Accounting Research*, *11*(01), 49–60. https://doi.org/10.30591/monex.v11i01.2946

Imelisa, R., Sarja, A. N. A. S., & Bolla, I. N. (2023). Penggunaan koping pet attachment untuk mengatasi stress akademik pada mahasiswa. *JOURNAL OF Mental Health Concerns*, *2*(1), 16–22. https://doi.org/10.56922/mhc.v2i1.362

Lare, H. V. M., & Japar, M. (2025). *Hubungan Kontrol Diri dan Stres dengan Perilaku Impulsive Buying pada Mahasiswa Psikologi UMS Pengguna Aplikasi Belanja Online*. Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Maharani, S. A. D., & Utami, N. P. (2023). Coping Mechanisms of Stress: The Impact on Online Purchase Impulsivity. *Journal of Business, Management, and Social Studies*, *3*(3), 164–180. https://doi.org/10.53748/jbms.v3i3.70

Marfuatunnisa, N., & Sandjaja, M. (2023). Stres Akademik pada Mahasiswa yang Mengerjakan Skripsi di Indonesia Ditinjau dari Academic Help-seeking dan Resiliensi Akademik. *Jurnal Diversita*, *9*(2), 218–227. https://doi.org/10.31289/diversita.v9i2.9356

Mukaromah, M., Zulva, T. N. I., Malida, O. N., & Oktafia, Y. (2021). Analisis psikopatologi kecenderungan impulsive buying pada salah satu mahasiswa Universitas Negeri Semarang. *Jurnal Ilmiah Psikologi MIND SET*, *12*(02), 117–124. https://doi.org/10.35814/mindset.v12i02.2276

Nurkholipah, F & Septi Gumiandari. (2024). Pengaruh Resiliensi Akademik terhadap Stres Akademik Mahasiswa Pendidikan Bahasa Arab IAIN Syekh Nurjati Cirebon. *Edukasi Elita : Jurnal Inovasi Pendidikan*, *1*(2), 137–153. https://doi.org/10.62383/edukasi.v1i2.164

Ramadhan, A. L., Santi, D. R., & Jainuddin, J. (2024). Regulasi Diri dengan Impulsive Buying terhadap Pengguna E-Commerce pada Mahasiswa Surabaya: Self-Regulation With Impulsive Buying Towards E-Commerce Users In Surabaya Student. *Jurnal Psikologi Jambi*, *9*(2), 54–60. https://www.online-journal.unja.ac.id/jpj/article/view/41088

Rampala, S. D., & Wahyuningrum, E. (2024). Stres Akademik dan Perilaku Impulsive Buying pada Mahasiswa Fakultas Kedokteran Universitas Cenderawasih Jayapura. *Innovative: Journal Of Social Science Research*, *4*(2), 5466–5476. https://doi.org/10.31004/innovative.v4i2.10002

Sulistiowati, H., & Widodo, P. B. (2015). Stres dan kecenderungan pembelian impulsif pada mahasiswa Universitas Diponegoro. *Jurnal empati*, *4*(4), 32–37. https://doi.org/10.14710/empati.2015.13548

Yahmini, E. (2019). Kecenderungan impulse buying pada mahasiswa ditinjau dari latar belakang keluarga. *Exero: Journal of Research in Business and Economics*, *2*(1), 41–56. https://doi.org/10.24071/exero.v2i1.2110

Yu, Y. (2022). Effects of negative emotions and cognitive characteristics on impulse buying during COVID-19. *Frontiers in Psychology*, *13*, 848256. https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.848256