

BIJAK MENJAGA FINANSIAL MELALUI KETERAMPILAN PENGELOLAAN EMOSI SEBAGAI PENGENDALIAN PERILAKU PEMBELIAN IMPULSIF MASYARAKAT DI KALURAHAN NGARGOSARI KULONPROGO

Putri Pusvitasari¹⁾, Edhy Tri Cahyono²⁾, Ari Okta Viyani³⁾

¹⁾ Prodi Psikologi, Fakultas Ekonomi dan Sosial, Universitas Jenderal Achmad Yani Yogyakarta

²⁾ Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Sosial, Universitas Jenderal Achmad Yani Yogyakarta
putripusvitasari@gmail.com

Abstract

Perkembangan teknologi dan informasi saat ini telah berkembang secara pesat karena didukung oleh peran internet dalam mengakses informasi dan komunikasi yang bisa dilakukan dimana saja serta kapan saja. Kondisi ini kemudian menjadikan konsumen menjadi terlena dengan kemudahan-kemudahan yang ada serta penawaran yang diberikan, sehingga tidak menutup kemungkinan konsumen akan memesan produk yang terkadang tidak sesuai dengan kebutuhan. Keterlibatan emosi dalam pengambilan keputusan konsumen untuk membeli barang secara impulsif merupakan suatu pertanda bahwa konsumen kurang mampu dalam mengontrol emosinya. Oleh karena itu, dibutuhkan strategi melalui keterampilan mengelola emosi untuk dapat mengendalikan perilaku pembelian impulsif pada masyarakat. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk menguji seberapa besar efektivitas keterampilan pengelolaan emosi dalam mengendalikan perilaku pembelian impulsif pada masyarakat yang sebagian besar merupakan konsumen produk atau barang. Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan pada tanggal 8 November 2024 di Balai Kalurahan Ngargosari Kulonprogo. Sebanyak 20 orang peserta antusias untuk mengikuti kegiatan pengabdian ini. Hasil yang dicapai dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah psikoedukasi tentang pengelolaan emosi ini terbukti efektif dalam menurunkan keinginan para kader dalam melakukan pembelian impulsif. Para kader cukup antusias dan inisiatif dalam mengikuti kegiatan psikoedukasi dan mampu mempraktekkan beberapa teknik dalam mengelola emosi dengan sangat baik.

Keywords: Keuangan, Pengelolaan Emosi, Pembelian Impulsif.

Abstrak

The development of technology and information is currently growing rapidly because it is supported by the role of the internet in accessing information and communication which can be done anywhere and at any time. This condition then causes consumers to become complacent with the existing conveniences and the offers provided, so that it does not rule out the possibility that consumers will order products that sometimes do not suit their needs. The involvement of emotions in consumer decision making to buy goods impulsively is a sign that consumers are less able to control their emotions. Therefore, strategies are needed through emotional management skills to be able to control impulsive buying behavior in society. The aim of this activity is to test how effective emotional management skills are in controlling impulsive buying behavior in people who are mostly consumers of products or goods. This service activity was carried out on November 8 2024 at the Ngargosari Village Hall, Kulonprogo. A total of 20 participants were enthusiastic about taking part in this service activity. The results achieved in this community service activity were that emotional management training proved effective in reducing the cadres' desire to make impulsive purchases. The cadres were quite enthusiastic and took the initiative in participating in training activities and were able to practice several techniques for managing emotions very well.

Keywords: Finance, Emotional Management, Impulsive Buying.

PENDAHULUAN

Berdasarkan data yang didapatkan oleh pengabdian (Anonim, 2019a) ditemukan bahwa Kelurahan Ngargosari merupakan salah satu dari tujuh kelurahan yang berada di Kecamatan Samigaluh Kabupaten Kulonprogo Daerah Istimewa Yogyakarta. Letak kelurahan ini di ujung barat daya Kabupaten Kulonprogo dengan ketinggian sekitar 600-900 meter di jajaran perbukitan Menoreh. Jarak tempuh menuju Kelurahan Ngargosari sekitar 58 menit dari pusat Kota Yogyakarta sedangkan kurang lebih sekitar 45 menit dari Kota Kabupaten. Luas wilayah kelurahan Ngargosari keseluruhan adalah 724,3885 Hektar dengan pemanfaatan lahan untuk pertanian sekitar 173 Hektar sedang sisanya yaitu sebesar 128 Hektar dimanfaatkan sebagai pemukiman warga, 33 Hektar untuk fasilitas umum dan lain-lain sekitar 45 Hektar. Wilayah administratif kelurahan Ngargosari terbagi ke dalam 11 pedukuhan, 55 RT dan 23 RW. Pedukuhan dalam kelurahan Ngargosari adalah dukuh Ngaliyan, Dukuh Pucung, Dukuh Petet, Dukuh Tegalsari, Dukuh Tritis, Dukuh Trayu, Dukuh Tulangan, Dukuh Ngaliyan Gunung A, Dukuh Ngaliyan Gunung B, Dukuh Candean dan Dukuh Nguntuk-untuk. Jumlah penduduk di Kelurahan Ngargosari berjumlah 4.269 jiwa dan jumlah keluarga 1.494 kepala keluarga dengan kepadatan penduduk 588 per kilometer. Rata-rata penduduk di Kelurahan Ngargosari bermatapencarian sebagai petani dan karyawan swasta.

Nama kelurahan Ngargosari terbentuk berdasarkan kebijakan Sultan Hamengku Buwono IX untuk melaksanakan pembangunan Kelurahan

di seluruh Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY). Mulai bulan Juni 1946, setiap pemerintah Desa atau Kelurahan diperintahkan untuk melaksanakan penggabungan desa-desa di wilayah DIY. Penggabungan dua kelurahan tersebut meliputi kelurahan yang memang sebelumnya terdiri dari kelurahan Ngaliyan dan Kelurahan Ngargowahono. Berdasarkan kondisi ini kemudian lahir gagasan bersama dari tokoh agama, tokoh agama dan tokoh masyarakat kedua kelurahan untuk bergabung dengan satu nama dan satu kepemimpinan. Gagasan yang keluar juga akhirnya mengeluarkan kesepakatan bahwa nama Kelurahan baru gabungan dari dua kelurahan tersebut adalah kelurahan Ngargosari (Anonim, 2019b).

Visi dari Kelurahan Ngargosari adalah Gotong Royong membangun kelurahan MAJU yang jujur, adil, sejahtera, berbudaya dan berakhlak mulia. Sedangkan misi untuk mewujudkan visi yang sudah tertuang adalah mewujudkan pemerintahan kelurahan yang jujur dan berwibawa dengan pengambilan keputusan yang cepat dan tepat, Mengedepankan kejujuran dan musyawarah mufakat dalam kehidupan sehari-hari baik dengan pemerintahan maupun dengan masyarakat Kelurahan, Meningkatkan profesionalitas dan mengaktifkan seluruh Pamong Kelurahan, Mewujudkan sarana dan prasarana Kelurahan yang memadai, Mewujudkan perekonomian dan kesejahteraan warga Kelurahan, Meningkatkan pelayanan kesehatan masyarakat Kelurahan yang maksimal, dan Meningkatkan kehidupan Kelurahan secara dinamis dalam segi keagamaan dan kebudayaan.

Permasalahan terkait ekonomi hampir setiap kali selalalu dikaitkan

dengan tingkat kemiskinan di setiap daerah. Tidak hanya di daerah perkotaan, namun juga di daerah pedesaan bahkan pelosok seperti di Kelurahan Ngargosari Kabupaten Samigaluh Kulonprogo. Kemiskinan merupakan masalah yang menjadi tanggung jawab pemerintah kelurahan, sebagai pemerintahan terendah di Negara Kesatuan Republik Indonesia yang langsung bersentuhan dengan warga masyarakat. Tingkat kemiskinan di daerah Kelurahan Ngargosari masih tergolong cukup tinggi, walaupun sebagian besar warga masyarakatnya sudah menerima bantuan sosial dari berbagai program pemerintah, seperti Program Keluarga Harapan (PKH), Bantuan Pangan Non Tunai (BPNT), BLT Dana Desa, BLT BBM, BPUM, dan bantuan-bantuan lainnya. Namun permasalahan terkait kemiskinan ini belum juga dapat terselesaikan dengan baik oleh pemerintahan setempat.

Penduduk Kelurahan Ngargosari yang memiliki usia produktif yaitu 16-56 tahun kurang lebih sekitar 2.533 jiwa. Masyarakat dengan usia produktif ini merupakan potensi sumber daya manusia yang cukup tinggi. Hal ini menjadi pokok pikiran bagaimana suatu kalurahan mampu mengurangi angka kemiskinan dengan memberdayakan masyarakatnya, meningkatkan sumber daya manusianya sehingga mampu mandiri dengan segenap potensi yang ada di kalurahannya. Potensi yang ada di kalurahan cukup banyak dan beragam, salah satu potensi lokal yang berwujud sumber daya manusia adalah para perempuan di kalurahan yang mempunyai usaha kecil dan mikro. Berbagai upaya dilakukan pemerintah untuk menekan angka kemiskinan, salah satu upaya yang dilakukan pemerintah adalah dengan membentuk kelompok yang beranggotakan para perempuan yang secara umum masuk dalam

keluarga tidak mampu, mempunyai embrio usaha dengan sebutan Desa Prima yang merupakan singkatan dari Perempuan Indonesia Maju Mandiri. Desa Prima adalah sebuah kalurahan percontohan yang bertujuan untuk menanggulangi kemiskinan sekaligus meningkatkan ekonomi perempuan dengan memanfaatkan semua potensi yang ada dengan melibatkan segenap peran lintas sektoral terkait sesuai dengan program sektornya masing-masing.

Namun untuk mengurangi kemiskinan tidak hanya cukup melalui pemberdayaan sumber daya manusia saja, tetapi juga perlu kesadaran dalam diri masyarakat itu sendiri untuk membatasi perilaku konsumtif atau pembelian impulsifnya agar dapat dengan bijak menjaga keuangan dalam keluarga. Sebagaimana diketahui bahwa perilaku pembelian impulsif adalah keputusan konsumen secara tiba-tiba untuk membeli ketika melihat barang dan merasakan perasaan yang kuat dan terdorong oleh kekuatan emosi untuk segera membeli barang tersebut [1]. Ketika perilaku ini tertanam dalam diri seseorang, maka akan menjadi sebuah kebiasaan buruk di masyarakat yang dapat mengganggu stabilitas ekonomi dalam keluarga sehingga muncullah label kemiskinan disana. Kemiskinan yang diperoleh dari keinginan-keinginan atau hasrat membeli sesuatu yang tidak sesuai dengan kebutuhan sehingga menimbulkan sifat boros. Hal ini juga merupakan salah satu penemuan di Kabupaten Kulonprogo sendiri bahwa masih banyak masyarakat yang memiliki mental model negatif yaitu sifat boros, melakukan pekerjaan yang sia-sia dan beresiko tinggi yang semakin memperparah kondisi kemiskinan mereka. Tindakan beresiko tinggi ini seperti bermain judi, mengambil kredit atau hutang untuk

konsumtif, serta sifat ingin dianggap “punya” oleh tetangga atau masyarakat sekitar yang dilandasi oleh alasan gengsi dan sebagainya.

Masih adanya mental model keluarga miskin yang cenderung kurang produktif seperti kurang tekun, kurang serius dalam bekerja, kurang mampu memanfaatkan waktu, kurang pengorbanan dan kurang keberanian untuk memulai usaha merupakan beberapa faktor yang dapat mempengaruhi kondisi kemiskinan di masyarakat. Mengentaskan kemiskinan tentu saja bukan suatu hal yang mudah untuk diselesaikan sehingga perlu dilakukan dengan lebih terencana, terpadu dan berkelanjutan. Solusi dalam mengurangi kemiskinan harus dibarengi dengan kolaborasi atau kerjasama antar lembaga yang kuat, anggaran yang memadai serta yang tidak kalah penting yaitu dukungan dan motivasi dari masyarakat itu sendiri untuk mengubah nasib perekonomian keluarga mereka.

Berbicara terkait pengentasan kemiskinan juga cukup berkaitan erat dengan terciptanya ketahanan nasional, dimana fenomena kemiskinan dapat memicu ketidakstabilan politik yang bahkan dapat berpotensi untuk menciptakan permasalahan dalam lingkup kenegaraan. Kondisi kemiskinan akan memperlemah ketahanan nasional. Kondisi ini akan menyebabkan kondisi ketangguhan dan keuletan bangsa akan menurun di segala bidang dan aspek kehidupan nasional (ideologi, politik, ekonomi, sosial budaya, dan pertahanan keamanan). Akibatnya adalah ketahanan nasional menjadi lemah dan kurang tangguh. Masyarakat yang miskin akan mengalami kerentanan dan tidak berdaya menghadapi segala ancaman, hambatan dan gangguan, baik yang datang dari dalam dirinya maupun yang berasal dari luar dirinya atau

lingkungannya.

Perkembangan teknologi dan informasi saat ini telah berkembang secara pesat karena didukung oleh peran internet dalam mengakses informasi dan komunikasi yang bisa dilakukan dimana saja serta kapan saja. Bahkan internet tidak hanya dapat diakses di wilayah perkotaan saja, tetapi juga mulai memasuki wilayah pedesaan. Hal ini kemudian banyak dimanfaatkan oleh para pengusaha untuk menjual beragam produknya melalui aplikasi belanja online, seperti Shopee, Tokopedia, Lazada, dan lain sebagainya. Semakin meningkatnya pengguna internet serta berkembangnya aplikasi belanja online di Indonesia berdampak pada perilaku konsumen dalam berbelanja. Saat ini konsumen tidak hanya mengandalkan pasar atau toko tradisional, tetapi juga sudah banyak yang beralih pada cara yang modern karena dinilai lebih praktis. Pemesanan produk atau barang dapat dilakukan dimana saja hanya dengan memanfaatkan ponsel pintar dan internet. Kondisi ini kemudian menjadikan konsumen menjadi terlena dengan kemudahan-kemudahan yang ada serta penawaran yang diberikan, sehingga tidak menutup kemungkinan konsumen akan memesan produk yang terkadang tidak sesuai dengan kebutuhan.

Keinginan membeli barang secara tiba-tiba dan tidak direncanakan disebut sebagai pembelian impulsif. Perilaku pembelian impulsif dapat juga didefinisikan sebagai keputusan konsumen secara tiba-tiba untuk membeli ketika melihat barang dan merasakan perasaan yang kuat dan terdorong oleh kekuatan emosi untuk segera membeli barang tersebut (Loudon & Bitta, 1993). Banyak solusi yang dapat ditawarkan untuk dapat mencegah terjadinya pembelian impulsif yang tidak terkontrol pada

individu. Beberapa solusi yang dapat ditawarkan agar terhindar dari perilaku pembelian impulsif diantaranya adalah dengan menerapkan *mindfull shopping*. Teknik ini menurut Benson (2009) merupakan salah satu cara yang bisa kita lakukan untuk menerapkan *mindful shopping* adalah dengan membuat perencanaan untuk setiap pembelanjaan yang akan kita lakukan.

Selain itu, solusi lain yang dapat dilakukan adalah dengan melakukan kontrol diri. Adanya kontrol diri menjadikan individu dapat memandu, mengarahkan dan mengatur perilakunya dengan kuat yang pada akhirnya menuju pada konsekuensi positif (Lazarus, 1976). Baumeister (2002) menjelaskan bahwa proses kerjanya adalah kontrol diri menolak respon yang terbentuk dan menggantinya dengan yang lain. Respon penggantinya terdiri dari penggunaan pemikiran, perubahan emosi, pengaturan dorongan, dan perubahan tingkah laku. Kemampuan mengontrol keputusan merupakan kemampuan seseorang untuk memilih hasil atau suatu tindakan berdasarkan pada sesuatu yang diyakini atau disetujuinya. Dengan kemampuan mengontrol diri yang tepat, individu mampu membimbing, mengatur, dan mengarahkan bentuk perilakunya kearah konsekuensi yang positif. Menurut Kazdin (1994), kontrol diri diperlukan untuk membantu individu dalam mengatasi kemampuannya yang terbatas serta dapat berguna untuk mengatasi berbagai hal yang dapat merugikan individu tersebut yang disebabkan oleh kondisi diluar dirinya.

Masih banyak solusi efektif yang lain, namun pengabdian hanya akan fokus pada satu solusi yaitu dengan pelatihan keterampilan pengelolaan emosi. Emosi sangat penting untuk dapat dikendalikan dan dikontrol dalam kehidupan individu sehari-hari.

Regulasi emosi merupakan cara individu dalam memengaruhi emosi apa yang mereka miliki, kapan emosi itu dirasakan, serta bagaimana mereka mengalaminya atau mengekspresikan emosi tersebut (Gross, 1999). Sebagaimana diketahui bahwa perilaku pembelian impulsif juga sangat berkaitan erat dengan kondisi emosi seseorang, dimana pembelian impulsif mengacu pada keinginan menggebu-gebu yang muncul secara tiba – tiba. Hal ini untuk beberapa orang menjadi sangat sulit dikendalikan, dan sering disertai dengan konflik emosional yang kuat serta tidak peduli dengan hasil yang dibelanjakan, walaupun itu berdampak negatif untuk dirinya. Regulasi emosi secara konkret adalah kemampuan individu dalam mengatur emosi baik positif maupun negatif. Peran regulasi emosi dalam pembelian impulsif ini adalah untuk mengatur emosi individu ketika hendak membeli suatu barang sehingga pembelian impulsif tidak akan terjadi.

Keterlibatan emosi dalam pengambilan keputusan konsumen untuk membeli barang secara impulsif menurut Hirschman dan Holbrook (1982) merupakan suatu pertanda bahwa konsumen kurang mampu dalam mengontrol emosinya. Sebagaimana dikatakan bahwa perilaku pembelian impulsif banyak dipengaruhi oleh faktor emosi karena belanja merupakan aktivitas yang bersifat hedonik. Oleh karena itu, dibutuhkan strategi melalui keterampilan mengelola emosi untuk dapat mengendalikan perilaku pembelian impulsif pada masyarakat.

Sebagaimana misi Kelurahan Ngargosari yang dituangkan dalam poin ke 5 di atas bahwa pemerintahan berharap bahwa perekonomian dan kesejahteraan warga Kelurahan Ngargosari dapat tercapai dengan baik. Oleh karena itu, kami sebagai tim

pengabdian ingin berupaya mewujudkan misi tersebut dengan mengadakan program keterampilan mengelola emosi yang dapat membantu masyarakat dalam mengendalikan perilaku pembelian impulsif sehingga warga dapat lebih bijak dalam mengontrol dan mengatur keuangan dalam keluarga.

METODE

Pengabdian ini dilaksanakan pada hari Jumat, tanggal 8 November 2024. Kemudian tempat pengabdian dilaksanakan yaitu di Balai Pertemuan Kalurahan Ngargosari, Kecamatan Samigaluh, Kabupaten Kulonprogo. Tim pengabdian melakukan kolaborasi dengan prodi manajemen Unjani Yogyakarta dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini. Pengabdian bertugas untuk membahas materi dalam bidang psikologi, sedangkan prodi manajemen membahas bidang ekonomi dan strategi pemasaran produk untuk kader UMKM yang ada di Kalurahan Ngargosari. Peserta dalam kegiatan pengabdian ini adalah Ibu-ibu kader Kelompok Desa Prima Kalurahan Ngargosari sebanyak 20 orang..

Tahapan atau langkah-langkah dalam pelaksanaan konseling kelompok ini diantaranya adalah:

1. Tahap Persiapan

Tahap persiapan ini dilakukan dengan melakukan koordinasi bersama prodi manajemen untuk menentukan waktu pelaksanaan. Pengabdian juga sudah mulai mempersiapkan modul kegiatan keterampilan mengelola emosi dan mengkoordinasikan tugas pada mahasiswa yang akan membantu selama proses kegiatan berlangsung. Selain itu, pengabdian juga melakukan survei dan observasi terkait kondisi yang ada di Kalurahan Ngargosari untuk keperluan analisis kebutuhan.

2. Tahap Pelaksanaan

Pada tahap pelaksanaan yang kedua ini pengabdian memberikan materi sesuai dengan pedoman dalam modul pelaksanaan keterampilan pengelolaan emosi. Setelah selesai, peserta diminta untuk mengisi skala regulasi emosi dan pembelian impulsif.

3. Tahap Evaluasi

Pada tahap evaluasi, dilakukan pengukuran hasil dari pelaksanaan kegiatan keterampilan pengelolaan emosi untuk mengetahui efektivitas kegiatan ini dalam meningkatkan kemampuan dalam meregulasi emosi terutama dalam mengelola keuangan keluarga sekaligus menurunkan tingkat pembelian impulsif para kader.



Gambar 1. Pelaksanaan Kegiatan Keterampilan Pengelolaan Emosi



Gambar 2. Evaluasi Kegiatan



Gambar 3. Foto bersama para Kader

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian masyarakat (PkM) yang dilakukan oleh Dosen Prodi Psikologi Fakultas Ekonomi dan Sosial Unjani Yogyakarta ini adalah pemberian psikoedukasi terkait keterampilan pengelolaan emosi. Target sasaran adalah Ibu-Ibu kader Kelompok Desa Prima di Kalurahan Nargosari Kulon progo sebanyak 20 orang. Keseluruhan peserta bersedia untuk terlibat dalam kegiatan pengabdian hingga selesai. Kegiatan PkM ini terlaksana pada hari Jumat tanggal 8 November 2024 pukul 09.00 hingga pukul 12.00 WIB.

Pelaksanaan pengabdian dimulai dengan sesi pembukaan dan kegiatan *ice breaking* berupa senam otak. Kemudian mahasiswa sebagai anggota pengabdian meminta para peserta untuk menandatangani daftar hadir serta mengisi prates skala pembelian impulsif dan regulasi emosi. Setelah prates dan daftar hadir selesai diisi, pemateri dalam hal ini merupakan dosen dari Prodi Psikologi memberikan materi tentang pengelolaan emosi. Materi yang diberikan meliputi definisi emosi dan manajemen emosi, berkenalan dengan jenis emosi, alasan mengapa mengelola emosi penting dalam mengelola keuangan, dampak ketika individu memiliki pengelolaan emosi yang kurang baik. Selain itu, pemateri juga

memberikan pengetahuan kepada para peserta terkait cara atau teknik untuk mengelola emosi dengan baik. Beberapa teknik yang dipraktekkan secara langsung adalah teknik relaksasi pernafasan sederhana, teknik relaksasi otot progresif serta teknik *reframing* (mengubah emosi negatif menjadi positif).

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, diketahui bahwa kegiatan psikoedukasi tentang pengelolaan emosi ini cukup efektif dalam meningkatkan regulasi emosi serta mampu membantu peserta dalam mengendalikan pembelian impulsif. Hal tersebut diketahui berdasarkan hasil analisis yang menunjukkan adanya peningkatan regulasi emosi bagi para peserta setelah pemberian psikoedukasi tentang pengelolaan emosi pada tanggal 8 November 2024. Para peserta juga terlihat sangat antusias saat mempraktekkan secara langsung beberapa teknik untuk mengelola emosi. Saat pemateri memandu peserta untuk melakukan teknik relaksasi, peserta terlihat fokus dan serius dengan memejamkan mata semua. Bahkan saat selesai praktek, mereka terlihat enggan untuk membuka mata karena merasa sangat rileks dan nyaman mengikuti arahan dalam teknik relaksasi ini. Selain itu, pada tahapan evaluasi, para peserta menyampaikan akan lebih banyak menerapkan teknik-teknik yang sudah diajarkan agar mampu mengelola emosi dengan lebih baik ke depannya.

Target yang akan dihasilkan dalam kegiatan Pengabdian ini adalah (1) Hasil PkM ini telah memberikan manfaat secara teori dalam memperkaya kajian ilmu psikologi, terutama psikologi klinis dan psikologi sosial, dimana psikoedukasi pengelolaan emosi ini dapat meningkatkan regulasi emosi serta mengendalikan para kader dalam pembelian impulsif; (2) Hasil kegiatan

pengabdian ini memberikan manfaat yang berarti kepada para peserta yang merupakan Ibu-ibu kader Kelompok Desa Prima, dimana psikoedukasi pengelolaan emosi ini dapat memberikan wawasan dan pengetahuan tentang pengelolaan emosi, terutama cara atau teknik mengelola emosi yang baik; (3) segala hal terkait kegiatan pengabdian Masyarakat ini telah dirangkum dalam laporan PkM dan akan dipublikasikan pada Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat.

Hambatan yang ditemukan dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini diantaranya adalah pengabdian harus menunggu jadwal yang ditetapkan oleh pihak prodi manajemen, dimana Kalurahan Ngargosari adalah salah satu desa binaan dari prodi manajemen. Aktivitas prodi yang cukup sibuk dengan beberapa agenda akhirnya membuat kegiatan pengabdian masyarakat di Kalurahan Ngargosari harus tertunda beberapa kali. Kegiatan yang seharusnya bisa dilaksanakan pada bulan Agustus atau September, harus tertunda sampai bulan November awal. Pada proses pelaksanaan, tidak ada kendala yang berarti sehingga kegiatan intervensi pengelolaan emosi ini dapat terlaksana dengan baik dan lancar.

Hasil dalam kegiatan pengabdian ini sesuai dengan studi yang pernah dilakukan oleh Overveld (2016), dimana regulasi emosi memiliki hubungan yang positif terhadap pembelian impulsif. Studi lain juga menyebutkan bahwa kecenderungan pembelian impulsif sangat dipengaruhi oleh emosi (Kemp & Kopp, 2011). Oleh karena itu, emosi yang muncul dalam diri individu perlu dikelola dengan baik agar dapat membantu para konsumen dalam mengambil keputusan dan tidak terburu-buru dalam melakukan pembelian suatu barang yang pada akhirnya akan berkembang menjadi

perilaku pembelian impulsif. Selain itu, Fenton-O’Creevy (2018) menyatakan bahwa dengan regulasi emosi yang efektif dapat mengurangi perilaku pembelian impulsif sehingga dapat terhindar dari efek yang merugikan.

Seperti yang disampaikan di atas bahwa perilaku pembelian impulsif ini dapat membawa dampak negatif dan merugikan bagi para pelakunya. Jika hal ini dilakukan secara terus menerus, maka dapat menyebabkan hidup boros dan merugikan keuangan keluarga. Menurut Lai (2010) dalam studinya, orang yang memiliki emosi yang tinggi atau tidak stabil cenderung tidak mampu mengambil keputusan yang tepat, bahkan terkesan buru-buru sehingga mereka cenderung menunjukkan perilaku pembelian impulsif. Lebih lanjut Lai (2010) menyatakan bahwa individu yang dapat menerapkan kemampuan mengelola keuangan dengan baik, seperti merencanakan anggaran belanja serta melakukan pencatatan belanja, akan lebih cenderung bersikap hati-hati dan tidak terburu-buru dalam berbelanja sehingga hal ini akan secara otomatis menghindarkannya dari perilaku pembelian impulsif.

SIMPULAN

Simpulan yang dapat disampaikan berdasarkan hasil dari kegiatan pengabdian masyarakat ini ialah kegiatan psikoedukasi pengelolaan emosi cukup efektif dalam mengendalikan keinginan pembelian impulsif dari para kader masyarakat Ngargosari. Melalui psikoedukasi pengelolaan emosi ini juga secara tidak langsung membuat para kader lebih *aware* atau menyadari kondisi dan kemampuan keuangan dalam keluarga sehingga lebih mampu dalam

mengendalikan perilaku pembelian impulsif.

Kemudian saran yang dapat diberikan oleh pengabdian adalah pihak Kalurahan mungkin bisa lebih rutin untuk mengadakan kegiatan perkumpulan kader masyarakat yang tidak hanya dengan agenda meningkatkan taraf UMKM atau pemberdayaan SDM masyarakat. Tetapi juga dapat membuat agenda kegiatan dengan pembahasan psikologis, seperti yang sudah dilakukan dalam pengabdian ini misalnya terkait emosi, mungkin ke depannya bisa diberikan materi terkait kesehatan mental dan tema-tema psikologis lainnya. Kegiatan ini pastinya sangat diharapkan dapat membantu para kader dalam mengatasi permasalahan yang terjadi pada diri sendiri dan lingkungan sekitarnya.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami sebagai pengabdian menyampaikan rasa terima kasih yang banyak kepada pihak Kalurahan Ngargosari yang telah menerima dan memberikan izin kepada kami tim dosen dari prodi Psikologi dan Manajemen untuk melaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat. Khususnya kepada Pak Lurah dan Pak Carik yang sudah banyak membantu memfasilitasi kegiatan pengabdian masyarakat ini. Selain itu, terima kasih juga pengabdian ucapkan pada Ibu-ibu kader kelompok Desa Prima yang telah bersedia untuk berkontribusi menjadi peserta dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini. Ucapan terima kasih juga tidak lupa pengabdian haturkan kepada Program Studi Psikologi dan Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Sosial, Universitas Jenderal Achmad Yani Yogyakarta atas ajakan kolaborasi serta support kepada pengabdian sehingga

kegiatan ini dapat terlaksana dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. (2019). *Profil Wilayah Desa*. <https://ngargosari-kulonprogo.desa.id/index.php/artikel/2019/3/6/profil-wilayah-desa> (Diakses pada tanggal 14 Maret 2024)
- Anonim. (2019). *Sejarah Kalurahan Ngargosari*. <https://ngargosari-kulonprogo.desa.id/index.php/artikel/2019/3/6/sejarah-desa>. (Diakses pada tanggal 14 Maret 2024)
- Baumeister, R. F. (2002). Yielding To Temptation: Self Control Failure, Impulsive Purchasing, and Customer Behavior. *Reflections and Reviews. Journal of Consumer Research*. 28, 670-676.
- Benson, A. L. (2009). Mindful shopping: Turn mindless shopping into mindful shopping. <https://www.psychologytoday.com/intl/blog/buy-or-not-buy/200902/mindfulshopping> (diakses pada tanggal 15 Maret 2024)
- Fenton-o'Creevy, M., Dobb, S., & Furnham, A. (2018). Antecedents and consequences of chronic impulsive buying: Can impulsive buying be understood as dysfunctional self-regulation?. *Psychology and Marketing*. 35 (3): 175 – 188. DOI:10.1002/mar.21078
- Gross, J. J. (1999). Emotion and emotion regulation, dalam L.A. Pervin & O.P. John (Ed), *Theory and research* (2nd edition). New York: Guilford.

- Hirschman, E.C. & Holbrook, M.B. (1982). Hedonic Consumption Emerging Concepts, Methods and Propositions. *Journal of Consumer Marketing*, 46(2): 92-101.
- Kazdin, A. E. (1994). Behavior Modification: In Applied Setting. California: Cole Publishing Company.
- Kemp, E. & Kopp, S. (2011). Emotion regulation consumption: When feeling better is the aim. *Journal of Consumer Behavior*. 10 (1): 1 – 7. DOI:10.1002/cb.341.
- Lai, C. (2010). How finansial attitudes and practices influence the impulsive buying behavior of college and university students. *Social behavior and Personality an Internasional Journal*. 38 (3): 373 – 380. DOI:10.2224/sbp.2010.38.3.373.
- Lazarus, R. S. (1976). Patterns of Adjusment. Tokyo: McGraw Hill
- Loudon, D.L. & Bitta, A.J.D. (1993). *Consumer Behavior Concepts and Applications (4th ed.)*. New York : McGraw-Hill.
- Overveld, M. V. (2016). Emotion regulation can be costly: A study on the effects of emotion regulation strategies on impulsive purchases in consumers. *Innovative Marketing Journal*. 12 (1): 41 – 49. DOI: [http://dx.doi.org/10.21511/im.12\(1\).2016.04](http://dx.doi.org/10.21511/im.12(1).2016.04)