

DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, Y. (2017). Pengaruh *Hedonic Shopping Motivations* dan Faktor Demografis terhadap *Impulsive buying* Pengunjung Mal. Jakarta: Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah.
- Acocella, J. R., & Calhoun, J. F. (1990). *Psychology of adjustment human relationship (3th ed)*. New York : McGraw-Hill.
- Arisandy, D. dan Hurriyanti, D. (2017). Hubungan Antara Kontrol Diri dengan *Impulsive buying* pada mahasiswa Fakultas Psikologi di Perguruan Tinggi Wilayah Palembang yang Melakukan Belanja Online. Palembang: Universitas Bina Darma.
- Aiken, L. R & Groth-Marnat, G. (2008). Pengetesan dan Pemeriksaan Psikologi edisi 12. Jakarta: PT. Indeks.
- Averill, J. (1973). Personal Control Over Aversive Stimuli and Its Relationship to Stress. *Psychological Bulletin*, 80(4), 286-333.
- Baumeister, R. F. dkk. (2008). Self regulation and executive function. The self as controlling agent. *Social Psychology Handbook of Basic Principles*. New York: Guilford.
- Burkley, E. (2008). The Role of Self-Control in Resistance to persuasion. *Personality and Social Psychology Bulletin* 2008, 34, 419-431.
- Fitriani, N. A. (2016). Hubungan antara Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif produk Fashion Online Shopping pada Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Surakarta. Surakarta: Universitas Muhammadiyah.
- Ghufron, M.N. dan Risnawita, R.S. (2010). Teori-teori Psikologi. Yogyakarta: Ar RuzzMedia.
- Hurlock, E.B. (1980). Psikologi Perkembangan: Suatu Pendekatan Sepanjang Rentang Kehidupan. Jakarta: Gramedia.
- Henrietta, P. (2017). *Impulsive buying* pada Dewasa Awal di Yogyakarta. Yogyakarta: Universitas Sanata Dharma.
- Istiqal, A. H. (2019). Hubungan Kontrol Diri dengan Impulse Buying pada Mahasiswa. Surabaya: Universitas Islam Negeri Sunan Ampel.
- Irwanto, K. (2017). Hubungan antara *Susceptibility to Reference Group Influence* dan *Consumer Engagement* Generasi Y pada Konsumen Harley Davidson. Yogyakarta: Universitas Sanata Dharma.
- Kacen, J. J. dan Lee, J. A. (2002). *The Influence of Culture on Consumer Impulsive Buying Behavior*. *Journal of Consumer Psychology*, 12(2), 163-176.
- Larasati, M.A. dan Budiani, M.S. (2014). Hubungan Kontrol Diri Dengan Pembelian Impulsif Pakaian Pada Mahasiswa Psikologi Universitas Negeri Surabaya yang Melakukan Pembelian Secara Online. *Character*, Vol.2 No.3
- Matondang, Z. (2009). Validitas dan Reabilitas Suatu Instrumen Penelitian. *Jurnal. Tabularasa PPS UNIMED*. Vol 6. NO 1. Hal 89-90.
- Madhavaram, S. R., & Laverie, D. A. (2004). *Exploring Impulse Purchasing on the Internet, in NA. Advances in Consumer Research*, 31, 59-66.

- Mariatul, Q. (2015). Pengaruh *Loneliness* terhadap *Impulsive buying* Produk Fashion pada Mahasiswi Konsumen Online Shop. Malang: Universitas Islam Negeri Malang.
- Noor, J. (2012). Metodologi Penelitian. Jakarta: Kencana Prenada Media.
- Park, C. Whan & V. Parker Lessig. (1977). *Students and Housewives: Differences in Susceptibility to Reference Group Influence*. KU Scholar Works. Journal of Consumer Research, Vol. 4, September 1977, pp. 104-110.
- Park, C. Whan & V. Parker Lessig. (1977). *Students and Housewives: Differences in Susceptibility to Reference Group Influence*. KU Scholar Works. Journal of Consumer Research, Vol. 4, September 1977, pp. 104-110.
- Santrock, J. W. (2002). *Life-span Development* Perkembangan Masa Hidup Edisi . Kelima. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Sarwono, S. W. (2011). Psikologi Remaja.
- Sulaksono, G. (2012). Melawan Budaya Konsumtif. Semarang: Suara Merdeka.
- Sulistiyowati, A. (1989) Perbedaan Keputusan Membeli antara Pria dan Wanita pada Mahasiswa yang mondok di Yogyakarta. Yogyakarta: Universitas Gadjah Mada.
- Sugiyono. (2012). Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Suryabrata, S. (2011). Metodologi Penelitian, Jakarta : Raja Grafindo.
- Sugiyono. (2010). Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Tangney, J. P., Baumeister, R. F., dan Boone, A. L. (2004). *High Self-Control Predicts Good Adjustment, Less Pathology, Better Grades and Interpersonal Success*. Blackwell Publishing. Journal of Personality 72:2.
- Utami, C.W, (2012). Manajemen Ritel (Strategi dan Implementasi Ritel Modern)" Jakarta, Salemba Emp.
- Verplanken, B. dan Herabadi, A. (2001). *Individual Differences in Impulse Buying*. *European Journal of Personality* 15: S71-S83.
- Zikmund, W.G. (1997). *Business Research Method, 5th ed*. New York: Dryden Press.