

Pandemik Covid-19

03

# PERILAKU PEMBELIAN PANIK

- Afif Hazmie Arsyad Bin Agus
- Eddie Wong Chung Pheng
- Kong Jia Rou
- Madina Suraya Binti Zharin
- Nur Irdina Aliah Binti Abdul Wahab
- Radin Dafina Binti Radin Zulkar Nain
- Vincent Boo Ee Khai

# Ahli Kumpulan

# Pengenalan

Memang tidak dapat dinafikan kesan-kesan yang dibawa oleh pandemik COVID-19 kepada semua domain kehidupan kita. Sejak wabak pandemik COVID-19, kami telah menyaksikan perlumbaan pasar raya dan orang ramai membuat pembelian ekstra sebagai stok di rumah.

Pembelian panik berlaku apabila perasaan negatif seperti ketakutan, panik, dan perasaan tidak menentu, justeru mempengaruhi tingkah manusia, di mana akhirnya akan menyebabkan seseorang itu membeli lebih banyak barang daripada biasa.

Pembelian panik boleh dikatakan sebagai satu tindak balas kepada kehilangan kawalan kehidupan dan masa depan (Andy J. Yap. 2020) dan kehilangan kawalan ini akan mendatangkan impak yang amat besar ke atas stres.

# Objektif Kajian

Membincangkan faktor-faktor perilaku pembelian panik semasa membeli-belah semasa pandemik COVID-19.

Mengkaji hubungan antara pembelian panik dan ciri-ciri sosiodemografi (jantina) seseorang dalam konteks etika dan peradaban.

Menganalisis perilaku psikologi lain tidak beretika yang terbentuk akibat pembelian panik dari segi etika dan peradaban.

# Persoalan

Apakah faktor-faktor perilaku pembelian panik semasa membeli-belah semasa pandemik COVID-19?

Bagaimana ciri-ciri sosiodemografi (jantina) menyebabkan kegiatan pembelian panik dalam konteks etika dan peradaban?

Apakah perilaku psikologi tidak beretika lain yang terbentuk akibat pembelian panik dari segi etika dan peradaban?



# Kajian Lepas

Beberapa kajian telah menunjukkan bahawa membeli barang ialah laluan untuk melegakan ketegangan daripada ketakutan yang muncul (Yasuhisa Hama, 2001).

Hasil kajian yang dibuat pada bulan Jun 2020 dari pelbagai pangkalan data (Web of Science, SCOPUS, EBSCO, Pubmed, dan Scielo), dalam istilah pembelian panik tidak menunjukkan sebarang skala yang tersedia untuk menilai perilaku pembelian panik

Baru-baru ini, kita hanya dapat mengenalpasti tiga skala yang dibentuk semasa pandemik COVID-19 dan lebih berkaitan dengantopik kita: Skala Kebimbangan Koronavirus (Sherman A. Lee, 2020), Ketakutan Skala COVID-19 (DK Ahorsu, 2020) dan COVID-19 Skala Fobia (Arpaci, K Karatas, M Baloglu, 2020).

# Metodologi Kajian

Bagi menyempurnakan lagi kajian kami yang tertumpu kepada perilaku pembelian panik ketika wabak COVID-19, kami telah menggunakan satu kaedah umum iaitu [pendekatan kuantitatif](#).

Pendekatan ini lebih mengutamakan 'kuantiti' iaitu suatu yang melibatkan angka dan data - data numerikal.

Pendekatan kuantitatif ini juga adalah lebih berstruktur dan lebih tertumpu kepada hasil dan skop kajian dengan jumlah responden yang besar.

**PESERTA KAJIAN**

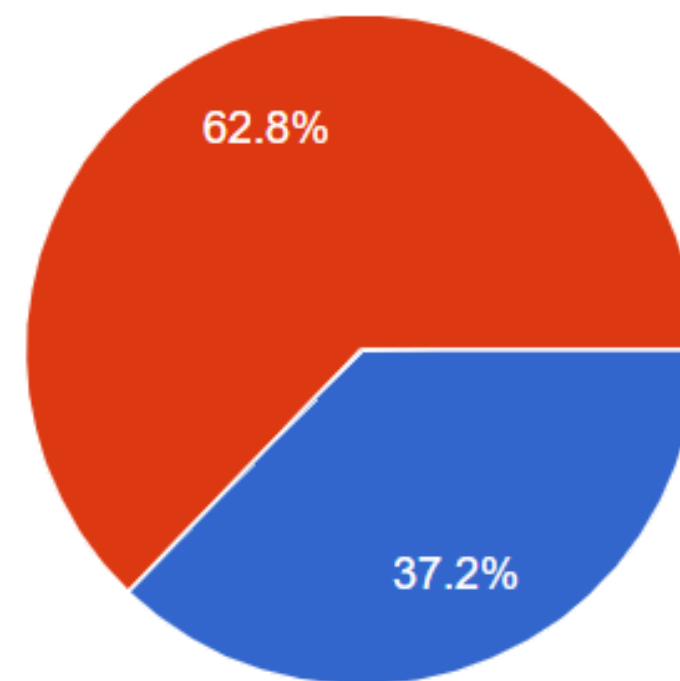
**121 responden**



# Jantina

**45**  
**lelaki**

**76**  
**perempuan**



● Lelaki  
● Perempuan

**62.5%**  
**20 tahun**  
**dan kebawah**

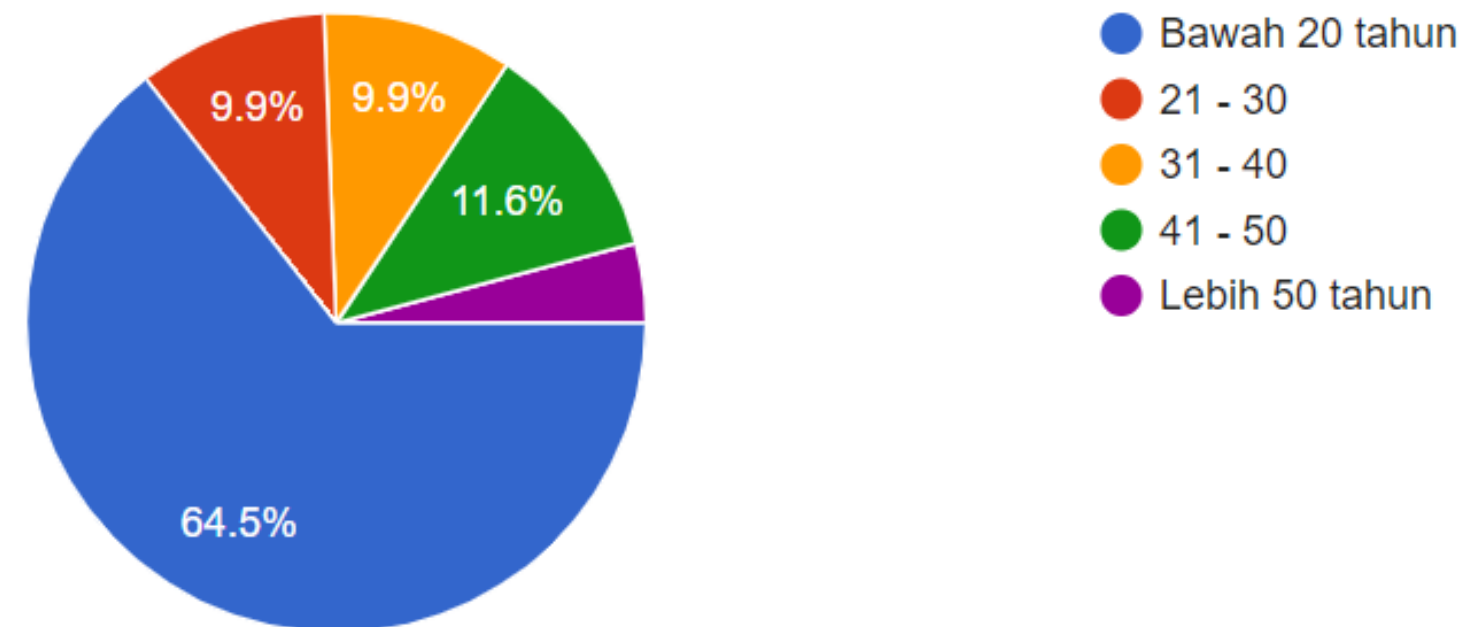
**11.6%**  
**41 - 50 tahun**

**9.9%**  
**21 - 30 tahun**

**9.9%**  
**31 - 40 tahun**

**4.1%**  
**50 tahun**  
**dan ke atas**

# Umur



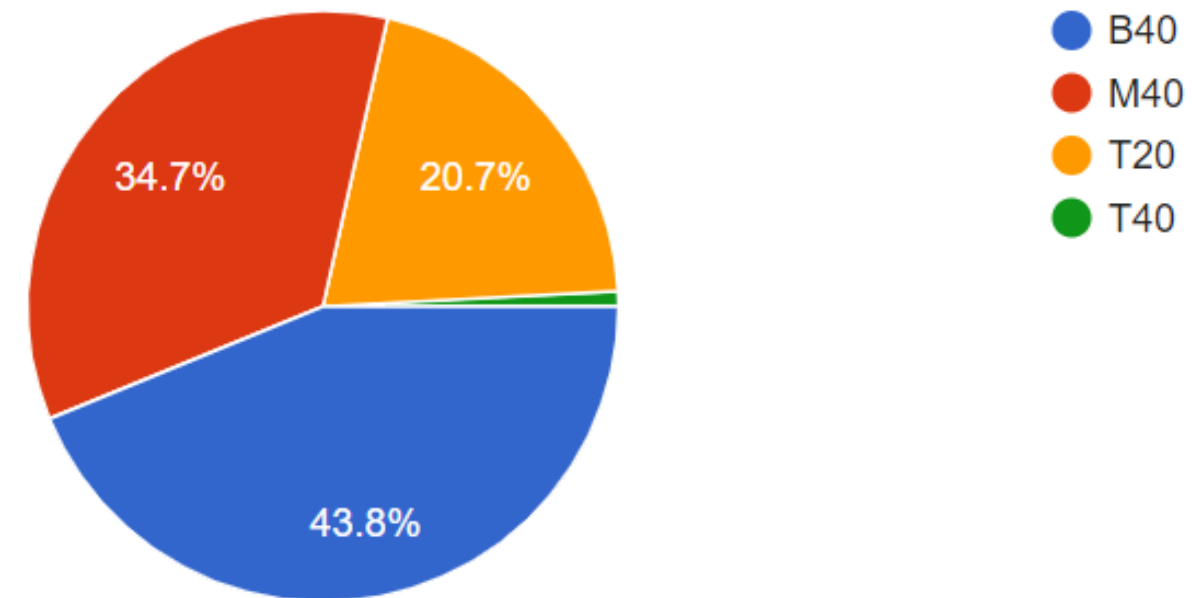
**43.8%**  
**Kumpulan**  
**B40**

**34.7%**  
**Kumpulan**  
**M40**

**20.7%**  
**Kumpulan**  
**T20**

**0.8%**  
**Kumpulan**  
**T40**

# Kumpulan Pendapatan



# **METOD PERSAMPELAN**

# Metod: Soal Selidik Dalam Talian

1. Para-para responden perlu menjawab kesemua soalan yang dinyatakan di dalam borang tersebut.
2. Soalan- soalan tersebut berbentuk sosiodemografi
  - a. Jantina
  - b. Umur
  - c. Tahap pendidikan
  - d. Kumpulan pendapatan
  - e. Soalan-soalan tentang pembelian panik berdasarkan skala yang diberikan



# Faktor Pembelian Panik Semasa Pandemik Covid-19

Responden diberikan arahan: "Pada pendapat anda, apakah sebab yang menyebabkan anda melakukan pembelian panik?". Responden memilih sama ada mereka menyokong atau tidak menyokong (mengikut skala 1 = "sangat setuju" dan 5 = "sangat tidak setuju").

Seterusnya, kami menyediakan soalan dan jawapan berbentuk skala yang mengandungi empat item.

1. Saya mengumpul stok barangan keperluan agar memberi jaminan bahawa semuanya masih berada dalam kawalan.
2. Ketidakpastian sama ada makanan dan bekalan yang mencukupi sepanjang masa pandemik ini menyebabkan saya melakukan pembelian panik.
3. Saya tidak mempunyai sebab tertentu, saya hanya mengikut tren pembelian panik masyarakat.
4. Saya takut tidak ada lagi peluang untuk membeli barang semasa Perintah Kawalan Pergerakan (PKP).

# Kesan Pembelian Panik

Kami menyediakan dua soalan dan jawapan berbentuk skala yang mengandungi lima item setiap satunya.

## Pertama

1. Saya berasa lebih tenang kerana saya tidak perlu bimbang akan masalah kekurangan makanan dan produk kegunaan harian.
2. Saya menanggung beban kad kredit yang tinggi.
3. Pergaduhan dengan suami atau pasangan menjadi lebih kerap.
4. Saya sudah kehabisan wang pada pertengahan bulan.
5. Saya membeli banyak barang yang tidak berguna.

## Kedua

1. Pembelian panik menyebabkan kenaikan harga barang yang mengejutkan.
2. Pembelian panik menggalakkan aktiviti penyorokan.
3. Barang disorok untuk dijual dengan harga yang lebih tinggi.
4. Orang lain yang memang memerlukan barangan terpaksa membelinya dengan harga yang tinggi
5. Golongan miskin meningkat.

# Etika Membeli Semasa Pandemik Covid-19

Pada bahagian ketiga ini, responden diberi arahan: "Semasa pandemik COVID-19, bagaimanakah anda menyatakan sikap membeli anda?". Responden memilih sama ada mereka menyokong atau tidak menyokong (mengikut skala 1 = "sangat setuju" dan 5 = "sangat tidak setuju"). Seterusnya, kami menyediakan soalan dan jawapan berbentuk skala yang mengandungi empat item.

1. Saya selalu membeli secara spontan
2. Saya selalu membeli tanpa berfikir
3. Saya membeli dengan mengikut perasaan
4. "Beli sekarang, fikir kemudian"  
menerangkan sikap membeli saya.
5. Saya kadang-kadang membeli dengan terburu-buru.



# PROSEDUR

# 1

Para-para responden ini direkrut melalui persampelan bola salji melalui pautan yang disebarakan melalui aplikasi 'WhatsApp'. Pautan yang digunakan adalah 'Google Form'. Pautan ini telah dibuka sehingga mendapat jumlah responden yang memuaskan.

# 2

Pada bahagian utama pautan tersebut, kami menyatakan terlebih dahulu tajuk kajian kami. Di bahagian yang pertama (Bahagian A) soalan bermula dengan soalan berbentuk demografi.

**3**

Kemudian, barulah soalan-soalan yang berkaitan dengan tajuk kami ini yang merangkumi tiga bahagian (B, C dan D) iaitu faktor, kesan dan etika dari pandangan responden itu sendiri.

**4**

Seterusnya, melalui 'Google Form', kami dapat menganalisis jumlah dan statistik peratusan responden bagi setiap elemen elemen soalan tersebut dengan lebih mudah.

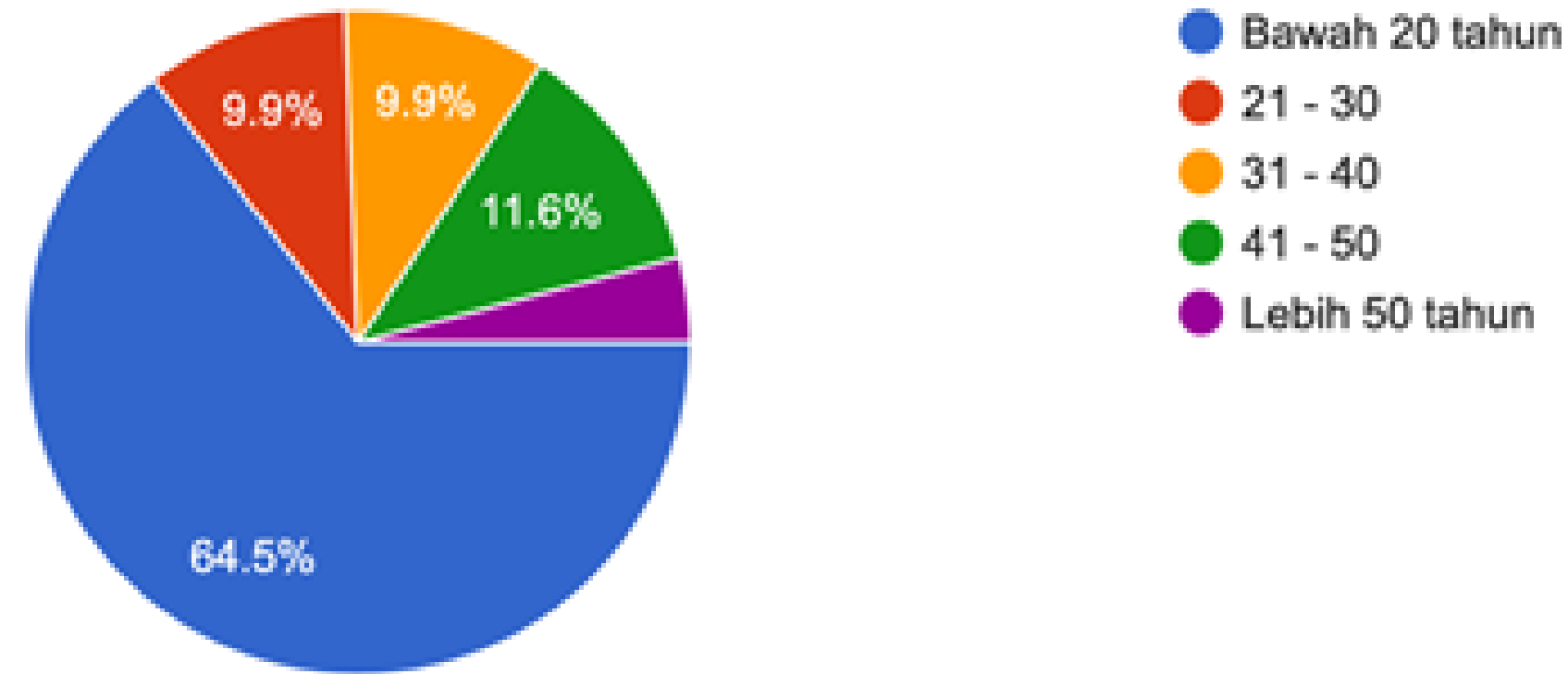
# DAPATAN KAJIAN

# **DATA DEMOGRAFI RESPONDEN**



## Umur

121 responses

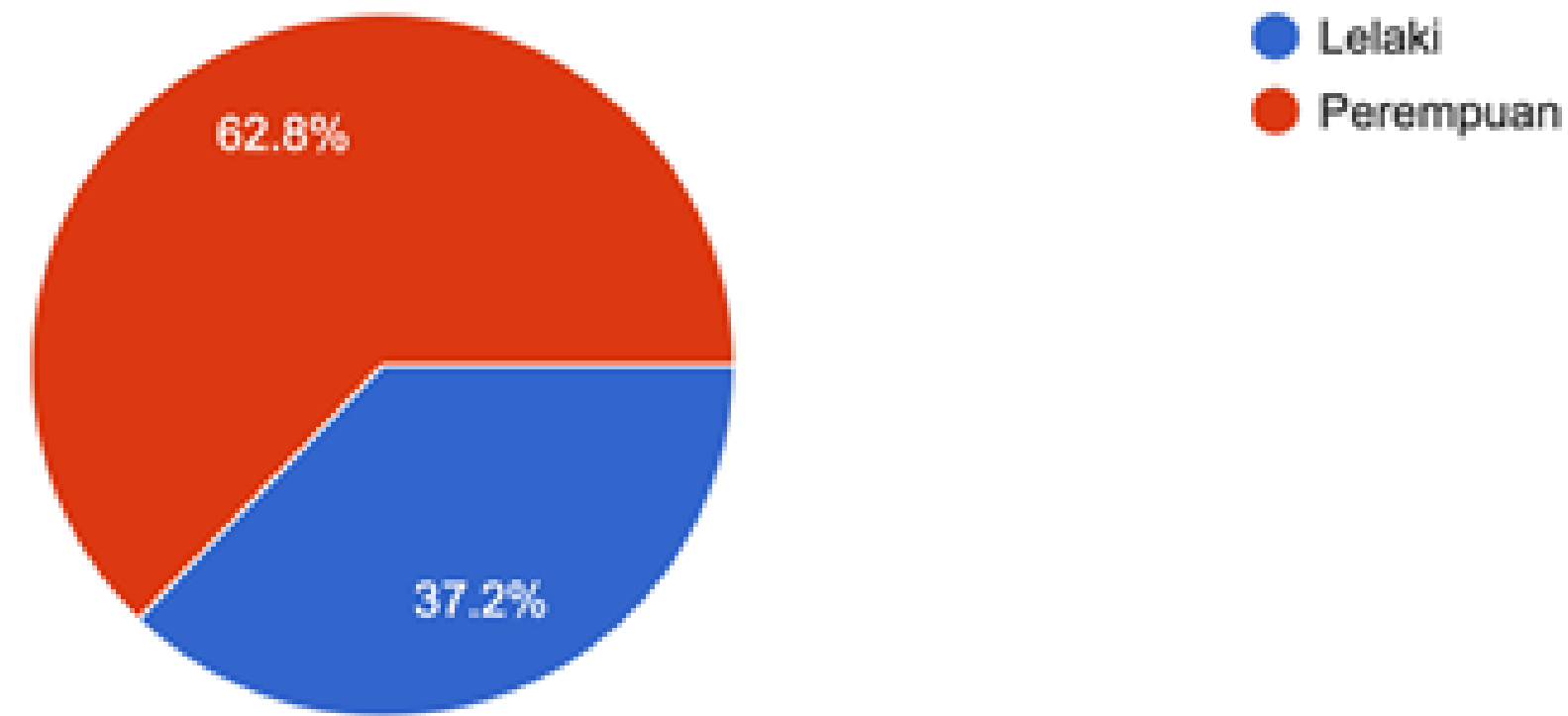


Majoriti responden merupakan golongan usia bawah 20 tahun iaitu 64.5% daripada jumlah keseluruhan. Manakala golongan usia lebih 50 tahun mempunyai peratusan responden yang paling rendah (4.1%).

Dengan maklumat ini, kita boleh menyimpulkan bahawa golongan muda merupakan golongan yang paling aktif dalam pembelian panik berbanding dengan golongan usia yang lebih tua. Hal ini kerana mereka bukan sahaja membeli barang dari kedai fizikal, malah mereka juga mahir dalam pembelian barang atas talian berbanding dengan golongan tua.

## Jantina

121 responses



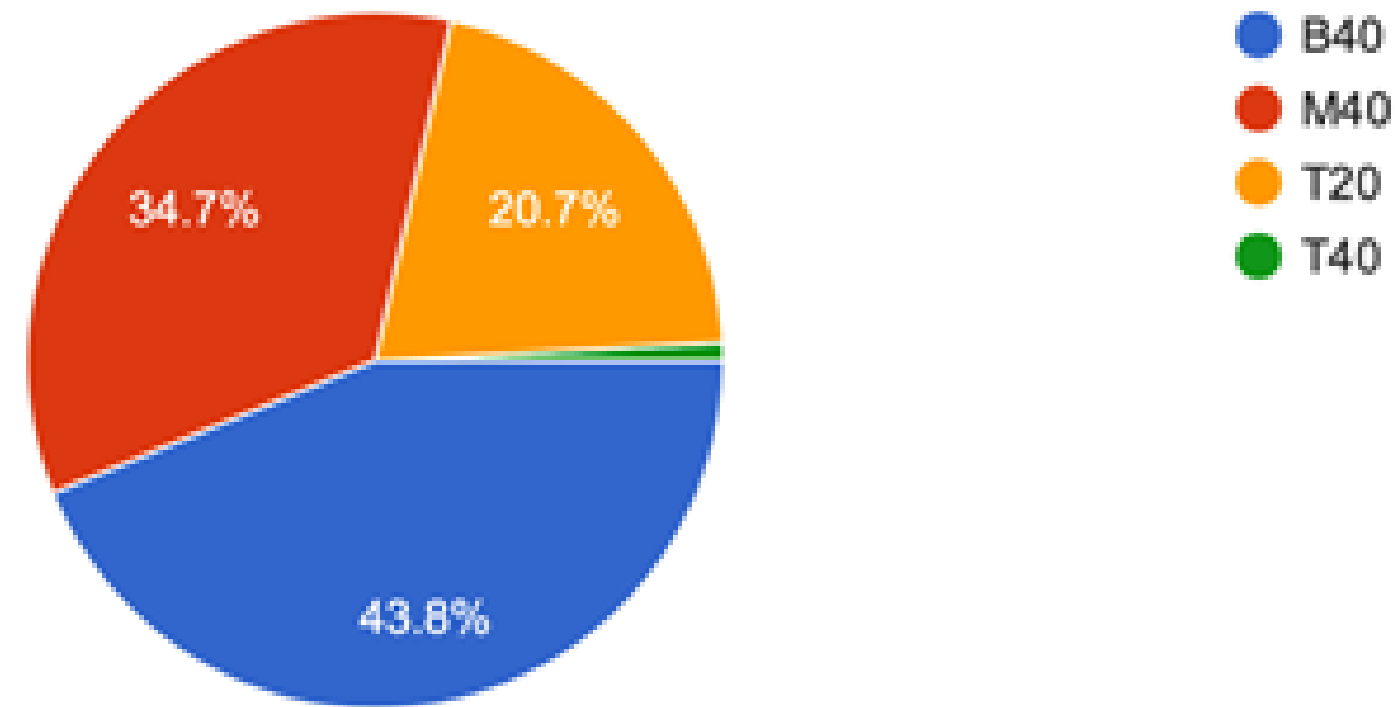
Majoriti daripada responden merupakan responden yang berjantina perempuan (62.8%) yang meliputi hampir penuh bulatan carta pai berbanding dengan responden yang berjantina lelaki (37.2%).

Wanita dilaporkan mempunyai kadar ketakutan yang lebih tinggi terhadap COVID-19 berbanding dengan lelaki.

Perbezaan jantina juga dapat dilihat dalam jenis tingkah laku pengguna yang lain, seperti membeli secara spontan, keinginan belanja dan pembelanjaan yang ketara.

## Kumpulan pendapatan

121 responses



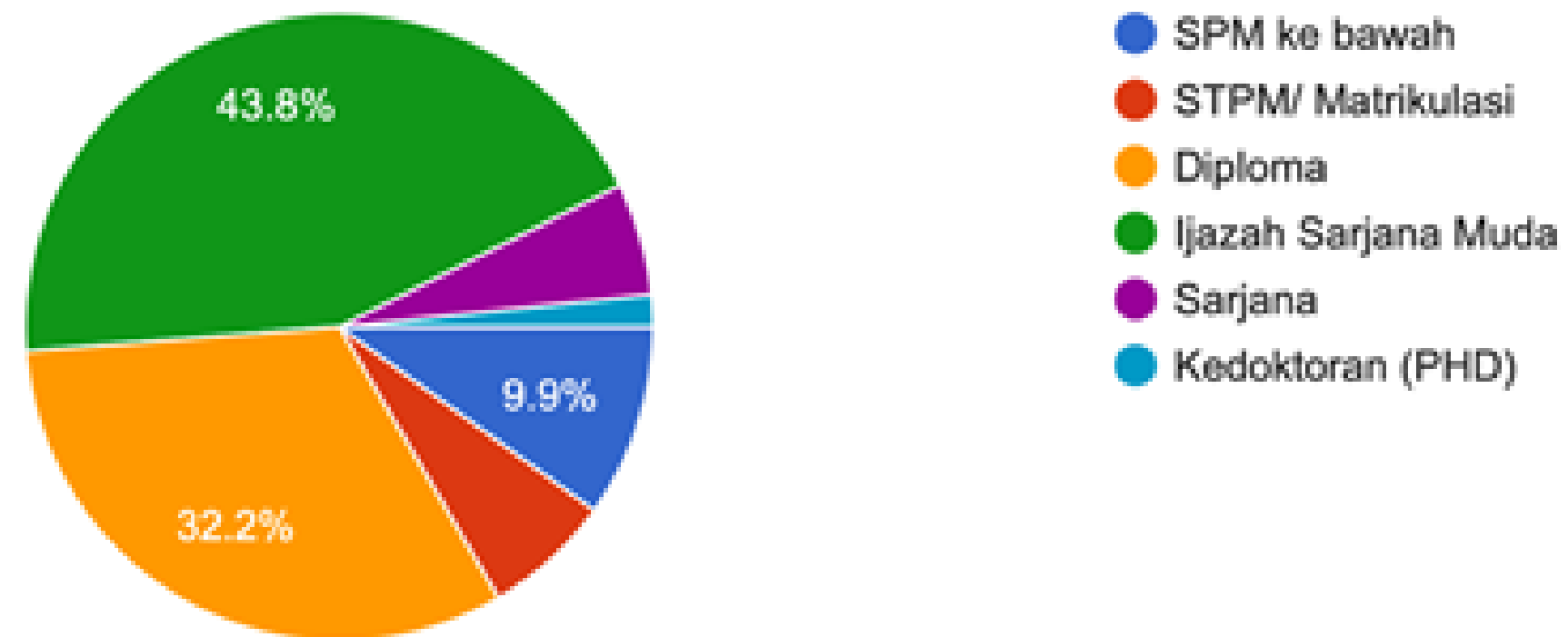
Kebanyakan responden berasal daripada kumpulan pendapatan B40 (43.8%). Seterusnya, kumpulan pendapatan T20 merupakan kumpulan yang mempunyai responden yang paling rendah (21.5%) di antara tiga kumpulan pendapatan.

Ramai dikalangan kumpulan pendapatan B40 terkesan apabila Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) dijalankan. Mereka lebih cenderung untuk melakukan pembelian panik berbanding kumpulan pendapatan lain disebabkan pendapatan mereka yang terhad.



### Tahap pendidikan

121 responses

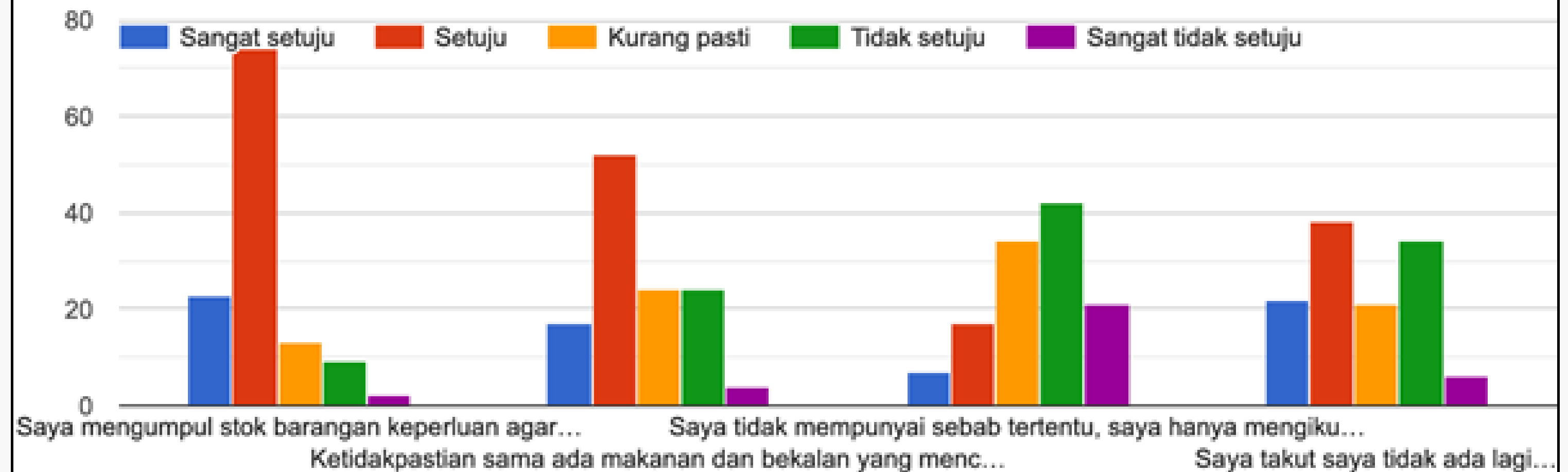


Hasil kiraan mengikut carta pai 4 di atas mendapati bahawa majoriti daripada responden (43.2%) mempunyai tahap pendidikan sehingga Ijazah Sarjana Muda. Manakala, tahap pendidikan Diploma berada pada tangga ke dua tertinggi (32.2%).

Mereka yang mempunyai pendidikan tinggi tidak cenderung untuk melakukan pembelian panik apabila Perintah Kawalan Pergerakan(PKP) dijalankan. Hal ini kerana mereka tahu perkara tersebut akan menimbulkan kekecohan dalam kalangan masyarakat Malaysia.

# FAKTOR PEMBELIAN PANIK

Pada pendapat anda, apakah sebab yang meyebabkan anda melakukan pembelian panik?



# Dapatan kajian.

Bagi pernyataan "Saya mengumpul stok barangan keperluan agar memberi jaminan bahawa semuanya masih dalam kawalan" pada graf pertama, terdapat 23 orang responden (19%) menjawab sangat setuju

Seterusnya, bagi soalan "Ketidakpastian sama ada makanan dan bekalan yang mencukupi sepanjang masa pandemik ini menyebabkan saya melakukan pembelian panik", terdapat 17 orang responden (14.1%) menjawab sangat setuju

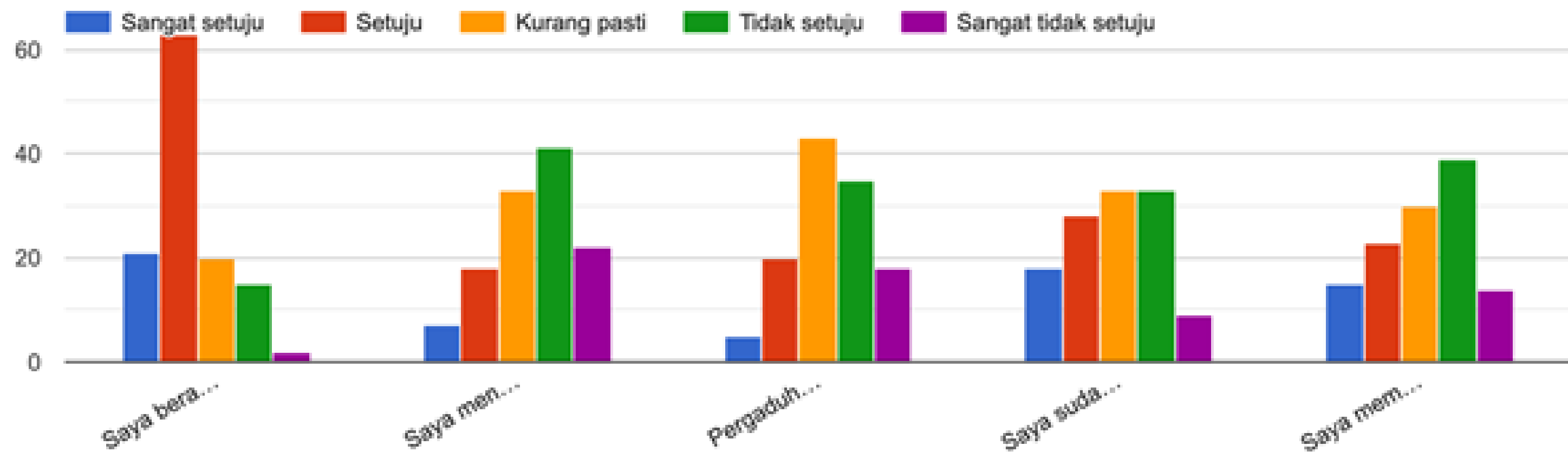
Graf ketiga, bagi soalan "Saya tidak mempunyai sebab tertentu, saya hanya mengikut trend pembelian panik masyarakat" untuk menerangkan faktor masyarakat Malaysia melakukan pembelian panik. Daripada 121 orang responden, 7 orang responden (5.8%) memilih untuk sangat setuju.

Soalan "Saya takut saya tidak ada lagi peluang untuk membeli barang semasa Pemerintah Kawalan Pergerakan (PKP)" merupakan faktor yang dibincangkan berlakunya pembelian panik. Daripada keseluruhan jumlah responden, 22 orang responden (18.2%) menjawab sangat setuju.

# **KESAN PEMBELIAN PANIK**



Sejauh manakah anda setuju kesan pembelian panik semasa pandemik COVID-19 kepada anda?



# Dapatan kajian.

Bagi pernyataan "Saya berasa lebih tenang kerana saya tidak perlu bimbang akan masalah kekurangan makanan dan produk kegunaan harian", terdapat seramai 21 orang responden (17.4%) yang memilih jawapan sangat setuju.

Untuk soalan "Saya menanggung beban kad kredit yang tinggi.". Daripada 121 responden, hanya 7 responden (5.8%) menjawab sangat setuju.

Selain itu, soalan "Pergaduhan dengan suami atau pasangan menjadi lebih kerap.", dapat diperhatikan pada graf yang ketiga yang merupakan kesan daripada pembelian panik. Terdapat 5 orang responden (4.1%) memberikan jawapan sangat setuju.

Bagi soalan "Saya sudah kehabisan wang pada pertengahan bulan". Terdapat 18 responden (14.9%) mengatakan sangat setuju, 28 orang responden (23.1%) menjawab setuju.

Berdasarkan graf paling hujung kanan, soalan "Saya membeli banyak barang yang tidak berguna" terdapat 15 responden (12.4%) menjawab sangat setuju,

# **ETIKA MEMBELI SEMASA PANDEMIK**



Semasa pandemik COVID-19, bagaimanakah anda menyatakan sikap membeli anda?



# Dapatan kajian.

Bagi pernyataan "Saya selalu membeli secara spontan", terdapat seramai 14 orang responden (11.6%) yang memilih jawapan sangat setuju.

Hasil kajian untuk soalan " Saya selalu membeli tanpa berfikir.", daripada 121 responden, hanya 6 responden (5.0%) menjawab sangat setuju

Selain itu, soalan "Saya membeli dengan mengikut perasaan.", terdapat 11 orang responden (9.1%) memberikan jawapan sangat setuju

Graf keempat mempamerkan jawapan responden bagi soalan ""Beli sekarang, fikir kemudian" menerangkan sikap membeli saya". Terdapat 6 responden (5%) mengatakan sangat setuju.

Berdasarkan graf paling hujung kanan, terdapat 6 responden (5.0%) menjawab sangat setuju

# HUBUNGAN PEMBELIAN PANIK DENGAN PERILAKU PSIKOLOGI LAIN

“

## **Sikap Optimisme**

**Penyakit psikologi  
yang bersimptom  
panik dan ketakutan**

**Pemikiran dan  
perhatian terhadap  
masa lalu dan masa depan**

# KESIMPULAN



- **Pandemik adalah ancaman yang menyebabkan ketakutan, kebimbangan, dan ketidakpastian.**
- **Tingkah laku membeli dan penyimpanan yang berlebihan boleh menyebabkan tuntutan yang amat tinggi daripada bekalan pasaran yang adanya dalam pasaran**

- **Kejadian pandemik ini mengajar kita bahawa betapa pentingnya untuk kita tidak mengabaikan kesan psikologi yang didatangi oleh wabak seperti COVID-19 terhadap seseorang individu dan masyarakat.**

**Sekian, Terima Kasih.**

**“**