



**PENGARUH GAYA HIDUP BERBELANJA PROMOSI
PENJUALAN DAN MOTIVASI BERBELANJA HEDONIS
TERHADAP PEMBELIAN TIDAK TERENCANA DI
MATAHARI *DEPARTEMENT STORE* PEJATEN VILLAAGE**

SKRIPSI

WAHYU KURNIAWAN

1410111078

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PROGRAM SARJANA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL “VETERAN” JAKARTA
2018**



**PENGARUH GAYA HIDUP BERBELANJA PROMOSI
PENJUALAN DA MOTIVASI BERBELANJA HEDONIS
TERHADAP PEMBELIAN TIDAK TERENCANA DI
MATAHARI *DEPARTMENT STORE* PEJATEN VILLAGE**

SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar
Sarjana Manajemen**

WAHYU KURNIAWAN

1410111078

PROGRAM SARJANA

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL “VETERAN” JAKARTA

2018

PERNYATAAN ORISINALITAS

Skripsi ini adalah hasil karya sendiri, dan semua sumber yang dikutip maupun yang dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : WAHYU KURNIAWAN

NIM : 1410111078

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan saya ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Jakarta, 27 Desember 2018

Yang menyatakan


WAHYU KURNIAWAN

**PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai civitas akademika Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jakarta, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Wahyu Kurniawan
NIM : 141011078
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : SI Manajemen
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jakarta Hak Bebas Royalti Non Ekklusif (*Non Exclusive Royalty Free Right*) atas Skripsi saya yang berjudul :

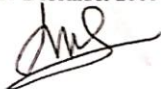
**PENGARUH GAYA HIDUP BERBELANJA PROMOSI PENJUALAN
DAN MOTIVASI BERBELANJA HEDONIS TERHADAP
PEMBELIAN TIDAK TERENCANA DI MATAHARI
DEPARTEMEN STORE PEJATEN VILLAGE**

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti ini Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jakarta berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan Skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta

Pada tanggal : 27 Desember 2018


(Wahyu Kurniawan)

SKRIPSI


**PENGARUH GAYA HIDUP BERBELANJA, PROMOSI PENJUALAN
DAN MOTIVASI BERBELANJA HEDONIS TERHADAP PEMBELIAN
TIDAK TERENCANA DI MATAHARI *DEPARTEMENT STORE*
PEJATEN VILLAGE**


Dipersiapkan dan disusun oleh:

WAHYU KURNIAWAN 1410111078

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji pada tanggal : 08 Januari 2019
dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima



Drs. Nelson, MM
Ketua Penguji


Jenji Gunaedi Argo, SE, MM
Penguji I


Dr. Miguna Astuti, S.Si, MM
Penguji II (Pembimbing I)


Dr. Jubaeda, SE, MM
Ketua Jurusan Manajemen

Disahkan di Jakarta


Wahyu, SE, MM
Ketua Program Studi Manajemen
Program Sarjana

Tanggal Ujian : 08 Januari 2019

The effects of Shopping Lifestyle, Sales Promotion, Hedonic Shopping Motivation to Impulse Buying in Matahari Departement store Pejaten village.

By

Wahyu Kurniawan

Abstract

This research is a quantitative research that aims to determine the effect of Shopping lifestyle, Sales promotion, and Hedonic shopping motivation to Impulse buying. The population in this study were Consumers who visited Matahari Departement store. The sample size was taken as many as 100 respondents, with a non probability sampling method with a accidental sampling method. Data collection is done through the distribution of questionnaires. The analysis technique used is the method of PLS (Partial Least Square) analysis with SmartPLS3.0 software. The results of this study indicate that (1) Shopping lifestyle has no influence and is not significant to impulse buying.(2) Sales promotion has no influence and is not significant to impulse buying. (3) Hedonic shopping motivation has a positive and significant influence to Impulse buying. Of the three independent variables namely shopping lifestyle,sales promotion and hedonic shopping motivation that provide the largest contribution is the hedonic shopping motivation variable.

Keywords: shopping lifestlye sales promotion, hedonic shopping motivation, and impulse buying

Pengaruh Gaya Hidup Berbelanja, Promosi Penjualan, Dan Motivasi Berbelanja Hedonis Terhadap Pembelian Tidak Terencana Di Matahari

Departement Store Pejaten Village

Oleh

Wahyu Kurniawan

Abstrak

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh gaya hidup berbelanja, promosi penjualan, dan motivasi berbelanja hedonis terhadap pembelian tidak terencana. Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen yang berkunjung ke Matahari *Departement store*. Ukuran sampel diambil sebanyak 100 orang responden, dengan metode pengambilan sampel *non probability sampling* dengan metode sampel *accidental sampling*. Pengumpulan data dilakukan melalui penyebaran kuisioner. Teknik analisis yang digunakan adalah metode analisis PLS (*Partial Least Square*) dengan *software SmartPLS3.0*. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa (1) Gaya Hidup Berbelanja tidak memiliki pengaruh positif dan tidak signifikan terhadap pembelian tidak terencana. (2) Promosi Penjualan tidak memiliki pengaruh positif dan tidak signifikan terhadap pembelian tidak terencana (3) Motivasi Berbelanja Hedonis memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pembelian tidak terencana. Dari ketiga variabel independen yaitu gaya hidup berbelanja, promosi penjualan, dan motivasi berbelanja hedonis yang memberikan kontribusi terbesar adalah variabel motivasi berbelanja hedonis.

Kata Kunci : Gaya Hidup Berbelanja, Promosi Penjualan, Motivasi Berbelanja Hedonis, dan Pembelian Tidak Terencana.



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAKARTA
EKONOMI DAN BISNIS

Sekretariat : Jl RS. Fatmawati, Pondok Labu, Jakarta 12450, Telp. 7692856, 7692859 Fax. 7692856
Homepage : <http://www.upnvj.ac.id> Email : puskom@upnvj.ac.id

**BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI
SEMESTER GASAL TA. 2018/2019**

Hari ini Selasa, tanggal 08 Januari 2019, telah dilaksanakan Ujian Skripsi bagi mahasiswa :

Nama : WAHYU KURNIAWAN

No.Pokok Mahasiswa : 1410111078

Program : Manajemen S.1

Dengan judul skripsi sebagai berikut :

Pengaruh Gaya Hidup Berbelanja, Promosi Penjualan Dan Motivasi Belanja Hedonis Terhadap Pembelian Tidak Terencana Di Matahari Store Pejaten Village Jakarta Selatan
Dinyatakan yang bersangkutan (Lulus) / ~~Tidak Lulus~~ *)

Penguji

No	Dosen Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1	Drs. Nobelson, MM	Ketua	1.
2	Jenji Gunaedi Argo, SE, MM	Anggota I	2.
3	Dr. Miguna Astuti, S.Si, MM	Anggota II (**)	3.

Keterangan :

- *) Coret yang tidak perlu
- ***) Dosen Pembimbing



PRAKATA

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas segala rahmat serta karunia-Nya sehingga usulan skripsi ini berhasil dijalankan. Judul yang dipilih dalam usulan ini adalah **“Pengaruh Gaya Hidup Berbelanja, Promosi Penjualan dan Motivasi Berbelanja Hedonis Terhadap Pembelian Tidak Terencana di Matahari *Departement store Pejaten Village*”**. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih kepada Bapak Dr. Prasetyo Hadi, S.E., M.M. CFMP. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis UPN “Veteran” Jakarta, Bapak Wahyudi, S.E., M.M. selaku Ka. Prodi S1 Manajemen, Ibu Dr. Miguna Astuti, S.Si, M.M. dan Bapak Drs. Pandapotan Simarmata, M.M. selaku dosen pembimbing yang telah banyak memberikan arahan dan saran yang sangat bermanfaat bagi penulis, serta ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada seluruh dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang telah memberikan bimbingan akademik bagi penulis selama penelitian.

Di samping itu, ucapan terima kasih juga disampaikan kepada Bapak Warso dan Ibu Muryani selaku kedua orangtua saya serta seluruh keluarga yang tidak henti-hentinya memberikan penulis semangat dan selalu mendoakan yang terbaik, agar karya ilmiah ini berhasil diselesaikan. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Siti Sumarni yang telah sabar mendengarkan keluh kesah penulis serta memberikan semangat kepada penulis. Ucapan terima kasih juga penulis sampaikan kepada sahabat-sahabat terdekat yang sangat berjasa dalam menyelesaikan penelitian ini yaitu Grup-Grup, *Save Friendship*, ikatan remaja 514, Serta Mahasiswa/i Manajemen angkatan 2014 yang penulis tidak bisa sebutkan satu persatu tanpa mengurangi rasa hormat yang telah membantu dalam penulisan skripsi. Penulis mohon maaf apabila ada kesalahan dalam penulisan.

Kritik dan saran yang membangun tentu penulis harapkan guna perbaikan agar bias menjadi lebih baik lagi.

Jakarta, 27 Desember 2018

Wahyu Kurniawan

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	ii
PERNYATAAN ORISINALITAS	iii
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	iv
LEMBAR PENGESAHAN	v
ABSTRACT	vi
ABSTRAK	vii
BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI	viii
PRAKARTA	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA, MODEL PENELITIAN DAN HIPOTESIS	6
2.1 Tinjauan Pustaka.....	6
2.1.1 Pembelian Tidak Terencana, Gaya Hidup Berbelanja, Promosi Penjualan, dan Motivasi Berbelanja Hedonis	6
2.1.2 Gaya Hidup Berbelanja Terhadap Pembelian Tidak Terencana	19
2.1.3 Promosi Penjualan Terhadap Pembelian Tidak Terencana	19
2.1.4 Motivasi Berbelanja Hedonis Terhadap Pembelian Tidak Terencana	19
2.2 Kerangka Pemikiran	19
2.3 Hipotesis.....	21
BAB III METODE PENELITIAN	22
3.1 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel	22
3.1.1 Definisi Operasional	22
3.1.2 Pengukuran Variabel.....	23
3.2 Populasi dan Pengambilan Sampel.....	23
3.2.1 Populasi	23
3.2.2 Sampel.....	24
3.3 Teknik Pengumpulan Data	25
3.3.1 Jenis Data	25
3.3.2 Sumber Data	25
3.3.3 Pengumpulan Data.....	25
3.4 Teknik Analisa Data	27
3.4.1 Analisis Deskriptif	27
3.4.2 Uji Validitas dan Reliabilitas	28
3.4.3 Uji Hipotesis	30
3.4.4 Koefisien Determinasi (R^2)	30

3.5	Kerangka Model Penelitian	32
BAB IV	HASIL DAN PEMBAHASAN.....	34
4.1	Deskripsi Subjek Penelitian	34
4.1.1	Sejarah Matahari <i>Departement store</i> Tbk.	34
4.1.2	Deskripsi Responden Penelitian	35
4.2	Deskripsi Objek Penelitian.....	38
4.2.1	Indeks Jawaban Responden Terhadap Gaya Hidup Berbelanja	39
4.2.2	Indeks Jawaban Responden Terhadap Promosi Penjualan	40
4.2.3	Indeks Jawaban Responden Terhadap Motivasi Berbelanja Hedonis	40
4.2.4	Indeks Jawaban Responden Terhadap Pembelian Tidak Terencana ..	41
4.3	Uji Hipotesis dan Analisis.....	42
4.3.1	Uji Validitas dan Reliabilitas	44
4.3.2	Uji Hipotesis.....	53
4.4	Pembahasan	52
4.4.1	Pengaruh Gaya Hidup Berbelanja terhadap Pembelian Tidak Terencana	52
4.4.2	Pengaruh Promosi Penjualan terhadap Pembelian Tidak Terencana .	53
4.4.3	Pengaruh Motivasi Berbelanja Hedonis terhadap Pembelian Tidak Terencana.	53
BAB V	PENUTUP	55
5.1	Simpulan	55
5.2	Keterbatasan Penelitian.....	55
5.3	Saran	55
	DAFTAR PUSTAKA.....	60
	RIWAYAT HIDUP	
	LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Pertumbuhan penjualan emiten ritel tahun 2013-2017	3
Tabel 2. Pengukuran Variabel.....	23
Tabel 3. Skala Likert.....	26
Tabel 4. Kisi-Kisi Instrument.....	26
Tabel 5. Perangkat Jawaban Kuisisioner.....	27
Tabel 6. Interpretasi nilai indeks responden	28
Tabel 7. Tingkat Reliabilitas	29
Tabel 8. Karakteristik Responden Menurut Jenis Kelamin	36
Tabel 9. Karakteristik Responden Menurut Usia	36
Tabel 10. Karakteristik Responden Menurut Pekerjaan	37
Tabel 11. Karakteristik Responden Menurut Pendapatan Perbulan	37
Tabel 12. Karakteristik Responden Menurut Pengeluaran Sekali Berbelanja	38
Tabel 13. Karakteristik Responden Menurut Frekuensi Berkunjung Berbelanja	38
Tabel 14. Hasil Tanggapan Responden Terhadap Gaya Hidup Berbelanja	39
Tabel 15. Hasil Tanggapan Responden Terhadap Promosi Penjualan	40
Tabel 16. Hasil Tanggapan Responden Terhadap Motivasi Berbelanja Hedonis.....	42
Tabel 17. Hasil Tanggapan Responden Terhadap Pembelian Tidak Terencana.....	43
Tabel 18. <i>Outer Loading Model</i>	45
Tabel 19. <i>Outer Loading Model</i> Reestimasi	48
Tabel 20. <i>Average Variance Extracted</i>	51
Tabel 21. <i>Composite Reliability</i>	51
Tabel 22. <i>Cronbach's Alpha</i>	52
Tabel 23. <i>R-square</i>	53
Tabel 24. Uji t.....	54

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Perilaku Berbelanja Konsumen Di Toko Ritel Modern	2
Gambar 2. Kerangka Pemikiran	21
Gambar 3. Langkah-Langkah Analisis PLS.....	31
Gambar 4. Kerangka Model Penelitian.....	33
Gambar 5. Nilai Loading Faktor Outer Model.....	47
Gambar 6. Nilai Loading Faktor Outer Model Setelah Re-estimasi	50
Gambar 7. Inner Moder.....	55

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Penelitian Terdahulu
- Lampiran 2. Matriks Penelitian Terdahulu
- Lampiran 3. Kuesioner Penelitian
- Lampiran 4. Data kuesioner 100 Responden
- Lampiran 5. Deskripsi Data Responden
- Lampiran 6. Indeks Jawaban Responden
- Lampiran 7. Hasil Output Outer Model PLS
- Lampiran 8. Hasil Output Model PLS
- Lampiran 9. R Tabel dan T tabel
- Lampiran 10. Surat Riset
- Lampiran 11. Surat Riset
- Lampiran 12. Laporan Bimbingan Skripsi