



**ANALISIS SUASANA TOKO, POTONGAN HARGA DAN
PENATAAN PRODUK TERHADAP PEMBELIAN IMPULSIF
(Studi Pada Konsumen Ramayana Department Store Cabang
Semper)**

SKRIPSI

NADIA SAFITRI 1610111077

**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN JAKARTA
2020**



**ANALISIS SUASANA TOKO, POTONGAN HARGA DAN
PENATAAN PRODUK TERHADAP PEMBELIAN IMPULSIF
(Studi Pada Konsumen Ramayana Department Store Cabang
Semper)**

SKRIPSI

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

NADIA SAFITRI 1610111077

**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN JAKARTA
2020**

PERNYATAAN ORISINALITAS

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

Nama : Nadia Safitri

NIM : 1610111077

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

Jakarta, 19 Juni 2020

Yang menyatakan,



Nadia Safitri

PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai civitas akademika Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta, saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Nadia Safitri
NIM : 1610111077
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Manajemen Program Sarjana
Jenis Karya : Skripsi

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

**Analisis Suasana Toko, Potongan Harga dan Penataan Produk Terhadap
Pembelian Impulsif (Studi Pada Konsumen Ramayana Department Store
Cabang Semper)**

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 : 19 Juni 2020

Yang menyatakan,



Nadia Safitri

SKRIPSI

**ANALISIS SUASANA TOKO, POTONGAN HARGA DAN PENATAAN
PRODUK TERHADAP PEMBELIAN IMPULSIF
(STUDI PADA KONSUMEN RAMAYANA *DEPARTMENT STORE*)**

Dipersiapkan dan disusun oleh:

NADIA SAFITRI 1610111077

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji pada tanggal 7 Juli 2020
dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima



Dr. MB. Nani Ariani, SE, MM

Ketua Penguji



Drs. Hariyanto Ridwan, MM

Penguji I



Dr. Desmintari, SE, MM

Ketua Jurusan Manajemen



Dr. Prasetyo Hadi, SE, MM, CFMP

Penguji II



Wahyudi, SE, MM

**Ketua Program Studi Manajemen
Program Sarjana**

**Disahkan di : Jakarta
Pada Tanggal : 7 Juli 2020**

ANALYSIS OF STORE ATMOSPHERE, PRICE DISCOUNT AND DISPLAY PRODUCT ON IMPULSE BUYING

By Nadia Safitri

Abstract

This research is a quantitative study that aims to determine the effect of the atmosphere of the store, price discounts and product arrangement on impulsive purchases. The population in this study are consumers who have shopped at the Ramayana Department Store in the Jakarta area. Sample size was taken as many as 75 respondents, with non-probability sampling methods especially purposive sampling. Data collection in this study was carried out through questionnaires. The analysis technique used is the PLS (Partial Least Square) analysis method with SmartPLS software version 3.0. The results of this study indicate that (1) store atmosphere does not affect impulsive purchases with a path coefficient of 0.067. (2) the price discount significantly influences impulsive purchases with a path coefficient of 0.417. (3) product structuring significantly influences impulsive purchases with a path coefficient of 0.482.

Keywords: Store Atmosphere, Price Discount, Display Product, Impulse Buying

ANALISIS SUASANA TOKO, POTONGAN HARGA DAN PENATAAN PRODUK TERHADAP PEMBELIAN IMPULSIF

Oleh Nadia Safitri

Abstrak

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh dari suasana toko, potongan harga dan penataan produk terhadap pembelian impulsif. Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen yang pernah berbelanja di Ramayana Department Store di wilayah Jakarta. Ukuran Sampel diambil sebanyak 75 orang responden, dengan metode *non probability sampling* khususnya *purposive sampling*. Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui penyebaran kuesioner. Teknik analisis yang dipakai adalah metode analisis PLS (*Partial Least Square*) dengan *software SmartPLS* versi 3.0. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa (1) suasana toko tidak berpengaruh terhadap pembelian impulsif dengan nilai koefisien jalur sebesar 0,067. (2) potongan harga berpengaruh secara signifikan terhadap pembelian impulsif dengan nilai koefisien jalur sebesar 0,417. (3) penataan produk berpengaruh secara signifikan terhadap pembelian impulsif dengan nilai koefisien jalur sebesar 0,482.

Kata kunci: Suasana Toko, Potongan Harga, Penataan Produk, Pembelian Impulsif

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jalan Rumah Sakit Fatmawati, Pondok Labu, Jakarta Selatan 12450, Telepon 021-7656971

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI SEMESTER GENAP TA. 2019/2020

Hari ini, Selasa tanggal 7 Juli 2020, telah dilaksanakan Ujian Skripsi bagi mahasiswa :

Nama : Nadia Safitri

NIM : 1610111077

Program : Manajemen S.1

Dengan judul skripsi sebagai berikut :

Analisis Suasana Toko, Potongan Harga, dan Penataan Produk Terhadap Pembelian Impulsif (Studi Pada Konsumen Ramayana Department Store Cabang Semper)

Dinyatakan yang bersangkutan *Lulus / Tidak Lulus* *)

Penguji

No.	Dosen Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1	Dr. MB. Nani Ariani, SE, MM	Ketua	
2	Drs. Hariyanto Ridwan, MM	Anggota I	
3	Dr. Prasetyo Hadi, SE, MM, CFMP	Anggota II **)	

Keterangan :

*) Coret yang tidak perlu

**) Dosen Pembimbing

Jakarta, 7 Juli 2020
Mengesahkan
A.n. Dekan
Kepala Program Studi Manajemen
Program Sarjana

Wahyudi, SE, MM

PRAKATA

Puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT dan Nabi Muhammad SAW atas segala karunia, rahmat serta hidayah-Nya sehingga skripsi ini berhasil diselesaikan. Judul yang peneliti pilih dalam proposal skripsi ini adalah “Analisis Suasana Toko, Potongan Harga dan Penataan Produk Terhadap Pembelian Impulsif (Studi Pada Konsumen Ramayana Department Store Cabang Semper)”. Terima kasih penulis ucapkan kepada Ibu Dr. Dianwicakasih Arieftiara, SE, Ak, M.Ak, CA, CSRS selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Ibu Dr. Desmintari, SE, MM selaku Ketua Jurusan Manajemen, serta Bapak Wahyudi, SE, MM selaku Ketua Program Studi Manajemen Program Sarjana Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta. Terima kasih penulis ucapkan kepada Bapak Dr. Prasetyo Hadi, SE, MM, CFMP. selaku dosen pembimbing I dan Ibu Dra. Bernadin Dwi M, MM selaku dosen pembimbing II yang telah banyak memberikan bimbingan maupun arahan selama penyusunan skripsi ini. Serta seluruh dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang telah banyak memberikan bimbingan akademik bagi penulis selama di perkuliahan.

Disamping itu, ucapan terima kasih juga saya sampaikan kepada Bapak Slamet dan Ibu Marwati selaku kedua orang tua tercinta yang tidak bosan-bosannya memberi do'a dan dukungan untuk anaknya ini. Terima kasih juga kepada Putri Pebrianti yang telah membantu dalam proses penyusunan skripsi serta seluruh sahabat-sahabat terdekat yaitu, Ika, Anggi, Enggar, Elisa, Deby, Afifah, Vinny dan teman seperbimbingan yang telah membantu dan *mensupport* dari awal perkuliahan sampai saat ini. Serta teman-teman seperjuangan Manajemen S1 angkatan 2016 yang penulis tidak bisa sebutkan satu persatu tanpa mengurangi rasa hormat saya bagi kalian yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini.

Jakarta, 07 April 2020

Nadia Safitri

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
PERNYATAAN ORISINALITAS	iii
PERNYATAAN PUBLIKASI	iv
LEMBAR PENGESAHAN	v
ABSTRACT	vi
ABSTRAK	vii
BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI	viii
PRAKATA	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
I.1. Latar Belakang	1
I.2. Rumusan Masalah	6
I.3. Tujuan Penelitian.....	7
I.4. Manfaat Penelitian.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	8
II.1. Tinjauan Pustaka.....	8
II.1.1. Pemasaran	8
II.1.2. Bauran Pemasaran.....	9
II.1.3. Pembelian Impulsif.....	10
II.1.3.1. Tipe Pembelian Impulsif.....	11
II.1.3.2. Faktor-Faktor yang Memengaruhi Pembelian Tak Terencana	11
II.1.3.3. Kategori Pembelian Impulsif (<i>impulse buying</i>)	12
II.1.3.4. Penyebab Pembelian Impulsif (<i>impulse buying</i>).....	12
II.1.4. Suasana Toko	13

II.1.4.1. Penciptaan Suasana Toko	14
II.1.5. Potongan Harga.....	16
II.1.5.1. Penyesuaian Harga.....	16
II.1.5.2. Tujuan Potongan Harga	17
II.1.5.3. Indikator Potongan Harga.....	18
II.1.6. Penataan Produk.....	18
II.1.6.1. Indikator Penataan Produk	19
II.1.7. Pengaruh Suasana Toko terhadap Pembelian Impulsif.....	20
II.1.8. Pengaruh Potongan Harga terhadap Pembelian Impulsif	21
II.1.9. Pengaruh Penataan Produk terhadap Pembelian Impulsif	21
II.2. Kerangka Pemikiran.....	22
II.3. Hipotesis	22
BAB III METODE PENELITIAN	23
III.1. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel.....	23
III.1.1. Definisi Operasional	23
III.1.2. Pengukuran Variabel.....	24
III.2. Populasi dan Sampel.....	24
III.2.1. Populasi.....	24
III.2.2. Sampel.....	25
III.3. Teknik Pengumpulan Data.....	26
III.3.1. Jenis Data	26
III.3.2. Sumber Data.....	26
III.3.3. Pengumpulan Data	26
III.4. Teknik Analisis Data dan Uji Hipotesis.....	28
III.4.1. Teknik Analisis Data.....	28
III.4.1.1. Analisis Data Deskriptif.....	29
III.4.1.2. Analisis Inferensial	30
III.4.1.3. Langkah-Langkah <i>Partial Least Square</i> (PLS)	32
III.4.2. Uji Hipotesis	35
III.4.2.1. Uji t (Uji Signifikan Parameter Individual)	35
III.4.2.2. Uji Koefisien Determinan (R^2)	36
III.5. Kerangka Model Penelitian.....	37

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	39
IV.1. Deskripsi Objek Penelitian	39
IV.1.1. Sejarah PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk	39
IV.1.2. Visi dan Misi Perusahaan.....	40
IV.2. Deskripsi Data Penelitian.....	41
IV.2.1. Deskripsi Data Responden.....	41
IV.2.2. Analisis Data Deskriptif.....	43
IV.3. Analisis Data dan Uji Hipotesis	50
IV.3.1. Merancang Model Struktural (<i>Inner Model</i>).....	50
IV.3.2. Model Pengukuran (<i>Outer Model</i>).....	50
IV.3.3. Mengkonstruksi Diagram Jalur.....	52
IV.3.4. Konversi Diagram Jalur Ke Sistem Persamaan	52
IV.3.5. Estimasi.....	53
IV.3.6. Evaluasi <i>Goodness Of Fit</i>	57
IV.3.6.1. <i>Outer Model</i>	57
IV.3.6.2. Model Struktural (<i>Inner Model</i>).....	60
IV.3.7. Uji Hipotesis	62
IV.4. Pembahasan.....	64
IV.4.1. Pengaruh Suasana Toko terhadap Pembelian Impulsif.....	64
IV.4.2. Pengaruh Potongan Harga terhadap Pembelian Impulsif	65
IV.4.3. Pengaruh Penataan Produk terhadap Pembelian Impulsif	65
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	67
V.1 Kesimpulan	67
V.2 Keterbatasan Penelitian.....	68
V.3 Saran	68
DAFTAR PUSTAKA	70
RIWAYAT HIDUP	73
LAMPIRAN.....	74

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Persentase Top Brand Index fase 2 PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk	
dan PT Matahari Department Store Tbk.....	3
Tabel 2. Pengukuran Variabel.....	24
Tabel 3. Bobot Penilaian Berdasarkan Skala Likert	27
Tabel 4. Kisi – Kisi Instrumen Penelitian	28
Tabel 5. Peringkat Jawaban Responden.....	29
Tabel 6. Interpretasi Nilai Persentase Responden.....	30
Tabel 7. Tingkat Reliabel.....	34
Tabel 8. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	41
Tabel 9. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	41
Tabel 10. Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan	42
Tabel 11. Karakteristik Responden Berdasarkan Penghasilan.....	43
Tabel 12. Interpretasi Nilai Indeks Responden	44
Tabel 13. Hasil Jawaban Responden Terhadap Variabel Pembelian Impulsif	45
Tabel 14. Hasil Jawaban Responden Terhadap Variabel Suasana Toko	46
Tabel 15. Hasil Jawaban Responden Terhadap Variabel Potongan Harga.....	47
Tabel 16. Hasil Jawaban Responden Terhadap Variabel Penataan Produk.....	48
Tabel 17. Hasil <i>Outer Model</i>	53
Tabel 18. Hasil <i>Outer Model</i> Setelah Re-estimasi	55
Tabel 19. <i>Outer Factor Model</i>	56
Tabel 20. <i>Average Variance Extracted</i>	57
Tabel 21. <i>Fornell-larcker Criterium</i>	58
Tabel 22. Hasil Uji Reliabilitas.....	58
Tabel 23. Nilai R Square.....	59
Tabel 24. Hasil Uji t-Statistik.....	61

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Jumlah Gerai 10 Toko Ritel 2017	2
Gambar 2. Kerangka Pemikiran	22
Gambar 3. Langkah – Langkah Analisis PLS	32
Gambar 4. Kerangka Model Penelitian	38
Gambar 5. Logo PT. Ramayana Lestari Sentosa, Tbk	40
Gambar 6. Model Struktural	49
Gambar 7. Model Pengukuran	50
Gambar 8. Mengkonstruksi Diagram Jalur	51
Gambar 9. <i>Outer Model</i>	52
Gambar 10. <i>Outer Model</i> Setelah Re-estimasi.....	54
Gambar 11. <i>Inner Model</i>	62

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Hasil Penelitian Terdahulu
- Lampiran 2. Matriks Penelitian
- Lampiran 3. Kuesioner Penelitian
- Lampiran 4. Data Kuesioner 75 Responden
- Lampiran 5. Deskripsi Data Responden
- Lampiran 6. Deskripsi Data Interpretasi
- Lampiran 7. Hasil *Output Outer* Model PLS
- Lampiran 8. Hasil *Output Inner* Model PLS
- Lampiran 9. Hasil *Output* Model PLS
- Lampiran 10. R Tabel dan T Tabel