

KATA PENGANTAR

Puji syukur senantiasa penulis panjatkan kehadiran Tuhan yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan tugas akhir dengan judul “Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Pembelian Impulsif Pelanggan *Department Store* AEON”.

Adapun maksud dari penulisan laporan tugas akhir ini yaitu untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan guna memperoleh gelar Sarjana Manajemen Strata Satu dengan konsentrasi Management Retail di Universitas Pelita Harapan.

Dalam proses menyelesaikan laporan tugas akhir ini dari tahap awal, proses bimbingan hingga penyusunan laporan penelitian, sampai akhirnya laporan penelitian ini terselesaikan, tentu banyak pihak yang telah mendukung serta membantu penulis. Untuk itu penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Tuhan Yang Maha Esa atas segala penyertaan-Nya
2. Ibu Gracia Shinta S. Ugut, MBA., Ph.D, selaku Dekan Business School Universitas Harapan
3. Ibu Isana S.C. Meranga, S.P., M.M, selaku Ketua Program Studi Manajemen yang telah banyak membimbing penulis selama perkuliahan hingga menyelesaikan laporan tugas akhir ini
4. Ibu Liza Handoko, S.E., M.M., selaku Dosen Pembimbing Akademik selama menempuh pendidikan di Universitas Pelita Harapan.

5. Ibu Dra. Margaretha Pink Berlianto, SE., M.M., AK., CA., selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir yang telah memberikan arahan, bimbingan, serta bekal pengetahuan untuk menyusun dan menyelesaikan penulisan laporan tugas akhir
6. Seluruh Dosen Manajemen Universitas Pelita Harapan atas segala ilmu yang diberikan selama perkuliahan hingga penyelesaian laporan tugas akhir
7. Seluruh staff dari jurusan Manajemen Universitas Pelita Harapan yang telah banyak membantu penulis selama perkuliahan
8. Seluruh staff Perpustakaan Johannes Oentoro Universitas Pelita Harapan yang telah membantu penulis saat berada di perpustakaan
9. Kedua orang tua dan saudara/i penulis yang selalu memberikan semangat, perhatian, dukungan moril dan materil, serta doanya selama proses perkuliahan
10. Teman-teman seperjuangan selama penulisan laporan tugas akhir ini yang selalu saling membantu dan mengingatkan satu sama lain hingga penulisan laporan tugas akhir ini terselesaikan
11. Seluruh teman dan sahabat yang selalu menyemangati, membantu, dan memberikan dorongan serta doa kepada penulis sehingga penulisan tugas akhir ini lancar dan menyenangkan
12. Seluruh pihak yang terlibat dalam pengerjaan laporan tugas akhir ini yang tak bisa disebutkan satu per satu

Penulis berharap laporan tugas akhir ini dapat memberikan manfaat kepada pembaca serta berguna bagi perkembangan ilmu pengetahuan yang lebih baik. Penulis

menyadari penulisan laporan tugas akhir ini masih jauh dari kata sempurna, untuk itu penulis meminta maaf apabila terjadi kesalahan penulisan, kata, gambar, dan lain-lain. Saran dan masukan yang membangun akan sangat diharapkan agar penulis bisa menjadi lebih baik lagi di masa yang akan datang.

Tangerang, 29 Nopember 2020

Viven



DAFTAR ISI

JUDUL

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TUGAS AKHIR

PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING

PERSETUJUAN DOSEN PENGUJI

ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	10
1.3 Tujuan Penelitian	10
1.4 Manfaat Penelitian	11
1.5 Sistematika Penulisan	12
BAB II LANDASAN TEORI	14

2.1 <i>Pre-shopping Preparation Tendency</i>	14
2.2 <i>Shopping Enjoyment Tendency</i>	16
2.3 <i>Urge To Purchase</i>	18
2.4 <i>Positive Affect</i>	20
2.5 <i>Negative Affect</i>	21
2.6 <i>Impulse Buying Tendency</i>	23
2.7 <i>Impulse Buying</i>	24
2.8 Penelitian Sebelumnya	28
2.9 Kerangka Teoretik	32
2.10 Pembahasan Hipotesis	33
2.10.1 <i>Pre-shopping Preparation Tendency</i> dan <i>Impulse Buying</i> ..	33
2.10.2 <i>Shopping Enjoyment Tendency</i> dan <i>Positive Affect</i>	34
2.10.3 <i>Impulse Buying Tendency</i> dan <i>Urge To Purchase</i>	35
2.10.4 <i>Positive Affect</i> dan <i>Urge To Purchase</i>	36
2.10.5 <i>Negative Affect</i> dan <i>Urge To Purchase</i>	37
2.10.6 <i>Urge To Purchase</i> dan <i>Impulse Buying</i>	38

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Unit Analisis	40
3.2 Objek dan Subjek Penelitian	41
3.3 Jenis Penelitian	42

3.4 Ruang Lingkup Penelitian	43
3.5 Sumber Data	44
3.5.1 Data Primer	44
3.5.2 Data Sekunder	44
3.6 Desain Penelitian	45
3.6.1 Pengukuran Variabel	46
3.6.2 Operasionalisasi Variabel Penelitian	47
3.6.3 Skala Pengukuran	51
3.7 Teknik Pembuatan Kuisisioner	53
3.8 Desain Sampel	54
3.8.1 Etika Pengumpulan Data	54
3.8.2 Teknik Pengumpulan Data	55
3.8.3 Penentuan Jumlah Sampel	56
3.9 Metode Analisis Data.....	56
3.9.1 Statistik Deskriptif.....	57
3.9.2 Statistik Inferensial	58
3.9.3 <i>Partial Least Squares – Structural Equation Modeling</i> (PLS-SEM)	59
3.10 Evaluasi Model	60
3.10.1 Evaluasi Model Pengukuran (Outer model)	61
3.10.2 Evaluasi Model Struktural (Inner model)	62

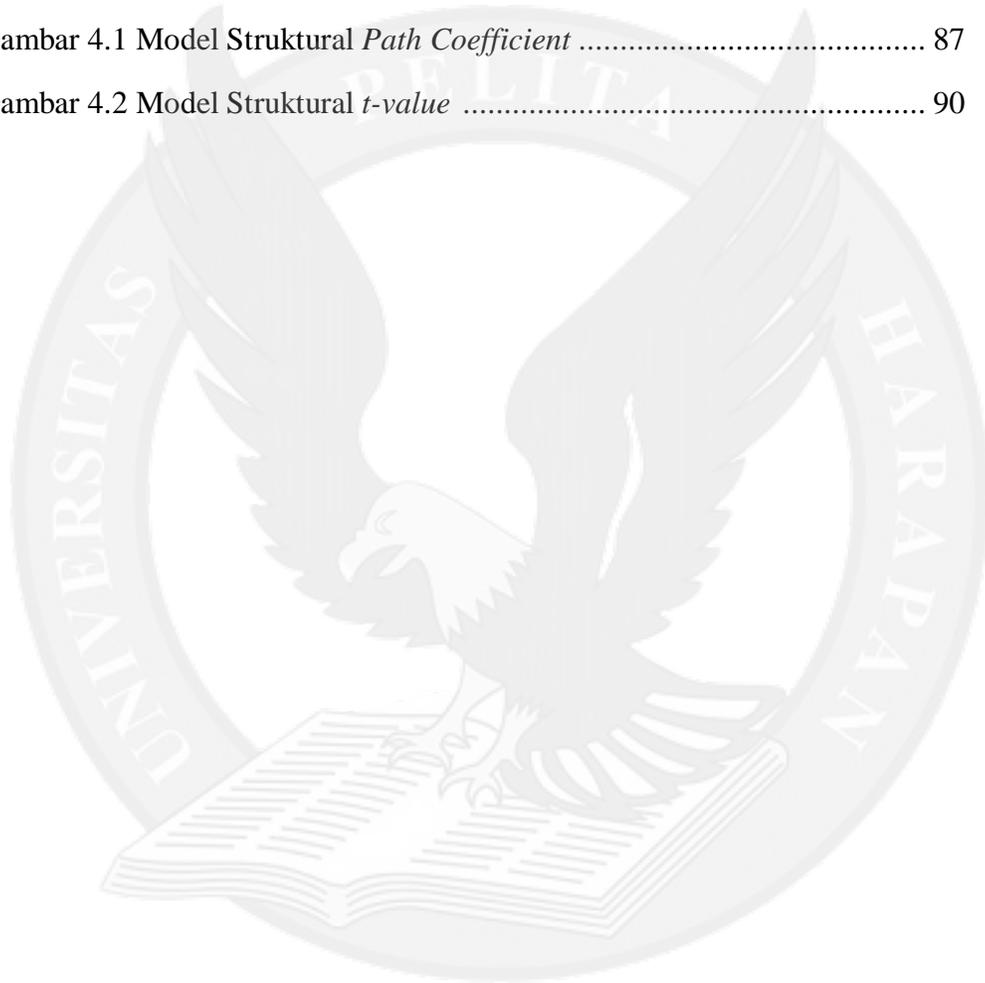
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	63
4.1 Profil Responden	63
4.2 Hasil Studi Uji Pendahuluan	66
4.2.1 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Studi Pendahuluan	66
4.3 Statistik Deskriptif	70
4.4 Statistik Inferensial.....	78
4.4.1 Evaluasi Model Pengukuran (Outer Model)	78
4.4.1.1 Uji Validitas 1	78
4.4.1.2 Uji Reliabilitas 1	81
4.4.1.3 Uji Validitas 2	82
4.4.1.4 Uji Reliabilitas 2	85
4.4.2 Evaluasi Model Struktural (Inner Model)	86
4.4.2.1 Uji Multikolonieritas	87
4.4.2.2 Koefisien Determinasi	88
4.4.2.3 Hasil Uji Hipotesis	89
4.5 Pembahasan	93
4.5.1 Pembahasan Hipotesis 1	94
4.5.2 Pembahasan Hipotesis 2	95
4.5.3 Pembahasan Hipotesis 3	96
4.5.4 Pembahasan Hipotesis 4	97
4.5.5 Pembahasan Hipotesis 5	98

4.5.6 Pembahasan Hipotesis 6	99
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	101
5.1 Kesimpulan	101
5.2 Implikasi Teoretis	101
5.3 Implikasi Manajerial	105
5.4 Keterbatasan Penelitian	107
5.5 Saran untuk Penelitian Selanjutnya.....	108
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	



DAFTAR GAMBAR

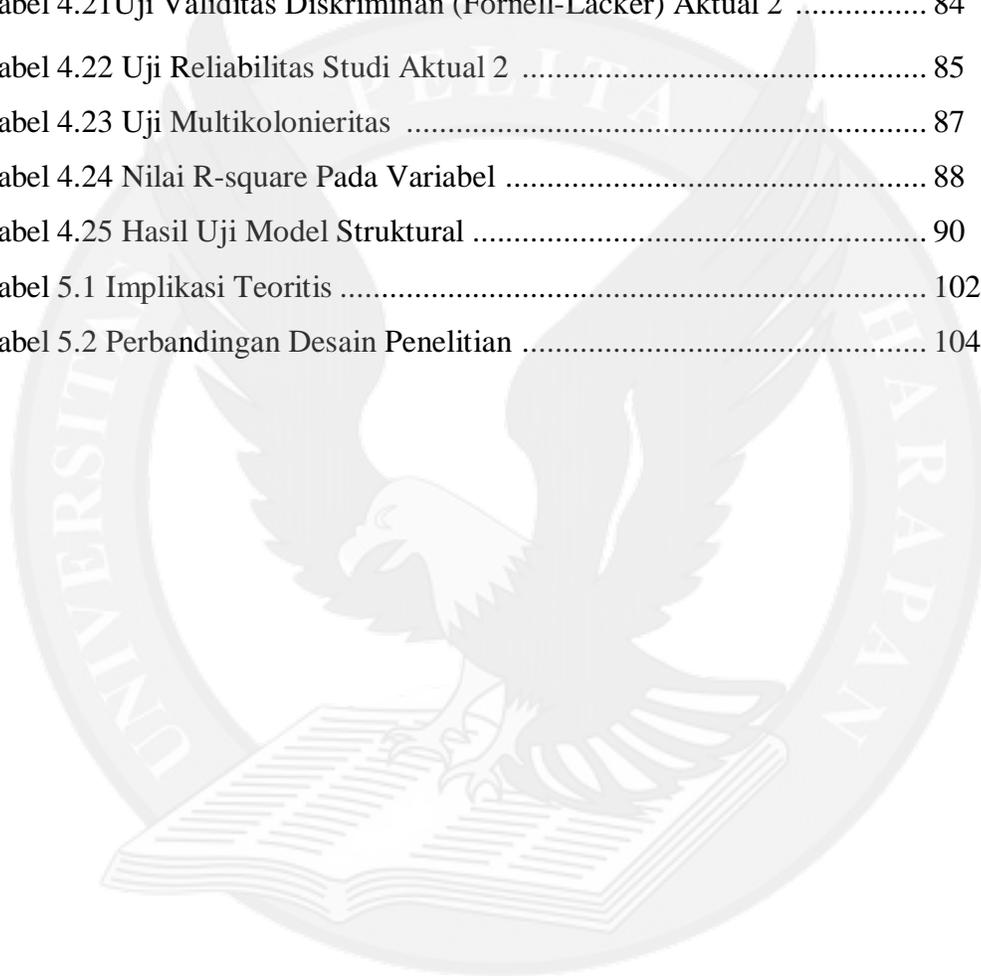
Gambar 1.1 Perkembangan Ritel Tahun 2011 sampai 2020	3
Gambar 1.2 Hasil Survei Pembelian Impulsif	6
Gambar 2.1 kerangka Teoretik	33
Gambar 4.1 Model Struktural <i>Path Coefficient</i>	87
Gambar 4.2 Model Struktural <i>t-value</i>	90



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Sebelumnya	28
Tabel 3.1 Defenisi Konseptual Variabel	47
Tabel 3.2 Kategori Nilai Statistik Deskriptif	58
Tabel 4.1 Profil Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	63
Tabel 4.2 Profil Responden Berdasarkan Usia	64
Tabel 4.3 Profil Responden Berdasarkan Domisili	65
Tabel 4.4 Profil Responden Berdasarkan Banyaknya Kunjungan Dalam 3 Bulan Terakhir	65
Tabel 4.5 Hasil Uji Pendahuluan	67
Tabel 4.6 Uji Average Variance Extracted (AVE) dari Studi Pendahuluan	68
Tabel 4.7 Uji Validitas Diskriminan (Fornell-Lacker) dari Studi Pendahuluan	69
Tabel 4.8 Uji Reliabilitas Studi Pendahuluan	70
Tabel 4.9 Uji Statistik Deskriptif <i>Shopping Enjoyment Tendency</i> (SET)	71
Tabel 4.10 Uji Statistik Deskriptif <i>Pre-shopping Enjoyment Tendency</i> (PPT)	72
Tabel 4.11 Uji Statistik Deskriptif <i>Urge To Purchase</i> (UTP)	73
Tabel 4.12 Uji Statistik Deskriptif <i>Positive Affect</i> (PA)	74
Tabel 4.13 Uji Statistik Deskriptif <i>Negative Affect</i> (NA)	75
Tabel 4. 14 Uji Statistik Deskriptif <i>Impulse Buying Tendency</i> (IBT)	76
Tabel 4.15 Uji Statistik Deskriptif <i>Impulse Buying</i> (IB)	77
Tabel 4.16 Hasil Uji Validitas Konvergen Aktual 1	79

Tabel 4.17 Uji <i>Average Variance Extracted</i> (AVE) Aktual 1	80
Tabel 4.18 Hasil Uji Reliabilitas <i>Composite Reliability</i> Aktual 1	81
Tabel 4.19 Hasil Uji Validitas Aktual 2	82
Tabel 4.20 Uji <i>Average Variance Extracted</i> (AVE) Aktual 2	84
Tabel 4.21 Uji Validitas Diskriminan (Fornell-Lacker) Aktual 2	84
Tabel 4.22 Uji Reliabilitas Studi Aktual 2	85
Tabel 4.23 Uji Multikolonieritas	87
Tabel 4.24 Nilai R-square Pada Variabel	88
Tabel 4.25 Hasil Uji Model Struktural	90
Tabel 5.1 Implikasi Teoritis	102
Tabel 5.2 Perbandingan Desain Penelitian	104



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A Kuisiner	115
Lampiran B Hasil Pengolahan Data Aktual	125

