

**PENGARUH SALES PROMOTION, SHOPPING LIFESTYLE,
DAN STORE ATMOSPHERE TERHADAP IMPULSE
BUYING PADA PT.SENTRA PONSELINDO**

ITC PERMATA HIJAU

SKRIPSI

Program Studi: Manajemen Strata-1



Oleh:

Nama : Seli Fujianti

NIM : 190400058

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS SATYA NEGARA INDONESIA

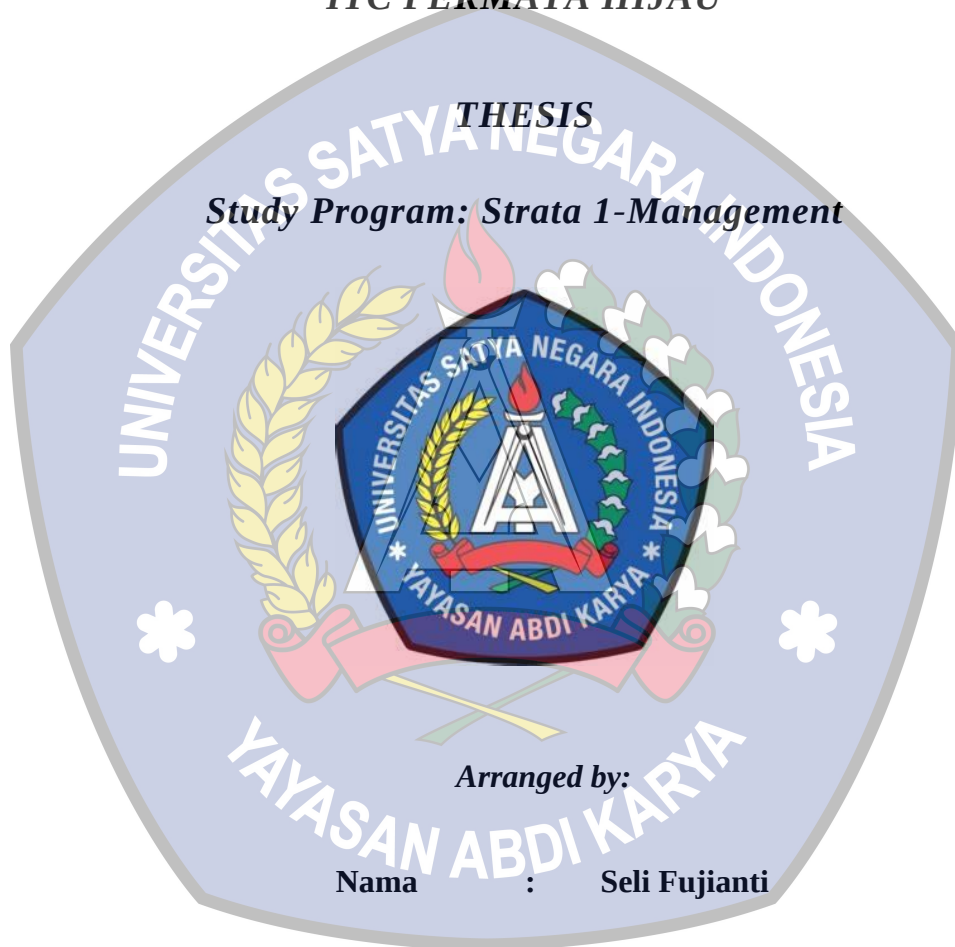
2023

***INFLUENCE OF SALES PROMOTION, SHOPPING
LIFESTYLE, AND STORE ATMOSPHERE ON IMPULSE
BUYING AT PT.SENTRA PONSELINDO***

ITC PERMATA HIJAU

THESIS

Study Program: Strata 1-Management



Arranged by:

Nama : Seli Fujianti

NIM : 190400058

***FACULTY OF ECONOMICS AND BUSINESS
SATYA NEGARA UNIVERSITY OF INDONESIAN***

2023

**PENGARUH SALES PROMOTION, SHOPPING LIFESTYLE,
DAN STORE ATMOSPHERE TERHADAP IMPULSE
BUYING PADA PT.SENTRA PONSELINDO**

ITC PERMATA HIJAU

SKRIPSI

Program Studi: Manajemen Strata-1



Oleh:

Nama : Seli Fujianti

NIM : 190400058

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS SATYA NEGARA INDONESIA

2023

***INFLUENCE OF SALES PROMOTION, SHOPPING
LIFESTYLE, AND STORE ATMOSPHERE ON IMPULSE
BUYING AT PT.SENTRA PONSELINDO
ITC PERMATA HIJAU***

THESIS

Study Program: Strata 1-Management



Arranged by:

Nama : Seli Fujianti

NIM : 190400058

***FACULTY OF ECONOMICS AND BUSINESS
SATYA NEGARA UNIVERSITY OF INDONESIAN***

2023

SURAT PERNYATAAN SENDIRI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Seli Fujianti

NIM : 190400058

Program Studi : Manajemen

Dengan ini membuat pernyataan bahwa hasil penelitian ini adalah benar hasil diri sendiri dan semua isi penelitian sudah menjadi tanggung jawab saya pribadi. Jika terdapat kutipan kata atau kalimat dari penelitian terdahulu maupun buku, maka saya cantumkan sumber dengan ketentuan yang sesuai. Oleh karena itu, saya siap dan bersedia diberikan sanksi dengan dibatalkannya penelitian ini, apabila terbukti melakukan penjiplakan karya.

Demikian surat ini saya buat dengan sungguh-sungguh.

Jakarta, 20 Februari 2023



(Seli Fujianti)

190400058

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Seli Fujianti

Nim : 190400058

Jurusan : Manajemen

Konsentrasi : Pemasaran

Judul Skripsi : Pengaruh *Sales Promotion*, *Shopping Lifestyle* dan *Store Atmosphere* Terhadap *Impulse Buying* Pada PT. Sentra Ponselindo ITC Permata Hijau.

Tanggal Ujian: 20 Februari 2023

Jakarta, 20 Februari 2023

Dosen Pembimbing II



(Dr. Arifin Siagian, SE., MM)

Dosen Pembimbing I



(GL. Hery Prasetya, SE., MM)

Dekan



(GL. Hery Prasetya, SE., MM)

Ketua Jurusan



(Yuslinda Nasution, SE., MM)

LEMBAR PENGESAHAN PENGUJI

PENGARUH SALES PROMOTION, SHOPPING LIFESTYLE, DAN STORE ATMOSPHERE TERHADAP IMPULSE BUYING PADA PT.SENTRA PONSELINDO

ITC PERMATA HIJAU

Oleh:

NAMA : Seli Fujianti

NIM : 190400058

Telah dipertahankan di depan penguji pada tanggal 20 Februari 2023 dan dinyatakan telah memenuhi untuk diterima,

Ketua Penguji/Pembimbing I

(GL. Hery Prasetya, SE., MM)

Anggota Penguji I



(Dr. Guston Sitorus, SE., MM)

Anggota Penguji II



(Hendri Jopanda, SE., MM)

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, Puji Syukur peneliti panjatkan kehadiran Allah SWT karena atas rahmat serta karuna-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“PENGARUH SALES PROMOTION, SHOPPING LIFESTYLE, DAN STORE ATMOSPHERE PADA PT. SENTRA PONSELINDO ITC PERMATA HIJAU”**. Skripsi ini disusun sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S1) pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Satya Negara Indonesia.

Peneliti ingin mengucapkan terimakasih kepada berbagai pihak yang telah banyak membantu, membimbing dan memberikan semangat kepada peneliti sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini, oleh karena itu peneliti menyampaikan terima kasih kepada:

1. Rektor Universitas Satya Negara Indonesia, Prof. Ir. Johnner Sitompul, M. Sc. Ph.D.
2. Dekan Fakultas Ekonomi, Gl. Hery Prasetya, SE., MM. yang juga sekaligus sebagai dosen pembimbing 1 yang telah dengan sangat sabar memberikan arahan dan saran kepada peneliti.
3. Ketua Jurusan Manajemen, Yuslinda Nasution, SE., MM. yang telah memberikan pengarahan kepada peneliti dalam menyusun skripsi.

4. Dosen Pembimbing II, Dr. Arifin Siagian, SE., MM. yang telah memberikan motivasi dan pengarahan kepada peneliti sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi dengan baik.
5. Dosen Pembimbing Akademik Dr. Guston Sitorus, SE., MM. yang telah senantiasa memberi arahan dan bimbingan kepada peneliti.
6. Bapak Yuli Setiawan, S.A.B.,M.M selaku dosen tetap Universitas Satya Negara Indonesia yang telah memberikan arahan terkait judul skripsi.
7. Bapak/Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Manajemen yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan yang bermanfaat bagi peneliti.
8. Kepada, Bapak Ade Boy selaku *head area* yang telah memberikan ijin untuk meneliti di toko Sentra Ponsel ITC Permata Hijau serta bersedia memberikan informasi yang diperlukan untuk Menyusun skripsi ini.
9. Bapak Mulyadi dan Ibu Tuti Iryanti orangtua tercinta, yang tiada henti selalu memberikan semangat, kasih sayang serta doa restu.
10. Tete Rinda, Bang Ade dan Shakeel yang juga selalu memberikan dukungan moril dan materil serta doa restu.
11. Seluruh keluarga tercinta, tete dan aa yang turut serta mendukung dan mendoakan.
12. Abel Bagus Pratama sosok spesial yang sejak 4 tahun kebelakang selalu ada untuk membantu, menemani dan mendukung pada setiap proses yang dijalani.
13. Orin dan Hana yang amat sangat baik dan selalu setia mendukung serta menemani dari awal masuk kuliah hingga saat ini.

14. Geng rumpi (Orin, Hana, Fauziah, Tika, Elga dan Mel) yang selalu ghibah, rame, menyenangkan dan *supportif* dimasa semester akhir.
15. Azzahra Putri Yadi yang telah dengan sabar membantu dan memberikan informasi kepada peneliti selama penyusunan skripsi.
16. Indri, Sindi, Depi, dan Futri teman setia yang selalu memberikan dukungan.
17. Seluruh responden yang telah ikut terlibat dalam mengisi kuesioner untuk penelitian ini.
18. Seluruh orang-orang baik yang telah menyemangati, mendoakan, serta hadir kedalam kehidupan peneliti yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Semoga Allah SWT membalas kebaikan dan ketulusan semua pihak yang telah ikut terlibat dalam membantu menyelesaikan skripsi ini dengan limpahan rahmat dan karunia-Nya, Aamiin.

Peneliti menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini tentu masih terdapat banyak kekurangan karena keterbatasan ilmu dan pengetahuan yang peneliti miliki. Mohon maaf atas segala kekurangan. Peneliti ucapkan banyak terima kasih dan semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua.

Jakarta, 20 Januari 2023



Peneliti

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh dari *Sales Promotion*, *Shopping Lifestyle* dan *Store Atmosphere* terhadap *Impulse Buying*. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini yaitu konsumen yang pernah melakukan pembelian di toko Sentra Ponsel ITC Permata Hijau, dan Teknik pengambilan sampel dengan *non probability sampling*. Data yang digunakan yaitu data primer melalui penyebaran kuesioner kepada 100 responden yang pernah berkunjung ke PT.Sentra Ponselindo ITC Permata Hijau. Metode analisis yang digunakan yaitu menggunakan analisis regresi berganda, Uji F, Uji t dan Koefisien Determinasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan terdapat pengaruh yang signifikan antara *Sales Promotion*, *Shopping Lifestyle* dan *Store Atmosphere* terhadap *Impulse Buying*. *Sales Promotion* secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap *Impulse Buying*. *Shopping Lifestyle* secara parsial berpengaruh signifikan terhadap *Impulse Buying*.

Kata Kunci: *Sales Promotion*, *Shopping Lifestyle*, *Store Atmosphere* dan *Impulse Buying*

ABSTRACT

This study aims to determine the effect of Sales Promotion, Shopping Lifestyle and Store Atmosphere on Impulse Buying. The type of research used in this study is a quantitative approach. The population in this study are consumers who have made purchases at the Sentra Ponsel ITC Permata Hijau shop, and the sampling technique is non-probability sampling. The data used is primary data by distributing questionnaires to 100 respondents who have visited PT. Sentra Ponselindo ITC Permata Hijau. The analytical method used is multiple regression analysis, F test, t test and the coefficient of determination. The results of the study show that simultaneously there is a significant influence between Sales Promotion, Shopping Lifestyle and Store Atmosphere on Impulse Buying. Sales Promotion partially has no significant effect on Impulse Buying. Shopping Lifestyle partially has a significant effect on Impulse Buying.

Keywords: *Sales Promotion, Shopping Lifestyle, Store Atmosphere and Impulse Buying.*

