

HALAMAN MOTTO

Orang-orang yang sukses telah belajar membuat diri mereka melakukan hal yang harus dikerjakan ketika hal itu memang harus dikerjakan, entah mereka menyukainya atau tidak.

“Aldus Huxley”

HALAMAN PERSEMBAHAN

Karya skripsi ini saya persembahkan untuk:

1. Bapak & ibu, terimakasih atas limpahan doa dan kasih sayang yang tak terhingga dan selalu memberikan yang terbaik.
2. Saudara dan keluarga besar yang telah mendoakan dan memberikan support dan dukungannya baik secara moril maupun materil.
3. Dr. Sulis Riptiono,S.E.,M.M. selaku dosen pembimbing yang dengan sabar dalam membimbing saya dan meluangkan waktunya untuk menyelesaikan skripsi ini.
4. Teman-teman yang selalu mendukung saya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
5. Semua civitas akademika Universitas Putra Bangsa Kebumen dan semua pihak yang telah membantu saya dalam menyelesaikan skripsi dari awal sampai akhir.

ABSTRAKSI

Penelitian ini bertujuan untuk menguji dan menganalisis mengetahui pengaruh *Time Availability*, *Money Availability* dan *Impulse Buying Tendency* terhadap *Impulse Buying Behavior* yang dimediasi *Urge to Buy Impulsively* pada *customer* Trio Mall Kebumen. Metode pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *nonprobability sampling* dengan teknik *purposive sampling*. Total sampel yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah 100 responden. Metode pengumpulan data menggunakan kuesioner. Analisis data yang digunakan yaitu uji instrument validitas dan reliabilitas, uji asumsi klasik dan uji hipotesis dengan menggunakan program *SPSS 22.0 for windows*. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa semua item pernyataan setiap variabel valid dan reliable. Model penelitian memenuhi kriteria uji asumsi klasik tidak terdapat multikolonieritas, heterokedastisitas, dan memenuhi asumsi normalitas. Berdasarkan hasil uji parsial (uji t) substruktural I diperoleh hasil bahwa variabel *Time Availability*, *Money Availability* dan *Impulse Buying Tendency* berpengaruh secara signifikan terhadap *Urge to Buy Impulsively*. Pada substruktural II diperoleh hasil bahwa variabel *Time Availability*, *Impulse Buying Tendency* dan *Urge to Buy Impulsively* berpengaruh secara signifikan terhadap *Impulse Buying Behavior*. Sedangkan variabel *Money Availability* tidak berpengaruh secara signifikan terhadap *Impulse Buying Behavior*.

Kata kunci: *Time Availability*, *Money Availability*, *Impulse Buying Tendency Urge to Buy Impulsively*, *Impulse Buying Behavior*

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan nikmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pengaruh *situational factors* dan *impulse buying tendency* terhadap *impulse buying behavior* dengan *urge to buy impulsively* sebagai variabel mediasi (Studi Pada konsumen Trio Mall Kebumen)”. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi (S-1) pada Program Studi Manajemen Universitas Putra Bangsa Kebumen.

Skripsi ini merupakan salah satu tolak ukur keberhasilan penulis dalam mengimplementasikan ilmu yang didapat selama berada dibangku kuliah dengan realita kehidupan nyata khususnya dalam bidang peneliti ilmiah. Penulis telah menyusun skripsi dengan segenap kemampuan yang ada, menggunakan analisis berdasarkan teori serta bantuan beberapa literatur. Namun penulis sadar bahwa dalam penulisan skripsi masih terdapat banyak kekurangan yang masih perlu untuk dilakukan perbaikan, itu semua dikarenakan masih sedikitnya ilmu pengetahuan yang ada pada diri penulis dan oleh karena itu kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan demi perbaikan karya penulis dimasa yang akan datang.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang selalu memberikan bantuan baik fisik maupun

motivasi serta dorongan dalam menyusun dan menyelesaikan skripsi ini. Ucapan terimakasih penulis sampaikan kepada:

1. Bapak Dr. Sulis Riptiono, SE., M.M., selaku dosen pembimbing yang telah memberikan pengarahan dan bimbingan kepada saya sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.
2. Segenap dosen dan civitas Akademi Universitas Putra Bangsa Kebumen yang telah membantu dalam menyusun skripsi ini.
3. Semua responden yang telah memberikan waktunya kepada penulis untuk mengisi data yang sangat membantu keberlangsungan penulis skripsi ini.
4. Semua pihak yang telah membantu terselesaiannya skripsi dari awal sampai akhir.

Semoga Allah SWT memberikan balasan yang baik kepada semua pihak yang telah membantu dan mendukung penulis. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang berkepentingan.

Kebumen, 14 April 2023

Rizky Alifah Nuraini

DAFTAR ISI

<u>HALAMAN SAMPUL DEPAN</u>	i
<u>HALAMAN JUDUL</u>	i
<u>HALAMAN PERSETUJUAN</u>	Error! Bookmark not defined.
<u>HALAMAN PENGESAHAN UJIAN</u>	Error! Bookmark not defined.
<u>HALAMAN BEBAS PLAGIARISME</u>	Error! Bookmark not defined.
<u>HALAMAN MOTTO</u>	1
<u>HALAMAN PERSEMBAHAN</u>	2
<u>ABSTRAKSI</u>	3
<u>KATA PENGANTAR</u>	4
<u>DAFTAR ISI</u>	6
<u>DAFTAR TABEL</u>	9
<u>DAFTAR GAMBAR</u>	11
<u>DAFTAR LAMPIRAN</u>	12
<u>BAB I</u>	Error! Bookmark not defined.
<u>PENDAHULUAN</u>	Error! Bookmark not defined.
1.1. <u>Latar Belakang Masalah</u>	Error! Bookmark not defined.
1.2. <u>Rumusan Masalah</u>	Error! Bookmark not defined.
1.3. <u>Batasan Masalah</u>	Error! Bookmark not defined.
1.4. <u>Tujuan Penelitian</u>	Error! Bookmark not defined.
1.5. <u>Manfaat Penelitian</u>	Error! Bookmark not defined.
<u>BAB II</u>	Error! Bookmark not defined.
<u>KAJIAN PUSTAKA</u>	Error! Bookmark not defined.

<u>2.1.</u>	<u>Tinjauan Teori</u>	Error! Bookmark not defined.
<u>2.1.1.</u>	<u>Impulse Buying Behaviour</u>	Error! Bookmark not defined.
<u>2.1.2.</u>	<u>Urge To Buy Impulsively</u>	Error! Bookmark not defined.
<u>2.1.3.</u>	<u>Time Availability</u>	Error! Bookmark not defined.
<u>2.1.4.</u>	<u>Money Availability</u>	Error! Bookmark not defined.
<u>2.1.5.</u>	<u>Impulse Buying Tendency</u>	Error! Bookmark not defined.
<u>2.2.</u>	<u>Penelitian Terdahulu</u>	Error! Bookmark not defined.
<u>2.3.</u>	<u>Hubungan Antar Variabel</u>	Error! Bookmark not defined.
<u>2.4</u>	<u>Model Empiris</u>	Error! Bookmark not defined.
<u>2.5</u>	<u>Ringkasan Hipotesis</u>	Error! Bookmark not defined.
BAB III Error! Bookmark not defined.			
METODE PENELITIAN Error! Bookmark not defined.			
<u>3.1.</u>	<u>Objek dan Subjek Penelitian</u>	Error! Bookmark not defined.
<u>3.2.</u>	<u>Variabel Penelitian</u>	Error! Bookmark not defined.
<u>3.3.</u>	<u>Definisi Operasional Variabel</u>	Error! Bookmark not defined.
<u>3.4.</u>	<u>Instrumen atau Alat Pengumpulan Data</u>	Error! Bookmark not defined.
<u>3.5.</u>	<u>Data dan Teknik Pengumpulan Data</u>	Error! Bookmark not defined.
<u>3.6.</u>	<u>Populasi dan Sampel</u>	Error! Bookmark not defined.
<u>3.7.</u>	<u>Teknik Analisis</u>	Error! Bookmark not defined.
BAB IV Error! Bookmark not defined.			
ANALISIS DAN PEMBAHASAN Error! Bookmark not defined.			
<u>4.1.</u>	<u>Analisis Deskriptif</u>	Error! Bookmark not defined.
<u>4.2.</u>	<u>Analisis Statistik</u>	Error! Bookmark not defined.
<u>4.3.</u>	<u>Pembahasan</u>	Error! Bookmark not defined.
BAB V Error! Bookmark not defined.			

<u>SIMPULAN</u>	Error! Bookmark not defined.	
<u>5.1.</u>	<u>Simpulan</u>	Error! Bookmark not defined.
<u>5.2.</u>	<u>Keterbatasan</u>	Error! Bookmark not defined.
<u>5.3.</u>	<u>Implikasi</u>	Error! Bookmark not defined.
<u>5.3.1</u>	<u>Implikasi Praktis</u>	Error! Bookmark not defined.
<u>5.3.2</u>	<u>Implikasi Teoritis</u>	Error! Bookmark not defined.
<u>DAFTAR PUSTAKA</u>	Error! Bookmark not defined.	

DAFTAR TABEL

Tabel I-1 Hasil Observasi.....	3
Tabel II-1 Penelitian Terdahulu	31
Tabel II-2 Pernyataan Hipotesis.....	38
Tabel III-1 Indikator dan Distribusi <i>Impulse Buying Behavior</i> pada Kuesioner	41
Tabel III-2 Indikator dan Distribusi <i>Urge to Buy Impulsively</i> pada Kuesioner ..	42
Tabel III-3 Indikator dan Distribusi <i>Time Availability</i> pada Kuesioner	43
Tabel III-4 Indikator dan Distribusi <i>Money Availability</i> pada Kuesioner.....	44
Tabel III-5 Indikator dan Distribusi <i>Impulse Buying Tendency</i> pada Kuesioner	45
Tabel IV-1 Responden berdasarkan jenis kelamin	68
Tabel IV-2 Responden berdasarkan keompok usia.....	69
Tabel IV-3 Responden berdasarkan pekerjaan	69
Tabel IV-4 Responden berdasarkan penghasilan	70
Tabel IV-5 Hasil Uji Validitas Variabel <i>Time Availability</i>	72
Tabel IV-6 Hasil Uji Validitas Variabel <i>Money Availability</i>	72
Tabel IV-7 Hasil Uji Validitas Variabel <i>Impulse Buying Tendency</i>	73
Tabel IV-8 Hasil Uji Validitas Variabel <i>Urge to Buy Impulsively</i>	73
Tabel IV-9 Hasil Uji Validitas Variabel <i>Impulse Buying Behavior</i>	74
Tabel IV-10 Hasil Uji Reliabilitas	75
Tabel IV-11 Hasil Uji Multikolinieritas Substruktural I.....	78
Tabel IV-12 Hasil Uji Multikolinieritas Substruktural II	78
Tabel IV-13 Hasil Uji t Substruktural I.....	82
Tabel IV-14 Hasil Uji t Substruktural II	84

Tabel IV-15 Hasil Uji Hipotesis	86
Tabel IV-16 Hasil Koefisien Determinasi Substruktural I.....	87
Tabel IV-17 Hasil Koefisien Determinasi Substruktural II	88
Tabel IV-19 Hasil Uji Koefisien Jalur Substruktural I	90
Tabel IV-20 Hasil Uji Koefisien Jalur Substruktural II	92
Tabel IV-20 Hasil Hasil Uji Sobel I.....	99
Tabel IV-20 Hasil Hasil Uji Sobel II	99
Tabel IV-20 Hasil Hasil Uji Sobel III.....	100

DAFTAR GAMBAR

Gambar II-1 Kerangka Pemikiran Teoritis	37
Gambar IV-1 Hasil Uji Normalitas Grafik Substruktural I.....	76
Gambar IV-2 Hasil Uji Normalitas Grafik Substruktural II	77
Gambar IV-3 Hasil Uji Heteroskedastisitas Substruktural I	79
Gambar IV-4 Hasil Uji Heteroskedastisitas Substruktural II.....	80
Gambar IV-5 Diagram jalur	97

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I Kuesioner Penelitian

Lampiran II Data Responden

Lampiran III Tabulasi Data Kuesioner

Lampiran IV Hasil Uji Validitas

Lampiran V Hasil Uji Reliabilitas

Lampiran VI Hasil Uji Asumsi Klasik

Lampiran VII Uji Hipotesis

Lampiran VIII Hasil Analisis Jalur

Lampiran IX Daftar r tabel dan t tabel