

## ABSTRAK

**Novita Eka Candra, 1620310095, Pengaruh *Price Discount, Store Environment* dan *In-Store Display* terhadap *Impulse Buying* Pada Konsumen Toko Busana DUTA MODE Jepara.**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh *Price Discount, Store Environment* dan *In-Store Display* terhadap *Impulse Buying*. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian *field reseach*. Objek penelitian ini berada di Toko Busana DUTA MODE Jepara. Metode pengumpulan data yang digunakan menggunakan kuesioner, observasi, wawancara dan dokumentasi. Sedangkan teknik pengambilan sampel adalah dengan metode *achidental* yaitu teknik penentuan sampel secara kebetulan bertemu dengan peneliti.

Data dalam penelitian ini diperoleh dari 95 orang responden yang merupakan konsumen di Toko Busana DUTA MODE Jepara. Data yang diperoleh kemudian diolah dengan bantuan aplikasi SPSS ver.16. Hasil penelitian menunjukkan secara signifikan terdapat pengaruh positif antara variabel *price discount, store environment* dan *in-store display* terhadap *impulse buying*. Hal ini dapat dilihat dari hasil hipotesis *price discount* yang memiliki nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $2,189 > 1,986$ ), hipotesis *store environment* yang memiliki nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $2,005 > 1,986$ ), hipotesis *in-store display* yang memiliki nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $9,070 > 1,986$ ). Sehingga  $H_0$  ditolak sedangkan  $H_a$  diterima. Adanya kenaikan *impulse buying* sebesar 100% maka sebesar 13% dipengaruhi oleh *price discount*, sebesar 17,4% dipengaruhi oleh *store environmen* dan sebesar 60,4% dipengaruhi oleh *in-store display* dan sisanya dipengaruhi variabel lain

Secara signifikan dari penelitian terhadap variabel *price discount, store environment* dan *in-store display* secara simultan berpengaruh terhadap *impulse buying*. Hal ini dapat dilihat berdasarkan hasil uji F yang diperoleh bahwa nilai  $F_{hitung}$  sebesar 59,704 dengan tingkat signifikansi sebesar 0,000. Ini artinya  $F_{hitung} > F_{tabel}$  ( $59,704 > 2,705$ ), sehingga  $H_0$  ditolak sedangkan  $H_a$  diterima. Ketika terjadi peningkatan *impulse buying* konsumen pada Toko Busana DUTA MODE Jepara sebesar 66,3%, maka dapat dijelaskan melalui variabel *price discount, store environment* dan *in-store display*.

**Kata Kunci:** *Price Discount, Store Environment, In-Store Display* dan *Impulse Buying*