

**PENGARUH PROGRAM FLASH SALE DAN DISKON TERHADAP
PERILAKU IMPULSIVE BUYING PRODUK PAKAIAN PRIA
DAN WANITA PADA PT JM GROUP LEMABANG
KOTA PALEMBANG.**

SKRIPSI

**Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar
Sarjana Manajemen (S.M)
Pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Indo Global Mandiri**



Disusun Oleh:

REONALD JUNATA

NPM. 2020510105

**KEMENTRIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS INDOGLOBAL MANDIRI
FAKULTAS EKONOMI
TAHUN 2023**

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Judul Skripsi : Pengaruh Program Flash Sale Dan Diskon Terhadap Perilaku Impulsive Buying Produk Pakaian Pria Dan Wanita Pada PT JM Group Lemabang Kota Palembang.
Nama : Reonald Junata
NPM : 2020510105
Program Studi : Manajemen
Pembimbing I : Roswaty, SE., M.Si
Pembimbing II : Muhammad Bahrul Ulum, SE.,M.Si
Tanggal Ujian Skripsi : 01 Februari 2024

Palembang, 11 / 02 / 2024

Disetujui Oleh,

PembimbingI,



**Roswaty, SE., M.Si
NIDN. 0219096301**

PembimbingII,



**Muhammad Bahrul Ulum, SE.,M.Si
NIDN. 0201079401**

Disahkan Oleh,

Ketua Program Studi Manajemen



**Shafiera Lazuarni, SE.,M.Sc
NIDN.0213109401**

Dekan Fakultas Ekonomi

FAKULTAS EKONOMI



**Endah Dewi Purnamasari, SE.,MM.,CFP
NIDN. 0204128602**

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Skripsi ini di ajukan oleh :

Judul Skripsi : Pengaruh Program Flash Sale Dan Diskon Terhadap Perilaku Impulsive Buying Produk Pakaian Pria Dan Wanita Pada PT JM Group Lemabang Kota Palembang.
Nama : Reonald Junata
NPM : 2020510105
Program Studi : Manajemen

Telah dipertahankan di hadapan Dosen Penguji Ujian Skripsi & Komprehensif, dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen (S.M) pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Indo Global Mandiri.

Ketua Penguji :



Roswaty, SE., M.Si
NIDN. 0219096301

Penguji I :



Dr. Siti Komariah Hidayanti, MM.,CIRR.,CLMA
NIDN. 0201077302

Penguji II :



Try Wulandari, SE., M.Fin., CFP
NIDN. 0223109401

Disahkan Oleh,

Ketua Program Studi Manajemen



Shafiera Lazuardi, SE., M.Sc
NIDN.0213109401

Dekan Fakultas Ekonomi



Endah Dewi Purnamasari, SE., MM., CFP
NIDN. 0204128602

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Reonald Junata
NPM : 2020510105
Program Studi : Manajemen

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa :

1. Seluruh data, informasi, interpretasi serta pernyataan dalam pembahasan dan kesimpulan yang disajikan dalam karya ilmiah ini, kecuali yang disebutkan sumbernya adalah merupakan hasil pengamatan, penelitian, pengelolaan, serta pemikiran saya dengan pengarahan dari para pembimbing yang ditetapkan.
2. Karya ilmiah yang saya tulis ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapat gelar akademik, baik di Universitas Indo Global Mandiri maupun di perguruan tinggi lain.

Demikianlah pernyataan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan apabila dikemudian hari ditemukan adanya bukti ketidakbenaran dalam pernyataan tersebut diatas, maka saya bersedia menerima sanksi akademis berupa pembatalan gelar yang saya peroleh melalui pengajuan karya ilmiah.


Palembang, 11 / 02 / 2024





(Reonald Junata)
2020510105

LEMBAR REVISI

Nama : Reonald Junata
NPM : 2020510105
Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi : Pengaruh Program Flash Sale Dan Diskon Terhadap Perilaku Impulsive Buying Produk Pakaian Pria Dan Wanita Pada PT JM Group Lemabang Kota Palembang.

Ketua Penguji : 
Roswaty, SE., M.Si
NIDN. 0219096301

Penguji I : 
Dr. Siti Komariah Hildayanti, MM.,CIRR.,CLMA
NIDN. 0201077302

Penguji II : 
Try Wulandari.,SE.,M.Fin.,CFP
NIDN. 0223109401

Palembang, 11 / 02 / 2024
Ketua Program Studi Manajemen


Shafiera Lazuardi, SE.,M.Sc
NIDN.0213109401

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Proposal skripsi dengan judul **“Pengaruh Program Flash Sale Dan Diskon Terhadap Prilaku Impulse Buying Produk Fashion Branded Pada PT JM GROUP Lemabang Kota Palembang.** Dalam penyusunan skripsi, penulis telah mendapatkan bantuan, bimbingan, dan dukungan dari berbagai pihak. Sehingga proposal skripsi ini dapat terselesaikan tepat pada waktunya. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. H. Marzuki Alie, SE., M.M selaku Rektor Universitas Indo Global Mandiri Palembang.
2. Endah Dewi Purnamasari, SE., MM.,CFPselaku Dekan Fakultas Ekonomi.
3. Shafiera Lazuardi, SE.,M.Sc.,CFP.,AFA.selaku Ketua Program Studi Manajemen.
4. Roswaty, SE., M.Siselaku dosen pembimbing I dan Muhammad Bahrul UlumSE.,M.Siselaku dosen pembimbing II . Terima kasih atas waktu yang telah diluangkan, perhatian, kesabaran, saran, dan kritik yang membangun selama proses penyusunan Proposal skripsi ini.
5. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen Universitas Indo Global Mandiri Palembang atas segala ilmu dan pengalaman berharga yang telah diberikan selamaini kepada penulis.

6. Seluruh Staf Tata Usaha, Staf Perpustakaan, Dan Staf Keamanan Universitas Indo Global Mandiri Atas Segala Bantuannya Selama Ini.
7. Teman- teman Manajemen angkatan 2020 atas segala kebersamaan dan dukungan baik moril maupun materil kepada penulis, terkhusus (Akusihyes,dan dulur KKN-T).
8. Kedua Orangtuaku Tercinta yang telah banyak memberikan dukungan moril dan material dalam penulis menyelesaikan proposal ini.

Serta ucapan terima kasih kepada seluruh pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, kiranya tuhan yang maha esa yang akan membalas segala budi baiknya. Penulis berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat, khususnya bagi penulis dan umumnya bagi pembaca dan segala usaha telah penulis coba untuk meminimalisirkan kesalahan maupun kelemahan yang mungkin ada dalam penulisan ini, namun tidak ada yang sempurna di dunia ini. sehingga saran dan kritik yang membangun akan sangat membantu dalam perbaikan skripsi ini. semoga rahmat dan hidayah-Nya senantiasa terlimpah kepada kita semua. Amin.

Palembang. 11 Februari 2024

Penulis

Reonald Junata

ABSTRAK

Pengaruh Program Flash Sale Dan Diskon Terhadap Perilaku Impulsive Buying Produk Pakaian Pria Dan Wanita Pada PT JM GROUP Lemabang Kota Palembang. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Program Flash Sale Dan Diskon Terhadap Perilaku Impulsive Buying Produk Pakaian Pria Dan Wanita Pada PT JM GROUP Lemabang Kota Palembang. Dimana variabel Flash Sale (X1), Diskon (X2) dan *Impulsive Buying* (Y). Dengan sampel berjumlah 96 orang. Adapun teknik pengolahan data yang digunakan menggunakan *program spss versi 25*. Data ini diolah dengan alat uji normalitas, uji multikolinieritas, uji heteroskedasrisitas, uji auto korelasi dengan bantuan aplikasi *spss versi 25*. Berdasarkan hasil perhitungan data dan analisis yang dilakukan, diperoleh persamaan regresi yaitu : Dengan menggunakan metode analisis regresi, dapat disimpulkan bahwa variabel Flash Sale(X1), Diskon (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Perilaku Impulse Buying (Y) dengan nilai t hitung sebesar 4.658 (X1) dengan nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$, nilai t hitung sebesar 7.760 (X2) dan signifikan sebesar $0,000 < 0,05$. Karena nilai signifikan dibawah 0,05 membuktikan bahwa Flash sale, Diskon berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku impulse buying. Dapat disimpulkan bahwa *Flash Sale* dan Diskon dibawah 0,05, Menunjukkan *Flash sale* dan Diskon memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap *impulsive buying* pada PT JM GROUP Cabang Lemabang Kota Palembang.

Kata Kunci: *Flash Sale*, Diskon, *Impulse Buying*

ABSTRACT

The Influence of Flash Sale and Discount Programs on Impulsive Buying Behavior for Men's and Women's Clothing Products at PT JM GROUP Lemabang, Palembang City. This research aims to determine the influence of the Flash Sale and Discount Program on Impulsive Buying Behavior for Men's and Women's Clothing Products at PT JM GROUP Lemabang, Palembang City. Where are the variables Flash Sale (X1), Discount (X2) and Impulsive Buying (Y). With a sample of 96 people. The data processing technique used uses the SPSS version 25 program. This data is processed using the normality test tool, multicollinearity test, heteroscedasticity test, auto correlation test with the help of the SPSS version 25 application. Based on the results of the analysis data calculations carried out, the regression equation is obtained, namely: By using the regression analysis method, it can be concluded that the Flash Sale (X1), Discount (X2) variables have a positive and significant effect on Impulse Buying Behavior (Y) with a calculated t value of 4,658 (X1) with a significant value of $0.000 < 0.05$, The calculated t value is 7,760 (X2) and is significant at $0.000 < 0.05$. Because the significant value is below 0.05, it proves that flash sales and discounts have a positive and significant effect on impulse buying behavior. It can be concluded that Flash Sales and Discounts are below 0.05, indicating that Flash sales and discounts have a positive and significant influence on impulsive buying at PT JM GROUP Lemabang Branch, Palembang City.

Keywords: Flash Sale, Discon, Impulse Buying

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	ii
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI.....	iii
LEMBAR KEASLIAN SKRIPSI	iv
LEMBAR REVISI	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Masalah Penelitian	6
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Manfaat Penelitian	7
1.4.1 Manfaat Teoritis	7
1.4.2 Manfaat Praktis	7
1.5 Gambaran Perusahaan.....	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	10
1.1. Flash Sale	10
2.1.1. Indikator Flash Sale.....	11
2.1.2. Dimensi Flash Sale.....	11
2.2. Diskon	12
2.2.1. Indikator Diskon	12

2.2.2. Elemen-Elemen Diskon	13
2.2.3. Dimensi Diskon.....	13
2.3. Impulse Buying	14
2.3.1. Aspek Penting Impulse Buying.....	15
2.3.2. Tipe-Tipe Impulse Buying	16
2.3.3. Indikator Impulse Buying	17
2.4. Penelitian Terdahulu	18
2.5. Kerangka Pemikiran.....	20
2.6. Hipotesis.....	21
BAB III METODE PENELITIAN.....	23
3.1 Ruang Lingkup Penelitian.....	23
3.1.1. Objek Penelitian	23
3.1.2. Waktu Dan Lokasi Penelitian.....	24
3.1.3 Batasan Penelitian	24
3.2 Jenis Dan Sumber Data	24
3.2.1 Jenis Data	24
3.2.2 Sumber Data.....	25
3.3. Teknik Pengumpulan Data.....	26
3.4 Populasi Dan Sampel	29
3.4.1 Populasi	29
3.4.2 Sampel.....	29
3.5 Teknik Analisis Data.....	30
3.5.1 Uji Kualitas Data.....	30
3.5.1.1 Uji Validitas	30
3.5.1.2 Uji Reliabilitas	31
3.5.1.3 Uji Asumsi Klasik.....	32
3.5.1.4 Uji Hipotesis	35
3.6 Definisi Dan Pengukuran Variabel	39

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	46
4.1 Hasil Penelitian	46
4.1.1 Karakteristik Responden	46
4.1.2 Pengujian Validitas Dan Reliabilitas	50
4.1.3 Uji Asumsi Klasik	54
4.1.4 Uji Analisis Regresi Linear Berganda.....	59
4.1.5 Pengujian Hipotesis.....	61
4.1.6 Koefisien Korelasi Dan Determinasi	64
4.2 Pembahasan.....	66
 BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	 70
5.1 Kesimpulan	70
5.2 Saran	71
DAFTAR PUSTAKA	72

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
2.1 Penelitian Terdahulu	18
3.1 Waktu Penelitian	23
3.2 Skala Pengukuran Kuesioner	29
3.3 Kriteria Koefisien Korelasi	39
3.4 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel	43
4.1 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	46
4.2 Responden Berdasarkan Usia	47
4.3 Responden Berdasarkan Pendidikan	48
4.4 Responden Berdasarkan Periode Kunjungan	49
4.5 Hasil Uji Validitas Variabel <i>Flash Sale</i>	50
4.6 Hasil Uji Validitas Variabel Diskon	51
4.7 Hasil Uji Validitas Variabel <i>Impulse Buying</i>	52
4.8 Hasil Uji Reliabilitas	53
4.9 Hasil Uji Normalitas	54
4.10 Hasil Uji Multikolinieritas	57
4.11 Hasil Uji <i>Glejser</i>	59
4.12 Hasil Uji Regresi Linier Berganda	60
4.13 Hasil Uji Parsial (Uji t)	62
4.14 Hasil Uji Simultan (Uji F)	63
4.15 Hasil Uji Koefisien Korelasi dan Determinasi	64
4.16 Tingkat Korelasi dan Kekuatan Korelasi	65

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
2.2 Kerangka Pemikiran.....	20
4.1 Diagram Uji Normalitas	56
4.2 Hasil Uji Heterokedastisitas	58

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kartu Bimbingan	74
Lampiran 2 Kuesioner Penelitian.....	75
Lampiran 3 Hasil Kuesioner	80
Lampiran 4 Hasil Pengujian SPSS.....	92