



## Similarity Report

### Metadata

Title

**LUTFIANTI WULANDARI\_212010200067\_TA 14DES**

Author(s)

**perpustakaan umsida**

Coordinator

**bulqis**

Organizational unit

**Perpustakaan**

### Alerts

In this section, you can find information regarding text modifications that may aim at temper with the analysis results. Invisible to the person evaluating the content of the document on a printout or in a file, they influence the phrases compared during text analysis (by causing intended misspellings) to conceal borrowings as well as to falsify values in the Similarity Report. It should be assessed whether the modifications are intentional or not.

Characters from another alphabet		0
Spreads		0
Micro spaces		0
Hidden characters		0
Paraphrases (SmartMarks)		77

### Record of similarities

SCs indicate the percentage of the number of words found in other texts compared to the total number of words in the analysed document. Please note that high coefficient values do not automatically mean plagiarism. The report must be analyzed by an authorized person.



**25**  
The phrase length for the SC 2

**5943**  
Length in words

**44483**  
Length in characters

### Active lists of similarities

This list of sources below contains sources from various databases. The color of the text indicates in which source it was found. These sources and Similarity Coefficient values do not reflect direct plagiarism. It is necessary to open each source, analyze the content and correctness of the source crediting.

#### The 10 longest fragments

Color of the text

NO	TITLE OR SOURCE URL (DATABASE)	NUMBER OF IDENTICAL WORDS (FRAGMENTS)	
1	<a href="https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/6499/46678/52248">https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/6499/46678/52248</a>	31	0.52 %
2	<a href="https://stienas-ypb.ac.id/jurnal/index.php/jdeb/article/download/402/364/">https://stienas-ypb.ac.id/jurnal/index.php/jdeb/article/download/402/364/</a>	28	0.47 %
3	<a href="https://www.yrpipku.com/journal/index.php/msej/article/download/3503/1962/18639">https://www.yrpipku.com/journal/index.php/msej/article/download/3503/1962/18639</a>	25	0.42 %
4	<a href="http://repository.unissula.ac.id/19930/4/lampiran.pdf">http://repository.unissula.ac.id/19930/4/lampiran.pdf</a>	24	0.40 %
5	Pengaruh Kepemimpinan Transformasional dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pada PT. Pos Indonesia Cilaki Bandung Kiki Sudiana,Ferina Nindhi;	21	0.35 %

6	<a href="http://repository.umy.ac.id/bitstream/handle/123456789/21345/naskah%20publikasi.pdf">http://repository.umy.ac.id/bitstream/handle/123456789/21345/naskah%20publikasi.pdf</a>	19	0.32 %
7	<a href="https://repository.unika.ac.id/25153/5/16_G3.0001_BAB%204.pdf">https://repository.unika.ac.id/25153/5/16_G3.0001_BAB%204.pdf</a>	19	0.32 %
8	<a href="http://repo.undiksha.ac.id/17713/9/1917051162-LAMPIRAN.pdf">http://repo.undiksha.ac.id/17713/9/1917051162-LAMPIRAN.pdf</a>	17	0.29 %
9	<a href="https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/download/34956/32765">https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/download/34956/32765</a>	16	0.27 %
10	Pengaruh Kepemimpinan Transformasional dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pada PT. Pos Indonesia Cilaki Bandung Kiki Sudiana,Ferina Nindhi;	16	0.27 %

from RefBooks database (2.81 %)

NO	TITLE	NUMBER OF IDENTICAL WORDS (FRAGMENTS)	
<b>Source: Paperity</b>			
1	Pengaruh Kepemimpinan Transformasional dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pada PT. Pos Indonesia Cilaki Bandung Kiki Sudiana,Ferina Nindhi;	64 (5)	1.08 %
2	Keputusan Pembelian Chatime di Suncity Sidoarjo Ditinjau Melalui Brand Image dan Harga Malau Rona Mala Shalsabella, Mas Oetarjo;	39 (4)	0.66 %
3	Kepemimpinan, Komitmen Organisasi, dan Beban Kerja dalam Meningkatkan Kinerja Karyawan UD. Sinar Terang Beton Surabaya Kusuma Kumara Adji,Payapo Muhammad Sabilal Akbar;	15 (1)	0.25 %
4	Pengaruh Gratis Ongkos Kirim, Diskon Dan Iklan Shopee Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen (Studi Kasus Pada Mahasiswa Universitas Islam Malang FEB Angkatan 2019) Basalamah Muhammad Ridwan,Muhammad Afifuddin, Budi Wahono;	13 (1)	0.22 %
5	PENGARUH KOMPENSASI TERHADAP PRODUKTIVITAS KERJA KARYAWAN ANJUNGAN JAWA BARAT TAMAN MINI INDONESIA INDAH Kurniawan Tri Wahyu, Ahmadun Ahmadun;	8 (1)	0.13 %
6	Pengaruh Kualitas Produk, Promosi dan Persepsi Harga Terhadap Keputusan Pembelian di Subway Margonda Purba Eva Yulyanti, Verry Cyasmoro;	7 (1)	0.12 %
7	Pengaruh Persepsi Kemudahan, Kegunaan Dan Kepercayaan Terhadap Minat Menggunakan Gopay : Studi Kasus Di Karawang Setiawan Maman Nur, Agung Solihin;	6 (1)	0.10 %
8	PENGARUH KINERJA KEUANGAN PERUSAHAAN TERHADAP HARGA SAHAM PERUSAHAAN PROPERTI DAN REAL ESTATE YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA Djoko Kristanto,Wulandari Erida Sri, Widarno Bambang;	5 (1)	0.08 %
9	Pengaruh Harga dan Promosi Terhadap Kepuasan Pelanggan Bengkel Mobil pada PT. Satria Jaya Motor di Kota Tangerang Erick Haryana, Ela Hulasoh;	5 (1)	0.08 %
10	PENENTU SIKAP DAN PENGARUHNYA TERHADAP NIAT PEMBELIAN PADA SITUS WEB PENJUALAN KEMBALI Dinda Yowanda, Kurniawati Kurniawati;	5 (1)	0.08 %

from the home database (0.00 %)

NO	TITLE	NUMBER OF IDENTICAL WORDS (FRAGMENTS)
----	-------	---------------------------------------

from the Database Exchange Program (0.00 %)

NO	TITLE	NUMBER OF IDENTICAL WORDS (FRAGMENTS)	
from the Internet (13.39 %) 			
NO	SOURCE URL	NUMBER OF IDENTICAL WORDS (FRAGMENTS)	
1	<a href="https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/6499/46678/52248">https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/6499/46678/52248</a>	76 (7)	1.28 %
2	<a href="https://repository.telkomuniversity.ac.id/pustaka/files/214555/jurnal_eproc/pengaruh-neurotransmitter-terhadap-keputusan-investasi-pada-individu-usia-produktif-di-pulau-jawa-dalam-bentuk-buku-karya-ilmiah.pdf">https://repository.telkomuniversity.ac.id/pustaka/files/214555/jurnal_eproc/pengaruh-neurotransmitter-terhadap-keputusan-investasi-pada-individu-usia-produktif-di-pulau-jawa-dalam-bentuk-buku-karya-ilmiah.pdf</a>	46 (4)	0.77 %
3	<a href="http://repository.teknokrat.ac.id/5776/1/skripsi19411242.pdf">http://repository.teknokrat.ac.id/5776/1/skripsi19411242.pdf</a>	45 (6)	0.76 %
4	<a href="https://media.neliti.com/media/publications/473257-pengaruh-shopping-lifestyle-discount-dan-c2b6fab5.pdf">https://media.neliti.com/media/publications/473257-pengaruh-shopping-lifestyle-discount-dan-c2b6fab5.pdf</a>	36 (4)	0.61 %
5	<a href="http://repository.teknokrat.ac.id/5776/4/b219411242.pdf">http://repository.teknokrat.ac.id/5776/4/b219411242.pdf</a>	32 (4)	0.54 %
6	<a href="https://jurnal.unived.ac.id/index.php/er/article/download/2456/2435">https://jurnal.unived.ac.id/index.php/er/article/download/2456/2435</a>	30 (5)	0.50 %
7	<a href="http://zainimunawir.blog.uma.ac.id/wp-content/uploads/sites/458/2024/03/Dampak-Fashion-Involvement-Terhadap.pdf">http://zainimunawir.blog.uma.ac.id/wp-content/uploads/sites/458/2024/03/Dampak-Fashion-Involvement-Terhadap.pdf</a>	30 (3)	0.50 %
8	<a href="https://jurnalmahasiswa.uma.ac.id/index.php/jimbi/article/download/1686/882">https://jurnalmahasiswa.uma.ac.id/index.php/jimbi/article/download/1686/882</a>	29 (4)	0.49 %
9	<a href="https://stienas-ypb.ac.id/jurnal/index.php/jdeb/article/download/402/364/">https://stienas-ypb.ac.id/jurnal/index.php/jdeb/article/download/402/364/</a>	28 (1)	0.47 %
10	<a href="http://repository.umy.ac.id/bitstream/handle/123456789/21345/naskah%20publikasi.pdf">http://repository.umy.ac.id/bitstream/handle/123456789/21345/naskah%20publikasi.pdf</a>	27 (2)	0.45 %
11	<a href="http://repo.undiksha.ac.id/17713/9/1917051162-LAMPIRAN.pdf">http://repo.undiksha.ac.id/17713/9/1917051162-LAMPIRAN.pdf</a>	25 (2)	0.42 %
12	<a href="https://www.yrkipku.com/journal/index.php/msej/article/download/3503/1962/18639">https://www.yrkipku.com/journal/index.php/msej/article/download/3503/1962/18639</a>	25 (1)	0.42 %
13	<a href="http://repository.unissula.ac.id/19930/4/lampiran.pdf">http://repository.unissula.ac.id/19930/4/lampiran.pdf</a>	24 (1)	0.40 %
14	<a href="http://jim.unsam.ac.id/index.php/JMT/article/download/138/134">http://jim.unsam.ac.id/index.php/JMT/article/download/138/134</a>	23 (3)	0.39 %
15	<a href="http://eprints.universitasputrabangsa.ac.id/id/eprint/1062/1/TRI%20KUSNINDAR%20ARTIKEL.pdf">http://eprints.universitasputrabangsa.ac.id/id/eprint/1062/1/TRI%20KUSNINDAR%20ARTIKEL.pdf</a>	23 (3)	0.39 %
16	<a href="https://ejournal.unsrat.ac.id/v3/index.php/emba/article/download/38279/34951">https://ejournal.unsrat.ac.id/v3/index.php/emba/article/download/38279/34951</a>	20 (3)	0.34 %
17	<a href="https://repository.unika.ac.id/25153/5/16.G3.0001_BAB%204.pdf">https://repository.unika.ac.id/25153/5/16.G3.0001_BAB%204.pdf</a>	19 (1)	0.32 %
18	<a href="https://innovative.pubmedia.id/index.php/Innovative/article/download/62/102">https://innovative.pubmedia.id/index.php/Innovative/article/download/62/102</a>	19 (2)	0.32 %
19	<a href="https://proceeding.unpkediri.ac.id/index.php/senmea/article/download/2275/1800">https://proceeding.unpkediri.ac.id/index.php/senmea/article/download/2275/1800</a>	18 (3)	0.30 %
20	<a href="https://jurnaledukasi.kemenag.go.id/edukasi/article/download/247/197/487">https://jurnaledukasi.kemenag.go.id/edukasi/article/download/247/197/487</a>	17 (3)	0.29 %
21	<a href="http://etheses.uingusdur.ac.id/4578/2/4119157_Full%20Text.pdf">http://etheses.uingusdur.ac.id/4578/2/4119157_Full%20Text.pdf</a>	17 (2)	0.29 %
22	<a href="https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/download/34956/32765">https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/download/34956/32765</a>	16 (1)	0.27 %
23	<a href="http://repository.iainkudus.ac.id/11018/7/07.%20Bab%204.pdf">http://repository.iainkudus.ac.id/11018/7/07.%20Bab%204.pdf</a>	13 (1)	0.22 %
24	<a href="https://journal.trunojoyo.ac.id/kompetensi/article/viewFile/25312/9548">https://journal.trunojoyo.ac.id/kompetensi/article/viewFile/25312/9548</a>	12 (2)	0.20 %
25	<a href="https://jim.unisma.ac.id/index.php/jrm/article/viewFile/23935/17911">https://jim.unisma.ac.id/index.php/jrm/article/viewFile/23935/17911</a>	12 (2)	0.20 %
26	<a href="https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/436/3021/3343">https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/436/3021/3343</a>	12 (1)	0.20 %
27	<a href="https://jurnal.imsi.or.id/index.php/jmmib/article/download/26/25">https://jurnal.imsi.or.id/index.php/jmmib/article/download/26/25</a>	11 (2)	0.19 %

28	<a href="https://jurnal.trunojoyo.ac.id/jkim/article/download/24887/9946">https://jurnal.trunojoyo.ac.id/jkim/article/download/24887/9946</a>	11 (2)	0.19 %
29	<a href="http://repository.unmuhjember.ac.id/21223/2/B.%20ABSTRAK.pdf">http://repository.unmuhjember.ac.id/21223/2/B.%20ABSTRAK.pdf</a>	9 (1)	0.15 %
30	<a href="https://123dok.com/article/analisis-data-hasil-penelitian-hasil-penelitian-pembahasan.yj74v65p">https://123dok.com/article/analisis-data-hasil-penelitian-hasil-penelitian-pembahasan.yj74v65p</a>	9 (1)	0.15 %
31	<a href="https://perpustakaan.pancabudi.ac.id/dl_file/penelitian/20092_4_BAB_IV.pdf">https://perpustakaan.pancabudi.ac.id/dl_file/penelitian/20092_4_BAB_IV.pdf</a>	8 (1)	0.13 %
32	<a href="https://openjournal.unpam.ac.id/index.php/DRB/article/download/28642/pdf">https://openjournal.unpam.ac.id/index.php/DRB/article/download/28642/pdf</a>	7 (1)	0.12 %
33	<a href="https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/2521/17795/19754">https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/2521/17795/19754</a>	6 (1)	0.10 %
34	<a href="https://www.journal.unrika.ac.id/index.php/equi/article/download/2923/2015">https://www.journal.unrika.ac.id/index.php/equi/article/download/2923/2015</a>	6 (1)	0.10 %
35	<a href="http://repository.umi.ac.id/6453/5/BAB%20IV.pdf">http://repository.umi.ac.id/6453/5/BAB%20IV.pdf</a>	6 (1)	0.10 %
36	<a href="https://repository.uinsaizu.ac.id/26961/1/Vol.%203%20No.%201%20%282023%29%20Prosiding%20Ekonomi%20dan%20Bisnis.pdf">https://repository.uinsaizu.ac.id/26961/1/Vol.%203%20No.%201%20%282023%29%20Prosiding%20Ekonomi%20dan%20Bisnis.pdf</a>	6 (1)	0.10 %
37	<a href="http://repositorybaru.stieykpn.ac.id/1053/1/Ringkasan%20Skripsi%20Qashtari%20Ramadhani%20211729831.pdf">http://repositorybaru.stieykpn.ac.id/1053/1/Ringkasan%20Skripsi%20Qashtari%20Ramadhani%20211729831.pdf</a>	6 (1)	0.10 %
38	<a href="http://digilib.uinsby.ac.id/2848/6/Bab%203.pdf">http://digilib.uinsby.ac.id/2848/6/Bab%203.pdf</a>	6 (1)	0.10 %
39	<a href="https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/59471/1/DIMAS%20YUSHARD-FEB.pdf">https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/59471/1/DIMAS%20YUSHARD-FEB.pdf</a>	6 (1)	0.10 %
40	<a href="https://www.journal.stteamkop.ac.id/index.php/seiko/article/download/2897/2513">https://www.journal.stteamkop.ac.id/index.php/seiko/article/download/2897/2513</a>	5 (1)	0.08 %
41	<a href="https://jurnalmahasiswa.stiesia.ac.id/index.php/jirm/article/download/4722/4721/">https://jurnalmahasiswa.stiesia.ac.id/index.php/jirm/article/download/4722/4721/</a>	5 (1)	0.08 %
42	<a href="https://www.jurnaluisu.ac.id/index.php/JRMB/article/download/1393/1085">https://www.jurnaluisu.ac.id/index.php/JRMB/article/download/1393/1085</a>	5 (1)	0.08 %
43	<a href="https://perpustakaan.pancabudi.ac.id/dl_file/penelitian/20233_4_BAB_IV.pdf">https://perpustakaan.pancabudi.ac.id/dl_file/penelitian/20233_4_BAB_IV.pdf</a>	5 (1)	0.08 %
44	<a href="https://openjournal.unpam.ac.id/index.php/DRB/article/download/34140/pdf">https://openjournal.unpam.ac.id/index.php/DRB/article/download/34140/pdf</a>	5 (1)	0.08 %

## List of accepted fragments (no accepted fragments)

NO	CONTENTS	NUMBER OF IDENTICAL WORDS (FRAGMENTS)

Page | 1

Analysis of Price Discount, Shopping Lifestyle, **and Fashion Involvement on Impulse Buying Fashion Products in Zalora E-commerce**

[Analisis Price Discount, **Shopping Lifestyle, dan Fashion Involvement**

**Terhadap Impulse Buying** Produk Fashion di E-commerce Zalora]

Lutfianti Wulandari 1, Lilik Indayani \*, 2) 1)Program Studi Manajemen, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia 2) Program Studi Manajemen, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia \*Email Penulis Korespondensi: liliikindayani@umsida.ac.id

**Abstract.** This research aims to test and determine the influence of price discounts, **shopping lifestyle, and fashion involvement on impulse buying** of fashion products in Zalora e-commerce. This research uses a survey method with a quantitative approach. The sample for this research consisted of 100 respondents with the criteria: Zalora users, both women and men who have bought and used fashion products from Zalora. In this research, a non-probability sampling method was used combined with a purposive sampling technique, where samples were taken deliberately referring to specified criteria. The methods used for data analysis include testing validity, reliability, classical assumptions, and multiple linear regression, as well as hypothesis testing with the t test, F test, and coefficient of determination. The research results prove that price discounts, shopping lifestyle, fashion involvement have **a positive and significant effect on impulse buying.**

Keywords - Price Discount, **Shopping Lifestyle, Fashion Involvement, Impulse Buying**

Abstrak. Penelitian ini bertujuan guna menguji dan mengetahui pengaruh price discount, **shopping lifestyle, dan**

**fashion involvement terhadap impulse buying** produk fashion di e-commerce Zalora. Penelitian ini menggunakan metode survey dengan pendekatan kuantitatif. Sampel penelitian ini berjumlah 100 responden dengan kriteria: pengguna Zalora, baik perempuan maupun laki-laki yang pernah membeli dan memakai produk fashion dari Zalora. Dalam penelitian ini digunakan metode nonprobability sampling yang dipadukan dengan teknik purposive sampling, di mana sampel diambil dengan sengaja mengacu pada kriteria yang ditentukan. Metode yang digunakan untuk analisis data termasuk pengujian validitas, reliabilitas, asumsi klasik, dan **regresi linier berganda, serta pengujian hipotesis dengan uji t, uji F, dan koefisien determinasi.** Hasil penelitian membuktikan bahwa price discount, **shopping lifestyle, fashion involvement berpengaruh positif dan signifikan terhadap impulse buying. Kata Kunci** – Price Discount, **Shopping Lifestyle, Fashion Involvement, Impulse Buying**

## I. PENDAHULUAN

Seiring kemajuan teknologi di era digital, mobilitas yang tinggi di kalangan sebagian masyarakat mengubah gaya hidup menjadi lebih instan. Akibatnya, masyarakat sering mencari cara yang praktis untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Hal tersebut didukung dengan berkembangnya era digital modern yang menyediakan berbagai layanan dalam membantu masyarakat. Pengguna internet terus melonjak dari tahun ke tahun, menunjukkan ketergantungan masyarakat terhadap fasilitas di dalamnya, salah satu kebutuhan yang dipenuhi yaitu transaksi belanja online atau E-commerce [1].

E-commerce, yang merupakan kependekan dari electronic commerce atau perdagangan elektronik mengacu pada sistem dimana penjual dan pembeli dapat berinteraksi dan bertransaksi tanpa harus bertemu secara langsung [2]. Secara sederhana, jenis perdagangan yang melibatkan segala sesuatu mulai dari pemasaran hingga distribusi melalui internet. E-commerce juga dikenal sebagai bentuk bisnis yang melibatkan pemanfaatan teknologi elektronik sebagai sarana untuk menghubungkan perusahaan dengan pelanggan dan masyarakat dalam bertransaksi, bertukar, serta menjual barang, layanan, dan data [3]. Munculnya E-commerce telah mempengaruhi perilaku konsumen yang awalnya berbelanja secara langsung di pusat perbelanjaan itu sendiri, saat ini dapat dengan mudah dilakukan secara online dari rumah. E-commerce menawarkan pilihan produk yang beragam, sehingga pelanggan dapat menemukan dan membeli apa pun yang mereka butuhkan, termasuk teknologi, peralatan rumah tangga, dan fashion.

Saat ini dunia fashion sudah menjadi bagian umum di mata masyarakat dan sudah menjadi gaya hidup setiap orang. Perubahan gaya hidup beriringan dengan perubahan trend fashion di masyarakat. Trend fashion mengacu pada gaya pakaian dan perhiasan yang menjadi trend dalam kurun waktu tertentu [4]. Penggunaan istilah fashion sering dikaitkan dengan hal-hal positif seperti keglamoran, keindahan, dan gaya yang senantiasa berubah seiring berjalannya waktu. Selain itu, trend fashion juga mempertegas status sosial dan ekonomi yang menggambarkan seberapa populer 2 mereka. Masyarakat cenderung mengikuti trend fashion agar bisa tampil menarik dan fashionable, dimana saat ini hal

2 | P a g e

tersebut bukan sekadar mengikuti trend, tetapi sudah menjadi kebutuhan bagi mereka [5]. Produk fashion di E-commerce juga menjadi salah satu produk yang digemari oleh semua kalangan, serta trend fashion semakin marak tidak mengenal musim [2].

Perkembangan fashion di E-commerce Indonesia kian menguatkan peran digitalisasi dalam membentuk gaya hidup modern. Beragam platform E-commerce tidak hanya mempermudah konsumen mengakses produk fashion terbaru, tetapi juga ter dorong untuk selalu tampil up to date mengikuti trend terkini. Kolaborasi antara platform E-commerce dan brand fashion mulai dari yang terjangkau hingga yang premium, yang semakin memperkuat kecenderungan belanja fashion secara impulsif. Perkembangan ini menunjukkan bahwa E-commerce tidak hanya sekadar platform belanja, tetapi juga berperan dalam penyebaran dan pertumbuhan trend fashion di Indonesia serta mempengaruhi cara masyarakat berbelanja dan berinteraksi dengan fashion secara signifikan.

Berdasarkan data dari Databoks.id pada tahun 2021 kategori fashion dan aksesoris mendominasi penjualan di platform E-commerce [6]. Karena data dari survei Katadata Insight Center (KIC) dan Kredivo produk ini memimpin penjualan di E-commerce sepanjang 2020 dengan kontribusi sebesar 22% tertinggi di antara semua kategori yang diperjualbelikan. Salah satu E-commerce yang menyediakan berbagai produk fashion yaitu E-commerce Zalora. Zalora termasuk unit dari Global Fashion Group terkenal di dunia yang mulai beroperasi pada periode 2011, dengan fokus membangun perusahaan fashion online di negara-negara berkembang, termasuk Indonesia [3].

Di Indonesia, Zalora dijalankan oleh PT Fashion Eservices Indonesia. Situs-situs disetiap negara menjamin bahwasannya produk fashion sesuai pada kesukaan dan preferensi negara tersebut. Zalora juga bermitra dengan bisnis fashion lain untuk menarik pelanggan, menawarkan pilihan lebih dari 500 label lokal dan internasional. Fenomena saat ini memperlihatkan bahwa perempuan lebih memilih produk yang harganya terjangkau namun kualitasnya sebanding dengan merek populer. Kehadiran internet memberikan kemudahan bagi konsumen untuk mencari kebutuhan mereka, sambil tetap mempertimbangkan perbandingan harga dari berbagai penjual [7]. Situasi demikian memicu terbukanya peluang besar untuk terjadinya pembelian impulsif secara online. Kecenderungan untuk berbelanja tanpa perencanaan, atau yang dikenal sebagai Impulse Buying merupakan salah satu perilaku pelanggan di Indonesia.

Impulse Buying adalah fenomena dimana konsumen membuat keputusan pembelian secara spontan, tanpa perencanaan sebelumnya [8]. Impulse buying juga bisa didefinisikan suatu keinginan yang mendadak dan kuat yang muncul secara spontan untuk belanja dengan segera tanpa mempertimbangkan konsekuensinya [9]. Konsumen di Indonesia kerap kali berperan sebagai Impulse Buying, disebabkan oleh kecenderungan mereka untuk lebih mengandalkan emosi daripada rasionalitas saat memutuskan untuk berbelanja [10]. Faktanya, E-commerce memiliki pengaruh yang lebih besar terhadap daripada toko offline terhadap Impulse Buying karena menyediakan berbagai fitur yang memudahkan proses berbelanja dan pilihan produk yang lebih bervariasi [11]. Tindakan membeli secara

impulsif tidak muncul tanpa sebab, melainkan dipengaruhi oleh berbagai faktor pendorong. Beberapa indikator 3 digunakan untuk mengukur variabel Impulse Buying, yaitu: membeli tanpa ada perencanaan, membeli tanpa berpikir konsekuensinya, membeli karena dipengaruhi kondisi emosional [12].

Faktor yang bisa memicu Impulse Buying pada konsumen adalah Price Discount. Price Discount merupakan penurunan harga yang ditentukan perusahaan dari harga asli sebuah produk [13]. Sebagai dampak dari adanya Price Discount, konsumen cenderung berpikir bahwa mereka dapat memaksimalkan perolehan produk namun dengan

Gambar 1. Kategori produk terlaris di E-commerce Indonesia 2021

Page | 3

pengeluaran minimal. Indikator yang dipakai dalam variabel Price Discount antara lain: besaran harga diskon, masa berlaku potongan harga, dan beberapa jenis produk yang diskon [14].

Faktor gaya hidup dalam berbelanja (Shopping Lifestyle) juga memengaruhi kecenderungan seseorang untuk melakukan Impulse Buying, yaitu pembelian tanpa perencanaan [15]. Kotler & Keller menyatakan bahwa kebiasaan berbelanja umumnya mencerminkan bagaimana mereka menghabiskan waktu dan uang mereka [16]. Konsumen cenderung menghabiskan waktu senggang mereka untuk berbelanja. Ketika memiliki lebih banyak uang, mereka cenderung membeli barang-barang yang belum pernah dimiliki sebelumnya tanpa mempertimbangkan kegunaannya, sehingga mengarah pada pembelian tidak berencana (Impulse Buying). Indikator yang dipakai dalam variabel Shopping Lifestyle yaitu: menyikapi setiap iklan yang terkait dengan produk tertentu, berbelanja produk dengan model paling baru, berbelanja produk dengan merek terkenal, percaya bahwa produk bermerek yang dibeli adalah yang unggul dari segi kualitas, dan seringkali berbelanja banyak merek daripada merek yang biasa dibeli [17].

Faktor lain yang mempengaruhi Impulse Buying yang dikaji dalam penelitian ini adalah Fashion Involvement.

Keterlibatan konsumen pada produk fashion yang dimotivasi oleh kebutuhan dan ketertarikan pada produk tersebut dikenal dengan istilah Fashion Involvement [9]. Perubahan selera konsumen terhadap produk fashion, yang didorong oleh keinginan untuk menyesuaikan gaya hidup (lifestyle) membuat konsumen rela berkorban, termasuk dalam hal waktu. Akibatnya, mereka sering terjebak dalam pola pembelian impulsif demi mendapatkan fashion yang diinginkan. Indikator yang dipakai dalam variabel Fashion Involvement yaitu: menyediakan beragam model pakaian baru, pakaian dengan model beragam, pakaian yang menunjukkan karakteristik fashion, sewaktu mengenakan pakaian favorit dapat menarik perhatian seseorang [18].

Beberapa peneliti sebelumnya telah mengkaji faktor-faktor yang berpengaruh pada variabel Impulse Buying.

Penelitian yang telah dilakukan mengenai Price Discount **berpengaruh signifikan terhadap Impulse Buying** [19].

Situasi ini bertentangan berdasarkan penelitian yang menunjukkan bahwasannya Price Discount tidak **memiliki pengaruh signifikan terhadap Impulse Buying** [10]. Penelitian yang dilakukan mengenai Shopping Lifestyle **berpengaruh signifikan terhadap Impulse Buying** [20], [21]. Situasi ini bertentangan berdasarkan penelitian yang menunjukkan hasil bahwasannya Shopping Lifestyle tidak **memiliki pengaruh signifikan terhadap Impulse Buying** [4].

Penelitian yang dilakukan mengenai **Fashion Involvement berpengaruh signifikan terhadap Impulse Buying** [20].

Situasi tersebut bertentangan berdasarkan penelitian yang menunjukkan hasil **bawa Fashion Involvement tidak berpengaruh signifikan terhadap Impulse Buying** [9].

Merujuk pada fenomena di atas, bahwasannya peneliti terdorong untuk melakukan penelitian dengan mengangkat judul "Analisis Price Discount, **Shopping Lifestyle, dan Fashion Involvement Terhadap Impulse Buying** Produk Fashion di E-commerce Zalora"

Rumusan Masalah: Apakah Price Discount, **Shopping Lifestyle, dan Fashion Involvement berpengaruh terhadap Impulse Buying Produk Fashion** di E-commerce Zalora?

Pertanyaan Penelitian:

1. Apakah terdapat pengaruh variabel Price Discount **terhadap Impulse Buying Produk Fashion** di E-commerce Zalora?
2. Apakah terdapat **pengaruh variabel Shopping Lifestyle terhadap Impulse Buying** Produk Fashion di E-commerce Zalora?
3. Apakah terdapat **pengaruh variabel Fashion Involvement terhadap Impulse Buying** Produk Fashion di E-commerce Zalora?

Kategori SDGs:

Berdasarkan kategori yang sudah ditetapkan SDGs No. 12 berfokus pada produksi dan konsumsi yang berkelanjutan, yang relevan dengan penelitian ini. Dalam konteks penelitian ini, penting untuk mengevaluasi bagaimana praktik konsumsi yang impulsif, dipengaruhi oleh diskon harga, gaya hidup berbelanja, dan keterlibatan dalam fashion, berkontribusi pada pola konsumsi yang berkelanjutan. Impulse Buying yang didorong oleh diskon dan gaya hidup konsumen dapat menyebabkan pembelian berlebih dan pemborosan, yang bertentangan dengan prinsip-prinsip konsumsi berkelanjutan yang diusung oleh SDGs 12. Oleh karena itu, penelitian ini tidak hanya memeriksa faktor-faktor yang mendorong Impulse Buying, tetapi juga mempertimbangkan implikasi lingkungan dan sosial dari praktik konsumsi tersebut, dengan tujuan untuk menemukan keseimbangan antara pemenuhan kebutuhan konsumen dan tanggung jawab lingkungan.

## II. LITERATUR REVIEW

### Price Discount

Dalam pandangan Kotler & Keller (2009) dalam [22] Price Discount adalah strategi perusahaan untuk menawarkan harga yang lebih terjangkau kepada konsumen, dengan tujuan mendorong peningkatan penjualan produk mereka. Menurut [13] Price Discount merupakan penurunan harga yang ditentukan perusahaan dari harga asli sebuah produk. Menurut [23] Price Discount adalah insentif berupa penurunan harga yang digunakan untuk merangsang respons positif dari konsumen dengan cara menawarkan harga yang lebih rendah, berharap konsumen akan tertarik untuk memperhatikan produk dan akhirnya melakukan pembelian. Konsumen percaya bahwa mereka dapat menerima lebih banyak barang dengan harga yang lebih murah ketika ada potongan harga. Price Discount dapat dihitung melalui indikator sebagai berikut [14]:

1. Besaran harga diskon
2. Masa berlaku potongan harga
3. Beberapa jenis produk yang diskon

H1: Terdapat pengaruh Price Discount (X1) terhadap Impulse Buying (Y)

### Shopping Lifestyle

Dalam pandangan Kotler & Keller dalam [16] gaya hidup berbelanja (Shopping Lifestyle) adalah pola perilaku yang berorientasi pada pembelian barang yang dasarnya menunjukkan bagaimana seseorang mengisi hidupnya dengan menghabiskan uang dan waktu untuk aktivitas berbelanja [24]. Shopping Lifestyle menunjukkan bagaimana seseorang menggunakan waktu dan uangnya untuk mendapatkan produk, didorong oleh faktor internal seperti keinginan dan eksternal seperti branding dan iklan, yang berpotensi mempengaruhi pilihan pembelian. Banyaknya waktu senggang memberi kesempatan pada konsumen untuk lebih sering berbelanja, sementara kecukupan dana memungkinkan mereka untuk membeli lebih banyak barang. Menurut penelitian [24] generasi muda berumur 21-25 tahun cenderung lebih tentang terhadap godaan belanja online untuk memenuhi gaya hidup mereka, dimana menunjukkan bahwa tingginya gaya hidup berbelanja mendorong peningkatan pembelian impulsif. Shopping Lifestyle dapat dihitung melalui indikator sebagai berikut [17]:

1. Menyikapi setiap iklan yang terkait dengan produk tertentu
2. Berbelanja produk dengan model paling baru
3. Berbelanja produk dengan merek terkenal
4. Percaya bahwasannya produk bermerek yang dibeli adalah yang unggul dari segi kualitas
5. Seringkali berbelanja banyak merek daripada merek yang biasa dibeli

H2: Terdapat pengaruh Shopping Lifestyle (X2) terhadap Impulse Buying (Y)

### Fashion Involvement

Dalam pandangan Tirmizi et al. (2009) dalam [25] Fashion Involvement adalah tingkat ketertarikan seseorang dalam dunia fashion dapat dilihat dari antusiasmenya terhadap pakaian dan perlengkapan yang modis. Sejalan dengan definisi menurut [9] tingkat keterlibatan konsumen dalam produk fashion, disebabkan oleh minat dan kebutuhan mereka terhadap produk tersebut, dikenal sebagai Fashion Involvement. Semakin besar ketertarikan seseorang pada suatu produk tersebut, semakin besar pula kecenderungan mereka untuk membelinya [26]. Ketika seseorang memiliki keterlibatan dengan suatu produk, kecenderungan mereka adalah untuk melakukan pembelian secara impulsif [27].

Fashion Involvement dapat dihitung melalui indikator sebagai berikut [18]:

1. Menyediakan beragam model pakaian baru
2. Pakaian dengan model beragam
3. Pakaian yang menunjukkan karakteristik fashion
4. Sewaktu mengenakan pakaian favorit dapat menarik perhatian seseorang

H3: Terdapat pengaruh Fashion Involvement (X3) terhadap Impulse Buying (Y)

### Impulse Buying

Menurut Rook & Fisher (1995) dalam [28] pembelian impulsif merupakan dorongan konsumen untuk membeli sebuah produk dengan cepat tanpa pertimbangan panjang. Sejalan definisi menurut [9] Impulse Buying juga bisa didefinisikan suatu keinginan yang mendadak dan kuat yang muncul secara spontan untuk belanja dengan segera tanpa mempertimbangkan konsekuensinya. Definisi lain menurut [8] Impulse Buying adalah fenomena konsumen yang mengambil keputusan terkait pembelian mereka tanpa perencanaan terlebih dahulu. Pembelian impulsif terjadi tiba-

Page | 5

tiba dimana seseorang tidak mampu mengendalikan keinginan untuk membeli sesuatu meskipun produk tersebut bukan kebutuhan dan tujuan mereka. Impulse Buying dapat dihitung melalui indikator sebagai berikut [12]:

1. Membeli tanpa ada perencanaan
2. Membeli tanpa berfikir konsekuensinya
3. Membeli karena dipengaruhi kondisi emosional

- H1: Terdapat pengaruh Price Discount (**X1** terhadap Impulse Buying (Y))  
**H2:** Terdapat pengaruh Shopping Lifestyle (X2) terhadap Impulse Buying (Y)  
H3: Terdapat pengaruh **Fashion Involvement (X3) terhadap Impulse Buying (Y)**

### III. METODE

Metode penelitian yang digunakan adalah survei dengan model pendekatan kuantitatif. Survei didefinisikan dengan metode dengan pendekatan kuantitatif guna untuk mengumpulkan data terkait hubungan atau pengaruh antar variabel, yang diperoleh melalui kuesioner yang disebarluaskan kepada sejumlah responden dari populasi yang ditargetkan [29]. Fokus utama pada penelitian ini ada 3 variabel, yaitu Price Discount (**X1**), Shopping Lifestyle (X2), **dan** Fashion Involvement (X3) terhadap Impulse Buying (Y).

Peneliti memakai data primer, yang berasal dari hasil survei yang datanya diperoleh melalui kuesioner online yang didistribusikan melalui Google Form. Variabel-variabel dalam penelitian ini diukur dengan menggunakan skala likert untuk melakukan evaluasi perilaku, asumsi, dan pandangan individu maupun kelompok mengenai fenomena yang dibahas. Responden diminta memilih salah satu dari berbagai opsi jawaban untuk setiap variabel dalam penelitian ini, dengan menggunakan skala 1-5. Peneliti juga menggunakan data sekunder dari sumber online seperti website, artikel, jurnal, dan situs web yang berhubungan dengan topik penelitian.

Menurut Sugiyono (2017) populasi merupakan kumpulan objek atau subjek dengan karakteristik dan kualitas spesifik yang dipilih oleh peneliti untuk diteliti dan dijadikan dasar dalam menarik kesimpulan [12]. Adapun yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah pengguna Zalora baik perempuan maupun laki-laki yang pernah membeli dan memakai produk fashion dari Zalora. Kriteria responden yang akan diikutsertakan pada penelitian ini berada dalam rentang usia 18 sampai 55 tahun, mencakup berbagai status pekerjaan seperti mahasiswa, ibu rumah tangga (IRT), pegawai negeri sipil (PNS), wiraswasta, dan lain-lain yang jumlahnya tidak diketahui. Metode yang dimanfaatkan pada penelitian ini untuk pengambilan sampel adalah Non Probability Sampling. Dalam pandangan Sugiyono (2016) teknik Non Probability Sampling mengacu pada pemilihan sampel yang dilakukan tanpa menyediakan peluang yang setara bagi setiap orang di dalam populasi untuk berpartisipasi dalam penelitian, dan menggunakan Purposive Sampling, sampel yang dipilih secara sengaja sesuai dengan kriteria tertentu [9]. Adapun pengambilan sampel pada penelitian ini menggunakan rumus Lemeshow. Pemilihan metode ini didasarkan pada ketidakpastian atau ketidakterbatasan jumlah populasi yang diteliti. Dengan menggunakan rumus Lemeshow, peneliti dapat menentukan jumlah sampel yang representatif untuk penelitian ini, meskipun populasi totalnya tidak dapat dipastikan. Berikut rumus Lemeshow yaitu:

Gambar 2. Kerangka Konseptual

Price  
Discount  
Shopping  
Lifestyle  
Fashion  
Involvement  
Impulse  
Buying  
**H1**  
**H2**  
**H3**

6 | Page

$$n = Z^2 \times P(1 - P) / d^2$$

Pernyataan:

n = Banyaknya sampel

z = Nilai standart = 1,96

p = Estimasi proporsinya = **0,5**

**d** = Alpha (0,10) atau tingkat kesalahan = 10 %

Dengan menggunakan rumus tersebut, banyaknya sampel yang diperoleh yakni:

$$n = Z^2 \times P(1 - P) / d^2 n = 1,96^2 \times 0,5(1 - 0,5) / 0,12^2 n = 3,8416 \times 0,25 / 0,01 n = 96,04 = 96$$

Merujuk pada rumus diatas dapat diperoleh sampel populasi yakni 96 orang. Untuk meningkatkan validitas data dan mengurangi risiko respons yang tidak valid, peneliti memutuskan untuk mengambil sampel sebanyak 100 responden. Pada penelitian ini penulis menggunakan teori Roscoe dalam Sugiyono (2022) ukuran sampel yang direkomendasikan untuk penelitian bervariasi, bahwa jumlah yang layak berkisar antara 30 sampai 500 [30]. Data tersebut kemudian akan menjalani proses pengujian yaitu, **uji validitas, uji reliabilitas, uji normalitas, uji asumsi klasik, uji regresi linear berganda, uji T, uji F, dan koefisien determinasi** yang dioperasikan menggunakan program Statistical Product and Service Solutions (SPSS) Ver 27. Uji validitas digunakan untuk menentukan apakah data dalam kuesioner valid atau tidak. Uji reliabilitas merupakan alat untuk mengukur kuesioner berdasarkan indikator, sehingga dapat diperoleh informasi terkait pengumpulan data. Uji normalitas bertujuan untuk memahami

sejauh mana data yang diperoleh melalui penyebaran kuesioner sesuai dengan distribusi normal.

#### IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

##### Hasil

###### A. Hasil Analisis Statistik Deskriptif

Tabel 1. Karakteristik Responden

Sumber : Data Olahan Penulis SPSS Ver 27 (2024)

Kategori Deskripsi Jumlah Presentase

Umur 18 - 25 Tahun 67 67%

26 - 35 Tahun 16 16%

36 - 45 Tahun 16 16%

46 - 55 Tahun 1 1%

Jenis

Kelamin

Laki-laki 31 31%

Perempuan 69 69%

Status Mahasiswa 58 58%

PNS 15 15%

Wiraswasta 11 11%

Ibu Rumah Tangga 9 9%

Lainnya 7 7%

Page | 7

Berdasarkan hasil uji deskriptif pada tabel di atas, diketahui dari 100 responden, responden yang memiliki umur **antara 18 – 25 tahun sebesar 67%**, responden yang memiliki umur **antara 26 – 35 tahun sebesar 16%**, responden yang memiliki umur **antara 36 – 45 tahun sebesar 16%**, dan responden yang memiliki umur **antara 46 – 55 tahun sebesar 1%**. Selanjutnya **responden yang berjenis kelamin Laki-laki sebesar 31% dan responden berjenis kelamin Perempuan sebesar 69%**. Selain itu, responden dengan status Mahasiswa sebesar 58%, responden dengan status PNS sebesar 15%, responden dengan status Wiraswasta sebesar 11%, responden dengan status Ibu rumah tangga sebesar 9%, dan responden dengan status Lainnya sebesar 7%.

###### B. Uji Validitas

Tabel 2. Hasil **Uji Validitas Variabel Item r-hitung r-tabel Sig Keterangan**

Price Discount (X1) X1.1 X1.2 X1.3

0,689 0,196 0,000 Valid

0,789 0,196 0,000 Valid

0,829 0,196 0,000 Valid

Shopping Lifestyle (X2) X2.1 0,680 0,196 0,000 Valid

X2.2 0,793 0,196 0,000 Valid

X2.3 0,768 0,196 0,000 Valid

X2.4 0,759 0,196 0,000 Valid

X2.5 0,750 0,196 0,000 Valid

Fashion Involvement (X3) X3.1 0,732 0,196 0,000 Valid

X3.2 0,762 0,196 0,000 Valid

X3.3 0,719 0,196 0,000 Valid

X3.4 0,690 0,196 0,000 Valid

Impluse Buying (Y)

Y.1 0,732 0,196 0,000 Valid

Y.2 0,833 0,196 0,000 Valid

Y.3 0,740 0,196 0,000 Valid

Sumber : Data Olahan Penulis SPSS Ver 27 (2024)

Berdasarkan hasil uji validitas pada tabel di atas, seluruh variabel Price Discount (X1), Shopping Lifestyle (X2), Fashion Involvement (X3), dan Impluse Buying (Y) item pernyataan dianggap valid berdasarkan hasil uji statistik di atas terdapat 15 item pernyataan yang memiliki rhitung > r tabel = 0.196 Ini berarti bahwa semua item dari variabel tersebut memenuhi standar validitas.

###### C. Uji **Reliabilitas Tabel 3. Hasil Uji Reliabilitas Variabel Nilai Cronbach Alpha Standar Reliabilitas Kriteria**

Price Discount (X1) 0.658 0,60 Reliabel

Shopping Lifestyle (X2) 0,806 0,60 Relialbel

Fashion Involvement (X3) 0,699 0,60 Relialbel

Impluse Buying (Y) 0,655 0,60 **Relialbel Sumber : Data Olahan Penulis SPSS Ver 27 (2024) Berdasarkan** hasil uji Reliabilitas tabel menunjukkan kesimpulan dari uji reliabilitas pada semua variabel menyatakan bahwa instrumen tersebut dapat dipercaya, karena nilai Cronbach alpha > 0,60 dari hasil standar realitas. Hasilnya menunjukkan bahwa seluruh variabel Price Discount (X1), Shopping Lifestyle (X2), **Fashion Involvement (X3)**, dan Impluse Buying (Y) telah reliabel.

8 | Page

#### D. Uji Asumsi Klasik

##### 1. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan memastikan bahwa data sampel berasal dari populasi dengan distribusi normal. Dengan begitu, data yang berdistribusi normal adalah data yang memiliki pola sebaran normal dengan profil yang dikatakan dapat menggambarkan populasi yang menjadi focus penelitian. Menurut Sugiyono (2020) untuk menguji data berdistribusi normal atau tidak berdistribusi normal penelitian ini melibatkan penerapan uji statistik One- Sample Klmogorov-Smirnov Test) [30]. Dengan hasil **berikut** :

**Tabel 4. Hasil Uji Normalitas**

One-Sampel **Kolmogorov- Smirnov Test**

Unstandardized

Residual N 100 Normal Parameters,b Mean .0000000 Std. Deviation 1.09450473

Most Extreme Differences Absolute .081 Positive .068

Negative .081 Test Statistic .081

Asymp. Sig. (2-tailed)c .109

Monte Carlo Sig. (2- tailed)d Sig. .111

99% Confidence Interval Lower Bound .103

Upper Bound .119

a. Test distribution is Normal. b. Calculated form data. c. Lilliefors Significance Correction. d. Lilliefors' method based on 1000 Monte Carlo samples with starting seed 2000000. Sumber : Data Olahan Penulis SPSS Ver 27 (2024)

Dari hasil uji normalitas menggunakan One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test, memperoleh nilai Asymp. Sig. (2-tailed) = 0,109 > 0,05 maka ketentuan H0 diterima yang artinya data yang diuji tersebut dapat dikatakan berdistribusi normal. Hasil uji normalitas juga dapat dilihat pada gambar dibawah ini :

Sumber : Data Olahan Penulis SPSS Ver 27 (2024)

Gambar 3. Diagram P-P Plot Hasil Uji Normalitas

Page | 9

Dari hasil uji P-P Plot dapat disimpulkan bahwa titik-titik data menyebar sesuai dengan garis diagonal, maka penyebaran residual telah sesuai dengan distribusi normal.

##### 2. Uji Multikolinearitas

Menurut Sugiyono (2022) Uji Multikolonieritas ini bertujuan merincikan sebagai mekanisme untuk menilai didapati korelasi antar variabel besar pada model regresi [30]. Uji ini memahami terhadap tiap variabel bebas pada penelitian mempunyai unsur yang bersamaan. Langkah yang dapat dilihat bilamana angka VIF (Variance Inflation Factor) < 10 untuk dipahami ada tidaknya multikolinieritas dengan angka tolerance > 0,1. Dapat dilihat pada tabel uji multikolonieritas sebagai berikut:

**Tabel 5. Hasil Uji Multikolinearitas Coefficientsa Model Collinearity Statistics**

Tolerance VIF

1 Price\_Discount .763 1.311

Shopping\_Lifestyle .666 1.503

Fashion\_Involvement .628 1.594

a. Dependent Variable: Impluse\_Buying

Sumber : Hasil Olahan Data Peneliti SPSS 27 (2024) Berdasarkan informasi tabel diatas menunjukkan bahwa setiap variabel mempunyai nilai tolerance

Price Discount (X1) 0,763, Shopping Lifestyle (X2) 0,666, dan Fashion Involvement (X3) 0,628 yang

berarti ketiga variabel memiliki nilai tolerance lebih besar dibanding 0,1 serta nilai VIF kurang dari 10.

Dengan demikian, dapat ditarik kesimpulan bahwa dalam penelitian ini bebas dari gejala multikolinearitas.

3. Uji Heteroskedasitas

Gambar 4. Hasil Uji Heteroskedastisitas

10 | Page

Berdasarkan gambar diatas, dapat disimpulkan bahwa diagram tampilan scatterplot tersebut dan tidak terlihat pola tertentu, dengan distribusi titik berada di sekitar angka 0 pada sumbu Y baik di atas maupun di bawahnya, sehingga dapat ditarik kesimpulan tidak ada heteroskedastisitas.

#### E. Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi ini bertujuan untuk menentukan seperti apa bentuk hubungan dari variabel dependen dengan variabel independen. Melalui pengolahan data menggunakan SPSS for Windows versi 27, model regresi yang dihasilkan. Data tersebut dapat ditemukan dalam tabel berikut ini: Tabel 6. Analisis Regresi Linear Berganda

##### **Unstandardized**

##### **Coefficients**

##### **Standardized**

##### **Coefficients**

##### **Model B Std. Error Beta t Sig.**

	B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1 (Constant)	.349	.875	.399	.691	
Price Discount	.244	.065	.233	3.768	.000
Shopping Lifestyle	.261	.033	.525	7.921	.000
Fashion Involvement	.238	.059	.274	4.011	<u>.000</u>

a. Dependent Variable Impulse Buying

Sumber : Hasil Olahan Data Peneliti SPSS 27 (2024) Pada tabel di atas, memperoleh nilai konstanta (a) yakni 0,349, nilai koefisien regresi untuk X1 b1 yakni 0,244, nilai koefisien regresi untuk X2 (b2) sebesar 0,261, dan nilai koefisien X3 (b3) sebesar 0,238. Maka dari itu, dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$Y = 0,349 + 0,244 X_1 + 0,261 X_2 + 0,238 X_3$$

Persamaan di atas dapat ditarik kesimpulan, bahwa diketahui nilai konstanta 0,349 yang menunjukkan apabila variabel independen yakni Price Discount (X1), Shopping Lifestyle (X2), dan Fashion Involvement (X3) bernilai 0, maka variabel dependen Impulse Buying sebesar 0,349.

1. Koefisien Regresi (b1) yang diperoleh 0,244 ini berarti Impulse Buying akan mengalami peningkatan sebesar satu satuan Price Discount (X1). Sementara Shopping Lifestyle (X2) dan Fashion Involvement (X3) konstan maka, Impulse Buying akan memiliki nilai 0,244 satuan koefisien bernilai positif yang berarti terdapat hubungan positif antara Price Discount dengan Impulse Buying. Jika nilai Price Discount semakin baik, maka semakin baik juga Impulse Buying produk Fashion di E-commerce Zalora.
2. Koefisien Regresi (b2) yang diperoleh 0,261 ini berarti apabila Shopping Lifestyle (X2) mengalami peningkatan yakni satu satuan, sedangkan Price Discount (X1) dan Fashion Involvement (X3) konstan maka, Impulse Buying akan bernilai 0,261 satuan koefisien bernilai positif yang berarti terdapat hubungan positif antara Shopping Lifestyle dengan Impulse Buying. Jika nilai Shopping Lifestyle semakin baik, maka semakin baik juga Impulse Buying produk Fashion di E-commerce Zalora.
3. Koefisien Regresi (b3) yang diperoleh 0,238 ini berarti jika Fashion Involvement (X3) mengalami peningkatan sebesar satu satuan, sementara Price Discount (X1) dan Shopping Lifestyle (X2) konstan maka, Impulse Buying akan bernilai 0,238 satuan koefisien bernilai positif yang berarti terdapat hubungan positif antara Fashion Involvement dengan Impulse Buying. Jika nilai Fashion Involvement semakin baik, maka semakin baik juga Impulse Buying produk Fashion di E-commerce Zalora.

Dengan merujuk pada hasil implementasi di atas, nilai prediksi (Y) Prediksi yang diperkirakan terlihat pada tabel yang tercantum diatas, tabel casewise Diagnostic pada kolom Predicted Value. Adapun Residual (Unstandardized Residual) merupakan selisih dari Impulse Buying dengan predicted value dan Std. Residual (Standardized Residual) dikategorikan sebagai nilai residual dimana telah distandardisasi. Model regresi dikatakan semakin akurat dalam melakukan prediksi jika nilai Residualnya semakin dekat dengan 0. Sebaliknya semakin nilai tersebut menjauhi 0 atau melebihi 1 atau -1 maka model regresi kian tidak akurat dalam melakukan prediksi.

Page | 11

#### F. Uji t Parsial

Uji t dilakukan sebagai cara menguji seberapa besar pengaruh suatu variabel independen secara individu

terhadap variasi variabel dependen. Selain itu, uji t berfungsi untuk menguji hipotesis penelitian yang bersifat terpisah. Jika thitung > ttabel dan tingkat signifikansi < 0,05, sehingga setiap variabel independen secara individual mempengaruhi variabel dependen. Dengan hasil uji sebagai berikut:

Tabel 7. Hasil Uji t Parsial

Unstandardized

Coefficients

Standardized

Coefficients

Model B Std. Error Beta t Sig.

1 (Constant) .349 .875 .399 .691

Price Discount .244 .065 .233 3.768 .000

Shopping Lifestyle .261 .033 .525 7.921 .000

Fashion Involvement .238 .059 .274 4.011 .000

Sumber : Hasil Olahan Data Peneliti SPSS 27 (2024)

Merujuk pada tabel di atas dapat diuraikan bahwa hasil pengujian hipotesis secara parsial menunjukkan tingkat kepercayaan sebesar 5% ( $\alpha = 0,05$ ) dengan degree of freedom  $df2 = n-k-1 (100-3-1 = 96)$  maka memperoleh nilai t tabel sebesar 1,984, dapat disimpulkan bahwa: 1. Price Discount (X1)

Nilai thitung variabel Price Discount yakni 3,768, nilai ttabel sebesar 1,984. Jadi nilai thitung > ttabel (3,768 > 1,984) dan nilai signifikan 0,000 < 0,05, dengan pengaruh sebesar 0,244, akibatnya H0 ditolak

dan Ha diterima yang mengindikasikan bahwa variabel tersebut berpengaruh secara parsial

dan variabel Price Discount berpengaruh secara positif terhadap variabel Impulse Buying produk

Fashion di E-commerce Zalora.

2. Shopping Lifestyle (X2)

Nilai thitung variabel Price Discount yakni 7,921, nilai ttabel sebesar 1,984. Jadi nilai thitung > ttabel (7,921 > 1,984) dan nilai signifikan 0,000 < 0,05, dengan pengaruh sebesar 0,261, akibatnya H0 ditolak

dan Ha diterima yang mengindikasikan bahwa variabel tersebut berpengaruh secara parsial

dan variabel Shopping Lifestyle berpengaruh secara positif terhadap variabel Impulse Buying produk

Fashion di E-commerce Zalora.

3. Fashion Involvement (X3)

Nilai thitung variabel Fashion Involvement yakni 4,011, nilai ttabel sebesar 1,984. Jadi nilai thitung > ttabel (4,011 > 1,984) dan nilai signifikan 0,000 < 0,05, dengan pengaruh sebesar 0,238, akibatnya

H0 ditolak dan Ha diterima yang mengindikasikan bahwa variabel tersebut berpengaruh secara

parsial dan variabel Fashion Involvement berpengaruh secara positif terhadap variabel Impulse

Buying produk Fashion di E-commerce Zalora.

G. Uji F Simultan Uji F adalah uji guna mengetahui seberapa besar pengaruh secara simultan dari variabel independen terhadap variabel dependen.

Apabila nilai Fhitung > Ftabel akibatnya H0 ditolak dan Ha diterima. Artinya variabel

independen memiliki pengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Hasil uji F secara simultan seperti

yang tercantum dalam tabel di bawah ini. :

Tabel 8. Hasil Uji F Simultan

ANNOVAa

Sum of

Model Squares df Mecan Square F Sig. 1 Regression 304,244 3 101,415 82,092 .000b Residual 118,596 96 1,235

Total 422,840 99

a. Dependent Variable: Impulse\_Buying

b. Predictors: (Constant), Fashion\_Involvement, Price\_Discount, Shopping\_Lifestyle

12 | Page

Sumber : Hasil Olahan Data Penulis SPSS 27 (2024)

Berdasarkan hasil uji F memperoleh nilai Fhitung sebesar 82,092 dengan tingkat signifikansi yakni 0,000 < 0,05 dan Ftabel sebesar 2,70 (df1 = 3 dan df2 = 96). Disebabkan Fhitung > Ftabel (82,092 > 2,70) dan nilai signifikansi sebesar 0,000 < 0,05 sehingga H0 ditolak dan Ha diterima yang artinya terdapat pengaruh positif dan signifikan yaitu Price Discount (X1), Shopping Lifestyle (X2), dan Fashion Involvement (X3) terhadap Impulse Buying (Y).

H. Uji R2 Koefisien Determinasi

Tabel 9. Hasil Uji R2 Koefisien Determinasi Model Summary

Adjusted R Std. Error of Model R R Square the Estimate 1 .848 a .720 .711 1.111

a. Predictors: (Constant), Fashion\_Involvement,

Price\_Discount, Shopping\_Lifestyle b. Dependent Variable: Impulse\_Buying Sumber : Hasil Olahan Data Penulis SPSS 27 ( 2024) Berdasarkan tabel diatas memperoleh nilai Adjusted R Square (Koefisien Determinasi) yakni 0.711.

Artinya 71,1% variabel Impulse Buying dipengaruhi oleh variabel bebas, yaitu Price Discount (X1), Shopping

Lifestyle (X2), Fashion Involvement (X3). Sedangkan sisanya 28,9% akan terpengaruh oleh variabel lainnya

yang tidak dianalisis. Dengan demikian, rentang nilai koefisien determinasi berkisar antara 0-1 menurut

Sugiyono (2022) [30]. Di sisi lain Standar Error of the Estimate digunakan untuk mengukur sejauh mana

ketidakakuratan model regresi dalam membuat prediksi nilai (Y). Hasil regresi menunjukkan nilai 1,111,

yang mengindikasikan jumlah kesalahan dalam nilai (Y) yakni 1,111 satuan yang diprediksi. Sebagai dasar,

bila standar estimasi kesalahan lebih kecil dari standar deviasi (Y), sehingga model regresi lebih baik untuk

memprediksi nilai (Y).

Pembahasan

### H1: Pengaruh Price Discount Terhadap Impulse Buying

Hasil penelitian menjelaskan bahwasannya **Price Discount berpengaruh positif dan signifikan terhadap Impulse Buying** produk fashion di E-commerce Zalora. Konsumen cenderung tertarik melakukan pembelian mendadak ketika melihat produk yang diinginkan ditawarkan dengan diskon menarik. Hal ini terjadi karena diskon menciptakan persepsi bahwa konsumen mendapatkan nilai lebih dengan harga yang lebih rendah, sehingga mereka merasa rugi jika tidak memanfaatkan kesempatan tersebut. Diskon juga sering kali menciptakan rasa urgensi melalui promosi berbatas waktu, yang memaksa konsumen untuk cepat mengambil keputusan tanpa mempertimbangkan kebutuhan sebenarnya. Dengan demikian, Price Discount bukan hanya alat pemasaran, tetapi juga faktor emosional yang memengaruhi pola pikir konsumen dalam pengambilan keputusan belanja. Temuan dalam penelitian ini sesuai pada penelitian yang dilaksanakan oleh Rizkia (2023) yang menunjukkan bahwa **Price Discount memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Impulse Buying** [19].

### H2: Pengaruh Shopping Lifestyle Terhadap Impulse Buying

Hasil penelitian menjelaskan bahwasannya **Shopping Lifestyle berpengaruh positif dan signifikan terhadap Impulse Buying produk fashion di E-commerce Zalora**. Bagi banyak konsumen, belanja kini bukan sekadar kebutuhan fungsional, melainkan bagian dari gaya hidup dan aktivitas yang memberikan kesenangan serta kepuasan diri. Konsumen dengan gaya hidup belanja aktif cenderung menganggap belanja sebagai hiburan atau bentuk rekreasi, yang membuat mereka lebih mudah tergoda untuk melakukan pembelian impulsif. Zalora, dengan koleksi fashion yang selalu up-to-date, memfasilitasi kebutuhan ini melalui berbagai fitur menarik seperti rekomendasi produk, diskon

Page | 13

khusus, dan kemudahan pembayaran. Dengan adanya lingkungan belanja yang mendukung, perilaku impulsif menjadi lebih umum, terutama di kalangan mereka yang menjadikan belanja sebagai bagian penting dari gaya hidup. Temuan dalam penelitian ini sesuai pada penelitian yang dilaksanakan oleh Aprilia (2023) dan Heridiansyah (2023) yang menunjukkan bahwa **Shopping Lifestyle memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Impulse Buying** [20] [21].

### H3: Pengaruh Fashion Involvement Terhadap Impulse Buying

Hasil penelitian menjelaskan bahwasannya **Fashion Involvement berpengaruh positif dan signifikan terhadap Impulse Buying produk fashion di E-commerce Zalora**. Fashion Involvement menunjukkan sejauh mana seseorang terlibat atau memiliki minat yang mendalam terhadap dunia fashion. Konsumen yang sangat terlibat dalam fashion cenderung lebih peka terhadap trend baru dan sering kali merasa ter dorong untuk segera memiliki produk yang sedang populer agar tidak tertinggal. Mereka memandang fashion sebagai bagian dari identitas diri dan cara untuk mengekspresikan kepribadian mereka. Zalora yang menyediakan berbagai pilihan fashion terkini, mampu menarik perhatian konsumen dengan keterlibatan tinggi ini, sehingga meningkatkan kemungkinan mereka melakukan pembelian impulsif. Produk yang sesuai dengan trend, dilengkapi dengan promosi menarik, membuat konsumen merasa memiliki alasan kuat untuk segera membeli tanpa menunda. Hal ini menunjukkan bahwa keterlibatan dalam fashion memainkan peran penting dalam menciptakan dorongan emosional yang memicu pembelian impulsif. Temuan dalam penelitian ini sesuai pada penelitian yang dilaksanakan oleh Heridiansyah (2023) yang menunjukkan bahwa **Fashion Involvement memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Impulse Buying** [20].

## VI. SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, terdapat pengaruh positif dan signifikan dari berbagai faktor terhadap perilaku pembelian impulsif pada produk fashion di E-commerce Zalora. Pertama, Price Discount terbukti meningkatkan Impulse Buying karena diskon menciptakan persepsi nilai lebih bagi konsumen, serta rasa urgensi yang mendorong keputusan cepat tanpa mempertimbangkan kebutuhan secara mendalam. Kedua, Shopping Lifestyle juga memengaruhi perilaku impulsif karena belanja dijadikan sebagai aktivitas gaya hidup yang memberikan kesenangan. Konsumen yang menganggap belanja sebagai hiburan lebih mudah terdorong untuk membeli secara impulsif. Terakhir, Fashion Involvement berperan penting karena konsumen yang terlibat secara mendalam dengan dunia fashion cenderung lebih responsif terhadap trend terbaru dan memiliki dorongan kuat untuk membeli produk yang sedang populer. Temuan-

temuan ini sejalan dengan penelitian sebelumnya, yang mengindikasikan bahwa faktor-faktor tersebut memainkan peran emosional dan psikologis dalam memengaruhi keputusan belanja impulsif di platform E-commerce seperti Zalora.

Peneliti selanjutnya disarankan untuk mengeksplorasi faktor-faktor tambahan yang dapat mempengaruhi perilaku pembelian impulsif, seperti pengaruh iklan digital, ulasan produk, atau faktor psikologis lainnya seperti kepribadian konsumen. Penelitian lanjutan juga dapat mempertimbangkan studi perbandingan antara e-commerce yang berbeda untuk melihat apakah temuan serupa berlaku di platform lain, atau apakah ada perbedaan signifikan dalam respons konsumen terhadap faktor-faktor tersebut.

Untuk Zalora, disarankan untuk terus memanfaatkan strategi pemasaran berbasis diskon dan promosi terbatas waktu, yang telah terbukti efektif dalam memicu Impulse Buying. Namun, Zalora juga sebaiknya meningkatkan pengalaman berbelanja yang memadai bagi konsumen dengan gaya hidup belanja aktif, seperti personalisasi penawaran dan integrasi fitur-fitur hiburan dalam platform. Selain itu, untuk menarik konsumen dengan tingkat fashion Involvement yang tinggi, Zalora dapat lebih fokus dalam menyediakan produk-produk terkini serta menciptakan konten yang mengedukasi dan menginspirasi, seperti artikel tentang trend fashion atau kolaborasi dengan influencer yang berpengaruh. Pendekatan ini akan memperkuat loyalitas konsumen dan meningkatkan konversi pembelian impulsif.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Penelitian ini tidak akan dapat terselesaikan jika tidak ada dukungan dari berbagai pihak yang telah berkontribusi dalam setiap tahapannya. Penulis mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada para responden yang telah bersedia memberikan waktu, tenaga, dan informasi yang sangat berguna bagi penelitian ini. Penulis juga menyampaikan terima kasih. Selain itu, apresiasi yang mendalam juga diberikan kepada Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, khususnya **Fakultas Bisnis, Hukum, dan Ilmu Sosial, Program Studi Manajemen**, atas dukungan fasilitas, bimbingan, serta dorongan akademik yang sangat membantu. Tidak lupa, penulis juga menyampaikan terima kasih

14 | Page

kepada seluruh pihak lain yang terlibat secara langsung ataupun tidak, yang telah memberikan kontribusi, semangat, dan dorongan selama proses penelitian ini berlangsung.