

**HUBUNGAN ANTARA SALES PROMOTION DAN WEBSITE QUALITY
DENGAN PEMBELIAN IMPULSIF PADA E-COMMERCE LAZADA DI
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**

BRAMANTYO DEANTAMA

8135154912



*Building
Future
Leaders*

**Skripsi ini Disusun Sebagai Salah Satu Persyaratan untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Pendidikan pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri
Jakarta**

PROGRAM STUDI PENDIDIKAN BISNIS

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

2019

**THE CORRELATION BETWEEN SALES PROMOTION AND WEBSITE
QUALITY WITH IMPULSIVE PURCHASES ON LAZADA E-
COMMERCE AT THE FACULTY OF ECONOMICS JAKARTA STATE
UNIVERSITY**

BRAMANTYO DEANTAMA

8135154912



*Building
Future
Leaders*

*This thesis is arranged As One of The Requirements for Obtaining Bachelor of
Education at Faculty of Economics Jakarta State University*

STUDY PROGRAM OF BUSINESS EDUCATION

FACULTY OF ECONOMICS

STATE UNIVERSITY OF JAKARTA

2019

ABSTRAK

BRAMANTYO DEANTAMA, Hubungan antara *Sales Promotion* dan *Website Quality* dengan Pembelian Impulsif pada *E-commerce Lazada* di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

Penelitian ini dilakukan di Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta, selama 5 bulan terhitung sejak Maret sampai dengan Juli 2019. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui hubungan antara *sales promotion* dan *website quality* dengan Pembelian Impulsif pada Lazada di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Metode penelitian yang peneliti gunakan adalah metode *survey* dengan pendekatan korelasional, populasi yang digunakan adalah seluruh mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah dengan teknik *Purposive sampling* sebanyak 118 orang. Persamaan regresi yang dihasilkan adalah $\hat{Y} = 37.743 + 0.303 X_1 + 0.343 X_2$. Uji persyaratan analisis yaitu uji normalitas dengan uji *Kolmogorov-Smirnov* dengan tingkat signifikansi (α) = 5% atau 0,05 dan menghasilkan tingkat signifikan Y bernilai sebesar 0,200. Karena tingkat signifikansi ketiga variabel tersebut > 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa data tersebut berdistribusi normal dan dapat digunakan dalam analisis selanjutnya. Uji linieritas regresi Y atas X_1 dan Y atas X_2 menghasilkan nilai signifikansi pada *Linearity*, yaitu $0,000 < 0,05$, sehingga disimpulkan bahwa memiliki hubungan yang linier. Dari uji keberartian regresi Y atas X_1 dan X_2 menghasilkan $F_{hitung} > F_{tabel}$, yaitu $33,423 > 3,072$, sehingga dapat disimpulkan bahwa persamaan regresi tersebut signifikan. Selanjutnya, dilakukan uji t dan dihasilkan Y atas X_1 $t_{hitung} = 3,458$ $t_{tabel} = 1,65821$, Y atas X_2 $t_{hitung} = 4,193$ dan $t_{tabel} = 1,65821$. Nilai koefisien korelasi antara variabel *sales promotion* (X_1) terhadap pembelian impulsif (Y) sebesar 0,520 dan nilai koefisien korelasi antara variabel *website quality* (X_2) terhadap pembelian impulsif (Y) sebesar 0,549. Jadi, terdapat hubungan positif dan signifikan antara *sales promotion* dengan pembelian impulsif, serta hubungan positif dan signifikan antara *website quality* dengan pembelian impulsif. Dengan demikian, dapat disimpulkan terdapat hubungan yang positif dan signifikan antara *sales promotion* dan *website quality* dengan pembelian impulsif. Koefisien determinasi Y atas X_1 dan X_2 yang diperoleh sebesar 0,368 yang menunjukkan bahwa 36,8 % variabel pembelian impulsif ditentukan oleh *sales promotion* dan *website quality*. Sementara itu, sisanya 63,2% dipengaruhi oleh faktor lain.

Kata kunci: *Sales Promotion, Website Quality*

ABSTRACT

BRAMANTYO DEANTAMA, *Correlation between Sales Promotion and Website Quality Services with Impulse Buying on E-commerce Lazada in the Faculty of Economics of Jakarta State University.*

This research was carried out at the Faculty of Economics, Jakarta State University, for 5 months from March to July 2019. The purpose of this study was to determine the relationship between sales promotion and website quality with the Impulse Buying on E-commerce Lazada on the Faculty of Economics, Jakarta State University. The research method that the researcher uses is a survey method with a correlational approach, the population used is all students of the Faculty of Economics, Jakarta State University. The sampling technique used was a Purposive sampling technique of 118 people. The resulting regression equation is $\hat{Y} = 37.743 + 0.303 X_1 + 0.343 X_2$. The requirements analysis test is the normality test with the Kolmogorov-Smirnov test with a significance level (α) = 5% or 0.05 and produces a significant level. Y is equal to 0,200. Because the significance level of the three variables is > 0.05, it can be concluded that the data are normally distributed and can be used in subsequent analyzes. Regression linearity test Y for X_1 and Y over X_2 produces a significance value in linearity, which is 0,000 < 0,05, so it is concluded that it has a linear relationship. From the Y regression test on X_1 and X_2 it produces $F_{count} > F_{table}$, which is 33.423 > 3,072, so it can be concluded that the regression equation is significant. Furthermore, the t test and Y above X_1 thitung = 3.458 t table = 1.65821, Y over X_2 thitung = 4.193 and t table = 1.65821. The correlation coefficient between the sales promotion (X_1) on the impulse buying (Y) is 0.520 and the correlation coefficient between the website quality variable (X_2) on the impulse buying (Y) is 0.549. So, there is a positive and significant relationship between sales promotion and impulse buying, and a positive and significant relationship between website quality and impulse buying. Thus, it can be concluded that there is a positive and significant relationship between sales promotion and website quality with impulse buying. The determination coefficient Y for X_1 and X_2 obtained is 0.368 which indicates that 36.8% of the purchase decision variable is determined by sales promotion and website quality. Meanwhile, the remaining 63.2% is influenced by other factors.

Keywords: *Impulse Buying, Sales Promotion, Website Quality*

LEMBAR PENGESAHAN

LEMBAR PENGESAHAN

Penanggung Jawab

Dekan Fakultas Ekonomi

Prof. Dr. Dedi Purwana E.S., M.Bus
NIP. 196712071992031001

Nama	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
1. Dr. Corry Yohana, S.Pd., MM NIP. 195909181985032011	Ketua Penguji		09/08/19
2. Dita Puruwita, S.Pd., M.Si NIP. 198209082010122004	Penguji Ahli		19/08/19
3. Terrylina Arvinta Monoarfa, SE, MM NIDK. 8854660018	Sekretaris		09/08/19
4. Drs. Nurdin Hidayat, MM, M.Si NIP. 196610302000121001	Pembimbing I		09/08/19
5. Ryna Parlyna, MBA NIP. 197701112008122003	Pembimbing II		09/08/19

Tanggal Lulus: 06 Agustus 2019

PERNYATAAN ORISINALITAS

PERNYATAAN ORISINALITAS

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Skripsi ini merupakan karya asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik sarjana, baik di Universitas Negeri Jakarta maupun di Perguruan Tinggi lain.
2. Skripsi ini belum dipublikasikan, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Universitas Negeri Jakarta.

Jakarta, 5 Juli 2018

Yang membuat pernyataan



Bramantyo Deantama

NIM. 8135154912

LEMBAR MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Motto:

“Everything seems impossible until it’s done” -Nelson Mandela.

“you are not stuck where you are, unless you decide to be ”.

“Adapt, Improvise, Overcome”.

Skripsi ini saya persembahkan untuk:

Ibu, Bapak dan kedua adik tercinta yang selalu setia tiada henti menyayangi dengan tulus, mendidik dengan penuh kesabaran dan mendukung selama hidup saya, selalu mendoakan saya, selalu menyemangati dan mempercayai saya untuk dapat meraih mimpi agar menjadi pribadi yang bermanfaat. Saya persembahkan juga skripsi saya ini untuk Bapak Nurdin Hidayat dan Ibu Ryna Parlyna yang telah banyak berjasa dalam membimbing, sehingga skripsi ini terselesaikan.

Semoga kehidupan kita dipermudah segala urusannya dan selamat di dunia maupun akhirat, serta dapat berkumpul di Surga-Nya dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi orang lain.

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat-Nya dengan memberikan kemudahan dan kelancaran dalam menyelesaikan skripsi dengan judul “Hubungan antara *Sales Promotion* dan *Website Quality* dengan Pembelian Impulsif pada *E-commerce Lazada* di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta”.

Skripsi ini disusun sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana pendidikan pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Dalam penyusunan skripsi ini, peneliti menyadari masih terdapat kekurangan dan skripsi ini tidak mungkin terselesaikan tanpa bantuan dari berbagai pihak.

Dalam kesempatan ini peneliti ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Drs. Nurdin Hidayat, M.M, M.Si selaku dosen pembimbing I yang telah banyak berjasa dalam memberikan ilmu, motivasi, arahan, saran, dukungan, perhatian dan kesabaran dalam membimbing penulisan skripsi ini.
2. Ryna Parlyna, MBA selaku Koordinator Program Studi Pendidikan Bisnis sekaligus dosen pembimbing II yang telah banyak berjasa dalam memberikan bimbingan, ilmu, telah meluangkan waktu, tenaga, pikiran, perhatian, dukungan, saran yang membangun, motivasi dan juga telah banyak mengajarkan kebaikan selama masa perkuliahan saya dan dalam penelitian ini.
3. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi, khususnya dosen-dosen Program Studi Pendidikan Bisnis yang telah memberikan ilmu yang berguna.

4. Dr. Dedi Purwana ES, M.Bus selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
5. Seluruh mahasiswa Fakultas Ekonomi yang telah meluangkan waktunya dalam membantu penelitian ini.
6. Kedua orang tua tercinta yaitu, Ibu R. Desi Romandita dan Bapak Anton B. Artono, serta adik Rizky Dwiki dan Keenan Sakha yang selalu setia mendukung, menemani dan menyayangi dengan tulus.
7. Teman-teman seperjuangan terkhususnya Vista Lestari, Ananda B. Nikola, Wahyu Kuncoro, Muhammad Rafi, Aryoga Dimas, Maulana Sandi, dan Akbar Halim dan juga teman-teman PETANI LT.2 yang sudah banyak menemani dan menghibur disaat saya jenuh dengan skripsi.

Peneliti menyadari sepenuhnya bahwa, dalam menyusun skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Hal ini dikarenakan keterbatasan dan kemampuan peneliti. Oleh karena itu, saran dan kritik dari berbagai pihak sangat peneliti harapkan.

Jakarta, 5 Juli 2018

Bramantyo Deantama