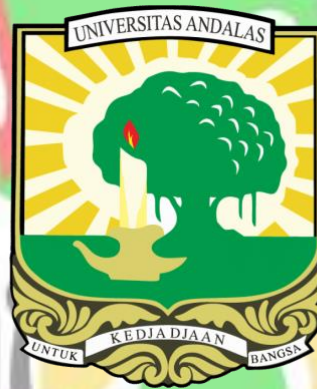


**PENGARUH *SHOPPING LIFESTYLE*, *PRICE DISCOUNT*, DAN *HEDONIC SHOPPING MOTIVATION* TERHADAP *IMPULSE BUYING* PADA
PELANGGAN KOSMETIK MEREK *LUXCRIME* DI KOTA PADANG**

UNIVERSITAS ANDALAS
SKRIPSI

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mencapai Gelar Sarjana pada Program Studi S1 Departemen Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Andalas



Diajukan Oleh:

SABRINA FEBRIANI

1910521025

Dosen Pembimbing:

Syafrizal, S.E., M.E., Ph.D.


PROGRAM STUDI S1 DEPARTEMEN MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS ANDALAS

PADANG

2023

	No. Alumni Universitas	Sabrina Febriani	No. Alumni Fakultas
	a) Tempat/Tanggal Lahir: Padang/18 Februari 2001, b) Nama Orang Tua: Roni Atila dan Rini Marlina Lamawati, c) Fakultas: Ekonomi dan Bisnis, d) Departemen: Manajemen, e) No.BP: 1910521025, f) Tanggal Lulus : 26 Januari 2023, g) Prediket Lulus: Dengan Pujian, h) IPK: 3,87, i) Lama Studi: 3 Tahun 5 Bulan, j) Alamat Orang Tua: Jl. Beringin IV No. 11, Lolong Belanti, Padang, Sumatera Barat.		

PENGARUH SHOPPING LIFESTYLE, PRICE DISCOUNT, DAN HEDONIC SHOPPING MOTIVATION TERHADAP IMPULSE BUYING PADA PELANGGAN KOSMETIK MEREK LUXCRIME DI KOTA PADANG

Scripsi oleh: *Sabrina Febriani*
Pembimbing: *Syafrizal, S.E., M.E., Ph.D.*


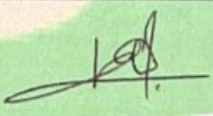
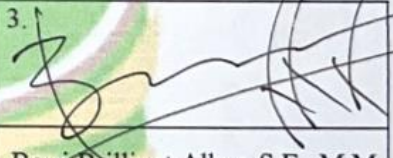
ABSTRAK

Permintaan terhadap produk kosmetik yang cukup meningkat mendorong berkembangnya industri kosmetik lokal saat ini. Perilaku konsumen yang cenderung konsumtif dan diiringi dengan kebutuhan dalam menunjang penampilan dapat menarik konsumen dalam melakukan *impulse buying* pada kosmetik tersebut. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh *shopping lifestyle*, *price discount*, dan *hedonic shopping motivation* terhadap *impulse buying* pada pelanggan kosmetik merek *Luxcrime* di Kota Padang. Sampel pada penelitian ini terdiri dari 148 sampel. Pengelolaan data penelitian menggunakan teknik *nonprobability sampling* dengan metode *purposive sampling*. Pengujian data pada penelitian menggunakan data kuantitatif dengan metode *Partial Least Square Structural Equation Model* (SEM-PLS). Hasil penelitian menunjukkan bahwa *shopping lifestyle* memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap *impulse buying*, *price discount* memiliki pengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap *impulse buying*, dan *hedonic shopping motivation* memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap *impulse buying*.

Kata Kunci : *Shopping Lifestyle, Price Discount, Hedonic Shopping Motivation, Impulse Buying*

Scripsi telah dipertahankan di depan sidang pengujian dan dinyatakan lulus pada tanggal : 26 Januari 2023.

Abstrak telah di setujui oleh :

Tanda Tangan	1. 	2. 	3. 
Nama Terang	Syafrizal, S.E., M.E., Ph.D.	Dessy Kurnia Sari, S.E., M.Bus (Adv), Ph.D.	Berpi Brilliant Albar, S.E., M.M.

Mengetahui,
Ketua Departemen Manajemen

Hendra Lukito, S.E., M.M., Ph.D.
NIP. 197106242006041007



Tanda Tangan

Alumnus telah mendaftarkan ke Fakultas/Universitas dan Mendapat Nomor Alumnus :

	Petugas Fakultas/Universitas
No. Alumni Fakultas	Nama: Tanda Tangan:
No Alumni Universitas	Nama: Tanda Tangan: