

## ABSTRAK

**Regiska Nakita 2015/15059156: Pengaruh Promosi Penjualan dan Kualitas *Website* Terhadap *Impulse Buying* di *Platform* Lazada Pada Masyarakat Kota Padang.**

**Pembimbing: 1. Dr. Prof. Yasri, M.S**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis: (1) pengaruh Promosi penjualan terhadap *impulse buying* pada Lazada (2) pengaruh Kualitas *Website* terhadap *Impulse Buying* pada Lazada. Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Penelitian ini dilakukan di Kota Padang. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh masyarakat di Kota Padang yang sudah menggunakan Lazada. Sampel yang digunakan sebanyak 120 orang. Jenis data dalam penelitian ini adalah data primer. Data dikumpulkan melalui kuesioner online dan dianalisis dengan menggunakan program SPSS versi 16.0. Teknik analisis data menggunakan analisis deskriptif dan induktif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: (1) Promosi penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Impulse Buying* (2) Kualitas *Website* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Impulse Buying*.

**Kata Kunci:** Promosi penjualan, Kualitas *Website*, dan *Impulse Buying*