

ABSTRAK

Muarti, 2017/17053025 : Pengaruh *Price Discount* dan Pendapatan terhadap *Impulsive Buying* pada *Online Shop* (Studi Kasus pada Tenaga Kependidikan di Universitas Negeri Padang).

Pembimbing : Tri Kurniawati, S.Pd, M.Pd

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh *price discount* dan pendapatan terhadap perilaku *impulsive buying* di *online shop* pada tenaga kependidikan di Universitas Negeri Padang. Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan pendekatan asosiatif kausal. Sampel diambil menggunakan rumus *Cochran* dengan 97 responden dan dipilih dengan teknik *purposive sampling*. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang diperoleh dari penyebaran kuesioner kepada tenaga kependidikan di Universitas Negeri Padang dengan kriteria sebagai berikut: 1) responden adalah tenaga kependidikan di Universitas Negeri Padang yang pernah berbelanja di *online shop*, 2) responden memiliki perilaku *impulsive buying* di *online shop*. Metode analisis yang digunakan adalah analisis regresi berganda dengan menggunakan SPSS versi 16. Hasil penelitian ini menunjukkan 1) *price discount* dan pendapatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap *impulsive buying* di *online shop* pada tenaga kependidikan di Universitas Negeri Padang dilihat dari nilai sig. $0,014 < 0,05$. 2) *price discount* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *impulsive buying* di *online shop* pada tenaga kependidikan di Universitas Negeri Padang dilihat dari nilai sig $0,004 < 0,05$. 3) pendapatan tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap *impulsive buying* di *online shop* pada tenaga kependidikan di Universitas Negeri Padang dilihat dari nilai sig $0,764 > 0,0$.

Kata Kunci : *Price Discount*, Pendapatan, *Impulsive Buying*