

Pengaruh potongan harga (discount) terhadap impulse buying : studi pada: konsumen Matahari Department Store di Cilandak Town Square = The effect of discount to impulse buying behavior : studies on Matahari Department Store's Consumer in Cilandak Town Square

Liena Desbi Fryandika, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20331416&lokasi=lokal>

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan pengaruh potongan harga (discount) terhadap impulse buying yang diteliti pada konsumen Matahari Department Store di Cilandak Town Square. Data yang dikumpulkan melalui survey dengan menggunakan kuesioner yang terstruktur. 100 responden yang dianalisa merupakan konsumen dari Matahari Department Store di Cilandak Town Square.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa potongan harga (discount) memiliki hubungan yang cukup erat dan signifikan dengan variabel pembelian impulsif, dimana nilai hubungan tersebut sebesar 0.598 atau 59.8%.

Implikasi manajerial dalam penelitian ini adalah kegiatan promosi penjualan dalam hal ini adalah potongan harga (discount) dapat mempengaruhi konsumen dalam melakukan pembelian tidak terencana.

.....This study aimed to described the effect of discount on impulsive buying behaviour that studied on Matahari Department Store's consumer in Cilandak Town Square. Data collected through a survey using a structured questionnaire. 100 respondents are analyzed is the consumer the consumer of Matahari Department Store in Cilandak Town Square.

The results of this study that the existence of discount quite closely related and very significance, where the value of those relationships are at 0.598 or 59.8%. Managerial implications of this research is that sales promotion activities in this regard is the discounted price may affect consumers in unplanned purchase.