

**PENGARUH *STORE ATMOSPHERE* DAN *PRICE DISCOUNT*  
TERHADAP *POSITIVE EMOTION* DAN DAMPAKNYA PADA  
*IMPLUSE BUYING* DI STORE SEPATU OLAHRAGA ADIDAS  
CIKARANG**

SKRIPSI



OLEH:  
GAGA SEPTIFAN  
NIM: 112010326

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS PELITA BANGSA  
BEKASI  
2024**

**PENGARUH *STORE ATMOSPHERE* DAN *PRICE DISCOUNT*  
TERHADAP *POSITIVE EMOTION* DAN DAMPAKNYA PADA  
*IMPLUSE BUYING* DI STORE SEPATU OLAHRAGA ADIDAS  
CIKARANG**

Diajukan Kepada Universitas Pelita Bangsa  
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Dalam  
Menyelesaikan Program Sarjana Manajemen

SKRIPSI



OLEH:  
GAGA SEPTIFAN  
NIM: 112010326

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS PELITA BANGSA  
BEKASI  
2024**

## PERSETUJUAN PEMBIMBING

Yang bertandatangan dibawah ini, dosen pembimbing proposal skripsi :

Nama : Gaga Septifan  
NIM : 112010326  
Judul Proposal : Pengaruh Store Atmosphere Dan Price Discount  
Skripsi Terhadap Positive Emotion dan Dampaknya Pada  
Impluse Buying Di Store Sepatu Olahraga Adidas  
Cikarang

Menyatakan bahwa, berdasarkan proses dan hasil bimbingan selama ini, serta dilakukan perbaikan, maka yang bersangkutan dapat mendaftarkan diri untuk mengikuti ujian tugas akhir skripsi pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Bisnis dan Ilmu Sosial Universitas Pelita Bangsa.

Bekasi, Juli 2024

Pembimbing



Dr. Anna Wulandari, S.E., M.M.

NIDN : 0313037903

SKRIPSI

***PENGARUH STORE ATMOSPHERE DAN PRICE DISCOUNT TERHADAP  
POSITIVE EMOTION DAN DAMPAKNYA PADA IMPULSE BUYING DI  
STORE SEPATU OLAHRAGA ADIDAS CIKARANG***

Dipersiapkan dan disusun oleh:  
Gaga Septifan  
112010326

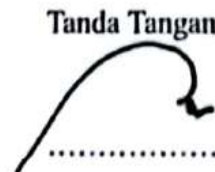
Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji Skripsi pada hari Jumat, tanggal 16, bulan Agustus, tahun 2024, dan dinyatakan telah diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen.

**SUSUNAN DEWAN PENGUJI SKRIPSI**

Ketua Penguji,  
Dr. Rahmat Hidayat, S.Pd.,M.M  
NIDN: 0417018402

Tanda Tangan  
  
.....

Anggota Penguji  
Rizqon Hoeroni, S.Fil.I.,M.M  
NIDN: 0420058102

Tanda Tangan  
  
.....

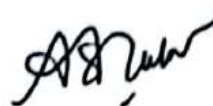
Ka. Prodi Manajemen



Dr. Yunita Ramadhani RDS, S.E., M.Sc.  
NIDN: 0406068402

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan  
Bisnis



Dr. Preatmi Nurastuti, S.E., M.M.  
NIDN: 0404046508

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya Yang Bertanda Tangan dibawah ini :

Nama : Gaga Septifan  
Nim : 112010326  
Program Studi : Manajemen  
Fakultas : Ilmu Ekonomi dan Bisnis

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa proposal skripsi yang saya susun sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Universitas Pelita Bangsa seluruhnya merupakan hasil karya saya sendiri.

Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan proposal skripsi yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah dan etika penulisan ilmiah.

Apabila di kemudian hari ditemukan seluruh atau sebagian proposal skripsi ini bukan hasil karya saya sendiri atau adanya plagiat dalam bagian-bagian tertentu, saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya sandang dan sanksi - sanksi lainnya sesuai dengan peraturan perundangan yang berlaku.

Bekasi, 14 Juli, 2024



Gaga Septifan

112010326

## MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Jangan pernah mengeluh dengan keadaanmu sekarang, inget masih ada impian yang harus diperjuangkan bukan untuk jadi khayalan”

“Dream whatever you want and chase that dream, the answer to success is to keep learning and never give up”

(Q.S. Al-Mujadalah ayat 11)

*“Konsisten dalam belajar mengantarkanmu kepada kebahagiaan”*

Karya ini kupersembahkan untuk:

- Ayah dan Ibu yang telah merawat, mendidik serta mendo`akanku semoga harapan dan segala cita-cita putramu ini dapat terwujud dan menjadi kebanggaan untukmu.
- Kakak dan Adikku yang telah memberikan semangat dan semoga kita menjadi anak yang membanggakan kedua orang tua.
- Seseorang yang selalu memberikan motivasi, doa terbaik, dan menyisihkan finansialnya, sehingga bisa menyelesaikan masa studi ini.
- Ibu Dr. Anna Wulandari, S.E.,M.M yang sudah memberikan ilmu serta bimbingannya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
- Sahabatku dan teman temanku yang telah menemani selama hampir empat tahun dan senantiasa memberikan motivasi untuk menjadi lebih baik.
- Almamater Universitas Pelita Bangsa

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah segala puji hanya milik Allah SWT, Tuhan semesta alam yang Rahmat dan ridho-Nya penulis dapat menyelesaikan proposal skripsi yang berjudul: “Pengaruh *Store Atmosphere* dan *Price Discount* Terhadap *Positive Emotion* dan Dampaknya pada *Impulse Buying* di Store Sepatu Olahraga Adidas Cikarang. Penyusunan proposal skripsi ini merupakan salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Strata Satu Sarjana Manajemen (S.M) Fakultas Ekonomi Bisnis dan Ilmu Sosial Universitas Pelita Bangsa. (UPB).

Penulis menyadari bahwa skripsi ini dapat diselesaikan berkat diselsaikan berkat dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan banyak terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada yang terhormat:

1. Ibu Dr. Anna Wulandari., S.E., MM selaku dosen pembimbing yang dengan sabar dan cermat memberikan bimbingan dan motivasi dalam penyusunan proposal skripsi.
2. Ibu Yunita Ramadhani RDS., S.E., M.Sc selaku Ketua Program Studi Manajemen yang telah memberikan rekomendasi dan memfasilitasi penulis untuk dapat menulis proposal skripsi mahasiswa.
3. Ibu Preatmi Nurastuti., S.E., MM selaku Dekan Manajemen Fakultas Ekonomi Bisnis Universitas Pelita Bangsa beserta seluruh jajarannya yang telah memberikan kesempatan dan izin dukungan moril dan materil kepada penulis.
4. Bapak Hamzah Muhammad Adiputra., SKM., MM selaku Rektor Universitas Pelita Bangsa.
5. Bapak/Ibu Dosen Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Bisnis dan Ilmu Sosial yang telah membimbing, mengarahkan, menasehati dan membagi ilmu pengetahuan sebagai bekal bagi penulis.

6. Kedua Orang Tua dan Keluarga tercinta yang telah memberikan do'a dorongan semangat serta pengertian yang besar kepada penulis baik selama mengikuti perkuliahan maupun menyelesaikan proposal skripsi ini.
7. Agnes Ayu Oktiana, Despita Maharani, selaku Kakak, Adik saya yang telah memberikan dukungan kepada penulis baik secara moril maupun materil.
8. Teman-teman Angkatan 2020 Program Sarjana Manajemen Fakultas Ekonomi Bisnis dan Ilmu Sosial Universitas Pelita Bangsa yang telah membantu dalam penyusunan proposal skripsi ini.
9. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu secara langsung maupun tidak langsung dalam proses penyelesaian skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa proposal skripsi ini masih banyak keterbatasan pada susunan proposal skripsi ini sehingga dapat kritik dan saran sangat diharapkan demi perbaikan penulisan hasil penelitian dikemudian hari, semoga hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat untuk pengembangan ilmu dimasa yang akan datang.

Bekasi, Juli 2024

Penulis

Gaga Septifan



## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI</b> .....	<b>iv</b>
<b>HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>vi</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>viii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xii</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>xiii</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>ix</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	8
1.3 Tujuan Penelitian .....	8
1.4 Manfaat Penelitian.....	9
1.5 Sistematika Penelitian .....	10
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA</b> .....	<b>12</b>
2.1 Landasan Teori.....	12
2.1.1 Pengertian Manajemen Pemasaran.....	12
2.1.2 Pengertian Store Atmosphere .....	13
2.1.3 Pengertian <i>price discount</i> .....	17
2.1.4 Pengertian Positive Emotion .....	20
2.1.5 Pengertian <i>Impluse Buying</i> .....	22
2.2 Penelitian Terdahulu .....	24
2.2.1 Penelitian Internasional .....	24
2.2.2 Penelitian Nasional.....	26
2.3 Hipotesis dan Metode Penelitian .....	31
2.3.1 Hipotesis .....	31
2.3.2 Metode Penelitian.....	35
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b> .....	<b>37</b>
3.1 Jenis Penelitian dan Desain Penelitian .....	37
3.1.1 Jenis Penelitian .....	37
3.1.2 Desain Penelitian .....	38
3.2 Tempat dan Waktu Penelitian .....	40
3.3 Operasionalisasi Variabel .....	40

3.4	Populasi, Sampel, Metode Pengambilan Sampel .....	45
3.5	Jenis, Sumber dan Teknik Pengumpulan Data .....	46
3.5.1	Jenis Data.....	46
3.5.2	Sumber Data .....	47
3.5.3	Teknik Pengumpulan Data.....	47
3.6	Metode Analisis .....	48
3.6.1	Instrumentasi Variabel .....	48
3.6.2	Analisis Model Outer.....	48
3.6.3	Analisi Inner Model.....	49
3.6.4	Uji Hipotesis.....	49
<b>BAB IV</b>	<b>HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>50</b>
4.1	Analisis Data.....	50
4.1.1	Karakteristik Responden .....	50
4.2	Profil Responden .....	50
4.2.1	Profil Responden Berdasarkan Usia.....	50
4.2.2	Profil Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	51
4.2.3	Profil Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir.....	51
4.3	Hasil dan Analisis Penelitian .....	52
4.3.1	Merancang Path Outer Model .....	52
4.3.2	Uji Validitas .....	53
4.3.3	Uji Reliabilitas.....	55
4.3.4	Analisa <i>Inner Model</i> .....	56
4.3.5	Analisa Hipotesis .....	57
4.4	Hasil Penelitian.....	60
4.4.1	Pembahasan .....	60
<b>BAB V</b>	<b>PENUTUP.....</b>	<b>65</b>
5.1	Kesimpulan .....	65
5.2	Saran .....	66
	<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>67</b>
	<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>69</b>

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. 1 Hasil Penelitian Kecil Impluse Buying di Store Adidas Cikarang.....	3
Tabel 1. 2 Kesenjangan Penelitian (Research Gap) .....	6
Tabel 3. 1 Operasionalisasi Variabel .....	40
Tabel 3. 2 Operasionalisasi Variabel .....	40
Tabel 3. 3 Jumlah Populasi.....	45
Tabel 3. 4 Skala Likert .....	47
Tabel 4. 1 Outer Loading 1 .....	54
Tabel 4. 2 Average Variance Extracted (AVE) .....	55
Tabel 4. 3 Composite Reliability.....	55
Tabel 4. 4 Cronbach's Alpha .....	56
Tabel 4. 5 R-Square.....	56
Tabel 4. 6 Path Coefficient.....	57
Tabel 4. 7 Special Indirect Effects .....	59

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. 1 Data Penjualan Adidas Dari Tahun Ke Tahun.....	2
Gambar 1. 2 Diagram Penelitian Kecil .....	3
Gambar 2. 1 Desain Penelitian.....	36
Gambar 3. 1 Desain Penelitian.....	39
Gambar 4. 1 Diagram Usia.....	50
Gambar 4. 2 Diagram Jenis Kelamin .....	51
Gambar 4. 3 Diagram Pendidikan Terakhir .....	52
Gambar 4. 4 PathOuter Model .....	53

## DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 Lampiran Kuesioner .....	70
Lampiran 2 Tabulasi Kuesioner .....	74
Lampiran 3 Diagram Karakteristik Usia .....	86
Lampiran 4 Diagram Karakteristik Jenis Kelamin .....	86
Lampiran 5 Diagram Karakteristik Pendidikan Terakhir .....	87
Lampiran 6 Path Outer Model.....	87
Lampiran 7 Outer Loading.....	88
Lampiran 8 Average Variance Extraced (AVE).....	88
Lampiran 9 Composite Reliability .....	89
Lampiran 10 Cronbachs Alpha.....	89
Lampiran 11 R Square.....	89
Lampiran 12 Path Coefficient .....	90
Lampiran 13 Special Indirect Effects.....	90

***The Effect Of Store Atmosphere And Price Discount On Positive Emotion And Its Impact On Impluse Buying At The Adidas Cikarang Sports Shoes Store***

Gaga Septifan<sup>1)</sup>  
Anna Wulandari<sup>2)</sup>

***Abstract***

*In its role as a benchmark for how the product becomes superior and competitive in the market, of course it results from the Store atmosphere, Price Discount, Positive Emotion and Impluse Buying of a product that is prepared. The purpose of this research is to determine the effect of Store atmosphere and Price Discount on Impluse Buying with Positive Emotion as a mediating variable. This research uses quantitative methods with a sample size of 110 respondents. This research was processed using SmartPLS data processing software and data collection was carried out via Google forms. Store Atmosphere (X1) has a positive and significant effect on Positive Emotion (Z) with a t value of 4.090. Price Discount (X2) has a positive and significant effect on Positive Emotion (Z) with a t value of 5.134. Positive Emotion (Z) has a positive and significant effect on Impluse Buying (Y) with a t value of 3.798. Price Discount (X2) has a positive and significant effect on Impluse Buying (Y) with a t value of 2.477. Store Atmosphere (X1) has a positive and significant effect on Positive Emotion (Z) and Impluse Buying (Y) with a t value of 2.733. Price Discount (X2) has a positive and significant effect on Positive Emotion (Z) and Impluse Buying (Y) with a t value of 2.924. Meanwhile, Store Atmosphere (X1) has no effect and is not significant on Impluse Buying (Y) with a value of 0.009.*

*Keywords: Store atmosphere, Price Discount, Positive Emotion, Positive Emotion.*

**PENGARUH *STORE ATMOSPHERE* DAN *PRICE DISCOUNT* TERHADAP  
*POSITIVE EMOTION* DAN DAMPAKNYA PADA *IMPLUSE BUYING* DI  
STORE SEPATU OLAHRAGA ADIDAS CIKARANG**

Gaga Seftifan<sup>1)</sup>

Anna Wulandari<sup>2)</sup>

**ABSTRAK**

Dalam perannya sebagai tolak ukur bagaimana produk tersebut menjadi hal yang unggul dan kompetitif di pasaran, tentunya dihasilkan dari Store atmosphere, Price Discount, Positive Emotion dan Impluse Buying suatu produk yang dipersiapkan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh Store atmosphere dan Price Discount terhadap Impluse Buying dengan Positive Emotion sebagai variabel mediasi. Penelitian ini memakai metode kuantitatif dengan jumlah sampel dengan jumlah yaitu sebanyak 110 responden. Penelitian ini diolah dengan menggunakan tware olah data SmartPLS dan pengumpulan data dilakukan melalui formulir Google. Store Atmosphere (X1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Positive Emotion (Z) memiliki nilai t 4,090. Price Discount (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Positive Emotion (Z) memiliki nilai t 5,134. Positive Emotion (Z) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Impluse Buying (Y) memiliki nilai t 3,798. Price Discount (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Impluse Buying (Y) memiliki nilai t 2,477. Store Atmosphere (X1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Positive Emotion (Z) dan Impluse Buying (Y) memiliki nilai t 2,733. Price Discount (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Positive Emotion (Z) dan Impluse Buying (Y) memiliki nilai t 2,924. Sedangkan Store Atmosphere (X1) tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap Impluse Buying (Y) memiliki nilai 0,009.

*Kata Kunci: Store atmosphere, Price Discount, Positive Emotion, Positive Emotion.*