

Konsentrasi: Manajemen Ritel

**PENGARUH SUMBER DAYA YANG DIKELUARKAN DAN  
ORIENTASI BELANJA TERHADAP PERILAKU PEMBELIAN  
IMPULSIF PADA PRODUK FASHION DI BOUTIQUE PASAR**

**ATOM**

**SKRIPSI**



**OLEH:**

**DEVINA SOETANTO**

**3103006022**

JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA  
SURABAYA  
2010

**PENGARUH SUMBER DAYA YANG DIKELUARKAN DAN  
ORIENTASI BELANJA TERHADAP PERILAKU PEMBELIAN  
IMPULSIF PADA PRODUK FASHION DI *BOUTIQUE* PASAR**

**ATOM**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada

**FAKULTAS EKONOMI**

**UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA SURABAYA**

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan

Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi

Jurusan Manajemen

**OLEH:**

**DEVINA SOETANTO**

**3103006022**

**JURUSAN MANAJEMEN**

**FAKULTAS EKONOMI**

**UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA**

**SURABAYA**

**2010**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**SKRIPSI**

**PENGARUH SUMBER DAYA YANG DIKELUARKAN DAN  
ORIENTASI BELANJA TERHADAP PERILAKU PEMBELIAN  
IMPULSIF PADA PRODUK *FASHION* DI *BOUTIQUE PASAR*  
ATOM**

**OLEH:**

**DEVINA SOETANTO**  
**3103006022**

Telah Disetujui Dan Diterima Untuk Diajukan  
Kepada Tim Pengaji

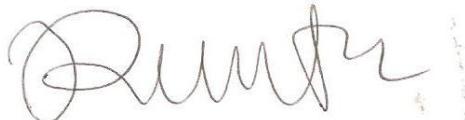
Dosen Pembimbing I:



Dra. Ec. Lydia Ari Widyarini, MM

Tanggal:

Dosen Pembimbing II:



Julius Runtu, SS., M.Si.

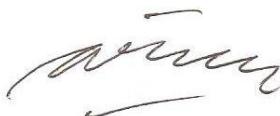
Tanggal:

## **HALAMAN PENGESAHAN**

Skripsi yang ditulis oleh: Devina Soetanto, NRP: 3103006022

Telah diuji pada tanggal 29 Juli 2010 dan dinyatakan LULUS oleh:

Ketua Tim Penguji:



Dra. Ec. Lydia Ari Widyarini, MM

NIK. 311.92.0183

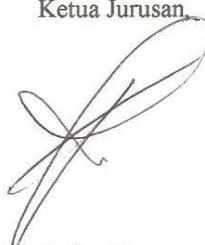
Mengetahui:

Dekan,



Dr. Christina Whidya Utami, MM.  
NIK: 311.92.0185

Ketua Jurusan,



Drs. Ec. Yulius Koesworo, MM.  
NIK: 311.89.0152

**PERNYATAAN KEASLIAN DAN PERSETUJUAN  
PUBLIKASI KARYA ILMIAH**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Devina Soetanto

NRP : 3103006022

Judul tugas Akhir : Pengaruh Sumber Daya yang Dikeluarkan dan Orientasi Belanja Terhadap Perilaku Pembelian Impulsif Pada Produk *Fashion Di Boutique Pasar Atom*

Menyatakan bahwa tugas akhir ini adalah ASLI karya tulis saya. Apabila terbukti karya ini merupakan plagiarisme, saya bersedia menerima sanksi yang akan diberikan oleh Fakultas Ekonomi Universitas Widya Mandala Surabaya.

Saya menyetujui pula bahwa karya tulis ini dipublikasikan/ditampilkan di internet atau media lain (*Digital Library* Perpustakaan Unika Widya Mandala Surabaya) untuk kepentingan akademik sebatas sesuai dengan Hak Cipta.

Demikian pernyataan keaslian dan persetujuan publikasi karya ilmiah ini saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, Juli 2010

Yang menyatakan,



(Devina Soetanto)

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena karunia dan rahmat-Nya pembuatan dan penyusunan skripsi ini dapat selesai dengan baik. Skripsi ini penulis buat agar dapat memenuhi persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.

Penulis banyak menghadapi kendala ketika sedang membuat dan menyusun skripsi ini, seperti keterbatasan waktu, tenaga, pikiran, kemampuan, dan pengalaman. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang berguna demi penyempurnaan skripsi ini.

Pada kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Dr. Christina Whidya Utami, MM., selaku Dekan Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
2. Drs. Ec. Yulius Koesworo, MM., selaku Ketua Jurusan Manajamen Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
3. Dra. Ec. Lydia Ari Widayarini, MM., selaku dosen pembimbing I yang telah banyak membantu penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
4. Julius Runtu, SS., M.Si, selaku Sekretaris Fakultas Ekonomi dan dosen pembimbing II yang telah banyak membantu penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
5. Ibu Elisabeth Supriharyanti, SE., M.Si. selaku dosen yang membantu dan menyemangati penulis untuk segera menyelesaikan skripsi.

6. Semua dosen pendidik, karyawan edukatif, dan karyawan non-edukatif yang secara langsung maupun tidak langsung telah ikut membantu sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
7. Kedua orang tua Bambang Soetanto dan Lusiana Sunardi serta saudara tercinta Randy Soetanto yang telah sangat banyak membantu dan mendukung penulis untuk dapat menyelesaikan skripsi ini.
8. Secara khusus untuk Vincensia A. L. I yang telah banyak membantu penulis untuk dapat menyelesaikan skripsi ini.
9. Sahabat yang telah memberikan perhatian, semangat dan dukungan yang sangat berarti bagi penulis yaitu Maria Fani, Nella Mihardjo.
10. Teman-teman seangkatan yaitu Debra Stefani, Ronald Susanto, Rico, Melisa, Ikkyu, Budi dan teman-teman lain yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah banyak membantu selama penulis menempuh studi di Widya Mandala.

Akhir kata, penulis berharap agar skripsi ini dapat berguna untuk pihak-pihak yang membutuhkan, baik untuk lingkungan akademik maupun praktisi.

Surabaya, 12 Juli 2010

Penulis

## **DAFTAR ISI**

<b>KATA PENGANTAR.....</b>	i
<b>DAFTAR ISI.....</b>	iii
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	vi
<b>DAFTAR GAMBARAN.....</b>	vii
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	viii
<b>ABSTRAKSI.....</b>	ix
<b>BAB 1 PENDAHULUAN.....</b>	01
1.1. Latar Belakang Masalah.....	01
1.2. Perumusan Masalah.....	05
1.3. Tujuan Penelitian.....	06
1.4. Manfaat Penelitian.....	06
1.4.1. Manfaat Akademik.....	06
1.4.2. Manfaat Praktis.....	07
1.5. Sistematika Penulisan Skripsi.....	07
<b>BAB 2 TINJAUAN KEPUSTAKAAN.....</b>	09
2.1. Penelitian Terdahulu.....	09
2.2. Landasan Teori.....	10
2.2.1. Sumber Daya yang Dikeluarkan <i>(Resources Expenditure)</i> .....	10
2.2.2. Orientasi Belanja ( <i>Shopping Orientation</i> ).....	11
2.2.2.1. Orientasi Belanja Kenyamanan.....	15
2.2.2.2. Orientasi Belanja Rekreasi.....	16
2.2.3. Perilaku Pembelian Impulsif.....	17
2.2.4. Pengaruh Sumber Daya yang Dikeluarkan dan Orientasi Belanja terhadap Perilaku	

Pembelian Impulsif.....	22
2.3. Model Analisis.....	24
2.4. Hipotesis.....	25
<b>BAB 3 METODE PENELITIAN.....</b>	<b>26</b>
3.1. Jenis Penelitian.....	26
3.2. Identifikasi Variabel.....	26
3.3. Definisi Operasional Variabel.....	26
3.4. Jenis dan Sumber Data.....	29
3.5. Pengukuran Variabel.....	29
3.6. Metode dan Alat Pengumpulan Data.....	30
3.7. Populasi dan Sampel Penelitian.....	30
3.8. Teknik Analisi Data.....	31
3.9. Pengujian Hipotesis.....	33
<b>BAB 4 ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>37</b>
4.1. Karakteristik Responden.....	37
4.2. Deskripsi Variabel Penelitian.....	38
4.3. Uji Validitas dan Uji Reliabilitas.....	40
4.3.1. Uji Validitas.....	40
4.3.2. Uji Reliabilitas.....	41
4.4. Teknik Analisis.....	42
4.4.1. Analisis Regresi Linier Berganda.....	42
4.4.2. Uji Hipotesis.....	44
4.5. Pembahasan.....	46
<b>BAB 5 SIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>50</b>
5.1. Simpulan.....	50
5.2. Saran.....	51

**DAFTAR KEPUSTAKAAN..... 53**

**LAMPIRAN**

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 4.1	Karakteristik Responden .....	37
Tabel 4.2	Interval Rata-Rata Skor .....	38
Tabel 4.3	Statistik Deskripsi Variabel Penelitian.....	39
Tabel 4.4	Uji Validitas Variabel Sumber Daya yang Dikeluarkan.....	40
Tabel 4.5	Uji Validitas Variabel Orientasi Belanja Kenyamanan.....	40
Tabel 4.6	Uji Validitas Variabel Orientasi Belanja Rekreasi.....	41
Tabel 4.7	Uji Validitas Variabel Perilaku Pembelian Impulsif.....	41
Tabel 4.8	Uji Reliabilitas.....	42
Tabel 4.9	Analisis Regresi Linier Berganda.....	42
Tabel 4.10	Hasil Analisis Pengaruh Secara Simultan.....	45
Tabel 4.11	Hasil Analisis Varians Hubungan Secara Parsial.....	45

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2.1 Perilaku Belanja.....	14
Gambar 2.2 Model Analisis Penelitian.....	25

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1. Kuesioner

Lampiran 2. Karakteristik Responden

Lampiran 3. Uji Validitas Variabel *Resources Expenditure*

Lampiran 4. Uji Validitas Variabel Orientasi Belanja Kenyamanan

Lampiran 5. Uji Validitas Variabel Orientasi Belanja Rekreasi

Lampiran 6. Uji Validitas Variabel Perilaku Pembelian Impulsif

Lampiran 7. Uji Reliabilitas

Lampiran 8. Analisis Regresi Linier Berganda

Lampiran 9. Hasil Analisis Pengaruh Secara Simultan

Lampiran 10. Data Kuesioner

# Pengaruh Sumber Daya yang Dikeluarkan Dan Orientasi Belanja Terhadap Perilaku Pembelian Impulsif Pada Produk *Fashion* Di *Boutique* Pasar Atom

## ABSTRAK

*Resources expenditure* digunakan untuk menunjukkan tingkat dari sumber daya yang dibelanjakan dan jumlah dari nilai belanja seseorang. Konsumen dengan orientasi belanja kenyamanan adalah orang yang mencoba untuk meminimalkan sebanyak mungkin biaya atas barang yang dicari. Konsumen dengan orientasi belanja rekreasi cenderung memiliki nilai-nilai *hedonic* dan motif yang menyenangkan dan menimbulkan pembelian impulsif setelah melihat barang yang ditawarkan.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh *resources expenditure*, orientasi belanja kenyamanan, orientasi belanja rekreasi secara simultan terhadap perilaku pembelian impulsif.

Hasil dari penelitian ini adalah terdapat pengaruh *resources expenditure*, orientasi belanja kenyamanan, dan orientasi belanja rekreasi secara simultan terhadap perilaku pembelian impulsif.

**Kata kunci:** *Resources Expenditure, Orientasi Belanja Kenyamanan, Orientasi Belanja Rekreasi, Perilaku Pembelian Impulsif*

# Influence of Resources Expenditure and Shopping Orientations on Impulsive Buying Behavior of Fashion Product at Pasar Atom's Boutique

## ABSTRACT

Resources expenditures is used to show level from resources that has been spend and sum of shopping value from someone. Consumers with convenience orientation are people who try to minimize as much as possible the cost of goods to be bought. Consumers with recreational orientation tend to have hedonic values and motives which are fun and lead to impulsive buying after seeing the goods offering.

The purpose of this study are to determine the effect of resources expenditure, convenience orientation, recreational orientation simultaneously on impulsive buying behavior.

The results of this study are there has the effect of resources expenditure, convenience orientation, recreational orientation simultaneously on impulsive buying behavior.

**Keywords:** Resources Expenditure, Convenience Orientation, Recreational Orientation, Impulsive Buying Behaviour