

# SKRIPSI

**PENGARUH PENGGUNAAN *PAYLATER*, GAYA HIDUP *HEDONIS* DAN  
PROMOSI PENJUALAN TERHADAP PEMBELIAN *IMPULSIF*  
PADA KONSUMEN ONLINE SHOPEE  
(Studi Kasus pada Mahasiswa Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya)**



Oleh :

**PUTRI PRATIWI SRILESTARI**  
NBI : 1212000013

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA**

**2023/2024**

**SKRIPSI**

**PENGARUH PENGGUNAAN *PAYLATER*, GAYA HIDUP *HEDONIS* DAN  
PROMOSI PENJUALAN TERHADAP PEMBELIAN *IMPULSIF*  
PADA KONSUMEN ONLINE SHOPEE**

**(Studi Kasus pada Mahasiswa Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya)**



**Oleh :**

**PUTRI PRATIWI SRILESTARI**

**NBI : 1212000013**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA  
2023/2024**

**PENGARUH PENGGUNAAN *PAYLATER*, GAYA HIDUP *HEDONIS* DAN  
PROMOSI PENJUALAN TERHADAP PEMBELIAN *IMPULSIF*  
PADA KONSUMEN ONLINE SHOPEE**

**( Studi Kasus pada Mahasiswa Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya )**

**SKRIPSI**

Disusun untuk memenuhi persyaratan mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi  
Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Oleh :

**PUTRI PRATIWI SRILESTARI**

**NBI : 1212000013**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

**UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA**

**2023/2024**

## LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama Lengkap : Putri Pratiwi Srilestari  
NBI : 1212000013  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis  
Program Studi : Manajemen  
Judul Skripsi : Pengaruh Penggunaan Paylater, Gaya Hidup Hedonis, dan Promosi Penjualan terhadap Pembelian Impulsif pada Konsumen Online Shopee (Studi Kasus pada Mahasiswa Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya)

Surabaya, 5 Januari 2024

Mengetahui / Menyetujui

Pembimbing,

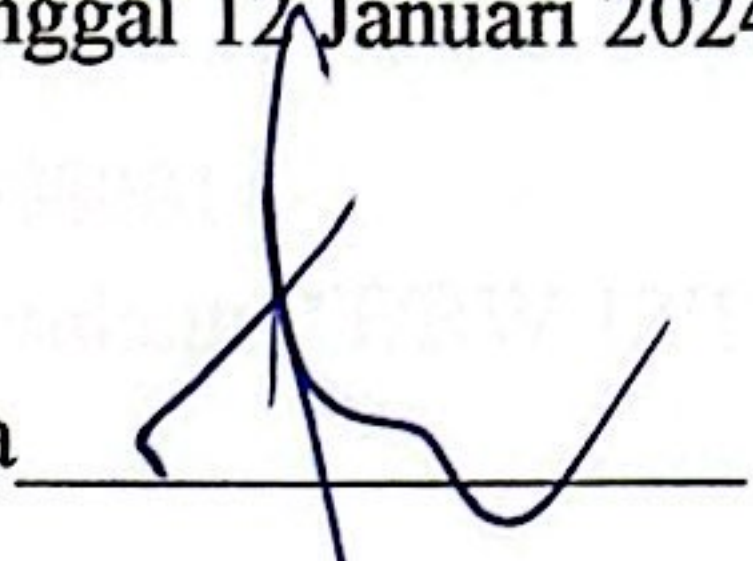

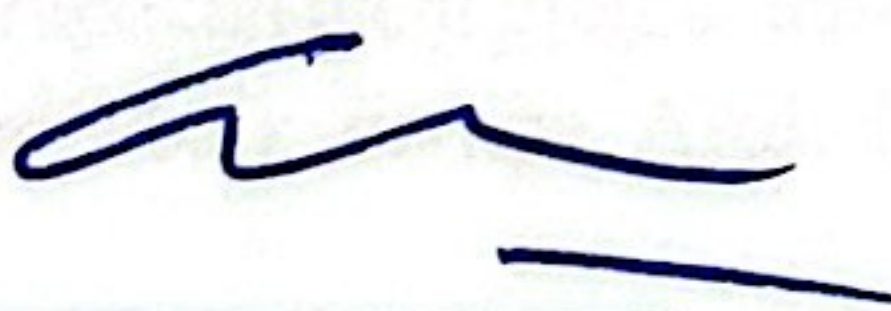


Drs. Ec. Rudy Santoso, MM

## LEMBAR PENGESAHAN TIM PENGUJI

Dipertahankan di depan sidang Dewan Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya dan dinyatakan diterima untuk memenuhi syarat guna memperoleh gelar sarjana Ekonomi pada tanggal 12 Januari 2024

### TIM PENGUJI

1. Dr. Ir. Hotman Panjaitan, MT.MM - Ketua 
2. Dr. A. Yanu Alif Fianto, S.Kom - Anggota 
3. Drs. Ec. Rudy Santoso, MM - Anggota 

Mengesahkan

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Dekan,



Prof. Dr. H. Slamet Riyadi, M.Si., Ak., CA.

## SURAT PERNYATAAN ANTI PLAGIAT

Saya, yang bertanda tangan dibawah ini:

- |                       |                                     |
|-----------------------|-------------------------------------|
| 1. Nama Lengkap (KTP) | : Putri Pratiwi Srilestari (P)      |
| 2. NBI                | : 1212000013                        |
| 3. Fakultas           | : Fakultas Ekonomi dan Bisnis       |
| 4. Program Studi      | : Manajemen                         |
| 5. NIK (KTP)          | : 6310014204000001                  |
| 6. Alamat Rumah (KTP) | : Jl. Mutiara Batulicin RT/RW 12/11 |

Dengan ini menyatakan Skripsi yang berjudul:

“Pengaruh Penggunaan *Paylater*, Gaya Hidup *Hedonis* dan Promosi Penjualan terhadap Pembelian Impulsif Konsumen Online Shopee (Studi Kasus pada Mahasiswa Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya)” adalah benar benar hasil rancangan, tulisan dan pemikiran saya sendiri dan bukan merupakan hasil plagiat atau menyalin atau menyadur dari karya tulis ilmiah orang lain baik berupa Artikel, Skripsi, Tesis maupun Disertasi.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, jika dikemudian hari ternyata terbukti bahwa Skripsi yang saya tulis adalah hasil Plagiat maka saya bersedia menerima sangsi apapun atas perbuatan saya dan bertanggung jawab secara mandiri tanpa adanya sangkut pautnya dengan Dosen Pembimbing dan Kelembagaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Untag Surabaya

Surabaya, 12 Januari 2024

Yang Membuat

  
  
(Putri Pratiwi Srilestari)



UNIVERSITAS  
17 AGUSTUS 1945  
SURABAYA

BADAN PERPUSTAKAAN  
Jl. Semolowaru 45 Surabaya  
Tlp. 031 593 1800 (ex.311)  
Email: perpus@untag-sby.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademik Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Putri Pratiwi Srilestari  
NBI : 1212000013  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis  
Program Studi : Manajemen  
Jenis Karya : Skripsi/~~Tesis/Disertasi/Laporan Penelitian/Makalah~~

Demi perkembangan ilmu pengetahuan, saya menyetujui untuk memberikan kepada Badan Perpustakaan Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya *Hak Bebas Royalti Noneklusif (Nonexclusive Royalty-Free Right)*, atas karya saya yang berjudul:

**“Pengaruh Penggunaan *Paylater*, Gaya Hidup *Hedonis* dan Promosi Penjualan terhadap Pembelian Impulsif Konsumen Online Shopee (Studi Kasus pada Mahasiswa Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya)” Dengan Hak Bebas Royalti Noneklusif (Nonexclusive Royalty-Free Right), Badan Perpustakaan Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya berhak menyimpan, mengalihkan media atau memformatkan, mengolah dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, mempublikasikan karya ilmiah saya selama tetap tercantum nama saya sebagai penulis.**

Dibuat di : Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya  
Pada Tanggal :

Yang Menyatakan,



(Putri Pratiwi Srilestari)

## **KATA PERSEMBAHAN DAN MOTTO**

### **KATA PERSEMBAHAN**

“Tiada lembar yang paling inti dalam laporan skripsi ini kecuali lembar persembahan. Laporan skripsi ini saya persembahkan sebagai tanda bukti kepada orangtua, keluarga, pembimbing sahabat, serta teman-teman yang selalu memberi support untuk menyelesaikan skripsi ini dan tak lupa untuk almamater saya kampus merah putih Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.”

### **MOTTO**

**"Direndahkan dimata manusia, ditinggalkan dimata Tuhan, Prove Them Wrong"**

**"Gonna fight and stop, until you're proud"**

**"Selalu ada harga dalam sebuah proses. Nikmati saja lelah-lelah itu. Lebarkan lagi rasa sabar itu. Semua yang kau investasikan untuk menjadikan dirimu serupa yang kau impikan, mungkin tidak akan selalu berjalan lancar. Tapi gelombang-gelombang itu yang nanti akan bisa kau ceritakan"**

**( Boy Chandra )**

**" Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan, sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan"**

**( QS. Al-Insyirah: 5-6)**



## KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah SWT berkat Rahmat, Hidayah, dan Karunia-Nya kepada penulis, memberikan kesehatan, kemudahan serta melapangkan pemikiran sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **"Pengaruh Penggunaan Paylater, Gaya Hidup Hedonis, Promosi Penjualan terhadap Pembelian Impulsif Konsumen Online Shopee ( Studi Kasus Mahasiswa Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya)"** ini dapat dikerjakan dan disusun sebaik mungkin. Penyusunan skripsi ini dilaksanakan sebagai pemenuhan kewajiban menyelesaikan tugas akhir untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen di Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya. Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan terlaksana tanpa adanya dukungan dan bantuan dari berbagai pihak, baik langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah berkontribusi:

1. Bapak Drs. Ec. Rudy Santoso, MM selaku dosen pembimbing tugas akhir, terimakasih atas bimbingan, kritik dan saran, dukungan, ilmu, serta selalu meluangkan waktu disela kesibukan selama proses pengerjaan tugas akhir. Semoga jerih payah bapak dibalas Allah SWT dan selalu diberikan kesehatan.
2. Prof. Dr. Mulyanto Nugroho, MM., CMA., CPAL selaku Rektor Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya yang telah memberikan kesempatan kepada saya untuk menuntut ilmu dan menyelesaikan pendidikan Program Sarjana Manajemen di Fakultas Ekonomidan Bisnis, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
3. Prof. Dr. H. Slamet Riyadi, M.Si., Ak., CA. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya. Terimakasih telah memberikan kesempatan kepada penulis selama menempuh proses perkuliahan pada pendidikan Program Sarjana Ekonomi Manajemen di Fakultas Ekonomi Bisnis.
4. Ibu Dr. Ulfi Pristiana, M.S selaku Ketua Program Studi Manajemen, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya. Terimakasih telah memberikan kesempatan penulis untuk menyelesaikan tugas akhir dengan tepat waktu dan banyak membantu kelancaran proses perkuliahan penulis.
5. Ibu Dr. Estik Hari Prastiwi, M.M. dan Ibu Dra. Ec. Dyahrini Prahastuty, M.M. selaku dosen penguji dalam seminar proposal, serta Bapak Dr.Ir Hotman Panjaitan, M.M dan Dr. Achmad Yanu Alif Fianto, ST., MBA selaku dosen penguji dalam siding skripsi. Terimakasih telah memberikan kritik dan saran, dukungan, ilmu, dan meluangkan waktu disela kesibukan selama proses pengerjaan tugas akhir. Semoga jerih payah bapak dan ibu dibalas Allah SWT dan selalu diberikan kesehatan.

6. Orang tua penulis yang sangat dicintai dan dibanggakan. Bapak Syafruddin, Mama Sul Sri Dewi Pertimah dan Ibu Sumanti. Berkat doa, dukungan, semangat serta motivasi tiada henti dari beliau sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini hingga selesai dan dapat menyelesaikan pendidikannya Sampai sarjana. Skripsi ini saya persembahkan untuk ketiga orang tua saya, karena tanpa doa dan dukungan dari beliau saya tidak mungkin sampai di titik ini.
7. Sisters and Brothers penulis, mba pipit, kaka ayu, sari, adek wiwit dan momo. dengan tulus dan penuh rasa syukur penulis mengucapkan terima kasih kepada kalian yang senantiasa memberikan perhatian, kasih sayang, doa dan dukungan yang tiada hentinya kepada penulis.
8. Teman teman dalam grup “Bestie Selamanya (Nia, Syafa, Shofi, Windi, Magfiro, Alif, Adri, Ody, Andika, Wahyu dan Irfan). Terima kasih telah kebersamai penulis dari awal perkuliahan serta membantu penulis dalam proses penyusunan skripsi dari awal hingga akhir. Terimakasih sudah menjadi support system terbaik bagi penulis.
9. Kepada pemilik NIM 1152000289 terimakasih telah memberi banyak cerita, pengalaman, rasa suka dan duka serta dukungan dan semua waktu yang diluangkan kepada penulis.
10. Teman teman A34 terutama yang ada di grup “Koalisi Gentong” (Gentong, Lilis, Ajeng, Dipray, Rima, Okta, Diva, Anggita) dan juga seluruh temen temen UKM Kesehatan, terimakasih sudah kebersamai dan membantu penulis dari awal perkuliahan sampai proses akhir penyusunan dan pengerjaan skripsi ini.
11. Mas Kurniawan, terimakasih sudah selalu memberikan support, nasehat, segala bentuk perhatian dan pengertiannya kepada penulis serta senantiasa sabar mendengar keluh kesah dalam penulisan skripsi ini.
12. Kepada diri saya sendiri, Putri Pratiwi Srilestari. Terimakasih atas segala kerja kerasnya, terimakasih telah bertahan sampai detik ini. Mampu mengendalikan diri dari berbagai tekanan diluar keadaan dan tak pernah memtuskan menyerah sesulit apapun proses penyusunan skripsi ini dengan menyelesaikan sebaik dan semaksimal mungkin, ini merupakan pencapaian yang patut dibanggakan untuk diri sendiri.

13. Serta kepada pihak-pihak yang tidak bisa saya sebutkan semuanya satu-persatu dimana telah banyak membantu penulis baik secara langsung ataupun secara tidak langsung.

.Dengan segala kelebihan serta kekurangan yang ada, saya menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam skripsi saya ini dan saya terbuka menerima saran dan kritik untuk memperbaiki skripsi saya. Akhir kata, semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi saya dan para pembaca. Terima kasih.

Surabaya, 5 Januari 2024



Putri Pratiwi Srilestari

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan menganalisis pengaruh Penggunaan *PayLater*, Gaya Hidup Hedonis, dan Promosi Penjualan terhadap Pembelian Impulsif pada konsumen online Shopee. Metodenya adalah kuantitatif dengan kuesioner sebagai alat pengumpulan data, dianalisis menggunakan IBM SPSS Versi 27. Sampelnya terdiri dari 90 responden mahasiswa Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya. Uji instrument melibatkan uji validitas, reliabilitas, dan analisis regresi linier berganda dengan Uji T, Uji F, dan koefisien determinasi ( $R^2$ ).

Hasilnya menunjukkan bahwa semua indikator valid dan reliabel. Uji T menyatakan bahwa Penggunaan *PayLater*, Gaya Hidup Hedonis, dan Promosi Penjualan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Pembelian Impulsif. Uji F menunjukkan bahwa secara simultan ketiga variabel tersebut berpengaruh signifikan. Uji koefisien determinasi menunjukkan pengaruh variabel independen sebesar 87,6%, sementara 12,4% dipengaruhi oleh variabel lain diluar model penelitian. Temuan ini memiliki relevansi dalam era digital dan tren belanja online, serta implikasinya dapat menjadi dasar pengembangan strategi pemasaran yang lebih efektif, terutama untuk Shopee dan bisnis lain yang ingin memahami perilaku pembelian impulsif mahasiswa secara online.

**Kata Kunci :** *Paylater, Gaya Hidup, Hedonis, Promosi Penjualan, Impulsif*

## ABSTRAK

*This research aims to analyze the influence of PayLater Use, Hedonic Lifestyle, and Sales Promotion on Impulsive Buying among Shopee online consumers. The method used was quantitative with data collection tools in the form of questionnaires, analyzed using IBM SPSS Version 27. The sample consisted of 90 student respondents at the University of 17 August 1945 Surabaya. Instrument testing includes validity, reliability, and multiple linear regression analysis with T Test, F Test, and coefficient of determination ( $R^2$ ).*

*The results show that all indicators are valid and reliable. The T test states that PayLater Use, Hedonic Lifestyle, and Sales Promotion partially have a significant effect on Impulsive Buying. The F test shows that simultaneously these three variables have a significant influence. The coefficient of determination test shows that the influence of the independent variable is 87,6%, while 12,4% is influenced by other variables outside the research model. These findings have relevance to the digital era and online shopping trends, and their implications can form the basis for developing more effective marketing strategies, especially for Shopee and other businesses seeking to understand students' online impulse buying behavior.*

**Keywords:** *Paylater, Lifestyle, Hedonic, Sales Promotion, Impulsive*

## DAFTAR ISI

SKRIPSI .....	i
SKRIPSI .....	ii
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI .....	iii
LEMBAR PENGESAHAN TIM PENGUJI.....	iv
SURAT PERNYATAAN ANTI PLAGIAT .....	v
LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI .....	vi
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xvii
DAFTAR TABEL .....	xviii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penelitian .....	7
BAB II KAJIAN PUSTAKA.....	9
2.1 Landasan Teori .....	9
2.1.1 Pemasaran .....	9
2.1.2 Manajemen Pemasaran .....	9
2.1.3 Bauran Pemasaran.....	10
2.1.4 Perilaku Konsumen.....	11
2.1.5 Paylater .....	12
2.1.5.1 Indikator Paylater .....	12
2.1.6 Gaya Hidup Hedonis.....	13
2.1.6.1 Indikator Gaya Hidup Hedonis.....	14
2.1.7 Promosi Penjualan.....	15
2.1.7.1 Indikator Promosi Penjualan.....	15
2.1.8 Pembelian Impulsif.....	16
2.1.8.1 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pembelian <i>Impulsif</i> .....	16

2.1.8.2	<i>Aspek-aspek Pembelian Implusif</i> .....	17
2.1.8.3	Indikator Pembelian <i>Impulsif</i> .....	17
<b>2.2</b>	<b>Penelitian Terdahulu</b> .....	<b>18</b>
<b>2.3</b>	<b>Hubungan Antar Variabel</b> .....	<b>22</b>
2.3.1	Hubungan antara Penggunaan Paylater terhadap Pembelian Impulsif...	22
2.3.2	Hubungan antara Gaya Hidup Hedonis terhadap Pembelian Impulsif ...	22
2.3.3	Hubungan antara Promosi Penjualan terhadap Pembelian Impulsif .....	22
<b>2.4</b>	<b>Kerangka Konseptual</b> .....	<b>23</b>
<b>2.5</b>	<b>Hipotesis Penelitian</b> .....	<b>24</b>
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b> .....		<b>25</b>
<b>3.1</b>	<b>Desain Penelitian</b> .....	<b>25</b>
<b>3.2</b>	<b>Tempat dan Waktu Penelitian</b> .....	<b>25</b>
<b>3.3</b>	<b>Jenis dan Sumber Data</b> .....	<b>25</b>
<b>3.4</b>	<b>Populasi dan Sampel</b> .....	<b>25</b>
3.4.1	Populasi.....	25
3.4.2	Sampel.....	26
<b>3.5</b>	<b>Teknik Pengumpulan Data</b> .....	<b>26</b>
<b>3.6</b>	<b>Definisi Variabel dan Definisi Operasional</b> .....	<b>27</b>
3.6.1	Definisi Variabel .....	27
3.6.2	Definisi Operasional .....	27
3.6.2.1	<i>Paylater</i> .....	27
3.6.2.2	<i>Gaya Hidup Hedonis</i> .....	28
3.6.2.3	<i>Promosi Penjualan</i> .....	29
3.6.2.4	Pembelian Impulsif .....	29
<b>3.7</b>	<b>Proses Pengolahan Data</b> .....	<b>30</b>
<b>3.8</b>	<b>Metode Analisis Data dan Analisis Data</b> .....	<b>31</b>
3.8.1	Uji Instrumen .....	31
3.8.2	Uji Asumsi Klasik.....	32
<b>3.9</b>	<b>Teknik Pengujian Hipotesis</b> .....	<b>33</b>
3.9.1	Teknik Pengujian Hipotesis .....	33

3.9.1.1 Uji Simultan (Uji F) .....	33
3.9.1.2 Uji Parsial (Uji t) .....	33
3.9.2 Analisis Data.....	33
3.9.2.1 Analisa Linier Berganda .....	33
3.9.2.2 Analisis Koefisien Determinasi ( $R^2$ ).....	34
<b>BAB IV .....</b>	<b>35</b>
<b>4.1 Gambaran Umum Perusahaan.....</b>	<b>35</b>
4.1.1 Sejarah Shopee.....	35
<b>4.2 Deskripsi Hasil Penelitian .....</b>	<b>35</b>
4.2.1.1 Deskripsi Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	36
4.2.1.2 Deskripsi Karakteristik Responden Berdasarkan Fakultas .....	36
4.2.1.3 Deskripsi Karakteristik Responden Berdasarkan Pengguna <i>Paylater</i> .....	37
4.2.1.4 Deskripsi Karakteristik Responden Berdasarkan Minimal Transaksi di Shopee.....	37
4.2.2 Deskripsi Jawaban Responden.....	38
4.2.2.1 Hasil Analisis Deskriptif Variabel Penggunaan <i>Paylater</i> (X1) .....	39
4.2.2.2 Hasil Analisis Deskriptif Variabel Gaya Hidup <i>Hedonis</i> (X2).....	40
4.2.2.3 Hasil Analisis Deskriptif Variabel Promosi Penjualan (X3).....	41
4.2.2.4 Hasil Analisis Deskriptif Variabel Pembelian Impulsif (Y) .....	43
<b>4.3 Metode Analisis Data .....</b>	<b>44</b>
4.3.1 Uji Instrumen .....	44
4.3.1.1 Uji Validitas .....	44
4.3.1.2 Uji Reliabilitas .....	46
4.3.2 Uji Asumsi Klasik.....	47
4.3.2.1 Uji Normalitas.....	47
4.3.2.2 Uji Multikolinearitas .....	48
4.3.2.3 Uji Heteroskedastisitas.....	49
<b>4.4 Analisis Data .....</b>	<b>50</b>
4.4.1 Analisis Linier Regresi Berganda .....	50
4.4.2 Analisis Koefisien Determinan ( $R^2$ ).....	52



<b>4.5 Pengujian Hipotesis.....</b>	<b>52</b>
4.5.1 Uji Simultan ( Uji F ).....	52
4.5.2 Uji Parsial ( Uji t ).....	53
<b>4.6 Pembahasan Hasil Penelitian .....</b>	<b>54</b>
4.6.1 Pengaruh Penggunaan Paylater terhadap Pembelian Impulsif.....	54
4.6.2 Pengaruh Gaya Hidup Hedonis terhadap Pembelian Impulsif.....	55
4.6.3 Pengaruh Promosi Penjualan terhadap Pembelian Impulsif .....	55
<b>4.7 Implikasi Penelitian.....</b>	<b>56</b>
<b>4.8 Keterbatasan Penelitian .....</b>	<b>57</b>
<b>BAB V .....</b>	<b>59</b>
<b>5.1 Simpulan .....</b>	<b>59</b>
<b>5.2 Saran.....</b>	<b>59</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>61</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>65</b>

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual .....	23
Gambar 4.1 Uji PP Plot Uji Normalitas .....	48
Gambar 4.2 Uji Heteroskedastisitas .....	50

## DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Skala Likert.....	30
Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	36
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Fakultas .....	36
Tabel 4.3 Karakteristik Berdasarkan Pengguna Paylater.....	37
Tabel 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Minimal Pembelian di Shopee....	37
Tabel 4.5 Skala Mean .....	38
Tabel 4.6 Deskripsi Variabel Penggunaan Paylater (X1) .....	39
Tabel 4.7 Deskripsi Variabel Gaya Hidup Hedonis (X2) .....	40
Tabel 4.8 Deskripsi Variabel Promosi Penjualan (X3).....	41
Tabel 4.9 Deskripsi Variabel Pembelian Impulsif (Y).....	43
Tabel 4.10 Hasil Uji Validitas .....	45
Tabel 4.11 Uji Reliabilitas .....	47
Tabel 4.12 Uji Normalitas.....	47
Tabel 4.13 Uji Multikolinearitas.....	49
Tabel 4.14 Regresi Linier Berganda .....	50
Tabel 4.15 Koefisien Determinasi ( $R^2$ ).....	52
Tabel 4.16 Uji F .....	53
Tabel 4.17 Uji t.....	53

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1.1 Identitas Responden dan Pernyataan .....	65
Lampiran 1.2 Kuesioner.....	70
Lampiran 1.3 Hasil Uji SPSS.....	82
Lampiran 1.4 t tabel .....	89
Lampiran 1.5 Surat Ijin Penelitian .....	90
Lampiran 1.6 Kartu Bimbingan .....	91