

## Lampiran 1 Surat Penelitian dari UNISNU

**Cendekia dan Berakhlakul Karimah**



**UNIVERSITAS ISLAM NAHDLATUL ULAMA\* (UNISNU) JEPARA**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS (FEB)**  
 PROGRAM STUDI:  
 • MANAJEMEN (Akreditasi BAN-PT Nomor : 1689/SK/BAN-PT/Akred/S/III/2016)  
 • AKUNTANSI (Akreditasi BAN-PT Nomor : 0174/SK/BAN-PT/Akred/S/I/2017)  
 • EKONOMI ISLAM (Akreditasi BAN-PT Nomor : 362/SK/BAN-PT/Akred/S/I/2018)

---

Jl. Tamansiswa (Pekeng) Tahunan Jepara 59427 Telp: (0291) 595320 fax: (0291) 592630  
 Email:feb@unisnu.ac.id http://www.feb.unisnu.ac.id

Nomor : 334/UNISNU-FEB/V/2021  
 Lamp : -  
 Hal : Izin Riset

Kepada Yth.  
**Pimpinan DUTA MODE JEPARA**  
 di \_

Jalan Kolonel Sugiono No.5-7 EXS TERMINAL LAMA Blok A, Jobokuto III,  
 Jobokuto, Kec. Jepara, Kabupaten Jepara, Jawa Tengah 52112

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Diberitahukan dengan hormat bahwa mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Nahdlatul Ulama (UNISNU) Jepara sebagaimana berikut:

N a m a : SAYIDAH ROHMATUL UMMAH  
 NIM : 171110002129  
 Program Studi : Manajemen  
 Tempat/Tgl Lahir : Jepara / 07 Juni 1998  
 Alamat : Kerso 02/02 Kedung Jepara  
 No. HP : 085701099266

Yang bersangkutan sangat membutuhkan data sehubungan dengan penulisan skripsi yang berjudul: **"PENGARUH SHOPPING LIFESTYLE, STORE ATMOSPHERE DAN DISPLAY PRODUCT TERHADAP IMPULSE BUYING (STUDI PADA DUTA MODE JEPARA)."**

Dosen Pembimbing : Dr. SAMSUL ARIFIN, S.E., M.M.

Mohon Bapak/Ibu berkenan memberikan izin kepada mahasiswa tersebut untuk mencari data penelitian di **DUTA MODE JEPARA**.

Demikian Permohonan kami, atas bantuan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.


*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Jepara, 25 Mei 2021  
 Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
 UNISNU Jepara



**M. CH. IMRON, S.E., M.M.**  
 NIDY. 1 650802 97 011

## Lampiran 2 Surat Penelitian dari Instansi



# DUTA MODE

*Busananya Wong Jepara*

---

Jl. Kol. Sugiono Ruko Blok A No. 5 - 10 Jepara

---

SURAT KERERANGAN

No : 01/IP/DMI/VII/2021

Lamp : -

Hal : BALASAN

Kepada Yth :

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

UNISNU JEPARA

DI

JEPARA

Dengan Hormat,

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : MAUZAR SP

Jabatan : Manager DUTA MODE Jepara

Menerangkan bahwa :

Nama : SAYIDAH ROHMATUL UMMAH

NIM : 171110002129

Program Studi : Manajemen

Tempat/tgl lahir : Jepara / 07 Juni 1998


Alamat : Kerso 02/02 Kedung Jepara

Telah kami setuju untuk melaksanakan penelitian pada perusahaan kami dalam penyusunan skripsi yang berjudul : "PENGARUH SHOPPING LIFESTYLE, STORE ATMOSPHERE DAN DISPLAY PRODUCT TERHADAP IMPULSE BUYING (STUDY PADA DUTA MODE JEPARA )."

Demikian surat ini kami sampaikan, dan atas kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Jepara, 1 Juni 2021

Manager DUTA MODE JEPARA



Lampiran 3 Lembar Kuesioner

## **KUESIONER PENELITIAN**

Judul Penelitian

### **PENGARUH *SHOPPING LIFE STYLE, STORE ATMOSPHERE, DAN DISPLAY PRODUCT* TERHADAP *IMPULSE BUYING* (STUDI PADA DUTA MODE JEPARA)**

#### **A. Pengantar**

Bersama ini saya sampaikan daftar pertanyaan kepada Bapak/Ibu/Sdr/i, dengan permohonan agar berkenan kiranya meluangkan waktu untuk mengisinya. Pertanyaan dalam daftar ini berkenaan dengan tanggapan Anda terhadap “PENGARUH SHOPPING LIFE STYLE, STORE ATMOSPHERE, DAN DISPLAY PRODUCT TERHADAP IMPULSE BUYING (STUDI PADA DUTA MODE JEPARA)” sebagai penelitian skripsi saya, SAYIDAH ROHMATUL UMMAH. NIM 171110002129. Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Islam Nahdlatul Ulama, Jepara

Atas kesediaan Bapak/Ibu/Sdr/i memberikan jawaban, sebelum dan sesudahnya saya ucapkan terima kasih.

#### **B. Cara Mengisi Jawaban**

Beri tanda tingkat persetujuan anda terhadap pertanyaan-pertanyaan berikut pada salah satu jawaban yang ada menurut pendapat anda tentang pertanyaan tersebut.

#### **C. Pertanyaan Kuesioner Bagian Pertama**

Mohon dicoret yang tidak perlu atau lingkari jawaban Anda:

1. Jenis kelamin : a. Pria  
b. Wanita
2. Usia :
  - a. < 20 Tahun
  - b. 20 – 30 tahun
  - c. 31 – 40 tahun

- d. 41 – 50 tahun
  - e. >50 tahun
3. Pendidikan:
- a. SMP
  - b. SMA
  - c. DIPLOMA
  - d. S1
  - e. S2
4. Pendapatan :
- a. Kurang dari Rp. 1.000.000
  - b. Rp. 1.000.000 – Rp. 2.000.000
  - c. Rp. 2.000.000 – Rp. 4.000.000
  - d. Lebih dari Rp. 4.000.000

#### D. Daftar Kuesioner

##### Petunjuk Pengisian :

Bapak/Ibu/Saudara/i dapat memberikan salah satu jawaban dengan memberikan tanda cek (√) pada kolom yang sudah disediakan, dengan petunjuk sebagai berikut :

- STS = Sangat Tidak Setuju (1)    TS = Tidak Setuju (2)  
 N = Netral (3)                    S = Setuju (4)  
 SS = Sangat Setuju (5)

##### A. Variabel X1 *Shopping Life Style*

NO	INDIKATOR	STS	TS	N	S	SS
1.	Berbelanja adalah suatu pengalaman yang menyenangkan					
2.	Berbelanja adalah kegiatan yang menyenangkan					
3.	Senang berbelanja hanya karena menghilangkan kejenuhan					
4.	Tujuan berbelanja selama ini adalah ingin mengetahui tentang tren baru dan mode baru.					

NO	INDIKATOR	STS	TS	N	S	SS
5.	Dengan berbelanja bisa mengurangi perasaan sedih					
6.	Senang berbelanja walaupun sudah memiliki barang yang diinginkan					
7.	Senang berbelanja untuk mengisi waktu luang saja.					

### B. Variabel X2 *Store Atmosphere*

NO	INDIKATOR	STS	TS	N	S	SS
1.	Penataan desain pencahayaan di Duta mode Jepara sangat menarik perhatian saat berbelanja.					
2.	Penataan desain warna pada ruangan di Duta mode Jepara sangat menarik, sehingga mampu membangkitkan keinginan untuk berbelanja.					
3.	Sajian musik dalam Duta mode Jepara dapat membuat suasana <i>rilex</i> dan nyaman untuk berbelanja.					
4.	Bau harum ruangan Duta mode Jepara membuat suasana segar saat berbelanja					

### C. Variabel X3 *Display Product*

NO	INDIKATOR	STS	TS	N	S	SS
1.	Penataan barang dagangan di etalase dan rak-rak di Duta mode Jepara sangat mudah untuk dilihat					
2.	Penataan barang dagangan di etalase dan rak-rak di Duta mode Jepara rapi dan mudah dilihat oleh pembeli					
3.	Barang-barang yang di pajang di Duta mode Jepara tersusun sangat menarik pembeli					

### D. Variabel Y *Impulse Buying*

NO	INDIKATOR	STS	TS	N	S	SS
1.	Senang berbelanja walaupun tidak ada perencanaan untuk membeli sesuatu					
2.	Senang berbelanja tanpa memikirkan kondisi keuangan pribadi					
3.	Senang berbelanja tanpa memperhitungkan urgensi dari kegunaan barang yang telah					

	dibeli					
4.	Senang berbelanja karena ada diskon atau penawaran yang menarik tentang suatu barang.					

## Lampiran 4 Hasil Kuesioner

Shopping Life Style (X1)									Store Atmosphere (X2)					
No	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	X1.7	Score	No	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	Score
1	3	3	4	4	4	4	4	26	1	4	4	4	4	16
2	5	4	4	5	4	5	5	32	2	4	4	4	4	16
3	4	5	4	4	4	4	3	28	3	4	4	3	3	14
4	3	3	4	5	5	5	5	30	4	2	2	1	3	8
5	5	4	5	4	5	4	4	31	5	5	5	4	5	19
6	3	4	3	4	3	3	2	22	6	4	3	4	4	15
7	4	4	4	4	4	4	2	26	7	1	3	3	1	8
8	4	4	4	4	4	4	4	28	8	4	4	4	3	15
9	4	4	4	4	4	4	2	26	9	4	4	4	4	16
10	3	4	4	4	4	4	3	26	10	4	4	4	4	16
11	4	3	4	3	4	3	5	26	11	4	4	3	5	16
12	4	4	4	4	4	4	2	26	12	4	4	4	5	17
13	3	2	3	2	3	2	3	18	13	2	3	2	4	11
14	4	4	4	4	4	4	5	29	14	4	4	4	4	16
15	5	5	5	5	5	4	5	34	15	5	5	5	5	20
16	4	4	4	4	4	4	4	28	16	5	4	4	5	18
17	4	3	4	3	4	3	2	23	17	4	4	3	4	15
18	4	4	4	4	4	4	4	28	18	5	4	4	5	18
19	5	4	5	4	2	4	4	28	19	5	5	4	5	19
20	3	5	5	2	5	5	4	29	20	5	4	5	5	19
21	5	4	2	4	5	4	5	29	21	5	5	4	5	19
22	5	4	5	4	5	4	3	30	22	5	5	4	5	19
23	4	4	4	4	4	4	4	28	23	4	4	4	4	16
24	4	4	4	4	4	4	4	28	24	4	4	4	3	15
25	3	4	3	3	3	3	5	24	25	4	4	4	4	16
26	4	4	4	3	4	3	3	25	26	4	4	4	4	16
27	4	3	5	5	5	5	5	32	27	4	4	3	5	16
28	4	4	2	2	2	2	2	18	28	4	4	4	5	17
29	3	4	4	3	4	3	2	23	29	4	3	4	4	15
30	4	4	2	2	2	2	2	18	30	2	4	4	1	11
31	4	4	4	4	4	4	4	28	31	4	4	4	3	15
32	4	4	2	4	2	4	5	25	32	4	4	4	4	16
33	4	4	5	3	5	3	3	27	33	4	4	4	4	16
34	4	3	4	5	4	5	5	30	34	4	4	3	5	16
35	4	4	3	3	3	3	2	22	35	4	4	4	4	16

Shopping Life Style (X1)									Store Atmosphere (X2)					
No	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	X1.7	Score	No	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	Score
36	3	2	4	3	4	3	3	22	36	2	3	2	4	11
37	4	4	2	5	2	5	5	27	37	4	4	4	4	16
38	5	5	5	5	5	5	5	35	38	5	5	5	5	20
39	4	4	3	4	3	4	4	26	39	5	4	4	5	18
40	4	3	2	4	2	4	3	22	40	4	4	3	4	15
41	4	4	3	3	3	3	4	24	41	5	4	4	5	18
42	5	4	3	3	3	3	5	26	42	5	5	4	5	19
43	5	5	2	3	2	3	4	24	43	5	5	5	5	20
44	5	4	2	4	2	4	2	23	44	4	5	4	5	18
45	5	4	3	4	3	4	3	26	45	5	5	4	5	19
46	4	4	3	3	2	2	4	22	46	4	4	4	4	16
47	4	4	4	4	4	3	4	27	47	4	4	4	3	15
48	4	4	3	3	2	2	5	23	48	4	4	4	4	16
49	4	4	5	3	4	4	3	27	49	4	4	4	4	16
50	4	3	5	5	2	4	5	28	50	4	4	3	5	16
51	4	4	3	4	5	3	2	25	51	4	4	4	5	17
52	4	3	4	4	4	5	3	27	52	3	4	2	3	12
53	4	4	4	4	3	3	3	25	53	4	4	4	4	16
54	2	3	3	3	4	3	3	21	54	3	2	3	2	10
55	4	4	3	4	2	5	4	26	55	4	4	4	4	16
56	4	4	4	4	5	5	3	29	56	4	4	4	4	16
57	4	3	2	4	3	4	3	23	57	4	4	3	3	14
58	2	3	2	3	2	4	5	21	58	2	5	5	4	16
59	5	4	3	3	3	3	4	25	59	5	5	4	5	19
60	3	4	4	3	3	3	3	23	60	4	3	4	4	15
61	4	4	3	2	2	3	2	20	61	3	4	4	3	14
62	4	4	4	4	2	4	4	26	62	4	4	4	3	15
63	4	4	4	4	3	4	5	28	63	4	4	4	4	16
64	4	4	5	3	2	2	3	23	64	4	4	4	4	16
65	4	3	4	5	4	3	5	28	65	4	4	3	5	16
66	4	4	3	3	2	2	3	21	66	4	4	4	5	17
67	3	3	4	3	4	4	4	25	67	2	3	2	4	11
68	4	4	3	4	2	4	5	26	68	4	4	4	4	16
69	4	4	5	4	5	3	5	30	69	5	5	5	5	20
70	4	4	2	4	4	5	4	27	70	5	4	4	5	18
71	4	3	3	4	3	3	2	22	71	4	4	3	4	15
72	4	4	4	4	4	3	4	27	72	5	4	4	5	18



Shopping Life Style (X1)									Store Atmosphere (X2)					
No	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	X1.7	Score	No	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	Score
73	5	4	4	4	2	2	5	26	73	4	5	4	5	18
74	5	5	3	3	5	5	4	30	74	5	5	5	4	19
75	5	4	2	4	3	4	2	24	75	5	5	4	5	19
76	5	4	4	2	2	4	3	24	76	5	5	4	5	19
77	4	4	4	3	3	3	4	25	77	4	4	4	4	16
78	4	4	4	3	3	3	3	24	78	4	4	4	5	17
79	3	2	3	4	2	3	4	21	79	2	3	2	2	9
80	4	4	5	4	2	4	3	26	80	4	4	4	4	16
81	2	3	3	4	3	4	4	23	81	5	4	5	4	18
82	4	4	4	3	2	2	4	23	82	4	4	4	5	17
83	4	4	3	3	3	3	4	24	83	4	4	4	4	16
84	4	4	3	3	2	2	3	21	84	5	4	4	5	18
85	5	4	4	3	4	4	3	27	85	5	5	4	4	18
86	5	5	4	3	2	4	4	27	86	5	5	5	5	20
87	3	4	4	4	4	3	4	26	87	4	3	4	5	16
88	5	4	3	4	4	5	4	29	88	5	5	4	4	18
89	4	4	3	4	3	3	3	24	89	4	4	4	4	16
90	5	4	4	4	4	3	4	28	90	5	5	4	5	19
91	3	3	4	3	2	5	5	25	91	2	3	2	4	11
92	4	4	2	2	5	2	2	21	92	4	4	4	4	16
93	5	5	2	3	3	2	1	21	93	5	5	5	5	20
94	4	4	2	2	2	4	2	20	94	5	4	4	5	18
95	4	3	4	4	3	3	4	25	95	4	4	3	4	15
96	4	4	2	2	3	3	5	23	96	5	4	4	5	18
97	4	4	3	4	3	3	3	24	97	5	5	4	5	19
98	5	4	4	4	4	3	4	28	98	2	3	2	4	11

Display Produk (X3)					Impulse Buying (Y)					
No	X3.1	X3.2	X3.3	Score	No	Y1	Y2	Y3	Y4	Score
1	4	4	2	10	1	5	3	2	4	14
2	3	3	3	9	2	5	5	4	3	17
3	2	4	3	9	3	4	4	5	4	17
4	2	3	5	10	4	5	5	4	3	17
5	2	2	4	8	5	5	5	4	2	16
6	4	3	2	9	6	3	5	3	3	14
7	1	2	2	5	7	3	3	4	2	12
8	4	4	4	12	8	4	4	4	4	16
9	3	2	5	10	9	5	5	3	2	15
10	5	2	3	10	10	3	5	5	2	15
11	5	5	5	15	11	5	5	5	5	20
12	2	2	2	6	12	5	4	4	2	15
13	4	1	1	6	13	3	2	2	1	8
14	2	5	5	12	14	5	5	5	5	20
15	5	5	5	15	15	4	4	4	5	17
16	2	4	4	10	16	5	3	4	4	16
17	2	4	2	8	17	4	3	3	4	14
18	3	3	4	10	18	5	5	5	3	18
19	3	3	5	11	19	2	5	4	3	14
20	2	3	4	9	20	5	4	3	3	15
21	2	4	2	8	21	5	4	4	4	17
22	3	2	3	8	22	5	4	4	2	15
23	1	3	4	8	23	5	5	5	3	18
24	4	4	4	12	24	4	4	4	4	16
25	3	3	5	11	25	5	5	2	3	15
26	5	3	3	11	26	2	5	5	3	15
27	5	5	5	15	27	5	5	5	5	20
28	2	2	2	6	28	5	5	5	2	17
29	4	3	1	8	29	2	5	2	3	12
30	2	2	2	6	30	2	2	4	2	10
31	4	4	4	12	31	4	4	4	4	16
32	2	2	5	9	32	5	5	2	2	14
33	5	3	3	11	33	2	5	5	3	15
34	5	5	5	15	34	5	5	5	5	20
35	2	2	2	6	35	5	4	4	2	15
36	4	3	3	10	36	3	2	2	3	10
37	2	5	5	12	37	5	5	5	5	20

Display Produk (X3)					Impulse Buying (Y)					
No	X3.1	X3.2	X3.3	Score	No	Y1	Y2	Y3	Y4	Score
38	5	5	5	15	38	4	4	4	5	17
39	3	4	4	11	39	5	3	4	4	16
40	2	4	3	9	40	4	3	3	4	14
41	3	3	4	10	41	5	5	5	3	18
42	3	3	5	11	42	3	5	4	3	15
43	2	3	4	9	43	5	4	3	3	15
44	2	4	2	8	44	5	4	4	4	17
45	3	2	3	8	45	5	4	4	2	15
46	3	3	4	10	46	5	5	5	3	18
47	4	4	4	12	47	4	4	4	4	16
48	3	3	5	11	48	5	5	3	3	16
49	5	3	3	11	49	2	5	4	3	14
50	5	5	5	15	50	5	4	5	5	19
51	2	2	2	6	51	5	4	5	2	16
52	4	4	3	11	52	2	5	5	4	16
53	4	4	3	11	53	5	3	3	4	15
54	3	3	3	9	54	3	3	3	3	12
55	3	2	4	9	55	5	4	4	2	15
56	3	3	3	9	56	5	5	4	3	17
57	2	4	3	9	57	4	4	5	4	17
58	2	3	5	10	58	5	5	4	3	17
59	2	2	4	8	59	5	5	4	2	16
60	4	3	3	10	60	4	5	4	3	16
61	3	2	2	7	61	4	4	4	2	14
62	4	4	4	12	62	4	4	4	4	16
63	4	4	5	13	63	5	5	4	4	18
64	5	3	3	11	64	3	4	5	3	15
65	5	5	5	15	65	3	5	4	5	17
66	2	4	2	8	66	5	4	4	2	15
67	4	3	4	11	67	4	4	4	3	15
68	2	5	5	12	68	5	3	3	5	16
69	5	4	5	14	69	4	4	4	5	17
70	2	4	4	10	70	5	3	4	4	16
71	2	4	2	8	71	4	3	3	4	14
72	4	4	4	12	72	5	5	5	4	19
73	4	3	5	12	73	4	5	4	3	16
74	2	3	4	9	74	5	4	3	3	15

Display Produk (X3)					Impulse Buying (Y)					
No	X3.1	X3.2	X3.3	Score	No	Y1	Y2	Y3	Y4	Score
75	2	4	2	8	75	5	4	4	4	17
76	4	4	3	11	76	5	4	4	2	15
77	4	3	4	11	77	5	5	5	3	18
78	5	5	5	15	78	4	4	4	5	17
79	3	4	4	11	79	5	4	5	4	18
80	3	4	3	10	80	4	4	4	4	16
81	4	4	4	12	81	5	3	4	4	16
82	4	3	5	12	82	4	4	4	3	15
83	3	3	4	10	83	5	5	5	3	18
84	3	4	3	10	84	4	5	4	4	17
85	4	3	3	10	85	5	4	4	3	16
86	4	3	4	11	86	5	4	4	3	16
87	5	5	5	15	87	5	4	4	5	18
88	3	4	4	11	88	5	5	5	4	19
89	3	4	3	10	89	5	4	4	4	17
90	4	4	4	12	90	5	4	4	4	17
91	4	3	5	12	91	5	5	4	3	17
92	2	2	2	6	92	2	3	4	2	11
93	4	3	1	8	93	4	4	4	3	15
94	2	2	2	6	94	5	5	3	3	16
95	4	4	4	12	95	2	4	5	4	15
96	2	2	5	9	96	5	5	5	2	17
97	3	4	4	11	97	4	4	4	3	15
98	3	4	3	10	98	5	5	3	3	16

## Lampiran 5 Data Responden

<b>No.</b>	<b>Jenis kelamin</b>	<b>Usia</b>	<b>Pendidikan</b>	<b>Pendapatan</b>
1	laki-laki	17	SMP	< Rp. 1.000.000
2	perempuan	21	SMA	Rp. 1.800.000
3	perempuan	42	SMA	Rp. 3.000.000
4	perempuan	36	SMA	Rp. 3.000.000
5	perempuan	19	SMA	< Rp. 1.000.000
6	laki-laki	18	SMA	Rp. 3.000.000
7	laki-laki	23	SMA	Rp. 3.000.000
8	laki-laki	19	SMA	Rp. 3.000.000
9	perempuan	41	SMA	Rp. 1.800.000
10	laki-laki	19	SMA	Rp. 1.500.000
11	perempuan	43	S2	Rp. 4.000.000
12	perempuan	35	SMA	Rp. 1.000.000
13	perempuan	16	SMP	Rp. 1.000.000
14	perempuan	28	D3	Rp. 3.000.000
15	perempuan	29	SMA	Rp. 3.000.000
16	perempuan	16	SMA	Rp. 1.500.000
17	laki-laki	24	SMA	Rp. 1.500.000
18	perempuan	44	S2	Rp. 3.000.000
19	perempuan	36	SMA	Rp. 3.000.000
20	perempuan	19	SMA	Rp. 3.000.000
21	perempuan	22	SMA	Rp. 3.000.000
22	perempuan	16	SMP	Rp. 1.000.000
23	perempuan	25	SMA	Rp. 1.600.000
24	perempuan	41	SMA	Rp. 1.900.000
25	perempuan	19	SMA	Rp. 1.500.000
26	perempuan	25	SMA	Rp. 2.000.000

<b>No.</b>	<b>Jenis kelamin</b>	<b>Usia</b>	<b>Pendidikan</b>	<b>Pendapatan</b>
27	perempuan	18	SMA	Rp. 1.500.000
28	laki-laki	30	SMA	Rp. 4.000.000
29	laki-laki	30	D2	Rp. 3.000.000
30	laki-laki	16	SMP	< Rp. 1.000.000
31	perempuan	37	SMA	Rp. 5.000.000
32	perempuan	42	SMA	Rp. 5.000.000
33	perempuan	16	SMP	< Rp. 1.000.000
34	laki-laki	35	S2	Rp. 3.000.000
35	laki-laki	35	SMA	Rp. 1.500.000
36	perempuan	29	SMA	Rp. 1.500.000
37	perempuan	42	S2	Rp. 5.000.000
38	perempuan	18	SMA	< Rp. 1.000.000
39	perempuan	27	SMA	Rp. 4.000.000
40	perempuan	42	SMA	Rp. 3.000.000
41	perempuan	30	D2	Rp. 3.000.000
42	perempuan	18	SMA	Rp. 1.500.000
43	perempuan	19	SMA	Rp. 1.650.000
44	perempuan	35	S2	Rp. 5.000.000
45	perempuan	32	SMA	Rp. 3.000.000
46	perempuan	18	SMA	Rp. 1.500.000
47	perempuan	17	SMA	Rp. 1.300.000
48	laki-laki	18	SMA	Rp. 2.000.000
49	perempuan	36	D3	Rp. 3.000.000
50	perempuan	16	SMP	Rp. 2.000.000
51	perempuan	18	SMA	Rp. 2.000.000
52	perempuan	38	SMA	Rp. 1.500.000
53	perempuan	38	SMA	Rp. 1.500.000
54	perempuan	18	SMA	Rp. 3.000.000

<b>No.</b>	<b>Jenis kelamin</b>	<b>Usia</b>	<b>Pendidikan</b>	<b>Pendapatan</b>
55	perempuan	37	SMA	Rp. 3.000.000
56	perempuan	39	SMA	Rp. 1.500.000
57	perempuan	38	D3	Rp. 5.000.000
58	perempuan	16	SMP	Rp. 1.000.000
59	perempuan	17	SMA	Rp. 3.000.000
60	laki-laki	16	SMP	Rp. 3.000.000
61	perempuan	18	SMA	Rp. 1.200.000
62	perempuan	22	SMA	Rp. 3.000.000
63	perempuan	18	SMA	Rp. 2.000.000
64	perempuan	19	SMA	Rp. 3.000.000
65	laki-laki	20	SMA	Rp. 3.000.000
66	perempuan	24	SMA	Rp. 1.500.000
67	perempuan	18	SMA	Rp. 3.000.000
68	perempuan	24	SMA	Rp. 3.000.000
69	perempuan	26	SMA	Rp. 3.000.000
70	perempuan	20	SMA	Rp. 1.700.000
71	perempuan	19	SMA	Rp. 1.800.000
72	perempuan	16	SMA	Rp. 3.000.000
73	perempuan	18	SMA	Rp. 3.000.000
74	perempuan	19	SMA	Rp. 3.500.000
75	perempuan	19	SMA	Rp. 3.000.000
76	perempuan	26	SMA	Rp. 3.000.000
77	perempuan	17	SMP	< Rp. 1.000.000
78	perempuan	29	SMA	Rp. 3.500.000
79	perempuan	29	SMA	Rp. 3.500.000
80	perempuan	21	SMA	Rp. 5.000.000
81	laki-laki	22	SMA	Rp. 5.000.000
82	perempuan	17	SMP	Rp. 3.500.000

<b>No.</b>	<b>Jenis kelamin</b>	<b>Usia</b>	<b>Pendidikan</b>	<b>Pendapatan</b>
83	perempuan	28	SMA	Rp. 1.700.000
84	perempuan	21	SMA	Rp. 3.500.000
85	perempuan	37	SMA	Rp. 3.500.000
86	perempuan	17	SMP	Rp. 1.000.000
87	perempuan	17	SMP	Rp. 4.000.000
88	perempuan	32	SMA	Rp. 4.500.000
89	perempuan	34	S2	Rp. 5.000.000
90	perempuan	34	SMA	Rp. 3.000.000
91	perempuan	26	SMA	Rp. 3.000.000
92	perempuan	27	SMA	Rp. 3.000.000
93	laki-laki	22	SMA	Rp. 4.500.000
94	perempuan	20	SMA	Rp. 4.500.000
95	perempuan	21	SMA	< Rp. 1.000.000
96	perempuan	21	SMA	Rp. 3.000.000
97	perempuan	32	SMA	Rp. 3.000.000
98	laki-laki	17	SMP	< Rp. 1.000.000



Lampiran 6 Analisis SPSS variabel *Shopping lifestyle***Scale: ALL VARIABLES****Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.856	7

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
x1	21.27	16.409	.527	.850
x2	21.60	16.179	.664	.829
x3	21.20	15.269	.664	.829
x4	21.63	16.240	.715	.824
x5	20.73	17.444	.567	.843
x6	21.30	14.976	.622	.838
x7	20.67	16.782	.640	.834

Lampiran 7 Analisis SPSS variabel *Store Atmosphere***Reliability****Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.858	4

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
x1	11.93	3.444	.899	.726
x2	11.93	4.271	.809	.779
x3	12.17	5.040	.592	.862
x4	11.77	4.461	.563	.881

Lampiran 8 Analisis SPSS variable *Display Product***Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.794	3

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
x1	6.60	3.766	.734	.617
x2	6.53	3.706	.805	.547
x3	6.27	4.409	.423	.954

Lampiran 9 Analisis SPSS variable *impulse buying***Reliability****Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.818	4

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
y1	11.80	5.890	.755	.721
y2	11.90	5.541	.841	.678
y3	12.23	6.530	.511	.829
y4	12.47	6.189	.503	.842

## Lampiran 10 Analisis Regresi Linier

**Regression****Descriptive Statistics**

	Mean	Std. Deviation	N
Impulse_Buying	15.89	2.105	98
shopping_lifestyle	25.51	3.328	98
Store_Atmosphere	16.16	2.639	98
Display_produk	10.21	2.382	98

**Correlations**

		Impulse_ Buying	shopping_ lifestyle	Store_ Atmosphere	Display_ produk
Pearson Correlation	Impulse_Buying	1.000	.460	.297	.539
	shopping_lifestyle	.460	1.000	.271	.498
	Store_Atmosphere	.297	.271	1.000	.134
	Display_produk	.539	.498	.134	1.000
Sig. (1-tailed)	Impulse_Buying	.	.000	.002	.000
	shopping_lifestyle	.000	.	.003	.000
	Store_Atmosphere	.002	.003	.	.095
	Display_produk	.000	.000	.095	.
N	Impulse_Buying	98	98	98	98
	shopping_lifestyle	98	98	98	98
	Store_Atmosphere	98	98	98	98
	Display_produk	98	98	98	98

**Variables Entered/Removed<sup>a</sup>**

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Display_produk, Store_Atmosphere, shopping_lifestyle <sup>b</sup>	.	Enter

a. Dependent Variable: Impulse\_Buying

b. All requested variables entered.

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.610 <sup>a</sup>	.372	.352	1.695	2.468

a. Predictors: (Constant), Display\_produk, Store\_Atmosphere, shopping\_lifestyle

b. Dependent Variable: Impulse\_Buying

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	159.739	3	53.246	18.536	.000 <sup>b</sup>
	Residual	270.027	94	2.873		
	Total	429.765	97			

a. Dependent Variable: Impulse\_Buying

b. Predictors: (Constant), Display\_produk, Store\_Atmosphere, shopping\_lifestyle

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	6.473	1.517		4.267	.000		
	shopping_lifestyle	.129	.061	.204	2.099	.038	.709	1.410
	Store_Atmosphere	.148	.068	.186	2.192	.031	.927	1.079
	Display_produk	.365	.083	.413	4.379	.000	.752	1.330

a. Dependent Variable: Impulse\_Buying

**Collinearity Diagnostics<sup>a</sup>**

Model	Dimension	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions			
				(Constant)	shopping_lifestyle	Store_Atmosphere	Display_produk
1	1	3.942	1.000	.00	.00	.00	.00
	2	.036	10.432	.02	.00	.18	.70
	3	.014	16.722	.20	.19	.79	.21
	4	.008	22.888	.77	.81	.03	.09

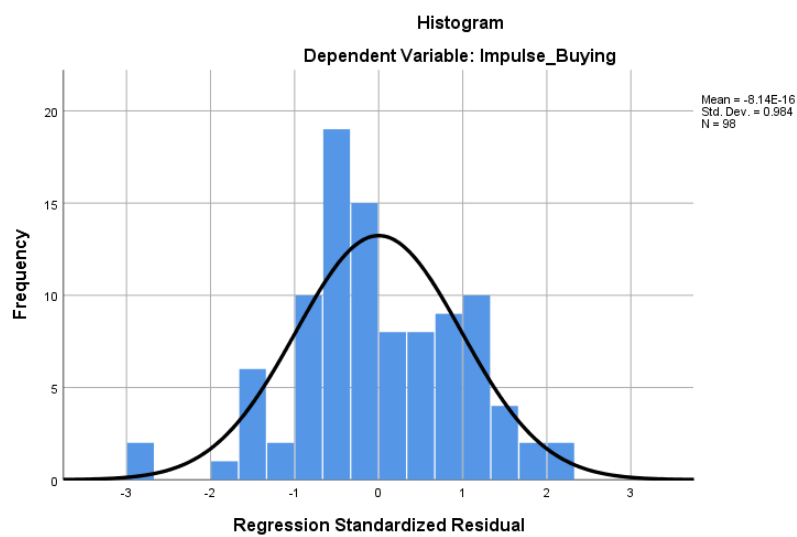
a. Dependent Variable: Impulse\_Buying

### Residuals Statistics<sup>a</sup>

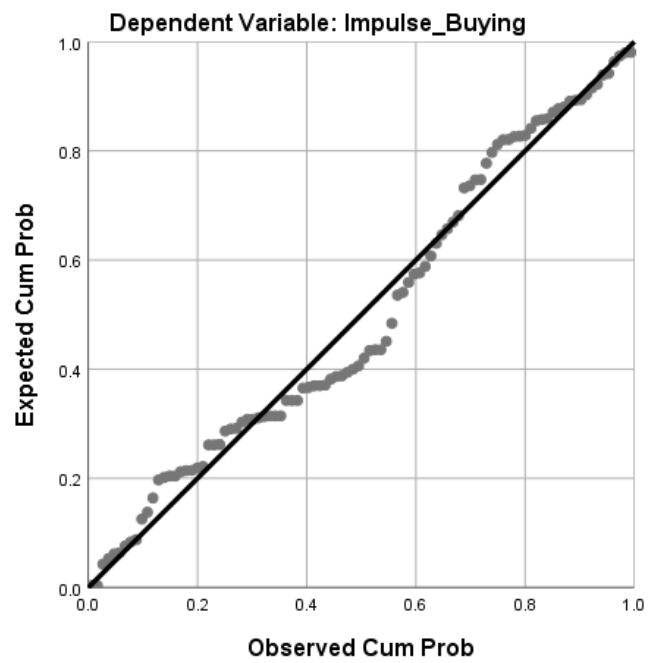
	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	12.62	19.43	15.89	1.283	98
Std. Predicted Value	-2.550	2.758	.000	1.000	98
Standard Error of Predicted Value	.177	.739	.323	.113	98
Adjusted Predicted Value	12.87	19.71	15.89	1.287	98
Residual	-4.616	3.494	.000	1.668	98
Std. Residual	-2.723	2.061	.000	.984	98
Stud. Residual	-2.852	2.164	.000	1.010	98
Deleted Residual	-5.064	3.874	.000	1.759	98
Stud. Deleted Residual	-2.969	2.208	-.001	1.022	98
Mahal. Distance	.068	17.453	2.969	3.009	98
Cook's Distance	.000	.198	.014	.030	98
Centered Leverage Value	.001	.180	.031	.031	98

a. Dependent Variable: Impulse\_Buying

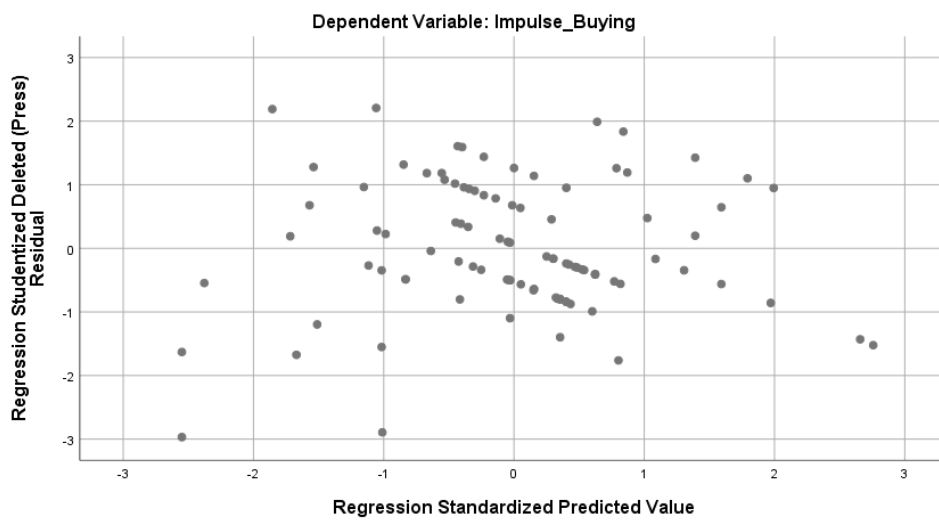
## Charts



Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Scatterplot



## Lampiran 10 Uji simultan dan uji parsial

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	159.739	3	53.246	18.536	.000 <sup>b</sup>
	Residual	270.027	94	2.873		
	Total	429.765	97			

a. Dependent Variable: Impulse\_Buying

b. Predictors: (Constant), Display\_produk, Store\_Atmosphere, shopping\_lifestyle

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	6.473	1.517		4.267	.000		
	shopping_lifestyle	.129	.061	.204	2.099	.038	.709	1.410
	Store_Atmosphere	.148	.068	.186	2.192	.031	.927	1.079
	Display_produk	.365	.083	.413	4.379	.000	.752	1.330

a. Dependent Variable: Impulse\_Buying