

ANALISIS FAKTOR EKSTERNAL YANG BERPENGARUH TERHADAP PEMBELIAN IMPULSIF

(Studi pada Konsumen Pok-Pok My Crispy Snack di Yogyakarta)

Muhammad Wahyu Kurniawan¹, Mochammad Maksum², Jumeri²

INTISARI

Perilaku pembelian impulsif (tanpa perencanaan sebelumnya) kerap terjadi pada pusat perbelanjaan seperti mal. Terdapat dua faktor yang memengaruhi pembelian impulsif, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Namun faktor yang dapat dikelola oleh perusahaan adalah faktor eksternal. Pok-Pok My Crispy Snack merupakan industri *snack* olahan ayam yang beroperasi pada mal. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh faktor-faktor eksternal yang diterapkan, yaitu promosi, suasana toko, karakteristik produk, dan metode pembayaran terhadap pembelian impulsif pada produk Pok-Pok My Crispy Snack.

Penelitian dilakukan dengan cara menyebarkan kuesioner menggunakan teknik *purposive sampling* kepada konsumen yang pernah melakukan pembelian impulsif terhadap produk Pok-Pok My Crispy Snack pada mal di Yogyakarta. Jumlah responden yang diambil sebagai sampel sebanyak 111 orang. Analisis data dilakukan dengan metode regresi linier berganda dengan promosi, suasana toko, karakteristik produk, dan metode pembayaran sebagai variabel bebas dan pembelian impulsif sebagai variabel terikat. Pengolahan data dilakukan dengan menggunakan *software* IBM SPSS Statistics 25.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel promosi, karakteristik produk, dan metode pembayaran secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap pembelian impulsif, sedangkan suasana toko tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pembelian impulsif. Namun, variabel promosi, suasana toko, karakteristik produk, dan metode pembayaran secara simultan berpengaruh positif signifikan terhadap pembelian impulsif.

Kata kunci: Pembelian impulsif, faktor eksternal, produk olahan ayam

¹Mahasiswa Departemen Teknologi Industri Pertanian, Fakultas Teknologi Pertanian, Universitas Gadjah Mada

²Staf Pengajar Departemen Teknologi Industri Pertanian, Fakultas Teknologi Pertanian, Universitas Gadjah Mada

ANALYSIS OF EXTERNAL FACTOR THAT AFFECTS IMPULSIVE BUYING

(Study on Consumer Pok-Pok My Crispy Snack at Yogyakarta)

Muhammad Wahyu Kurniawan¹, Mochammad Maksum², Jumeri²

ABSTRACT

Impulsive buying behavior (unplanned purchase) often occurs at shopping center such as mall. There are two factors that can affect impulsive buying, that is internal factor and external factor. But the factor that can be managed by the company is external factor. Pok-Pok My Crispy Snack is a chicken-based snack industry that operates in the mall. The purpose of this research is to analyze the impact of external factors that are applied such as promotion, store atmosphere, product characteristics, and payment method on impulsive buying behavior of Pok-Pok My Crispy Snack products.

The research is conducted by distributing questionnaires using purposive sampling technique to consumers who have ever made impulsive purchases of Pok-Pok My Crispy Snack products at the mall in Yogyakarta. The number of respondents used is 111 respondents. Data analysis was performed using multiple linear regression method with promotion, store atmosphere, product characteristics, and payment method as independent variables and impulsive buying as dependent variable. Data processing is performed using IBM SPSS Statistics 25.

The results show that promotion, product characteristics, and payment method partially have a significant positive effect on impulsive buying behavior, while the store atmosphere does not significantly influence the impulsive buying behavior. However, promotion, store atmosphere, product characteristics, and payment method simultaneously have a significant positive effect on impulsive buying behavior.

Keywords: Impulsive buying, external factors, chicken based-product

¹Student of Agroindustrial Technology Departement, Faculty of Agricultural Technology, Universitas Gadjah Mada

²Lecturer Staff of Agroindustrial Technology, Faculty of Agricultural Technology, Universitas Gadjah Mada