

ABSTRAK

Salombe, Zefanya Manuela P. 2024. Pengaruh *Pleasure* dan *Arousal* terhadap Perilaku *Online Impulse Buying* pada Generasi Z yang Menggunakan *E-Wallet* di *Live Streaming TikTok Shop*. Skripsi. Yogyakarta: Psikologi, Fakultas Psikologi, Universitas Sanata Dharma.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh dari *pleasure* dan *arousal* terhadap perilaku *online impulse buying* pada generasi Z yang menggunakan *e-wallet* di *Live Streaming TikTok Shop*. Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah (1) *Pleasure* memiliki pengaruh yang positif terhadap perilaku *online impulse buying*, (2) *Arousal* memiliki pengaruh yang positif perilaku *online impulse buying*, dan (3) *Pleasure* dan *arousal* secara simultan dapat memprediksi perilaku *online impulse buying*. Subjek penelitian ini adalah 370 generasi Z atau generasi yang lahir di tahun 1996 - 2011. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif. Skala pengukuran *online impulse buying* memiliki 9 item dengan koefisien reliabilitas *Alpha Chronbach* sebesar 0,890 dan *pleasure* serta *arousal* memiliki masing-masing 4 item koefisien reliabilitas *Alpha Chronbach* berturut-turut sebesar 0,749 dan 0,710. Data penelitian dianalisis dengan metode analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *pleasure* dan *arousal* secara simultan dapat memprediksi 8,7% varian perilaku *online impulse buying* dan sisanya diprediksi oleh hal lain yang tidak ada dalam penelitian. Selanjutnya, *pleasure* tidak memiliki pengaruh yang signifikan dengan perilaku *online impulse buying* sehingga hipotesis pertama dalam penelitian ini ditolak. Di sisi lain, dengan signifikansi sebesar 0,001 dan *b-value* sebesar 0,274, *arousal* memiliki pengaruh yang positif dengan perilaku *online impulse buying*.

Kata kunci: *pleasure, arousal, generasi Z, perilaku online impulse buying*

ABSTRACT

Salombe, Zefanya Manuela P. 2024. The Influence of Pleasure and Arousal toward Online Impulse Buying Behavior among Generation Z using E-Wallet on TikTok shop Live Streaming. *Thesis*. Yogyakarta: Psychology, Psychology Faculty, Sanata Dharma University.

This study aims to examine the influence of pleasure and arousal toward online impulse buying behavior in generation Z using e-wallet on TikTok Shop Live Streaming. The hypotheses proposed in this research are (1) Pleasure is positively influencing online impulse buying behavior, (2) Arousal is positively influencing online impulse buying behavior, (3) Pleasure and arousal simultaneously predicting online impulse buying behavior. The subjects of this research were 370 generation Z or the generation born in 1996 - 2011. This study uses quantitative research methods. The online impulsive buying measurement scale has 9 items with a Cronbach's Alpha reliability coefficient of 0.890 and pleasure and arousal each have 4 items with a Cronbach's Alpha reliability coefficient of 0.749 and 0.710 respectively. Research data was analyzed using multiple linear regression analysis methods. The results showed that pleasure and arousal could simultaneously predict 8.7% of the variance in online impulse buying behavior and were likely predicted by other things not in the study. Pleasure does not have a significant influence with online impulse buying behavior. On the other hand, with a significance of 0.001 and a b-value of 0.274, arousal has a positive influence with online impulse buying behavior.

Key words: *pleasure, arousal, generation Z, online impulse buying behavior*