

ABSTRAK

Judul : Pengaruh Promosi Penjualan dan *Store Atmosphere* Terhadap *Impulse Buying* (Studi kasus pada Carrefour Permata Hijau)
Nama : Muhamad Farhan
Program Studi : Manajemen

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh promosi penjualan dan *store atmosphere* pada konsumen yang pernah berkunjung dan melakukan pembelian pada Carrefour Permata Hijau. Variable independent promosi penjualan dan *store atmosphere* dan variable dependen adalah *impulse buying*. Penelitian ini dilakukan pada konsumen Carrefour Permata Hijau di wilayah Jakarta Selatan yang berkunjung dan melakukan pembelian tidak terencana pada Carrefour Permata Hijau. Sampel yang digunakan sebanyak 140 responden dengan teknik *purposive sampling*. Jenis penelitian ini merupakan penelitian deduktif yang bersifat kausal dan metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan teknik analisis linier berganda.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa promosi penjualan dan *store atmosphere* berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap *impulse buying*

Kata kunci : Promosi Penjualan, Store Atmosphere, Impulse Buying dan Carrefour Permata Hijau.

ABSTRAK

Title : Effect of Sales and Store Promotion Promotions on Impulse Buying
(Case Study on Carrefour Permata Hijau)

Name : Muhamad Farhan

Program Study : Manajemen

This study aims to determine the effect of sales promotions and store atmosphere on consumers who have visited and made purchases at Carrefour Permata Hijau. The independent variable is sales promotion and store atmosphere and the dependent variable is impulse buying. This research was conducted on Carrefour Permata Hijau consumers in the South Jakarta area who visited and made unplanned purchases at Carrefour Permata Hijau. The sample used was 140 respondents with a purposive sampling technique. This type of research is a causal deductive study and the analytical method used in this study uses multiple linear analysis techniques.

The results of this study show that sales promotions and store atmosphere have a positive and significant effect on impulse buying

Keywords : Sales Promotions, Store Atmosphere, Impulse Buying and Carrefour Permata Hijau.