

**DAFTAR ISI**

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI .....	1
KATA PENGANTAR .....	2
DAFTAR ISI.....	4
DAFTAR TABEL.....	7
DAFTAR GAMBAR.....	8
DAFTAR LAMPIRAN.....	9
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1    Latar Belakang Masalah.....	1
1.2    Identifikasi Masalah .....	6
1.3    Pembatasan Masalah .....	6
1.4    Rumusan Masalah .....	7
1.5    Tujuan Penelitian .....	7
1.6    Manfaat Penelitian .....	7
b.    Manfaat Praktis .....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....	8
2.1    Theory Reasoned Action.....	8
2.2.1    Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi <i>E-WOM</i> .....	9
2.6    Penelitian Terdahulu .....	14
2.7    Hubungan Antar Variabel .....	19
2.8    Hipotesis Penelitian.....	21
2.9    Model Penelitian .....	22
BAB III .....	23
METODE PENELITIAN.....	23
3.1    Rancangan Penelitian .....	23
3.2    Objek Penelitian .....	23
3.3    Tempat Dan Penelitian .....	23
3.4    Populasi, Sampel dan Teknik Pengambilan Sampel .....	23
3.4.1        Populasi .....	23

3.1.1	Sampel .....	23
3.1.2	Teknik Pengambilan Sampel .....	24
3.2	Definisi Operasional Variabel.....	24
3.2.1	DefinisiVariabel .....	24
3.3	Teknik Pengumpulan Data.....	27
3.4	Teknik Analisis Data.....	27
3.4.1	Uji Validitas.....	27
3.4.2	Uji Reliabilitas.....	27
3.4.3	Uji Asumsi Klasik .....	28
3.1.1	AnalisisRegresi Linear Berganda .....	28
3.1.2	Uji F.....	29
3.1.3	Uji t.....	29
3.1.4	KoefisienDeterminasi .....	29
	<b>BAB IV HASIL PENELITIAN .....</b>	<b>30</b>
4.1.	Karakteristik Responden.....	30
4.2.	Uji Validitas.....	34
4.3.	Uji Reliabilitas .....	37
4.5.	Uji Asumsi Klasik.....	37
4.6.	Uji Regresi Linier Berganda .....	39
	<b>BAB V PEMBAHASAN .....</b>	<b>43</b>
5.1	Pengaruh E-Word Of Mouth (X1), Sales Promotion (X2), dan Hedonic Shopping Motivation (X3) terhadap <i>Impulse Buying</i> (Y) .....	43
5.2	Pengaruh E-Word Of Mouth (X1) terhadap Impulse Buying (Y) .....	43
5.3	Pengaruh Sales Promotion (X2) terhadap Impulse Buying (Y) .....	44
5.4	Pengaruh Hedonic Shopping Motivation (X3) terhadap Impulse Buying (Y) ....	44
5.5	Hedonic Shopping Motivation (X3) Merupakan Variabel yang Paling Dominan Terhadap Impulse Buying (Y) .....	45
5.6	Temuan Penelitian .....	45
5.7	Keterbatasan Penelitian .....	46
	<b>BAB VI.....</b>	<b>47</b>
	<b>KESIMPULAN.....</b>	<b>47</b>
6.1.	Kesimpulan .....	47
6.2	Saran .....	47