

## ABSTRAK

**ELIS FITRIANTINI, NIM. 3402200501. “Pengaruh *Price Discount* terhadap *Impulse Buying* (Studi pada Konsumen Toko Indomaret Suryalaya Tasikmalaya)”. Dibawah bimbingan Dr. Hj. Aini Kusniawati, M.M (Pembimbing I) dan Risna Krtika, S.E., M.M. (Pembimbing II)**

Penelitian ini difokuskan pada Pengaruh *Price Discount* terhadap *Impulse Buying* (Studi pada Konsumen Toko Indomaret Suryalaya Tasikmalaya). Permasalahan yang dihadapi dalam penelitian ini berdasarkan berbagai kenyataan yang teridentifikasi pada permasalahan yang akan diteliti dan dianalisis dalam pernyataan yaitu Bagaimana pengaruh *Price Discount* terhadap *Impulse Buying* konsumen pada Toko Indomaret Suryalaya. Tujuan penelitiannya adalah untuk mengetahui besarnya pengaruh *Price Discount* terhadap *Impulse Buying* konsumen pada Toko Indomaret Suryalaya Tasikmalaya. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode Pra survey dengan pendekatan kuantitatif. Sedangkan untuk menganalisis data yang diperoleh digunakan Analisis Koefisien Korelasi Sederhana, Koefisien Determinasi, Uji t, dan Analisis Regresi Linier Sederhana. Hasil dari penelitian dan pengolahan data menunjukkan bahwa *Price Discount* berpengaruh terhadap *Impulse Buying* pada Toko Indomaret Suryalaya Tasikmalaya. Maka hipotesis diterima dan teruji kebenarannya. Sehingga ketika *Price Discount* meningkat akan meningkatkan *Impulse Buying*. Dengan ini diharapkan Toko Indomaret Suryalaya Tasikmalaya lebih sering menawarkan potongan harga atau *Price Discount* agar dapat meningkatkan perilaku *Impulse Buying* pada konsumen Toko Indomaret Suryalaya Tasikmalaya.

***Kata Kunci : Price Discount, Impulse Buying***