

ABSTRAK

SRI NURPAZRIAH, NIM. 3402210182. “Pengaruh Voucher Diskon Terhadap Perilaku Impulse Buying (Satu Studi Pada konsumen *Live Streaming* TikTok Shop Produk *Fashion* Mahasiswa Universitas Galuh Angkatan 2021)”. Dibawah bimbingan Dr. Nurdiana Mulyatini, S.E., M.M (Pembimbing I) dan Wiwin Setianingsih, S.E., M.M. (Pembimbing II).

Penelitian ini difokuskan pada pengaruh voucher diskon terhadap perilaku *impulse buying* (Suatu Studi pada Konsumen Produk *Fashion* di *Live Streaming* TikTok Shop Mahasiswa Universitas Galuh Angkatan 2021). Permasalahan yang dihadapi dalam penelitian ini meliputi: 1) Bagaimana Voucher Diskon Pada Konsumen *Live Streaming* TikTok Shop; 2) Bagaimana Impulsive Buying Pada Konsumen *Live Streaming* TikTok Shop; dan 3) Bagaimana Pengaruh Voucher Diskon Terhadap Impulsive Buying Pada Konsumen *Live Streaming* TikTok Shop Mahasiswa Universitas Galuh Angkatan 2021. Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis 1) bagaimana *Voucher* Diskon Pada Konsumen *Live Streaming* TikTok Shop, 2) bagaimana *Impulse Buying* Pada Konsumen *Live Streaming* TikTok Shop, dan 3) bagaimana pengaruh Voucher Diskon Terhadap Impulsive Buying Pada Konsumen *Live Streaming* TikTok Shop Mahasiswa Universitas Galuh Angkatan 2021. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survey dengan pendekatan kuantitatif, Teknik analisis data yang digunakan analisis regresi linear sederhana, analisis koefisien korelasi sederhana, analisis koefisien determinansi, (Uji parsial) Uji t. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa: 1) voucher diskon pada konsumen *Live Streaming* TikTok di kalangan mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Galuh angkatan 2021 termasuk dalam kategori tinggi, Dimana rata-rata seluruh nilai yang diberikan kepada masing-masing sudah tinggi. 2) *Impulse buying* pada konsumen *Live Streaming* TikTok di kalangan mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Galuh angkatan 2021 termasuk dalam kategori tinggi, Dimana rata-rata seluruh nilai yang diberikan kepada masing-masing indikator sudah tinggi. 3) Voucher Diskon memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap perilaku *impulse buying* pada konsumen *Live Streaming* TikTokShop produk *Fashion* di kalangan mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Galuh angkatan 2021.

Kata Kunci: Voucher Diskon, Impulse Buying, Live Streaming.