

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan antara konformitas dengan perilaku pembelian impulsif. Metode penelitian yang dipakai dalam pengumpulan data dengan metode skala, yaitu The Conformity Scale yang disusun oleh Mehrabian & Stefl (1995) untuk mengukur skala konformitas dan The Impulse Buying Tendency Scale (IBTS) yang disusun oleh Verplanken & Herabadi (2001) untuk mengukur skala perilaku pembelian impulsif. Sebanyak 80 orang diambil sebagai sampel yang dilakukan dengan menggunakan teknik sampel jenuh. Teknik analisa data yang dipakai adalah teknik korelasi Pearson's product moment. Hasil reliabilitas skala konformitas menunjukkan $\bar{\rho} = 0,844$ dan pembelian impulsif menunjukkan $\bar{\rho} = 0,853$, yang berarti ada hubungan positif yang signifikan antara konformitas dengan perilaku pembelian impulsif. Hal ini bermakna bahwa konformitas yang tinggi akan diikuti pula dengan perilaku pembelian impulsif yang tinggi, begitu juga sebaliknya.

Kata Kunci : Konformitas, Perilaku Pembelian Impulsif

Abstract

This research aiming to know a relationship between conformity and impulsif buying Tendency. The research methodology that been used on data collection by scale methode are The Conformity Scale by Mehrabian & Stefl (1995) to measure conformity scale and The Impulse Buying Tendency Scale (IBTS) by Verplanken & Herabadi (2001) to measure scale of buying impulsif tendency. As a sample, the writer use 80 people by using a boring sample technic. Analysis data technic which been used is correlation Pearson's product moment. Reability Conformity scale $\bar{\sigma} = 0,844$ and Impulse Buying Tendency scale $\bar{\sigma} = 0,853$, there is a positif significant correlation between conformity with impulsif buying tendency. This issue could also meant that the higher conformity will follow by the higher impulse buying tendency, and vice versa.

Keywords : Conformity, Impulse Buying Tendency

