

ABSTRAKSI

Dina Anggita Sari, Nomor Mahasiswa 152160033, Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Yogyakarta, Judul penelitian “Pengaruh Keanekaragaman Produk dan Promosi Penjualan terhadap Pembelian Impulsif yang dimediasi Emosi Positif” (Studi pada Pelanggan Mirota Kampus Babarsari), 2020. Dosen Pembimbing Sigit Haryono dan Suratna.

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh Keanekaragaman Produk dan Promosi Penjualan terhadap Pembelian Impulsif yang dimediasi Emosi Positif. Ukuran sampel pada penelitian ini 69 responden. Teknik sampling yang digunakan adalah *Probability Sampling* dengan *Systematic Random Sampling* untuk populasi tak terbatas. Teknik analisis data menggunakan Analisis Statistik Deskriptif dan Analisis Statistik Inferensial yang menggunakan metode statistik *Structural Equation Modelling* menggunakan *SmartPLS 3.0*.

Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa Keanekaragaman Produk (X1) berpengaruh signifikan terhadap Emosi Positif (Z) dengan t-hitung sebesar 3.001 > t-tabel sebesar 1.65, Promosi Penjualan (X2) berpengaruh signifikan terhadap Emosi Positif (Z) dengan t-hitung sebesar 3.504 > t-tabel sebesar 1.65, Keanekaragaman Produk (X1) berpengaruh signifikan terhadap Pembelian Impulsif (Y) dengan t-hitung sebesar 2.791 > t-tabel sebesar 1.65, Promosi Penjualan (X2) berpengaruh signifikan terhadap Pembelian Impulsif (Y) dengan t-hitung sebesar 3.109 > t-tabel sebesar 1.65, dan Emosi Positif (Z) berpengaruh signifikan terhadap Pembelian Impulsif (Y) dengan t-hitung sebesar 2.763 > t-tabel sebesar 1.65.

Berdasarkan hasil penelitian, saran untuk Mirota Kampus Babarsari adalah memperhatikan Keanekaragaman Produk guna meningkatkan Emosi Positif pelanggan sehingga mendorong Pembelian Impulsif pelanggan terjadi. Cara yang dapat dilakukan oleh Mirota Kampus Babarsari adalah dengan mempertahankan kelengkapan produk, variasi produk, variasi merek yang beragam, penyediaan produk-produk baru dan produk yang sedang *trend* saat ini. Selain itu Mirota Kampus Babarsari perlu meningkatkan variasi merek internasional. Mirota Kampus Babarsari juga perlu memperhatikan Promosi Penjualan guna meningkatkan Emosi Positif pelanggan sehingga mendorong Pembelian Impulsif pelanggan terjadi. Cara yang dapat dilakukan Mirota Kampus Babarsari adalah dengan mempertahankan penjualan dengan paket harga yang menarik sehingga lebih murah dari harga aslinya dan mempertahankan program Promosi Penjualan mereka yaitu “Belanja Luar Biasa Murah Setiap Hari”. Selain itu Mirota Kampus Babarsari perlu meningkatkan pemberian diskon yang berbeda setiap hari sesuai program yang mereka miliki yaitu “Belanja Luar Biasa Murah Setiap Hari”. Mirota Kampus Babarsari juga perlu mempertahankan Emosi Positif seperti perasaan senang, semangat, ketertarikan dan kepuasan dengan adanya Keanekaragaman Produk dan Promosi Penjualan yang ditawarkan kepada pelanggan.

Kata Kunci: Keanekaragaman Produk, Promosi Penjualan, Emosi Positif, dan Pembelian Impulsif.