

**PENGARUH TIPE KEPERIBADIAN *BIG FIVE* TERHADAP PERILAKU PEMBELIAN
IMPULSIF PADA MAHASISWA UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA YANG
BERBELANJA SECARA *ONLINE***



Oleh :

Nabila Yasmin

1125160063

Psikologi

SKRIPSI

**Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh
Gelar Sarjana Psikologi**

**PROGRAM STUDI PSIKOLOGI
FAKULTAS PENDIDIKAN PSIKOLOGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
AGUSTUS 2020**

**LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING
DAN PENGESAHAN PANITIA SIDANG SKRIPSI**

Pengaruh Tipe Kepribadian *Big Five* terhadap Perilaku Pembelian Impulsif pada
Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta yang Berbelanja Secara *Online*

Nama Mahasiswa : Nabila Yasmin
Nomor Registrasi : 1125160063
Jurusan/Program Studi : Psikologi
Tanggal Ujian : 03 Agustus 2020

Pembimbing I




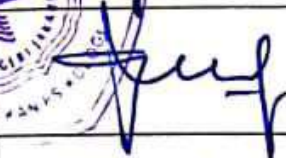

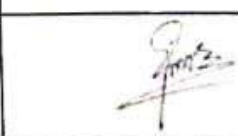

Dwi Kencana Wulan, M.Psi, Psikolog
NIP. 198212122014042001

Pembimbing II



Dr. R. A. Fadhallah, S.Psi, M.Si
NIDN. 0012017902

Panitia Ujian Sidang Skripsi

Nama	Tandatangan	Tanggal
Dr. Gantina Komalasari, M.Psi. (Penanggungjawab)		25/08/2020
Dr. Gumgum Gumelar, M.Si. (Wakil Penanggungjawab)		25/08/2020
Dr. phil. Zarina Akbar, M.Psi. (Ketua Penguji)		21 Agustus 2020
Irma Rosalinda Lubis, M.Si. (Anggota)		21 Agustus 2020
Vinna Ramadhany Sy, M.Psi. (Anggota)		21 Agustus 2020

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini, mahasiswa Fakultas Pendidikan Psikologi Universitas Negeri Jakarta:

Nama : Nabila Yasmin
Nomor Registrasi : 1125160063
Program Studi : Psikologi

Menyatakan bahwa skripsi yang dibuat dengan judul "**Pengaruh Tipe Kepribadian *Big Five* terhadap Perilaku Pembelian Impulsif Pada Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta yang Berbelanja Secara *Online***" adalah:

1. Dibuat dan diselesaikan oleh saya sendiri, berdasarkan data yang diperoleh dari hasil penelitian saya pada bulan Juli 2020.
2. Bukan merupakan duplikasi skripsi / karya inovasi yang pernah dibuat orang lain atau jiplakan karya tulis orang lain dan bukan terjemahan karya tulis orang lain.

Pernyataan ini saya buat sesungguhnya dan saya bersedia menanggung segala akibat yang ditimbulkan jika pernyataan saya ini tidak benar.

Jakarta, 27 Agustus 2020

Yang membuat pernyataan



Nabila Yasmin

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai civitas akademik Program Studi Psikologi, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nabila Yasmin
NIM : 1125160063
Program Studi : Psikologi
Fakultas : Pendidikan Psikologi
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Program Studi Psikologi Fakultas Pendidikan Psikologi Universitas Negeri Jakarta **Hak Bebas Royalti Non Eksklusif (*Non-exclusive Royalty Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul:

“Pengaruh Tipe Kepribadian *Big Five* terhadap Perilaku Pembelian Impulsif pada Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta yang Berbelanja Secara *Online*”

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Non Eksklusif ini Program Studi Psikologi Fakultas Pendidikan Universitas Negeri Jakarta berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan memublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Dibuat di : Jakarta

Pada tanggal : 27 Agustus 2020

Yang menyatakan



(Nabila Yasmin)



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
UPT PERPUSTAKAAN

Jalan Rawamangun Muka Jakarta 13220
Telepon/Faksimili: 021-4894221
Laman: lib.unj.ac.id

**LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademika Universitas Negeri Jakarta, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Nabila Yasmin
NIM : 1125160063
Fakultas/Prodi : Fakultas Pendidikan Psikologi / Program Studi Psikologi
Alamat email : nabilaysmn24@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UPT Perpustakaan Universitas Negeri Jakarta, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah:

Skripsi Tesis Disertasi Lain-lain (.....)

yang berjudul :

**Pengaruh Tipe Kepribadian *Big Five* terhadap Perilaku Pembelian Impulsif
pada Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta yang Berbelanja Secara *Online***

Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini UPT Perpustakaan Universitas Negeri Jakarta berhak menyimpan, mengalihmediakan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (*database*), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan Universitas Negeri Jakarta, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, 03 Septemeber 2020

Penulis

(Nabila Yasmin)

LEMBAR MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“... Ridha Allah tergantung pada ridha orang tua...”

(H.R Tirmidzi)

Skripsi ini penulis persembahkan untuk ibu dan ayah penulis yang tiada hentinya memberikan doa, semangat serta motivasi kepada penulis dalam menempuh pendidikan. Terima kasih atas segala fasilitas dan kenyamanan yang diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

Nabila Yasmin

PENGARUH TIPE KEPRIBADIAN *BIG FIVE* TERHADAP PERILAKU
PEMBELIAN IMPULSIF PADA MAHASISWA UNIVERSITAS NEGERI
JAKARTA YANG BERBELANJA SECARA *ONLINE*

Skripsi

Jakarta: Program Studi Psikologi, Fakultas Pendidikan Psikologi

Universitas Negeri Jakarta

2020

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh tipe kepribadian *big five* terhadap perilaku pembelian impulsif pada mahasiswa Universitas Negeri Jakarta yang berbelanja secara *online*. Subjek penelitian ini berjumlah 301 orang. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan variabel tipe kepribadian *big five* diukur menggunakan *Big Five Inventory (BFI)*, sedangkan variabel pembelian impulsif diukur menggunakan *Impulse Buying Tendency (IBT)*. Analisis data menggunakan analisis regresi linear berganda menunjukkan bahwa *trait neuroticism* berpengaruh terhadap perilaku pembelian impulsif. Hasil penelitian menunjukkan variabel tipe kepribadian *big five* secara simultan berkontribusi sebesar 13,5% terhadap perilaku pembelian impulsif pada mahasiswa Universitas Negeri Jakarta yang berbelanja secara *online*.

Kata kunci : Pembelian Impulsif, Tipe Kepribadian *Big Five*

Nabila Yasmin

**THE INFLUENCE OF BIG FIVE PERSONALITY ON ONLINE IMPULSE BUYING
BEHAVIOR IN JAKARTA STATE UNIVERSITY STUDENTS**

Undergraduate Thesis

Jakarta: Psychology, Faculty of Education Psychology.

State University of Jakarta

ABSTRACT

The research aims to determine the influence of big five personality types on the impulsive buying behaviour of Jakarta State University students who shop online. The subject of this study amounted to 301 people. The study used a quantitative approach with the Big Five personality type variables measured using the Big Five Inventory (BFI), while the impulsive buying variable was measured using the Impulse Buying Tendency (IBT). Data analysis using multiple linear regression analyses suggests that the neuroticism trait affects the impulsive behavior of purchasing. The results showed big five personality type variables simultaneously contributed to 13.5% of the impulsive buying behaviour of Jakarta State University students who shop online..

Key word : Impulse Buying, Big Five Personality, Online Impulse Buying

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pengaruh Tipe Kepribadian *Big Five* terhadap Perilaku Pembelian Impulsif pada Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta yang Berbelanja Secara *Online*”. Shalawat serta salam juga dipanjatkan kepada junjungan Rasulullah SAW. Skripsi ini disusun untuk memenuhi syarat kelulusan pada program studi Psikologi Universitas Negeri Jakarta.

Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis tidak terlepas dari berbagai rintangan, mulai dari pengajuan proposal, pengumpulan bahan literatur, pelaksanaan penelitian, sampai dengan penyusunan skripsi ini. Penulis menyadari penulis mendapat bimbingan, bantuan dan doa dari berbagai pihak, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu Dr.Gantina Komalasari, M.Psi. selaku dekan Fakultas Pendidikan Psikologi, Bapak Gumgum Gumelar, M.Si selaku Wakil Dekan I Fakultas Pendidikan Psikologi, Ibu Ratna Dyah Suryaratri, Ph.D selaku Wakil Dekan II, dan Ibu Dr. Lussy Dwiutami Wahyuni, M.Pd selaku Wakil Dekan III.
2. Ibu Dr.phil. Zarina Akbar, M.Psi selaku ketua Program Studi Psikologi Universitas Negeri Jakarta.
3. Ibu Dwi Kencana Wulan, M.Psi selaku dosen pembimbing I yang telah memberikan waktu, bimbingan, masukan, semangat serta doa kepada penulis selama penyusunan skripsi.
4. Ibu Dr. R.A. Fadhallah, S.Psi, M.Si selaku dosen pembimbing II yang telah yang telah memberikan saran, semangat serta doa kepada penulis selama penyusunan skripsi.
5. Seluruh Bapak/Ibu dosen dan civitas akademika di Program Studi Psikologi Fakultas Pendidikan Psikologi Universitas Negeri Jakarta yang telah banyak

memberikan informasi dan membantu dalam administrasi selama penyusunan penelitian skripsi.

6. Orang tua dan keluarga yang tak henti-hentinya mendoakan, mendukung, serta memberikan kasih sayang selama ini.
7. Annisa Nurfitriani selaku sepupu yang tidak henti-hentinya memberikan dukungan, doa serta menjadi tempat penulis berkeluh kesah dan menceritakan banyak hal.
8. Niza Ananda Nurlita yang merupakan teman penulis sejak di tahun pertama perkuliahan dan teman dalam segala hal.
9. Yori Indah dan Aida Mulki yang telah menjadi teman berkeluh kesah selama penyusunan penelitian skripsi.
10. Teman satu payungan, yaitu Firly dan Laras yang telah berjuang bersama.
11. Kak Hashinta Faadhila, Kak Nilam Qisthia, Maura Adisty, Lina Dwi Eriska, Hanifah Pusparini (Irin), Nidia, Wenny Yolanda, dan Kak Putri Ensa yang sudah membantu serta memberikan saran-saran kepada penulis dalam penyusunan skripsi.
12. Teman-teman kelas A Psikologi Universitas Negeri Jakarta 2016 yang telah menemani selama empat tahun perkuliahan.
13. Aiga, Dea, Agata, Rafa, Fauziah, Aida, Hanif dan Ardhi yang telah memberikan momen indah.
14. Nurul, Nisye, Farah, dan Dimas merupakan teman tempat bertukar informasi.
15. Christin, Bianka, Irni, Nadya, Yulinar, dan Ratih yang merupakan sahabat penulis yang telah memberikan banyak doa dan dukungannya.
16. Dinda, Prita dan Amel yang merupakan teman pertama penulis di Jakarta.
17. Lee Haechan, Khafa, dan Keona anak-anak yang penulis sayangi dan banggakan. Terima kasih karena telah menemani penulis selama penyusunan skripsi

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Sehingga kritikan dan masukan yang membangun sangat penulis

harapkan. Penulis berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat yang positif bagi penulis, almamater, dan seluruh pembaca umum.

Serang, 11 Juni 2020

Penulis

Nabila Yasmin



DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING DAN PENGESAHAN PANITIA SIDANG SKRIPSI	Error! Bookmark not defined.
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI ...	Error! Bookmark not defined.
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	Error! Bookmark not defined.
LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS.....	Error! Bookmark not defined.
LEMBAR MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR GRAFIK	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	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
1.6.1 Manfaat Teoritis	7
1.6.2 Manfaat Praktis	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7

2.1	Pembelian Impulsif.....	7
2.1.1	Definisi Pembelian Impulsif	7
2.1.2	Aspek-Aspek Pembelian Impulsif.....	8
2.1.3	Faktor yang Mempengaruhi Pembelian Impulsif.....	9
2.1.4	Karakteristik Pembelian Impulsif	10
2.1.5	Tipe-Tipe Pembelian Impulsif	10
2.2	Kepribadian	12
2.2.1	Definisi Kepribadian	12
2.2.2	<i>Big Five Personality</i>	13
2.2.3	<i>Trait Big Five Personality</i>	14
2.3	Mahasiswa	17
2.3.1	Definisi Mahasiswa.....	17
2.4	Hubungan Pembelian Impulsif dengan Tipe Kepribadian	18
2.5	Kerangka Pemikiran	20
2.6	Hipotesis.....	22
2.7	Hasil Penelitian yang Relevan.....	23
BAB III METODE PENELITIAN		25
3.1	Tipe Penelitian.....	25
3.2	Identifikasi dan Operasionalisasi Variabel Penelitian.....	25
3.2.1	Identifikasi Variabel Penelitian.....	25
3.2.2	Definisi Konseptual.....	26
3.2.3	Definisi Operasional.....	27
3.3	Populasi dan Sampel atau Subjek Penelitian.....	27
3.3.1	Populasi	27
3.3.2	Sampel.....	28
3.4	Teknik Pengumpulan Data	28
3.4.1	Instrumen Penelitian.....	29
3.4.2	Uji Coba Validitas dan Reliabilitas Instrumen.....	35
3.5	Analisis Data	42

3.5.1	Uji Normalitas.....	42
3.5.2	Uji Linearitas.....	42
3.5.3	Uji Korelasi.....	43
3.5.4	Uji Analisis Regresi.....	43
3.5.5	Uji Hipotesis.....	43
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....		45
4.1	Gambaran Responden/Subjek Penelitian.....	45
4.1.1	Gambaran Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	45
4.1.2	Gambaran Responden Berdasarkan Usia.....	46
4.1.3	Gambaran Responden Berdasarkan Fakultas.....	47
4.1.4	Gambaran Responden Berdasarkan Angkatan.....	49
4.2	Prosedur Penelitian.....	50
4.2.1	Persiapan Penelitian.....	50
4.2.2	Pelaksanaan Penelitian.....	51
4.3	Hasil Analisis Data Penelitian.....	52
4.3.1	Data Deskriptif Pembelian Impulsif.....	52
4.3.2	Data Deskriptif <i>Big Five</i>	55
4.3.3	Uji Normalitas.....	59
4.3.4	Uji Linearitas.....	60
4.3.5	Uji Multikolinearitas.....	61
4.3.6	Uji Korelasi.....	62
4.3.7	Uji Hipotesis.....	64
4.4	Pembahasan.....	67
4.5	Keterbatasan Penelitian.....	70
BAB V KESIMPULAN, IMPLIKASI, DAN SARAN.....		69
5.1	Kesimpulan.....	69
5.2	Implikasi.....	69
5.3	Saran.....	70
DAFTAR PUSTAKA.....		74

LAMPIRAN..... 75
RIWAYAT HIDUP 93



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 <i>Costa and McCrae's Five-Factor Model of Personality</i>	15
Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu yang Relevan.....	22
Tabel 3.1 Norma Skor Instrumen <i>Big Five Inventory</i>	30
Tabel 3.2 Blueprint Instrumen Tipe Kepribadian <i>Big Five</i>	31
Tabel 3.3 Norma Skor Instrumen Pembelian Impulsif.....	34
Tabel 3.4 Blueprint Instrumen Pembelian Impulsif.....	34
Tabel 3.5 Perubahan Butir Instrumen <i>Big Five</i> Setelah Uji Coba.....	37
Table 3.6 Blueprint Final Instrumen <i>Big Five</i>	37
Tabel 3.7 Kaidah Reliabilitas Model Guilford.....	39
Tabel 3.8 Koefisien Reliabilitas Trait Kepribadian <i>Big Five</i>	39
Tabel 3.9 Perubahan Butir Instrumen Pembelian Impulsif Setelah Uji Coba.	40
Tabel 3.10 <i>Blueprint</i> Instrumen Final Pembelian Impulsif.....	41
Tabel 3.11 Koefisien Reliabilitas Pembelian Impulsif.....	41
Tabel 4.1 Data Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	44
Tabel 4.2 Data Responden Berdasarkan Usia.....	46
Tabel 4.3 Data Responden Berdasarkan Fakultas.....	47
Tabel 4.4 Data Responden Berdasarkan Angkatan.....	49
Tabel 4.5 Distribusi Deskriptif Variabel Pembelian Impulsif.....	52
Tabel 4.6 Tabel Norma Kategorisasi Skor Pembelian Impulsif.....	54
Tabel 4.7 Tabel Kategorisasi Skor Pembelian Impulsif.....	54
Tabel 4.8 Distribusi Deskriptif Variabel <i>Big Five</i>	54
Tabel 4.9 Hasil Uji Normalitas.....	59
Tabel 4.10 Hasil Uji Linearitas.....	60
Tabel 4.11 Hasil Uji Linearitas Keseluruhan.....	61
Tabel 4.12 Tabel Hasil Uji Multikolinearitas.....	61
Tabel 4.13 Hasil Uji Korelasi.....	63
Tabel 4.14 Uji Regresi Linear Berganda.....	64

Tabel 4.15 Uji Persamaan Regresi.....	65
Tabel 4.16 Uji Signifikansi Keseluruhan.....	66
Tabel 4.17 Koefisien Determinasi (<i>model summary</i>)	66

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran	19
Gambar 4.1 Grafik Histogram Variabel Pembelian Impulsif.....	52
Gambar 4.2 Grafik Histogram Variabel Tipe Kepribadian <i>Big five</i> (<i>Openness to Experience</i>)	55
Gambar 4.3 Grafik Histogram Variabel Tipe Kepribadian <i>Big five</i> (<i>Conscientiousness</i>)	55
Gambar 4.4 Grafik Histogram Variabel Tipe Kepribadian <i>Big five</i> (<i>Extraversion</i>)	56
Gambar 4.5 Grafik Histogram Variabel Tipe Kepribadian <i>Big five</i> (<i>Agreeableness</i>)	57
Gambar 4.6 Grafik Histogram Variabel Tipe Kepribadian <i>Big five</i> (<i>Neuroticism</i>)	57

DAFTAR GRAFIK

Grafik 4.1 Data Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	45
Grafik 4.2 Data Responden Berdasarkan Usia.....	47
Grafik 4.2 Data Responden Berdasarkan Fakultas.....	49
Grafik 4.4 Data Responden Berdasarkan Angkatan.....	50

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Instrumen Penelitian.....	75
Lampiran 2. Instrumen Penelitian.....	78
Lampiran 3. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Tipe Kepribadian <i>Big Five</i> .	80
Lampiran 4. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Pembelian Impulsif.....	85
Lampiran 5. Instrumen Final.....	86
Lampiran 6. Instrumen Final.	89
Lampiran 7. Distribusi Deskriptif Variabel.....	91
Lampiran 8. Kategorisasi Variabel.....	94
Lampiran 9. Hasil Uji Normalitas.....	94
Lampiran 10. Hasil Uji Linearitas.....	95
Lampiran 11. Hasil Uji Korelasi.....	97
Lampiran 12. Hasil Uji Hipotesis.....	97
Lampiran 13. Hasil Uji Multikolinearitas.....	98