

Daftar Lampiran

1. Pengantar Kuesioner

Kuesioner Pengaruh *Live Shopping* terhadap Impulsifitas Pembelian melalui *FOMO* dan *Hedonic Shopping Motivation* sebagai Variabel Mediasi pada Pelanggan Shopee dengan Produk *Fashion*

Salam sejahtera,

Dengan hormat,

Saya yang bertanda tangan di bawah ini, Andhika Yulianto, mahasiswa Program Studi Manajemen, Fakultas Humaniora dan Bisnis, Universitas Pembangunan Jaya, tengah melaksanakan penelitian sebagai bagian dari penyusunan tugas akhir. Penelitian ini mengusung judul: "Pengaruh *Live Shopping* terhadap Impulsifitas Pembelian dengan *FOMO* dan *Hedonic Shopping Motivation* sebagai Variabel Mediasi pada Pelanggan Shopee dengan Produk *Fashion*."

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji lebih dalam mengenai pengaruh aktivitas *Live Shopping* terhadap perilaku pembelian Impulsif konsumen, khususnya ditinjau dari faktor psikologis *Fear Of Missing Out (FOMO)* dan motivasi belanja hedonis.

Sehubungan dengan hal tersebut, saya memohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara(i) untuk menjadi responden dalam penelitian ini dengan mengisi kuesioner yang tersedia. Seluruh informasi yang diberikan akan dijaga kerahasiaannya dan semata-mata digunakan untuk kepentingan ilmiah. Atas waktu, perhatian, dan partisipasi yang diberikan, saya ucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya.

Hormat saya,

Andhika Yulianto
Mahasiswa Universitas Pembangunan Jaya

2. Identitas dan Kriteria Responden

Nama :

Jenis Kelamin :

- Laki-laki
- Perempuan

Usia :

- < 18 tahun
- 18 – 24 Tahun
- 25 – 34 Tahun
- 35 – 44 Tahun
- 45 – 54 Tahun
- >54 Tahun

Pengguna aktif Shopee?

- Iya
- Tidak

Punya ketertarikan dengan Produk *Fashion*?

- Iya
- Tidak

Pernah Menonton *Live Shopping* di Shopee?

- Iya
- Tidak

Domisili

- Setu
- Serpong
- Pamulang
- Ciputat
- Ciputat Timur
- Pondok Aren
- Serpong Utara
- Lainnya.....

3. Kuesioner

Live Shopping adalah metode belanja di mana penjual atau *influencer* melakukan siaran langsung untuk mempromosikan dan menjual produk secara *real-time* melalui *platform* digital.

Berikan jawaban yang paling sesuai dengan pendapat anda berdasarkan skala 1-5 berikut :

1 = Sangat Tidak Setuju
 2 = Tidak Setuju
 3 = Netral
 4 = Setuju
 5 = Sangat Setuju

Pernyataan	STS (1)	TS (2)	N (3)	S (4)	SS (5)
Indikator 1: Attractiveness					
LS1 Penampilan <i>host</i> atau <i>influencer</i> dalam <i>Live Shopping</i> membuat saya lebih tertarik untuk menonton.					
Indikator 2: Trustworthiness					
LS2 Saya merasa <i>host</i> dalam <i>Live Shopping</i> dapat dipercaya dalam memberikan informasi produk.					
Indikator 3: Expertise					
LS3 <i>Host</i> dapat menjelaskan spesifikasi dan kegunaan produk secara detail.					
Indikator 4: Purchase Convenience					
LS4 Informasi produk yang saya cari mudah ditemukan dalam sesi <i>Live Shopping</i> .					

FOMO, atau *Fear Of Missing Out* adalah perasaan cemas yang dialami konsumen ketika mereka merasa akan kehilangan kesempatan untuk mendapatkan penawaran atau produk yang menarik.

Berikan jawaban yang paling sesuai dengan pendapat anda berdasarkan skala 1-5 berikut :

1 = Sangat Tidak Setuju
 2 = Tidak Setuju
 3 = Netral
 4 = Setuju
 5 = Sangat Setuju

Pernyataan	STS (1)	TS (2)	N (3)	S (4)	SS (5)
Indikator 1: Missed Experience					
<i>FOMO1</i> Saya merasa kecewa ketika saya melewatkan sesi <i>Live Shopping</i> yang diikuti teman-teman saya.					
Indikator 2: Compulsion					
<i>FOMO2</i> Saya merasa terdorong untuk terus mengikuti <i>Live Shopping</i> agar tidak tertinggal informasi atau promo terbaru.					

Indikator 3: Comparison with Friends and Being Left Out					
FOMO3	Saya merasa tertinggal jika teman-teman saya membeli produk dari <i>Live Shopping</i> dan saya tidak.				

Hedonic Shopping Motivation merujuk pada dorongan atau alasan di balik perilaku belanja yang didorong oleh pencarian kesenangan, pengalaman emosional, dan kepuasan pribadi.

Berikan jawaban yang paling sesuai dengan pendapat anda berdasarkan skala 1-5 berikut :

- 1 = Sangat Tidak Setuju
- 2 = Tidak Setuju
- 3 = Netral
- 4 = Setuju
- 5 = Sangat Setuju

Pernyataan		STS (1)	TS (2)	N (3)	S (4)	SS (5)
Indikator 1: Adventure Shopping						
HSM1	Saya merasa bersemangat saat mengikuti <i>Live Shopping</i> karena selalu ada hal baru untuk ditemukan.					
Indikator 2: Social Shopping						
HSM2	Saya senang membaca komentar atau pertanyaan dari pembeli lain saat <i>live</i> berlangsung.					
Indikator 3: Gratification Shopping						
HSM3	Berbelanja melalui <i>Live Shopping</i> membuat saya merasa puas secara emosional.					
Indikator 4: Idea Shopping						
HSM4	Saya suka mengikuti <i>Live Shopping</i> untuk mencari ide produk atau gaya terbaru.					
Indikator 5: Role Shopping						
HSM5	Saya merasa bangga saat bisa mendapatkan produk terbaik dari <i>Live Shopping</i> .					

Impulsifitas Pembelian adalah perilaku konsumen yang ditandai dengan keputusan untuk membeli barang atau jasa secara tiba-tiba dan tanpa perencanaan sebelumnya.

Berikan jawaban yang paling sesuai dengan pendapat anda berdasarkan skala 1-5 berikut :

1 = Sangat Tidak Setuju 2 = Tidak Setuju 3 = Netral 4 = Setuju 5 = Sangat Setuju						
Pernyataan		STS (1)	TS (2)	N (3)	S (4)	SS (5)
Indikator 1: Spontanitas						
IP1	Saya sering membeli pakaian secara tiba-tiba tanpa berpikir panjang.					
Indikator 2: Kekuatan dan Kekukuhan (Urge & Determination)						
IP2	Saya merasa terdorong kuat untuk membeli pakaian saat melihat diskon menarik.					
Indikator 3: Stimulasi						
IP3	Saya sering berbelanja pakaian untuk memperbaiki suasana hati.					
Indikator 4: Ketidakpedulian terhadap akibat						
IP4	Saya tidak terlalu memikirkan dampak finansial sebelum membeli pakaian secara Impulsif.					

4. Penutup

Partisipasi Anda akan sangat berguna bagi penelitian ini. Terima kasih atas tanggapan yang Anda berikan.

Lampiran 1 Hasil Responden Kuesioner

L S 1	L S 2	L S 3	L S 4	FO MO 1	FO MO 2	FO MO 3	H S M 1	H S M 2	H S M 3	H S M 4	H S M 5	I P 1	I P 2	I P 3	I P 4
4	5	4	5	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4
4	5	4	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5	4	5
4	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4	4	5	5	5	4
4	5	4	5	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5
5	4	5	5	4	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4
5	4	5	4	5	4	5	5	4	4	5	5	4	4	4	5
4	5	4	5	5	4	5	4	4	5	4	4	5	5	5	5
4	5	4	4	4	5	4	5	5	4	5	4	4	4	4	4
4	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4	5	5	5	5	5
4	5	5	4	5	4	4	5	4	5	4	4	5	5	5	4
4	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	4
5	4	5	4	5	4	4	5	5	4	5	5	4	4	4	5
4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5	4	5	4	4	4
4	5	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5	5	4	5	5
4	5	5	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4	4	4	5
4	5	5	5	5	4	4	5	4	4	5	4	5	4	4	4
4	4	5	4	5	4	4	5	5	5	4	5	4	4	4	5
4	4	4	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4	5	4	4
4	5	5	4	5	5	4	5	4	5	5	5	5	4	4	5
5	4	5	5	5	4	4	5	4	5	5	4	5	5	5	5
4	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4
4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5
4	5	4	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	4	5	5
4	5	4	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4
4	5	4	5	5	4	4	5	4	4	5	4	5	5	5	5
4	5	4	4	5	4	5	5	5	4	5	4	4	5	4	4
5	4	4	5	5	4	4	5	4	4	5	4	5	5	5	4
4	4	4	4	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5
4	5	4	5	5	4	4	4	5	4	4	5	5	5	5	5
5	4	5	5	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	5	5
5	5	4	5	4	4	4	5	5	4	5	4	4	5	5	4
5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5
5	5	4	5	4	4	5	4	4	4	5	5	5	5	4	4
5	5	4	4	5	4	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5
5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	4	4	4	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5
4	4	5	4	4	5	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5

[illegible]

5	4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5
5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	5	4	5	5	5	5
4	4	5	5	4	4	4	5	4	4	4	5	5	4	5	4
5	5	4	5	5	4	5	4	5	5	5	4	4	5	5	5
4	4	4	5	4	4	5	5	5	4	4	5	4	5	5	5
4	5	5	5	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4
4	5	4	5	5	5	5	5	4	5	4	4	5	4	4	4
5	4	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4
4	5	5	4	5	5	4	4	4	5	4	4	5	5	4	5
5	4	4	5	5	4	4	4	5	4	5	5	4	4	5	5
5	5	4	5	4	4	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5
5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5
5	4	5	4	4	5	5	5	4	4	5	5	5	4	4	5
5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5
4	5	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5
4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4
4	5	4	5	4	5	4	5	5	5	5	5	4	4	5	4
4	4	4	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	5	4	5	5
4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	5	4	4	5	5	4
5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	4	5	4
5	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	5	5	5	4	4
4	4	5	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5	4	5	5
4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5
5	4	4	5	4	4	5	5	4	5	4	4	5	4	5	4
4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5	4	4	5	5	4
5	4	4	5	4	5	4	4	5	5	5	4	4	5	5	4
5	4	4	5	4	4	5	4	5	5	5	5	4	4	5	5
5	4	5	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5
5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	4	4	4	5	5
4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	4	4	5	4	5	5

4	5	5	4	5	5	4	4	4	5	5	4	4	5	5	5
4	4	5	5	4	5	4	4	4	5	4	5	5	5	5	5
5	4	4	5	5	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	5
5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	5	5	4	5	4
4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5	5	5
5	4	5	4	5	5	4	4	4	4	5	5	4	5	5	5
4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5
5	5	4	5	5	5	4	4	5	4	5	5	4	5	4	4
5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	5	4	4
5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	5	5	5
4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	5	4	5	5	5	4
5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5
5	5	4	4	4	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	4
5	4	5	5	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	5	5
5	4	5	5	4	5	5	4	5	4	4	4	4	4	4	5
5	4	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5
4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	4	5	5
5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	5
4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4
5	4	4	4	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5	4	4
4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	5	5	5	4	5	4
5	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4
5	4	5	4	5	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	5
4	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5
4	5	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4	4
4	5	4	3	5	3	3	3	5	5	3	4	3	4	4	4
4	3	3	5	5	4	5	3	3	5	3	4	4	4	5	5
2	2	1	2	2	1	1	1	2	1	2	3	1	2	2	3
2	2	2	2	1	2	1	2	1	1	2	3	1	2	1	2
1	1	3	1	2	1	1	2	1	2	3	2	1	3	2	1
2	1	2	1	2	1	2	2	2	2	1	1	2	1	2	1
3	1	3	1	3	3	1	1	1	1	2	1	1	2	3	1
1	1	1	2	2	1	2	1	2	1	2	2	1	1	2	1

Lampiran 2 Formulir Pengajuan Skripsi / TA

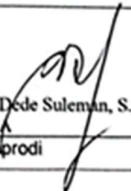
 Universitas Pembangunan Jaya	FORMULIR PENGAJUAN SKRIPSI/TA	SPT-I/03/SOP-28/F-01
		No. Rekamers

Nama Mahasiswa : Andhika Yulianto
 Prodi/NIM : Manajemen / 2021021132
 Judul Skripsi/TA yang diajukan : Pengaruh Live Shopping terhadap Impulsifitas
 (disusun dalam kalimat . Pembelian dengan FOMO dan Hedonic Shopping
 singkat, padat, jelas dan Motivasi sebagai Variabel Mediasi pada
 menarik minat pembaca) Pengaruh Shopee dan Produk Fashion

Telah memenuhi syarat pengajuan Skripsi/TA: (mohon beri tanda V untuk syarat yang relevan)

No	Syarat	Ya	Tidak
1	Jumlah sks lulus (sesuai ketentuan Prodi)	☒	☐
2	Mata kuliah prasyarat (sesuai ketentuan Prodi)	☒	☐
3	IPK minimal 2,00	☒	☐
4	Tidak sedang terkena sanksi akademik/sanksi lainnya	☒	☐
5	Poin JSDP (sesuai ketentuan Prodi)	☒	☐
6	Mengumpulkan Proposal Skripsi (sesuai ketentuan Prodi)	☒	☐
7	MK Skripsi/TA tercantum di BRS semester berjalan	☒	☐

Tangerang Selatan, 19 Maret 2025

Mengajukan,	Menyetujui,	Mengetahui,
 Andhika Yulianto Mahasiswa	 Windarko, S.T., M.M. Dosen PA	 Dr. Dede Suleman, S.E., M.M., CMA Kaprodi

Formulir dibuat rangkap 2 (dua): Asli : untuk prodi, Copy 1 : untuk mahasiswa

Lampiran 3 Formulir Pembimbing Skripsi / TA

	FORMULIR PEMBIMBINGAN SKRIPSI/TA	SPT-1/03/SOP-28/F-03
		No. Revisi:

Nama Mahasiswa : Andhika Yulianto
 Prodi/NIM : Manajemen / 2021021132
 Judul Skripsi/TA yang diajukan : Pengaruh Live Shopping terhadap Impulsifitas Pembelian dengan Fomo dan Hedonic Shopping Motivation sebagai Variabel Mediasi Pada Pelanggan Shopee dengan Produk Fashion

No	Tanggal	Materi Pembimbingan	Paraf Mahasiswa	Paraf Dosen Pembimbing
1	1/3 2025	Bimbingan Judul		
2	6/3 2025	Bimbingan Pri-Survei		
3	11/3 2025	Bimbingan Bab 1		
4	15/3 2025	Bimbingan Bab 1 dan Bab 2		
5	19/3 2025	Bimbingan Bab 1 - Bab 3		
6	24/3 2025	Bimbingan Bab 1 - Bab 3		
7	29/4/2025	Bimbingan Kuesioner		
8	9/5/2025	Bimbingan olah data		

* Jika pembimbingan lebih dari minimal 8 kali, mohon membuat salinan formulir ini

	
Nama Mahasiswa	Dosen Pembimbing

Lampiran 4 Formulir Pembimbing Skripsi / TA

 Universitas Pembangunan Jaya	FORMULIR PEMBIMBINGAN SKRIPSI/TA	SPT-I/03/SOP-28/F-03
		No. Revisi:

Nama Mahasiswa : Andhika Yulianto
 Prodi/NIM : Manajemen/2021021132
 Judul Skripsi/TA yang diajukan : Pengaruh Live Shopping terhadap Impulsifitas Pembelian melalui FOMO dan Hedonic Shopping Motivation sebagai variable mediasi pada pelanggan Shopee dengan produk Fashion

No	Tanggal	Materi Pembimbingan	Paraf Mahasiswa	Paraf Dosen Pembimbing
1	14/5 2025	Bimbingan awal data		
2	19/5 2025	Bimbingan olah data		
3	23/5 2025	Bimbingan Bab 4 ds		
4				
5				
6				
7				
8				

* Jika pembimbingan lebih dari minimal 8 kali, mohon membuat salinan formulir ini

	
Andhika Yulianto	Windarko, S.T., M.M.

Lampiran 5 Formulir Pengajuan Sidang Skripsi /TA

	FORMULIR PENGAJUAN SIDANG SKRIPSI/TA	SPT-I/04/SOP-06/F-01
		No. Rekaman

Nama Mahasiswa : Andhika Yulianto
 Prodi/NIM : Manajemen/2021021132
 Judul Skripsi/TA : Pengaruh Live Shopping terhadap Impulsifitas Pembelian melalui FOMO dan Hedonic Shopping Motivation sebagai Variabel Mediasi pada Pelanggan di Shopee dengan produk Fashion

Dosen Pembimbing : 1. Windarko, S.T., M.M

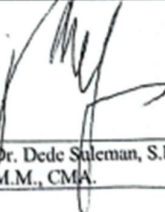
Dosen Penguji : 1. Mohamad Trio Febriyantor, S.E., M.M., Ph.D. JAD :
 : 2. Dr. Mohamad Zein Saleh, S.H., M.M. JAD :

Jadwal Sidang : Tempat : Hari/Tanggal:

Telah memenuhi syarat Sidang Skripsi/TA: (mohon beri tanda V untuk syarat yang relevan)

No	Syarat	Ya	Tidak
1	IPK minimal 2.00	✓	
2	Tidak ada nilai D untuk mata kuliah mayor/inti Prodi	✓	
3	MK Skripsi/TA tercantum di BRS semester berjalan	✓	
4	Lulus minimal 1 mata kuliah KOTA untuk tiap rumpun	✓	
5	SPT-I/03/SOP-28/F-03 Formulir Pembimbingan Skripsi (minimal 8 x)	✓	
6	Poin JSDP (minimal 75% persen dari syarat kelulusan)	✓	
7	Mengumpulkan dokumen Skripsi/TA (sesuai ketentuan Prodi)	✓	

Tangerang Selatan,

Mengajukan	Mengetahui	Memeriksa	Menyetujui
			
Andhika Yulianto	Windarko, S.T., M.M	Dr. Yusuf Iskandar, S.Si., M.M.	Dr. Dede Saleman, S.E., M.M., CMA

Lampiran 6 Formulir Persetujuan Penulisan Skripsi / TA

 Universitas Pembangunan Jaya	FORMULIR PERSETUJUAN PENULISAN SKRIPSI/TA	SPT-I/03/SOP-28/F-02
		No. Revisi

Nama Mahasiswa : Andhika Yulianto
 Prodi/NIM : Manajemen / 2021021132
 Judul Skripsi/TA yang diajukan : Pengaruh Like Shopping terhadap Impulsifitas Pembelian dengan Fomo dan Hedonic Shopping Motivation Sebagai Variabel Mediasi Pada Pelanggan Shopee dengan Produk Fashion

Telah disetujui untuk menulis Skripsi/TA.

Dosen Pembimbing Skripsi/TA yang ditugaskan Prodi adalah:

No	Nama	NIDN	JAD
1	Windarko, S.T., M.M.	08.0823.020	Lektor

Tangerang Selatan,

Menugaskan,	Menyetujui,	Menerima,
 Dr. Yusuf Iskandar, S.Si., M.M. Koordinator Skripsi/TA	 Dr. Dede Suleman, S.E., M.M., CMA Kepala Program Studi	 Windarko, S.T., M.M. Dosen Pembimbing

Lampiran 7 Formulir Revisi Skripsi / TA (Dosen Pembimbing)

 Universitas Pembangunan Jaya	FORMULIR REVISI SKRIPSI / TA	SPT-I/04/SOP-06/F-05
		No. Revisi

Nama Mahasiswa : Andhika Yulianto
 Program Studi/NIM : Manajemen/2021021132
 Judul Proposal Skripsi : PENGARUH LIVE SHOPPING TERHADAP IMPULSIFITAS PEMBELIAN MELALUI FOMO DAN HEDONIC SHOPPING MOTIVATION SEBAGAI VARIABEL MEDIASI PADA PELANGGAN DI SHOPEE DENGAN PRODUK FASHION
 Jadwal Sidang : Selasa. 3 Juni 2025
 Dosen Pembimbing : Windarko, S.T., M.M.

Berdasarkan hasil evaluasi pada Sidang Skripsi, maka Skripsi yang disusun oleh mahasiswa tersebut perlu dilakukan revisi, dengan rincian sebagai berikut:

1. Perhatikan Format Pembahasan (EYD)
2. — Font
3. Perhatikan rumus Pengujian
4. Perhatikan Pembahasan dgn Objek Penelitian.

Tangerang Selatan, 10/6/2025



Dosen Pembimbing*

*Ditandatangani setelah mahasiswa menyelesaikan revisi

Lampiran 8 Formulir Revisi Skripsi / TA (Ketua Penguji)

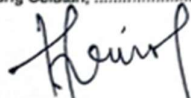
 Universitas Pembangunan Jaya	FORMULIR REVISI SKRIPSI / TA	SPT-1/04/SOP-06/F-05
		No. Revisi

Nama Mahasiswa : Andhika Yullanto
 Program Studi/NIM : Manajemen/2021021132
 Judul Proposal Skripsi : PENGARUH LIVE SHOPPING TERHADAP IMPULSIFITAS PEMBELIAN MELALUI FOMO DAN HEDONIC SHOPPING MOTIVATION SEBAGAI VARIABEL MEDIASI PADA PELANGGAN DI SHOPEE DENGAN PRODUK FASHION
 Jadwal Sidang : Selasa, 3 Juni 2025
 Ketua Penguji : Mohamad Trio Febriyantoro, S.E., M.M., Ph.D.

Berdasarkan hasil evaluasi pada Sidang Skripsi, maka Skripsi yang disusun oleh mahasiswa tersebut perlu dilakukan revisi, dengan rincian sebagai berikut:

- perbaiki penulisan sitasi jika di depan hanya tahun saja yang dikurung ✓
- jelaskan secara langsung pada populasi, siapa populasi dalam penelitian - apa hubungannya dengan kemiskinan dll. ✓
- jelaskan pada masing-masing hasil desampainya (usia, jenis kelamin, dll) ✓
- perbaiki format penulisan (spasi dll) ✓
- hitung koefisien path coefficient. ✓
- tambahkan pengaruh masing-masing hipotesis ✓
- Pembahasan kaitkan dengan hasil penelitian dan masukkan hasil statistik deskriptif (indikator) ✓

Tangerang Selatan,



Mohamad Trio Febriyantoro, S.E., M.M., Ph.D.

- tambahkan implikasi praktis dan teoritis ✓
- Perbaiki sam buat lebih baik ✓

*Ditandatangani setelah mahasiswa menyelesaikan revisi
 Copyright ©2020 Universitas Pembangunan Jaya. All rights reserved. | +62-21-7455555

Lampiran 9 Formulir Revisi Skripsi / TA (Anggota Penguji)

	FORMULIR REVISI SKRIPSI / TA	SPT-I/04/SOP-06/F-05
		No. Revisi:

Nama Mahasiswa : Andhika Yulianto
 Program Studi/NIM : Manajemen/2021021132
 Judul Proposal Skripsi : PENGARUH LIVE SHOPPING TERHADAP IMPULSIFITAS PEMBELIAN Melalui FOMO DAN HEDONIC SHOPPING MOTIVATION SEBAGAI VARIABEL MEDIASI PADA PELANGGAN DI SHOPEE DENGAN PRODUK FASHION
 Jadwal Sidang : Selasa, 3 Juni 2025
 Anggota Penguji : Dr. Mohamad Zein Saleh, S.H., M.M.

Berdasarkan hasil evaluasi pada Sidang Skripsi, maka Skripsi yang disusun oleh mahasiswa tersebut perlu dilakukan revisi, dengan rincian sebagai berikut:

- Sitasi dan Daftar Pustaka diperbaiki
- TYPO: masih banyak di tulis & → perbaiki
- Kerangka Berpikir H 6 & 7 diperbaiki
- Aspek hubungan popularitas dan kemiskinan di Tangsel ?
- Aspek hubungan usia produktif dan popularitas?
- Kenapa Objek Penelitian 18 - 35 th tapi di Inf 48 tertulis 18 - 54 tahun ?
- Bagaimana cara mengetahui responden tinggal di Tangsel ?

Tangerang Selatan,


 Dr. Mohamad Zein Saleh, S.H., M.M.

*Ditandatangani setelah mahasiswa menyelesaikan revisi
 Copyright ©2020 Universitas Pembangunan Jaya. All rights reserved. | +62-21-7455555

Lampiran hasil Olah Data

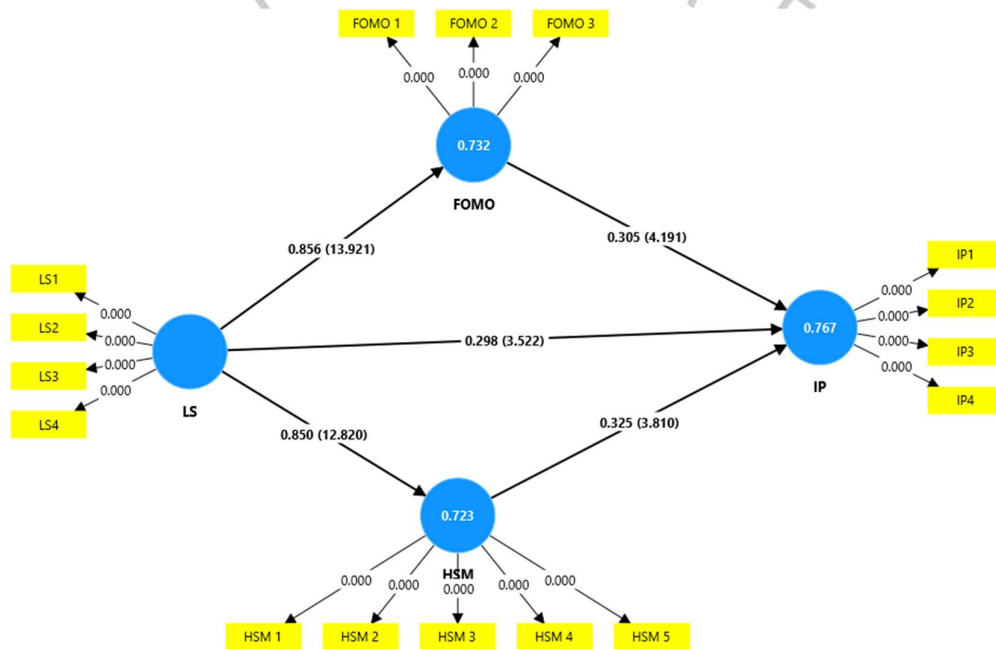
	<i>FOMO</i>	<i>HSM</i>	<i>IP</i>	<i>LS</i>
<i>FOMO 1</i>	0.794			
<i>FOMO 2</i>	0.792			
<i>FOMO 3</i>	0.852			
<i>HSM 1</i>		0.810		
<i>HSM 2</i>		0.812		
<i>HSM 3</i>		0.798		
<i>HSM 4</i>		0.768		
<i>HSM 5</i>		0.765		
<i>IP1</i>			0.840	
<i>IP2</i>			0.820	
<i>IP3</i>			0.838	
<i>IP4</i>			0.788	
<i>LS1</i>				0.800
<i>LS2</i>				0.828
<i>LS3</i>				0.734
<i>LS4</i>				0.822

	<i>FOMO</i>	<i>HSM</i>	<i>IP</i>	<i>LS</i>
<i>FOMO 1</i>	0.794	0.611	0.667	0.653
<i>FOMO 2</i>	0.792	0.650	0.628	0.715
<i>FOMO 3</i>	0.852	0.692	0.706	0.719
<i>HSM 1</i>	0.623	0.810	0.633	0.683
<i>HSM 2</i>	0.627	0.812	0.629	0.672
<i>HSM 3</i>	0.612	0.798	0.623	0.631
<i>HSM 4</i>	0.638	0.768	0.668	0.663
<i>HSM 5</i>	0.664	0.765	0.695	0.708
<i>IP1</i>	0.738	0.698	0.840	0.712
<i>IP2</i>	0.669	0.678	0.820	0.727
<i>IP3</i>	0.635	0.671	0.838	0.653
<i>IP4</i>	0.648	0.653	0.788	0.648
<i>LS1</i>	0.697	0.682	0.688	0.800
<i>LS2</i>	0.686	0.636	0.667	0.828
<i>LS3</i>	0.736	0.731	0.704	0.734
<i>LS4</i>	0.601	0.657	0.597	0.822

	Cronbach's alpha	Composite reliability (rho _a)	Composite reliability (rho _c)	Average variance extracted (AVE)
<i>FOMO</i>	0.744	0.746	0.854	0.662
<i>HSM</i>	0.850	0.851	0.893	0.625
<i>IP</i>	0.839	0.840	0.893	0.675
<i>LS</i>	0.807	0.811	0.874	0.635

	R-square	R-square adjusted
<i>FOMO</i>	0.732	0.731
<i>HSM</i>	0.723	0.721
<i>IP</i>	0.767	0.762

	<i>FOMO</i>	<i>HSM</i>	<i>IP</i>	<i>LS</i>
<i>FOMO</i>			0.099	
<i>HSM</i>			0.116	
<i>IP</i>				
<i>LS</i>	2.736	2.606	0.073	



	Original sample (O)	T statistics (O/STDEV)	P values
LS -> IP	0.298	3.522	0.000
LS -> <i>FOMO</i>	0.856	13.921	0.000
<i>FOMO</i> -> IP	0.305	4.191	0.000

LS -> HSM	0.850	12.820	0.000
HSM -> IP	0.325	3.810	0.000
LS -> <i>FOMO</i> -> IP	0.261	4.072	0.000
LS -> HSM -> IP	0.276	3.571	0.000

