**PENGARUH HARGA, ATMOSFER TOKO DAN MOTIVASI BELANJA BERDASARKAN KESENANGAN (HEDONIC) TERHADAP PEMBELIAN IMPULSIF PADA KONSUMEN ROBINSON RAMAYANA DI KOTA PADANG**

**Oleh:**

Nur Aisyah Isty1, Yuhelmi2, Yulihar Mukhtar2

1Mahasiswa Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Bung Hatta Padang

2Dosen Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Bung Hatta Padang

*E-mail* :[nuraisyah.isty@yahoo.co.id](mailto:nuraisyah.isty@yahoo.co.id), [yuhelmi@yahoo.com](mailto:yuhelmi@yahoo.com), yul\_mukhtar@yahoo.com

**Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh harga, atmosfer toko dan motivasi belanja terhadap pembelian impulsif pada konsumen di Robinson Ramayana dikota Padang. Yang menjadi objek penelitian ini bahwa konsumen yang melakukan pembelian impulsif di Robinson Ramayana dikota Padang. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 80 responden.Metode pengambilan sampel adalah *accidental sampling*. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif dan analisis regresi linier berganda.Uji hipotesis dengan menggunakan uji T-test statistik untuk membuktikan pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara parsial atau individu.Hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa harga, toko suasana dan motivasi belanja berpengaruh positif pada pembelian impulsif pada konsumen di Robinson Ramayana dikota Padang.Selanjutnya disarankan kepada perusahaanharus mempertimbangkan strategi harga, meningkatkan suasana toko dan mempertahankan motivasi belanja hedonis dalam diri konsumen sehingga sikap konsumen dapat berubah menjadi lebih baik dan melakukan pembelian secara impulsif.

**Keywords :** Harga, atmosfer toko, motivasi belanja dan pembelian impulsif