

**PENGARUH SCARCITY TERHADAP IMPULSE BUYING
PADA PRODUK FASHION DALAM LIVE STREAMING
TIKTOK MELALUI AROUSAL SEBAGAI VARIABEL
INTERVENING**

**THE EFFECT OF SCARCITY ON IMPULSE BUYING ON
FASHION PRODUCTS IN TIKTOK LIVE STREAMING
THROUGH AROUSAL AS AN INTERVENING VARIABLE**

Oleh :

ERNA DIANA YANTI

21416261201291

TUGAS AKHIR



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BUANA PERJUANGAN KARAWANG
TAHUN 2025**

PERNYATAAN ORISINALITAS

**Tugas Akhir ini adalah hasil karya saya sendiri,
dan semua sumber baik yang dikutip maupun yang
dirujuk telah dinyatakan dengan benar**

Nama : Erna Diana Yanti

NIM 21416261201291

Tanda Tangan :



Tanggal : 28 April 2025



LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Disusun oleh :

Nama : Erna Diana Yanti
NIM : 21416261201291
Judul : Pengaruh *Scarcity* Terhadap *Impulse Buying*
Pada Produk *Fashion* Dalam *Live Streaming*
Tiktok Melalui *Arousal* Sebagai Variabel
Intervening

Menyetujui,

Pembimbing Utama,



Hj. Netti Nurlenawati, Ir., M.M.

NIDN. 0017016101

Pembimbing Pendamping,



Dexi Triadinda, S.E., M.M.

NIDN. 0423129002

Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Buana Perjuangan Karawang

Ketua Program Studi



H. Suroso, S.E., M.M.

NIDN. 0402107707

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir ini diajukan oleh :

Nama : Erna Diana Yanti
NIM : 21416261201291
Program Studi : Manajemen
Judul Tugas Akhir : Pengaruh *Scarcity* Terhadap *Impulse Buying* Pada Produk *Fashion* Dalam *Live Streaming* Tiktok Melalui *Arousal* Sebagai Variabel *Intervening*.

DEWAN PENGUJI TUGAS AKHIR

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1. Penguji 1 : Dr. Citra Savitri, S.E., M.M.		28 April 2025
2. Penguji 2 : Dexi Triadinda, S.E., M.M.		28 April 2025

Karawang, 28 April 2025

Mengetahui

Dekan,


Dr. Citra Savitri, S.E., M.M.
NIDN. 0214088301

Ketua Program Studi,


H. Suroso, S.E., M.M.
NIDN. 0402107707

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Erna Diana Yanti

NIM : 21416261201291

Program Studi : Manajemen

Tahun Akademik : 2024 / 2025

Menyatakan bahwa tidak melakukan kegiatan plagiat dalam penulisan Tugas Akhir saya yang berjudul :

PENGARUH SCARCITY TERHADAP *IMPULSE BUYING* PADA PRODUK FASHION DALAM LIVE STREAMING TIKTOK MELALUI AROUSAL SEBAGAI VARIABEL INTERVENING

Apabila suatu saat nanti terbukti saya melakukan plagiat, maka saya akan menerima sanksi yang telah ditetapkan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Karawang, 28 April 2025



Erna Diana Yanti

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN
PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK
KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademik Universitas Buana Perjuangan Karawang, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Erna Diana Yanti
NIM : 21416261201291
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Jenis Karya : Tugas Akhir

demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Buana Perjuangan Karawang **Hak Bebas Royalti Non Eksklusif** (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul :

PENGARUH SCARCITY TERHADAP IMPULSE BUYING PADA PRODUK FASHION DALAM LIVE STREAMING TIKTOK MELALUI AROUSAL SEBAGAI VARIABEL INTERVENING

beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Non Eksklusif ini Universitas Buana Perjuangan Karawang 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 sebenarnya.

Dibuat di : Karawang
Pada tanggal : 28 April 2025

Yang menyatakan,



Erna Diana Yanti

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT beserta junjungan Nabi Muhammad SAW, karena atas berkat dan rahmat-Nya, saya dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini. Penulisan Tugas Akhir ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Manajemen Program Studi Manajemen pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Buana Perjuangan Karawang.

Pada kesempatan ini, penulis memberikan penghargaan setinggi-tingginya dan ucapan terima kasih yang tak terhingga kepada Ibu Hj. Netti Nurlenawati, Ir., M.M., selaku pembimbing utama dan Ibu Dexi Triadinda, S.E., M.M., selaku pembimbing pendamping yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan selama ini serta motivasi kepada penulis yang kemudian membuka cakrawala berpikir penulis.

Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan Tugas Akhir ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ir. H. Iman Sumantri selaku Ketua Yayasan Buana Pangkal Perjuangan Karawang.
2. Prof. Dr. H. Dedi Mulyadi, S.E., M.M. selaku Rektor Universitas Buana Perjuangan Karawang.
3. Dr. Citra Savitri, S.E., M.M. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Buana Perjuangan Karawang.
4. H. Suroso, S.E., M.M. selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Buana Perjuangan Karawang.
5. Kepada seluruh responden yang telah membantu proses penelitian ini berjalan.
6. Kepada seluruh Dosen dan Staf serta pihak-pihak lainnya yang membantu penulisan Tugas Akhir, penulis ucapkan banyak terima kasih.
7. Ucapan terimakasih dan penghargaan yang sangat spesial penulis haturkan dengan rendah hati dan rasa hormat kepada kedua orangtua penulis yang tercinta. Ibunda belahan jiwa Ima Salamah, S.Pd., Gr. yang telah memberikan dukungan, semangat, motivasi, perhatian serta selalu mendoakan kepada penulis untuk bisa menyelesaikan Tugas Akhir ini. Saya ucapkan terima kasih kepada kedua orang tua yang selalu mengusahakan anaknya untuk menjadi sarjana.
8. Kepada saudariku tercinta Elsa Puspita Dewi dan saudaraku tercinta Muhammad Hilmi Zuhdan. Terima kasih telah menginspirasi penulis untuk menjadi sarjana dan semoga kita menjadi anak kebanggan kedua orang tua.

9. Kepada Nenek Almh Hj. Jenab dan Kakek Alm H. Sarda tercinta, terimakasih untuk semua kebutuhan yang menunjang penulis semasa kecil hingga kuliah, merupakan bagian kebahagiaan tersendiri yang telah banyak mendorong semangat dan motivasi kepada penulis sehingga Tugas Akhir ini dapat diselesaikan pada waktunya.
10. Kepada sahabat tercinta Nada Ristin Nurazizah A.Md.Kom. terimakasih sudah menjadi sahabat seperjuangan peneliti dalam segala hal terutama dalam meraih pendidikannya, terimakasih atas segala semangat, doa serta dukungan yang luar biasa diberikan untuk peneliti dalam menyelesaikan tugas akhir ini. Terimakasih sudah menemani peneliti dan mendengarkan segala keluh kesah peneliti selama menyelesaikan proses perkuliahan ini.
11. Kepada sahabat terbaik dan seperjuangan penulis selama kuliah Miftahul Ulum, Haidar Ali, S.M dan Ananda Pertiwi Nurbasari, S.M telah menjadi sahabat baik penulis selama masa perkuliahan ini, terimakasih telah menjadi pendengar yang baik untuk peneliti dan terimakasih untuk dukungan serta segala bantuan selama peneliti duduk di bangku kuliah ini. Serta teman-teman yang telah memberikan motivasi dan kerjasama yang baik sehingga Tugas Akhir ini dapat berjalan dengan lancar dan sesuai yang diharapkan.
12. Kepada Daniel Baskara Putra seorang penyanyi dari Band “Hindia”, “.Feast”, dan “Lomba Sihir”. Terimakasih karena telah melahirkan lagu-lagu yang penuh makna sehingga menjadikan semangat bagi peneliti untuk terus hidup dan menemani peneliti dalam menyelesaikan tugas akhir ini terlebih lirik “Hidup bukan untuk saling mendaului, Bermimpilah sendiri-sendiri”, “Temukan makna hidupmu sendiri”, dan lirik lagu lainnya yang memotivasi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
13. Terakhir kepada diri penulis sendiri, Erna Diana Yanti. Apresiasi sebesar-besarnya yang telah berjuang untuk menyelesaikan apa yang telah dimulai. Sulit bisa bertahan sampai dititik ini, terimakasih untuk tetap hidup dan merayakan dirimu sendiri, walaupun sering kali putus asa atas apa yang sedang diusahakan. Tetaplah jadi manusia yang mau berusaha dan tidak lelah untuk mencoba. *God thank you for being me independent women, i know there are more great ones but i'm proud of this achievement.*

Akhir kata, saya berharap Tuhan Yang Maha Esa berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Semoga Tugas Akhir ini membawa manfaat bagi pengembangan ilmu.

Karawang, 16 April 2025

Penulis

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi dampak dari penerapan strategi kelangkaan (*scarcity*) terhadap perilaku pembelian impulsif (*impulse buying*) pada *live streaming* TikTok, dengan peran keterangsangan emosional (*arousal*) sebagai variabel mediasi. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif dengan desain survei, yang mengumpulkan data dari 97 pengguna TikTok yang aktif melakukan pembelian produk *fashion* melalui *live streaming*. Teknik analisis data yang diterapkan meliputi uji jalur dan *Sobel test* untuk menguji peran mediasi. Temuan penelitian mengungkapkan bahwa strategi kelangkaan memberikan pengaruh signifikan terhadap keterangsangan emosional dan pembelian impulsif, baik secara langsung maupun melalui peran mediasi *arousal*. Strategi kelangkaan waktu dan kuantitas meningkatkan keterangsangan emosional konsumen, yang selanjutnya mendorong perilaku pembelian impulsif. Studi ini memberikan implikasi praktis bagi pemasar untuk memanfaatkan strategi kelangkaan secara efektif dalam meningkatkan keputusan pembelian konsumen selama *live streaming*, sekaligus memberikan wawasan tentang peran *arousal* dalam proses pengambilan keputusan. Penelitian selanjutnya disarankan untuk memasukkan variabel tambahan, seperti *customer belief* atau persepsi nilai, guna memperluas pemahaman tentang faktor-faktor yang memengaruhi pembelian impulsif di *platform e-commerce* lainnya.

Kata Kunci: *Scarcity, Arousal, Impulse Buying, TikTok, Live Streaming*

ABSTRACT

This study aims to explore the impact of implementing scarcity strategies on impulse buying behavior on TikTok live streaming, with the role of arousal as a mediating variable. The research method used is a quantitative approach with a survey design, which collects data from 97 TikTok users who actively purchase fashion products through live streaming. The data analysis techniques applied include path test and Sobel test to test the role of mediation. The research findings revealed that scarcity strategies exert a significant influence on emotional arousal and impulse buying, both directly and through the mediating role of arousal. Time and quantity scarcity strategies increase consumers' emotional arousal, which further drives impulse buying behavior. This study provides practical implications for marketers to effectively utilize scarcity strategies to increase consumer purchase decisions during live streaming, while providing insight into the role of arousal in the decision-making process. Future research is recommended to include additional variables, such as consumer trust or perceived value, to broaden the understanding of the factors that influence impulse purchases on other e-commerce platforms.

Keywords: Scarcity, Arousal, Impulse Buying, TikTok, Live Streaming

