

**ANALISIS INTERAKSIONISME SIMBOLIK DALAM PEMBELIAN  
IMPULSIF PADA KONSUMEN TOKO PAWPERGOODS DI SHOPEE**

**SKRIPSI**



Disusun Oleh:

**Zhalsabilla Putri Restanto**

**NPM. 1643010057**

**UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAWA TIMUR**

**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK**

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI**

**2021**

**ANALISIS PERILAKU PEMBELIAN IMPULSIF PADA KONSUMEN TOKO  
PAWPERGOODS DI SHOPEE**

**Disusun oleh:**

**Zhalsabilla Putri Restanto**

**NPM. 1643010057**

**Telah disetujui untuk mengikuti Ujian Skripsi**

**Menyetujui,**

**PEMBIMBING**



**Irwan Dwi Arianto, S.Sos., M.I.Kom**

**NPT. 3 7602 99 01731**

**Mengetahui,**

**DEKAN**



**Dr. Drs. H. Gendut Sukarno, MS. CHRA**

**NIP. 1959071 198703 1001**

**ANALISIS INTERAKSIONISME SIMBOLIK DALAM PEMBELIAN IMPULSIF PADA  
KONSUMEN TOKO PAWPERGOODS DI SHOPEE**

Oleh:

**ZHALSABILLA PUTRI RESTANTO**

NPM: 1643010057

Telah dipertahankan dihadapan dan diterima oleh Tim Penguji Skripsi

Jurusan Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur

Pada Tanggal 16 April 2021

Pembimbing Utama

Tim Penguji



**Irwan Dwi Arianto, S.Sos., M.I.Kom**

NPT. 3 7602 99 01731

1. Ketua



**Irwan Dwi Arianto, S.Sos., M.I.Kom**

NPT. 3 7602 99 01731

2. Sekretaris



**Ir. H. Didiek Tranggono, M.Si**

NIP. 19581225 199001 1001

3. Anggota



**Ririn Puspita Tutiasri, S.I.Kom, M.Med.Kom**

NPT. 3 8904 130340 1



DEKAN

**Dr. Drs. Ec. Gendut Sukarno, MS. CHRA**

NIP. 1959071 198703 1001

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis interaksi simbolik dalam perilaku pembelian impulsif (*impulse buying*) terhadap beberapa konsumen toko Pawpergoods di Shopee. Teori yang digunakan untuk menganalisis penelitian ini adalah Teori Interaksionisme Simbolis dari George Herbert Mead. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan teknik pengambilan data adalah wawancara mendalam (*in depth interview*). Kriteria informan yang dipilih harus memenuhi beberapa aspek diantaranya berusia diatas 17 tahun dan pernah melakukan pembelian di toko Pawpergoods. Berdasarkan hasil penelitian, interaksionisme simbolik dalam perilaku pembelian impulsif masing-masing informan turut dipengaruhi oleh pengalaman masa lampau dan bagaimana dampak dari interaksi interpersonal maupun kelompok dengan individu lain. Namun, peneliti menemukan beberapa kesamaan jawaban dari keempat informan dimana faktor idola menjadi salah satu dorongan dalam melakukan pembelian impulsif. Sehingga setiap informan ingin menunjukkan mengenai konsep dirinya sebagai fans seorang idola maupun mengikuti tren yang sedang naik daun saat ini. Selain itu, beberapa informan pun mengaku bahwa masih memperhatikan tanggapan orang lain terhadap produk yang baru saja dibeli dari toko Pawpergoods.

**Kata Kunci:** Interaksionisme Simbolik, Perilaku Pembelian Impulsif, Toko Pawpergoods

## Abstract

This study aims to analyze symbolic interactions in impulse buying behavior towards several Pawpergoods shop consumers at Shopee. The theory used to analyze this research is the Symbolic Interaction Theory by George Herbert Mead. This study used a qualitative descriptive method. The data collection technique was in-depth interviews. The criteria for selected informants must meet several aspects, including being over 17 years old and having made purchases at a Pawpergoods store. Based on the results of the study, symbolic interactionism in the impulsive buying behavior of each informant was also influenced by past experiences and how the impact of interpersonal and group interactions with other individuals. However, the researcher found some similarities in the answers of the four informants where the idol factor was one of the impetus for making impulsive purchases. So that every informant wanted to show his self-concept as an idol fan or to follow the trend that is currently on the rise. In addition, several informants also admitted that they still pay attention to other people's responses to products that have just been purchased from the Pawpergoods shop.

**Keywords:** Impulse Buying Behavior, Symbolic Interactionism, Pawpergoods Store

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT sehingga dapat menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul “Analisis Perilaku Pembelian Impulsif Pada Konsumen Toko Pawpergoods di Shopee”. Penyusunan penelitian ini bertujuan untuk menyelesaikan studi Ilmu Komunikasi pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur. Dalam penulisan skripsi, penulis mendapatkan dukungan dari berbagai pihak. Terima kasih dengan tulus penulis ucapkan kepada pihak-pihak terkait:

1. Papa, Umik, dan keluarga besar di Sidoarjo maupun Surabaya. Terima kasih untuk seluruh dukungan yang tiada henti baik itu doa, motivasi, dan materi selama proses penulisan skripsi.
2. Dosen pembimbing Bapak Irwan Dwi Arianto, S.Sos., M.I.Kom.
3. Bapak Dr. Drs. Ec. Gendut Sukarno, MS, CHRA. Selaku Dekan FISIP UPN “Veteran” Jawa Timur.
4. Ibu Yuli Candrasari, Dr., S.Sos, M.Si. Selaku Ketua Jurusan Program Studi Ilmu Komunikasi.
5. Kelima informan yang terlibat dalam penelitian ini, Sarah, Ardi, Nur, Aisyah, dan Asep. Terima kasih sudah berkenan untuk memberikan informasi terkait topik penelitian.
6. Teman-teman Taklim CK dari SMAMDA yang sudah memberikan dukungan berupa doa dan semangat yang luar biasa, sampai rela hujan-hujan ke rumah buat ngasih hadiah biar makin cepat menyelesaikan

skripsi. Semangat buat kalian yang sudah lulus dan yang belum semoga cepat disegerakan menyusul ya.

7. EL Nasution yang selalu memberikan dukungan penuh selama melewati proses penulisan skripsi, terima kasih banyak sudah menjadi tempat berkeluh kesah selain keluarga dan teman-teman terdekat.
8. Teman-teman Geng Buntu selama berkuliah di jurusan IKOM UPN, Nurul, Bella Ayu, Yanizha, dan Wilys. Terima kasih atas dukungan doa dan semangat, serta momen-momen manis yang mewarnai hari-hari kuliah di UPN Veteran Jawa Timur. Semoga hal-hal baik selalu menyertai kalian.

Serta seluruh pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang juga turut membantu dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini baik secara moril maupun materil. Akhir kata penulis ucapkan terima kasih banyak kepada semua pihak yang telah membantu dan semoga Allah SWT melimpahkan rahmat dan hidayah dalam setiap hal yang dilakukan. Aamiin.

Surabaya, November 2020

Penulis

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK.....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR BAGAN .....</b>	<b>xii</b>
<b>BAB I.....</b>	<b>1</b>
<b>PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	12
1.3 Tujuan Penelitian.....	12
1.4 Manfaat Penelitian .....	12
1.4.1 Manfaat Teoritis .....	12
1.4.2 Manfaat Praktis .....	12
<b>BAB II .....</b>	<b>13</b>
<b>KAJIAN PUSTAKA .....</b>	<b>13</b>
2.1 Penelitian Terdahulu .....	13
2.2 Landasan Teori .....	16
2.2.1 Teori Interaksi Simbolik.....	16
2.2.2 Impulse Buying .....	20
2.2.3 Fenomena Belanja Online .....	22
2.2.4 Perilaku Konsumen Daring.....	24
2.2.5 Marketplace Shopee .....	25
2.3 Kerangka Berpikir .....	27
<b>BAB III.....</b>	<b>29</b>
<b>METODOLOGI PENELITIAN.....</b>	<b>29</b>

3.1 Jenis Penelitian.....	29
3.2 Definisi Konseptual.....	29
3.2.1 Interaksi Simbolik .....	29
3.2.2 Impulse Buying .....	31
3.2.3 Toko Pawpergoods di Shopee .....	33
3.3 Subjek Penelitian.....	34
3.3.1 Kriteria Subjek Penelitian.....	35
3.4 Unit Analisis.....	36
3.5 Teknik Pengumpulan Data .....	36
3.6 Jenis Sumber Data .....	38
3.7 Alat Bantu Penelitian .....	38
3.8 Prosedur Penelitian .....	38
3.9 Proses Analisis Data.....	40
<b>BAB IV .....</b>	<b>43</b>
<b>PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA.....</b>	<b>43</b>
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian.....	43
4.1.1 Gambaran Umum Toko Pawpergoods.....	43
4.2 Identitas Informan.....	45
4.3 Penyajian dan Analisis Data.....	49
4.3.1 Keputusan Melakukan Pembelian di Toko Pawpergoods .....	51
4.3.2 Pemaknaan Terhadap Produk di Toko Pawpergoods .....	58
4.3.3 Pembelian Impulsif Pada Konsumen di Toko Pawpergoods .....	62
4.3.4 Interaksi Simbolik Dalam Pembelian Impulsif .....	71
4.4 Hasil dan Pembahasan.....	76
4.4.1 Pengalaman Keputusan Pembelian di Toko Pawpergoods .....	77
4.4.2 Perilaku Pembelian Impulsif di Toko Pawpergoods.....	80
4.4.3 Interaksionisme Simbolik Dalam Perilaku Pembelian Impulsif di Toko Pawpergoods .....	84
<b>BAB V.....</b>	<b>91</b>
<b>KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>91</b>
5.1 Kesimpulan.....	91



5.2 Saran .....	93
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>94</b>
<b>LAMPIRAN 1. ....</b>	<b>100</b>
<b>LAMPIRAN 2. TRANSKRIP WAWANCARA.....</b>	<b>102</b>
Informan 1. ....	102
Informan 2. ....	111
Informan 3. ....	124
Informan 4. ....	130
Informan 5. ....	137
Bukti Wawancara .....	143

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 1.1 Voucher Diskon di Akun Pawpergoods..... 9

Gambar 1.2 Tag Tulisan Star Seller Pada Toko Online Pawpergoods ..... 10

## DAFTAR BAGAN

Bagan 1.1 Kerangka Berfikir.....	30
----------------------------------	----