

SKRIPSI
PENGARUH DIMENSI *PERSONALITY TRAITS* TERHADAP
***IMPULSIVE BUYING* YANG DIMEDIASI OLEH**
***SELF-CONTROL* PADA GEN Z PENGGUNA**
TIKTOK SHOP DI BANJARMASIN

NOOR JANNA TUNNI'MAH
NIM. 2210312120020



PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS LAMBUNG MANGKURAT
BANJARMASIN
2026

SKRIPSI

**PENGARUH DIMENSI *PERSONALITY TRAITS* TERHADAP
IMPULSIVE BUYING YANG DIMEDIASI OLEH
SELF-CONTROL PADA GEN Z PENGGUNA
TIKTOK SHOP DI BANJARMASIN**

**NOOR JANNA TUNNI'MAH
NIM. 2210312120020**

Skripsi

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Noor Janna Tunni'mah, S.M.**

**PROGRAM STUDI: MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS LAMBUNG MANGKURAT
BANJARMASIN**

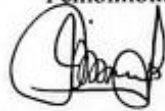
2026

LEMBAR LEGALITAS

**LEMBAR LEGALITAS
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS LAMBUNG MANGKURAT**

Judul : Pengaruh Dimensi *Personality Traits* terhadap *Impulsive Buying*
yang dimediasi oleh *Self-control* pada Gen Z pengguna TikTok
Shop di Banjarmasin
Nama : Noor Janna Tunni'mah
NIM : 2210312120020

Disetujui
Pembimbing



H. Ikhwana Faisal, SE, M.Si, AK, CA, ACPA
NIP. 19700209 199303 1 003

Penguji I,

Penguji II,

Dr. RR. Yulianti Prihaliningrum, SE,
M.Si, CMA, CPM (ASIA)
NIP. 19730727 200112 001

Dr. Siti Aliyati Al Bushairi, SE, MM
NIP. 19720909 199903 001

Diketahui,

Ketua Jurusan Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Lambung Mangkurat



Abdul Hadi S.P., M.Si
NIP. 197007072005011001

Tanggal lulus: 10 Juli 2026

LEMBAR PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

LEMBAR PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

Nama : Noor Janna Tunni'mah
NIM : 2210312120020
Program Studi : S1 Manajemen
Judul Skripsi : Pengaruh Dimensi *Personality Traits* terhadap *Impulsive Buying* yang di mediasi oleh *Self-control* pada Gen Z pengguna TikTok Shop di Banjarmasin
Mata Kuliah Pokok : Manajemen Pemasaran
Hari, Tanggal Ujian : Jum'at, 10 Juli 2026
Waktu Ujian : 09.00-11.30 WITA
Tempat Ujian : Ruang C-2

Tim Penguji

Pembimbing : H. Ikhwan Faisal, SE, M.SI, AK, CA, ACPA

Penguji I : Dr. RR. Yulianti Prihatiningrum , SE, M.SI, CMA, CPM (ASIA)

Penguji II : Dr. Siti Aliyati Al Bushairi, SE, MM



BERITA ACARA PERBAIKAN SKRIPSI

BERITA ACARA PERBAIKAN SKRIPSI

Berdasarkan hasil ujian yang telah dilaksanakan oleh mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lambung Mangkurat:

Nama	: Noor Janna Tunni'mah
NIM	: Program Studi
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis
Judul Skripsi	: Pengaruh Dimensi <i>Personality Traits</i> terhadap <i>Impulsive Buying</i> yang dimediasi oleh <i>Self-control</i> pada Gen Z pengguna TikTok Shop di Banjarmasin
Mata Kuliah Pokok	: Manajemen Pemasaran
Ujian Dilaksanakan	: Jum'
Waktu Ujian	: 09.00-11.30 WITA

Dengan ini telah melakukan perbaikan skripsi berdasarkan saran Tim Penguji. Demikian berita acara perbaikan skripsi yang telah mendapat persetujuan. Banjarmasin, 8 Juni 2026

Mahasiswa



Noor Janna tunni'mah
NIM. 2210312120020

Pembimbing



H. Ikhwani Faisal, SE, M.SI, AK, CA, ACPA
NIP. 19700209 199303 1 003

Mengetahui,

Ketua Jurusan Manajemen



Abdul Hadi, S.E., M.SI
NIP. 197007072005011001

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Banjarmasin, 22 Juli 2026

No : -
Hal : Persetujuan Perbaikan Skripsi
Lampiran : 3 (tiga) surat asli

Kepada Yth.
Koordinator Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas
Lambung Mangkurat Di tempat

Sehubungan dengan hasil ujian skripsi dan saran perbaikan skripsi yang diberikan oleh dosen penguji, maka saya atas nama:

Nama : Noor Janna Tunni'mah
NIM : 2210312120020
Judul Skripsi : Pengaruh Dimensi *Personality Traits* Terhadap *Impulsive Buying* yang Dimediasi oleh *Self-Control* Pada Gen Z Pengguna TikTok shop

Tanggal Ujian : Jum'at, 10 Juli 2026

Nama/NIP Dosen	Jabatan	Tanggal disetujui	Tanda Tangan
H. Ikhwan Faisal, SE, M.SI, AK, CA, ACPA NIP. 19700209 199303 1 003	Pembimbing	22 Juli 2026	

Menyatakan bahwa benar telah melakukan perbaikan skripsi dengan benar dan sesuai saran yang diberikan pada saat ujian skripsi dan diketahui oleh Dosen Pembimbing dan diberikan persetujuan untuk melanjutkan proses administrasi selanjutnya.

Demikian surat ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatian dan kerjasamanya, diucapkan terima kasih.

Yang membuat, Mahasiswa



Noor Janna Tunni'mah

LEMBAR BERITA ACARA SKRIPSI



KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI, SAINS DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS LAMBUNG MANGKURAT
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jalan Brigjen. H. Hasan Basry Banjarmasin 70123
Telepon : (0511) 3305116 Laman : <http://feb.ulm.ac.id>

BERITA-ACARA

(UJIAN SKRIPSI UNTUK MEMPEROLEH GELAR SARJANA MANAJEMEN)

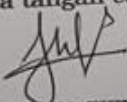
Pada hari ini **Jumat** tanggal **10 Juli 2026** Panitia Ujian Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lambung Mangkurat Banjarmasin yang telah diangkat oleh Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lambung Mangkurat Banjarmasin dengan Surat Keputusan **No. 004.117/UN8.1.12/SP/2026** tanggal **9 Juli 2026**.
Telah mengambil Ujian Skripsi untuk mencapai gelar Sarjana Manajemen atas ;

- | | |
|-----------------------------|--|
| 1. Nama calon | : NOOR JANNA TUNNIMAH |
| 2. Nomor Mahasiswa | : 2210312120020 |
| 3. Tempat Ujian | : C-2 |
| 4. Ujian dilaksanakan | : dari Jam 09.00 Wita
s/ d Jam 11.00 Wita |
| 5. Hasil Ujian dengan nilai | : 83 (A) |

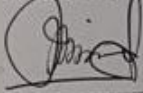
Demikian berita acara ini dibuat dengan sebenarnya.

Banjarmasin, **10 Juli 2026**

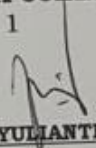
Tanda tangan calon,


NOOR JANNA TUNNIMAH

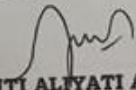
Pembimbing


Drs. H. IKHWAN FAISAL, M.Si, Ak, CA

PANITIA UJIAN
Penguji 1


Dr. RR. YULIANTI PRIHATININGRUM, SE, M.Si

Penguji 2


Dr. SITI ALFYATI AL BUSHAIRI, SE, MM

LEMBAR SERTIFIKAT PLAGIASI



KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI, SAINS DAN TEKNOLOGI

UNIVERSITAS LAMBUNG MANGKURAT FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS PROGRAM STUDI MANAJEMEN

Alamat : Fakultas Ekonomi Unlam, Jl. Brigjend. H.Hasan Basry, BANJARMASIN - 70123. Tlp & Fax.(0511) 3305116

SERTIFIKAT BEBAS PLAGIASI

Nomor: 11/UN8.1.12.3/JTAM.2.2026

Diberikan Kepada :

Nama : NOOR JANNA TUNNI'MAH

NIM : 2210312120020

Program Studi : MANAJEMEN FEB ULM

Judul Artikel : PENGARUH DIMENSI PERSONALITY TRAITS TERHADAP IMPULSIVE
BUYING YANG DIMEDIASI OLEH SELF-CONTROL PADA GEN Z
PENGUNA TIKTOK SHOP DI BANJARMASIN

Telah dideteksi tingkat kemiripan (plagiasi) dengan *software Turnitin* dengan hasil deteksi sebesar 19%, karena itu artikel JTAM ini dinyatakan bebas plagiasi sesuai SK Rektor Nomor 053/UN8/PK/2017

Banjarmasin, 30 Juli 2026

Koordinator Prodi



Abdul Hadi, SE, M.Si

NIP. 19700707-200501 1 001



PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN/ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Noor Janna Tunni'mah
NIM : 2210312120020
Program Studi : S1 Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Perguruan Tinggi : Universitas Lambung Mangkurat
Judul : “Pengaruh Dimensi *Personality Traits* terhadap
Impulsive Buying yang dimediasi oleh *Self-control*
pada Gen Z pengguna TikTok Shop di Banjarmasin”

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa Skripsi yang saya tulis ini benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri, bukan merupakan pengambil alihan tulisan atau pikiran orang lain yang saya akui sebagai tulisan atau pikiran saya sendiri, kecuali dicantumkan sebagai kutipan/acuan dalam naskah dengan disebutkan sumber kutipan/acuan.

Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan Skripsi hasil jiplakan, plagiat maupun manipulasi, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sehat dan tanpa paksaan dari siapapun.

Banjarmasin, 21 Juli 2026
Yang membuat Pernyataan



Noor Janna Tunni'mah
NIM. 2210312120020

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala rahmat dan karunia Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul ”Pengaruh Dimensi *Personality Traits* terhadap *Impulsive Buying* yang dimediasi oleh *self-Control* Pada Gen Z pengguna TikTok Shop di Banjarmasin”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Manajemen di Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan S1 Manajemen Universitas Lambung Mangkurat.

Penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah memberikan bantuan baik berupa dukungan, bimbingan, arahan, serta motivasi. Oleh sebab itu, pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Ahmad Alim Bachri, SE., M.Si selaku Rektor Universitas Lambung Mangkurat.
2. Bapak Prof. Dr. Ahmad Yunani, SE, M.Si, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lambung Mangkurat.
3. Bapak Abdul Hadi, SE, M.Si, selaku Koordinator Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lambung Mangkurat.
4. Bapak Dr. H. M. Riza Firdaus, SE, MM, selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah membimbing peneliti sebagai mahasiswi di Program Studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
5. Bapak H. Ikhwan Faisal, S.E., M.Si., Ak., CA., ACPA., selaku dosen pembimbing yang telah dengan sabar meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran untuk memberikan bimbingan, arahan, masukan, serta motivasi kepada penulis selama proses penyusunan skripsi ini. Penulis menyampaikan terima kasih yang

sebesar-besarnya atas segala ilmu, perhatian, kritik, dan saran yang telah diberikan, sehingga penulis dapat memahami kekurangan dalam penelitian ini serta memperbaikinya secara bertahap. Bimbingan dan arahan yang Bapak berikan sangat berarti bagi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini hingga dapat disusun dengan lebih baik

6. Ibu Dr. RR. Yulianti Prihatiningrum, S.E., M.Si., CMA., CPM (Asia), selaku Dosen Penguji I yang telah memberikan berbagai masukan, kritik, dan saran yang membangun sehingga penelitian ini dapat disempurnakan dengan lebih baik.
7. Ibu Dr. Siti Aliyati Al Bushairi, S.E., M.M., selaku Dosen Penguji II yang telah memberikan kritik, saran, dan masukan yang membangun sehingga penelitian ini dapat disusun dengan lebih baik dan lebih komprehensif.
8. Seluruh dosen di Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lambung Mangkurat yang selama ini telah memberikan ilmu serta pengetahuan kepada penulis.
9. Ucapan terima kasih yang tidak henti-hentinya penulis sampaikan kepada kedua orang tua tercinta, Bapak Hasan Basri dan Ibu Norhatifah. Mama dan Abah, terima kasih atas segala doa, kasih sayang, dukungan, dan pengorbanan yang telah diberikan kepada penulis selama ini. Terima kasih karena selalu mengusahakan yang terbaik, membantu dalam setiap keadaan, serta menjadi sumber kekuatan bagi penulis hingga dapat menyelesaikan pendidikan ini. Terima kasih karena telah bersabar menunggu anakmu ini sampai akhirnya dapat meraih gelar sarjana. Penulis menyadari bahwa pencapaian ini tidak terlepas dari kerja keras, lelah, dan pengorbanan Mama dan Abah yang tidak

selalu terlihat. Terima kasih untuk 23 tahun kehidupan, cinta, doa, dan kepercayaan yang tidak pernah putus. Penulis tidak akan pernah mampu membalas seluruh kebaikan Mama dan Abah. Semoga pencapaian sederhana ini dapat menjadi salah satu bentuk kecil dari rasa terima kasih penulis. Penulis sangat mencintai Mama dan Abah, meskipun rasa itu sering kali sulit penulis ucapkan secara langsung.

10. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada keluarga besar yang selalu memberikan doa, dukungan, dan semangat selama penulis menjalani proses perkuliahan hingga penyusunan skripsi ini. Terima kasih kepada kakak dan adik tersayang yang selalu menjadi bagian penting dalam kehidupan penulis, serta selalu memberikan dukungan dengan caranya masing-masing. Terima kasih juga penulis sampaikan kepada nenek tercinta atas doa dan kasih sayang yang tidak pernah putus. Semoga nenek selalu diberikan kesehatan, umur yang panjang, dan kebahagiaan. Tidak lupa, terima kasih kepada tante-tante penulis yang selalu baik dan peduli, serta kepada sepupu-sepupu yang turut memberikan semangat dan kebahagiaan bagi penulis. Kehadiran keluarga menjadi salah satu hal yang membuat penulis mampu bertahan dan menyelesaikan proses ini dengan baik.

11. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada teman-teman terdekat penulis selama masa perkuliahan, Nia, Unul, Intan, Rizka, dan Lay, yang telah menemani perjalanan penulis sejak semester pertama hingga saat ini. Terima kasih karena sudah menjadi bagian dari hari-hari penulis selama kuliah, mulai dari masa-masa penuh semangat, kebingungan, lelah, sampai akhirnya penulis bisa berada di titik ini. Terima kasih atas dukungan, bantuan, tawa, cerita, dan

kebersamaan yang telah diberikan selama ini. Kehadiran kalian membuat perjalanan perkuliahan terasa lebih ringan dan tidak terasa dijalani sendirian. Penulis bersyukur pernah bertemu dan tumbuh bersama kalian dalam proses yang panjang ini. Semoga kebersamaan dan hubungan baik ini tetap terjaga, meskipun nanti masing-masing dari kita akan melanjutkan perjalanan hidup dengan jalannya sendiri.

12. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Qanita dan Juwita, teman seperjuangan dalam proses bimbingan skripsi. Terima kasih karena sudah saling menemani, saling menguatkan, dan saling berbagi cerita selama proses penyusunan skripsi ini.
13. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Cita, Kia, Akhira, Nopal, dan Nisa yang telah menemani penulis selama masa organisasi. Dari yang awalnya tidak saling mengenal, hingga akhirnya bisa saling berbagi cerita, bercanda, dan saling menguatkan dalam banyak hal. Kehadiran kalian membuat penulis merasa diterima dan tidak sendirian selama menjalani proses di organisasi. Terima kasih atas kebersamaan, dukungan, dan cerita baik yang menjadi bagian berharga dalam perjalanan penulis.
14. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Zahra, teman seperjuangan penulis sejak kecil, yang telah membersamai penulis dari TK, SD, SMP, SMA, hingga masa perkuliahan. Terima kasih karena tetap ada dalam banyak fase kehidupan penulis. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Yola, teman penulis yang selalu menyenangkan dan membawa energi bahagia bagi orang-orang di sekitarnya. Terima kasih karena telah menjadi teman yang baik dan membuat banyak hal terasa lebih ringan.

15. Ucapan terima kasih yang istimewa juga penulis sampaikan kepada satu nama yaitu Muhammad Agung Permana, seseorang yang telah menjadi salah satu sumber dukungan terbaik bagi penulis selama proses penyusunan skripsi ini. Terima kasih atas kesabaran, waktu, doa, perhatian, dan semangat yang selalu diberikan kepada penulis. Terima kasih karena selalu bersedia mendengarkan setiap cerita dan keluhan, serta selalu berusaha hadir dan membantu penulis dalam berbagai keadaan. Terima kasih juga atas segala usaha yang telah diberikan, termasuk kesediaan menempuh puluhan kilometer hanya untuk menemani dan menguatkan penulis. Kehadiran, kasih sayang, cinta dan dukungan yang diberikan menjadi salah satu alasan penulis mampu melewati proses ini hingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.

16. Terakhir, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada diri sendiri. Terima kasih karena sudah bertahan sejauh ini, meskipun banyak proses yang tidak selalu mudah untuk dilewati. Terima kasih karena tetap berusaha, tetap bangkit, dan tidak menyerah meskipun sering kali merasa lelah, ragu, dan ingin berhenti. Penulis tahu bahwa perjalanan ini tidak selalu berjalan sesuai harapan, tetapi penulis bangga karena akhirnya mampu sampai di titik ini. Semoga pencapaian ini menjadi pengingat bahwa setiap perjuangan, sekecil apa pun, tetap layak untuk dihargai.

Banjarmasin, 21 Juli 2026
Penulis,



Noor Janna Tunni'mah

ABSTRACT

Noor Janna Tunni'mah (2026). *The Influence of Personality Trait Dimensions on Impulsive Buying Mediated by Self-Control among Generation Z TikTok Shop Users in Banjarmasin*. Supervisor: Bapak H. Ikhwan Faisal, S.E., M.Si., Ak., CA., ACPA.,

This study aims to analyze the effects of personality trait dimensions, consisting of extraversion, neuroticism, and conscientiousness, on impulsive buying, both directly and through self-control, among Generation Z TikTok Shop users in Banjarmasin. This study employed a quantitative approach with an explanatory and cross-sectional design. The sample consisted of 120 respondents selected using purposive sampling. The respondents were required to reside in Banjarmasin, belong to Generation Z and be at least 18 years old, have actively used TikTok Shop in recent months, and have made an impulsive purchase through TikTok Shop. Data were collected through an online questionnaire and analyzed using Partial Least Squares–Structural Equation Modeling (PLS-SEM) with SmartPLS. The results show that extraversion and neuroticism have positive and significant effects on impulsive buying, whereas conscientiousness has no significant direct effect on impulsive buying. Extraversion has no significant effect on self-control. Neuroticism has a positive and significant effect on self-control; however, the observed direction is contrary to the hypothesized negative relationship. Meanwhile, conscientiousness has a positive and significant effect on self-control, while self-control has a negative and significant effect on impulsive buying. The mediation analysis indicates that self-control does not mediate the effects of extraversion and neuroticism on impulsive buying but mediates the effect of conscientiousness on impulsive buying. These findings demonstrate that each personality trait dimension has a distinct pattern of influence. The effect of conscientiousness on impulsive buying operates through increased self-control, whereas the effects of extraversion and neuroticism on impulsive buying are more evident through their direct relationships.

Keywords: personality traits, extraversion, neuroticism, conscientiousness, self-control, impulsive buying, TikTok Shop

ABSTRAK

Noor Janna Tunni'mah (2026). Pengaruh Dimensi *Personality Traits* terhadap *Impulsive Buying* yang dimediasi oleh *Self-Control* pada Gen Z Pengguna TikTok Shop di Banjarmasin. Pembimbing: Bapak H. Ikhwan Faisal, S.E., M.Si., Ak., CA., ACPA.,

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh dimensi *personality traits* yang terdiri atas *extraversion*, *neuroticism*, dan *conscientiousness* terhadap *impulsive buying*, baik secara langsung maupun melalui *self-control*, pada Generasi Z pengguna TikTok Shop di Kota Banjarmasin. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan desain eksplanatori dan *cross-sectional*. Sampel penelitian berjumlah 120 responden yang dipilih menggunakan teknik *purposive sampling*. Kriteria responden meliputi berdomisili di Kota Banjarmasin, termasuk Generasi Z yang telah berusia minimal 18 tahun, aktif menggunakan TikTok Shop dalam beberapa bulan terakhir, serta pernah melakukan pembelian impulsif melalui TikTok Shop. Data dikumpulkan melalui penyebaran kuesioner secara daring dan dianalisis menggunakan *Partial Least Squares–Structural Equation Modeling (PLS-SEM)* dengan bantuan perangkat lunak *SmartPLS*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *extraversion* dan *neuroticism* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *impulsive buying*, sedangkan *conscientiousness* tidak berpengaruh signifikan secara langsung terhadap *impulsive buying*. *Extraversion* tidak berpengaruh signifikan terhadap *self-control*. *Neuroticism* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *self-control*, tetapi arah pengaruh tersebut berlawanan dengan hipotesis yang memperkirakan pengaruh negatif. Sementara itu, *conscientiousness* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *self-control*, sedangkan *self-control* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *impulsive buying*. Hasil pengujian mediasi menunjukkan bahwa *self-control* tidak memediasi pengaruh *extraversion* dan *neuroticism* terhadap *impulsive buying*, tetapi memediasi pengaruh *conscientiousness* terhadap *impulsive buying*. Temuan tersebut menunjukkan bahwa setiap dimensi *personality traits* memiliki pola pengaruh yang berbeda. Pengaruh *conscientiousness* terhadap *impulsive buying* berlangsung melalui peningkatan *self-control*, sedangkan pengaruh *extraversion* dan *neuroticism* terhadap *impulsive buying* lebih terlihat secara langsung.

Kata kunci: *personality traits*, *extraversion*, *neuroticism*, *conscientiousness*, *self-control*, *impulsive buying*, TikTok Shop.

DAFTAR ISI

LEMBAR LEGALITAS.....	i
LEMBAR PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI.....	ii
BERITA ACARA PERBAIKAN SKRIPSI.....	iii
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI.....	iv
LEMBAR BERITA ACARA SKRIPSI.....	iv
LEMBAR SERTIFIKAT PLAGIASI.....	vi
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN/ORISINALITAS.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
ABSTRACT.....	xiii
ABSTRAK.....	xiv
DAFTAR ISI.....	xv
DAFTAR TABEL.....	xviii
DAFTAR GAMBAR.....	xix
DAFTAR LAMPIRAN.....	xx
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	16
1.3 Tujuan Penelitian.....	17
1.4 Manfaat Penelitian.....	18
1.5 Sistematika Pembahasan.....	19
BAB II KAJIAN PUSTAKA.....	21
2.1 Landasan Teori.....	21
2.1.1 <i>Extraversion</i>	25
2.1.2 <i>Neuroticism</i>	30
2.1.3 <i>Conscientiousness</i>	34
2.1.4 <i>Self-control</i>	39
2.1.5 <i>Impulsive Buying</i>	45
2.2 Hasil Penelitian Sebelumnya.....	52
BAB III KERANGKA KONSEPTUAL DAN HIPOTESIS PENELITIAN.....	61
3.1 Kerangka Konseptual.....	61
3.2 Hipotesis Penelitian.....	62
3.2.1 <i>Extraversion</i> Berpengaruh Positif terhadap <i>Impulsive Buying</i>	62
3.2.2 <i>Neuroticism</i> Berpengaruh Positif terhadap <i>Impulsive Buying</i>	63
3.2.3 <i>Conscientiousness</i> Berpengaruh Negatif terhadap <i>Impulsive Buying</i>	64
3.2.4 <i>Extraversion</i> Berpengaruh negatif terhadap <i>Self-control</i>	65
3.2.5 <i>Neuroticism</i> Berpengaruh Negatif terhadap <i>Self-control</i>	65
3.2.6 <i>Conscientiousness</i> Berpengaruh positif terhadap <i>Self-control</i>	66
3.2.7 <i>Self-control</i> Berpengaruh negatif terhadap <i>Impulsive Buying</i>	67
3.2.8 Peran <i>Self-control</i> dalam Memediasi Pengaruh antara <i>Extraversion</i> terhadap <i>Impulsive Buying</i>	68
3.2.9 Peran <i>Self-control</i> dalam Memediasi Pengaruh antara <i>Neuroticism</i> terhadap <i>Impulsive Buying</i>	69

3.2.10	Peran <i>Self-control</i> dalam Memediasi Pengaruh antara <i>Conscientiousness</i> terhadap <i>Impulsive Buying</i>	70
BAB IV	METODE PENELITIAN	71
4.1	Ruang Lingkup Penelitian.....	71
4.2	Jenis Penelitian.....	72
4.3	Tempat/Lokasi Penelitian	73
4.4	Unit Analisis	73
4.5	Populasi dan Sampel	74
4.5.1	Populasi.....	74
4.5.2	Sampel.....	75
4.6	Variabel dan Definisi Operasioanl Variabel	77
4.6.1	Variabel <i>Independen</i>	78
4.6.2	Variabel <i>Intervening</i> (Mediasi)	78
4.6.3	Variabel <i>Dependen</i>	78
4.6.4	Definisi Operasional Variabel.....	78
4.7	Jenis Data Penelitian	79
4.8	Teknik Pengumpulan Data.....	80
4.9	Teknik Analisis Data.....	81
4.9.1	<i>Outer Model</i>	82
4.9.2	<i>Inner Model</i>	84
BAB V	PENELITIAN DAN ANALISIS	89
5.1	Gambaran Umum Objek Penelitian	89
5.2	Hasil dan analisis	91
5.2.1	Karakteristik responden	91
5.2.2	Deskripsi Statistik Variabel Penelitian.....	100
5.2.3	Uji Model Pengukuran (<i>Outer Model</i>).....	110
5.2.4	Uji Model Struktural (<i>Inner Model</i>).....	121
5.2.5	Uji Hipotesis	126
5.3	Pembahasan Hasil Penelitian	132
5.3.1	Pengaruh <i>Extraversion</i> terhadap <i>Impulsive Buying</i>	133
5.3.2	Pengaruh <i>Neuroticism</i> terhadap <i>Impulsive Buying</i>	135
5.3.3	Pengaruh <i>Conscientiousness</i> terhadap <i>Impulsive Buying</i>	137
5.3.4	Pengaruh <i>Extraversion</i> terhadap <i>Self-control</i>	140
5.3.5	Pengaruh <i>Neuroticism</i> terhadap <i>Self-control</i>	142
5.3.6	Pengaruh <i>Conscientiousness</i> terhadap <i>Self-control</i>	145
5.3.7	Pengaruh <i>Self-control</i> Terhadap <i>Impulsive Buying</i>	148
5.3.8	<i>Self-control</i> Memediasi Pengaruh <i>Extraversion</i> Terhadap <i>Impulsive Buying</i>	150

5.3.9	<i>Self-control</i> Memediasi Pengaruh <i>Neuroticism</i> Terhadap <i>Impulsive Buying</i>	151
5.3.10	<i>Self-control</i> Memediasi Pengaruh <i>Conscientiousness</i> Terhadap <i>Impulsive Buying</i>	153
5.4	Implikasi Penelitian	155
5.4.1	Implikasi Teoritis	155
5.4.2	Implikasi Praktis	157
5.5	Keterbatasan Penelitian.....	159
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN		162
6.1	Kesimpulan	162
6.2	Saran	164
DAFTAR PUSTAKA.....		168
LAMPIRAN.....		174

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Persentase Tujuan Penduduk Mengakses Internet Menurut Provinsi Tahun 2024	7
Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu	52
Tabel 4. 1 Definisi Operasional Variabel.....	78
Tabel 5. 1 Karakteristik Responden Berdasarkan Distribusi Wilayah.....	92
Tabel 5. 2 Karakteristik Responden Berdasarkan Distribusi Jenis Kelamin.....	93
Tabel 5. 3 Karakteristik Responden Berdasarkan Distribusi Usia	95
Tabel 5. 4 Karakteristik Responden Berdasarkan Distribusi Jenis Pekerjaan.....	96
Tabel 5. 5 Karakteristik Responden Berdasarkan Distribusi Pendapatan/Uang Saku per Bulan.....	97
Tabel 5. 6 Karakteristik Responden Berdasarkan Distribusi Frekuensi Berbelanja di TikTok Shop	98
Tabel 5. 7 Kategori Jawaban responden	101
Tabel 5. 8 Deskripsi Jawaban Responden Variabel <i>Extraversion</i>	101
Tabel 5. 9 Deskripsi Jawaban Responden Variabel <i>Neuroticism</i>	103
Tabel 5. 10 Deskripsi Jawaban Responden Variabel <i>Conscientiousness</i>	104
Tabel 5. 11 Deskripsi Jawaban Responden Variabel <i>Self-control</i>	106
Tabel 5. 12 Deskripsi Jawaban Responden Variabel <i>Impulsive Buying</i>	108
Tabel 5. 13 Tabel Hasil <i>Outer Loading</i>	111
Tabel 5. 14 <i>Average Variance Extracted</i> (AVE).....	115
Tabel 5. 15 Hasil <i>Cross Loadings</i>	116
Tabel 5. 16 Hasil <i>Fornell Larcker</i>	118
Tabel 5. 17 <i>Heterotrait-Monotrait Ratio</i> (HTMT).	119
Tabel 5. 18 Hasil Uji Reliabilitas.....	120
Tabel 5. 19 VIF	122
Tabel 5. 20 Hasil <i>R-Square</i>	123
Tabel 5. 21 Hasil <i>F-Square</i>	124
Tabel 5. 22 Hasil Pengujian Pengaruh Langsung	128
Tabel 5. 23 Hasil Pengujian Pengaruh Tidak Langsung	130

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 <i>Gross Merchandise Value (GMV)</i> Ekonomi digital Indonesia 2025.....	2
Gambar 1. 2 10 Negara Pengguna TikTok Terbesar di Dunia.....	3
<i>Gambar 1. 3</i> Data Besaran Kelompok Generasi Penduduk Kalimantan Selatan 2025.....	6
Gambar 3. 1 Kerangka Konseptual	61
Gambar 5. 1 Logo TikTok Shop	90
Gambar 5. 2 Hasil <i>PLS-Algorithm</i>	111
Gambar 5. 3 Hasil <i>Bootstrapping</i> Model Struktural	127

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Penelitian Terdahulu.....	175
Lampiran 2: Kuisisioner Penelitian	192
Lampiran 3: Karakteristik Responden	197
Lampiran 4 Hasil Analisi data <i>SmartPLS</i>	199
Lampiran 5: Analisi Deskriptif Variabel	200
Lampiran 6: Uji <i>Outer Model</i>	205
Lampiran 7: Uji <i>Inner Model</i>	207
Lampiran 8: Grafik PLS <i>Algorithm</i>	207
Lampiran 9: Hasil <i>t-Statistic</i> dan <i>P-Value</i>	209