

LAMPIRAN - LAMPIRAN

Lampiran 1 Pengantar pernyataan Kuesioner

Perkenalkan, saya Nawal Ainun Najmi, Mahasiswi Program Studi Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin. Saat ini saya sedang melakukan penelitian yang berjudul “Pengaruh Diskon *Online* dan *Fear of Missing Out* terhadap perilaku Pembelian Impulsif pada Generasi Z di Kalimantan Selatan”

Survei ini bertujuan untuk mengetahui apakah Diskon *Online* dan *Fear of Missing Out* memengaruhi kebiasaan belanja impulsif Generasi Z di Kalimantan Selatan.

Partisipasi Anda dalam survei ini bersifat sukarela dan sangat berarti bagi keberhasilan penelitian ini. Seluruh jawaban yang diberikan akan dijaga kerahasiaannya dan hanya digunakan untuk kepentingan akademik

Terima kasih atas kesediaan dan waktu yang diberikan

Lampiran 2 Petunjuk Pengisian Kuesioner

1. Mohon dengan hormat dan kesediaan Saudara/Saudari Responden untuk menjawab seluruh pernyataan dalam kuesioner ini.
2. Pilihlah salah satu jawaban dengan mengklik pada kategori pilihan yang sudah disediakan sesuai pemahaman dan keadaan responden yang sesungguhnya.
3. Terdapat lima pilihan jawaban yang tersedia untuk masing masing pernyataan, yaitu sebagai berikut:
 1. STS : Sangat Tidak Setuju
 2. TS : Tidak Setuju
 3. N : Netral

4. S : Setuju

5. SS : Sangat Setuju

Identitas Responden

1.	Nama	:
2.	Jenis Kelamin	a. Laki – laki b. Perempuan
3	Usia	a. 14 – 18 tahun b. 19 – 22 tahun c. 23 – 26 tahun d. 27 – 29 tahun
4.	Pendidikan/Pekerjaan	a. Pelajar b. Mahasiswa/i c. Pegawai Negeri (PNS) d. Pegawai Swasta e. Wirausaha f. Freelancer g. Tidak bekerja h. Lainnya
5.	Di kabupaten/kota mana Anda saat ini berdomisili (tinggal menetap)	a. Kota Banjarmasin b. Kota Banjarbaru c. Kabupaten Banjar d. Kabupaten Barito Kuala e. Kabupaten Tapin f. Kabupaten Hulu Sungai Selatan g. Kabupaten Hulu Sungai Tengah h. Kabupaten Hulu Sungai Utara i. Kabupaten Balangan j. Kabupaten Tabalong k. Kabupaten Tanah Laut l. Kabupaten Tanah Bumbu m. Kabupaten Kotabaru
6.	Apakah anda pernah berbelanja di <i>e-commerce</i> , seperti Shopee, Tiktok shop dan <i>platform e-commerce</i> lain?	a. Ya b. Tidak

7.	Apakah anda pernah berbelanja saat sedang diskon <i>online</i> di <i>platform e-commerce</i> ?	a. Ya b. Tidak
8.	Apakah anda pernah membeli produk hanya semata-mata karena produk tersebut sedang tren, meskipun tidak benar-benar membutuhkannya?	a. Ya, pernah b. Tidak pernah
9.	Apakah anda berbelanja di <i>e-commerce</i> dalam 3 bulan terakhir?	a. Ya b. Tidak

Lampiran 3 Form Kuesioner

A. Diskon *online* (X1)

No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
	Besaran potongan harga					
1.	Saya lebih tertarik membeli produk di e – commerce ketika diskon yang ditawarkan cukup besar dan terasa menguntungkan bagi saya					
2.	Saya merasa senang dan terkesan ketika menemukan produk dengan potongan harga yang jauh lebih besar dari harga normalnya di <i>e-commerce</i>					
	Masa berlaku potongan harga					
3.	Saya merasa bahwa diskon yang hanya berlaku dalam waktu singkat lebih menarik dan menggugah minat saya dibandingkan diskon yang berlangsung lama					
4.	Saya merasa terpacu untuk segera mengambil keputusan pembelian ketika mengetahui bahwa waktu berlaku diskon hampir habis					

	Jenis produk yang mendapat potongan harga					
5.	Saya lebih tertarik melakukan pembelian ketika produk yang saya sukai sedang mendapatkan diskon di <i>platform e-commerce</i> .					
6.	Saya merasa tertarik membeli produk dari kategori tertentu saat ada event diskon tertentu (misalnya <i>fashion</i> , elektronik, atau skincare) ketika produk tersebut sedang mendapatkan potongan harga di <i>e-commerce</i>					

B. Fear of Missing Out (X2)

No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
	Personal FOMO					
1.	Saya merasa cemas jika melewatkan momen belanja <i>online</i> tertentu dan tidak berhasil mendapatkan produk incaran saya					
2.	Saya sering merasa gelisah ketika menyadari bahwa saya baru saja melewatkan suatu kesempatan belanja <i>online</i> yang tidak saya manfaatkan					
	Social FOMO					
3.	Saya merasa perlu membeli produk yang sedang banyak dimiliki orang-orang di sekitar saya agar tidak tertinggal.					
4.	Saya merasa tidak nyaman ketika teman-teman di sekitar saya sudah memiliki produk tertentu, sementara saya belum membelinya					
	Pencarian hal baru					

5.	Saya selalu ingin mencoba atau memiliki produk terbaru yang sedang populer di <i>e-commerce</i> meskipun belum benar-benar membutuhkannya.					
6.	Saya merasa tertinggal jika tidak segera mencoba produk atau fitur terbaru yang sedang tren di <i>platform e-commerce</i>					
	Kerentanan terhadap pengaruh interpersonal					
7.	Rekomendasi dari orang yang saya kenal menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi keputusan saya membeli produk di <i>e-commerce</i>					
8.	Pendapat atau pilihan orang – orang di sekitar saya sangat mempengaruhi keputusan saya dalam membeli produk di <i>e-commerce</i>					
	Pengaruh media sosial					
9.	Saya sering terdorong membeli produk setelah melihat ulasan atau demonstrasi produk dari <i>influencer</i> di media sosial.					
10.	Saya merasa terdorong untuk membeli produk yang sedang ramai dibicarakan di media sosial agar tidak ketinggalan tren.					

C. Perilaku Pembelian Implusif (Y)

No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
	Kurangnya perencanaan sebelum membeli					
1.	Saya sering membeli produk di <i>e-commerce</i> tanpa merencanakannya terlebih dahulu.					
2.	Saya sering membeli produk yang tidak ada dalam rencana belanja saya sebelumnya ketika					

	menjelajahi <i>platform e-commerce</i>					
	kurangnya kehati – hatian dalam membeli					
3.	Saya langsung membeli produk yang menarik perhatian tanpa mempertimbangkan kualitas atau manfaatnya terlebih dahulu.					
4.	Saya memutuskan membeli produk di <i>e-commerce</i> hanya berdasarkan tampilan atau ketertarikan sesaat, tanpa membaca ulasan atau membandingkan harga terlebih dahulu.					
	Perasaan senang saat membeli secara spontan					
5.	Saya merasa puas setelah melakukan pembelian spontan di <i>platform e-commerce</i> .					
6.	Saya merasakan kesenangan tersendiri ketika berhasil membeli produk yang tidak saya rencanakan sebelumnya					
	Dorongan kuat untuk segera membeli					
7.	Ketika melihat produk yang menarik di <i>e-commerce</i> , saya merasa harus segera membelinya.					
8.	Saya sulit menahan dorongan untuk segera membeli ketika melihat produk yang menarik perhatian saya di <i>e-commerce</i>					
	Kesulitan meninggalkan barang yang diinginkan					
9.	Saya merasa tidak tenang jika tidak jadi membeli produk yang sudah menarik perhatian saya.					
10.	Saya sulit berhenti memikirkan produk yang sudah menarik perhatian saya di <i>e-commerce</i> meskipun saya mencoba mengabaikannya					

	Kemungkinan penyesalan setelah pembelian					
11.	Saya terkadang merasa menyesal setelah membeli produk secara spontan karena ternyata tidak terlalu dibutuhkan.					
12.	Setelah membeli produk secara tiba-tiba tanpa perencanaan, saya sering merasa ragu apakah keputusan tersebut sudah tepat.					

Lampiran 4 Data Penelitian

Hasil Kuesioner Variabel Diskon *Online* (X1)

No	X1_1	X1_2	X1_3	X1_4	X1_5	X1_6	TOTAL X1
1	4	4	3	3	5	4	23
2	5	5	5	3	4	4	26
3	5	5	4	5	5	5	29
4	5	5	4	5	4	5	28
5	5	4	3	4	5	5	26
6	3	3	2	4	3	3	18
7	5	5	5	5	5	5	30
8	3	3	4	2	3	3	18
9	4	4	2	4	3	4	21
10	4	3	2	4	4	4	21
11	3	5	4	5	4	4	25
12	2	1	3	4	4	4	18
13	5	5	5	5	5	5	30
14	4	5	5	5	4	4	27
15	4	4	3	3	2	3	19
16	3	3	3	2	3	2	16
17	3	3	3	3	3	3	18
18	2	2	3	2	2	2	13
19	4	3	3	4	4	5	23
20	4	5	4	3	4	3	23
21	1	2	1	1	3	3	11
22	4	4	3	4	4	2	21
23	5	4	2	3	3	4	21
24	5	5	5	5	5	5	30
25	4	2	3	3	4	2	18
26	3	3	4	3	4	4	21
27	2	4	2	4	4	3	19
28	2	3	4	4	4	4	21
29	2	5	3	4	3	4	21
30	3	4	4	3	3	4	21
31	4	4	4	4	5	4	25
32	4	4	5	5	4	2	24
33	3	3	3	4	2	4	19
34	5	4	4	5	4	4	26
35	3	2	4	4	4	5	22
36	5	5	5	5	5	5	30
37	4	4	3	4	2	3	20
38	2	3	3	3	4	3	18
39	3	4	4	4	3	4	22
40	4	4	5	4	3	4	24

41	4	4	4	4	5	4	25
42	5	5	5	5	5	5	30
43	3	4	4	4	4	4	23
44	3	4	5	3	5	3	23
45	4	4	4	4	4	5	25
46	3	3	4	3	3	3	19
47	3	3	3	4	5	4	22
48	5	4	2	2	3	5	21
49	3	4	3	3	3	4	20
50	4	1	4	4	4	4	21
51	4	4	4	3	4	4	23
52	5	3	4	2	2	2	18
53	4	4	5	4	5	5	27
54	2	2	2	1	2	2	11
55	2	3	3	2	4	2	16
56	4	5	4	5	5	4	27
57	3	2	2	2	3	3	15
58	3	5	5	5	4	3	25
59	4	3	1	3	2	3	16
60	4	5	3	5	4	5	26
61	1	4	3	3	4	4	19
62	4	3	2	3	3	4	19
63	3	3	3	3	4	3	19
64	5	4	4	4	4	4	25
65	3	3	4	4	4	4	22
66	3	4	5	3	5	3	23
67	4	4	3	3	2	3	19
68	3	5	5	5	3	5	26
69	4	4	4	3	4	4	23
70	5	3	4	3	4	3	22
71	4	3	1	4	2	2	16
72	4	4	4	3	3	4	22
73	2	3	2	4	3	3	17
74	3	3	4	3	3	4	20
75	1	3	2	3	2	3	14
76	3	4	4	5	4	3	23
77	4	4	4	4	4	3	23
78	4	5	2	3	4	4	22
79	4	5	3	5	5	4	26
80	5	5	4	4	4	4	26
81	2	3	3	4	3	2	17
82	5	5	5	5	5	5	30
83	4	2	2	2	4	4	18
84	4	3	2	4	3	3	19

85	5	5	5	5	5	5	30
86	4	4	4	4	4	4	24
87	5	5	2	4	5	5	26
88	4	4	5	4	5	5	27
89	5	5	5	5	5	5	30
90	5	5	4	3	4	5	26
91	5	5	1	2	5	4	22
92	4	5	4	3	4	4	24
93	5	5	4	3	5	5	27
94	5	5	3	4	4	4	25
95	3	4	3	4	4	3	21
96	4	4	4	4	5	3	24
97	3	3	3	5	4	4	22
98	4	3	3	4	3	3	20
99	2	4	3	3	2	3	17
100	3	3	2	3	3	3	17

Hasil Kuesioner Variabel *Fear of Missing Out* (X2)

No.	X2 1	X2 2	X2 3	X2 4	X2 5	X2 6	X2 7	X2 8	X2 9	X2 10	TOTAL X2
1	2	2	2	2	2	2	5	4	4	3	28
2	3	3	2	1	3	3	4	4	4	2	29
3	4	4	4	3	3	3	5	5	5	5	41
4	4	5	2	2	4	2	5	4	5	4	37
5	2	2	3	2	2	2	3	3	3	2	24
6	2	3	4	2	3	3	4	4	4	4	33
7	3	4	4	5	4	4	4	3	4	3	38
8	4	4	4	5	3	4	3	4	2	3	36
9	3	4	4	3	4	4	3	3	5	3	36
10	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	37
11	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	40
12	3	3	2	3	2	4	3	3	3	2	28
13	5	5	5	4	4	4	5	5	4	5	46
14	5	5	5	5	5	4	5	4	5	4	47
15	3	2	2	3	4	3	3	3	4	2	29
16	3	2	3	2	3	3	1	1	2	2	22
17	5	5	5	5	4	4	5	5	5	4	47
18	3	4	3	3	3	4	4	4	3	4	35
19	4	3	3	4	4	5	5	4	4	3	39
20	4	3	4	3	2	3	4	4	4	4	35
21	2	4	3	4	4	2	3	5	2	3	32
22	3	3	4	3	4	3	3	3	3	4	33
23	2	4	3	4	3	1	2	2	3	3	27

24	4	3	3	4	4	4	3	3	3	4	35
25	3	3	2	4	3	3	4	3	3	4	32
26	3	3	3	2	3	4	3	4	3	3	31
27	4	5	4	4	3	3	5	4	4	2	38
28	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	45
29	4	4	4	3	4	4	3	4	4	2	36
30	4	4	4	4	4	4	3	5	5	4	41
31	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	39
32	4	4	5	4	2	2	4	4	2	5	36
33	3	4	4	4	3	4	2	4	4	4	36
34	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	42
35	3	4	3	2	4	3	3	4	2	2	30
36	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	48
37	4	3	3	3	3	4	2	3	3	3	31
38	3	3	4	4	3	3	3	3	4	3	33
39	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
40	4	4	3	4	5	4	4	4	4	4	40
41	4	5	4	4	3	4	4	5	4	5	42
42	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	49
43	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	32
44	3	3	2	3	4	3	4	3	3	3	31
45	4	4	4	2	4	4	2	4	4	4	36
46	4	2	3	4	4	3	3	3	4	3	33
47	4	5	3	4	4	3	4	5	4	5	41
48	4	4	3	4	3	3	4	4	4	4	37
49	3	2	3	4	4	3	3	3	2	4	31
50	3	4	4	4	3	5	5	4	3	4	39
51	4	3	3	3	4	3	3	3	4	3	33
52	5	5	5	4	5	4	4	4	5	5	46
53	5	5	5	3	4	4	5	5	5	3	44
54	3	2	3	4	4	3	4	2	3	2	30
55	2	2	1	2	3	4	1	3	3	3	24
56	3	2	3	3	2	2	3	2	2	3	25
57	3	4	4	3	4	5	3	4	3	4	37
58	5	5	4	4	5	5	4	5	4	4	45
59	3	3	4	4	3	4	5	5	3	4	38
60	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
61	4	3	3	4	3	3	4	4	4	3	35
62	3	3	4	3	5	4	3	4	3	4	36
63	5	3	2	2	3	4	3	3	3	3	31
64	4	4	2	4	3	4	4	3	3	4	35
65	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	41
66	5	4	4	5	5	4	5	5	5	4	46
67	2	4	4	4	3	4	3	3	4	4	35

68	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	38
69	3	2	2	3	3	3	4	4	4	3	31
70	3	4	5	3	3	4	4	4	5	4	39
71	4	4	4	4	3	4	4	4	3	3	37
72	4	4	4	4	5	4	3	3	2	4	37
73	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	21
74	5	4	4	4	4	4	5	4	5	5	44
75	3	4	4	4	2	4	4	3	4	2	34
76	4	3	4	3	4	4	3	4	2	4	35
77	3	2	4	2	2	3	4	2	2	2	26
78	2	1	1	1	3	1	4	4	4	2	23
79	3	5	4	4	5	3	5	5	4	5	43
80	4	3	3	3	3	4	4	4	4	3	35
81	3	3	4	5	3	4	3	3	2	4	34
82	3	3	2	2	2	1	2	2	2	3	22
83	4	4	4	3	5	3	4	3	5	3	38
84	5	4	4	4	2	4	3	4	4	3	37
85	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
86	2	2	2	2	2	2	4	2	4	3	25
87	2	2	2	2	3	2	5	5	5	4	32
88	4	5	4	4	5	4	4	4	5	4	43
89	4	3	2	2	2	2	4	4	4	4	31
90	4	3	3	3	5	3	5	5	4	3	38
91	1	1	2	1	1	1	3	3	5	1	19
92	4	4	1	1	2	4	4	2	4	3	29
93	3	3	3	1	2	2	3	3	3	2	25
94	3	2	1	1	3	2	4	3	3	3	25
95	3	2	2	2	2	2	4	4	4	2	27
96	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	42
97	2	3	4	4	4	4	4	3	4	4	36
98	3	3	4	4	4	4	4	5	3	3	37
99	2	2	3	3	3	3	3	3	1	3	26
100	4	3	4	4	5	4	4	4	4	4	40

Hasil kuesioner Variabel Perilaku Pembelian Impulsif (Y)

No	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10	Y11	Y12	TOTAL Y
1	2	4	2	2	3	2	3	2	2	2	4	4	32
2	3	2	1	1	4	3	2	1	3	3	5	5	33
3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
4	4	4	2	2	4	4	5	4	4	4	2	2	41
5	3	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	29
6	3	3	2	3	4	3	4	3	4	3	3	3	38

7	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	56
8	3	3	2	3	4	3	4	4	5	3	4	3	41
9	3	4	3	4	5	3	4	4	3	4	4	3	44
10	3	4	4	3	4	4	4	4	3	4	3	3	43
11	4	4	3	4	3	5	3	4	4	4	5	4	47
12	1	3	2	3	2	4	3	3	3	3	3	3	33
13	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	57
14	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	59
15	4	3	2	4	3	3	3	3	4	3	3	4	39
16	2	2	3	1	2	3	3	2	2	3	2	2	27
17	3	3	3	3	2	2	3	3	4	3	3	3	35
18	2	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	33
19	4	4	3	4	4	3	4	5	3	4	5	4	47
20	3	4	4	4	5	4	3	4	4	4	3	4	46
21	2	2	3	2	1	2	1	3	2	2	2	3	25
22	4	3	4	3	5	4	3	4	3	3	3	2	41
23	2	3	3	3	1	3	3	2	3	4	3	3	33
24	5	4	3	4	4	4	5	4	5	5	5	3	51
25	4	2	3	3	2	1	4	3	4	4	4	3	37
26	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	40
27	4	3	3	3	3	3	4	5	3	4	3	3	41
28	4	4	5	4	3	3	3	3	2	5	4	4	44
29	2	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	4	43
30	4	4	4	3	2	4	3	4	3	4	4	4	43
31	3	3	3	3	4	3	4	4	3	4	3	3	40
32	2	2	4	5	2	4	4	4	4	3	3	2	39
33	4	4	3	4	4	2	3	4	3	3	4	4	42
34	4	4	5	5	4	5	5	4	3	5	4	3	51
35	2	3	5	2	2	3	3	4	3	3	2	3	35
36	5	4	5	5	4	4	4	5	4	4	5	4	53
37	3	3	3	4	2	2	3	4	4	5	4	3	40
38	3	3	3	2	4	3	3	3	3	4	3	3	37
39	5	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	5	56
40	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	3	4	48
41	4	4	4	4	4	3	5	5	4	3	4	5	49
42	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
43	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	3	45
44	4	3	2	3	5	4	4	4	4	3	3	4	43
45	4	5	4	5	5	4	5	5	5	4	4	4	54
46	3	4	5	3	3	3	3	3	3	4	3	3	40
47	4	2	4	2	3	3	4	4	4	5	4	3	42
48	4	3	2	4	4	3	3	5	3	4	3	3	41
49	3	3	3	2	3	3	4	2	4	3	4	3	37
50	2	3	4	4	3	4	4	3	4	3	3	4	41

51	3	4	3	3	3	2	3	3	4	3	3	3	37
52	4	5	4	5	4	3	2	3	4	3	4	3	44
53	4	5	2	4	4	3	5	4	5	5	5	4	50
54	3	2	2	3	2	3	2	3	4	1	3	2	30
55	3	3	2	3	3	2	3	2	2	2	3	3	31
56	4	2	4	4	2	4	4	4	2	4	5	4	43
57	4	3	2	3	3	4	3	3	4	2	3	4	38
58	5	4	4	5	4	4	5	5	4	4	4	5	53
59	3	3	3	4	2	2	3	4	3	4	3	3	37
60	5	5	5	5	3	5	5	5	4	5	4	5	56
61	3	2	2	4	3	3	3	4	2	2	4	4	36
62	5	5	5	5	3	5	5	5	4	5	4	5	56
63	4	2	3	3	4	2	4	3	3	3	3	4	38
64	4	3	5	4	5	3	4	3	3	3	4	5	46
65	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	47
66	4	4	4	4	5	4	5	5	4	4	3	5	51
67	3	4	4	4	3	2	4	2	4	4	4	4	42
68	4	4	4	4	3	5	4	4	4	3	4	5	48
69	2	2	2	2	3	2	2	3	3	3	4	4	32
70	5	5	3	4	3	4	4	3	3	5	4	4	47
71	2	4	3	3	4	2	3	3	3	4	3	3	37
72	5	3	4	5	5	4	4	3	4	4	4	4	49
73	2	3	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	27
74	4	4	4	3	4	4	5	4	3	3	4	3	45
75	3	2	3	2	3	3	3	4	2	3	3	2	33
76	3	4	3	4	4	5	5	4	4	4	4	3	47
77	3	4	4	3	3	4	4	3	4	2	3	3	40
78	3	3	1	1	2	4	2	2	4	4	2	3	31
79	4	5	4	3	4	4	3	5	4	4	3	3	46
80	3	4	3	2	4	3	3	4	3	3	3	3	38
81	4	3	4	2	3	4	5	4	4	4	4	4	45
82	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
83	4	4	5	3	3	3	3	4	4	5	4	3	45
84	3	3	4	3	4	2	3	3	3	3	4	4	39
85	5	5	5	5	4	3	3	3	3	3	3	3	45
86	4	4	3	2	4	3	2	2	2	2	4	4	36
87	2	3	2	2	3	3	4	2	2	2	4	4	33
88	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	50
89	2	3	1	1	1	1	1	1	1	2	4	4	22
90	3	3	3	1	3	3	5	5	5	5	4	4	44
91	2	3	3	2	1	1	2	1	1	2	4	5	27
92	3	2	1	1	4	3	4	2	1	1	5	4	31
93	4	4	2	2	4	4	3	3	2	2	2	2	34
94	4	4	1	2	3	3	3	3	4	2	4	4	37

95	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	4	29
96	3	4	5	5	3	5	3	5	5	4	5	4	51
97	3	4	4	4	4	4	5	3	4	4	3	3	45
98	4	2	3	3	2	3	3	3	3	5	3	3	37
99	4	2	2	3	3	2	2	2	3	3	2	2	30
100	4	3	2	3	4	3	3	2	3	2	3	4	36

Lampiran 5 Hasil Data SPSS 26

1. Uji Validitas Variabel Diskon *Online* (X1)

		Correlations						Disk
		X1_1	X1_2	X1_3	X1_4	X1_5	X1_6	on <i>Online</i>
X1_1	Pearson Correlation	1	.514**	.301**	.321**	.406**	.474**	.695**
	Sig. (2-tailed)		.000	.002	.001	.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
X1_2	Pearson Correlation	.514**	1	.432**	.480**	.439**	.485**	.766**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
X1_3	Pearson Correlation	.301**	.432**	1	.473**	.477**	.365**	.707**
	Sig. (2-tailed)	.002	.000		.000	.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
X1_4	Pearson Correlation	.321**	.480**	.473**	1	.447**	.453**	.722**
	Sig. (2-tailed)	.001	.000	.000		.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
X1_5	Pearson Correlation	.406**	.439**	.477**	.447**	1	.532**	.746**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
X1_6	Pearson Correlation	.474**	.485**	.365**	.453**	.532**	1	.744**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000		.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
Diskon	Pearson Correlation	.695**	.766**	.707**	.722**	.746**	.744**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100	100	100	100

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

X2_8	Pearson	.485**	.554**	.462**	.398**	.457**	.387**	.594**	1	.499**	.538**	.741**
	Correlation											
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000
X2_9	Pearson	.410**	.426**	.285**	.199*	.339**	.234*	.543**	.499**	1	.308**	.585**
	Correlation											
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.004	.047	.001	.019	.000	.000		.002	.000
X2_10	Pearson	.480**	.598**	.518**	.536**	.468**	.437**	.398**	.538**	.308**	1	.731**
	Correlation											
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.002		.000
FOMO	Pearson	.767**	.831**	.766**	.743**	.708**	.701**	.616**	.741**	.585**	.731**	1
	Correlation											
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

3. Uji Validitas Variabel Perilaku Pembelian Impulsif (Y)

		Correlations												Impulsif Buying
		Y_1	Y_2	Y_3	Y_4	Y_5	Y_6	Y_7	Y_8	Y_9	Y_10	Y_11	Y_12	
Y_1	Pearson	1	.511**	.435**	.549**	.538**	.503**	.513**	.512**	.428**	.481**	.447**	.385**	.743**
	Correlation													
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
Y_2	Pearson	.511**	1	.507**	.549**	.481**	.520**	.446**	.457**	.441**	.433**	.345**	.360**	.713**
	Correlation													
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
Y_3	Pearson	.435**	.507**	1	.637**	.285**	.495**	.478**	.546**	.371**	.550**	.285**	.311**	.713**
	Correlation													
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.004	.000	.000	.000	.000	.000	.004	.002	.000

[illegible]

Impulsif	Pearson	.743**	.713**	.713**	.789**	.638**	.748**	.785**	.772**	.696**	.708**	.576**	.551**	1
Buying	Correlation													
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
N		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

4. Hasil Uji Reabilitas

Variabel Diskon <i>Online</i> (X1)			Variabel <i>Fear of Missing Out</i> (X2)		
Reliability Statistics			Reliability Statistics		
Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items	Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.822	.825	6	.896	.896	10
Variabel Perilaku Pembelian Impulsif (Y)					
Reliability Statistics					
Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items			
.908	.907	12			

5. Hasil Uji Normalitas Kolmogorov Smirnov

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000

	Std. Deviation	5.08786560
Most Extreme Differences	Absolute	.084
	Positive	.084
	Negative	-.067
Test Statistic		.084
Asymp. Sig. (2-tailed)		.078 ^c

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

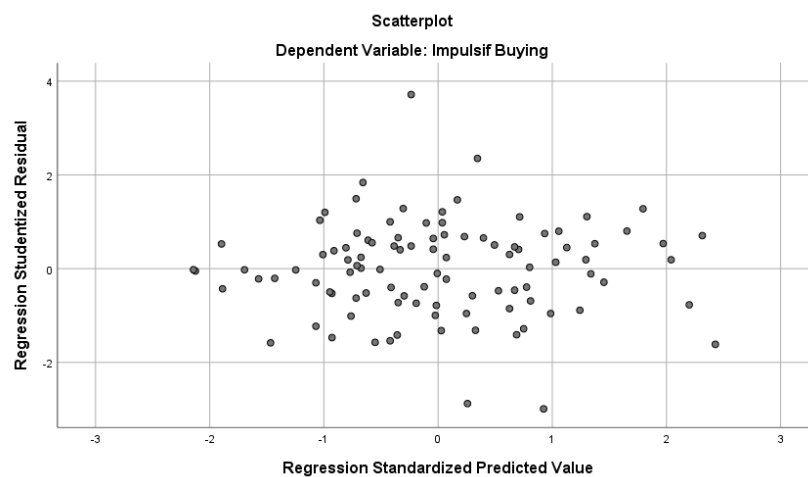
6. Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients^a

Model	Collinearity Statistics	
	<i>Tolerance</i>	VIF
1		
	.940	1.063
	.940	1.063

a. Dependent Variable: Impulsif Buying

7. Hasil Uji Heteroskedastisitas



8. Hasil Uji T

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.335	3.341		.100	.920
	Diskon Online	.541	.122	.278	4.419	.000
	<i>Fear of missing out</i>	.817	.075	.685	10.882	.000

a. Dependent Variable: Impulsif Buying

9. Hasil Uji F

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	4534.489	2	2267.244	85.815	.000 ^b
	Residual	2562.751	97	26.420		
	Total	7097.240	99			

a. Dependent Variable: Impulsif Buying

b. Predictors: (Constant), *Fear of missing out*, Diskon Online10. Hasil Uji Koefisien R²**Model Summary^b**

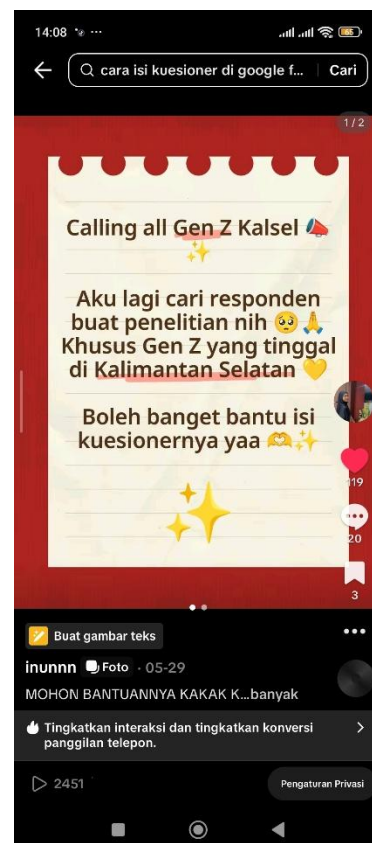
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.799 ^a	.639	.631	5.140

a. Predictors: (Constant), *Fear of missing out*, Diskon Online

b. Dependent Variable: Impulsif Buying

Lampiran 6

DOKUMENTASI



Lampiran 7

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama	: Nawal Ainun Najmi
Tempat Tanggal Lahir	: Kotawaringin Timur, 22 Oktober 2003
Agama	: Islam
Kebangsaan	: Indonesia
Status Perkawinan	: Belum menikah
Alamat	: Jl. Kopi Selatan Gang. Salak Blok.II No. 45 Komp. PERUM BMT
Pendidikan	a. SDN 10 Mentawa Baru Hulu b. MtsN 1 KOTIM c. MAN KOTIM
Orang Tua	
a. Nama Ayah	: Ahmad Syarif
Pekerjaan	: Pedagang
Alamat	: Jl. Kopi Selatan Gang. Salak Blok.II No. 45
b. Nama ibu	: Fatimah
Pekerjaan	: Ibu Rumah Tangga
Alamat	: Jl. Kopi Selatan Gang. Salak Blok.II No. 45
Jumlah Saudara	: 1

Lampiran 8

SURAT SURAT

Surat Penetapan Judul dan Pembimbing Skripsi


KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JURUSAN EKONOMI SYARIAH
 Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235 Telepon (0511) 6777 955, e-mail:
febimail@uin-antasari.ac.id / febi.uinantasari@gmail.com, website: febi.uin-antasari.ac.id

PENETAPAN JUDUL DAN PEMBIMBING SKRIPSI
 Nomor : B - 50/Un. 14/III.5/ES.S1/PP.00.9/06/2025

Setelah kami mempelajari dan diadakan perbaikan seperlunya pada pra proposal (rencana penelitian) yang diajukan saudara (i):

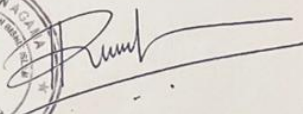
Nama	: Nawal Ainun Najmi
NIM	: 220105010125
Program Studi	: S.1/Ekonomi Syariah
Judul Skripsi	: ANALISIS PERILAKU IMPULSIVE BUYING GENERASI Z KALIMANTAN SELATAN: DISKON ONLINE DAN FEAR OF MISSING OUT

Kami dapat menyetujui pra proposal (rencana penelitian) tersebut. Sebagai pembimbing, kami tetapkan sebagai berikut:

Dosen Pembimbing 1	: ANSHARULLAH, S.Ag,M.Fil.I
Dosen Pembimbing 2	: FAQIH EL WAFA, SHI., MSI

Saudara (i) diharapkan segera melakukan konsultasi dengan Dosen Pembimbing skripsi guna mendapatkan arahan dalam rangka persiapan pembuatan skripsi selanjutnya.

Demikian penetapan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan dengan semestinya.

Banjarmasin, 16 Juni 2025
 Ketua Jurusan

 Rohana Faridah



Surat Perubahan Judul Skripsi



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

ANTASARI BANJARMASIN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235

Telepon (0511) 6777663

e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id/ febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

Nomor : -
Lampiran : 1 berkas
Hal : **Perubahan Judul Skripsi**

Banjarmasin, 15 Januari 2026

**Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Cq. Biro Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Antasari Banjarmasin**

Assalamu'alaikum wr. wb.

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Nawal Ainun Najmi
N I M : 220105010125
Fakultas/Jurusan : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam/ Ekonomi Syariah

Dengan ini memohon kepada Bapak agar kiranya berkenan menyetujui perubahan skripsi saya yang berjudul :

Judul Sebelumnya

Analisis Perilaku Impulsive Buying Generasi Z Kalimantan Selatan: Diskon Online dan Fear of Missing Out

Judul Baru

Pengaruh Diskon Online dan Fear of Missing Out terhadap Perilaku Pembelian Impulsif pada Generasi Z di Kalimantan Selatan

Perubahan judul ini adalah merupakan rekomendasi hasil seminar desain operasional skripsi saya. Adapun alasan perubahan judul dan perbedaan mendasar antara judul sebelumnya dengan judul baru yang diajukan adalah :

Perubahan judul dilakukan untuk memperjelas arah penelitian dan hubungan sebab akibat antarvariabel. Istilah 'pengaruh' dipilih agar selaras dengan tujuan penelitian yang menguji hubungan Diskon Online dan Fear of Missing Out terhadap Perilaku Pembelian Impulsif melalui analisis kuantitatif. Perubahan ini bersifat redaksional, sehingga variabel, objek, lokasi, dan isi penelitian tetap sama, yaitu Generasi Z di Kalimantan Selatan

dan bersama surat ini saya lampirkan kelengkapan persyaratan sebagai berikut :

- a. Proposal skripsi yang telah diperbaiki.
- b. Photocopy KTM yang berlaku.
- c. Photocopy Surat Penetapan Judul dan Pembimbing Skripsi.
- d. Photocopy Surat Keterangan Telah Seminar.

Demikian permohonan ini disampaikan dengan harapan agar dapat diterima.

Wassalamu'alaikum wr. wb.

Pemohon

Nawal Ainun Najmi

Banjarmasin, 15, Januari 2026
Mengetahui :
Pembimbing I

Ansharuddin, S.Ag., M.Fil.I.

Pembimbing II

Faqih El Wala, S.HI., M.S.I

Surat Penetapan Waktu Ujian Proposal Skripsi



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Telp. (0511) 6783434 Banjarmasin 70235
e-mail: febi@uin-antasari.ac.id / febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin.antasari.ac.id

Banjarmasin, 25 June 2025

Nomor : B-230/Un.14/III.5/ES.S1/PP.00.9/06/2025
Lampiran : Satu berkas
Hal : Penetapan Waktu Ujian
Proposal Skripsi

Kepada
Yth. Nawal Ainun Najmi / 220105010125
Mahasiswa/i Jurusan S1 Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari
Banjarmasin

Assalamu'alaikum wr. wb.

Berdasarkan surat permohonan Saudara mengenai penetapan waktu ujian proposal skripsi, maka dengan ini ditetapkan Ujian Proposal Skripsi atas nama:

Nama / NIM	: Nawal Ainun Najmi / 220105010125
Jurusan	: Ekonomi Syariah
Judul	: Analisis Perilaku Impulsive Buying Generasi Z Kalimantan Selatan Diskon Online dan Fear Of Missing Out

pada:

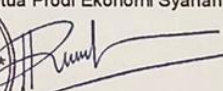
Hari/Tanggal	: Kamis, 26/6/2025
Waktu	: 12.00 -12.45 WITA
Tempat	: Ruang Munafasyah 2

dengan susunan tim penguji sebagai berikut:

Penguji 1	: Ansharullah, S.Ag., M.Fil.I.
Penguji 2	: Faqih El Wafa, S.HI., M.S.I
Notulis	: Ilma Mahdiya, M.E.

Demikian surat penetapan ini dibuat untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum wr. wb.

Ketua Prodi Ekonomi Syariah

Ronana Faridah, S.E., M.M.

Tembusan:

- Yth. 1. Penguji 1
- 2. Penguji 2
- 3. Notulis

-Arsip

Catatan:

Diharap pelaksanaan ujian tepat waktu untuk menghindari tertundanya ujian-ujian berikutnya

No. : 210

Surat Berita Acara Seminar Proposal



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Telp. (0511) 6783434 Banjarmasin 70235
e-mail: febi@uin-antasari.ac.id / febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin.antasari.ac.id

BERITA ACARA UJIAN PROPOSAL FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN

Pada hari Kamis tanggal 26 Juni 2025 telah dilaksanakan ujian proposal skripsi atas nama :

Nama	:	Nawal Ainun Najmi
NIM	:	220105010125
Jurusan	:	Ekonomi Syariah
Judul	:	Analisis Perilaku Impulsive Buying Generasi Z Kalimantan Selatan Diskon Online dan Fear Of Missing

dengan susunan tim penguji sebagai berikut:

Penguji 1	:	Ansharullah, S.Ag., M.Fil.I.
Penguji 2	:	Faqih El Wafa, S.HI., M.S.I
Notulis	:	Ilma Mahdiya, M.E.

Hasil Ujian Proposal Skripsi dinyatakan :

~~Diterima~~ / Diterima dengan perbaikan / ~~Ditolak~~

Catatan Pelaksanaan Ujian Proposal :

Banjarmasin, Kamis, 26 Juni 2025

1. Penguji 1 :


Ansharullah, S.Ag., M.Fil.I.

2. Penguji 2 :


Faqih El Wafa, S.HI., M.S.I

3. Notulis :


Ilma Mahdiya, M.E.

Surat Izin Riset DPMPTSP



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Telp. (0511) 6783434 Banjarmasin 70235
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id / website: www.febi.uin-antasari.ac.id

Yth :
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
di - Tempat

Assalamu'alaikum wr.wb.

Hal : Mohon Izin Riset

Dengan hormat,

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nawal Ainun Najmi
NIM : 220105010125
TTL : Kotawaringin Timur, 22 Oktober 2003
Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah
Semester : VIII (Delapan)
Alamat : Jl. Kemiri Banjarmasin Timur

Dengan ini mengajukan surat permohonan agar Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin memberikan surat izin riset dengan ketentuan:

Judul Skripsi : Pengaruh Diskon Online dan *Fear of Missing Out* terhadap Perilaku Pembelian Impulsif pada Generasi Z di Kalimantan Selatan
Dosen Pembimbing/NIP : 1. Ansharullah, S.Ag., M.Fil.I
2. Faqih El Wafa, S.HI., M.S.I
Tujuan Penelitian : Dinas PTSP Provinsi Kalimantan Selatan
Alamat Penelitian : Jl. Bangun Praja, Komp. Perkantoran Pemerintah Provinsi Kalimantan Selatan, Banjarbaru
Lama Penelitian : 1 Bulan
Mulai Tanggal : 13 Mei – 13 Juni 2026

Demikian Surat Permohonan ini saya sampaikan agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya. Atas Perhatian dan bantuannya saya ucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr.Wb

Banjarmasin, 13 Mei 2026

Pemohon,

Nawal Ainun Najmi
220105010125

Surat Pernyataan telah melakukan Riset

SURAT PERNYATAAN TELAH MELAKUKAN RISET

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Nawal Ainun Najmi
Nim : 220105010125
Semester/ Jurusan : VIII / Ekonomi Syariah
Tempat, tanggal lahir : Kotawaringin Timur, 22 Oktober 2003
Alamat : Jl. Kemiri, Gatot Subroto

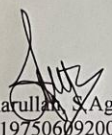
Dengan ini menyatakan bahwa saya Benar-benar telah melakukan penelitian/ riset, dengan judul Skripsi "Pengaruh Diskon Online dan *Fear Of Missing Out* terhadap Perilaku Pembelian Impulsif pada Generasi Z di Kalimantan Selatan", Penelitian dilakukan dengan membagikan Angket pada Generasi Z di 13 Kabupaten/Kota Kalimantan Selatan yang dilakukan pada tanggal 13 Mei 2026 s.d. 13 Juni 2026 untuk melengkapi data penelitian saya tersebut.

Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan jika dikemudian hari pernyataan saya ini dinyatakan tidak benar, saya siap untuk menerima sanksi sesuai aturan yang berlaku

Banjarmasin, 22 Juni 2026

Mengetahui,
Dosen Pembimbing

Yang membuat Pernyataan,


Ansharullah S. Ag., M.Fil.I
NIP. 197506092000031003


Nawal Ainun Najmi
NIM. 220105010125

*Penggunaan Dokumen ini berdasarkan arahan dan izin dari pihak Mikwa FEBI

Catatan Bimbingan Skripsi 1



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 8777663
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id / febimail@uin-antasari.ac.id website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Nawal Ainun Najmi
NIM : 220105010125
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Pengaruh Diskon Online dan *Fear of Missing Out* terhadap Perilaku Pembelian Impulsif pada Generasi Z di Kalimantan Selatan
Pembimbing I : Ansharullah, S.Ag., M.Fil.I
Pembimbing II : Faqih El Wafa, S.HI., M.S.I

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
• Tambahkan data pendukung terkait penggunaan internet dan e-Commerce di latar belakang 	1. Deskripsikan fakta mengenai Gen Z, impulsif buying, diskon, dan FOMO di latar belakang masalah 2. Perelas definisi operasional pada latar belakang - lebih penting - 

Catatan:

- Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

Catatan Bimbingan Skripsi 2



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 6777683
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id / febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Nawal Ainun Najmi
NIM : 220105010125
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Pengaruh Diskon Online dan *Fear of Missing Out* terhadap Perilaku Pembelian Impulsif pada Generasi Z di Kalimantan Selatan
Pembimbing I : Ansharullah, S.Ag., M.Fil.I
Pembimbing II : Faqih El Wafa, S.H.I., M.S.I

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
- Tambahkan penelitian terdahulu yang relevan - Perjelas indikator Variabel penelitian	- Susun ulang urutan pembahasan pada bagian teori. - Pada ditambahkan faktor "ys" mengenai perilaku pembelian impulsif - Gara dijabarkan hubungan antara Gen 2 dengan pembelian impulsif - Susun penelitian terdahulu dengan format ys ditambahkan

Catatan:

- Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

Catatan Bimbingan Skripsi 3



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

ANTASARI BANJARMASIN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

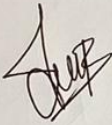
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235

Telepon (0511) 6777683

e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id/ febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Nawal Ainun Najmi
 NIM : 220105010125
 Jurusan : Ekonomi Syariah
 Judul Skripsi : Pengaruh Diskon Online dan *Fear of Missing Out* terhadap Perilaku Pembelian Impulsif pada Generasi Z di Kalimantan Selatan
 Pembimbing I : Ansharullah, S.Ag., M.Fil.I
 Pembimbing II : Faqih El Wafa, S.HI., M.S.I

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
• Perjelas teknik pengambilan Sampel 	1. Pastikan populasi Gen-2 per kabupaten 2. Pastikan teori penentuan jumlah sampel 3. Serikan indikator pada setiap variabel 4. Pernyataan 2 item per variabel 

Catatan:

- Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

Catatan Bimbingan Skripsi 4



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4,5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 6777683
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id / febimail@uin-antasari.ac.id website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Nawal Ainun Najmi
NIM : 220105010125
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Pengaruh Diskon Online dan *Fear of Missing Out* terhadap Perilaku Pembelian Impulsif pada Generasi Z di Kalimantan Selatan
Pembimbing I : Ansharullah, S.Ag., M.Fil.I
Pembimbing II : Faqih El Wafa, S.H.I., M.S.I

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
• lanjutkan data diolah menggunakan SPSS <i>[Signature]</i>	1. Perbaiki kuesioner → 1 indikator jangan 1 pernyataan. 2. Penentuan jumlah sampel di cek kembali <i>[Signature]</i>

Catatan:

- Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

Catatan Bimbingan Skripsi 5



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 6777663
e-mail: feblmail@uin-antasari.ac.id/ febl.uinantasari@gmail.com website: www.febl.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Nawal Ainun Najmi
NIM : 220105010125
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Pengaruh Diskon Online dan *Fear of Missing Out* terhadap Perilaku Pembelian Impulsif pada Generasi Z di Kalimantan Selatan
Pembimbing I : Ansharullah, S.Ag., M.Fil.I
Pembimbing II : Faqih El Wafa, S.HI., M.S.I

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
- Perbaiki Spasi tulisan tabel dan perjelas hasil penelitian - Perbaiki abstrak, maksimal 200 kata	- Perlu dilengkapi pada pembahasan mengenai kenapa dan hal apa yg menjadi alasan bahwa itu berpengaruh dan tidak. Dapat dilihat pada penelitian atau pernyataan. - Baca rumusan akhir dan ke personal begini dgn daya penguasaan.

Catatan:

- Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

Catatan Bimbingan Skripsi 6



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

ANTASARI BANJARMASIN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235

Telepon (0511) 6777663

e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id / febimail@uin-antasari.ac.id website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Nawal Ainun Najmi

NIM : 220105010125

Jurusan : Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Pengaruh Diskon Online dan *Fear of Missing Out* terhadap Perilaku Pembelian Impulsif pada Generasi Z di Kalimantan Selatan

Pembimbing I : Ansharullah, S.Ag., M.Fil.I

Pembimbing II : Faqih El Wafa, S.HI., M.S.I

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
ACC untuk sidang	1. Format penulisan harus dipelajari oleh mahasiswa sebelum memulai penulisan. 2. Susunlah kerangka. 3. Review oleh dosen pembimbing.
	

Catatan:

- Setiap Konsultasi lembar catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- Konsultasi berikutnya harus membawa lembar serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

Surat Keterangan Bebas Plagiasi



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JURUSAN EKONOMI SYARIAH

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235 Telepon (0511) 6777 955, e-mail:
febimail@uin-antasari.ac.id/ febi.uinantasari@gmail.com, website: febi.uin-antasari.ac.id

PENETAPAN BEBAS PLAGIASI

Nomor : B - 386/Un. 14/III.5/ES.S1/PP.00.9/06/2026

Memperhatikan surat permohonan Saudara (i) dan hasil Rapat Tim Pemeriksa Plagiasi Tugas Akhir/ Skripsi Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin, maka kami dapat memberikan Surat Keterangan Bebas Plagiasi skripsi atas nama Saudara (i):

Nama	: Nawal Ainun Najmi
NIM	: 220105010125
Program Studi	: Ekonomi Syariah
Judul Skripsi	: Pengaruh Diskon Online dan Fear of Missing Out terhadap Perilaku Pembelian Impulsif pada Generasi Z di Kalimantan Selatan

Dengan demikian, skripsi Saudara (i) dinyatakan:

BEBAS PLAGIASI
Dengan Persentase Indikasi Plagiat: 19%

Demikian penetapan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan dengan semestinya.

Banjarmasin, 17 Juni 2026
Ketua Jurusan



Muhammad Qamaruddin