

bisnis busana muslim mulai dari tahun 1989. El mengaku, di era '90-an sedikit sulit untuk memasarkan hijab dan busana muslim.

Di 2012 El memutuskan keluar dari pekerjaannya dan membentuk *brand* hijab sendiri bernama Elzatta Hijab dibawah PT Zatta Mulya. Dalam balutan warna ungu yang melambangkan keagungan dan nama elzatta yang mengandung arti kemuliaan, kami ingin menciptakan kebersamaan dengan para mitra, bergandengan tangan membandung visi dan misi dalam suasana penuh keterbukaan karena saling memahami. Elzatta memberikan pilihan produk hijab yang beragam, simple, modern, dan dengan harga yang terjangkau serta membuat penampilan lebih stylish dan elegan.

Tepat tiga bulan setelah berdiri, brand yang awalnya memiliki nama “Zatta” itu digugat oleh sebuah lini ZARA. Kemudian dari nama Zatta tersebut ditambahkan El yang diambil dari nama depan Elidawati sehingga menjadi “Elzatta Hijab”.

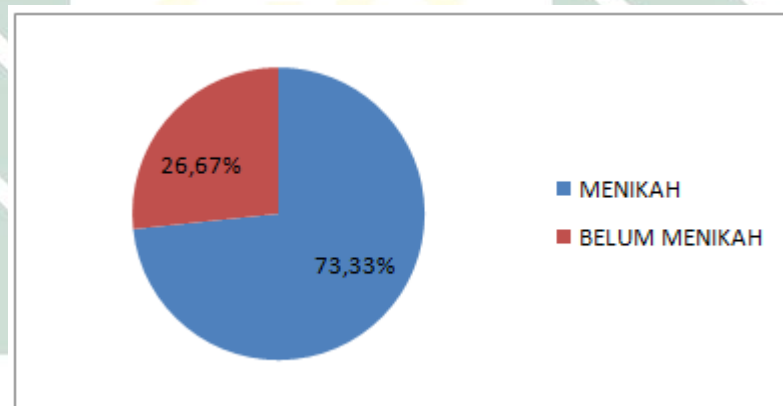
Elzatta sendiri lebih fokus berjualan kerudung. Hijab yang mengambil bahan dan diproduksi di Turki tersebut memiliki motif warna cerah dari bahan yang lembut dan *glossy*. Meski 70 persen memproduksi hijab, namun 30 persennya tetap ada koleksi busana muslim.

Elzatta yang awalnya hanya dengan 17 pekerja hingga kini sudah lebih dari 500 orang karyawan. Salah satu strategi agar dikenal orang adalah mensponsori hijab di sinetron 'Tukang Bubur Naik Haji'. Kini

Berdasarkan gambar 4.3 menunjukkan bahwa Galeri Elzatta Ruko Setra Tropodo Sidoarjo diminati oleh konsumen dari berbagai jenis pekerjaan yang didominasi oleh konsumen yang memiliki pekerjaan sebagai pekerja swasta. Hal ini dapat dilihat dari keseluruhan responden yang bekerja sebagai PNS sebesar 13,33%, pekerja swasta sebesar 41,67%, pelajar/mahasiswa sebesar 15%, dokter sebesar 1,67%, Ibu rumah tangga sebesar 21,66% dan wirausaha sebesar 6,67%.

c. Status Pernikahan

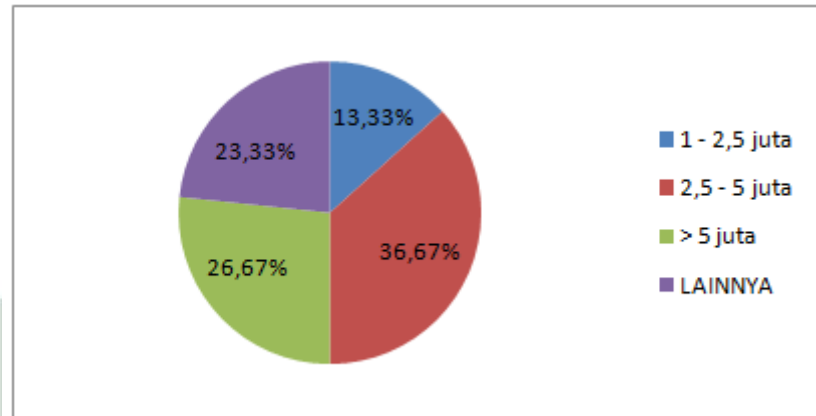
Gambar 4.4 Diagram Klasifikasi Status Pernikahan Responden



Berdasarkan gambar 4.4 menunjukkan bahwa Galeri Elzatta Ruko Setra Tropodo Sidoarjo diminati oleh konsumen yang didominasi oleh konsumen yang sudah menikah. Hal ini dapat dilihat dari keseluruhan responden yang sudah menikah sebesar 73,33% dan yang belum menikah sebesar 26,67%.

d. Pendapatan Tiap Bulan

Gambar 4.5 Diagram Klasifikasi Pendapatan Responden Tiap Bulan



Berdasarkan gambar 4.5 menunjukkan bahwa Galeri Elzatta Ruko Setra Tropodo Sidoarjo diminati oleh konsumen yang didominasi oleh konsumen yang memiliki pendapatan berkisar antara 2,5 – 5 juta. Hal ini dapat dilihat dari keseluruhan responden yang berpendapatan antara 1 – 2,5 juta sebesar 13,33%, antara 2,5 – 5 juta sebesar 36,67%, lebih dari 5 juta sebesar 26,67% dan lainnya sebesar 23,33%.

2. Tabulasi Jawaban Responden Terhadap Variabel

a. Jawaban Responden Terhadap Variabel *In-Store Shopping Environment*Tabel 4.1 Jawaban Responden Terhadap Variabel *In-Store Shopping Environment*

Alternatif Jawaban	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	Σ	%
SS (5)	29	25	19	29	17	22	26	167	39,76%
S (4)	31	35	41	31	37	37	34	246	58,57%

bergantung kepada satuan dari variabel penelitian itu sendiri. Sebagai contoh data penelitian yang menggunakan data primer dan kuesioner sebagai alat ukur variabelnya (biasanya menggunakan skala Linkert) tidak dapat diinterpretasikan dari sisi besaran, hanya dari sisi arah saja. Hal ini dikarenakan skala Linkert tidak memiliki satuan, hanya menunjukkan gradasi (perubahan) nilai dari kecil ke besar, tidak suka ke suka, tidak setuju ke setuju, dan lain-lain.

Berdasarkan catatan tersebut, persamaan dari hasil penelitian ini dapat dijelaskan bahwa nilai konstanta sebesar -10,967. Nilai konstanta negatif menunjukkan jika *in-store shopping environment* dan *positive emotion* adalah nol, maka pembelian impulsif sebesar -10,967. Namun hal tersebut tidak berarti apa-apa. Karena dalam penelitian ini penulis menggunakan skala Linkert sebagai alat ukurnya, maka koefisien persamaan regresi tersebut hanya dapat diinterpretasikan dari sisi arah (tanda).

Sehingga nilai X_1 bernilai 0,479 artinya jika *in-store shopping environment* mengalami kenaikan satu satuan, maka pembelian impulsif akan mengalami peningkatan sebesar 0,479. Koefisien bernilai positif artinya antara *in-store shopping environment* dan pembelian impulsif hubungannya positif. Kenaikan *in-store shopping environment* akan mengakibatkan kenaikan pada pembelian impulsif.

Begitu pula dengan nilai X_2 bernilai 0,582 artinya jika *positive emotion* mengalami kenaikan satu satuan, maka pembelian impulsif akan

Berdasarkan tabel 4.9 hasil uji koefisien determinasi tersebut $R = 0,554$ yang menunjukkan bahwa terdapat korelasi yang cukup kuat antara variabel X_1 (*In-Store Shopping Environment*) dan X_2 (*Positive Emotion*) dengan Y (Pembelian Impulsif). Sedangkan $R Square$ adalah sebesar 0,307 atau 30,7% variabel terikat Y (Pembelian Impulsif) dapat dijelaskan/dipengaruhi oleh variabel X_1 (*In-Store Shopping Environment*) dan X_2 (*Positive Emotion*) serta sisanya 69,3% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak terdapat dalam penelitian ini.

