

ABSTRAK

Perilaku konsumen atau perilaku dalam berbelanja tentunya membahas usia. Berdasarkan usia, pembelanja paling banyak adalah Generasi Y atau Millennial (berusia antara 25-34 tahun) dengan persentase 50%, disusul oleh Generasi Z (15-24 tahun) sebanyak 31%, Generasi X (35-44 tahun) sebanyak 16%, dan 2% sisanya merupakan Generasi Baby Boomers (usia 45 tahun ke atas). Hasil persentase usia dalam belanja juga dilakukan oleh hasil riset Snapcart. Tentu sebelum melakukan belanja online, konsumen dapat dipengaruhi beberapa faktor yaitu faktor pribadi, psikologis, dan sosial. Berdasarkan faktor-faktor tersebut membuat Generasi Y melakukan keputusan pembelian pada belanja online melalui *e-commerce*. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan jenis penelitian eksplanatif dan berparadigma positivisme. Pengambilan sampel dilakukan dengan metode *non-probability sampling* jenis *Purposive sampling* terhadap 100 responden melalui penyebaran kuesioner *online*. Hasil penelitian ini adalah regresi sederhana sebesar $Y = 13,671 + 0,123X$. Penelitian ini H_0 ditolak dan H_1 diterima karena $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3,744 > 1,66$) artinya perilaku konsumen berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Serta perilaku konsumen mempengaruhi keputusan pembelian sebesar 12,5% sedangkan 87,5% lainnya dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti pada penelitian ini.

Kata kunci: Perilaku Konsumen, Generasi Y, dan Keputusan Pembelian