ABSTRAK

TikTok Shop adalah fitur *e-commerce* inovatif dari platform TikTok yang memberikan pengalaman kolaborasi antara penjual, pembeli, dan *content creator* dalam satu platform. TikTok Shop diluncurkan pada tahun 2021 di Indonesia sebagai pengembangan dari fitur *live shopping*. Kota Bandung sebagai salah satu kota yang menjadi pusat tren gaya hidup dan memiliki generasi muda yang aktif dalam pengguna media sosial, menjadi peluang untuk diteliti.

Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengkaji pengaruh Shopping Lifestyle dan Hedonic Shopping Motivation terhadap Impulse Buying di TikTok Shop, dengan Posiitve Emotion sebagai variabel mediasi pada Gen Z dan Milenial. Di tengah fenomena doom spending di masyarakat. Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kuantitatif dengan populasi penelitian berjumlah 385 responden. Teknik pengambilan data sampel non-probability sampling dengan purposive sampling. Data dikumpulkan melalui kuesioner online berbasis Google Form. Pengujian menggunakan Partial Least Square-Structural Equation Modeling (PLS-SEM) dengan software SmartPLS 3.2.9.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Shopping Lifestyle* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Impulse Buying* melalui *Positive Emotion*, dengan nilai T-*Value* 4.125 > 1.96 dan P-*Value* 0.000 < 0.05. Serta, *Hedonic Shopping Motivation* yang juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Positive Emotion*, dengan nilai T-*Value* 4.305 > 1.96 dan P-*Value* 0.000 < 0.05. Maka dapat dikatakan bahwa variabel *Positive Emotion* berhasil memediasi kedua variabel independen terhadap variabel dependen, dimana didapatkan nilai *path coefficient* sebesar 12,5% dan 11,4%. Berdasarkan hasil pengujian dan analisis tersebut, TikTok Shop disarankan untuk memperbaiki algoritma promosi dan mempertahankan fitur seperti *live streaming* agar pengguna merasa nyaman serta puas saat berbelanja menggunakan TikTok Shop.

Kata Kunci: Shopping Lifestyle, Hedonic Shopping Motivation, Positive Emotion, Impulse Buying, TikTok Shop