

**PENGARUH *ONLINE CUSTOMER REVIEW*, DISKON DAN
VIRAL MARKETING TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
PRODUK LIPTINT IMPLORA DI TIKTOK *SHOP* PADA
MAHASISWA YOGYAKARTA**

SKRIPSI

**Diajukan guna memenuhi persyaratan
untuk memperoleh derajat Sarjana
Program Studi Manajemen**



Vina Rizki Anggraeni

111901438

**SEKOLAH TINGGI ILMU MANAJEMEN
YKPN YOGYAKARTA**

2023

LEMBAR PERSETUJUAN

PENGARUH *ONLINE CUSTOMER REVIEW*, DISKON DAN *VIRAL MARKETING* TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK LIPTINT IMPLORA DI TIKTOK *SHOP* PADA MAHASISWA YOGYAKARTA

SKRIPSI

Diajukan Oleh:

Vina Rizki Anggraeni

11-1901438

Yogyakarta, Juli 2023

Telah disetujui oleh

Dosen Pembimbing



Drs. Eka Sudarisman, M.M.

LEMBAR PENGESAHAN

PENGARUH *ONLINE CUSTOMER REVIEW*, DISKON DAN *VIRAL MARKETING* TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK LIPTINT IMPLORA DI TIKTOK *SHOP* PADA MAHASISWA YOGYAKARTA

Skripsi ini telah dipertahankan dan disahkan di depan Dewan Penguji Jurusan Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN Yogyakarta

Tanggal, Juli 2023

Yang terdiri atas

Ketua



Dra. Ralina Transistari, M.Si.

Anggota



Drs. Eka Sudarusman, M.M.

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya menyatakan bahwa skripsi dengan judul: **Pengaruh *Online Customer Review*, Diskon dan *Viral Marketing* Terhadap Keputusan Pembelian Produk Liptint Implora Di Tiktok Shop Pada Mahasiswa Yogyakarta** dan diajukan untuk diuji pada bulan Juli adalah hasil karya saya.

Dengan ini saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan dari orang lain yang saya ambil secara menyalin atau meniru dalam bentuk rangkaian kalimat ataupun simbol yang mengaruh pada gagasan atau pemikiran penulis lain, yang saya akui seolah-olah sebagian dari tulisan saya sendiri dan tidak terdapat bagian atau keseluruhan tulisan yang saya salin, atau yang saya ambil dari tulisan orang lain tanpa memberikan pengakuan pada penulis.

Apabila saya melakukan hal tersebut, baik disengaja maupun tidak dengan ini saya menyatakan menarik skripsi yang telah saya ajukan sebagai karya tulis saya sendiri. Bila terbukti saya telah melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah-olah pemikiran saya sendiri, berarti gelar dan ijazah yang telah diberikan oleh Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN Yogyakarta batal saya terima.

Yogyakarta, Juli 2023

Yang memberi pernyataan



Vina Rizki Anggraeni
111901438

Saksi 1, sebagai pembimbing skripsi merangkap anggota tim penguji skripsi:

Drs. Eka Sudarusman, M.M.

Saksi 2 sebagai ketua tim penguji

Dra. Ralina Fransistari, M.Si.

PERSEMBAHAN

Karya ini dipersembahkan untuk:

1. Untuk peneliti sendiri terimakasih telah berjuang dan bertahan samapai sekarang sehingga bisa menyelesaikan skripsi ini.
2. Kedua orang tua peneliti Bapak Turidi Ahmad Mubasir dan Ibu Watikem yang tidak berhenti-hentinya memberikan kasih sayang, dukungan, semangat, materi dan do'a yang tidak pernah putus.
3. Keluarga peneliti tersayang Ibnu Mukharifin, Muhlisin, Listiana Khusnul Latifah, Alm kakek dan nenek peneliti.

MOTTO

“Dan barang siapa bertaqwa kepada Allah, niscaya Dia menjadikan kemudahan baginya dalam urusannya”

(Q.S At-Talaq:4)

“Menyerah itu mudah, tapi pada akhirnya kamu tidak akan mendapatkan hasil apapun. Ketekunan memang sulit, tapi pada akhirnya kamu akan mendapatkan banyak hal. Semua butuh keberanian untuk hasil yang baik”

(Huang Renjun)

“I’m the only who can save my self”

(Mark Lee)

“Orang lain ga akan paham *struggle* dan masa sulit kita, yang mereka tahu hanya bagian *success storiesnya* aja. Jadi berjuanglah untuk diri sendiri meskipun ga akan ada yang tepuk tangan. Kelak diri kita di masa depan akan sangat bangga dengan apa yang kita perjuangkan hari ini.”

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji kehadiran Allah SWT yang telah memberikan kesempatan serta kesehatan sehingga skripsi dengan judul “Pengaruh *Online Customer Review*, Diskon dan *Viral Marketing* Terhadap Keputusan Pembelian Produk Liptint Implora Di Tiktok *Shop* Pada Mahasiswa Yogyakarta” telah terselesaikan. Skripsi ini merupakan salah satu syarat kelulusan jenjang Strata 1 (S1) Manajemen STIM YKPN Yogyakarta.

Penyelesaian Skripsi ini tidak terlepas dari do’a, bantuan dan bimbingan beberapa pihak. Oleh karena itu ucapkan terimakasih disampaikan kepada:

1. Bapak Dr. Suparmono, M.Si selaku ketua Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN Yogyakarta.
2. Bapak Drs. Eka Sudarusman, M.M selaku dosen pembimbing yang telah banyak memberikan bimbingan serta masukan kepada peneliti selama proses penyusunan skripsi.
3. Kedua orang tua peneliti Bapak Turidi Ahmad Mubasir dan Ibu Watikem, selaku orang tua dan keluarga yang selama menyusun skripsi ini selalu memberikan semangat, dukungan dan do’a yang tidak pernah putus.
4. Muhlisin selaku kaka peneliti yang sangat berjasa selama perkuliahan dan selama penyusunan skripsi ini selalu memberikan dukungan dan motivasi penuh.
5. Sahabat dan teman dekat yang telah memberikan dukungan, semangat dan energi bagi peneliti yaitu Bondan Wira Kusuma, Nurmala, Michelia Nihlati,

Nana Diana, Khafifah Indar Parawansyah, Eka Ayu Lestari, Sindi Nursita, Sri Dewi, Etik Dewi Samoedro, Annisa Nur Ismawati dan Silvia Agistina.

6. Seluruh anggota *group* NCT, khususnya Lee Jenyo yang selalu menjadi *moodbooster* disaat peneliti lelah, serta memberikan pengaruh positif, menjadi inspirasi dan motivasi kepada peneliti melalui karya-karyanya.
7. Para responden yang telah membantu peneliti dengan meluangkan waktunya untuk mengisi kuesioner penelitian ini.
8. Semua pihak yang tidak dapat peneliti sebutkan satu persatu, yang telah dengan tulus ikhlas memberikan do'a dan dukungan hingga selesainya penyusunan skripsi ini.

Dalam penulisan skripsi ini, peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna, akan tetapi peneliti berharap skripsi ini akan memberikan manfaat kepada pihak yang berkepentingan.

Yogyakarta, Juli 2023

Peneliti



Vina Rizki Anggraeni

111901438

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis Pengaruh *Online Customer Review*, Diskon dan *Viral Marketing* Terhadap Keputusan Pembelian Produk Liptint Implora di Tiktok *Shop* Pada Mahasiswa Yogyakarta. Sampel penelitian ini yaitu mahasiswa Yogyakarta yang pernah melakukan pembelian di *marketplace* Tiktok *Shop*. Jumlah sampel sebanyak 102 responden. Teknik pengambilan sampel menggunakan model *Non-Probability Sampling*. Adapun metode yang digunakan adalah metode *Purposive Sampling*. Uji yang digunakan pada penelitian ini adalah uji validitas, uji reliabilitas, uji normalitas, uji multikolinearitas, uji heterokedastisitas, uji regresi linear berganda, uji f (*Goodness of fit*), uji t dan uji koefisien determinasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Online Customer Review* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian, Diskon tidak berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian dan *Viral Marketing* tidak berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian. Berdasarkan pengujian koefisien determinasi (*adjusted R²*) menunjukkan hasil sebesar 0,287 (28,7%) yang artinya bahwa *Online Customer Review*, Diskon dan *Viral Marketing* memberikan sumbangan pengaruh sebesar 28,7% terhadap variabel *Keputusan Pembelian*. Sedangkan sisanya sebesar 71,3% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

Kata kunci: *Online Customer Review*, Diskon, *Viral Marketing*, Keputusan Pembelian

ABSTRACT

This study aims to analyze the influence of online customer reviews, discounts and viral marketing on purchasing decisions for Liptint Implora products at the Tiktok shop for Yogyakarta students. The sample of this research is Yogyakarta students who have made purchases at the Tiktok Shop marketplace. The number of samples is 102 respondents. The sampling technique uses the Non-Probability Sampling model. The method used is purposive sampling method. The tests used in this study were validity test, reliability test, normality test, multicollinearity test, heteroscedasticity test, multiple linear regression test, f test (Goodness of fit), t test and test of the coefficient of determination. The results showed that Online Customer Reviews had a positive and significant effect on Purchasing Decisions, Discounts had no effect on Purchase Decisions and Viral Marketing had no effect on Purchase Decisions. Based on the test of the coefficient of determination (adjusted R²) it shows a result of 0.287 (28.7%), which means that Online Customer Reviews, Discounts and Viral Marketing contribute 28.7% to the Purchasing Decision variable. While the remaining 71.3% is explained by other variables not included in this study.

Keywords: Online Customer Reviews, Discounts, Viral Marketing, Purchasing Decisions

DAFTAR ISI

| | |
|--|------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| LEMBAR PERSETUJUAN | ii |
| LEMBAR PENGESAHAN | iii |
| PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS SKRIPSI | iv |
| PERSEMBAHAN | v |
| MOTTO | vi |
| KATA PENGANTAR | vii |
| ABSTRAK | ix |
| ABSTRACT | x |
| DAFTAR ISI | xi |
| DAFTAR TABEL | xiii |
| DAFTAR GAMBAR | xiv |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| A. Latar Belakang Masalah..... | 1 |
| B. Rumusan Masalah..... | 7 |
| C. Batasan Masalah..... | 7 |
| D. Tujuan Penelitian..... | 8 |
| E. Manfaat penelitian..... | 8 |
| BAB II LANDASAN TEORI DAN PERUMUSAN HIPOTESIS | 10 |
| A. Landasan Teori..... | 10 |
| 1. <i>Online Customer Review</i> | 10 |
| 2. Diskon..... | 11 |
| 3. <i>Viral Marketing</i> | 14 |

| | | |
|--|--|-----------|
| 4 | Keputusan Pembelian..... | 15 |
| B. | Keterkaitan antar Variabel Penelitian dan Perumusan Hipotesis..... | 18 |
| C. | Penelitian terdahulu..... | 20 |
| BAB III METODOLOGI PENELITIAN | | 22 |
| A. | Definisi Konsep | 22 |
| B. | Definisi Operasional | 23 |
| C. | Jenis Penelitian | 24 |
| D. | Jenis dan Sumber Data..... | 25 |
| E. | Populasi dan Sampel | 25 |
| F. | Metode Pengumpulan Data..... | 27 |
| G. | Metode Analisis Data..... | 27 |
| BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN & ANALISIS DATA | | 33 |
| A. | Gambaran Umum Perusahaan | 33 |
| B. | Analisis Data..... | 36 |
| BAB V KESIMPULAN DAN SARAN | | 52 |
| A. | KESIMPULAN | 52 |
| B. | SARAN..... | 53 |
| DAFTAR PUSTAKA | | 55 |
| LAMPIRAN..... | | 59 |