

**PENGARUH *ONLINE CUSTOMER REVIEW*, *BRAND IMAGE*, DAN  
HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KAOS DELIWAFA  
MELALUI APLIKASI TIKTOK SHOP**

**SKRIPSI**

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



**Ani**

**112001632**

**SEKOLAH TINGGI ILMU MANAJEMEN  
YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA  
YOGYAKARTA**

**2024**

## **LEMBAR PERSETUJUAN**

**PENGARUH *ONLINE CUSTOMER REVIEW, BRAND IMAGE, DAN HARGA*, TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KAOS DELIWAFA MELALUI APLIKASI TIKTOK SHOP**

**SKRIPSI**

**Diajukan Oleh :**

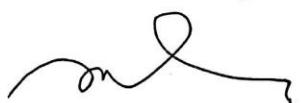
**Ani**

**112001632**

**Yogyakarta, 5 Juli 2024**

**Telah Disetujui Oleh :**

**Dosen Pembimbing**



**Nur Rokhman, S.E, M.Si**

## **LEMBAR PENGESAHAN**

### **LEMBAR PENGESAHAN**

**PENGARUH *ONLINE CUSTOMER REVIEW, BRAND IMAGE, DAN  
HARGA*, TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KAOS DELIWAF  
MELALUI APLIKASI TIKTOK SHOP**

Skripsi ini telah dipertahankan dan disahkan di depan Dewan Pengaji Program

Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN Yogyakarta

Tanggal : 5 Juli 2024

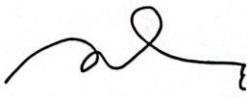
yang terdiri atas

Ketua



Dr. Anna Partina, M.Si.

Anggota



Nur Rokhman, S.E., M. Si

## **PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS SKRIPSI**

### **PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS SKRIPSI**

Yang bertandatangan di bawah ini, saya menyatakan bahwa skripsi dengan judul "Pengaruh *Online Customer Review, Brand Image, dan Harga*, terhadap Keputusan Pembelian Kaos Deliwafa melalui Aplikasi Tiktok Shop" dan diajukan untuk diuji pada tanggal 5 Juli 2024 adalah hasil karya saya.

Dengan ini saya nyatakan bahwa dalam skripsi saya tidak ada keseluruhan atau sebagian tulisan orang lain yang saya ambil dengan menyalin atau meniru dalam bentuk ide atau pendapat atau pemikiran penulis lain, yang sepertinya saya akui sebagai tulisan saya sendiri atau yang saya ambil dari tulisan orang lain tanpa memberikan pengakuan kepada penulis aslinya.

Jika saya melakukan hal tersebut, baik sengaja atau tidak sengaja, dengan ini saya menyatakan bahwa saya menarik skripsi yang saya ajukan sebagai hasil tulisan saya sendiri. Ketika kemudian terbukti bahwa saya benar-benar menyalin atau meniru tulisan orang lain, maka gelar sarjana dan ijazah saya yang telah diberikan oleh Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN Yogyakarta batal saya terima.

Yogyakarta, 3 Juli 2024  
Yang memberi pernyataan



Saksi 1, sebagai pembimbing dan merangkap sebagai anggota pengaji:

Nur Rokhman, S.E., M.Si.

Saksi 2 sebagai ketua dosen pengaji Skripsi

Dr. Anna Partina, M.Si.

## **HALAMAN PERSEMBAHAN**

Dengan mengucap syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa, karya ini peneliti persembahkan kepada:

1. Mama tercinta, orang tua yang tangguh dan pantang menyerah dalam mendoakan, mendukung, dan memberikan yang terbaik untuk anaknya. Terimakasih atas segala pengorbanan baik dari segi finansial, tenaga, dan kasih sayang. Selalu mengajari anaknya bagaimana menjadi kuat dan pantang menyerah dalam menghadapi rintangan. Bersikaplah selalu rendah hati, tidak sompong, dan sabar dalam menghadapi kesulitan. Sehingga peneliti dapat menyelesaikan laporan skripsi ini dan mampu melalui segala lika-liku kehidupan. Semoga selalu diberikan kesehatan dan umur panjang.
2. Dan untuk Bapak tersayang, yang juga menjadi motivator dan motivasi hidup bagi peneliti. Selalu berikan yang terbaik untuk penulis dan jangan pernah mengeluh. Terima kasih telah membantu menyemangati peneliti sehingga dapat melalui semua permasalahan yang terjadi dan peneliti dapat menyelesaikan skripsinya dan lulus tepat waktu.
3. Abang, kakak, adik dan tante tersayang yang telah mendukung, memberikan semangat dan membantu finansial dalam menyelesaikan studi. Menjadi saudara yang selalu bersedia merangkul dalam suka duka, mengingatkan peneliti untuk selalu semangat selama kuliah dan dalam menulis skripsi.
4. Sahabat terkasih yang telah memberikan semangat kepada peneliti, mengingatkan agar selalu bersyukur. Terima kasih telah menjadi tempat

berkeluh kesah, berbagi cerita dan membantu selama penulisan skripsi, serta telah memberikan canda dan tawa saat berkomunikasi. Semoga diberikan kesehatan dan kesuksesan.

## **MOTTO**

*“Janganlah hendaknya kamu kuatir tentang apapun juga, tetapi nyatakanlah dalam segala hal keinginanmu kepada Allah dalam doa dan permohonan dengan ucapan syukur.”*

Filipi 4:6

*“Karena masa depan sungguh ada, dan harapanmu tidak akan hilang.”*

Amsal 23:18

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan kasih-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi dengan judul, “Pengaruh *Online Customer Review, Brand Image*, dan Harga, terhadap Keputusan Pembelian Kaos Deliwafa melalui Aplikasi Tiktok Shop”. Penelitian ini disusun dan diajukan guna memenuhi syarat untuk meraih gelar Sarjana Manajemen (S.M.) pada Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN Yogyakarta.

Selama proses penyusunan skripsi ini, peneliti mendapat bimbingan, arahan, dan bantuan dari berbagai pihak, sehingga penulisan skripsi ini dapat berjalan lancar. Oleh karena itu, pada kesempatan ini peneliti menyampaikan ucapan terimakasih kepada:

1. Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN Yogyakarta yang telah memberikan kesempatan kepada peneliti untuk menimba ilmu.
2. Bapak Dr. Suparmono, M.Si. selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN Yogyakarta.
3. Bapak Nur Rokhman, S.E., M.Si. selaku dosen pembimbing yang telah banyak memberi arahan, masukan, bimbingan, dan semangat selama proses menyusun skripsi.
4. Bapak, Mama, Kakak, dan Adik serta seluruh keluarga yang telah memberikan dukungan, doa, dan semangat selama mengikuti perkuliahan maupun dalam menyelesaikan skripsi ini.

5. Bapak dan Ibu dosen yang telah memberikan banyak ilmu dan membantu peneliti dalam menempuh pendidikan di Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN Yogyakarta.
6. Seluruh sahabat, dan teman-teman peneliti yang telah memberikan dorongan, semangat dan masukan.
7. Seluruh teman-teman *Youth Influence Generation* yang telah memberikan semangat, dukungan, dan menghibur peneliti.
8. Responden dan seluruh pihak yang telah ikut serta dalam membantu penulisan skripsi ini yang tidak bisa peneliti tuliskan satu persatu.

Peneliti ucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah mendukung, membantu, dan menolong peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga segala bantuan yang telah diberikan kepada peneliti mendapatkan balasan dari Tuhan Yang Maha Esa. Peneliti menyadari masih banyak kekurangan dalam skripsi ini, untuk itu peneliti memohon maaf. Semoga karya tulis ini bermanfaat dan memberikan sumbangan yang berarti bagi pihak yang membutuhkan.

## **ABSTRAK**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis pengaruh *online customer review*, *brand image*, dan harga, terhadap keputusan pembelian kaos deliwafa melalui aplikasi tiktok shop. Sampel penelitian adalah mereka yang mengetahui, membaca dan memahami *online customer review*. Dan juga pernah melakukan pembelian kaos deliwafa melalui aplikasi tiktok shop. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik *non-probability sampling*. Metode pengambilan sampel menggunakan *purposive sampling*. Dalam penelitian ini yang menjadi sampel adalah masyarakat yang pernah melakukan pembelian kaos Deliwafa melalui aplikasi TikTok Shop minimal satu kali Analisis data menggunakan analisis regresi linear berganda dengan menggunakan Program *IBM SPSS Statistics 22*. Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel *online customer review* (X1) memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, variabel *brand image* (X2) memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, variabel harga (X3) memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian.

**Kata kunci :** *Online Customer Review, Brand Image, Harga, Keputusan Pembelian*

## **ABSTRACT**

*The aim of this research is to analyze the influence of online customer reviews, brand image and price on decisions to purchase Deliwafa t-shirts via the Tiktok Shop application. The research sample is those who know, read and understand online customer reviews. And also purchased Deliwafa t-shirts via the TikTok Shop application. The sampling technique in this research used a non-probability sampling technique. The sampling method uses purposive sampling. In this study, the samples were people who had purchased Deliwafa t-shirts through the TikTok Shop application at least once. Data analysis used multiple linear regression analysis using the IBM SPSS Statistics 22 program. The results of the analysis showed that the online customer review variable (X1) had a positive influence and significant on purchasing decisions, the brand image variable (X2) has a positive and significant influence on purchasing decisions, the price variable (X3) has a positive and significant influence on purchasing decisions.*

**Keywords:** *Online Customer Review, Brand Image, Price, Purchase Decision*

## DAFTAR ISI

|  |      |
|--|------|
| HALAMAN JUDUL .....                          | i    |
| LEMBAR PERSETUJUAN .....                     | ii   |
| LEMBAR PENGESAHAN .....                      | iii  |
| PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS SKRIPSI..... | iv   |
| HALAMAN PERSEMPAHAN .....                    | v    |
| MOTTO.....                                   | vii  |
| KATA PENGANTAR.....                          | viii |
| ABSTRAK .....                                | x    |
| <i>ABSTRACT</i> .....                        | xi   |
| DAFTAR ISI.....                              | xii  |
| DAFTAR TABEL .....                           | xv   |
| DAFTAR GAMBAR.....                           | xvi  |
| BAB I.....                                   | 1    |
| PENDAHULUAN .....                            | 1    |
| A. Latar Belakang Masalah .....              | 1    |
| B. Rumusan Masalah .....                     | 5    |
| C. Batasan Masalah.....                      | 5    |
| D. Tujuan Penelitian .....                   | 6    |
| E. Manfaat Penelitian .....                  | 6    |
| BAB II.....                                  | 7    |
| LANDASAN TEORI DAN PERUMUSAN HIPOTESIS ..... | 7    |
| A. Landasan Teori.....                       | 7    |
| 1. Perilaku Konsumen .....                   | 7    |
| 2. <i>Online Customer Review</i> .....       | 7    |
| 3. <i>Brand Image</i> .....                  | 8    |
| 4. Harga .....                               | 9    |
| 5. Keputusan Pembelian .....                 | 10   |
| B. Penelitian Terdahulu .....                | 13   |

|   |   |    |
|---|---|----|
| C.  | Hipotesis .....                           | 17 |
| D.  | Kerangka Penelitian .....                 | 20 |
| BAB III.....                                    |   | 22 |
| METODE PENELITIAN .....                         |   | 22 |
| A.  | Definisi Konsep.....                      | 22 |
| 1.  | <i>Online customer review</i> .....       | 22 |
| 2.  | <i>Brand Image</i> .....                  | 22 |
| 3.  | Harga .....                               | 22 |
| 4.  | Keputusan Pembelian .....                 | 22 |
| B.  | Definisi Operasional.....                 | 23 |
| a.  | <i>Online customer review</i> .....       | 23 |
| b.  | <i>Brand Image</i> .....                  | 24 |
| c.  | Harga .....                               | 24 |
| C.  | Objek dan Subjek Penelitian .....         | 25 |
| D.  | Jenis dan Sumber Data .....               | 25 |
| E.  | Metode Pengambilan Sampel .....           | 25 |
| F.  | Metode Pengumpulan Data .....             | 26 |
| G.  | Metode Analisis Data .....                | 27 |
| BAB IV .....                                    |   | 32 |
| GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN DAN ANALISIS DATA..... |   | 32 |
| A.  | Gambaran Umum Perusahaan .....            | 32 |
| B.  | Analisis Data.....                        | 33 |
| 1.  | Karakter Responden .....                  | 33 |
| 2.  | Uji Instrumen.....                        | 34 |
| 3.  | Uji Asumsi Dasar .....                    | 37 |
| 4.  | Uji Asumsi Klasik .....                   | 38 |
| 5.  | Uji F (Uji <i>Goodness of Fit</i> ) ..... | 39 |
| 6.  | Analisis Regresi Linear Berganda.....     | 40 |
| 7.  | Uji t.....                                | 41 |

|   |    |
|---|----|
| 8. Koefisien Determinasi ( <i>Adjusted R<sup>2</sup></i> )..... | 42 |
| 9. Pembahasan .....   | 43 |
| BAB V .....   | 46 |
| KESIMPULAN DAN SARAN .....                                      | 46 |
| A. Kesimpulan .....   | 46 |
| B. Saran .....  | 46 |
| DAFTAR PUSTAKA .....  | 48 |
| LAMPIRAN.....   | 51 |
| Keputusan Pembelian.....  | 55 |

## **DAFTAR TABEL**

|  |    |
|--|----|
| Tabel 1. 1 Data Penjualan Kaos Deliwafa November 2023-Februari 2024.....       | 4  |
| Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu .....  | 13 |
| Tabel 4. 1 Karakteristik Responden.....  | 33 |
| Tabel 4. 2 Hasil Uji Validitas.....  | 35 |
| Tabel 4. 3 Uji Reliabilitas .....  | 36 |
| Tabel 4. 4 Hasil Uji Normalitas .....  | 37 |
| Tabel 4. 5 Hasil Uji Multikolinearitas .....                                   | 38 |
| Tabel 4. 6 Hasil Uji Heterokedasitas.....                                      | 39 |
| Tabel 4. 7 Hasil Uji <i>Goodness of Fit</i> .....                              | 39 |
| Tabel 4. 8 Hasil Analisis Regresi Linear Berganda .....                        | 40 |
| Tabel 4. 9 Hasil Uji t .....   | 41 |
| Tabel 4. 10 Hasil Koefisien Determinasi ( <i>Adjusted R<sup>2</sup></i> )..... | 42 |

## **DAFTAR GAMBAR**

|                                       |    |
|---------------------------------------|----|
| Gambar 2. 1 Kerangka Penelitian ..... | 21 |
| Gambar 4. 1 Logo Deliwafa.....        | 32 |