

**PENGARUH GAYA HIDUP, DISKON HARGA DAN FITUR
SHOPEE LIVE TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
PENGGUNA *E-COMMERCE* SHOPEE DI KABUPATEN
BEKASI**

SKRIPSI



**OLEH:
IKLIMA NOFITASARI
NIM: 112010237**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PELITA BANGSA
BEKASI
2024**

**PENGARUH GAYA HIDUP, DISKON HARGA DAN FITUR
SHOPEE LIVE TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
PENGGUNA *E-COMMERCE* SHOPEE DI KABUPATEN
BEKASI**

Diajukan Kepada Universitas Pelita Bangsa
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Dalam
Menyelesaikan Program Sarjana Manajemen

SKRIPSI



**OLEH:
IKLIMA NOFITASARI
NIM: 112010237**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PELITA BANGSA
BEKASI
2024**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Yang bertanda tangan di bawah ini, Dosen Pembimbing Skripsi:

Nama Mahasiswa : Iklima Nofitasari
NIM : 112010237
Judul Skripsi : Pengaruh Gaya Hidup, Diskon Harga Dan Fitur Shopee Live Terhadap Keputusan Pembelian Pengguna *E-Commerce* Shopee Di Kabupaten Bekasi

Menyatakan bahwa, berdasarkan proses dan hasil bimbingan selama ini, serta dilakukan perbaikan, maka yang bersangkutan dapat mendaftarkan diri untuk mengikuti sidang skripsi pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pelita Bangsa.

Bekasi, 07 Agustus 2024
Pembimbing



Dr. Yunita Ramadhani RDS, S.E., M.Sc.

NIDN: 0406068402

SKRIPSI

**PENGARUH GAYA HIDUP, DISKON HARGA DAN FITUR SHOPEE LIVE
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PENGGUNA
E-COMMERCE SHOPEE DI KABUPATEN BEKASI**

Dipersiapkan dan disusun oleh:
Iklima Nofitasari
112010237

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji Skripsi pada hari Jumat, tanggal 16, bulan Agustus, tahun 2024, dan dinyatakan telah diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen.

SUSUNAN DEWAN PENGUJI SKRIPSI

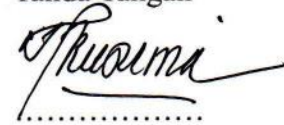
Ketua Penguji,
Karyono, S.E., M.Pd., M.M
NIDN: 0419097102

Tanda Tangan



Anggota Penguji
Dadang Heri Kusumah, S.IP., M.Si
NIDN: 0429116401

Tanda Tangan



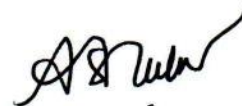
Ka. Prodi Manajemen



Dr. Yunita Ramadhani RDS, S.E., M.Sc.
NIDN: 0406068402

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan
Bisnis



Dr. Preatmi Nurastuti, S.E., M.M.
NIDN: 0404046508

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Iklima Nofitasari
NIM : 112010237
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Skripsi yang saya susun sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Universitas Pelita Bangsa seluruhnya merupakan hasil karya saya sendiri.

Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan Skripsi yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah di tuliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah dan etika penulisan ilmiah.

Apabila dikemudian hari ditemukan seluruh atau sebagian Skripsi ini bukan hasil karya saya sendiri atau adanya plagiat dalam bagian-bagian tertentu, saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya sandang dan sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan peraturan perundangan yang berlaku.

Bekasi, 07 Agustus 2024



Iklima Nofitasari

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Adab Lebih tinggi daripada Ilmu”

“Tidak ada sesuatu pun yang lebih berat dalam timbangan seorang mukmin pada hari kiamat daripada akhlak yang mulia.”

(HR. Tirmidzi)

Dengan mengucapkan rasa syukur, karya ini penulis persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua dan adik yang selalu mendoakan serta memberi dukungan yang terbaik untuk saya.
2. Bapak dan Ibu Dosen yang telah memberikan ilmu pengetahuan serta teladan yang sangat berharga.
3. Bu Yunita selaku dosen pembimbing dalam proses penyusunan Skripsi ini.
4. Rekan kerja serta atasan yang mendukung kegiatan perkuliahan saya.
5. Sahabat dan teman seperjuangan dalam perkuliahan.
6. Anak kucing yang selalu menemani dalam proses penyusunan skripsi ini.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan bagi Allah SWT atas segala rahmat dan hidayahnya berupa pikiran, kesehatan, kekuatan dan kemudahan sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul "Pengaruh Gaya Hidup, Diskon Harga Dan Fitur Shopee Live Terhadap Keputusan Pembelian Pengguna *E-Commerce* Shopee Di Kabupaten Bekasi".

Skripsi ini disusun sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana di Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Pelita Bangsa. Penulisan skripsi ini juga tidak lepas dari bantuan dan dukungan dari semua pihak. Oleh sebab itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantuhingga terselesaikannya penulisan skripsi ini, diantaranya adalah:

1. Ir. H. Moh Mardiana., M.M., Ph.D selaku Ketua Yayasan Universitas Pelita Bangsa
2. Bapak Hamzah Muhammad Mardiputera., SKM., MM., D.B.A sebagai Rektor Universitas Pelita Bangsa.
3. Dr. Yunita Ramadhani Ratnaningsih DS., S.E., M. Sc dan Bapak Wachid Hasyim., S.E., M.M, selaku Ketua dan Sekretaris Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Bisnis dan Ilmu Sosial (FEBIS) Universitas Pelita Bangsa, beserta seluruh staf yang telah memberikan rekomendasi dan memfasilitasi penulis untuk dapat Menulis Skripsi Mahasiswa.
4. Dr. Yunita Ramadhani Ratnaningsih DS., S.E., M. Sc selaku Pembimbing Utama yang telah meluangkan waktu, memberi banyak kemudahan, memberikan masukan, keteladanan serta motivasi kepada penulis untuk menyelesaikan Skripsi ini.
5. Tim Penguji, Bapak Karyono, S.E., M.Pd., M.M dan Bapak Dadang Heri Kusumah, S.IP., M.Si, terima kasih telah berkenan memberikan masukan untuk penyempurnaan naskah mulai dari gagasan awal tema penelitian hingga selesainya Skripsi ini.

6. Dr. Preatmi Nurastuti., S.E., M.M selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) Universitas Pelita Bangsa beserta jajarannya yang telah memberikan kesempatan dan izin dukungan moril maupun materil kepada penulis.
7. Bapak / Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang telah membimbing, mengarahkan, menasehati dan membagi ilmu pengetahuan sebagai bekal bagi penulis dalam pengembangan keilmuan maupun penyelesaian Skripsi ini.
8. Keluarga tercinta, kedua orang tua dan adik. Terima kasih atas semua dukungan, doa, motivasi dan kasih sayang yang sangat berharga.
9. Seluruh teman-teman di Program Studi Manajemen, terutama bagi teman-teman MA.20.C.04 Manajemen Pemasaran angkatan 2020.
10. Seluruh rekan-rekan dan pihak lainnya yang turut membantu baik secara langsung maupun tidak langsung dalam penyelesaian skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu per satu.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penyusunan skripsi ini, untuk itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran untuk perbaikan dimasa-masa yang akan datang.

Bekasi, 07 Agustus 2024
Penulis,



Iklima Nofitasari

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN PENULISAN.....	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
ABSTRACT	xiii
ABSTRAK	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	5
1.5 Sistematika Penulisan.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7
2.1 Landasan Teori.....	7
2.1.1 Keputusan Pembelian	7
2.1.2 Pengertian Gaya Hidup	11
2.1.3 Pengertian Diskon Harga.....	12
2.1.4 Pengertian Shopee Live.....	13
2.2 Penelitian Terdahulu	15
2.3 Hipotesis dan Model Penelitian	19
2.3.1 Hipotesis	19
2.3.2 Model Penelitian.....	25
BAB III METODE PENELITIAN	27
3.1 Jenis dan Desain Penelitian	27
3.1.1 Jenis Penelitian	27
3.1.2 Desain Penelitian	28
3.2 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel	28
3.3 Populasi dan Metode Pengambilan Sampel	30
3.3.1 Populasi	30
3.3.2 Metode Pengambilan Sampel	31
3.4 Jenis, Sumber dan Metode Pengumpulan Data.....	32
3.4.1 Jenis dan Sumber Data	32
3.4.2 Metode Pengumpulan Data	33
3.5 Metode Analisis Data.....	34
3.5.1 Uji Validitas	34

3.5.2 Uji Reliabilitas.....	34
3.5.3 Uji Asumsi Klasik	35
3.6 Uji Hipotesis.....	37
3.6.1 Uji T (Parsial).....	37
3.6.2 Uji F (Uji Simultan)	38
3.6.3 Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	39
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	40
4.1 Hasil Penelitian	40
4.1.1 Gambaran Umum Penelitian	40
4.1.2 Deskripsi Data	41
4.1.3 Hasil Analisis dan Uji Hipotesis	44
4.1.4 Uji Asumsi Klasik	48
4.1.5 Uji Hipotesis	55
4.2 Pembahasan.....	58
BAB V PENUTUP.....	61
5.1 Kesimpulan	61
5.2 Saran.....	62
DAFTAR PUSTAKA	64
LAMPIRAN.....	67

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3. 1 Definisi Operasional	29
Tabel 3. 2 Bentuk Skala Likert	34
Tabel 4. 1 Hasil Uji Validitas Variabel Gaya Hidup	45
Tabel 4. 2 Hasil Uji Validitas Variabel Diskon Harga.....	45
Tabel 4. 3 Uji Validitas Variabel Fitur Shopee Live	46
Tabel 4. 4 Uji Validitas Keputusan Pembelian	46
Tabel 4. 5 Hasil Uji Reliabilitas Variabel Gaya Hidup.....	47
Tabel 4. 6 Hasil Uji Reliabilitas Variabel Diskon Harga.....	47
Tabel 4. 7 Hasil Uji Reliabilitas Variabel Fitur Shope Live	47
Tabel 4. 8 Hasil Uji Reliabilitas Keputusan Pembelian.....	48
Tabel 4. 9 Hasil Uji Kolmogorof-Smirnov	50
Tabel 4. 10 Hasil Uji Multikolonieritas	51
Tabel 4. 11 Hasil Uji Glejser	53
Tabel 4. 12 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda.....	54
Tabel 4. 13 Hasil Uji t (Parsial)	55
Tabel 4. 14 Hasil Uji F (Simultan).....	57
Tabel 4. 15 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R ²).....	58

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 1. 1 Persentase Pengguna E-Commerce & E-Commerce dengan Pengunjung Terbanyak di Indonesia (Januari-Desember 2023).....	2
Gambar 2. 1 Diskon harga	12
Gambar 2. 2 Model Penelitian	26
Gambar 3. 1 Desain Penelitian.....	28
Gambar 4. 1 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	42
Gambar 4. 2 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	43
Gambar 4. 3 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Pekerjaan	44
Gambar 4. 4 Histogram Uji Normalitas	49
Gambar 4. 5 Normal P-Plot Uji Normalitas Data	49
Gambar 4. 6 Scatterplot Uji Heterokedastisitas	52

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 Mapping Jurnal	68
Lampiran 2 Kuesioner Penelitian	72
Lampiran 3 Tabulasi Data	77
Lampiran 4 Karakteristik Responden.....	82
Lampiran 5 Uji Validitas.....	83
Lampiran 6 Uji Reliabilitas	87
Lampiran 7 Hasil Uji Asumsi Klasik	88
Lampiran 8 Hasil Uji Hipotesis.....	92

The Influence of The Lifestyle, Price Discounts and Shopee Live Features on The Purchasing Decisions of Shopee E-Commerce Users in Bekasi Regency

Iklima Nofitasari¹⁾

Dr. Yunita Ramadhani Ratnaningsih DS., S.E., M. Sc²⁾

Abstract

A purchasing decision is a mental process that consumers go through before deciding to buy a product or service. This process involves various internal and external factors. Lifestyle is an internal factor that shows a lifestyle that is reflected in activities, interests and opinions. Price discounts and Shopee Live are external factors that influence Shopee users' purchasing decisions. This research aims to analyze the influence of lifestyle, price discounts, and Shopee Live features on the purchasing decisions of Shopee e-commerce users in Bekasi district. The type of research used was quantitative by distributing questionnaires to 100 respondents and processing the data using SPSS 26 for Windows. The research results state that Lifestyle (X1) has a positive and significant effect on Purchasing Decisions (Y) as evidenced by the calculated t value of 3.068 > t table 1.984 with a sig value. 0.003 < 0.05. Price Discounts (X2) have a positive and significant effect on Purchasing Decisions (Y) as evidenced by the tcount value of 3.312 > ttable 1.984 with a sig value. 0.001 < 0.05. The Shopee Live feature (X3) has a positive and significant effect on Purchasing Decisions (Y), as evidenced by the tcount value of 5.014 > ttable 1.984 with a sig value. 0.000 < 0.05.

Keywords: Price Discounts, Shopee Live Features, Lifestyle, Purchase Decisions, Shopee.

PENGARUH GAYA HIDUP, DISKON HARGA DAN FITUR SHOPEE LIVE TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PENGGUNA E- COMMERCE SHOPEE DI KABUPATEN BEKASI

Iklima Nofitasari¹⁾

Dr. Yunita Ramadhani Ratnaningsih DS., S.E., M. Sc ²⁾

ABSTRAK

Keputusan pembelian adalah proses mental yang dilalui konsumen sebelum memutuskan untuk membeli suatu produk atau jasa. Proses ini melibatkan berbagai faktor internal maupun eksternal. Gaya hidup menjadi salah satu faktor internal yang menunjukkan pola hidup yang tercermin dalam aktivitas, minat, dan opininya. Diskon harga dan Shopee Live menjadi faktor eksternal yang mempengaruhi keputusan pembelian pengguna Shopee.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh gaya hidup, diskon harga, dan fitur Shopee Live terhadap keputusan pembelian pengguna *e-commerce* Shopee di Kabupaten Bekasi. Jenis penelitian yang digunakan adalah kuantitatif dengan menyebarkan kuesioner kepada 100 responden dan pengolahan data menggunakan SPSS 26 *for Windows*.

Hasil penelitian menyatakan bahwa Gaya Hidup (X1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian (Y) dibuktikan dengan nilai t hitung $3,068 > t$ tabel $1,984$ dengan nilai sig. $0,003 < 0,05$. Diskon Harga (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian (Y) dibuktikan dengan nilai t hitung $3,312 > t$ tabel $1,984$ dengan nilai sig. $0,001 < 0,05$. Fitur Shopee Live (X3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian (Y), dibuktikan dengan nilai t hitung $5,014 > t$ tabel $1,984$ dengan nilai sig. $0,000 < 0,05$.

Kata kunci: Diskon Harga, Fitur Shopee Live, Gaya Hidup, Keputusan Pembelian, Shopee