

**PENGARUH HARGA DISKON DAN ULASAN
PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
PRODUK SKINTIFIC MELALUI *LIVE*
STREAMING TIKTOK *SHOP* PADA REMAJA DI
RW 03 RAWAMANGUN PULO GADUNG
JAKARTA TIMUR**



Gery Kalam Mudi

1406621061

Skripsi Ini Ditulis Guna Memenuhi Salah Satu Persyaratan Dalam Memperoleh Gelar
Sarjana Sosiologi (S.Sos)

**PROGRAM STUDI SOSIOLOGI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUKUM
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2025**

ABSTRAK

Gery Kalam Mudi, Pengaruh Harga Diskon dan Ulasan Produk Terhadap Keputusan Pembelian Produk Skintific Melalui *Live Streaming* Tiktok Shop Pada Remaja Di RW 03 Rawamangun Pulo Gadung Jakarta Timur, 2025

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana dua strategi pemasaran digital yakni harga diskon dan ulasan produk mempengaruhi keputusan pembelian remaja terhadap produk *skincare* Skintific yang dipromosikan melalui fitur live streaming TikTok Shop. Fokus utama dari penelitian ini adalah menganalisis pengaruh kedua variabel tersebut baik secara parsial maupun simultan terhadap keputusan pembelian remaja di RW 03 Rawamangun, Jakarta Timur.

Penelitian ini dilakukan pada bulan April hingga Mei 2025, dengan pendekatan kuantitatif melalui penyebaran kuesioner, serta dilengkapi dengan data kualitatif dari wawancara mendalam. Lokasi penelitian dipilih berdasarkan karakteristik digital remaja yang aktif dalam kegiatan belanja online. Teknik analisis yang digunakan adalah regresi linier berganda. Dalam penelitian ini terdapat 489 populasi penelitian yakni remaja RW 03 Rawamangun, dan dihitung menggunakan rumus slovin sehingga memperoleh 83 responden.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga diskon dan ulasan produk secara bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian, dengan nilai signifikansi uji F sebesar 0,001 ($F_{hitung} = 7,711$). Secara parsial, ulasan produk menunjukkan pengaruh yang lebih kuat ($t_{hitung} = 2,607$) dibandingkan harga diskon ($t_{hitung} = 2,196$). Namun, nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,141 menunjukkan bahwa kedua variabel hanya menjelaskan 14,1% dari variasi keputusan pembelian, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti. Secara teoritis, pengaruh harga diskon dalam penelitian ini dijelaskan melalui perspektif Jens Beckert, yang menyatakan bahwa diskon merupakan strategi pasar yang tidak hanya menurunkan harga, tetapi juga menciptakan persepsi nilai dan urgensi dalam pembelian. Sementara itu, teori ulasan produk dari Mark Granovetter menjelaskan bahwa ulasan pelanggan berperan sebagai mekanisme sosial dalam membangun kepercayaan konsumen di ruang digital. Kedua teori ini memberikan pemahaman bahwa konsumsi digital remaja bukan semata bersifat rasional, tetapi juga dipengaruhi oleh struktur sosial, persepsi kolektif, dan interaksi di dalam komunitas daring.

Kata kunci: TikTok Shop, Harga Diskon, Ulasan Produk, Keputusan Pembelian, Validasi Sosial, *Willingness To Pay*

ABSTRACT

Gery Kalam Mudi, *The Influence of Discount Prices and Product Reviews on Purchasing Decisions of Skintific Products Through Live Streaming Tiktok Shop for Teenagers in RW 03 Rawamangun Pulo Gadung East Jakarta, 2025*

This study aims to determine how two digital marketing strategies—discounted prices and product reviews—influence adolescents' purchasing decisions for Skintific skincare products promoted through the TikTok Shop live streaming feature. The primary focus of this study is to analyze the influence of these two variables, both partially and simultaneously, on adolescents' purchasing decisions in RW 03 Rawamangun, East Jakarta.

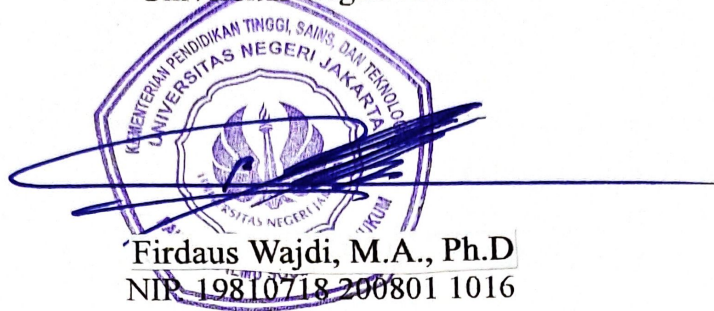
This research was conducted from April to May 2025, using a quantitative approach through questionnaire distribution, supplemented by qualitative data from in-depth interviews. The research location was selected based on the digital characteristics of teenagers who are active in online shopping activities. The analysis technique used was multiple linear regression.

The results showed that discount prices and product reviews together had a significant influence on purchasing decisions, with an F -test significance value of 0.001 (F count = 7.711). Partially, product reviews showed a stronger influence (t count = 2.607) than discount prices (t count = 2.196). However, the coefficient of determination (R^2) value of 0.141 indicates that the two variables only explain 14.1% of the variation in purchasing decisions, while the remainder is influenced by other factors not examined. Theoretically, the influence of discount pricing in this study is explained through Jens Beckert's perspective, which states that discounts are a market strategy that not only lowers prices but also creates a perception of value and urgency in purchasing. Meanwhile, Mark Granovetter's product review theory explains that customer reviews act as a social mechanism in building consumer trust in the digital space. These two theories provide an understanding that adolescent digital consumption is not solely rational but also influenced by social structures, collective perceptions, and interactions within online communities.

Keywords: *TikTok Shop, Discount Price, Product Reviews, Purchase Decisions, Social Validation, Willingness To Pay*

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Penanggung Jawab/Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Hukum
Universitas Negeri Jakarta



No.	Nama Dosen	Tanda Tangan	Tanggal
1.	Meila Riskia Fitri, S.Pd., MA NIP. 19890510 201903 2025 Ketua Sidang		29 Juli 2025
2.	Achmad Firas Khudi, SE., ME., MA NIP. 19891211 202506 1003 Sekretaris Sidang		29 Juli 2025
3.	Dr. Ahmad Tarmiji Alkhudri, S.Pd., M.Si NIP. 19861011 202506 1001 Penguji Ahli		23 Juli 2025
4.	Dr. Rusfadia Saktiyanti Jahja, M.Si NIP. 19781001 200801 2016 Dosen Pembimbing I		29 Juli 2025
5.	Marista Christina Shally Kabelen, S.Fil., M.Hum NIP. 19890523 201903 2018 Dosen Pembimbing II		29 Juli 2025

Tanggal Lulus : Selasa, 15 Juli 2025

LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS



Intelligentia - Dignitas

Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa skripsi yang saya susun dengan judul : “Pengaruh Harga Diskon dan Ulasan Produk Terhadap Keputusan Pembelian Produk Skintific melalui *Live Streaming* Tiktok Shop pada Remaja di RW 03 Rawamangun Pulo Gadung Jakarta Timur” ini merupakan hasil karya ilmiah orisinal saya sendiri. Sepanjang pengetahuan saya, dalam naskah ini tidak terdapat karya atau pendapat orang lain yang telah dipublikasi, kecuali secara tertulis dicantumkan sebagai acuan dan tercantum dalam daftar pustaka. Apabila dikemudian hari ditemukan adanya unsur plagiarisme dalam karya ini, baik sebagian maupun seluruhnya, saya bersedia menerima sanksi akademik sesuai ketentuan yang berlaku di Universitas Negeri Jakarta.

Jakarta, 31 Juli 2025



Gery Kalam Mudi

NIM. 1406621061



KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI, SAINS DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
UPT PERPUSTAKAAN
Jalan Rawamangun Muka Jakarta 13220
Telepon/Faksimili: 021-4894221
Laman: lib.unj.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika Universitas Negeri Jakarta, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Gery Kalam Mudi

NIM : 1406621061

Fakultas/Prodi : Fakultas Ilmu Sosial dan Hukum/Sosiologi

Alamat Email : gerykalammudi@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UPT Perpustakaan Universitas Negeri Jakarta, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah:

☒ Skripsi ☐ Tesis ☐ Disertasi ☐ Lain-lain (.....)

yang berjudul : Kritik Terhadap Implementasi Program Kartu Jakarta Mahasiswa Unggul Dalam Perspektif Inklusi Sosial Iris Marion Young (Studi Pada 10 Mahasiswa di Universitas Negeri Jakarta dan Universitas Islam Negeri Jakarta)

Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini UPT Perpustakaan Universitas Negeri Jakarta berhak menyimpan, mengalihmediakan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (*database*), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan Universitas Negeri Jakarta, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, 31 Juli 2025

Penulis

Gery Kalam Mudi

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Merantaulah, karena dalam perantauan itu ada lima keutamaan, hilangnya keraguan, terasahnya akal, terbentuknya karakter, tumbuhnya harga diri, dan tercapainya cita-cita”. - Imam Syafi’i

“Education is the most powerful weapon which you can use to change the world, even if you must travel far from home to get it”. - Nelson Mandela

Skripsi dan gelar ini penulis persembahkan dengan penuh cinta dan rasa syukur kepada ayah dan ibu tercinta beserta keluarga besar penulis yang selalu mendoakan dari jauh, dari kampung halaman yang penuh rindu. Terima kasih atas setiap doa, air mata, dan pengorbanan yang tak pernah diminta kembali. Semangat dan keteguhan hati kalian menjadi pelita dalam setiap langkah perjuangan penulis di tanah rantau ini.

Jika ilmu ini adalah buah, maka akar kekuatannya adalah kalian.

“Jarak bukanlah penghalang untuk membalas kasih sayang. Semangat belajar ini adalah bentuk pulang yang paling nyata untuk mereka yang menunggu di kampung halaman”

Intelligentia - Dignitas

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan atas ke hadirat Allah SWT, karena atas limpahan rahmat, hidayah, dan karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan penyusunan tugas akhir (skripsi) yang berjudul : “Pengaruh Harga Diskon dan Ulasan Produk Terhadap Keputusan Pembelian Produk Skintific melalui *Live Streaming* Tiktok Shop pada Remaja di RW 03 Rawamangun Pulo Gadung Jakarta Timur”. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Sosiologi (S.Sos) pada Program Studi Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Hukum, Universitas Negeri Jakarta.

Dalam proses penyusunan skripsi ini tidak lepas dari dukungan, bimbingan, dan doa dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Firdaus Wadji, M.A., Ph.D selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Hukum, Universitas Negeri Jakarta.
2. Dr. Rusfadia Saktiyanti Jahja, M.Si, selaku Koordinator Program Studi Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Hukum, Universitas Negeri Jakarta. Sekaligus, selaku Dosen Pembimbing I. Terima kasih karena telah menjadi pembimbing yang selalu memberikan bimbingan, arahan, serta dukungan kepada penulis selama proses penyusunan skripsi.
3. Dr. A. Tarmiji Alkhudri, M.Si, selaku penguji ahli dalam sidang skripsi saya yang telah memberikan saran serta masukan yang sangat membangun untuk kebaikan skripsi saya kedepannya.
4. Meila Riskia Fitri, S.Pd., MA, selaku ketua sidang dalam sidang skripsi saya, terima kasih karena telah memberikan saran yang membangun untuk memperbaiki skripsi saya supaya bisa lebih baik kedepannya.
5. Achmad Firas Khudi, SE., ME., MA, selaku sekretaris dalam sidang skripsi saya, terima kasih karena telah memberikan saran untuk skripsi saya agar menjadi lebih baik kedepannya.

6. Marista Christina Shally Kabelen, S.Fil., M.Hum, selaku Dosen Pembimbing II. Terima kasih atas bimbingan, nasehat, serta dukungan yang diberikan kepada penulis selama proses penyusunan skripsi.
7. Seluruh Dosen Prodi Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Hukum, Universitas Negeri Jakarta. Terima kasih atas ilmu yang tak terhingga sepanjang masa, terima kasih atas dedikasi, pengalaman berharga yang diberikan kepada penulis selama masa perkuliahan dalam empat tahun ini.
8. Seluruh responden dalam penelitian ini yakni remaja RW 03 Rawamangun. Terima kasih karena telah bersedia untuk membantu penulis dalam melakukan penelitian dan bersedia menjadi responden dalam penelitian ini, sehingga penelitian yang penulis lakukan dapat berjalan dengan lancar.
9. Rofi. Selaku Ketua RW 03 Rawamangun. Terima kasih atas bantuannya dalam memberikan informasi beserta dengan arahannya terkait wilayah RW 03 Rawamangun.
10. Keluarga. Terima kasih kepada bapak Supyanto selaku ayah kandung penulis, Nurhidayati selaku ibu kandung penulis, yang telah menjadi tiang utama dalam hidup penulis. Terima kasih atas segala bentuk kasih sayang, doa yang tak pernah putus, serta dukungan moral dan materi yang selalu mengalir tanpa pamrih sejak awal masa perkuliahan hingga proses penyusunan tugas akhir ini. Novyanda selaku kakak kandung penulis, terima kasih atas semangat, perhatian, dan nasihat yang selalu menguatkan di tengah kesibukan masing-masing. Kehadiran dan support dari kakak menjadi penyemangat tersendiri ketika penulis berada di titik terendah. telah memberikan dukungan, doa, dan materi selama perkuliahan hingga tahap penyusunan tugas akhir ini. Ucapan terima kasih juga penulis sampaikan kepada seluruh keluarga besar di kampung halaman, yang meskipun berjauhan secara fisik, namun kehangatan dan doa dari mereka tetap terasa dekat di hati. Di tanah rantau ini, ketika hari-hari terasa sepi dan jarak menjadi penghalang untuk berkumpul, ingatan terhadap keluarga menjadi sumber kekuatan yang tak ternilai. Setiap

pencapaian akademik ini bukan hanya milik penulis semata, tetapi merupakan buah dari pengorbanan, kesabaran, dan cinta yang tulus dari keluarga. Jika ilmu ini adalah buah yang tumbuh, maka akar yang menghidupinya adalah keluarga. Terima kasih karena telah menjadi alasan utama penulis untuk terus melangkah dan menyelesaikan pendidikan ini dengan penuh tanggung jawab.

11. *The Three Musketeers*. Terima kasih kepada kedua sahabat penulis Alif Khaidir Samudra dan Kuncoro Budiono atas bantuan, dukungan yang diberikan kepada penulis di tanah rantau Ibu Kota Jakarta selama masa perkuliahan ini. Terima kasih penulis ucapkan karena sudah menjadi keluarga kedua penulis selama berada di tana rantauan, yang selalu siap sedia membantu ketika masa-masa sulit yang penulis alami. Di tengah hiruk pikuk dan kerasnya kehidupan rantau, kalian hadir bukan hanya sebagai teman seperjuangan, tetapi juga sebagai keluarga kedua yang selalu ada di saat suka maupun duka. Terima kasih karena telah menjadi bahu untuk bersandar di saat lelah, menjadi telinga di saat keluh, dan menjadi pengingat ketika semangat mulai surut. Kebersamaan yang terjalin selama masa perkuliahan ini bukan sekedar pertemanan biasa, melainkan persaudaraan yang tumbuh dari proses bersama-sama menaklukkan tantangan hidup, akademik, hingga rindu akan kampung halaman. Setiap canda, diskusi larut malam, hingga saling menyemangati saat ujian dan skripsi adalah kenangan yang akan terus penulis ingat dan bawa pulang. Terima kasih karena telah setia membersamai dalam perjalanan panjang ini, membantu tanpa pamrih, dan selalu siap sedia hadir ketika penulis membutuhkan dukungan. Kalian telah mengajarkan arti kesetiaan, ketulusan, dan pentingnya memiliki sosok yang bisa dipercaya dalam situasi paling menantang sekalipun. Semoga persahabatan kita terus terjaga, bahkan setelah langkah kita berpisah arah. Karena bagi penulis, kalian bukan sekedar sahabat, tetapi bagian dari cerita hidup yang tak tergantikan.

12. Keluarga besar Prodi Sosiologi UNJ Angkatan 2021, tim Sosiologi Pedesaan dan Tim KKL, Mahadewi Diva Al-Qamar, Muthia Athira Kurnia, Nur Safitri,

Riyanti Cindy Safira. Terima kasih atas pengalaman hidup selama di Jakarta, terima kasih penulis ucapkan kepada tim penelitian selama dua periode yang selalu ingin berjuang bersama-sama dan selalu memberikan support antara satu sama lain.

13. Terakhir, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada diri sendiri, Gery Kalam Mudi, terima kasih karena telah bertahan sejauh ini, tetap berdiri tegak meski dihadapkan pada begitu banyaknya badai, cobaan, dan ketidakpastian. Di tanah rantau ini, suka duka datang silih berganti, getirnya hidup dan pahitnya perjuangan telah dilalui tanpa banyak keluh. Semua itu tidak mudah, tetapi diri ini memilih untuk terus melangkah. Terima kasih karena tidak menyerah ditengah jalan, dan tetap memilih untuk menyelesaikan apa yang telah dimulai. Terima kasih tetap kuat disaat rindu kampung halaman, disaat jauh dari keluarga terasa begitu sunyi, dan disaat teman-teman pulang, sementara langkah ini harus tetap di kota ini demi menuntaskan tanggung jawab. Terima kasih karena sudah cukup berani mengambil langkah besar untuk meninggalkan zona nyaman, meninggalkan kampung halaman yang penuh kenangan, lalu memulai kehidupan baru di kota besar seperti Jakarta, yang penuh tantangan dan hiruk-pikuk. Terima kasih karena meskipun diwarnai dengan keraguan, lelah dan rasa ingin menyerah, namun diri ini tetap memilih untuk bertahan. Meskipun jatuh, namun tetap bangkit. Terima kasih karena telah membuktikan bahwa menjadi perantau bukan hanya tentang berani pergi, tapi juga tentang keberanian untuk pulang membawa pencapaian. Terima kasih sudah berusaha untuk menyelesaikan tanggung jawab akademik ini dengan tepat waktu. Semoga, akhir dari perjuangan penulis menjadi sebuah jawaban atas harapan keluarga dan menjadi batu loncatan untuk dapat membanggakan orang tua serta mengangkat derajat keluarga di kampung halaman.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki kekurangan, baik dari segi penulisan maupun isi. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat

penulis harapkan untuk perbaikan ke depan. Semoga skripsi ini dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya dalam bidang Sosiologi Ekonomi dan studi perilaku konsumsi digital dikalangan remaja khususnya pada Remaja di RW 03 Rawamangun, Pulo Gadung, Jakarta Timur.

Jakarta, Juli 2025

Gery Kalam Mudi
NIM. 1406621061



Intelligentia - Dignitas

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	i
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI.....	ii
LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS.....	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR SKEMA.....	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Permasalahan Penelitian.....	10
1.3 Tujuan Penelitian.....	12
1.4 Manfaat Penelitian.....	13
1.4.1 Manfaat Teoritis.....	13
1.4.2 Manfaat Praktis.....	13
1.5 Tinjauan Penelitian Sejenis.....	14
1.6 Kerangka Teori.....	20

1.6.1 Variabel X1: Harga Diskon.....	21
1.6.2 Variabel X2: Ulasan Produk.....	24
1.6.3 Variabel Y: Keputusan Pembelian.....	26
1.7 Asumsi Penelitian.....	27
1.7.1 Keterkaitan Harga Diskon Dengan Keputusan Pembelian.....	27
1.7.2 Keterkaitan Ulasan Produk Dengan Keputusan Pembelian.....	29
1.7.3 Pengaruh Interaksi Harga Diskon dan Ulasan Produk Terhadap Keputusan Pembelian.....	32
1.8 Hipotesis Penelitian.....	35
1.9 Metodologi Penelitian.....	36
1.9.1 Pendekatan dan Metode Penelitian.....	36
1.9.2 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	37
1.9.3 Populasi dan Sampel.....	40
1.9.4 Teknik Pengumpulan Data.....	42
1.9.5 Teknik Analisis Data.....	43
1.9.6 Instrumen dan Kisi-kisi Penelitian.....	44
1.9.7 Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen.....	49
1.10 Sistematika Penulisan.....	55
BAB II DESKRIPSI LOKASI PENELITIAN.....	57

2.1 Gambaran Umum RW 03 Kelurahan Rawamangun.....	57
2.2 Karakteristik Responden.....	60
2.3 Gambaran Umum Tiktok Shop.....	62
2.3.1 Sejarah Tiktok Shop.....	62
2.3.2 Fitur Live Streaming Tiktok Shop.....	63
2.3.3 Penggunaan Tiktok Shop pada Remaja RW 03 Rawamangun.....	66
2.4 Kondisi Sosial Ekonomi dan Demografi masyarakat RW 03.....	67
2.5 Kemudahan Akses terhadap Teknologi dan Media Sosial di RW 03 Rawamangun.....	70
2.6 Relevansi Lokasi dengan Penelitian.....	73
BAB III HASIL PENELITIAN DAN UJI HIPOTESIS.....	76
3.1 Pengantar.....	76
3.2 Statistik Deskriptif.....	76
3.2.1 Variabel X1 Harga Diskon.....	76
3.2.2 Variabel X2 Ulasan Produk.....	85
3.2.3 Variabel Y Keputusan Pembelian.....	92
3.3 Pengujian Asumsi Klasik.....	103
3.3.1 Uji Normalitas Residual.....	103
3.3.2 Uji Multikolinearitas.....	104

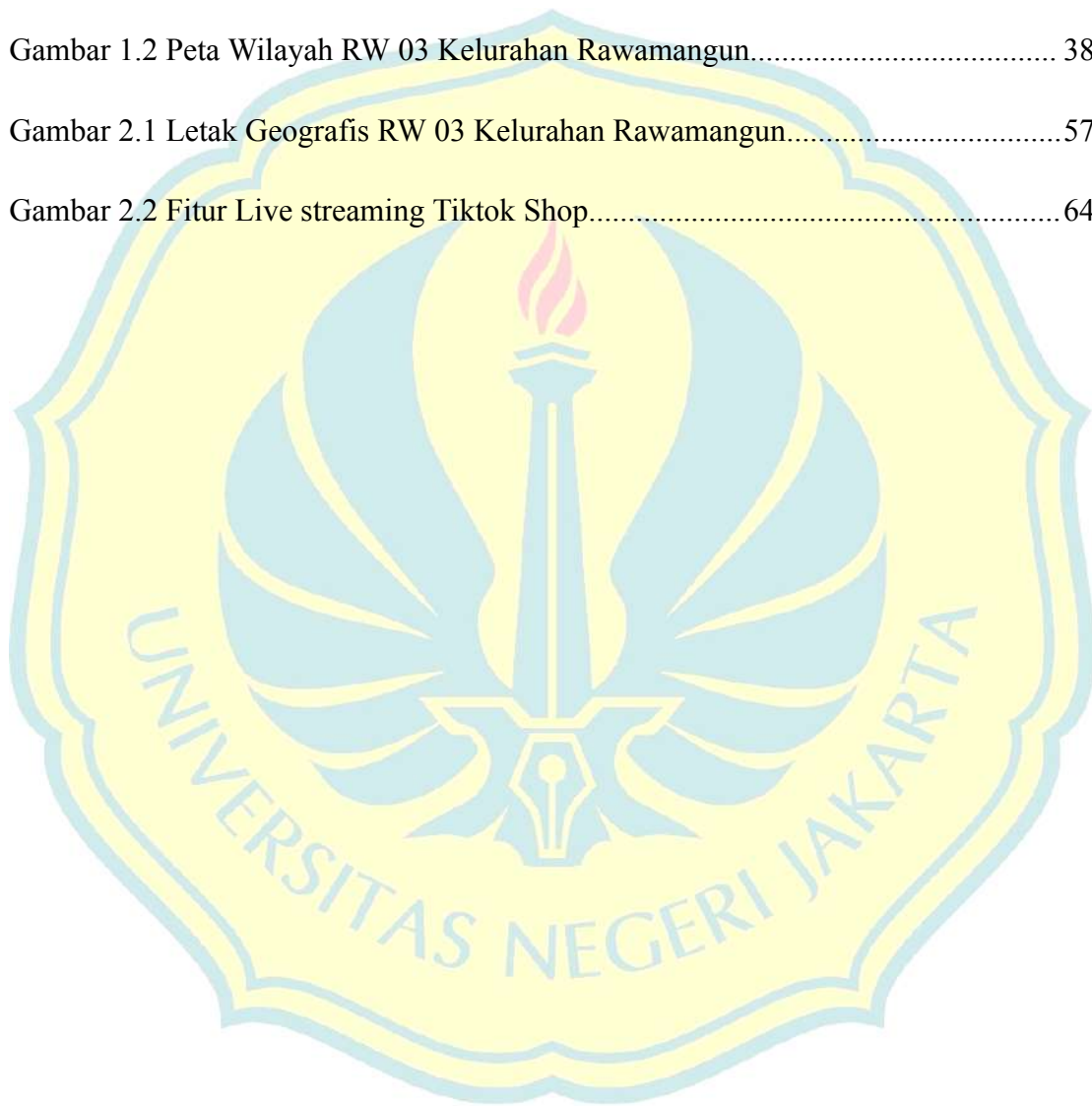
3.3.3 Uji Heteroskedastisitas.....	105
3.4 Pengujian Hipotesis.....	106
3.4.1 Uji t (secara parsial).....	106
3.4.2 Uji F (secara simultan).....	107
3.4.3 Regresi Linear Berganda.....	108
3.4.4 Koefisien Determinasi (<i>R-square</i>).....	110
BAB IV PENGARUH HARGA DISKON DAN ULASAN PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK SKINTIFIC MELALUI LIVE STREAMING TIKTOK SHOP.....	113
4.1. Analisis Hasil Pengujian.....	113
4.1.1. Pengaruh Harga Diskon terhadap Keputusan Pembelian Produk Skintific melalui Live Streaming Tiktok Shop pada Remaja di RW 03 Rawamangun.....	114
4.1.2 Pengaruh Ulasan Produk terhadap Keputusan Pembelian Produk Skintific melalui Live Streaming Tiktok Shop pada Remaja di RW 03 Rawamangun.....	120
4.1.3 Pengaruh Harga Diskon dan Ulasan Produk Secara Simultan terhadap Keputusan Pembelian Produk Skintific melalui Live Streaming Tiktok Shop pada Remaja di RW 03 Rawamangun.....	128
4.2 Perbandingan Hasil Penelitian dengan Penelitian Terdahulu.....	138

4.2.1 Kesesuaian dengan Penelitian Terdahulu.....	138
4.2.2 Perbedaan dan Kontribusi Penelitian.....	141
4.3 Refleksi Sosiologis.....	144
4.3.1 Harga Diskon sebagai Nilai Simbolik dan Standarisasi Harga.....	144
4.3.2 Ulasan Produk sebagai Validasi Sosial dan Penguat Keputusan Pembelian.....	149
4.3.3 Interaksi Harga dan Ulasan dalam Konteks Membentuk Keyakinan Kolektif Remaja RW 03 Rawamangun.....	153
4.3.4 Live Streaming Tiktok Shop sebagai Ruang Konsumsi dan Komunitas Sosial.....	
4.3.5 Keterbatasan Sosial dalam Menangkap Variasi Keputusan Pembelian	160
BAB V PENUTUP.....	163
5.1 Kesimpulan.....	163
5.2 Saran.....	164
DAFTAR PUSTAKA.....	168
LAMPIRAN.....	174
RIWAYAT HIDUP.....	205

Intelligentia - Dignitas

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Platform Paling Banyak Digunakan Untuk Berbelanja (2022).....	3
Gambar 1.2 Peta Wilayah RW 03 Kelurahan Rawamangun.....	38
Gambar 2.1 Letak Geografis RW 03 Kelurahan Rawamangun.....	57
Gambar 2.2 Fitur Live streaming Tiktok Shop.....	64



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Negara Pengguna Aktif Tiktok Terbesar Di Dunia.....	1
Tabel 1.2 Operasional Variabel.....	34
Tabel 1.3 Operasional Variabel.....	36
Tabel 1.4 Operasional Variabel.....	37
Tabel 1.5 Hasil Uji Validitas Instrumen Variabel (X1).....	38
Tabel 1.6 Hasil Uji Reliabilitas Instrumen Variabel Harga Diskon (X1).....	39
Tabel 1.7 Hasil Uji Validitas Instrumen Variabel (X2).....	40
Tabel 1.8 Hasil Uji Reliabilitas Instrumen Variabel Ulasan produk (X2).....	41
Tabel 1.9 Hasil Uji Validitas Instrumen Variabel (Y).....	41
Tabel 1.10 Hasil Uji Reliabilitas Instrumen Variabel Ulasan produk (X2).....	42
Tabel 2.1 Karakteristik Responden.....	47
Tabel 2.2 Menu Live streaming Tiktok Shop.....	51
Tabel 3.1 Statistik Deskriptif Variabel X1 Harga Diskon.....	59
Tabel 3.2 Kategorisasi Respon Variabel X1 Harga Diskon.....	60
Tabel 3.3 Statistik Deskriptif Dimensi Persepsi Diskon Variabel X1 Harga Diskon..	62
Tabel 3.4 Kategorisasi Respon Dimensi Persepsi Diskon Variabel X1 Harga Diskon	63
Tabel 3.5 Statistik Deskriptif Dimensi Pengaruh Diskon.....	64
Tabel 3.6 Kategorisasi Respon Dimensi Pengaruh Diskon.....	65

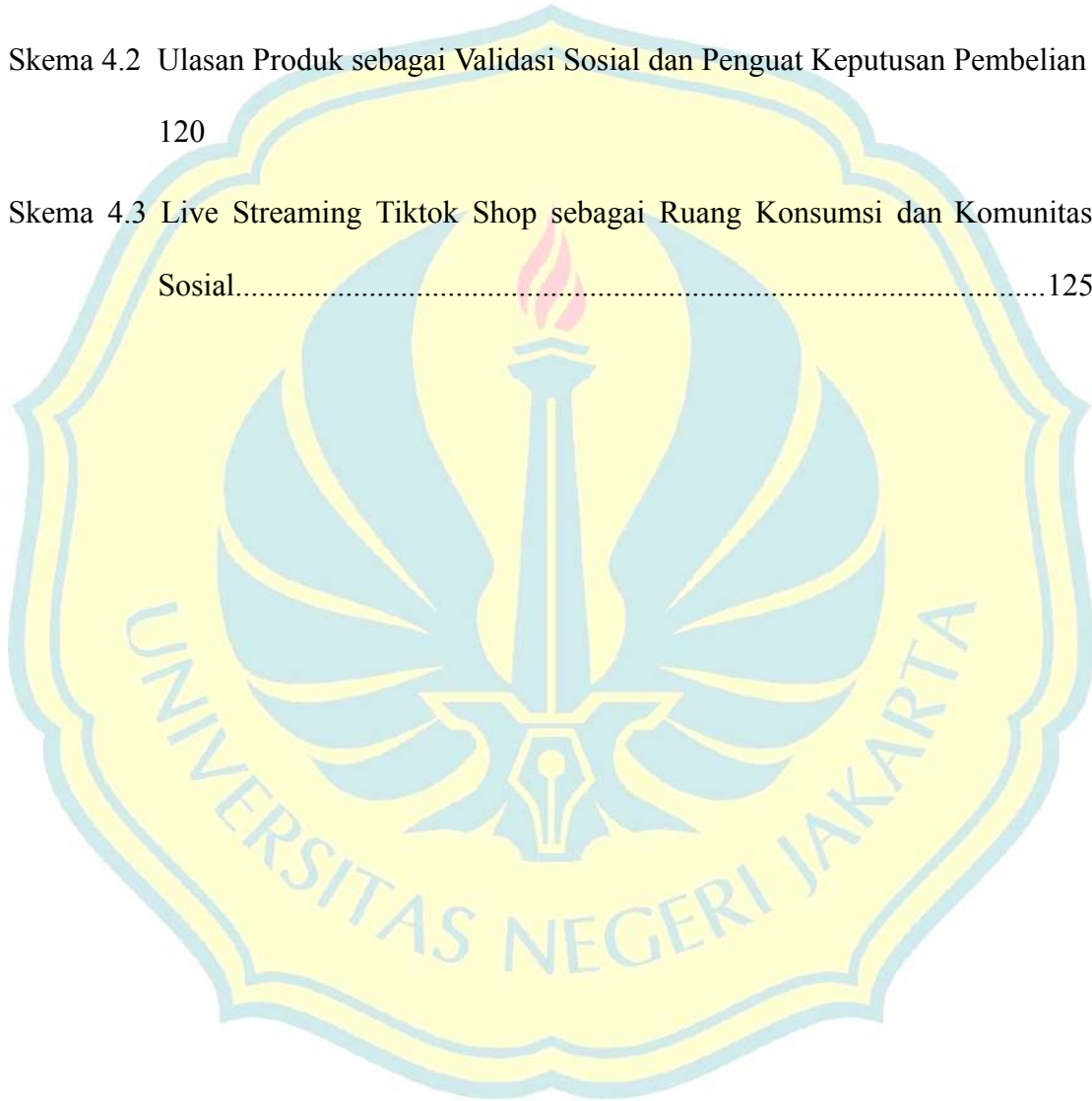
Tabel 3.7 Statistik Deskriptif Variabel X2 Ulasan Produk.....	66
Tabel 3.8 Kategorisasi Respon Variabel X2 Ulasan Produk.....	67
Tabel 3.9 Statistik Deskriptif Dimensi Kepercayaan Terhadap Ulasan Produk.....	68
Tabel 3.10 Kategorisasi Respon Dimensi Kepercayaan Terhadap Ulasan Produk.....	69
Tabel 3.11 Statistik Deskriptif Dimensi Pengaruh Ulasan Variabel X2 Ulasan Produk..	70
Tabel 3.12 Kategorisasi Respon Dimensi Pengaruh Ulasan Variabel X2 Ulasan Produk.....	71
Tabel 3.13 Statistik Deskriptif Variabel Y Keputusan Pembelian.....	72
Tabel 3.14 Kategorisasi Respon Variabel Y Keputusan Pembelian.....	73
Tabel 3.15 Statistik Deskriptif Dimensi Pengaruh Harga Diskon Variabel Y	74
Tabel 3.16 Kategorisasi Respon Dimensi Pengaruh Harga Diskon Variabel Y.....	75
Tabel 3.17 Statistik Deskriptif Dimensi Pengaruh Ulasan Produk Variabel Y.....	76
Tabel 3.18 Kategorisasi Respon Dimensi Pengaruh Ulasan Produk Variabel Y	77
Tabel 3.19 Statistik Deskriptif Dimensi Kombinasi Harga Diskon dan Ulasan Produk.	79
Tabel 3.20 Kategorisasi Respon Dimensi Kombinasi Harga Diskon dan Ulasan Produk.....	80
Tabel 3.21 Hasil Uji Normalitas Residual.....	81
Tabel 3.22 Hasil Uji Multikolinearitas.....	82

Tabel 3.23 Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	83
Tabel 3.24 Hasil Uji t.....	84
Tabel 3.25 Hasil Uji F.....	85
Tabel 3.26 Hasil Regresi Linier Berganda.....	86
Tabel 3.27 Hasil Uji R ²	88
Tabel 4.1 Crosstab Variabel X1 dengan Kategori Jenis Kelamin.....	91
Tabel 4.2 Crosstab Variabel X1 dengan Kategori Frekuensi Belanja.....	92
Tabel 4.3 Crosstab Variabel X2 dengan Kategori Jenis Kelamin.....	96
Tabel 4.4 Crosstab Variabel X2 dengan Kategori Frekuensi Belanja.....	98
Tabel 4.5 Crosstab Variabel Y dengan Kategori Jenis Kelamin.....	103
Tabel 4.6 Crosstab Variabel Y dengan Kategori Frekuensi Belanja.....	105
Tabel L.1 Persamaan dan Perbedaan Penelitian Sejenis.....	136
Tabel L.2 Kuesioner Penelitian Variabel Harga Diskon (X1).....	144
Tabel L.3 Kuesioner Penelitian Variabel Ulasan Produk (X2).....	145
Tabel L.4 Kuesioner Penelitian Variabel Keputusan Pembelian (Y).....	146

Intelligentia - Dignitas

DAFTAR SKEMA

Skema 4.1	Harga Diskon sebagai Nilai Simbolik dan Standarisasi Harga.....	116
Skema 4.2	Ulasan Produk sebagai Validasi Sosial dan Penguat Keputusan Pembelian	120
Skema 4.3	Live Streaming Tiktok Shop sebagai Ruang Konsumsi dan Komunitas Sosial.....	125



Intelligentia - Dignitas