

PENGARUH BEAUTY INFLUENCER DAN HARGA

TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN

PRODUK MAKE OVER

(Studi Kasus Pada Konsumen di DKI Jakarta)

THE INFLUENCE OF BEAUTY INFLUENCERS AND PRICE

ON PURCHASE DECISIONS OF MAKE OVER PRODUCTS

(Case Study on Consumers in DKI Jakarta)

Oleh :

Anggraini Puspita

2019410076

SKRIPSI



PROGRAM SARJANA FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS DARMA PERSADA

JAKARTA

2024

PENGARUH BEAUTY INFLUENCER DAN HARGA

TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN

PRODUK MAKE OVER

(Studi Kasus Pada Konsumen di DKI Jakarta)

***THE INFLUENCE OF BEAUTY INFLUENCERS AND PRICE
ON PURCHASE DECISIONS OF MAKE OVER PRODUCTS***

(Case Study on Consumers in DKI Jakarta)

Dosen Pembimbing

Dr. Melani Quintania, S.E, M.Pd

Oleh :
Anggraini Puspita
2019410076

SKRIPSI

Untuk memenuhi salah satu syarat ujian guna memperoleh gelar Sarjana
Ilmu Ekonomi Program Studi Manajemen pada Universitas Darma Persada



PROGRAM SARJANA FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS DARMA PERSADA

JAKARTA

2024

PENGARUH BEAUTY INFLUENCER DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK MAKE OVER

(Studi Kasus Pada Konsumen di DKI Jakarta)

THE INFLUENCE OF BEAUTY INFLUENCERS AND PRICE ON PURCHASE DECISIONS OF MAKE OVER PRODUCTS

(Case Study on Consumers in DKI Jakarta)

Oleh:
Anggraini Puspita
2019410076

SKRIPSI

**Untuk memenuhi salah satu syarat ujian guna memperoleh gelar Sarjana Ilmu Ekonomi Program Studi Manajemen pada Universitas Darma Persada
Telah disetujui oleh Tim Penguji pada tanggal**

Seperi yang tertera di bawah ini
Jakarta, 24 Juli 2024

Dr. Melani Quintania, S.E., M.Pd
Dosen Pembimbing

Dr. Firsan Nova, S.E., M.M
Penguji I

Ellena Nurfazria Handayani, S.E., M.M
Penguiji II

Dr. Melani Quintania, S.E, M.Pd
Penguji III

Dr. Sukardi, S.E, M.M
Dekan Fakultas Ekonomi

Dedi Damhudi, S.E, M.M
Ketua Jurusan Manajemen

LEMBAR PERSETUJUAN

PENGARUH BEAUTY INFLUENCER DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA PRODUK MAKE OVER

(Studi Kasus Pada Konsumen di DKI Jakarta)

**THE INFLUENCE OF BEAUTY INFLUENCERS AND PRICE
ON PURCHASE DECISIONS OF MAKE OVER PRODUCTS**

(Case Study on Consumers in DKI Jakarta)

Oleh :

Anggraini Puspita

2019410076

SKRIPSI

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing pada tanggal 4 Juli 2024

DR. MELANI QUINTANIA, S.E, M.Pd

DOSEN PEMBIMBING

LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Anggraini Puspita

NIM : 2019410076

Jurusan/ Peminatan : Manajemen/ Manajemen Pemasaran

Dengan ini menyatakan bahwa karya tulis dengan judul **Pengaruh Beauty Influencer Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Produk Make Over (Studi Kasus Pada Konsumen Di DKI Jakarta)** yang dibimbing oleh Ibu Dr. Melani Quintania, S.E, M.Pd adalah benar merupakan hasil karya tulis saya sendiri dan bukan merupakan jiplakan dari hasil karya orang lain. Apabila di kemudian hari ternyata ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia mempertanggung jawabkannya. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Jakarta, 29 Juli 2024



Anggraini Puspita

ABSTRAK

Beauty Influencer menjadi salah satu cara strategi pemasaran dalam menarik konsumen melakukan keputusan pembelian suatu produk. Disisi lain, dalam menentukan keputusan pembelian seorang pembeli sering kali membandingkan harga satu produk dengan produk yang lain. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh *Beauty Influencer* dan Harga terhadap keputusan pembelian produk Make Over di wilayah DKI Jakarta. Metode penelitian ini yaitu menggunakan metode deskriptif kuantitatif yaitu data yang didapatkan melalui kuesioner. Teknik pengambilan sampel pada penelitian ini adalah *nonprobability* dengan jenis *purposive sampling*. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linear berganda. Berdasarkan hasil uji hipotesis secara keseluruhan *beauty influencer* dan Harga secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian terhadap produk *make up* Make Over di DKI Jakarta. Hal ini dibuktikan dengan nilai signifikan $0,000 < 0,50$. Berdasarkan koefisien determinasi *beauty influencer* dan harga secara simultan memberikan pengaruh sebesar 50,6% terhadap keputusan pembelian produk *make up* Make Over, sedangkan sisanya 49,4% memiliki pengaruh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Selain itu, *beauty influencer* dan Harga masing-masing secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian produk Make Over di wilayah DKI Jakarta.

Kata Kunci: *Beauty Influencer*, Harga, Keputusan Pembelian, Produk Make Over

ABSTRACT

Beauty Influencers are one way of marketing strategy to attract consumers to make decisions to purchase a product. On the other hand, in determining purchasing decisions, a buyer often compares the price of one product with another product. This research aims to determine the influence of Beauty Influencers and Price on purchasing decisions for Make Over products in the DKI Jakarta area. This research method uses quantitative descriptive methods, namely data obtained through questionnaires. The sampling technique in this research was nonprobability with purposive sampling. The data analysis technique used is multiple linear regression analysis. Based on the results of the overall hypothesis test, beauty influencers and price simultaneously have a significant influence on purchasing decisions for Make Over make up products in DKI Jakarta. This is proven by a significant value of $0.000 < 0.50$. Based on the coefficient of determination of beauty influencers and price, they simultaneously have an influence of 50.6% on purchasing decisions for Make Over products, while the remaining 49.4% have other influencing variables not examined in this research. Apart from that, beauty influencers and prices each partially have a significant influence on purchasing decisions for Make Over products in the DKI Jakarta area.

Keywords: *Beauty Influencer, Price, Purchasing Decisions, Make Over Product*

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan anugrah-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan Skripsi dengan judul **“Pengaruh Beauty Influencer dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Produk Make Over (Studi Kasus Pada Konsumen di DKI Jakarta)”** sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S1) Ekonomi pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada.

Pada kesempatan ini penulis sangat menyadari bahwa pengeraaan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya dorongan dan doa dari berbagai pihak. Oleh karena itu melalui kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada:

1. Selaku Orang Tua saya yang memberikan doa dan dorongan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
2. Ibu Dr. Melani Quintania, S.E, M.Pd Selaku Dosen Pembimbing Skripsi program studi Manajemen Pemasaran yang membantu memberikan arahan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
3. Bapak Dr. Sukardi, S.E, MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada
4. Bapak Dedi Damhudi, S.E, MM. selaku Ketua Jurusan Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada.

5. Ibu Ellena Nurfazria Handayani, S.E, MM selaku Pembimbing Akademik Program studi Manajemen.
6. Untuk teman-teman seangkatan saya terutama Hilda, Salma, dan Desi yang selalu memberikan semangat dan motivasi kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
7. Dan untuk teman-teman satu komunitas penulis *Home KG12* terutama Ci Cindy, Kak Gloria, Kak Mei dan Kak Theresia yang memberikan dorongan dan semangat yang tiada henti kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
8. Terimakasih kepada Treasure terutama Watanabe Haruto yang sudah menjadi *support system* yang baik walaupun hanya dibalik layar.

Demikian skripsi ini dibuat, penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kata sempurna, sehingga penulis berharap kritik dan saran yang bersifat membangun, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pihak yang membutuhkan.

Jakarta, 29 Juli 2024

Anggraini Puspita

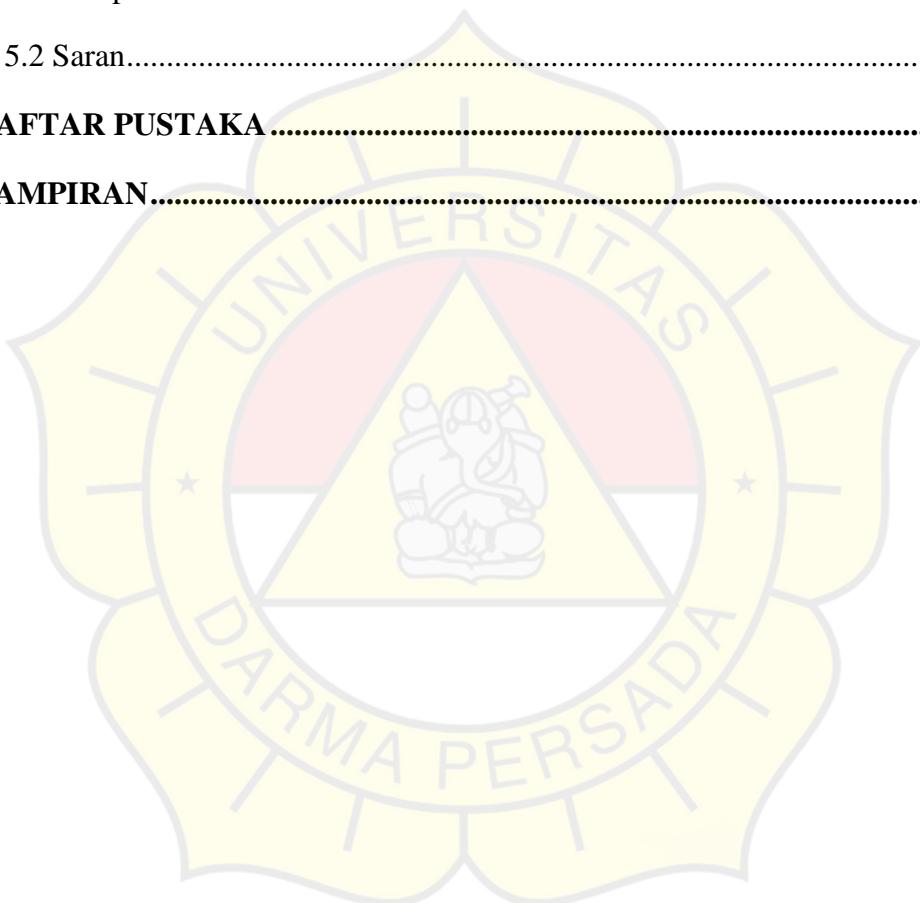
DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PERNYATAAN	iii
ABSTRAK	iv
ABSTRACT	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Identifikasi, Pembatasan, dan Rumusan Masalah	12
1.2.1 Identifikasi Masalah	12
1.2.2. Pembatasan Masalah	13
1.2.3. Perumusan Masalah	13
1.3 Tujuan Penelitian	13
1.4 Kegunaan Penelitian.....	14
BAB II LANDASAN TEORI, PENELITIAN TERDAHULU, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS PENELITIAN.....	15
2.1 Landasan Teori.....	15
2.1.1 Manajemen Pemasaran.....	15
2.1.2 Konsep Manajemen Pemasaran	16
2.1.3 Keputusan Pembelian.....	18

2.1.4 Beauty Influencer	22
2.1.5 Harga	26
2.2 Penelitian Sebelumnya	31
2.3 Kerangka Pemikiran.....	41
2.4 Hipotesis.....	42
2.5 Paradigma Penelitian.....	43
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	44
3.1 Metode yang Digunakan	44
3.2 Waktu dan Tempat penelitian	45
3.3 Operasional Variabel.....	45
3.4 Sumber dan Cara Penentuan Data.....	51
3.4.1 Sumber dan Jenis Data	51
3.4.2 Cara Penentuan Data.....	51
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	54
3.6 Rancangan Analisis dan Uji Hipotesis	55
3.6.1 Uji Keabsahan Data.....	55
3.6.2 Uji Asumsi Klasik	57
3.7 Alat dan Analisis Data	59
3.7.1 Analisis Statistik Deskriptif	59
3.7.2 Regresi Linier Berganda	60
3.7.3 Koefisien Determinasi.....	61
3.7.4 Uji Hipotesis	61
BAB IV GAMBARAN UMUM DAN PEMBAHASAN.....	63
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian	63
4.1.1 Sejarah Singkat Make Over	63

4.1.2 Make Over.....	64
4.2 Hasil Penelitian Karakteristik atau Profil Responden.....	66
4.2.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	66
4.2.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	66
4.2.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir	67
4.2.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Status Pekerjaan.....	68
4.3 Alat dan Analisis Data	68
4.3.1 Hasil Analisis Statistik Deskriptif Variabel	68
4.3.2 Ringkasan Analisis Deskriptif.....	97
4.4 Uji Keabsahan Data.....	104
4.4.1 Uji Validitas	104
4.4.2 Uji Reliabilitas	105
4.5 Uji Asumsi Klasik	106
4.5.1 Uji Normalitas.....	106
4.5.2 Uji Multikolinieritas.....	107
4.5.3 Uji Heteroskedastisitas.....	108
4.6 Regresi Linier Berganda	109
4.6.1 Uji Koefisien Determinasi	111
4.7 Uji Hipotesis	112
4.7.1 Uji F (Simultan)	112
4.7.2 Uji T	113
4.8 Pembahasan.....	115
4.8.1 Pengaruh Beauty Influencer (X1) dan Harga (X2) Terhadap Keputusan Pembelian (Y)	115

4.8.2 Pengaruh Beauty Influencer (X1) Terhadap Keputusan Pembelian (Y)	116
4.8.3 Pengaruh Harga (X2) Terhadap Keputusan pembelian (Y)	116
4.8.4 Hasil Model Penelitian.....	117
BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....	118
5.1 Simpulan	118
5.2 Saran.....	118
DAFTAR PUSTAKA	120
LAMPIRAN.....	124



DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Data <i>Beauty Influencer</i>	7
Tabel 1. 2 Perbandingan Harga Kosmetik Make Over dan Luxcrime	11
Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu	32
Tabel 3. 1 Operasional Variabel.....	46
Tabel 3. 2 Skala Likert	55
Tabel 3. 3 Rentang Skala	60
Tabel 4. 1 Profil Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	66
Tabel 4.2 Profil Responden Berdasarkan Usia	67
Tabel 4. 3 Profil Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir	67
Tabel 4. 4 Profil Responden Berdasarkan Status Pekerjaan	68
Tabel 4. 5 Rentang Skala	69
Tabel 4.6 Tanggapan Responden Terhadap Pertanyaan 1	69
Tabel 4.7 Tanggapan Responden Terhadap Pertanyaan 2	70
Tabel 4.8 Tanggapan responden terhadap pertanyaan 3	71
Tabel 4.9 Tanggapan responden terhadap pertanyaan 4	71
Tabel 4.10 Tanggapan responden terhadap pertanyaan 5	72
Tabel 4. 11 Tanggapan responden terhadap pertanyaan 6	73
Tabel 4.12 Tanggapan responden terhadap pertanyaan 7	73
Tabel 4.13 Tanggapan responden terhadap pertanyaan 8	74
Tabel 4.14 Tanggapan responden terhadap pertanyaan 9	75
Tabel 4.15 Tanggapan responden terhadap pertanyaan 1	76
Tabel 4.16 Tanggapan responden terhadap pertanyaan 2	76

Tabel 4.17 Tanggapan responden terhadap pertanyaan 3	77
Tabel 4.18 Tanggapan responden terhadap pertanyaan 4	78
Tabel 4.19 Tanggapan responden terhadap pertanyaan 5	78
Tabel 4.20 Tanggapan responden terhadap pertanyaan 6	79
Tabel 4.21 Tanggapan responden terhadap pertanyaan 7	80
Tabel 4.22 Tanggapan responden terhadap pertanyaan 8	80
Tabel 4. 23 Hasil Uji Validitas Variabel Penelitian.....	104
Tabel 4. 24 Uji Multikolinieritas.....	108
Tabel 4. 25 Hasil Uji Linier Berganda	110
Tabel 4. 26 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)	111
Tabel 4. 27 Hasil Parameter Uji (F)	112
Tabel 4. 28 Hasil Parameter Uji (T).....	113

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Grafik pertimbangan produk kecantikan.....	3
Gambar 1. 2 Grafik data <i>Brand Make Up</i> Lokal di <i>E-commerce</i> Terlaris 2022...	5
Gambar 1. 3 <i>Grafik influencer</i> mempengaruhi wanita Indonesia untuk membeli produk kecantikan.....	6
Gambar 1. 4 Para <i>influencer</i> mempromosikan produk Make Over	6
Gambar 1. 5 <i>Make Up</i> Kondangan Sekarang Vs Dulu dengan Make Over.....	8
Gambar 1. 6 Perbedaan Luxcrime dan Make Over.....	10
Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran	41
Gambar 2. 2 Paradigma Penelitian.....	43
Gambar 4. 1 Logo PT. Paragon Teknologi dan Inovasi.....	63
Gambar 4. 2 Logo Make Over	65
Gambar 4. 3 Analisis: Grafik Hasil Uji Normalitas	107
Gambar 4. 4 Hasil Uji Heteroskedasitas	109

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian.....	125
Lampiran 2 Tabulasi Data Profil Responden	131
Lampiran 3 Tabulasi Data <i>Beauty Influencer</i> (X1).....	140
Lampiran 4 Tabulasi Data Harga (X2)	143
Lampiran 5 Tabulasi Data Keputusan Pembelian (Y)	146
Lampiran 6 Hasil Uji Validitas <i>Beauty Influencer</i> (X1).....	149
Lampiran 7 Hasil Uji Validitas Harga (X2).....	151
Lampiran 8 Hasil Uji Validitas Keputusan Pembelian (Y).....	153
Lampiran 9 Hasil Uji Reliabilitas	157
Lampiran 10 Hasil Uji Asumsi Klasik	158
Lampiran 11 Uji Alat Analisis Data.....	160
Lampiran 12 Hasil Uji Hipotesis	161
Lampiran 13 Tabel R	162
Lampiran 14 Tabel F.....	165
Lampiran 15 Tabel T.....	166
Lampiran 16 Bukti Penyebaran Kuesioner	167
Lampiran 17 Catatan Konsultasi Proposal Skripsi dan Skripsi	169
Lampiran 18 Daftar Riwayat Hidup.....	170