

**PENGARUH PROMOSI PENJUALAN, FLASH SALE, DAN GRATIS
ONGKIR TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SKINCARE PADA
MAHASISWA PROGRAM STUDI MANAJEMEN UNAS PLATFROM
E-COMMERCE TIKTOK SHOP**

TUGAS AKHIR

Sindy Dian Sari
193402516028



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI & BISNIS
UNIVERSITAS NASIONAL
JAKARTA
2023**

**PENGARUH PROMOSI PENJUALAN, FLASH SALE, DAN GRATIS
ONGKIR TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SKINCARE PADA
MAHASISWA PROGRAM STUDI MANAJEMEN UNAS PLATFROM
E-COMMERCE TIKTOK SHOP**

Diajukan sebagai salah satu syarat untk memperoleh Gelar Sarjana Manajemen
pada Fakultas Ekonomi dan Biasnis Universitas Nasional

Oleh :

SINDY DIAN SARI

193402516028



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS NASIONAL
JAKARTA
2023**

LEMBAR PERNYATAAN

Penulis menyatakan dengan sebenar – benarnya bahwa segala pernyataan dalam skripsi yang berjudul :

**PENGARUH PROMOSI PENJUALAN, *FLASH SALE*, DAN GRATIS
ONGKIR TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SKINCARE PADA
MAHASISWA PROGRAM STUDI MANAJEMEN UNAS *PLATFROM*
*E-COMMERCE TIKTOK SHOP***

Merupakan gagasan dan hasil dari penelitian penulis, kecuali yang jelas pada rujukannya. Skripsi ini belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar pada program sejenis diperguruan tinggi lain. Semua data serta informasi yang dipergunakan dinyatakan secara jelas serta bisa diperiksa kebenarannya.

Jakarta, Februari 2023



Sindy Dian Sari

193402516028

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Judul Skripsi : **PENGARUH PROMOSI PENJUALAN, *FLASH SALE*, DAN GRATIS ONGKIR TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SKINCARE PADA MAHASISWA PROGRAM STUDI MANAJEMEN UNAS *PLATFROM E-COMMERCE* TIKTOK SHOP**

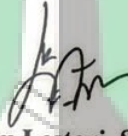
Nama Mahasiswa : **SINDY DIAN SARI**

Nomor Pokok : **193402516028**

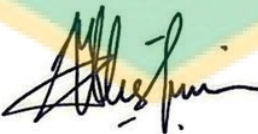
Program Studi : **MANAJEMEN**



**Menyetujui,
Pembimbing Tugas Akhir,**


(Dr. Rahayu Lestari, S.E., M.M.)

**Mengetahui
Ketua Program Studi Manajemen,**



(Dr. Resti Hardini, S.E., M.Si.)

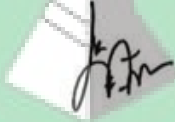
Jakarta : Februari 2023

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : PENGARUH PROMOSI PENJUALAN, *FLASH SALE*, DAN GRATIS ONGKIR TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SKINCARE PADA MAHASISWA PROGRAM STUDI MANAJEMEN UNAS *PLATFROM E-COMMERCE* TIKTOK SHOP

Nama Mahasiswa : SINDY DIAN SARI
Nomor Pokok : 193402516028
Program Studi : MANAJEMEN

**Diterima dan Disahkan oleh Panitia Ujian
Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nasional
Menyetujui,
Pembimbing Tugas Akhir,**

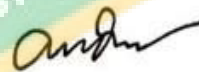

(Dr. Rahayu Lestari, S.E., M.M.)

Ketua Penguji,



(Kumba Digidowiseiso, S.E., M.App.Ec., Ph.D.)

Anggota/ Penguji,



(Dr. Andini Nrwulandari, S.E., M.M.)

Mengetahui
Dekan,

(Kumba Digidowiseiso, S.E., M.App.Ec., Ph.D.)

Jakarta : Februari 2023

Tanggal Lulus : 25 Februari 2023

ABSTRAK

PENGARUH PROMOSI PENJUALAN, *FLASH SALE*, DAN GRATIS ONGKIR TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SKINCARE PADA MAHASISWA PROGRAM STUDI MANAJEMEN UNAS *PLATFROM E-COMMERCE* TIKTOK SHOP

Oleh :

Sindy Dian Sari

Npm : 193402516028

Skripsi, dibawah bimbingan Dr. Rahayu Lestari, S.E., M.M.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh promosi penjualan, *flash sale*, dan gratis ongkir terhadap keputusan pembelian skincare pada mahasiswa program studi manajemen unas *platform e-commerce* tiktok shop. Data penelitian ini menggunakan data primer menggunakan kuesioner, kepada 82 responden mahasiswa program studi manajemen 2019 Unas. Teknik analisis data menggunakan analisis inferensial dengan regresi linier berganda dan menggunakan program *Statistical Product and Service Solution* (SPSS) versi 23.0. Hasil analisis regresi linier berganda menunjukkan bahwa variabel Promosi Penjualan (X1) dan *Flash Sale* (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian (Y). Sedangkan variabel Gratis Ongkir (X3) berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap Keputusan Pembelian (Y).

Kata Kunci : Promosi Penjualan, *Flash Sale*, Gratis Ongkir, dan Keputusan Pembelian.

ABSTRACT

THE INFLUENCE OF SALES PROMOTIONS, FLASH SALES, AND FREE SHIPPING ON SKINCARE PURCHASE DECISIONS IN STUDENTS OF UNAS PLATFROM MANAGEMENT STUDY PROGRAM E-COMMERCE TIKTOK SHOP

By :

Sindy Dian Sari

Npm : 193402516028

Thesis, under the guidance Dr. Rahayu Lestari, S.E., M.M.

This study aims to analyze the effect of sales promotions, flash sales, and free shipping on skincare purchasing decisions in students of the Unas Management Study Program, the Tiktok Shop e-commerce platform. The research data used primary data using a questionnaire, to 82 respondents from the 2019 Unas management study program students. The data analysis technique uses inferential analysis with multiple linear regression and uses the Statistical Product and Service Solution (SPSS) version 23.0 program. The results of multiple linear regression analysis show that the Sales Promotion (X1) and Flash Sale (X2) variables have a positive and significant effect on Purchase Decision (Y). Meanwhile, the free shipping variable (X3) has a positive and insignificant effect on purchasing decisions (Y).

Keywords : Sales promotion, Flash Sale, Free Shipping, and Purchase Decision

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1. BIODATA DIRI

Nama : Sindy Dian Sari
Npm : 193402516028
Jenis Kelamin : Perempuan
Tempat/ Tgl. Lahir : Bekasi, 22 Maret 2001
Alamat : Tmn. Alamanda Blok B10 no. 36 RT. 02/012
Agama : Islam
Kewarganegaraan : Indonesia
Email : sindydian22@gmail.com

2. RIWAYAT PENDIDIKAN

Tahun 2007 – 2013 : SDN BEKASI JAYA V
Tahun 2013 – 2016 : Mtsn 1 KOTA BEKASI
Tahun 2016 – 2019 : SMAN PGRI 1 KOTA BEKASI



KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Segala puji dan syukur atas kehadiran Allah Subhana Wa Ta'ala yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyusun dan menyelesaikan skripsi ini dengan baik yang berjudul **“PENGARUH STRATEGI PROMOSI, *FLASH SALE*, DAN GRATIS ONGKIR TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SKINCARE PADA MAHASISWA PROGRAM STUDI MANAJEMEN *PLATFROM E-COMMERCE* TIKTOK SHOP”**. Penelitian ini diajukan guna memenuhi persyaratan dalam mencapai gelar Sarjana Strata Satu pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen, Universitas Nasional.

Penelitian ini mungkin tidak akan terselesaikan bila tidak adanya bantuan dari segala pihak yang membantu, mengarahkan dan menyemangati saya selaku peneliti. Karena hal tersebut penulis mengucapkan terimakasih dan ucap syukur untuk kedua orangtua penulis atas segala doa dan bantuannya selama menempuh awal pendidikan sampai dititik akhir ini.

Penulis dalam penyusunan skripsi ini banyak menghadapi kendala serta rintangan berasal berbagai aspek, karena itu penulis mengucapkan dengan terimakasih atas dukungan dan bantuan pada bentuk apapun dari banyak sekali pihak sebagai akibatnya skripsi ini bisa diselesaikan secara baik, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar – besarnya kepada :

1. Bapak Dr. Drs. El Amry Bermawi Putera , M.A. selaku Rektor Universitas Nasional
2. Bapak Kumba Digdowiseiso, S.E., M.App.EC., Ph.D., Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Nasional.
3. Ibu Dr. Rahayu Lestari, S.E., M.M., Selaku Wakil Dekan Bidang Akademik Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Nasional
4. Ibu Resti Hardini, S.E., M.Si. Selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Nasional
5. Ibu Dr. Rahayu Lestari, S.E., M.M. , selaku dosen pembimbing saya yang telah bersedia meluangkan waktunya serta memberikan arahan dan

bimbingan semaksimal mungkin kepada penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.

6. Segenap dosen maupun Staff Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Nasional yang telah memberikan ilmu selama kuliah dan seluruh staf yang selalu sabar melayani segala administrasi selama proses penelitian ini.
7. Ucapan Terima Kasih yang tiada tara untuk Kedua Orang Tua saya Bapak Usman Suryadi Sastra dan Ibu Marlina Avilina Jansen Serta Adik Nabila Devi Wulandari Dan Dewita Alpiani, Yang telah memberikan doa dan dukungan kepada penulis baik secara moril maupun material dan yang telah menjadi Orang tua yang hebat yang tentu takkan bisa penulis balas. Dan Terima Kasih Juga untuk Saudara Penulis Mutiara Novianti yang telah meberikan Saran, dan referensi dalam proses pengerjaan skripsi ini.
8. Terima kasih untuk erwinskyah Br yang telah membantu secara moril dan materil, memberikan motivasi serta doa dan masukan – masukannya dalam proses mengerjakan skripsi ini.
9. Terima kasih untuk teman – teman kuliah penulis Dena Andriyani, dan Chaerillya, yang telah memberikan masukan dan memberikan dukungan satu sama lain. Terima kasih juga untuk sahabat – sahabat penulis Dhifa Aldien, Setiani Putri Utomo, dan Amanda Tazqia yang telah membantu dan memberikan Motivasi, dan Saran untuk penulis dalam proses mengerjakan skripsi ini.
10. Terima kasih juga untuk responden yang telah meluangkan waktunya untuk mengisi kuesioner dalam penelitian ini.

Akhir kata, dengan segala kerendahan hati penulis dan tanpa peran serta semua pihak di atas, skripsi ini tidak akan pernah terwujud. Semoga penelitian ini dapat memberi manfaat bagi semua pihak yang bersangkutan, khususnya bagi penulis dan umumnya bagi para pembaca.

DAFTAR ISI

Keterangan	Halaman
LEMBAR PERNYATAAN.....	iii
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI.....	iv
LEMBAR PENGESAHAN.....	v
ABSTRAK.....	vi
<i>ABSTRACT</i>	vii
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	viii
KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR GAMBAR.....	vii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan dan kegunaan Penelitian.....	5
BAB II.....	7
TINJAUAN PUSTAKA.....	7
A. Promosi.....	7
1. Pengertian Promosi Penjualan.....	7
2. Tujuan Promosi Penjualan.....	7
3. Fungsi Promosi Penjualan.....	8
4. Jenis-jenis Media Promosi Penjualan.....	9
B. <i>Flash Sale</i>	10
1. Definisi <i>Flash Sale</i>	10
2. Cara melakukan <i>Flash Sale</i>	12
3. Indikator <i>Flash Sale</i>	12
C. Gratis Ongkir.....	12
1. Definisi Gratis Ongkir.....	12

2. Indikator Gratis Ongkir	13
D. Keputusan Pembelian	14
1. Definisi Keputusan Pembelian.....	14
2. Proses Keputusan Pembelian	14
3. Dimensi Keputusan Pembelian.....	17
4. Faktor – Faktor Keputusan Pembelian	18
5. Indikator Keputusan Pembelian.....	18
E. Keterkaitan Antar Variabel Penelitian	18
1. Pengaruh Promosi Penjualan Terhadap Keputusan Pembelian	18
2. Pengaruh <i>Flash sale</i> Terhadap Keputusan Pembelian	19
3. Pengaruh Gratis Ongkir Terhadap Keputusan Pembelian	19
F. Hasil Penelitian yang Sesuai Sebagai Rujukan Penelitian	19
G. Kerangka Analisis	22
H. Hipotesis	24
BAB III.....	25
METODE PENELITIAN.....	25
A. Objek Penelitian.....	25
B. Data Penelitian.....	25
1. Sumber Data dan Jenis Data.....	25
2. Populasi dan Sampel	26
b. Sampel	27
3. Metode dan Alat Pengumpulan Data.....	29
a. Kuesioner.....	30
C. Definisi Operasional Variabel.....	30
D. Metode Analisis dan Pengujian Hipotesis	32
1. Metode Analisis Deskriptif.....	32
2. Metode Analisis Inferensial.....	32
3. Uji Instrumen.....	33
4. Uji Asusmi Klasik	33
5. Uji Kelayakan Model	35
6. Pengujian Hipotesis	36
BAB IV.....	36
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	36
A. Hasil Penelitian.....	37
1) Deskripsi Objek Penelitian	37
2) Karakteristik Responden	37
3) Hasil Lengkap Estimasi Penelitian	40
B. Pembahasan	56

BAB V	58
KESIMPULAN DAN SARAN	58
A. Kesimpulan.....	58
DAFTAR PUSTAKA	60
LAMPIRAN TABULASI	3



DAFTAR TABEL

Keterangan	Halaman
Tabel 2.1 Penelitian yang Sesuai Sebagai Rujukan Penelitian.....	19
Tabel 3.2 Skala Likert.....	30
Tabel 3.3 Definisi Operasional Variabel.....	31
Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan jenis kelamin.....	37
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Sebagaimana Berdasarkan Usia.....	38
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Pekerjaan.....	40
Tabel 4.4 Total Mean Data Deskriptif Variable Promosi Penjualan (X1).....	41
Tabel 4.5 Total Mean Data Deskriptif Variabel Flash Sale (X2).....	42
Tabel 4.6 Total Mean Data Deskriptif Variabel Gratis Ongkir (X3).....	43
Tabel 4.7 Total Mean Data Deskriptif Variabel Keputusan Pembelian (Y)....	44
Tabel 4. 8 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda.....	45
Tabel 4.9 Hasil Validitas Angket Promosi Penjualan.....	45
Tabel 4.10 Hasil Uji Validitas Angket Flash Sale	47
Tabel 4.11 Hasil Uji Validitas Angket Gratis Ongkir	47
Tabel 4.12 Hasil Uji Validitas Angket Keputusan Pembelian	48
Tabel 4.13 Hasil Uji Reliabilitas	49
Tabel 4.15 Hasil Uji Autokorelasi	50
Tabel 4.16 Hasil Uji Heteroskedastisitas	51
Tabel 4.18 Hasil Uji F.....	53
Tabel 4.19 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R ²).....	54
Tabel 4.20 Hasil Uji t.....	54

DAFTAR GAMBAR

Keterangan	Halaman
Gambar 1.1 Jumlah Unduhan Tiktok.....	1
Gambar 2.1 Proses Pengambilan Keputusan Pembelian	15
Gambar 2.2 Bagan Kerangka Analisis	23
Gambar 4.1 Diagram Presentase Berdasarkan Jenis Kelamin	38
Gambar 4.2 Diagram Presentase Berdasarkan Usia	39
Gambar 4.3 Diagram Presentase Berdasarkan Jenis Pekerjaan.....	40



DAFTAR LAMPIRAN

Keterangan	Halaman
Lampiran 1 Kuesioner Karakteristik Responden.....	3
Lampiran 2 Data Responden	7
Lampiran 3 Hasil Tanggapan Responden	10
Lampiran 4 Output Hasil Olahan SPSS	22

