

SKRIPSI

**PENGARUH HARGA, *LIFESTYLE* DAN PROMOSI
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
KONSUMEN IPHONE DI MARIAPHONE.ID
GRESIK**



Diajukan oleh:

TRI HIDAYATI ANGGRAENI

NIM: 2020020004

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS GRESIK

GRESIK

2024



**PENGARUH HARGA, *LIFESTYLE* DAN PROMOSI
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
KONSUMEN IPHONE DI MARIAPHONE.ID
GRESIK**

Untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen (S.M) Pada Program Studi
Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Gresik



Diajukan oleh :

TRI HIDAYATI ANGGRAENI

NIM : 2020020004

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS GRESIK

GRESIK

2024

LEMBAR PERSETUJUAN

**PENGARUH HARGA, *LIFESTYLE* DAN PROMOSI
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN
IPHONE DI MARIAPHONE.ID GRESIK**

Diajukan oleh:

TRI HIDAYATI ANGGRAENI

NIM : 2020020004

Skripsi telah disetujui untuk diujikan

Pada Tanggal : 27 Juni 2024

Oleh:

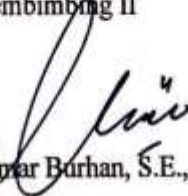
Pembimbing I



Adiba Fuad Syalman, S.E., M.M

NIDN 0724058702

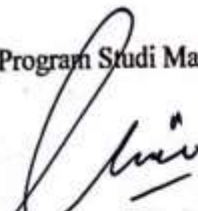
Pembimbing II



Umar Burhan, S.E., M.M.

NIDN 0718058006

a/n Ketua Program Studi Manajemen



Umar Burhan, S.E., M.M.

NIDN 0718058006

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Proposal : PENGARUH HARGA, *LIFESTYLE* DAN PROMOSI
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN
IPHONE DI MARIAPHONE.ID GRESIK

Nama Mahasiswa : Tri Hidayati Anggraeni

NIM : 2020020004

Telah dipertahankan / diuji dihadapan Tim Penguji

Pada Tanggal : 10 Juli 2024

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS GRESIK 2024

TIM PENGUJI :

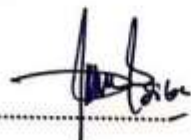
Rachmad Ilham, S.Ant., M.PSDM., HC.
NIDN. 0723079203
Ketua Penguji

1. 

Mochamad Svafii, S.E., M.M
NIDN. 0729018305
Anggota Penguji I

2. 

Adiba Fuad Syalman, S.E., M.M
NIDN. 0724058702
Anggota Penguji II

3. 

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi


Umar Burhan, S.E., M.M.

NIDN 0718058006

SURAT PERNYATAAN ORISINILITAS SKRIPSI

Saya yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Tri Hidayati Anggraeni
NIM : 2020020004
Fakultas : Ekonomi
Program : Strata-I (S-1)
Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi : Pengaruh Harga, *Lifestyle*, dan Promosi Terhadap
Keputusan Pembelian *Iphone* di *Mariaphone.id*
Gresik

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam naskah Skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik pada suatu perguruan tinggi dan tidak memuat karya atau pendapat yang pernah ditulis maupun diterbitkan oleh orang lain kecuali secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka. Apabila ternyata didalam naskah tugas akhir ini dapat dibuktikan unsur – unsur plagiaris, saya bersedia skripsi ini digugurkan dan gelar akademik yang telah saya peroleh DIBATALKAN, serta diproses sesuai peraturan perundang—undangan yang berlaku. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya tanpa ada paksaan dari pihak manapun.

Gresik, 09 Juli 2024

Yang menyatakan,



Tri Hidayati Anggraeni

NIM. 2020020004

**PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN
AKADEMIS**

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Tri Hidayati Anggraeni

NIM : 2020020004

Fakultas : Ekonomi

Program Studi : Manajemen

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Fakultas Ekonomi Universitas Gresik Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*non-exclusive royalty fee right*) atas skripsi saya yang berjudul:

Pengaruh Harga, Lifestyle, dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen iPhone di Mariaphone.id Gresik

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan hak bebas royalti tersebut Nama Fakultas berhak menyimpan, mengalih media/ formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, mempublikasikan skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sebenar-benarnya.

Gresik, 15 Juli 2024

Yang menyatakan



**Tri Hidayati Anggraeni
2020020004**



UNIGRES
UNIVERSITAS GRESIK
Character Building Through Education

SK BAN PT No. 1201/SK/BAN-PT/Akred/PT/01/2021 Peningkat Akreditasi "Bak Sekali"

FAKULTAS EKONOMI

PROGRAM STUDI AKUNTANSI | PROGRAM STUDI MANAJEMEN
TERAKREDITASI (B)

Prodi Akuntansi SK No. 465B/SK/BAN-PT/Akred/S/01/2017
Prodi Manajemen SK No. 25/SK/BAN-PT/Akred/S/1/2018

**SURAT KETERANGAN
CEK PLAGIASI SKRIPSI**

Pada hari ini Selasa tanggal 16 Juli 2024 Berdasarkan pengecekan skripsi dari mahasiswa:

Nama : Tri Hidayati Anggraeni
NIM : 2020020004
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul : Pengaruh Harga, *Lifestyle*, dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen *iPhone* di *Mariaphone.id* Gresik
Hasil cek plagiasi : 14%

Maka diputuskan bahwa dokumen skripsi mahasiswa bersangkutan dinyatakan Lolos / Tidak Lolos*.

Gresik, 16 Juli 2024
Penulis,

Tri Hidayati Anggraeni
NIM. 2020020004

PENGARUH HARGA, *LIFESTYLE* DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN *IPHONE* DI MARIAPHONE.ID GRESIK

Tri Hidayati Anggraeni

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Gresik

ABSTRAK

Keputusan pembelian adalah pilihan seseorang untuk membeli atau menggunakan produk yang dianggap memenuhi kebutuhan dan bersedia menanggung risiko. Faktor seperti harga, gaya hidup, dan promosi memengaruhi keputusan pembelian. Studi ini meneliti pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap pembelian iPhone di Kota Gresik. Manajemen pemasaran mempelajari cara menarik pasar target dan mempertahankan pelanggan dengan memberikan nilai. Perilaku konsumen mempelajari cara individu, kelompok, dan organisasi memenuhi kebutuhan dalam masyarakat. Analisis menunjukkan bahwa harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian iPhone, sementara gaya hidup dan promosi tidak begitu berpengaruh. Diperlukan kombinasi harga bersaing, promosi efektif, dan sesuai dengan gaya hidup konsumen untuk meningkatkan keputusan pembelian iPhone. Promosi, harga, dan branding yang tepat penting dalam mempengaruhi keputusan pembelian produk iPhone.

Kata kunci : Harga, Lifestyle, Promosi, Keputusan Pembelian

THE INFLUENCE OF PRICE, LIFESTYLE AND PROMOTION ON IPHONE CONSUMER PURCHASING DECISIONS AT MARIAPHONE.ID GRESIK

Tri Hidayati Anggraeni

Management Study Program, Faculty of Economics, Gresik University

ABSTRACT

A purchasing decision is a person's choice to buy or use a product that is considered to meet their needs and is willing to bear the risk. Factors such as price, lifestyle and promotions influence purchasing decisions. This study examines the influence of these factors on iPhone purchases in Gresik City. Marketing management studies how to attract target markets and retain customers by providing value. Consumer behavior studies how individuals, groups, and organizations meet needs in society. The analysis shows that price has a significant influence on iPhone purchasing decisions, while lifestyle and promotions have little influence. A combination of competitive prices, effective promotions, and suitability to consumer lifestyles is needed to increase iPhone purchasing decisions. Proper promotion, price and branding are important in influencing iPhone product purchasing decisions.

Keywords: Price, Lifestyle, Promotion, Purchasing Decisions

KATA PENGANTAR

Puji syukur penyusun panjatkan kepada Allah SWT atas Rahmat dan Karunia- Nya sehingga Skripsi dengan judul **“Pengaruh Harga, Lifestyle, dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Iphone di Mariaphone.id Gresik”** ini dapat dikerjakan dan disusun sebaik mungkin.

Skripsi ini disusun untuk bagian dari tugas akhir untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen dari Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi di Universitas Gresik. Kelancaran Skripsi ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, penulis ucapkan banyak terima kasih kepada segenap pihak yang telah membantu:

1. Ibu dr. Riski Dwi Prameswari, M.Kes. selaku Rektor Universitas Gresik.
2. Bapak Umar Burhan, S.E., M.M selaku Dekan, Ketua Program Studi Fakultas Ekonomi Universitas Gresik serta Dosen Pembimbing 2 telah membantu penulis untuk memberikan ruang dalam menyelesaikan Skripsi ini.
3. Ibu Adiba Fuad Syalman, S.E., M.M selaku Dosen Pembimbing 1 yang telah berkenan meluangkan waktu, memberikan bimbingan, motivasi, petunjuk, dan arahan kepada penulis dalam kegiatan penyusunan Skripsi ini menjadi terselesaikan dengan baik.
4. Bapak Rachmad Ilham, S.Ant., M.PSDM, HC dan Bapak Mochamad Syafii, S.E., M.M selaku dosen penguji yang memberikan arahan, masukan dan saran agar Skripsi ini berjalan dengan baik.
5. Bapak/Ibu Dosen serta seluruh staff pengajar di Fakultas Ekonomi Universitas

Gresik yang telah memberikan bekal dan ilmu pengetahuan sehingga penulis dapat menyelesaikan studi dan menyelesaikan Penulisan Skripsi ini.

6. Kepada Panutan penulis, Ayahanda Riyadi (alm), terima kasih selalu menjadi alasan penulis untuk menyelesaikan Skripsi ini sampai selesai. Beliau memang tidak sempat merasakan pendidikan sampai bangku perkuliahan, namun beliau selalu berharap dan berusaha agar anak perempuan satu satunya ini mendapatkan pendidikan sebaik-baiknya sehingga penulis mampu menyelesaikan studinya sampai Sarjana.
7. Kepada Semangat penulis, Ibunda Sunarti, yang tidak henti – hentinya memberikan kasih sayang dengan penuh cinta dan selalu memberikan motivasi, semangat serta do'a dan juga berusaha sendirian menjadi tulang punggung keluarga untuk mendukung keinginan ayahanda (alm) sehingga penulis mampu menyelesaikan studinya sampai Sarjana.
8. Kepada seseorang yang tak kalah penting kehadirannya, sahabat penulis Sheylla Masyitoh, S.Ak. Terima Kasih telah menjadi bagian dari perjalanan hidup penulis. Berkontribusi banyak dalam proses penulisan skripsi ini, baik tenaga maupun waktu kepada penulis. Telah mendukung, menghibur, mendengarkan keluh kesah dan memberikan semangat untuk pantang menyerah.
9. Rekan – rekan mahasiswa utamanya dari Program Studi Manajemen Universitas Gresik atas dukungan dan kerjasamanya selama menempuh pendidikan serta penyelesaian Skripsi ini.
10. Terima kasih untuk diri sendiri, karena telah mampu berusaha keras dan

berjuang sejauh ini, mampu mengendalikan diri sendiri dari berbagai tekanan diluar keadaan dan tidak pernah memutuskan untuk menyerah sesulit apapun Penyusunan Skripsi ini dengan menyelesaikan sebaik dan semaksimal mungkin.

11. Terakhir, terima kasih untuk NCT DREAM, terutama Lee Jen0, dan Na Jaemin yang telah menjadi penyemangat penulis untuk menyelesaikan Skripsi ini. Terima kasih atas karya-karya indahnnya.

Penulis mengharapkan saran dan juga kritik demi kesempurnaan dan perbaikannya sehingga Skripsi ini dapat bermanfaat dan dapat digunakan sebagai tambahan pengetahuan maupun informasi bagi semua pihak yang membutuhkan.

Gresik, 10 Juli 2024

Tri Hidayati Anggraeni

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	1
LEMBAR PERSETUJUAN.....	i
LEMBAR PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN ORISINILITAS SKRIPSI	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Batasan Masalah.....	6
1.4 Tujuan Penelitian.....	6
1.5 Manfaat.....	6
1.5.1 Secara Teoritis.....	6
1.5.2 Secara Praktis	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	8
2.1 Landasan Teori.....	8
2.1.1 Manajemen Pemasaran	8
2.1.2 Perilaku Konsumen	9
2.1.3 Harga.....	11
2.1.4 Lifestyle (Gaya Hidup)	12
2.1.5 Promosi	14
2.1.6 Keputusan Pembelian.....	16
2.1.7 Penelitian Terdahulu	21
2.1.8 Kerangka Konseptual.....	24
2.1.9 Hipotesis	25
BAB 3 METODOLOGI PENELITIAN.....	26

3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	26
3.2 Definisi Operasional Variabel.....	27
3.3 Indikator Variabel Penelitian.....	30
3.4 Populasi dan Teknik Pengumpulan Data.....	31
BAB IV PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN	48
4.1 Gambaran Umum	48
4.2 Waktu Penelitian	49
4.3 Hasil Penelitian.....	49
4.3.1 Deskripsi Karakteristik Responden.....	49
4.3.2 Statistik Deskriptif	52
4.3.3 Analisis Interval (Deskripsi Penelitian Menurut Jawaban Responden).....	52
4.3.4 Analisis Data.....	67
4.3.5 Uji Asumsi Klasik.....	70
4.3.6 Analisis Regresi Linear Berganda	78
4.3.7 Uji Hipotesis	81
4.3.8 Uji Koefisiensi Determinasi (R^2).....	86
4.3.9 Pembahasan	87
BAB V KESIMPULAN.....	89
5.1 Kesimpulan.....	89
5.2 Keterbatasan Penelitian	90
5.3 Saran.....	90
DAFTAR PUSTAKA.....	92
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	20
Tabel 3.1 Indikator Variabel Penelitian.....	29
Tabel 3. 2 Skala Pengukuran Variabel	38
Tabel 4.1 Karakteristik Berdasarkan Jenis Kelamin.....	51
Tabel 4.2 Karakteristik Berdasarkan Usia	52
Tabel 4.3 Statistik Deskriptif.....	53
Tabel 4.4 Deskripsi Balasan Responden Berdasarkan Keterjangkauan Harga	54
Tabel 4.5 Deskripsi Jawaban Responden Berdasarkan Harga Dan Kualitas Pelayanan.....	55
Tabel 4.6 Deskripsi Jawaban Responden Berdasarkan Daya Saing Harga	56
Tabel 4.7 Deskripsi Jawaban Responden Berdasarkan Penggabungan Harga Dengan Manfaat.....	57
Tabel 4.8 Deskripsi Jawaban Responden Berdasarkan Kegiatan (<i>Activity</i>)	58
Tabel 4.9 Deskripsi Jawaban Responden Berdasarkan Minat (<i>Interest</i>)	59
Tabel 4.10 Deskripsi Jawaban Responden Berdasarkan Pendapat (<i>Opinion</i>)	60
Tabel 4.11 Deskripsi Jawaban Responden Berdasarkan Periklanan	61
Tabel 4.12 Deskripsi Jawaban Responden Berdasarkan Promosi Penjualan	62
Tabel 4.13 Deskripsi Jawaban Responden Berdasarkan Hubungan Masyarakat ...	63
Tabel 4.14 Deskripsi Jawaban Responden Berdasarkan Penyesuaian Kebutuhan Konsumen Saat Melakukan Pembelian.....	64
Tabel 4.15 Deskripsi Jawaban Responden Berdasarkan Kegunaan Didalam Produk Yang Dibeli	65
Tabel 4.16 Deskripsi Jawaban Responden Berdasarkan Akurasi Dalam Memutuskan Pembelian Produk Sesuai Dengan Harga Dan Kualitas Serta Keinginan Dari Konsumen Tersebut.....	66
Tabel 4.17 Deskripsi Jawaban Responden Berdasarkan Kegiatan Pembelian Ulang	67
Tabel 4.18 Hasil Uji Validitas Variabel Harga.....	68
Tabel 4.19 Hasil Uji Validitas Variabel <i>Lifestyle</i>	69
Tabel 4.20 Hasil Uji Validitas Variabel Promosi	69

Tabel 4.21 Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian.....	70
Tabel 4.22 Hasil Uji Reliabilitas	70
Tabel 4.23 Hasil Uji Normalitas Sebelum Perbaikan	72
Tabel 4.23 Hasil Uji Normalitas Kolmogrov-Smirnov	72
Tabel 4.24 Hasil Uji Heteroskedastisitas	74
Tabel 4.25 Hasil Uji Multikolinaritas	75
Tabel 4.26 Hasil Uji Autokorelasi	76
Tabel 4.27 Linearitas Harga Dan Keputusan Pembelian	77
Tabel 4.28 Linearitas <i>Lifestyle</i> Dan Keputusan Pembelian	78
Tabel 4.29 Linearitas <i>Lifestyle</i> Dan Keputusan Pembelian	79
Tabel 4.30 Regresi Linear Berganda	80
Tabel 4.30 Hasil Uji T	83
Tabel 4.31 Hasil Uji F	86
Tabel 4.32 Hasil Analisis Koefisien Determinasi (R^2)	87

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual	23
Gambar 3.1 Kurva Uji T.....	44
Gambar 3.2 Kurva Uji F.....	45
Gambar 4.1 Diagram Komposisi Konsumen Berdasarkan Jenis Kelamin	51
Gambar 4.2 Diagram Komposisi Konsumen Berdasarkan Usia.....	52
Gambar 4.3 Kurva Uji Normalitas	73
Gambar 4.4 Uji Autokorelasi	76
Gambar 4.5 Kurva Penerimaan H1 Dan Penolakan H0 Uji T Harga.....	84
Gambar 4.6 Kurva Penerimaan H1 Dan Penolakan H0 Uji T <i>Lifestyle</i>	85
Gambar 4.7 Kurva Penerimaan H1 Dan Penolakan H0 Uji T Promosi	85

DAFTAR LAMPIRAN

1. Kuesioner
2. Pengujian Data SPSS 25
3. Tabulasi Data
4. Tabel R-Hitung
5. Titik Presentase Disribusi t (dF)
6. Titik Presentase Distribusi F untuk Probabilita = 0.05
7. Tabel Durbin-Watson ($\alpha=5\%$)
8. Surat Permohonan Perizinan
9. Kartu Bimbingan
10. Berita Acara

