PENGARUH DISKON HARGA, *LIVE STREAMING* DAN *CONTENT MARKETING* TERHADAP *IMPULSIVE BUYING* PRODUK FACETOLOGY SERIES SUNSCREEN MELALUI APLIKASI TIKTOK PADA GEN Z DI SURABAYA

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas Akademik dan
Memenuhi Syarat Pencapaian Gelar Sarjana Strata-1
Program Studi Ilmu Administrasi Niaga

OLEH :
VINA AFRILIA
NBI. 1122100113

PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI NIAGA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA

2026

PENGARUH DISKON HARGA, *LIVE STREAMING* DAN *CONTENT MARKETING* TERHADAP *IMPULSIVE BUYING* PRODUK FACETOLOGY SERIES SUNSCREEN MELALUI APLIKASI TIKTOK PADA GEN Z DI SURABAYA

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas Akademik dan
Memenuhi Syarat Pencapaian Gelar Sarjana Strata-1
Program Studi Ilmu Administrasi Niaga

Oleh :
VINA AFRILIA
NBI. 1122200120

PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI NIAGA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA
2026

PENGARUH DISKON HARGA, *LIVE STREAMING* DAN *CONTENT MARKETING* TERHADAP *IMPULSIVE BUYING* PRODUK FACETOLOGY SERIES SUNSCREEN MELALUI APLIKASI TIKTOK PADA GEN Z DI SURABAYA

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas Akademik dan
Memenuhi Syarat Pencapaian Gelar Sarjana Strata-1
Program Studi Ilmu Administrasi Niaga

Oleh :
VINA AFRILIA
NBI. 1122200120

PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI NIAGA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA
2026

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama	:	**Vina Afrilia**
NBI	:	**1122200120**
Judul	:	**Pengaruh Diskon Harga, *Live Streaming* dan *Content Marketing* Terhadap *Impulsive Buying* Produk Facetology Series Sunscreen Melalui Aplikasi Tiktok Pada Gen Z Di Surabaya**

Surabaya, 03 Juni 2026

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Prof. Dr. V. Rudy Handoko, M.S.
NPP. 20110.86.0062

Disetujui Oleh,
Dosen Pembimbing I

Dr. Dra Ayun Maduwinarti, M.P.
NPP. 20120.87.0103

TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

Dipertahankan Didepan Sidang Dewan Penguji Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas 17 Agustus Surabaya, dan dinyatakan diterima untuk memenuhi syarat guna memperoleh Gelar Sarjana S1 pada tanggal 03 Juni 2026

Dewan Penguji :

1. **Dr. Dra Ayun Maduwinarti, M.P.** ( )
   Ketua

2. **Drs. Ute Chairuz M. Nasution, M.S.** ( )
   Anggota I

3. **Drs. Agung Pujianto, M.M.** ( )
   Anggota II

Mengesahkan,
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Prof. Dr. V. Rudy Handoko, M.S.
NPP. 20110.86.0062

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama	:	Vina Afrilia
NBI	:	1122200120
Program Studi	:	Administrasi Niaga
Judul Skripsi	:	Pengaruh Diskon Harga, *Live Streaming* dan *Content Marketing* Terhadap *Impulsive Buying* Produk Facetology Series Sunscreen Melalui Aplikasi Tiktok Pada Gen Z Di Surabaya

Menyatakan bahwa :

1. Skripsi yang saya buat adalah benar-benar karya ilmiah saya sendiri atas bimbingan dari dosen pembimbing, bukan hasil plagiat dari karya ilmiah orang lain yang telah dipublikasikan dan/atau karya ilmiah orang lain yang digunakan untuk memperoleh gelar akademik tertentu.
2. Jika saya mengambil, mengutip atau menulis sebagian dari karya ilmiah orang lain tersebut akan mencantumkan sumber dan mencantumkan dalam daftar pustaka.

Dengan surat pernyataan ini saya buat dengan sungguh-sungguh dan atas kesadaran yang sesadar-sadarnya. Apabila ternyata di dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia skripsi ini digugurkan dan gelar akademik yang telah saya peroleh (SI) dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (Undang-undang Nomor 20 Tahun 2003, Pasal 25 ayat 2 dan Pasal 70).

Surabaya, 03 Juni 2026

Yang membuat Pernyataan



(Vina Afrilia)

LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI

UNIVERSITAS
17 AGUSTUS 1945
SURABAYA

BADAN PERPUSTAKAAN
Jl. SEMOLOWARU 45 SURABAYA
TELP. 031 593 1800 (Ext. 311)
e-mail : perpus@untag-sby.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai Civitas Akademik Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama	: Vina Afrilia
NBI/ NPM	1122200120
Fakultas	: Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi	: Ilmu Administrasi Niaga
Jenis Karya	: Skripsi/ ~~Tesis~~/ ~~Disertasi~~/ ~~Laporan Penelitian~~/~~Praktek~~*

Demi perkembangan ilmu pengetahuan, saya menyetujui untuk memberikan kepada Badan Perpustakaan Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya ***Hak Bebas Royalti Nonekslusif (Nonexclusive Royalty-Free Right)***, atas karya saya yang berjudul:

" Pengaruh Diskon Harga, Live Streaming Dan Content Marketing Terhadap Impulsive Buying Produk Facetology Series Sunscreen Melalui Aplikasi Tiktok Pada Gen Z Di Surabaya"

Dengan **Hak Bebas Royalti Nonekslusif (*Nonexclusive Royalty - Free Right*)**, Badan Perpustakaan Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya berhak menyimpan, mengalihkan media atau memformatkan, mengolah dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, mempublikasikan karya ilmiah saya selama tetap tercantum

Dibuat di : Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
Pada tanggal : 03 Juni 2026

Yang Menyatakan,



Vina Afrilia

*Coret yang tidak perlu

MOTTO

"Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya."
(QS: AL-BAQARAH: 286)

"*Long story short, I survived"*
The chapters that once felt like a storm are now just the preface to a much stronger life
- *Inspired by* Taylor Swift

HALAMAN PERSEMBAHAN

Segala Puji Syukur kepada Allah SWT, atas segala limpahan Rahmat dan karunia-Nya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Alhamdulillah semua perjuangan dalam menyelesaikan skripsi ini berkat doa dan dukungan dari semua pihak. Penyelesaian skripsi ini saya persembahkan kepada :

1. Dengan penuh rasa Syukur dan cinta, skripsi ini saya persembahkan untuk kedua orang tua saya. Papah Ahmad Rudi Raharjo dan Mama Suryati, tiada kata yang cukup untuk melukiskan rasa terima kasih atas cinta kasih, doa yang tak pernah putus, serta pengorbanan yang tak terbatas. Keberhasilan ini adalah buah dari pengorbanan dan ketulusan hati Papah dan Mama yang selalu menjadi pondasi dan kompas dalam hidup saya. Terima kasih telah menjadi madrasah pertama dan pelabuhan terbaik.
2. Skripsi ini saya persembahkan kepada saudari kandung saya Korin Aniza dan Felycia Amayra Putri dan nenek saya Maryati, terima kasih atas doa, dukungan, dan kehadiran kalian yang selalu mewarnai hari-hari saya. Keberadaan kalian adalah penyemangat yang membuat perjalanan ini terasa jauh lebih indah dan bermakna. Semoga pencapaian ini juga menjadi kebahagiaan dan kebanggan kita semua.
3. Yang terakhir, skripsi ini juga saya persembahkan untuk diri saya sendiri Vina Afrilia. Terima kasih karena tidak menyerah pada rasa lelah, tetap berjalan meski sulit dan berhasil menyelesaikan apa yang sudah dimulai. "*You did a great job*". Pencapaian ini adalah bukti bahwa setiap usaha dan kesabaran akan berbuah hasil yang membanggakan.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Data Pribadi

Nama	:	Vina Afrilia
Tempat, Tanggal Lahir	:	Cilacap, 29 April 2005
Alamat	:	JL. Jurusan Anjungan RT/RW 004/001 Kec. Sungai Pinyuh, Kab. Mempawah
Nomor Telepon	:	083162334358
Email	:	vinaafrilia21@gmail.com

Riwayat Pendidikan

1. SDN 02 Jatisari
2. SMPN 02 Kedungreja
3. SMKS Panca Karsa Sungai Pinyuh
4. Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Pengalaman

1. Publikasi dan Dokumentasi Kampus Mengajar 7 (2024)
2. Pengurus Koperasi Mahasiswa Divisi Admin dan Pemasaran (2024-2025)
3. Magang di PT Jamkrida Jatim (Januari-Maret 2025)
4. Admin akun Tiktok @Bangdos (2025-Sekarang)

Publikasi Ilmiah

1. Pemanfaatan Media Sosial Pada Kegiatan Digital Marketing Program Kampus Mengajar 7 di SMP ROMLY TAMIM SURABAYA
2. Perkuat Kompetensi : Mahasiswa Magang Aktif Kelola Administrasi PT JAMKRIDA JATIM
3. Rancang Bangun Mesin Pencacah daun Jagung di Dusun Wringi Anom, Desa Simbaringin
4. Pengaruh Diskon Harga, *Live Streaming*, *Content Marketing* terhadap *Impulsive Buying* Produk Facetology Sunscreen Gen Z di Surabaya

ABSTRAK

Vina Afrilia, 2026. **Pengaruh Diskon Harga, *Live Streaming* dan *Content Marketing* Terhadap *Impulsive Buying* Produk Facetology Series Sunscreen Melalui Aplikasi Tiktok Pada Gen Z Di Surabaya**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh Diskon Harga, *Live Streaming*, dan *Content Marketing* terhadap perilaku *Impulsive Buying* produk Facetology Series Sunscreen pada Gen Z di Surabaya. Metode penelitian yang digunakan adalah kuantitatif dengan pendekatan survei, dengan teknik pengumpulan data dilakukan dengan menyebarkan *e-kuesioner* melalui *Google Form* kepada 100 responden, hasilnya akan dianalisis dengan menggunakan teknik *non-probability sampling* melalui pendekatan *purposive sampling*, dan data diolah dengan menggunakan SPSS versi 27. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial Diskon Harga memiliki pengaruh signifikan terhadap *Impulsive Buying* dengan nilai signifikansi sebesar 0,029, yang mana dampak signifikan yang serupa juga ditemukan pada variabel *Live Streaming* dengan nilai signifikan < 0,001 dan *Content Marketing* juga secara parsial berpengaruh signifikan terhadap *Impulsive Buying*, dengan nilai signifikan < 0,001. Selain itu, pengujian secara simultan juga membuktikan bahwa ketiga variabel ini (Diskon Harga, *Live Streaming* dan *Content Marketing*) berpengaruh signifikan terhadap *Impulsive Buying* dengan nilai signifikan < 0,001). Hasil penelitian ini menegaskan bahwa variabel Diskon Harga sebagai faktor utama yang paling mendominasi dalam mempengaruhi *Impulsive Buying dibandingkan Live Streaming dan Content Marketing*. Oleh karena itu direkomendasikan untuk pihak Facetology memperkuat pemasaran Diskon Harga dengan strategi promosi yang lebih menarik dan interaktif di tiktok, serta mengoptimalkan strategi *Live Streaming* dan *Content Marketing* agar lebih menarik konsumen tertutama Gen Z dan sesuai dengan tren pasar terkini. Penelitian ini memberikan dapat memperluas ilmu pengetahuan, khususnya pada ranah manajemen pemasaran serta perilaku konsumen.

Kata Kunci: Diskon Harga, *Live Streaming*, *Content Marketing*, *Impulsive Buying*

ABSTRACT

Vina Afrilia, 2026. ***The Effect of Price Discounts, Live Streaming, and Content Marketing on Impulsive Buying of Facetology Series Sunscreen Products Through the TikTok Application Among Gen Z in Surabaya***

This study aims to analyze the effect of Price Discounts, Live Streaming, and Content Marketing on Impulsive Buying behavior of Facetology Series Sunscreen products on Gen Z in Surabaya. The research method used is quantitative with a survey approach, with data collection techniques carried out by distributing e-questionnaires via Google Form to 100 respondents, then the results will be analyzed using a non-probability sampling technique through a purposive sampling approach, and the data is processed using SPSS version 27. The results of the study indicate that partially Price Discounts have a significant effect on Impulsive Buying with a significance value of 0.029, where a similar significant impact is also found in the Live Streaming variable with a significant value <0.001 and Content Marketing also partially has a significant effect on Impulsive Buying, with a significant value <0.001. In addition, simultaneous testing also proves that these three variables (Price Discounts, Live Streaming and Content Marketing) have a significant effect on Impulsive Buying with a significant value <0.001). The results of this study confirm that the Price Discount variable is the most dominant factor influencing Impulsive Buying compared to Live Streaming and Content Marketing. Therefore, it is recommended that Facetology strengthen its Price Discount marketing with a more engaging and interactive promotional strategy on TikTok, as well as optimize its Live Streaming and Content Marketing strategies to attract more consumers, especially Gen Z, and align with current market trends. This research can broaden knowledge, particularly in the realm of marketing management and consumer behavior.

Keywords: *Price Discounts, Live Streaming, Content Marketing, Impulsive Buying*

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, karena atas berkat dan rahmat-Nya, penulis dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul **"Pengaruh Diskon Harga, *Live Streaming* dan *Content Marketing* Terhadap *Impulsive Buying* Produk Facetology Series Sunscreen Melalui Aplikasi Tiktok Pada Gen Z Di Surabaya".** Penyusunan skripsi Tahun Ajaran 2026/2027 ini sesuai dengan arahan yang diberikan Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya. Adapun lokasi penelitian ini skripsi ini dilakukan di Kota Surabaya. Penulisan skripsi ini dilakukan dalam rangka memenuhi syarat untuk mendapatkan gelar sarjana Administrasi Niaga, pada Prodi Ilmu Administrasi Niaga, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa bantuan, bimbingan, kerjasama dari berbagai pihak baik moril maupun materil untuk menyelesaikan Skripsi ini. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan Skripsi ini, diantaranya yaitu kepada:

1. Allah SWT, atas segala petunjuk, kekuatan, dan kemudahan yang diberikan dalam setiap langkah hidup penulis.
2. Dr. Harjo Seputro, S.T., M.T. selaku Rektor Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
3. Prof. Dr. V. Rudy Handoko., M.S selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
4. Dra. Ni Made Ida Pratiwi, M.M selaku Ketua Program Studi Administrasi Niaga Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
5. Dra. Diana Juni Mulyati, M.M. selaku Dosen Wali penulis.
6. Dr. Dra Ayun Maduwinarti, M.P. selaku Dosen Pembimbing I dan Dra. Ni Made Ida Pratiwi, M.M selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktu ditengah kesibukan beliau, memberikan kritik, saran dan pengarahan kepada Penulis dalam proses penulisan skripsi ini.
7. Seluruh dosen Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu, yang telah berbagi ilmu dan pengalaman selama proses perkuliahan.
8. Seluruh Staf Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik yang telah banyak membantu penulis dalam berbagai kepentingan proses administrasi dan pelayanan akademik selama ini.

9. Kepada kedua sosok paling berharga dalam hidup penulis yaitu orang tua kandung penulis : Papah Ahmad Rudi Raharjo dan Mama Suryati. Papah dan mama adalah pilar utama yang menyangga langkah penulis di kala lelah, serta sumber kekuatan terbesar yang membuat penulis mampu bertahan hingga di titik ini. Terima kasih atas cinta kasih yang tak pernah kenal kata cukup, atas setiap pengorbanan yang dilakukan dalam sunyi tanpa pernah sedikit pun melahirkan keluh. Skripsi ini penulis persembahkan sebagai wujud cinta, rasa bakti, hormat, dan terima kasih yang mendalam atas segala hal yang telah kalian berikan. Meski karya sederhana ini tidak akan pernah mampu membalas seluruh pengorbanan dan kasih sayang yang telah dicurahkan, semoga dapat menjadi salah satu kebanggaan kecil yang lahir dari doa dan perjuangan kalian selama ini. Terima kasih telah menjadi rumah tempat penulis pulang, dan menjadi alasan paling indah bagi penulis untuk selalu ingin menjadi versi terbaik dari diri sendiri.
10. Saudari Kandung Penulis, Korin Aniza dan Felycia Amayra Putri, Terima kasih karena telah menjadi alasan bagi penulis untuk terus melangkah, menjadi penenang saat dunia terasa cukup melelahkan, dan menjadi penyemangat yang selalu ada di setiap proses perjuangan ini. Kehadiran kalian adalah anugerah terbesar yang selalu membuat penulis bersemangat untuk memberikan yang terbaik. Untuk adik-adiku tercinta, teruslah melangkah maju, tumbuhlah lebih baik, dan jadilah versi yang paling hebat.
11. Terima kasih yang tak terhingga untuk keluarga besar penulis, terutama kepada Nenek tercinta, Ibu Maryati. Terima kasih karena selalu menjadi tempat pulang yang paling nyaman dan selalu percaya pada setiap langkah yang penulis ambil. Nenek adalah sosok yang mengajarkan penulis arti kesabaran dan keikhlasan dalam menjalani hidup. Kehadiran Nenek yang selalu hangat menjadi penyemangat tersendiri bagi penulis untuk menyelesaikan skripsi ini dengan sebaik-baiknya. Terima kasih sudah selalu ada dengan kasih sayang yang tulus.
12. Teman-Teman Seperjuangan Penulis dalam "Grup Sambat": Nurul Umayah, Martha Kristianita Putri, Rindi Yati Anggraini, Cahya Rukmana Putri, Dewi Sintawati, dan Novita Ageng Rahmadianti. Terima kasih telah menjadi sahabat yang selalu ada untuk saling mendengarkan keluh kesah, berbagi semangat, dan saling menguatkan satu sama lain hingga kita bisa melangkah bersama sampai di titik ini.
13. Teman-Teman Tercinta dalam "Grup Ghibah Seng": Theola Caesar Aisyah Sidik S.S, Risma Rahayu Pratiwi S.A.P, dan Abel Salsabilla H.I S.M, terima kasih atas kebersamaan, kehadiran, dan dukungan emosional yang selalu

menghibur serta memberikan keceriaan di kala penulis menghadapi kejenuhan selama masa perkuliahan dan penyusunan skripsi.

14. Teman kos penulis : Fitriyatul Fadila dan Artha Adesti Susilo. Terima kasih atas kehadiran dan dukungannya yang luar biasa. Sebagai teman kos yang selalu menemani sejak semester awal, kebersamaan selama di perantauan telah menjadi rumah kedua yang membuat masa-masa sulit dalam perkuliahan terasa lebih ringan. Terima kasih sudah menjadi tempat pulang untuk berbagi tawa dan pelipur lara saat lelah dengan tugas-tugas yang ada, hingga akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan.
15. Kupersembahkan karya ini untuk seseorang yang hingga detik ini masih menjadi bagian dari rencana Tuhan yang belum tersingkap, yang entah sedang meniti jalan di mana. Terima kasih telah menjadi motivasi sunyi di tengah lelah dan peliknya revisi yang harus penulis lalui. Skripsi ini menjadi saksi atas segala upaya penulis untuk terus bertumbuh dan memantaskan diri. Biarlah pencapaian ini menjadi karya yang kutitipkan pada masa depan untuk menjadi bukti nyata bahwa penulis tidak sekadar menyelesaikan kewajiban akademik, tetapi juga sedang menata diri, agar kelak saat kita dipertemukan, penulis sudah menjadi sosok yang siap untuk melangkah bersamamu nanti.
16. Seluruh Responden, yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu. Terima kasih yang sebesar-besarnya atas kebaikan hati, waktu yang telah diluangkan, dan jawaban jujur yang diberikan. Tanpa partisipasi dan kontribusi kalian, penelitian ini tidak akan pernah bisa berdiri tegak dan mencapai keberhasilan.
17. *Last but not least*. Skripsi ini dipersembahkan untuk diri penulis sendiri Vina Afrilia, sebagai bentuk apresiasi atas perjalanan panjang yang telah ditempuh dengan penuh kesabaran. Terima kasih karena telah memilih untuk tetap melangkah disaat keraguan sempat hadir, dan tetap menjaga fokus meski alur pengerjaan skripsi terasa cukup menguras energi. Penulis menghargai setiap keputusan, setiap waktu yang diluangkan, serta keteguhan hati dalam menghadapi dinamika proses akademik hingga titik penyelesaian ini. Skripsi ini bukan sekedar pemenuhan tanggung jawab, melainkan sebuah ruang bagi penulis untuk belajar, berproses, dan menemukan kedewasaan dalam setiap langkahnya. Terima kasih telah menjadi sosok yang tangguh, tetap konsisten pada tujuan, serta percaya bahwa setiap usaha akan membawa pada hasil yang

baik. *I am proud of what I have achieved, and I am ready for the next chapter.*

Surabaya, 03 Juni 2026



Vina Afrilia

DAFTAR ISI

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI ii
TANDA PENGESAHAN SKRIPSI iii
SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS iv
LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI v
MOTTO vi
HALAMAN PERSEMBAHAN vii
DAFTAR RIWAYAT HIDUP viii
ABSTRAK ix
ABSTRACT x
KATA PENGANTAR xi
DAFTAR ISI xv
DAFTAR TABEL xviii
DAFTAR GAMBAR xix
DAFTAR LAMPIRAN xx
BAB I PENDAHULUAN 1
1.1 Latar Belakang 1
1.2 Rumusan Masalah 10
1.3 Tujuan Penelitian 10
1.4 Manfaat Penelitian 10
1.4.1 Manfaat Teoritik 10
1.4.2 Manfaat Praktis 11
1.5 Sistematika Penulisan 11
BAB II KAJIAN PUSTAKA 13
2.1 Penelitian Terdahulu 13
2.2 Landasan Teori 20
2.2.1 Manajemen Pemasaran 20
2.2.2 *Marketing Mix* (Bauran Pemasaran) 22
2.2.3 *Digital Marketing* (Pemasaran Digital) 25
2.2.4 Perilaku Konsumen 29
2.2.5 Diskon Harga 31
2.2.6 *Live Streaming* (Siaran Langsung) 35
2.2.7 *Content Marketing* (Konten pemasaran) 37
2.2.8 *Impulsive Buying* (Pembelian Impulsif) 41
2.3 Definisi Konsep dan Definisi Operasional 44
2.3.1 Definisi Konsep 44
2.3.2 Definisi Operasional 45

2.4 Pola Hubungan Antar Variabel 46
2.4.1 Pengaruh Diskon Harga (X1) Terhadap *Impulsive Buying* (Y) 46
2.4.2 Pengaruh *Live Streaming* (X2) Terhadap *Impulsive Buying* (Y) 46
2.4.3 Pengaruh *Content Marketing* (X3) Terhadap *Impulsive Buying* (Y) 47
2.4.4 Pengaruh Diskon Harga (X1), *Live Streaming* (X2), *Content Marketing* (X3) Terhadap *Impulsive Buying* (Y) 48
2.5 Kerangka Berpikir 49
2.6 Hipotesis 49
BAB III METODE PENELITIAN 51
3.1 Rancangan Penelitian 51
3.2 Populasi Dan Sampel 51
3.2.1 Populasi 51
3.2.2 Sampel 52
3.3 Skala Pengukuran dan Instrumen Penelitian 53
3.3.1 Skala Pengukuran 53
3.3.2 Instrumen Penelitian 54
3.4 Jenis Data dan Sumber Data 55
3.4.1 Jenis Data 55
3.4.2 Sumber Data 55
3.5 Teknik Pengumpulan Data 56
3.6 Teknik Analisis Data 56
3.6.1 Uji Asumsi Klasik 57
3.6.2 Uji Regresi Linier Berganda 58
3.6.3 Pengujian Hipotesis 58
BAB IV PENYAJIAN, ANALISA DAN PEMBAHASAN 61
4.1 Penyajian Data 61
4.1.1 Gambaran Umum Obyek Penelitian 61
4.1.2 Karakteristik Responden 63
4.1.3 Analisis Uji Instrumen 65
4.2 Uji Tabulasi Data 68
4.2.1 Tabulasi Data Setiap Variabel 68
4.2.2 Analisis Rata-Rata Tabulasi Setiap Variabel 82
4.3 Analisis Data 94
4.3.1 Uji Asumsi Klasik 94
4.3.2 Analisis Regresi Linier Berganda 99
4.4 Pembahasan 104
BAB V PENUTUP 109
5.1 Kesimpulan 109

5.2 Rekomendasi 110
5.2.1 Bagi Manajemen Produk Facetology 110
5.2.2 Bagi Peneliti Selanjutnya dan Bagi Ilmu Pengetahuan 111
DAFTAR PUSTAKA 113
LAMPIRAN 106

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu 13
Tabel 2.2 Definisi Konsep 44
Tabel 2.3 Definisi Operasional 45
Tabel 3.1 Skala Likert 53
Tabel 3.2 Skala Interval 54
Tabel 4.1 Daftar Varian dan Harga Facetology Series Sunscreen 62
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin 63
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia 63
Tabel 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan 64
Tabel 4.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan 64
Tabel 4.6 Karakteristik Responden Berdasarkan Frekuensi Pembelian 65
Tabel 4.7 Uji Validitas 66
Tabel 4.8 Hasil Uji Reliabilitas 67
Tabel 4.9 Hasil Tabulasi Diskon Harga (X1) 68
Tabel 4.10 Hasil Tabulasi *Live Streaming* (X2) 71
Tabel 4.11 Hasil Tabulasi *Content Marketing* (X3) 75
Tabel 4.12 Hasil Tabulasi *Impulsive Buying* (Y) 79
Tabel 4.13 Indikator Diskon Harga (X1) 83
Tabel 4.14 Indikator *Live Streaming* (X2) 85
Tabel 4.15 Indikator *Content Marketing* (X3) 88
Tabel 4.16 Indikator *Impulsive Buying* (Y) 91
Tabel 4.17 Uji Linieritas Variabel Diskon Harga (X1) 95
Tabel 4.18 Uji Linieritas Variabel *Live Streaming* (X2) 95
Tabel 4.19 Uji Linieritas Variabel *Content Marketing* (X3) 96
Tabel 4.20 Uji Normalitas 96
Tabel 4.21 Hasil Uji Multikolinearitas 98
Tabel 4.22 Hasil Uji Heteroskedastisitas 98
Tabel 4.23 Hasil Regresi Linier Berganda 99
Tabel 4.24 Hasil Uji T (Parsial) 101
Tabel 4.25 Hasil Uji F(Simultan) 103
Tabel 4.26 Hasil Uji R^2 (Determinasi) 104

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Media Sosial Yang Sering Diakses 1
Gambar 1.2 Kategori Produk Terlaris Di Tiktok Shop 2
Gambar 1.3 Brand Sunscreen Terlaris Di *E-Commerce* 2025 3
Gambar 1.4 Data Penjualan Facetology Series Sunscreen 4
Gambar 1.5 Produk *Best Seller* Sunscreen Facetology 4
Gambar 1.6 Jenis Produk Sunscreen Kemasan 40 Ml Dan 100 Ml 5
Gambar 1.7 Diskon Harga Produk Facetology Series Sunscreen 6
Gambar 1.8 *Live Streaming* Facetology 7
Gambar 1.9 *Content Marketing* Produk Facetology 8
Gambar 2.1 Kerangka Berpikir 46
Gambar 4.1 Logo Facetology 61
Gambar 4.2 Produk Facetology Series Sunscreen 60
Gambar 4.3 Uji Normalitas Data Model P-Plot 92
Gambar 4.4 Hasil Uji Normalitas Model Histogram 97
Gambar 4.5 Uji Heteroskedastisitas Data Model Scatter Plot 99

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuisioner.....106
Lampiran 2 Uji Instrumen Data 113
Lampiran 3 Uji Asumsi Klasik.....117
Lampiran 4 Uji Regresi Linier Berganda 120
Lampiran 5 Uji Hipotesis 120
Lampiran 6 Kartu Bimbingan Skripsi 122
Lampiran 7 SK Hasil Turnitin.....124
Lampiran 8 Hasil Turnitin.....125
Lampiran 9 Lembar Revisi.....125