

**PENGARUH FYP (*FOR YOUR PAGE*) DAN DISKON *LIVE STREAMING* PRODUK “SOMETHINC” TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN *TIKTOK SHOP* PADA
MAHASISWA UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945
SURABAYA**

SKRIPSI

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



Disusun Oleh:

LAKSMI TRI PRIYANTI PUTRI

NBI. 1122200165

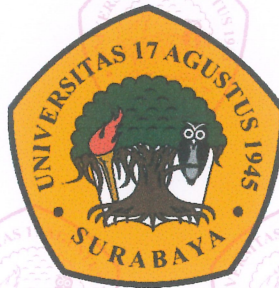
**PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI NIAGA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA**

2026

**PENGARUH FYP (*FOR YOUR PAGE*) DAN DISKON *LIVE*
STREAMINGPRODUK “SOMETHINC” TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN *TIKTOK SHOP* PADA
MAHASISWA UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945
SURABAYA**

SKRIPSI

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



Disusun Oleh:

LAKSMI TRI PRIYANTI PUTRI
NBI. 1122200165

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

2026

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Laksmi Tri Priyanti Putri
NBI : 1122200165
Judul Skripsi : Pengaruh FYP (*For Your Page*) Dan Diskon *Live Streaming* Produk “Somethinc” Terhadap Keputusan Pembelian TikTok Shop Pada Mahasiswa Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Surabaya, 06 Juli 2026

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

Disetujui Oleh,
Dosen Pembimbing 1



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



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

TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

Dipertahankan di depan Sidang Dewan Penguji Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas 17 Agustus 1945 dan diterima untuk memenuhi syarat guna memperoleh Gelar Sarjana pada tanggal 06 Juli 2026.

Dewan penguji:

1. **Dr. Dra. Ayun Maduwinarti, M.P.**
Ketua
2. **Dra. Ni Made Ida Pratiwi, M.M.**
Anggota I
3. **Drs. Ute Chairuz M Nasution, M.S.**
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 KEASLIAN

Nama : Laksmi Tri Priyanti Putri
NBI : 1122200165
Program Studi : Ilmu Administrasi Niaga
Judul Skripsi : Pengaruh FYP (*For Your Page*) dan Diskon Live Streaming produk “Somethinc” Terhadap Keputusan Pembelian Pada Mahasiswa Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.

Menyatakan:

1. Bahwa skripsi yang saya buat adalah benar-benar karya ilmiah saya sendiri dan 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. Bahwa jika saya mengambil, mengutip, atau menulis sebagian dari karya ilmiah orang lain tersebut, saya akan mencantumkan sumber dan mencantumkan daftar pustaka.
3. Apabila di kemudian hari ternyata skripsi saya terbukti sebagian atau seluruhnya sebagai plagiat dari karya ilmiah orang lain tanpa menyebutkan sumbernya dan tidak mencantumkan dalam Daftar Pustaka, maka saya bersedia menerima sanksi terberat pencabutan gelar akademik yang telah saya peroleh.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sungguh-sungguh dan atas kesadaran yang sesadar-sadarnya.

Surabaya, 6 Juli 2026
Yang Membuat Pernyataan



Laksmi Tri Priyanti Putri



UNIVERSITAS
17 AGUSTUS 1945
SURABAYA

BADAN PERPUSTAKAAN
JL. SEMOLOWARU 45 SURABAYA
TELP. 031 593 1800 (Ext. 311)
e-mail : perpustakaan@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 : Laksmi Tri Priyanti Putri
NBI/ NPM : 1122200165
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi : Ilmu Administrasi Niaga
Jenis Karya : Skripsi

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

“PENGARUH FYP (*FOR YOUR PAGE*) DAN DISKON *LIVE STREAMING* PRODUK “SOMETHINC” TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN *TIKTOK SHOP* PADA MAHASISWA UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA”

Dengan Hak Bebas Royalti Nonekklusif (*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 : 6 Juli 2026

Yang Menyatakan,



(Laksmi Tri Priyanti Putri)

MOTTO

“it will pass”

(Rachel Vennya)

"Cahaya perlawanan tak akan padam, karena keberanian sejati mampu meruntuhkan kejahatan, dan kebenaran selalu menemukan jalannya."

(Laksmi Tri Priyanti Putri)

PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa syukur, saya persembahkan karya ini kepada:

1. Allah SWT , atas segala rahmat, kemudahan, dan kekuatan yang diberikan kepada penulis di setiap langkah perjalanan ini.
2. Untuk kedua orangtua, Ibu Sulasmi dan Alm. Bapak Imam Suprijono atas kasih sayang, dukungan,, motivasi, dedikasi yang kalian berikan ke penulis. Terimakasih telah menjadi sumber kekuatan bagi penulis sehingga dapat menyelesaikan studi ini dan meraih gelar sarjana.
3. Sebuah apresiasi tertinggi saya persembahkan untuk diri saya sendiri, jiwa yang telah berdamai dengan begitu banyak tekanan, ekspektasi, dan rasa lelah sepanjang proses penyusunan skripsi ini. Terima kasih karena selalu mencoba bangkit, bersedia terus berjalan di tengah ketidakpastian, dan selalu memeluk erat mimpi-mimpi ini hingga mewujudkan nyata. Gelar sarjana ini adalah hadiah terindah untuk semua waktu, pikiran, dan tenaga yang telah kamu korbankan dengan luar biasa.

ABSTRAK

Penelitian ini mengkaji bagaimana fitur For You Page (FYP) dan diskon *Live Streaming* memengaruhi keputusan pembelian produk Somethinc di TikTok Shop pada mahasiswa Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya. Menggunakan desain kuantitatif asosiatif, data dikumpulkan melalui kuesioner dari responden yang memenuhi kriteria dan dianalisis menggunakan regresi linier berganda, dengan paparan FYP dan diskon *Live Streaming* sebagai variabel independen serta keputusan pembelian sebagai variabel dependen. Hasil menunjukkan bahwa FYP dan diskon *Live Streaming* memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Konten yang tampil di FYP membantu menarik perhatian konsumen, membangun ketertarikan, dan meningkatkan kesadaran terhadap produk, sementara diskon yang ditawarkan selama siaran langsung mendorong pembelian melalui persepsi keuntungan dan rasa mendesak. Secara bersama-sama, kedua faktor ini berperan signifikan dalam membentuk perilaku pembelian konsumen. Temuan ini mengindikasikan bahwa strategi pemasaran digital yang berfokus pada algoritma FYP dan promosi *Live Streaming* dapat secara efektif meningkatkan keputusan pembelian, terutama di kalangan mahasiswa yang banyak mengandalkan media sosial dan TikTok Shop untuk kebutuhan produk kecantikan. Penelitian ini diharapkan memperkaya literatur pemasaran digital serta memberikan masukan praktis bagi pelaku usaha dalam merancang strategi promosi yang sesuai dengan perilaku konsumen di era digital.

Kata kunci: *For Your Page* (FYP), diskon live streaming, keputusan pembelian, TikTok Shop, Somethinc.

ABSTRACT

This study examines how the For You Page (FYP) feature and Live Streaming discounts influence purchase decisions for Somethinc products on TikTok Shop among students at Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya. Using a quantitative associative design, data were collected through questionnaires from eligible respondents and analyzed via multiple linear regression, with FYP exposure and Live Streaming discounts as independent variables and purchase decision as the dependent variable. Results show that both FYP and Live Streaming discounts have a positive, significant effect on purchase decisions. Content appearing on the FYP helps capture consumer attention, build interest, and raise product awareness, while discounts offered during live broadcasts encourage purchases by creating a sense of perceived benefit and urgency. Together, these factors significantly shape consumer purchasing behavior. The findings suggest that digital marketing strategies centered on FYP algorithms and Live Streaming promotions can effectively boost purchase decisions, especially among students who heavily rely on social media and TikTok Shop for beauty product needs. This research aims to enrich digital marketing literature and provide practical guidance for businesses in designing promotional strategies aligned with consumer behavior in the digital era.

Keywords: *For You Page (FYP), Live Streaming discounts, purchase decisions, TikTok Shop, Somethinc.*

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur yang mendalam penulis haturkan ke hadirat Allah Subhanahu Wa Ta'ala, atas limpahan rahmat, kekuatan, dan kasih sayang-Nya yang tak pernah putus. Atas ridha dan izin-Nya, seluruh proses dan tantangan dalam perjalanan akademik ini dapat dilalui dengan baik, hingga skripsi yang berjudul **“Pengaruh FYP dan Diskon *Live Streaming* pada Produk *Something* Terhadap Keputusan Pembelian Mahasiswa Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya”** ini dapat rampung diselesaikan. Karya ini merupakan wujud ikhtiar penulis untuk meraih gelar Sarjana Ilmu Administrasi Niaga di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.

Keberhasilan penyusunan skripsi ini tidak lepas dari untaian doa, dukungan, dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh sebab itu, dengan ketulusan hati yang terdalam dan rasa hormat yang setinggi-tingginya, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan segala kelancaran dan kemudahan atas semua urusan hambanya.
2. Yth. Dr. Harjo Saputro, S.T., M.T. selaku Rektor Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
3. Bapak Prof. Dr. V. Rudy Handoko, M.S. selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya yang telah memberikan arahan dan fasilitas dalam proses akademik penulis.
4. Ibu Dra. Ni Made Ida Pratiwi, M.M selaku Kaprodi S1 Ilmu Administrasi Niaga Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya dan selaku Dosen Wali penulis atas bimbingan dan perhatian yang sangat berarti selama masa studi.
5. Ibu Dr. Dra. Ayun Maduwinarti, M.P selaku Dosen Pembimbing pertama dan Bapak Drs. Agung Pujianto, M.M selaku Dosen Pembimbing kedua atas kesabaran, ilmu, dan arahan dalam proses penyusunan skripsi.
6. Bapak dan Ibu Dosen Program Studi Ilmu Administrasi Niaga Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya yang telah memberikan ilmu, bimbingan, dan pengalaman berharga selama proses perkuliahan.
7. Seluruh staff Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik yang telah banyak membantu penulis dalam berbagai kepentingan proses administrasi dan pelayanan akademik selama perkuliahan.
8. Ibu sulasmi dan Alm. Bapak Imam Suprijono, selaku kedua orangtua saya. Meski Ayah tidak dapat menyaksikan momen ini secara langsung terimakasih atas kasih sayang selama masih dunia serta memberikan kekuatan dan doa dari atas sana. Karya ini wujud bakti yang tidak sempat terucap secara langsung

namun penulis yakini bisa Ayah rasakan di sana. Semoga Allah senantiasa memuliakan tempatmu di sisi-Nya. Untuk Ibu, terimakasih atas kasih sayang yang tak pernah padam, doa yang tidak berhenti dipanjatkan, serta pengorbanan yang begitu besar dalam mendukung penulis menyelesaikan studi ini. Semoga Allah senantiasa menjaga, melindungi, dan membalas setiap ketulusanmu dan memberi umur panjang.

9. Saudara Rahmat Satrio Utomo, yang telah dengan tulus membantu menanggung biaya kuliah penulis hingga selesai. Bantuan dan kepercayaan yang telah diberikan bukanlah hal kecil, itu adalah salah satu alasan terbesar sehingga karya ini bisa terwujud. Semoga Allah membalas kebaikanmu berlipat ganda, dan semoga keluarga kecilmu selalu diberikan kesehatan, kebahagiaan, serta umur yang panjang dan penuh keberkahan.
10. Saudari Nadhirah Putri K. dan Isnaini Fitria, yang telah membersamai penulis sampai saat ini dalam suka maupun duka. Terimakasih telah menerima keluhan penulis dalam menghadapi masalah, dukungan dan bantuan kalianlah yang membuat penulis mampu bertahan, bangkit, dan akhirnya sampai di titik ini. Semoga Allah membalas kebaikan kalian dengan hal-hal indah yang jauh lebih besar dari apa yang kalian bayangkan.
11. Seluruh keluarga Ayah dan Ibu yang memberikan dukungan dan doa yang terbaik.
12. Teman – teman seperjuangan penulis *Dory Pride* yaitu Tessa Ardilla Sumino Putri, Disty Nashva Azizah, Fernandi atas kebersamaan selama empat tahun perkuliahan. Hari-hari sulit terlewati karena adanya canda tawa dan saling menyemangati. Semoga kita sukses dengan jalan yang akan pilih di masa mendatang. *Cheers for our future and dream come true.*
13. Teman teman seperjuangan Zalfa Nabila Arifin, Arinda Dias Wara atas kebersamaan dari bangku sekolah hingga di bangku perkuliahan. Terimakasih karena sudah menjadi teman yang tulus, dukungan dan bantuan hingga saat ini. Semoga hal baik menyertai kalian, sukses dan sehat selalu.
14. Teman-teman Administrasi Niaga angkatan 22 telah menjadi bagian dari perjalanan penulis selama masa perkuliahan. Kita memulai ini bersama, dan menyelesaikannya pun bersama. Semoga kita semua sukses dan selalu diberikan yang terbaik kedepannya
15. Teman-teman KKN R21 khususnya Posko Perempuan atas dukungan, motivasi, canda tawa, serta bantuan yang diberikan. Kebersamaan serta solidaritas kalianlah yang menjadi salah satu sumber kekuatan penulis, semoga kita tetap bersama sampai waktu yang tak terbatas dan sukses selalu untuk kita semua.

16. Untuk diri sendiri, yang sudah bertahan hingga titik ini. Mulai dari melalui hari-hari yang penuh tekanan, bertahan kuat meski digempur dari segala arah, tetap bangkit meski jatuh berkali-kali. Terimakasih atas kesabaran, keikhlasan, kuat dan percaya walaupun seringkali ragu. Untuk semua luka yang diterima, air mata yang pernah jatuh. Karya ini adalah sebagai bukti bahwa kita bisa melawan dunia yang jahat. Semoga bahagia, sukses selalu, wujudkan dan rayakan mimpimu.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi perbaikan di masa yang akan datang. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca, peneliti selanjutnya, serta pihak-pihak yang membutuhkan.

Surabaya, 6 Juli 2026

Laksmi Tri Priyanti Putri

DAFTAR ISI

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI.....	ii
TANDA PENGESAHAN SKRIPSI.....	iii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	iv
LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS.....	v
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN.....	vii
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	ix
KATA PENGANTAR.....	x
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xvi
DAFTAR GAMBAR.....	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	12
1.3 Tujuan Penelitian	12
1.4 Manfaat Penelitian.....	13
1.4.1 Manfaat Teoritis	13
1.4.2 Manfaat Praktis.....	13
1.5 Sistematika Penulisan.....	13
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA.....	15
2.1 Penelitian Terdahulu	15
2.2 Landasan Teori.....	22
2.2.1 Manajemen Pemasaran	23
2.2.1.1 Pengertian Manajemen Pemasaran.....	23
2.2.1.2 Tujuan Manajemen Pemasaran.....	23
2.2.1.3 Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>).....	23
2.2.2 <i>Promotion</i> (Promosi).....	24
2.2.2.1 Pengertian Promosi	24
2.2.2.2 Tujuan Promosi	24
2.2.2.3 Bauran Promosi	25
2.2.3 Sales Promotion (Promosi Penjualan)	26
2.2.3.1 Pengertian Promosi Penjualan.....	26
2.2.3.2 Jenis-jenis <i>Sales Promotion</i> (Promosi Penjualan)	26
2.2.4 FYP (<i>For Your Page</i>) (Untuk Halaman Anda).....	28

2.2.4.1 Pengertian FYP	28
2.2.4.2 Faktor-faktor FYP	28
2.2.4.3 Indikator FYP	29
2.2.5 Komunikasi Pemasaran Digital	30
2.2.5.1 Definisi Komunikasi Pemasaran	30
2.2.5.2 Ruang Lingkup Komunikasi Pemasaran	30
2.2.6 Pemasaran Digital	31
2.2.6.1 Pengertian Pemasaran Digital	31
2.2.6.2 Strategi Pemasaran Digital	32
2.2.6.3 Indikator Pemasaran Digital	33
2.2.7 Diskon <i>Live Streaming</i>	34
2.2.7.1 Pengertian Diskon <i>Live Streaming</i>	34
2.2.7.2 Indikator Diskon <i>Live Streaming</i>	34
2.2.8 Perilaku Konsumen	35
2.2.8.1 Pengertian Perilaku Konsumen	35
2.2.8.2 Faktor-faktor yang memengaruhi perilaku konsumen	36
2.2.9 Keputusan Pembelian	38
2.2.9.1 Pengertian Keputusan Pembelian	38
2.2.9.2 Jenis-Jenis Perilaku Keputusan Konsumen	38
2.2.9.3 Faktor-faktor Keputusan Pembelian	39
2.2.9.4 Indikator Keputusan Pembelian	41
2.3 Konseptualisasi Variabel dan Definisi Operasional	42
2.3.1 Konseptualisasi Variabel	42
2.3.2 Definisi Operasional	43
2.4 Pola Hubungan Antar Variable	46
2.4.1 Pengaruh <i>For Your Page</i> (FYP) Terhadap Keputusan Pembelian	46
2.4.2 Pengaruh Diskon <i>Live Streaming</i> Terhadap Keputusan Pembelian	47
2.4.3 Pengaruh <i>For Your Page</i> (FYP), Diskon <i>Live Streaming</i> Terhadap Keputusan Pembelian	47
2.5 Kerangka Berpikir	48
2.6 Hipotesis	49
BAB 3 METODOLOGI 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	56
3.5 Teknik Pengumpulan Data	56
3.6 Teknik Analisis Data	56
3.6.1 Uji Asumsi Klasik	56
3.6.2 Analisis Regresi Linear berganda	58
3.6.3 Uji Hipotesis	59
BAB 4 PENYAJIAN DATA	61
4.1 Penyajian Data	61
4.1.1 Gambaran Objek Penelitian	61
4.1.2 Karakteristik Responden	62
4.2 Tabulasi Data	67
4.2.1 Tabulasi Data Setiap Variabel	67
4.2.2 Analisis Rata-Rata Tabulasi Setiap Variabel	80
4.3 Analisis Data	85
4.3.1 Uji Asumsi Klasik	85
4.3.2 Analisis Regresi Linier Berganda	91
4.3.3 Uji Hipotesis	93
4.4 Pembahasan	96
4.4.1 Pengaruh <i>For Your Page</i> Terhadap Keputusan Pembelian	96
4.4.2 Pengaruh Diskon <i>Live Streaming</i> Terhadap Keputusan Pembelian	97
4.4.3 Pengaruh <i>For Your Page</i> , dan Diskon <i>Live Streaming</i> Terhadap Keputusan Pembelian	98
BAB 5 PENUTUP	101
5.1 Kesimpulan	101
5.2 Rekomendasi	102
DAFTAR PUSTAKA	105
LAMPIRAN	109

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu	15
Tabel 2. 2 Konseptualisasi Variabel dan Definisi Operasional	44
Tabel 3. 1 Skala Likert	53
Tabel 4. 1 Karakteristik Responden Jenis Kelamin	62
Tabel 4. 2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	63
Tabel 4. 3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pengeluaran Untuk Pembelian Skincare / MakeUp.....	63
Tabel 4. 4 Karakteristik Responden Dengan Aktivitas Sehari-hari	64
Tabel 4. 5 Karakteristik Responden Berdasarkan Tujuan Pembelian	64
Tabel 4. 6 Hasil Uji Validitas.....	65
Tabel 4. 7 Hasil Uji Reliabilitas.....	66
Tabel 4. 8 Tabulasi Data Variabel <i>For Your Page</i> (X1).....	67
Tabel 4. 9 Tabulasi Data Variabel Diskon <i>Live Streaming</i> (X2)	72
Tabel 4. 10 Tabulasi data variabel Keputusan Pembelian (Y).....	76
Tabel 4. 11 Tabulasi Rata-Rata <i>For Your Page</i> (X1).....	81
Tabel 4. 12 Tabulasi Rata-Rata Diskon <i>Live Streaming</i> (X2)	82
Tabel 4. 13 Tabulasi Rata-Rata Keputusan Pembelian (Y).....	84
Tabel 4. 14 Uji Linearitas Variabel <i>For Your Page</i> (X1).....	85
Tabel 4. 15 Linearitas Variabel Diskon <i>Live Streaming</i> (X2).....	86
Tabel 4. 16 Uji Normalitas	87
Tabel 4. 17 Hasil Uji Multikolinearitas.....	89
Tabel 4. 18 Hasil Uji Heteroskedastisitas dengan Uji Glejser	90
Tabel 4. 19 Hasil Regresi Linear Berganda	91
Tabel 4. 20 Hasil Uji Koefisien Determinasi	92
Tabel 4. 21 Hasil Uji t (Parsial).....	93
Tabel 4. 22 Hasil Uji F (Simultan).....	95

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Daftar Media Sosial dengan Potensi Jangkauan Iklan Terbesar.....	2
Gambar 1. 2 Penjualan Top 10 Brand Ramadhan 2024	3
Gambar 1. 3 Data Peringkat Brand Berdasarkan Pangsa Pasar 2025 Goodstats kuartal I 2025	4
Gambar 1. 4 FYP Produk Somethinc	6
Gambar 1. 5 FYP Produk Npure	7
Gambar 1. 6 Diskon Live Streaming Produk Somethinc	8
Gambar 1. 7 Diskon Live Streaming Produk Wardah.....	9
Gambar 2. 1 Faktor-Faktor yang Memengaruhi Perilaku Konsumen	36
Gambar 2. 2 Model Proses Pengambilan Keputusan	40
Gambar 2. 3 Kerangka Berpikir	48
Gambar 4. 1 Uji Normalitas Data Histogram.....	87
Gambar 4. 2 Uji Normalitas Data Model P-PLOT.....	88
Gambar 4. 3 Uji Heteroskedastisitas Data Model Scatter Plot.....	90

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian.....	109
Lampiran 2 Hasil Uji SPSS.....	114
Lampiran 3 Kartu Bimbingan	120
Lampiran 4 Surat Keterangan Turnitin	122
Lampiran 5 Hasil Turnitin.....	123
Lampiran 6 LoA Publikasi Jurnal	124
Lampiran 7 Dokumentasi Penelitian.....	125
Lampiran 8 Lembar Revisi.....	126