

**PENGARUH *WORD OF MOUTH* DAN HARGA TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA PRODUK *SKINCARE* THE
ORIGINOTE**

BETTI SINAGA

1707619013



*Mencerdaskan dan
Memartabatkan Bangsa*

**Skripsi Ini Disusun Sebagai Salah Satu Persyaratan untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Pendidikan pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri
Jakarta**

PROGRAM STUDI PENDIDIKAN BISNIS

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

2024

***THE INFLUENCE OF WORD OF MOUTH AND PRICE ON PURCHASING
DECISIONS ON SKINCARE PRODUCTS THE ORIGINOTE***

BETTI SINAGA

1707619013



*Mencerdaskan dan
Memartabatkan Bangsa*

***This Thesis Is Prepared As One Of The Requirements For Obtain A Bachelor
Of Education Degree At The Faculty Of Economics, State University Of
Jakarta.***

BUSINESS EDUCATION STUDY PROGRAM

FACULTY OF ECONOMICS

STATE UNIVERSITY OF JAKARTA

2024

ABSTRAK

Betti Sinaga, 1707619013, Pengaruh Word Of Mouth Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Produk Skincare The Originote, Skripsi, Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta, 2024

Penelitian ini bertujuan untuk memperoleh pengetahuan baru dan menganalisis pengaruh *word of mouth* dan harga terhadap keputusan pembelian produk *skincare* lokal. Penelitian ini dilakukan di DKI Jakarta. Selama enam bulan terhitung Agustus 2023 sampai dengan Januari 2024. Metode yang digunakan adalah metode survei kuesioner dengan populasi yang digunakan adalah masyarakat yang pernah membeli produk kosmetik lokal dan berdomisili di DKI Jakarta. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah teknik purposive sampling sebanyak 150 responden. Sedangkan teknik analisis penelitiannya menggunakan regresi linier berganda, uji F, dan uji T dengan menggunakan software SPSS 26. Hasil hipotesis penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh secara parsial antara *word of mouth* terhadap keputusan pembelian dan terdapat pengaruh secara parsial antara harga terhadap keputusan pembelian, serta terdapat pengaruh secara serempak antara *word of mouth* dan harga terhadap keputusan pembelian.

Kata Kunci: *word of mouth*, harga, keputusan pembelian

ABSTRACT

Betti Sinaga, 1707619013. The Influence Of Word Of Mouth And Price On Purchasing Decisions On Skincare Products The Originote. Thesis, Jakarta: Faculty Of Economics, State University Of Jakarta, 2024

This study aims to gain new knowledge and analyze the effect of word of mouth and price on purchasing decisions for local skincare products. This research was conducted in DKI Jakarta. For six months from August 2023 to January 2024. The method used is a questionnaire survey method with the population used is people who have bought local cosmetic products and live in DKI Jakarta. The sampling technique used was purposive sampling technique as many as 150 respondents. While the research analysis technique uses multiple linear regression, F test, and T test using SPSS 26 software. The results of this research hypothesis show that there is a partial influence between word of mouth on purchasing decisions and there is a partial influence between price on purchasing decisions, and there is a simultaneous influence between word of mouth and price on purchasing decisions.

Keyword: *word of mouth, price, purchasing decision*

KATA PENGANTAR

Segala Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan berkat, rahmat, dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul “Pengaruh *Word of mouth* Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Produk *Skincare* The Originote”.

Skripsi ini penulis susun sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana pendidikan pada Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta. Dalam proses penyusunan skripsi ini, peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih terdapat kekurangan sehingga skripsi ini tidak mungkin akan selesai tanpa bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Usep Suhud, M.Si., Ph.D selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
2. Ibu Nadya Fadillah Fidyallah, S.Pd., M.Pd. selaku Koordinator Program Studi Pendidikan Bisnis.
3. Ibu Dr. Dita Puruwita, S.Pd., M.Si. selaku Dosen Pembimbing I, yang telah membimbing dengan baik dan sabar, serta memberi arahan, memberi kritik dan saran yang membangun, dan juga membantu penulis dalam proses penyusunan skripsi ini.
4. Bapak Suherdi S.Pd., S.H., M.M selaku Dosen Pembimbing II, yang juga telah menjadi dosen pembimbing yang sangat suportif untuk membimbing, memberi insight, dan membantu penulis dalam proses penulisan skripsi.

5. Orangtua dan keluarga tercinta yang menjadi support system nomor satu. Mamaku Desma Siringo-ringo yang memberikan dukungan dan motivasi dan tidak pernah bosan memanjatkan doa, Abangku Parluhutan Sinaga Dan Endro Sinaga yang selalu memberi dukungan secara moril, materil serta doa yang tak henti, dan Adekku Yogi Sinaga, Leni Sinaga dan Cinta Sinaga yang selalu memberikan warna pada hidup penulis.
6. Sahabat-sahabat tercintaku Susi Situmorang, Nengsi Girsang, Erfan Simanjuntak, Cindy Jung yang tak hentinya memberikan dukungan, selalu bersedia mendengarkan keluhan-keluhan saya, dan selalu ada disaat suka maupun duka.
7. Teman-teman seperjuangan Geng Cecepy : Damaiyanti Sirait, Irna Pakpahan, Delphine, dan Ederlika Sirait yang senantiasa menemani dan membantu saya dalam penyusunan skripsi ini dari awal hingga akhir.
8. Teman-teman S1 Pendidikan Bisnis 2019 yang telah menjadi teman menyenangkan serta senantiasa memberikan saran dan masukan bagi penulis selama penyusunan skripsi.
9. Kepada semua pihak yang telah membantu penulis yang mohon maaf tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Semoga Tuhan Yang Maha Esa selalu melimpahkan rahmat dan berkat-Nya.
10. Dan yang terakhir tidak lupa berterimakasih pada diriku sendiri Betti Sinaga yang telah bertahan samapai sejauh ini dan mampu menyelesaikan skripsi ini dengan sungguh-sungguh. Telah melalui berbagai macam hambatan baik dalam proses pengerjaan, proses revisi dan juga proses perjalanan spiritual

saya dalam bekerja keras untuk menyelesaikannya. Semoga skripsi ini menjadi karya terbaik saya, dan memotivasi saya untuk lebih belajar lagi dan membuat karya lainnya.

Jakarta, 20 Desember 2022

Penulis