

**PENGARUH KUALITAS PRODUK HARGA DAN  
INFLUENCER TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN  
PRODUK SKINCARE SCARLETT WHITENING DI  
CENGKARENG JAKARTA BARAT**

**SKRIPSI**



UNIVERSITAS  
**MERCU BUANA**  
TERAKREDITASI UNGGUL

Nama : Ellen Zudiet Arlenta  
Nim : 43120010096

**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MERCU BUANA  
JAKARTA  
2024**

## **SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI**

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ellen Zudiet Arlenta

NIM 43120010149

Program Studi : S1 Manajemen

Menyatakan bahwa skripsi ini adalah murni hasil karya sendiri apabila saya mengutipdari hasil karya orang lain, maka saya mencantumkan sumbernya sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Saya bersedia dikenai sanksi pembatalan skripsi ini apabila terbukti melakukan tindakan plagiat (penjiplakan).

Demikian pernyataan ini, saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, 16 Agustus 2024



Ellen Zudiet Arlenta

NIM : 43120010096

## **LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI**

Nama : Ellen Zudiet Arlenta  
NIM : 43120010096  
Program Studi : S1 Manajemen  
Judul Skripsi : PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA DAN INFLUENCER TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SKINCARE SCARLETT WHITENING DI CENGKARENG JAKARTA BARAT  
Tanggal Sidang : 12 September 2024

Disahkan oleh :

Pembimbing



Dr. Ir. Robert Edward, M.M., MT

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis      Ketua Program Studi S1



Manajemen

Dr. Nurul Hidayah, M.Si., Ak., CA

Dudi Permana, Ph.D

LPTA 04244447



Please Scan QRCode to  
[Verify](#)

## **ABSTRAK**

Penelitian memilih Scarlett Whitening dalam pemakaian produk pada penggunaan Skincare pada fenomena lingkungan yang menunjukkan pengaruh kualitas produk menentukan bahwa harga bisa menjadi patokan masalah dalam melakukan pembelian Scarlett Whitening, dan *Influencer* menjadi daya tarik pembelian.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis Kualitas Produk, Harga, dan Influencer terhadap Keputusan Pembelian . Populasi dalam penelitian ini adalah masyarakat Cengkareng Jakarta Barat. sampelnya para masyarakat Cengkareng Jakarta Barat yang memakai *produk* dari *Scarlett Whitening* berjumlah 140, dihitung berdasarkan rumus Hair et al. Metode penarikan sampel menggunakan Purposive Sampling. Metode pengumpulan data menggunakan metode survey, dengan instrumen penelitian adalah kuesioner. Metode penelitian ini dengan analisis data menggunakan Metode Partial Least Square (PLS). hasilnya bahwa harga dan *Influencer* berpengaruh dan signifikan, sedangkan kualitas produk berpengaruh tetapi tidak signifikan terhadap keputusan pembelian.

Kata Kunci: Kualitas Produk, Harga, *Influencer*, Keputusan Pembelian.



## **ABSTRACT**

*Research selecting Scarlett Whitening in product use on skincare use on environmental phenomena that shows the influence of product quality determines that price can be a benchmark problem in purchasing Scarlett Whitening, and Influencers are a purchasing attraction.*

*This research aims to analyze product quality, price and influencers on purchasing decisions. The population in this research is the people of Cengkareng, West Jakarta. The sample was 140 people from Cengkareng, West Jakarta who used Scarlett Whitening products, calculated based on the formula of Hair et al. The sampling method uses Purposive Sampling. The data collection method uses a survey method, with the research instrument being a questionnaire. This research method involves data analysis using the Partial Least Square (PLS) method. The results show that price and influencers have a significant influence, while product quality has an influence but is not significant on purchasing decisions.*

*Keywords:* Product Quality, Price, Influencers, Purchase Decision



## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah segala puji dan syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT, karena berkat rahmat dan hidayah-Nya penyusunan skripsi yang berjudul “Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Influencer Terhadap Keputusan Pembelian Pada Produk Scarlett Whitening” ini dapat diselesaikan guna memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan pendidikan pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisni Universitas Mercu Buana Jakarta.

Penulis menyadari bahwa skripsi masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, penulis berharap dapat belajar lebih banyak lagi dalam mengimplementasikan ilmu yang didapatkan. Skripsi ini tentunya tidak lepas dari bimbingan, masukan, dan arahan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini saya ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Terimakasih kepada Kedua orang tua Bapak, Ibu serta Keluarga Besar yang telah memberikan doa, dukungan serta material maupun moral yang tiada hentisehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini
2. Bapak Prof. Dr.Andi Andriansyah, M.E selaku Rektor Universitas Mercu Buana Jakarta.
3. Ibu Dr. Erna Nurul Hidayah, M. Si, Ak selaku Dekan Falkultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana Jakarta.
4. Bapak Dudi Permana, MM, Ph. D selaku Ketua Program Studi S1 Manajemen Universitas Mercu Buana Jakarta.
5. Bapak Dr. Ir. Robert Edward, MM, MT, selaku Dosen Pembimbing yang telahmemberikan ilmu dan nasihat - nasihat yang sangat bermanfaat demi

terselesaikannya skripsi ini.

6. Ibu Dr. Daru Asih, M. Si selaku dosen mata kuliah metodologi penelitian
7. Seluruh Dosen dan Staf Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana yang telah memberikan banyak ilmu yang takternilai..
8. Semua pihak yang telah membantu dan tidak dapat disebutkan satu persatu.

Saya berharap semoga Tuhan Yang Maha Esa mengaruniakan rahmat dan hidayah-Nya kepada mereka semua. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagikita semua, Aamiin. Penulis menyadari sebagai manusia biasa, bahwa penelitian ini tidak lepas dari kesalahan dan kekurangan akibat keterbatasan pengetahuan serta pengalaman. Oleh karena itu, penulis mengharapkan segala bentuk saran serta masukan bahkan kritik yang membangun dari berbagai pihak



Jakarta 16 Agustus 2024

Ellen Zudiet Arlenta

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI.....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI .....</b>	<b>iii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>iv</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	11
C. Tujuan Penelitian.....	12
D. Kontribusi Penelitian .....	12
<b>BAB II .....</b>	<b>14</b>
<b>TINJAUAN PUSTAKA DAN HIPOTESIS.....</b>	<b>14</b>
A. Kajian Pustaka.....	14
1. Manajemen Pemasaran.....	14
2. Bauran Pemasaran.....	15
B. Hipotesis dan Hubungan Antar Variabel.....	17
1. Kualitas Produk.....	17
2. Dimensi Kualitas Produk .....	19
3. Harga.....	20
4. Influencer .....	23
5. Keputusan Pembelian.....	26
C. Kerangka Penelitian.....	34
D. Pengembangan dan Hubungan Antar Variabel .....	35
1. Hubungan Kualitas Produk dengan Keputusan Pembelian.....	35
2. Hubungan <i>Influencer</i> dengan Keputusan Pembelian .....	36
E. Pengembangan Hipotesis .....	37

<b>BAB III.....</b>	<b>38</b>
<b>METODE PENELITIAN .....</b>	<b>38</b>
A. Waktu dan Tempat Penelitian .....	38
1. Waktu dan Tempat Penelitian.....	38
B. Desain Penelitian .....	38
C. Definisi dan Operasional Variabel .....	39
1. Definisi Variabel Penelitian .....	39
D. Skala Pengukuran .....	42
E. Populasi dan Sampel Penelitian.....	44
1. Populasi Penelitian.....	44
2. Sampel Penelitian.....	44
F. Metode Pengumpulan Data .....	45
1. Kuesioner .....	45
2. Wawancara.....	46
G. Metode Analisis Data .....	46
1. Analisis Deskriptif .....	46
2. Uji Instrumen .....	47
3. Asumsi Klasik .....	47
4. Analisis Regresi Linear Berganda.....	49
5 Uji Hipotesis.....	50
<b>BAB IV.....</b>	<b>52</b>
<b>HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>52</b>
A. Hasil .....	52
1. Deskripsi Responden.....	52
2. Pengujian Model Pengukuran (Outer Model) .....	54
3. Pengujian R-Square.....	62
4. Pengujian Hipotesis.....	62
B. Pembahasan Hasil Penelitian.....	64
1. Hubungan kualitas produk terhadap keputusan pembelian.....	64
2. Hubungan Harga terhadap keputusan pembelian.....	65
3. Hubungan <i>Influencer</i> terhadap keputusan pembelian .....	66

<b>BAB V .....</b>	<b>68</b>
<b>KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>68</b>
A. Kesimpulan .....	68
B. Saran.....	69
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>71</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>75</b>



## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 1. 1 Logo Scarlet Whitening.....	4
Gambar 1. 2 - Grafik Top Brand Produk Kecantikan .....	5
Gambar 1. 3- Grafik Brand Serum Wajah .....	6
Gambar 1. 4 -Grafik Penjualan Produk Scarlett Whitening Periode Tahun .....	7
Gambar 2. 1- Kerangka Konseptual.....	34
Gambar 4. 1 Model Pengukuran (Outer Model) .....	55
Gambar 4. 2 Model Pengukuran setelah dieliminasi (Outer Model) .....	57



## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1. 1 Data Hasil Pra-Survey.....	10
Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu .....	29
Tabel 3. 1Operasional Variabel Independen .....	40
Tabel 3. 2 Skala Likert.....	44
Tabel 3. 3 Pedoman untuk memberikan Interpretasi Koefisien Korelasi.....	49
Tabel 4. 1 Tabel Gender Responden.....	52
Tabel 4. 2 Tabel Pekerjaan Responden.....	53
Tabel 4. 3 Tabel Penghasilan Responden .....	54
Tabel 4. 4 Hasil Loading Factor 1.....	55
Tabel 4. 5 Hasil Loading Factor setelah dieliminasi.....	58
Tabel 4. 6 Data hasil Cross Loading.....	59
Tabel 4. 7 Data hasil Fornell Larcker Criterion .....	60
Tabel 4. 8 Data hasil Chronbach Alpha dan Composite Reliability .....	61
Tabel 4. 9 Nilai R-Square .....	62
Tabel 4. 10 Data Hasil Pengujian Hipotesis .....	63

