

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, PEMBERIAN DISKON, DAN GAYA HIDUP  
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SMARTPHONE OPPO PADA MAHASISWA**

**FEB UWKS**

**SKRIPSI**

**Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat  
Dalam Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen**



Diajukan Oleh :

**SAYYID IHYAUL KIROM ALGHONI**

**NPM : 19420045**

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS WIJAYA KUSUMA SURABAYA**

**2023**



**SKRIPSI**

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, PEMBERIAN DISKON, DAN GAYA  
HIDUP TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SMARTPHONE OPPO  
PADA MAHASISWA FEB UWKS**

**Diajukan oleh :**

**SAYYID IHYAUL KIROM ALGHONI**

**NPM : 19420045**

**TELAH DISETUJUI DAN DITERIMA DENGAN BAIK OLEH**

**DOSEN PEMBIMBING**



**DWI INDAH MUSTIKORINI, SE., MM., CRA, CMA** Tanggal, 26 Januari 2023

**KETUA PROGRAM STUDI**



**Dr. KRISTININGSIH, S.E., M.Si** Tanggal, 26 Januari 2023

**SKRIPSI**

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, PEMBERIAN DISKON, DAN GAYA  
HIDUP TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SMARTPHONE OPPO  
PADA MAHASISWA FEB UWKS**

Dipersiapkan dan disusun oleh:

**SAYYID IHYAU ALGHONI**

**NPM : 19420045**

**Susunan Dewan Penguji**

Pembimbing Utama



Dwi Indah Mustikoroni, SE, MM., CRA.CMA

Anggota Dewan Penguji



Drs. Ec. Redy Eko Hari Suprpto, MM



Wwik Herawati, SE,MM

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan

Untuk memperoleh gelar sarjana manajemen

Tanggal, 26 Januari 2023



Dr. Kristiningsih, S.E., M.Si

Ketua Program Studi

## KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji syukur kehadirat Allah SWT yang alhamdulillah telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“PENGARUH KUALITAS PRODUK, PEMBERIAN DISKON, DAN GAYA HIDUP TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SMARTPHONE OPPO PADA MAHASISWA FEB UWKS”**. Dengan melalui proses dan pengalaman yang luar biasa tidak mudah, sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana (S1) jurusan Manajemen Bisnis Fakultas Ekonomi dan Bisnis di Universitas Wijaya Kusuma Surabaya.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak mungkin terselesaikan tanpa adanya dukungan, bantuan, bimbingan, dan nasehat dari berbagai pihak selama penyusunan skripsi ini. Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan sangat berterimakasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. dr. H. Widodo Ario Kentjono, Sp. THT – KL(K), FICS, selaku Rektor Universitas Wijaya Kusuma Surabaya.
2. Bapak Drs. Ec.Gimanto Gunawan, MM., M.Ak selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Wijaya Kusuma Surabaya.
3. Ibu Dr. Kristiningsih, S.E., M.Siselaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Wijaya Kusuma Surabaya.
4. Ibu Atty Erdiana, S.E., M.Akselaku Dosen Wali yang telah banyak membantu saya memberikan arahan dan nasihat dari awal perkuliahan.

5. Ibu Dwi Indah Mustikorini, S.E., MM selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan banyak waktunya untuk memberikan bimbingan serta memberikan pengarahan dalam penyelesaian skripsi.
6. Kedua orang tua, Ayahanda Sukadi dan Ibunda Muasih serta Adik tercinta, Nadin dan Azril yang selalu memberikan semangat serta doa dalam mengerjakan skripsi supaya cepat selesai, dan mengajarkan untuk menomorsatukan pendidikan.
7. Keluarga besar dari ayah dan ibu, yang telah memberikan motivasi serta doa.
8. Teman-teman manajemen A angkatan 2019, khususnya Iqbal, Armando, Syifa, dan Eva partner saya bertukar pikiran yang banyak memberikan pengalaman proses menyelesaikan skripsi.
9. Kakak tingkat Anggi Adelia yang sudah banyak membantu saya memberikan arahan dalam menyelesaikan proses skripsi.

Demikian kata pengantar dari skripsi ini. Dalam skripsi ini penulis menyadari masih banyak kekurangan. Darimaka itu penulis menerima kritik dan saran yang membangun untuk menyempurnakan penulisan. Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini bisa bermanfaat bagi banyak pihak. Terimakasih.

Surabaya, 13 Januari 2023

Penulis



(SAYYID IHYAUL KIROM ALGHONI)

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
SURAT PERNYATAAN BEBAS PLASGIASI .....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN .....	iii
SUSUNAN DEWAN PENGUJI .....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
DAFTAR ISI .....	vii
DAFTAR TABEL .....	xi
DAFTAR GAMBAR .....	xii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xiii
ABSTRAKSI .....	xiv
ABSTRACTION.....	xv
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	3
1.3 Tujuan Penelitian .....	4
1.4 Manfaat Penelitian .....	4
1.5 Sistematika Penulisan .....	5
BAB II TELAAH PUSTAKA .....	7
2.1 Landasan Teori .....	7
2.1.1 Pengertian Pemasaran .....	7
2.1.2 Pengertian Manajemen Pemasaran .....	7
2.2 Kualitas Produk .....	8
2.2.1 Pengertian Kualitas Produk .....	8
2.2.2 Tingkatan Kualitas Produk .....	8
2.2.3 Manfaat Kualitas Produk .....	8
2.2.4 Indikator Kualitas Produk .....	10
2.3 Pemberian Diskon .....	10
2.3.1 Pengertian Pemberian Diskon .....	10

2.3.2	Tipe Pemberian Diskon .....	11
2.3.3	Faktor Yang Mempengaruhi Pemberian Diskon .....	12
2.3.4	Indikator Pemberian Diskon .....	13
2.3.5	Teori Perilaku Konsumen .....	13
2.4	Gaya Hidup .....	13
2.4.1	Pengertian Gaya Hidup .....	13
2.4.2	Tipe Gaya Hidup .....	14
2.4.3	Faktor Yang Mempengaruhi Gaya Hidup .....	15
2.4.4	Indikator Gaya Hidup .....	17
2.5	Keputusan Pembelian .....	17
2.5.1	Pengertian Keputusan Pembelian .....	17
2.5.2	Peran Dalam Proses Keputusan Pembelian .....	18
2.5.3	Proses Keputusan Pembelian .....	18
2.5.4	Indikator Keputusan Pembelian .....	21
2.6	Hubungan Antar Variabel .....	21
2.6.1	Hubungan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian .....	21
2.6.2	Hubungan Pemberian Diskon Terhadap Keputusan Pembelian .....	21
2.6.3	Hubungan Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian .....	22
2.7	Penelitian Terdahulu .....	22
2.8	Hipotesis dan Model Analisis .....	24
2.8.1	Hipotesis .....	24
2.8.2	Model Analisis .....	25
<b>BAB III</b>	<b>METODE PENELITIAN .....</b>	<b>26</b>
3.1	Pendekatan Penelitian .....	26
3.2	Populasi dan Sampel .....	26
3.2.1	Populasi .....	26
3.2.2	Sampel .....	27
3.3	Identifikasi Variabel .....	27



3.4 Definisi Operasional Variabel .....	28
3.4.1 Kualitas Produk .....	29
3.4.2 Pemberian Diskon .....	29
3.4.3 Gaya Hidup .....	30
3.4.4 Keputusan Pembelian .....	31
3.5 Jenis dan Sumber Data .....	32
3.5.1 Jenis Data .....	32
3.5.2 Sumber Data .....	33
3.6 Prosedur Pengumpulan Data .....	34
3.7 Teknik Analisis Data .....	35
3.7.1 Uji Kualitas Data .....	35
3.7.1.1 Uji Validitas .....	35
3.7.1.2 Uji Reliabilitas .....	36
3.7.2 Uji Analisis Linier Berganda .....	36
3.7.3 Uji Hipotesis .....	37
3.7.3.1 Uji F .....	37
3.7.3.2 Uji t.....	38
3.7.3.3 Uji Koefisien Determinan ( $R^2$ ) .....	39
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>40</b>
4.1 Gambaran Umum Oppo .....	40
4.1.1 Profil Singkat <i>Smartphone</i> Oppo .....	40
4.1.2 Visi dan Misi <i>Smartphone</i> Oppo .....	40
4.1.2.1 Visi <i>Smartphone</i> Oppo .....	40
4.1.2.2 Misi <i>Smartphone</i> Oppo .....	41
4.1.3 Perkembangan <i>Smartphone</i> Oppo .....	41
4.2 Karakteristik Responden .....	42
4.2.1 Responden Berdasarkan Jenis kelamin .....	42
4.2.2 Responden Berdasarkan Program Studi .....	43
4.2.3 Responden Berdasarkan Tahun Angkatan Mahasiswa Aktif .....	44
4.3 Analisa Deskriptif .....	44

4.3.1	Tanggapan Responden Terhadap Variabel Kualitas Produk ( $X_1$ ) .....	45
4.3.2	Tanggapan Responden Terhadap Variabel Pemberian Diskon ( $X_2$ ) .....	46
4.3.3	Tanggapan Responden Terhadap Variabel Gaya Hidup ( $X_3$ ) .....	47
4.3.4	Tanggapan Responden Terhadap Variabel Keputusan Pembelian (Y) .....	48
4.4	Analisis Data .....	49
4.4.1	Hasil Uji Kualitas Data .....	49
4.4.1.1	Uji Validitas .....	49
4.4.1.2	Uji Reliabilitas .....	50
4.4.2	Analisis Regresi Linear Berganda .....	51
4.4.3	Uji Hipotesis .....	53
4.4.3.1	Uji F .....	53
4.4.3.2	Uji t.....	54
4.4.3.3	Uji Koefisien Determinan ( $R^2$ ) .....	58
4.5	Pembahasan .....	59
4.5.1	Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian <i>Smartphone</i> Oppo .....	59
4.5.2	Pengaruh Pemberian Diskon Terhadap Keputusan Pembelian <i>Smartphone</i> Oppo .....	61
4.5.3	Pengaruh Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian <i>Smartphone</i> Oppo .....	63
BAB VSIMPULAN, SARAN, DAN KETERBATASAN .....		66
5.1	Kesimpulan .....	66
5.2	Saran .....	67
5.3	Keterbatasan Penelitian .....	67
DAFTAR PUSTAKA .....		68
LAMPIRAN .....		69

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu .....	22
Tabel 4.1 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	42
Tabel 4.2 Responden Berdasarkan Tingkat Pembelian .....	43
Tabel 4.3 Responden Berdasarkan Tahun Angkatan Mahasiswa Aktif .....	44
Tabel 4.4 Tanggapan Responden Terhadap Variabel Kualitas Produk ( $X_1$ ) .....	45
Tabel 4.5 Tanggapan Responden Terhadap Variabel Pemberian Diskon ( $X_2$ ) .	46
Tabel 4.6 Tanggapan Responden Terhadap Variabel Gaya Hidup ( $X_3$ ) .....	47
Tabel 4.7 Tanggapan Responden Terhadap Variabel Keputusan Pembelian (Y) .....	48
Tabel 4.8 Hasil Uji Validitas .....	49
Tabel 4.9 Hasil Uji Reabilitas .....	51
Tabel 4.10 Hasil Analisis Linear Berganda .....	51
Tabel 4.11 Hasil Analisis Uji F .....	53
Tabel 4.12 Hasil Analisis Uji T .....	54
Tabel 4.13 Nilai Koefisien Determinan ( $R^2$ ) .....	58

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Model Analisis .....	25
Gambar 4.1 Hasil Analisis Uji F .....	53
Gambar 4.2 Kurva Uji T Pengaruh Kualitas Produk ( $X_1$ ) Terhadap Keputusan Pembelian (Y) .....	55
Gambar 4.3 Kurva Uji T Pengaruh Pemberian Diskon ( $X_2$ ) Terhadap Keputusan Pembelian (Y) .....	56
Gambar 4.4 Kurva Uji T Pengaruh Gaya Hidup ( $X_3$ ) Terhadap Keputusan Pembelian (Y) .....	57

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner .....	69
Lampiran 2 Tabulasi Data .....	74
Lampiran 3 Uji Validitas dan Reliabilitas .....	90
Lampiran 4 Analisis Regresi Linier Berganda, Uji F, Uji T, Uji Koefisien Determinan ( $R^2$ ) .....	94
Lampiran 5 Tabel Pengujian Nilai F .....	96
Lampiran 6 Tabel Pengujian Nilai T .....	99

## ABSTRAKSI

Penelitian ini berjudul Pengaruh Kualitas Produk, Pemberian Diskon dan Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian *Smartphone* Oppo Pada Mahasiswa FEB UWKS. Tujuan penelitian ini adalah untuk menguji dan menganalisis Pengaruh Kualitas Produk, Pemberian Diskon dan Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian *Smartphone* Oppo. Populasi pada penelitian ini adalah Mahasiswa Aktif FEB UWKS Angkatan 2020-2022. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah 150 konsumen yang diambil dengan metode purposive sampling, yaitu pengambilan sampel berdasarkan kriteria tertentu. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi linear berganda dengan menggunakan program SPSS versi 20.

Berdasarkan hasil uji t menunjukkan bahwa variabel Kualitas Produk, Pemberian Diskon dan Gaya Hidup berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian. Dengan nilai adjustedRSquare yang dihasilkan sebesar 0,650 yang menunjukkan bahwa sebesar 65% variabel Kualitas Produk, Pemberian Diskon dan Gaya Hidup memiliki pengaruh terhadap Keputusan Pembelian.

Kata kunci :Kualitas Produk, Pemberian Diskon, Gaya Hidup, Keputusan Pembelian

## **ABSTRACTION**

This study entitled The Effect of Product Quality, Discount Giving and Lifestyle on Purchase Decisions for Smartphone Oppo on FEB UWKS Students. The purpose of this study was to examine and analyze the effect of Product Quality, Discount Giving and Lifestyle on Purchase Decisions for Smartphone Oppo. The population in this study are active UWKS students class of 2020 – 2022. The sample used in this study amounted to 150 consumers who were taken by purposive sampling method, namely sampling based on certain criteria. The analytical technique used in this study is multiple linear regression using the SPSS version 20 program.

Based on the results of the t test, it shows that the variables of Product Quality, Discount Giving and Lifestyle influence Purchase Decisions. With the resulting adjusted R Square value of 0,650 which indicates that 65% of the variables of Product Quality, Discount Giving and Lifestyle have an influence on Purchasing Decisions.

**Keywords:** Product Quality, Discount Giving, Lifestyle, Purchase Decisions