

ABSTRAK

PENGARUH DISKON TIKTOK SHOP, HARGA, DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA MOMOYO DI KOTA BLITAR

RISKA MAYANG WULANSARI

21106620083

Redy Khoirianto, SE., MM. & Suprianto, SE., MM.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh diskon TikTok Shop, harga, dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian produk Momoyo di Kota Blitar. Latar belakang dari penelitian ini adalah semakin berkembangnya penggunaan platform digital, khususnya TikTok Shop, sebagai media pemasaran dan penjualan produk. Dalam hal ini, Momoyo sebagai brand yang menjual produk makanan ringan berusaha menarik perhatian konsumen melalui berbagai strategi, seperti pemberian diskon, penyesuaian harga, dan peningkatan kualitas pelayanan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan diskon, harga, dan kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Namun secara parsial, hanya variabel harga dan kualitas pelayanan yang berpengaruh positif dan signifikan, sedangkan diskon tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini menunjukkan bahwa konsumen lebih memperhatikan kesesuaian harga dan pelayanan yang diterima dibandingkan dengan sekadar potongan harga. Berdasarkan hasil tersebut, disarankan agar Momoyo lebih memfokuskan strategi pemasarannya pada peningkatan kualitas pelayanan dan penyesuaian harga agar dapat meningkatkan keputusan pembelian konsumen, terutama di platform TikTok Shop.

Kata Kunci: Diskon, Harga, Kualitas Pelayanan, Keputusan Pembelian.

ABSTRACT

THE INFLUENCE OF TIKTOK SHOP DISCOUNTS, PRICE, AND SERVICE QUALITY ON PURCHASING DECISIONS AT MOMOYO IN BLITAR CITY

RISKA MAYANG WULANSARI

21106620083

Redy Khoirianto, SE., MM. & Suprianto, SE., MM.

This study aims to determine the influence of TikTok Shop discounts, price, and service quality on purchasing decisions of Momoyo products in Blitar City. The background of this research is the growing use of digital platforms, particularly TikTok Shop, as a medium for marketing and selling products. In this context, Momoyo, a brand that offers snack products, seeks to attract consumers' attention through strategies such as providing discounts, setting competitive prices, and improving service quality. The results show that simultaneously, discounts, price, and service quality significantly influence purchasing decisions. However, partially, only price and service quality have a positive and significant effect, while discounts do not have a significant impact on purchasing decisions. This indicates that consumers place more importance on reasonable pricing and quality service than on receiving discounts alone. Based on these findings, it is recommended that Momoyo focus more on improving service quality and adjusting pricing strategies to increase consumer purchasing decisions, especially on the TikTok Shop platform.

Keywords: Discount, Price, Service Quality, Purchasing Decision.