



**PENGARUH GAYA HIDUP, KUALITAS PRODUK, DAN  
PROMOSI PENJUALAN TERHADAP KEPUTUSAN  
PEMBELIAN *SMARTPHONE* XIAOMI  
(Studi Kasus di Provinsi DKI Jakarta)**

**SKRIPSI**

**SALWA AZAHRA 2010111017**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PROGRAM SARJANA  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL “VETERAN” JAKARTA  
2023**



**PENGARUH GAYA HIDUP, KUALITAS PRODUK, DAN  
PROMOSI PENJUALAN TERHADAP KEPUTUSAN  
PEMBELIAN PADA *SMARTPHONE* XIAOMI  
(Studi Kasus di Provinsi DKI Jakarta)**

**SKRIPSI**

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar  
Sarjana Manajemen**

**SALWA AZAHRA 2010111017**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PROGRAM SARJANA  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL “VETERAN” JAKARTA  
2023**

## PERNYATAAN ORISINALITAS

### PERNYATAAN ORISINALITAS

Skripsi ini adalah hasil karya sendiri, dan semua sumber yang dikutip maupun yang dirujuk telah saya nyatakan dengan benar,

Nama : Salwa Azahra

NIM : 2010111017

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan saya ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Jakarta, 26 September 2023

Yang menyatakan

  
METERAN  
TEMPIL  
3C7AUC555E12409

Salwa Azahra

# PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

## PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMI

Sebagai civitas akademika Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Salwa Azahra  
NIM : 2010111017  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis  
Program Studi : S1 Manajemen  
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta Hak Bebas Royalti Non Eksklusif (*Non Exklusif Royalty Free Right*) atas Skripsi saya yang berjudul:

**Pengaruh Gaya Hidup, Kualitas Produk, dan Promosi Penjualan Terhadap Keputusan Pembelian *Smartphone* Xiaomi (Studi Kasus di Provinsi DKI Jakarta)**

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan ini Hak Bebas Royalti ini Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan Skripsi saya selama tetap mencatumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta

Pada tanggal: 5 Desember 2023

Yang menyatakan,

  
METERAI  
TEMPEL  
C7AKX662686454  
(Salwa Azahra)

# LEMBAR PENGESAHAN

## SKRIPSI

**Pengaruh Gaya Hidup, Kualitas Produk, dan Promosi Penjualan Terhadap Keputusan Pembelian *Smartphone* Xiaomi (Studi Kasus di Provinsi DKI Jakarta)**

*Dipersiapkan dan disusun oleh:*

SALWA AZAHRA

2010111017

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji pada tanggal: 12 Desember 2023 dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima



Drs. Nobelson, M.M., CPM  
Ketua Penguji



Yuliniar, S.E., M.M.  
Penguji I



Dr. Jubaedah, S.E., M.M.  
Dekan



Lina Aryani, S.E., M.M.  
Penguji II (Pembimbing)



Siti Hidayati, S.E., M.M.  
Ketua Program Studi

Disahkan di : Jakarta  
Pada Tanggal : 12 Desember 2023

**The Influence of Lifestyle, Product Quality, and Sales Promotion on Xiaomi  
Smartphone Purchasing Decisions  
(Case Study in DKI Jakarta Province)**

**Oleh Salwa Azahra**

***ABSTRACT***

*As modern times evolve, so do the types of technology that are increasingly complex. These advancements impact almost every element of human life, with a special emphasis on communication technology. In today's life, smart phones or smartphones have become an important part of the lives of modern people. The purpose of this study was to determine, analyze and prove whether lifestyle, product quality, and sales promotion have an effect on purchasing decisions. The population in this study are users and have owned Xiaomi smartphones in the DKI Jakarta province. The sample used was 100 people. Using Partial Least Square (PLS) analysis technique with SmartPLS 4 software. The results obtained show that lifestyle variables and sales promotions have a significant influence on purchasing decisions, while product quality variables have no significant effect on purchasing decisions.*

***Keywords:*** *Lifestyle, Product Quality, Sales Promotion, Purchase Decision*

**Pengaruh Gaya Hidup, Kualitas Produk, dan Promosi Penjualan Terhadap  
Keputusan Pembelian *Smartphone* Xiaomi  
(Studi Kasus di Provinsi DKI Jakarta)**

**Oleh Salwa Azahra**

**ABSTRAK**

Seiring berkembangnya zaman modern, berkembang pula jenis-jenis teknologi yang semakin rumit. Kemajuan ini berdampak pada hampir setiap elemen kehidupan manusia, dengan penekanan khusus pada teknologi komunikasi. Di kehidupan saat ini, Ponsel pintar atau *smartphone* telah menjadi bagian penting dari kehidupan masyarakat modern. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui, menganalisis dan membuktikan apakah gaya hidup, kualitas produk, dan promosi penjualan berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Populasi dalam penelitian ini yaitu pengguna dan pernah memiliki *smartphone* Xiaomi di provinsi DKI Jakarta. Sampel yang digunakan sebanyak 100 orang. Menggunakan teknik analisis *Partial Least Square* (PLS) dengan *software* SmartPLS 4. Hasil yang diperoleh menunjukkan bahwa variabel gaya hidup dan promosi penjualan memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian, sedangkan variabel kualitas produk tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.

**Kata kunci:** Gaya Hidup, Kualitas Produk, Promosi Penjualan, Keputusan Pembelian

# BERITA ACARA UJIAN



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN,  
RISET, DAN TEKNOLOGI  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN JAKARTA  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
Jalan Rumah Sakit Fatmawati, Pondok Labu, Jakarta Selatan 12450  
Telepon 021-7656971, Fax 021-7656904  
Laman : www.feb.upnvj.ac.id , e-mail : febupnvj@upnvj.ac.id

## BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI SEMESTER GANJIL TA. 2023/2024

Pada hari ini Selasa, tanggal 12 Desember 2023, telah dilaksanakan Ujian Skripsi bagi mahasiswa:

Nama : Salwa Azahra  
Nomor Induk Mahasiswa : 2010111017  
Program Studi : Manajemen S.1

**“Pengaruh Gaya Hidup, Kualitas Produk, Dan Promosi Penjualan Terhadap Keputusan Pembelian Smartphone Xiaomi (Studi Kasus di Provinsi DKI Jakarta)”**

Dinyatakan yang bersangkutan *Lulus / Tidak Lulus* \*)

### Tim Penguji

No	Dosen Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1	Drs. Nobelson, M.M., CPM	Ketua	1.
2	Yuliniar, S.E., M.M.	Anggota I	2.
3	Lina Aryani, S.E., M.M.	Anggota II**)	3.

Keterangan:

\*) Coret yang tidak perlu

\*\*) Dosen Pembimbing

Jakarta, 12 Desember 2023

Mengesahkan

A.n. DEKAN

Kaprodik Manajemen S.1

Siti Hibayati, SE, MM



## PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas segala rahmat, karunia, dan berkah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan proposal skripsi yang berjudul **“Pengaruh Gaya Hidup, Kualitas Produk, dan Promosi Penjualan terhadap Keputusan Pembelian pada *Smartphone* Xiaomi (Studi Kasus di Provinsi DKI Jakarta)”**. Sebagai salah satu kriteria penyelesaian program studi S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta.

Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Bapak Dr. Antar Venus MA Comm., selaku Rektor Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jakarta, Ibu Dr. Jubaedah, S.E., M.M. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Bapak Dr. Yudi Nur Supriadi, Sos.I, M.M. selaku Kepala Jurusan Program Studi Manajemen, Ibu Siti Hidayati, S.E., M.M. selaku Ketua Program Studi Manajemen, Ibu Lina Aryani, S.E., M.M. selaku dosen pembimbing yang telah membantu dan meluangkan waktu dalam membimbing dan mengarahkan penulis untuk menyelesaikan proposal skripsi ini.

Terima kasih juga kepada orang tua penulis yang selalu mendukung, membantu dan mendoakan selama penulis menyelesaikan proposal skripsi ini dan teman seperbimbingan yang telah membantu penulis selama menyelesaikan proposal skripsi ini. Penulis menyadari bahwa tanpa dukungan, arahan, bantuan, dan nasehat dari berbagai pihak, proposal skripsi ini tidak akan dapat terselesaikan.

Penulis berharap semoga proposal skripsi ini dapat memberikan kontribusi positif bagi pengembangan ilmu pengetahuan dan pemahaman dalam bidang pemasaran, serta dengan kerendahan hati, penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun untuk proposal skripsi ini.

Jakarta, 25 September 2023

Salwa Azahra

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>PERNYATAAN ORISINALITAS</b> .....	<b>iii</b>
<b>PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI</b> .....	<b>iv</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>vii</b>
<b>BERITA ACARA UJIAN</b> .....	<b>viii</b>
<b>PRAKATA</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	8
1.3 Tujuan Penelitian.....	8
1.4 Manfaat Hasil Penelitian.....	9
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	<b>10</b>
2.1 Landasan Teori.....	10
2.1.1 Manajemen Pemasaran.....	10
2.1.2 Perilaku Konsumen.....	11
2.1.3 Keputusan Pembelian.....	11
2.1.4 Gaya Hidup.....	17
2.1.5 Kualitas Produk.....	20
2.1.6 Promosi Penjualan.....	22
2.2 Penelitian Sebelumnya.....	26
2.3 Model Penelitian Empiris.....	34
2.3.1 Pengaruh Gaya Hidup terhadap Keputusan Pembelian.....	34
2.3.2 Pengaruh Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian.....	35
2.3.3 Pengaruh Promosi Penjualan terhadap Keputusan Pembelian.....	35

2.4 Hipotesis.....	36
<b>BAB III METODE PENELITIAN.....</b>	<b>37</b>
3.1 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel.....	37
3.1.1 Definisi Operasional.....	37
3.1.2 Pengukuran Variabel.....	38
3.2 Penentuan Populasi dan Sampel.....	38
3.2.1 Populasi.....	38
3.2.2 Sampel.....	39
3.3 Teknik Pengumpulan Data.....	40
3.3.1 Jenis Data.....	40
3.3.2 Sumber Data.....	40
3.3.3 Pengumpulan Data.....	40
3.4 Teknik Analisis dan Uji Hipotesis.....	42
3.2.1 Teknik Analisis.....	42
3.4.2 Uji Hipotesis.....	47
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>50</b>
4.1 Deskripsi Obyek Penelitian.....	50
4.2 Deskripsi Data Penelitian.....	51
4.2.1 Deskripsi Data Responden.....	51
4.3 Uji Hipotesis dan Analisis.....	54
4.3.1 Analisis Data Deskriptif.....	54
4.3.2 Analisis Inferensial.....	59
4.3.3 Uji Hipotesis.....	65
4.4 Pembahasan.....	66
4.4.1 Pengaruh Gaya Hidup terhadap Keputusan Pembelian.....	66
4.4.2 Pengaruh Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian.....	68
4.4.3 Pengaruh Promosi Penjualan terhadap Keputusan Pembelian.....	69
<b>BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>71</b>
5.1 Simpulan.....	71
5.2 Keterbatasan Penelitian.....	72
5.3 Saran.....	72
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>73</b>

<b>RIWAYAT HIDUP.....</b>	<b>78</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>79</b>

## DAFTAR TABEL

Table 1. Grafik Penjualan Pada Pasar <i>Smartphone</i> Global 2020-2023 .....	4
Table 2. Gap Research .....	33
Table 3. Pengukuran Variabel.....	38
Table 4. Bobot Penilaian berdasarkan Skala Likert.....	41
Table 5. Kisi-Kisi Instrumen Pengukuran Variabel.....	41
Table 6. Skala Penilaian Survei .....	42
Table 7. Interpretasi Indeks Jawaban Responden .....	43
Table 8. Kriteria Tingkat Reliabilitas .....	47
Table 9. Interpretasi Nilai Indeks.....	54
Table 10. Analisis Data Deskriptif Terhadap Variabel Keputusan Pembelian.....	55
Table 11. Analisis Data Deskriptif Terhadap Variabel Gaya Hidup .....	56
Table 12. Analisis Data Deskriptif Terhadap Variabel Kualitas Produk.....	57
Table 13. Analisis Data Deskriptif Terhadap Variabel Promosi Penjualan.....	58
Table 14. Outer Loading Factor Hasil Output SmartPLS .....	60
Table 15. Hasil Nilai Average Variance Extracted (AVE).....	61
Table 16. Hasil Cross Loading Uji Validitas Diskriminan .....	62
Table 17. Nilai Composite Reliability .....	63
Table 18. Uji Koefisien Determinasi R-Square .....	64
Table 19. Uji Bootstrapping .....	65

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 10 provinsi dengan persentase kepemilikan HP tertinggi 2022 .....	2
Gambar 2. Top 5 <i>Smartphone</i> Brand Untuk Pengiriman Di Q1 2023 .....	3
Gambar 3. Data Pengiriman Penjualan <i>Smartphone</i> 2023.....	4
Gambar 4. Kerangka Penelitian .....	36
Gambar 5. Enam Tahap Proses PLS .....	44
Gambar 6. Inner Model .....	45
Gambar 7. Konstruk Diagram Jalur .....	45
Gambar 8. Logo Xiaomi .....	50
Gambar 9. Karakteristik Responden Menurut Jenis Kelamin.....	51
Gambar 10. Karakteristik Responden Menurut Usia .....	52
Gambar 11. Karakteristik Responden Menurut Domisili .....	53
Gambar 12. Karakteristik Responden Menurut Pekerjaan.....	54
Gambar 13. Hasil Pengujian Outer Model.....	59
Gambar 14. Hasil Pengujian Inner Model.....	64

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1. Penelitian Terdahulu.....	79
Lampiran 2. Kuesioner Penelitian.....	81
Lampiran 3. Data Jawaban Responden.....	87
Lampiran 4. Karakteristik Data Responden.....	95
Lampiran 5. Data Deskriptif Variabel.....	96
Lampiran 6. Analisis Outer Model.....	98
Lampiran 7. Uji Validitas.....	99
Lampiran 8. Uji Reliabilitas.....	102
Lampiran 9. Inner Model.....	103
Lampiran 10. Uji Koefisien Determinasi.....	104
Lampiran 11. Uji T-Statistik.....	105
Lampiran 12. Hasil Turnitin.....	106