

**PENGARUH PERSEPSI HARGA DAN *ELECTRONIC WORD OF MOUTH*
TERHADAP MINAT BELI LAYANAN SPOTIFY PREMIUM
DI KOTA SURABAYA**

SKRIPSI



OLEH:

DAFFA'UL HANIF MUHIBIN
19012010207/FEB/EM

**PROGRAM STUDI EKONOMI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN"
JAWA TIMUR
2023**

**PENGARUH PERSEPSI HARGA DAN *ELECTRONIC WORD OF MOUTH*
TERHADAP MINAT BELI LAYANAN SPOTIFY PREMIUM
DI KOTA SURABAYA**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Dalam Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen
Program Studi Manajemen**



Diajukan Oleh:

DAFFA'UL HANIF MUHIBIN
19012010207/FEB/EM

**PROGRAM STUDI EKONOMI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN"
JAWA TIMUR
2023**

SKRIPSI

**PENGARUH PERSEPSI HARGA DAN *ELECTRONIC WORD OF MOUTH*
TERHADAP MINAT BELI LAYANAN SPOTIFY PREMIUM
DI KOTA SURABAYA**

Disusun Oleh:

DAFFA'UL HANIF MUHIBIN
19012010207/FEB/EM

**Telah Dipertahankan dan Diterima oleh Tim Penguji Skripsi
Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur
Pada Tanggal : 18 Agustus 2023**

**Koordinator Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis**



Dra. Ec. Nurjanti Takarini, M.Si
NIP. 196508141991032001

Pembimbing Utama



Zumrotul Fitriyah, S.E., M.M.
NPT. 380121002881

**Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur**

22 AUG 2023



Dr. Ec. Tri Kartika Pertiwi, M.Si, CRP
NIP. 196304201991032001

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS KARYA

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Lengkap : Daffa'ul Hanif Muhibin
NPM : 19012010207
NIK : 3578280707010001
Tempat/Tanggal Lahir : Surabaya, 7 Juli 2001
Alamat : Asemrowo III No. 7-A, Surabaya
Judul Artikel : Pengaruh Persepsi Harga dan *Electronic Word Of Mouth* Terhadap Minat Beli Layanan Spotify Premium di Kota Surabaya

Saya menyatakan bahwa skripsi ini merupakan hasil dari pemikiran sendiri, serta bukan dari saduran/terjemahan/plagiarisme.

Demikianlah pernyataan ini dibuat dalam keadaan sadar dan tanpa ada unsur paksaan dari siapapun. Jika di kemudian hari terbukti ada unsur plagiarisme maka kelulusan akan dibatalkan, saya bersedia dibatalkannya gelar akademik yang telah saya raih.

Surabaya, 18 Agustus 2023

Yang Menyatakan



Daffa'ul Hanif Muhibin

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur terpanjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikaan rahmat taufik dan hidayah-Nya kepada hamba – hamba-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Shalawat serta salam yang selalu senantiasa tercurahkan kepada junjungan Nabi Muhammad SAW. Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi syarat – syarat untuk penyelesaian program studi pendidikan strata satu, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Manajemen, Universitas Pembangunan nasional “Veteran” Jawa Timur dengan judul **“PENGARUH PERSEPSI HARGA DAN *ELECTRONIC WORD OF MOUTH* TERHADAP MINAT BELI LAYANAN SPOTIFY PREMIUM DI KOTA SURABAYA”**.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menyadari penulisan ini tidak dapat terselesaikan tanpa adanya arahan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh sebab itu, penulis mengucapkan rasa hormat dan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu baik secara langsung maupun tidak langsung dalam pembuaan skripsi ini. Pihak-pihak yang terkait tersebut diantaranya sebagai berikut:

1. Bapak Prof. Dr. Ir. Akhmad Fauzi, MMT selaku Rektor UPN “Veteran” Jawa Timur.
2. Ibu Dr. Dra. Ec. Tri Kartika Pertiwi, M.Si, CRP selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis UPN “Veteran” Jawa Timur.
3. Ibu Dra. Ec. Nurjanti Takarini, M.Si selaku Koordinator Program Studi Manajemen Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.

4. Ibu Zumrotul Fitriyah, S.E., M.M. selaku Dosen Pembimbing yang selalu memberikan bimbingan, masukan, saran, petunjuk dan perhatian dalam pengarahan untuk penyusunan skripsi
5. Seluruh staff dosen dan pengajar Fakultas Ekonomi dan Bisnis UPN “Veteran” Jawa Timur yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat.
6. Orang Tua dan saudara yang telah memberikan segala doa, kepercayaan, dan senantiasa memberikan dukungan sehingga mampu memberikan motivasi bagi penulis.
7. Andini Nuraulia Wicaksono yang telah menjadi sosok pendamping, menemani meluangkan waktu mendukung ataupun menghibur dan memberi semangat untuk terus maju tanpa kenal menyerah dalam segala hal
8. Semua pihak yang tidak dapat penulis tulis satu per satu yang telah banyak membantu selama penulisan penelitian ini.

Penulis mengharapkan dengan adanya penelitian ini dapat menambah wawasan dalam berpikir untuk lebih maju dan bermanfaat bagi yang berkepentingan. Penulis menyadari bahwa penulisan ini masih jauh dari sempurna sehingga mengharapkan kritik dan saran yang membangun sehingga berguna bagi penyusunan untuk menyempurnakan penulisan penelitian ini.

Surabaya, 18 Agustus 2023

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR GAMBAR.....	viii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
ABSTRAK	xi
BAB 1	1
PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah.....	8
1.3 Tujuan Penelitian.....	8
1.4 Manfaat Penelitian.....	8
BAB II	10
TINJAUAN PUSTAKA	10
2.1 Penelitian Terdahulu.....	10
2.2 Tinjauan Teori	12
2.2.1 Persepsi Harga.....	12
2.2.2 <i>Electronic Word Of Mouth</i>	15
2.2.3 Minat Beli	17
2.3 Hubungan Antar Variabel	20

2.3.1	Pengaruh Persepsi Harga terhadap Minat Beli.....	20
2.3.2	Pengaruh <i>Electronic Word Of Mouth</i> terhadap Minat Beli.....	21
2.4	Kerangka Konseptual	22
2.5	Hipotesis.....	23
BAB III.....		24
METODOLOGI PENELITIAN		24
3.1	Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel	24
3.1.1	Variabel Independen (Bebas).....	24
3.1.2	Variabel Dependen (Terikat).....	25
3.1.3	Pengukuran Variabel.....	26
3.2	Teknik Penentuan Sampel	27
3.2.1	Populasi.....	27
3.2.2	Sampel.....	27
3.3	Teknik Pengumpulan Data	28
3.3.1	Jenis Data	28
3.3.2	Metode Pengumpulan Data.....	29
3.4	Teknik Pengujian Instrumen	29
3.4.1	Uji Validitas	29
3.4.2	Uji Reabilitas.....	30
3.5	Metode Analisis Data dan Uji Hipotesis	31

3.5.1	Metode Analisis Data	31
3.5.2	Kegunaan Metode PLS	32
3.5.3	Cara Kerja PLS	33
3.5.4	Cara Kerja PLS	34
3.5.5	Asumsi PLS.....	42
3.5.6	Ukuran Sampel.....	42
BAB IV	44
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	44
4.1	Deskripsi Objek Penelitian	44
4.1.1	Sejarah Umum Perusahaan	44
4.1.2	Visi dan Misi Spotify	45
4.1.3	Layanan yang ditawarkan Spotify.....	46
4.2	Analisis Deskripsi Karakteristik Responden	47
4.3	Deskripsi Variabel Penelitian	48
4.3.1	Deskripsi Variabel Persepsi Harga (X1).....	49
4.3.2	Deskripsi Variabel <i>Electronic Word Of Mouth</i> (X2).....	51
4.3.3	Deskripsi Variabel Minat Beli (Y).....	53
4.4	Analisis Data	55
4.4.1	Model Pengukuran (<i>Outer Loading</i>).....	55
4.4.2	Model Struktural (<i>Inner Model</i>).....	59

4.4.3	Uji Hipotesis (Pengaruh Langsung).....	61
4.5	Pembahasan	62
4.5.1	Pengaruh Persepsi Harga Terhadap Minat Beli	62
4.5.2	Pengaruh <i>Electronic Word Of Mouth</i> Terhadap Minat Beli	63
BAB V	66
KESIMPULAN DAN SARAN	66
5.1	Kesimpulan.....	66
5.2	Saran.....	67
DAFTAR PUSTAKA	69
LAMPIRAN	72

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Grafik kerugian bersih Spotify Premium tahun 2020-2022	4
Gambar 1. 2 Sumber pendapatan Spotify tahun 2021-2022	5
Gambar 2. 1 Kerangka Konseptual Penelitian	22
Gambar 3. 1 Diagram Jalur PLS	35
Gambar 4. 1 Logo Spotify.....	45
Gambar 4. 2 Diagram Jalur Hasil Output PLS.....	60

DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Skala Likert	27
Tabel 4. 1 Fitur Layanan Spotify	46
Tabel 4. 2 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	47
Tabel 4. 3 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	48
Tabel 4. 4 Frekuensi Hasil Jawaban Responden Mengenai Persepsi Harga (X1)	49
Tabel 4. 5 Frekuensi hasil Jawaban Responden Mengenai <i>Electronic Word Of Mouth</i> (X2).....	51
Tabel 4. 6 Frekuensi Hasil Jawaban Responden Mengenai Minat Beli (Y)	53
Tabel 4. 7 Nilai Factor Loading	55
Tabel 4. 8 Cross Loadings.....	56
Tabel 4. 9 Construct Reliability dan Validity	57
Tabel 4. 10 Latent Variable Correlations	58
Tabel 4. 11 R-Square.....	59
Tabel 4. 12 Uji Kausalitas (<i>Inner Weight</i>)	61

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Kuesioner Penelitian.....	72
Lampiran 2 : Tabulasi Data.....	77
Lampiran 3 : Hasil Olah Data PLS	80

ABSTRAK

PENGARUH PERSEPSI HARGA DAN *ELECTRONIC WORD OF MOUTH* TERHADAP MINAT BELI LAYANAN SPOTIFY PREMIUM DI KOTA SURABAYA

OLEH:

DAFFA'UL HANIF MUHIBIN
19012010207/FEB/EM

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana pengaruh persepsi harga dan *electronic word of mouth* terhadap minat beli layanan Spotify Premium di Kota Surabaya. Metode penelitian ini bersifat kuantitatif dengan mengambil sampel berjumlah 90 responden yang ditentukan berdasarkan teknik pengambilan sampel berdasarkan pedoman menurut Ghozali. Populasi dalam penelitian ini adalah pengguna Spotify di Kota Surabaya. Sedangkan sampel dalam penelitian ini diambil dengan menggunakan *purposive sampling*. Sampel terdiri atas responden yang pernah melihat tawaran layanan paket Spotify Premium.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah (PLS) dengan uji validitas, uji reliabilitas dan uji hipotesis. Dari hasil penelitian ini membuktikan bahwa: (1) Persepsi Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli. (2) Electronic Word Of Mouth berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli.

Kata Kunci: Electronic Word Of Mouth, Minat Beli, Persepsi Harga