

**PENGARUH *LIVE STREAMING*, *BRAND IMAGE*, DAN KUALITAS
PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA
PLATFORM TIKTOK PRODUK BROMEN
DI SURABAYA**

SKRIPSI



Oleh:
MUTIARA LAILATUL M.
21012010315/FEB/EM

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

2025

**PENGARUH *LIVE STREAMING*, *BRAND IMAGE*, DAN KUALITAS
PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA
PLATFORM TIKTOK PRODUK BROMEN
DI SURABAYA**

SKRIPSI

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



**Oleh:
MUTIARA LAILATUL M
21012010315/FEB/EM**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN"
JAWA TIMUR
2025**

SKRIPSI

**PENGARUH *LIVE STREAMING*, *BRAND IMAGE*, DAN KUALITAS
PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA
PLATFORM TIKTOK PRODUK BROMEN
DI SURABAYA**

**Disusun Oleh:
Mutiara Lailatul M
21012010315/FEB/EM**

**Telah Dipertahankan Dihadapan
Dan Diterima Oleh Tim Penguji Skripsi
Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur**

Pada tanggal : 5 Juni 2025

Pembimbing Utama

**Drs. Ec. Hery Pudjoprastyono, M.M
NIP. 196203181988031002**

**Tim Penguji
Ketua**

**Ugy Soebivantoro, S.E., M.M
NIPPPK. 196708182021211001**

Anggota

**Wilma Cordelia Izaak, S.E., M.M.
NIP. 17219831020049**

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

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

SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Mutiara Lailatul M
NPM : 21012010315
Program : Sarjana(S1)/~~Magister (S2)~~/Doktor (S3)
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Menyatakan bahwa dalam dokumen ilmiah Tugas Akhir/Skripsi/Tesis/~~Disertasi~~* ini tidak terdapat bagian dari karya ilmiah lain yang telah diajukan untuk memperoleh gelar akademik di suatu lembaga Pendidikan Tinggi, dan juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang/lembaga lain, kecuali yang secara tertulis disitasi dalam dokumen ini dan disebutkan secara lengkap dalam daftar pustaka.

Dan saya menyatakan bahwa dokumen ilmiah ini bebas dari unsur-unsur plagiasi. Apabila dikemudian hari ditemulan indikasi plagiat pada Skripsi/Tesis/~~Desertasi~~ ini, saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya tanpa ada paksaan dari siapapun juga dan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Surabaya, 05 Juni 2025

Yang Membuat pernyataan



Mutiara Lailatul M
NPM. 2101201315

KATA PENGANTAR

Puji syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Skripsi yang berjudul “PENGARUH *LIVE STREAMING*, *BRAND IMAGE*, DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA PLATFORM TIKTOK PRODUK BROMEN DI SURABAYA” ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar S-1 Manajemen di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.

Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis mendapatkan banyak dukungan, bimbingan, dan motivasi dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala hormat, penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Ir. Akhmad Fauzi, M.MT., selaku Rektor Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
2. Ibu Dr. Dra. Ec. Tri Kartika Pertiwi, M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
3. Ibu Dr. Wiwik Handayani, S.E., M.Si. selaku Koordinator Program Studi Manajemen Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
4. Bapak Drs. Ec. Hery Puodjoprastyono, M.M. selaku dosen pembimbing utama yang telah memberikan arahan, masukan, serta dukungan dalam setiap tahap penyusunan skripsi ini.
5. Seluruh dosen dan staff Program Studi Manajemen Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur yang telah memberikan ilmu dan wawasan selama masa perkuliahan.

6. Kepada Bapak tercinta saya Drs. Gatot Wibisono dan Mama tercinta saya Dra. Sri Narwati yang selalu berusaha supaya saya anak perempuannya bisa berkuliah, terima kasih selalu mendoakan penulis tanpa henti. Terima kasih atas kepercayaan yang telah diberikan kepada penulis, sehingga penulis bisa menyelesaikan penelitian ini. Serta terima kasih saudara – saudara penulis yang memberikan dukungan, dan semangat selama proses penelitian dan penulisan skripsi ini.
7. Kepada Rizal Yuniawan seseorang yang spesial, terima kasih telah menemani penulis dari awal penelitian hingga akhir penelitian. Terima kasih telah menjadi sosok yang bisa penulis andalkan dan terima kasih telah mendengarkan keluh kesah penulis. Terima kasih juga tidak hentinya memberikan semangat serta meyakinkan penulis bahwa penulis bisa menyelesaikan dengan baik penelitian hingga akhir.
8. Kepada Yasmin dan Ruth Terima kasih sudah mau membantu dan memberikan semangat penulis untuk menyelesaikan penelitian ini, terima kasih sudah banyak mengajari penulis akan hal yang penulis tidak tahu.
9. Terima kasih kepada teman seperjuangan saya yaitu Amelia, Aisyah, dan Aprilia yang dari awal perkuliahan sampai dengan penyelesaian penelitian skripsi saya serta selalu menyemangati dan berjuang bersama. Tidak lupa dengan teman saya yang lainnya yang ada pada “gae banner rek cek duwe” terimakasih sudah berjuang bersama dan saling membantu.
10. Kepada teman – teman “nuruls” saya yang sudah menemani saya dari awal semester meskipun berbeda prodi / jurusan kami tetap saling membantu dan

menyemangati satu sama lain agar bisa menyelesaikan masa perkuliahan dan penelitian skripsi dengan baik.

11. Terima kasih untuk Kinan, Della, TiTus yang telah banyak mendengar keluhan penulis, menasehati penulis, dan memberikan semangat tiada henti untuk penulis. Terima kasih sudah mau menjadi teman baik saya dari SMP.
12. Saya sebagai penulis sangatlah berterima kasih kepada diri sendiri yang tidak menyerah walaupun keterbatasan ekonomi tidak menghalangi semangat penulis untuk segera menyelesaikan penelitian skripsi ini. Terima kasih telah banyak berjuang untuk diri sendiri meskipun harus banyak merelakan momen bersama teman karena harus bekerja dengan kuliah namun penulis sangatlah bangga pada diri penulis yang hingga akhir bisa menyelesaikan dengan baik.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki keterbatasan dan jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi perbaikan di masa mendatang. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca dan menjadi kontribusi bagi pengembangan ilmu pengetahuan.

Surabaya, 16 Mei 2025

Penulis

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI	viii
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL.....	xiii
ABSTRAKSI	1
BAB I PENDAHULUAN.....	2
1.1 Latar Belakang	2
1.2 Rumusan Masalah	16
1.3 Tujuan Penelitian.....	16
1.4 Manfaat Penelitian.....	17
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	19
2.1 Penelitian Terdahulu	19
2.2 Landasan Teori	23
2.2.1 Pemasaran	23
2.2.2 Manajemen Pemasaran	24
2.2.3 <i>Live streaming</i>	26
2.2.4 <i>Brand Image</i>	32
2.2.5 Kualitas Produk	36
2.2.6 Keputusan Pembelian	42
2.3 Hubungan Antar Variabel Penelitian	48

2.3.1 Pengaruh <i>Live streaming</i> Terhadap Keputusan Pembelian.....	48
2.3.2 Pengaruh <i>Brand Image</i> Terhadap Keputusan Pembelian.....	49
2.3.3 Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian.....	50
2.4 Kerangka Konseptual	52
2.5 Hipotesis	53
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	55
3.1 Definisi Operasional Dan Pengukuran Variabel.....	55
3.1.1 Variabel Independen (X)	55
3.1.2 Variabel Dependen (Y)	58
3.1.3 Pengukuran Variabel	59
3.2 Teknik Penentuan Sampel	60
3.2.1 Populasi.....	60
3.2.2 Sampel	60
3.3 Teknik Pengumpulan Data.....	62
3.3.1 Jenis Data.....	62
3.3.2 Metode Pengumpulan Data.....	63
3.4 Teknis Analisis Dan Uji Hipotesis.....	63
3.4.1 Teknik Analisis Data	63
3.4.2 Model Indikator Reflektif	65

3.4.3 Cara Kerja PLS	68
3.4.4 Langkah – Langkah PLS	68
3.4.5 Asumsi PLS	75
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	77
4.1 Deskripsi Objek Penelitian	77
4.1.1 Profil Perusahaan	78
4.2 Deskripsi Hasil Penelitian	80
4.2.1 Penyebaran Kuisioner	80
4.2.2 Karakteristik Responden.....	81
4.2.3 Deskripsi Data Variabel	84
4.3 Analisis dan Penyajian Hipotesis	93
4.3.1 Interpretasi Hasil PLS	93
4.4 Pembahasan Hasil Penelitian.....	103
4.4.1 Pengaruh <i>Live streaming</i> Terhadap Keputusan Pembelian.....	103
4.4.2 Pengaruh <i>Brand Image</i> Terhadap Keputusan Pembelian.....	104
4.4.3 Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian.....	106
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	107
5.1 Kesimpulan.....	107
5.2 Saran	109

DAFTAR PUSTAKA	111
LAMPIRAN	119

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Broman Top 1 Penjualan di TikTok Agustus 2023.....	7
Gambar 1. 2 Produk Broman 2024	8
Gambar 1. 3 Ulasan Konsumen Broman di <i>TikTok</i> 2024	10
Gambar 1. 4 Ulasan Konsumen Broman Di Platform X (<i>Twiter</i>).....	11
Gambar 1. 5 Platfrom TikTok	12
Gambar 1. 6 Data penjualan produk Broman dari 2023-2024 di platform TikTok	13
Gambar 2. 1 Kerangka Konseptual	53
Gambar 3. 1 Model Indicatoe Reflektif	66
Gambar 3. 2 Model Indikator Formatif.....	67
Gambar 3. 3 Diagram Jalur PLS	70
Gambar 4. 1 Diagram Jalur Hasil Output PLS.....	99

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Aplikasi yang Paling Banyak Diunduh di Dunia 2024	4
Tabel 1. 2 Data penjualan produk Broman dari 2023-2024 di platform TikTok...	14
Tabel 1. 3 Jumlah Penduduk Provinsi Jawa Timur	15
Tabel 4. 1 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	81
Tabel 4. 2 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	82
Tabel 4. 3 Karakteristik Responden Berdasarkan Domisili	84
Tabel 4. 5 Deskripsi Data Jawaban Responden pada <i>Live streaming</i>	85
Tabel 4. 6 Deskripsi Data Jawaban Responden pada <i>Brand Image</i>	87
Tabel 4. 7 Deskripsi Data Jawaban Responden pada Kualitas Produk	89
Tabel 4. 8 Deskripsi Data Jawaban Responden pada Keputusan Pembelian	91
Tabel 4. 9 <i>Outer Loadings (Mean, STDEV, T-Values, P- Values)</i>	94
Tabel 4. 10 Average Variance Extracted (AVE)	95
Tabel 4. 11 Cross Loading.....	96
Tabel 4. 12 Composite Reliability	97
Tabel 4. 13 <i>R-Square</i>	100
Tabel 4. 14 Path Coefficients (Mean, STDEV, T-Values, P-Values)'	102

**PENGARUH *LIVE STREAMING*, *BRAND IMAGE*, DAN KUALITAS
PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA
PLATFORM TIKTOK PRODUK BROMEN
DI SURABAYA**

Oleh :

**MUTIARA LAILATUL M
21012010315**

ABSTRAKSI

Perkembangan teknologi digital mendorong perubahan perilaku konsumen, terutama dalam proses pembelian melalui media sosial. Salah satu strategi pemasaran yang kini banyak digunakan adalah *live streaming*, termasuk oleh brand lokal seperti Bromen di Surabaya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh *live streaming*, *Brand Image*, dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian produk Bromen melalui platform TikTok.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode analisis Partial Least Square (PLS). Sampel dalam penelitian ini berjumlah 105 responden yang merupakan konsumen Bromen di Surabaya, diperoleh melalui penyebaran kuesioner online. Variabel bebas dalam penelitian ini meliputi *live streaming*, *Brand Image*, dan kualitas produk, sedangkan variabel terikat adalah keputusan pembelian.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *live streaming* dan kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, sedangkan *Brand Image* tidak berpengaruh signifikan. Hal ini menunjukkan bahwa keberhasilan strategi pemasaran Bromen lebih banyak ditentukan oleh penyajian *live streaming* yang menarik serta kualitas produk yang dirasakan konsumen, bukan semata oleh citra merek. Oleh karena itu, Bromen disarankan untuk memperkuat dua faktor tersebut dalam strategi pemasarannya.

Kata kunci: Live streaming, Brand Image, Kualitas Produk, Keputusan Pembelian, TikTok, Bromen