

**PENGARUH HARGA DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP MINAT
BELI *THRIFT* DENGAN KELOMPOK REFERENSI SEBAGAI
VARIABEL MODERASI
(STUDI PADA *ONLINE STORE CLASSYMORE.ID*)**

SKRIPSI



Oleh :

Mutmainah
NPM. 22042010077

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI, SAINS, DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAWA TIMUR
FAKULTAS ILMU SOSIAL, BUDAYA, DAN POLITIK
PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS
SURABAYA
2026**

**PENGARUH HARGA DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP MINAT
BELI *THRIFT* DENGAN KELOMPOK REFERENSI SEBAGAI
VARIABEL MODERASI
(STUDI PADA *ONLINE STORE CLASSYMORE.ID*)**

SKRIPSI



Oleh :

Mutmainah
NPM. 22042010077

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI, SAINS, DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAWA TIMUR
FAKULTAS ILMU SOSIAL, BUDAYA, DAN POLITIK
PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS
SURABAYA
2026**

LEMBAR PERSETUJUAN

**PENGARUH HARGA DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP MINAT BELI *THRIFT*
DENGAN KELOMPOK REFERENSI SEBAGAI VARIABEL MODERASI
(STUDI PADA *ONLINE STORE CLASSYMORE.ID*)**

Disusun oleh:

**MUTMAINAH
NPM. 22042010077**

Telah Disetujui Untuk Mengikuti Ujian Skripsi

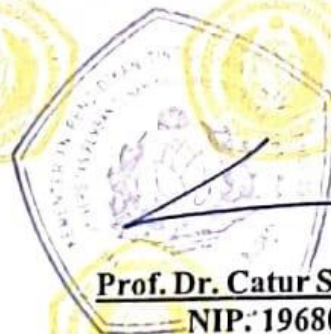
**Menyetujui,
Pembimbing Utama**



**Dr. Nurhadi., M.Si
NIP. 196902011994031001**

Mengetahui,

DEKAN FAKULTAS ILMU SOSIAL, BUDAYA DAN POLITIK



**Prof. Dr. Catur Suratnoaji, S.Sos., M.SI
NIP. 196804182021211006**

LEMBAR PENGESAHAN

**PENGARUH HARGA DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP MINAT BELI *THRIFT*
DENGAN KELOMPOK REFERENSI SEBAGAI VARIABEL MODERASI
(STUDI PADA *ONLINE STORE CLASSYMORE.ID*)**

Disusun oleh

MUTMAINAH
NPM. 22042010077

Telah dipertahankan dihadapan dan diterima oleh Tim Penguji Skripsi
Jurusan Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial, Budaya dan Politik
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur
Pada tanggal 05 Mei 2026

Menyetujui,

Pembimbing Utama



Dr. Nurhadi., M. Si
NIP. 196902011994031001

Tim Penguji

1. Ketua



Dra. Sonja Andarini, M.Si
NIP. 196503261993092001

2. Sekretaris



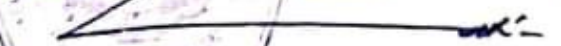
Maharani Ikaningtyas, S.E., M.AB
NPT. 21219920526338

3. Anggota



Dr. Nurhadi., M.Si
NIP. 196902011994031001

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ilmu Sosial, Budaya, dan Politik


Prof. Dr. Catur Suratnoaji, S.Sos., M.Si
NIP. 196804182021211006

SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Mutmainah
NPM : 22042010077
Program : Sarjana (S1)
Program Studi : Administrasi Bisnis
Fakultas : Fakultas Ilmu Sosial, Budaya, dan Politik

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 ditemukan indikasi plagiat pada Skripsi/~~Tesis/Disertasi~~ 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, 13 Mei 2026

Yang membuat pernyataan



Mutmainah
NPM. 22042010077

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karuniaNya sehingga penulis dapat menyelesaikan proposal yang berjudul "Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Minat Beli *Thrift* Dengan Kelompok Referensi Sebagai Variabel Moderasi (Studi Pada Online Store ClassyMore.Id)". Penelitian yang akan dilakukan ini adalah sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana pada Program Studi Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur.

Ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya penulis sampaikan kepada Bapak Dr. Nurhadi., M.Si selaku dosen pembimbing yang telah memberikan arahan, bimbingan, dan dukungan yang luar biasa selama proses penulisan skripsi ini. Terima kasih atas kesabaran, waktu, serta ilmu yang Bapak berikan, yang sangat membantu penulis dalam menyelesaikan penelitian ini. Nasihat dan masukan dari Bapak tidak hanya memperkaya pemahaman penulis dalam bidang yang penulis teliti, tetapi juga memberikan inspirasi untuk terus belajar dan berkembang.

Penulisan skripsi ini tidak terlepas dari dukungan, bantuan, dan doa dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Acep Samsudin, S. Sos., M.M., M.A. selaku Koordinator Program Studi Administrasi Bisnis Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur.

2. Segenap dosen dan karyawan Fakultas Ilmu Sosial, Budaya, dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur
3. Pemerintah Kota Surabaya atas bantuan beasiswa kepada penulis selama kuliah
4. Kedua orang tua dan kakak-adik penulis yang selalu memberikan doa, semangat, dan dukungan terbaik
5. Sahabat-sahabat dan teman-teman yang selalu membantu penulis selama masa perkuliahan hingga penulisan skripsi ini.

Dalam penyusunan penelitian skripsi ini, penulis menyadari masih banyak kekurangan baik dari segi teknis maupun segi penyusunannya. Untuk itu kritik dan saran yang membangun dari semua pihak sangat diharapkan demi kesempurnaan penyusunan penelitian ini. Besar harapan penulis agar penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak. Akhir kata, penulis mengucapkan terimakasih dan semoga Tuhan Yang Maha Esa senantiasa memberikan petunjuk bagi kita semua. Amin.

Surabaya, 11 Mei 2026

Penulis

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN.....	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
ABSTRAK	xi
<i>ABSTRACT</i>	<i>xii</i>
BAB I PENDAHULUAN.....	1
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	11
2.1 Penelitian Terdahulu	11
2.2 Landasan Teori.....	16
2.2.1 Pemasaran.....	16
2.2.2 Minat Beli.....	18
2.2.3 Harga	20
2.2.4 Kualitas.....	23
2.2.5 Kelompok Referensi.....	26
2.3 Hubungan Antar Variabel.....	29
2.3.1 Hubungan Harga Dengan Minat Beli.....	29
2.3.2 Hubungan Kualitas Dengan Minat Beli	30
2.3.3 Hubungan Antara Kelompok Rereferensi Dengan Harga dan Minat Beli	31
2.3.4 Hubungan Antara Kelompok Referensi Dengan Kualitas Produk dan Minat Beli	32
2.4 Kerangka Bepikir	32
2.5 Hipotesis	36
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	37
3.1 Jenis Penelitian.....	37
3.2 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel	38

3.2.1 Definisi Operasional.....	38
3.2.2 Pengukuran Variabel	40
3.3. Populasi, Sampel, dan Teknik Penarikan Sampel.....	40
3.3.1 Populasi	40
3.3.2 Sampel.....	41
3.3.3 Teknik Pengambilan Sampel	43
3.4 Teknik Pengumpulan Data	44
3.4.1 Jenis Data	44
3.4.2 Sumber Data.....	45
3.4.3 Metode Pengumpulan Data	45
3.5 Uji Validitas dan Reliabilitas	45
3.5.1 Uji Validitas.....	45
3.5.2 Uji Reliabilitas.....	46
3.6 Teknik Analisis Data dan Hipotesis	47
3.6.1 <i>Structural Equation Modelling</i> (SEM).....	47
3.6.2 Analisis <i>Outer Model</i>	47
3.6.3 Analisis <i>Inner Model</i>	49
3.6.4 Pengujian Hipotesis.....	50
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	52
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian dan Penyajian Data.....	52
4.1.1 Gambaran Umum Objek Penelitian	52
4.1.2 Penyajian Data.....	54
4.2 Analisis dan Penyajian Hipotesis.....	57
4.2.1 Analisis <i>Outer Model</i>	57
4.2.2 Analisis <i>Inner Model</i>	59
4.2.3 Pengujian Hipotesis.....	61
4.3 Pembahasan.....	62
4.4 Matriks Hasil Pembahasan.....	66
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	68
5.1 Kesimpulan	68
5.2 Saran	69
DAFTAR PUSTAKA	71
LAMPIRAN.....	75

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.2 Tampilan Instagram <i>Story</i> Classymore.id	5
Gambar 1.3 Survei Akun <i>Thrift</i> dengan Informasi Terlengkap.....	6
Gambar 1.4 Survei Pengaruh Informasi Produk terhadap Ketertarikan	6
Gambar 1.5 Survei Kemudahan Memahami Produk Sebelum Membeli.....	7
Gambar 2.1 Kerangka Berpikir	25
Gambar 3 1 Follower classymore.id	41
Gambar 4.1 Logo Classymore.id	52
Gambar 4.2 Gambar Convergent Validity.....	57

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Distribusi Frekuensi Pengalaman Pembelian.....	53
Tabel 4.2 Distribusi Usia Responden	53
Tabel 4.3 Distribusi Jenis Produk Yang Pernah Dibeli	54
Tabel 4.4 Convergent Validity.....	55
Tabel 4.5 Discriminant Validity	56
Tabel 4.6 Uji Reliabilitas.....	56
Tabel 4.7 R-Square.....	57
Tabel 4.8 F-Square	57

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Jadwal Penelitian.....	75
Lampiran 2 Kuesioner Penelitian	75
Lampiran 3 Jawaban Responden	80
Lampiran 4 Tabulasi	85

ABSTRAK

Mutmainah, 22042010077, Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Minat Beli *Thrift* Dengan Kelompok Referensi Sebagai Variabel Moderasi (Studi Pada *Online Store Classyore.Id*)

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh meningkatnya minat beli masyarakat terhadap produk baju thrift di Indonesia yang dipengaruhi oleh tren gaya hidup berkelanjutan serta meningkatnya kesadaran akan pengelolaan limbah fashion. Dalam konteks tersebut, faktor harga dan kualitas produk menjadi pertimbangan utama konsumen, sementara kelompok referensi turut berperan dalam membentuk preferensi dan keputusan pembelian. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh harga dan kualitas produk terhadap minat beli baju thrift serta menguji peran kelompok referensi sebagai variabel moderasi pada online store Classyore.id.

Jenis penelitian yang digunakan adalah kuantitatif dengan teknik pengumpulan data dilakukan melalui penyebaran kuesioner kepada responden yang pernah membeli produk baju thrift di Classyore.id. Analisis data menggunakan metode Structural Equation Modeling (SEM) berbasis Partial Least Square (PLS).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel harga dan kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli konsumen. Selain itu, hasil pengujian moderasi menunjukkan bahwa kelompok referensi mampu memperkuat pengaruh harga dan kualitas produk terhadap minat beli. Hal ini menunjukkan bahwa rekomendasi atau pengaruh dari lingkungan sosial seperti teman, keluarga, maupun figur publik dapat meningkatkan ketertarikan konsumen dalam membeli produk baju thrift.

Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa harga yang terjangkau, kualitas produk yang baik, serta dukungan dari kelompok referensi merupakan faktor penting dalam meningkatkan minat beli konsumen terhadap produk baju thrift di online store Classyore.id.

Kata Kunci: Harga, Kualitas Produk, Kelompok Referensi, Minat Beli

ABSTRACT

Mutmainah, 22042010077, *The Effect Of Price And Product Quality On Thrift Buying Interest With Reference Group As A Moderating Variable (Study On The Online Store Classyore.Id)*

This study is motivated by the increasing consumer purchase intention toward thrift clothing products in Indonesia, driven by the growing trend of sustainable lifestyles and rising public awareness of fashion waste management. In this context, price and product quality are considered the main factors influencing consumer decisions, while reference groups also play a role in shaping preferences and purchase intentions. This study aims to analyze the effect of price and product quality on purchase intention of thrift clothing, as well as to examine the role of reference groups as a moderating variable in the online store Classyore.id.

This research employs a quantitative approach, with data collected through questionnaires distributed to respondents who have previously purchased thrift clothing products from Classyore.id. Data analysis was conducted using Structural Equation Modeling (SEM) based on Partial Least Squares (PLS).

The results indicate that price and product quality have a positive and significant effect on consumer purchase intention. Furthermore, the moderation test results show that reference groups are able to strengthen the influence of price and product quality on purchase intention. This suggests that recommendations or influences from social environments such as friends, family, and public figures can enhance consumer interest in purchasing thrift clothing products.

Based on these findings, it can be concluded that affordable prices, good product quality, and support from reference groups are important factors in increasing consumer purchase intention toward thrift clothing products in the online store Classyore.id.

Keywords: *Price, Product Quality, Reference Group, Buying Interest*