PENGARUH DISKON DAN GRATIS ONGKIR PADA PENGGUNAAN TIKTOK SHOP TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF MAHASISWA PRODI MANAJEMEN UNITRI MALANG ANGKATAN 2022

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan
Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen

MANAJEMEN

OLEH :

ABD LATIF SYA RONI
NIM: 2022120060

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS TRIBHUWANA TUNGGADEWI

MALANG

2026

LEMBAR PERSETUJUAN

PENGARUH DISKON DAN GRATIS ONGKIR PADA PENGGUNAAN TIKTOK SHOP TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF MAHASISWA PRODI MANAJEMEN UNITRI MALANG ANGKATAN 2022

SKRIPSI

Oleh :

ABD LHATIF SYA RONI

NIM. 2022120060

Disetujui oleh Dosen Pembimbing

Untuk Dipertahankan Didepan Tim Penguji

Pada tanggal : 09 APRIL 2026

Dosen Pembimbing Utama,	Dosen Pembimbing Pendamping,
(Dr. Nur Ida Iriani, MM)	(Moh. Askiyanto, SE., MM)

Mengetahui

Ketua Program Studi,

(Moh. Askiyanto, SE., MM)

NIDN. 0706119401

LEMBAR PENGESAHAN

PENGARUH DISKON DAN GRATIS ONGKIR PADA PENGGUNAAN TIKTOK SHOP TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF MAHASISWA PRODI MANAJEMEN UNITRI MALANG ANGKATAN 2022

SKRIPSI

Oleh :

ABD LHATIF SYA RONI

NIM. 2022120060

Telah dipertahankan dihadapan dan telah diterima tim penguji skripsi

Fakultas Ekonomi Universitas Tribhuwana Tunggadewi Malang

Tim Penguji :

1. Dr. Nur Ida Iriani, MM .....
2. Moh. Askiyanto, SE., MM .....
3. Dr. Elly Lestari, SE., MSM .....

Mengesahkan

Dekan Fakultas Ekonomi,

Dr. Ahmad Mukhlis, SE., MSA

NUPTK. [illegible]130123

LEMBAR PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama	:	ABD LHATIF SYA RONI
NIM	:	2022120060
Program Studi	:	Manajemen
Program	:	Sarjana
Judul	:	PENGARUH DISKON DAN GRATIS ONGKIR PADA PENGGUNAAN TIKTOK SHOP TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF MAHASISWA PRODI MANAJEMEN UNITRI MALANG ANGKATAN 2022

Menerangkan dengan sesungguhnya bahwa Laporan Skripsi yang saya tulis ini benar-benar tulisan saya, dan bukan merupakan plagiasi baik sebagian maupun seluruhnya.

Apabila di kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa Laporan Skripsi ini hasil plagiasi, baik sebagian maupun seluruhnya, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Malang, 18 April 2026
Yang Membuat Pernyataan,



ABD LHATIF SYA RONI
NIM. 2022120060

MOTTO

"Allah memang tidak menjanjikan hidupmu akan selalu mudah, tapi dua kali Allah berjanji bahwa FA INNA MA'AL USRI YUSRO"

(Qs.Al-Insyirah 94:5-6)

"Terlambat bukan berarti gagal, cepat bukan berarti hebat. Terlambat bukan menjadi alasan untuk menyerah, setiapp orang memiliki proses yang berbeda. PERCAYA PROSES itu yang paling penting, karena Allah telah mempersiapkan al baik dibalik kata proses yang kamu anggap rumit"

(Edwar Satria)

PERSEMBAHAN

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang senantiasa memberikan kemudahan, kelancaran, dan keberkahan bagi penulis untuk menyelesaikan skripsi ini. Dengan segenap rasa cinta dan kasih, penulis persembahkan skripsi ini untuk :

1. Kedua orang tua saya yang saya sayangi Ibu Sufiyeh dan Bapak Suham. Terima kasih mengusahakan sebaik mungkin untuk anak laki-lakinya, yang selalu mendoakan tiada henti, memberikan dukungan, semangat, serta perhatian khusus kepada penulis untuk bisa menyelesaikan tugas akhir skripsi ini. Beliau memang tidak sempat merasakan pendidikan di bangku perkuliahan, namun mereka mampu memberikan yang terbaik sehingga penulis mampu meraih gelar sarjana.
2. Kepada Kota Malang yang bukan sekedar ruang singgah ,melainkan rumah aman dan nyaman bagi penulis . Dan tidak lupa sesorang yang hadir didalam kota ini, (umitaf) terimakasih telah menjadi saksi bisu dari setiap secangkir kopi yang mendingin, hingga air mata yang akhir nya berubah menjadi lega hari ini. Beliau menjadi salah satu sekian alasan untuk segera menyelesaikan skripsi ini.
3. Alm. Nenek Alhamdulillah kini penulis sudah berada ditahap ini, terimakasih sudah merawat dan menasehati saya selama 22 tahun kita bersama dan atas doa-doa yang telah engkau panjatkan sampai saya bisa sekuat ini untuk tetap bertahan. Terimakasih sudah mengantarkan dan

menemani proses pendidikan saya walaupun pada akhirnya Allah SWT memanggil sebelum saya menuntaskan pendidikan ini, nenek tetap selalu di hati dimanapun kapanpun.

4. Teman-teman di bangku perkuliahan yang telah menemani penulis dalam menyelesaikan pendidikan. Terima kasih atas petualangan yang luar biasa, kenangan canda dan tawa yang sangat menyenangkan dan berkesan bagi penulis.

BIODATA DIRI



1. Nama : Abd. Lhatif Sya'Roni
2. Jenis Kelamin : Laki-laki
3. Tempat/Tanggal Lahir : Pamekasan, 21 Oktober 2003
4. Motto Hidup : "Allah tidak membebani seseorang melainkan dengan kesanggupannya " QS.Al-Baqarah:286
5. Cita-Cita : Pengusaha
6. E-mail : abdlhatifsyaroni@gmail.com
7. No. Telp 087883812567
8. Perguruan Tinggi : Universtitas Tribhuwana Tunggadewi Malang
9. Fakultas : Ekonomi
10. Prodi : Manajemen

B. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA	PT
Nama Instusi	SDN 1 Ponjanan Timur 1	SMPI Mambaul Ulum 2	MA Mambaul Ulum 2	Universitas Tribhuwana Tunggadewi Malang
Jurusan			IPS	Manajemen
Tahun Masuk-Lulus	2010-2016	2016-2019	2019-2022	2022-2026

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Skripsi yang berjudul " PENGARUH DISKON DAN GRATIS ONGKIR PADA PENGGUNAAN TIKTOK SHOP TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF". Skripsi ini disusun untuk memenuhi persyaratan dalam menyelesaikan studi bagi mahasiswa dari Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Tribhuwana Tunggadewi Malang. Dalam penyusunan Skripsi ini tidak lupa saya mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Dodi Wirawan Irawanto SE,Mcom.,PhD . selaku Rektor Universitas Tribhuwana Tunggadewi Malang.
2. Bapak Prof. Dr Ir KGS Ahmadi ,MP , selaku selaku Wakil Rektor 1 Universitas Tribhuwana Tunggadewi Malang.
3. Bapak Dr. Ahmad Mukoffi, SE., MSA. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Tribhuwana Tunggadewi Malang.
4. Ibu Dr. Nur Ida Iriani ,MM. selaku Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Tribhuwana Tunggadewi Malang sekaligus Dosen Pembimbing Utama.
5. Bapak Moh. Askiyanto, SE., MM selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Tribhuwana Tunggadewi Malang sekaligus Dosen Pembimbing 2.

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN ..... **ii**
LEMBAR PENGESAHAN ..... **iii**
LEMBAR PERNYATAAN ..... **iv**
MOTTO ..... **v**
PERSEMBAHAN ..... **vi**
BIODATA DIRI ..... **viii**
KATA PENGANTAR ..... **ix**
DAFTAR ISI ..... **x**
DAFTAR TABEL ..... **xii**
DAFTAR GAMBAR ..... **xiii**
DAFTAR LAMPIRAN ..... **xiv**
ABSTRAK ..... **xv**
ABSTRAC ..... **xvi**
BAB I PENDAHULUAN **1**
1.1 Latar Belakang 1
1.2 Rumusan Masalah 6
1.3 Tujuan Penelitian 7
1.4 Manfaat Penelitian 7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA **9**
2.1 Penelitian Terdahulu 9
2.2 Landasan Teori 12
2.2.1 Pengertian Diskon 12
2.2.2 Gratis Ongkir 13
2.2.3 Perilaku Konsumtif 14
2.3 Kerangka Pemkiran 16
2.4 Hipotesis 17
BAB III METODE PENELITIAN **18**
3.1 Desain Penelitian 18
3.2 Jenis Penelitian 18
3.3 Lokasi dan Waktu Penenlitian 18
3.4 Populasi dan Sampel 19
3.4.1 Populasi 19
3.4.2 Sampel 19
3.5 Metode Pengambilan Sampel 19
3.6 Metode Pengumpulan Data 20
3.7 Devinisi dan Pengukuran Variabel 22
3.7.1 Variabel Penelitian 23
3.7.2 Instrumen Pengukuran Variabel 24
3.8 Teknik Analisis Data dan Metode Analisis Data 24
3.8.1 Uji Validitas 24
3.8.1 Uji Reabilitas 26
3.8.3 Uji Asumsi Klasik 26
3.8.4 Analisis Regresi Linier Berganda 28
3.8.5 Uji T (Parsial) 28
3.8.6 Uji F (Simultan) 29
3.8.7 Koefisien Detrminasi 29

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN 30
4.1 Data dan Deskripsi Hasil Penelitian 30
4.1.1 Karakteristik Responden 30
4.1.2 Karateristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin 30
4.1.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia 31
4.1.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Frekuensi berbelanja di Tiktokshop 32
4.2 Deskripsi Hasil Penelitian 33
4.2.1 Deskripsi Tanggapan Mahasiswa Prodi Manajemen UNITRI Malang Angkatan 2022 terhadap Variabel Diskon (X1) pada Penggunaan TikTok Shop 35
4.2.2 Deskripsi Tanggapan Mahasiswa Prodi Manajemen UNITRI Malang Angkatan 2022 terhadap Variabel Gratis Ongkir (X2) pada Penggunaan TikTok Shop..... 38
4.2.3 Deskripsi Tanggapan Mahasiswa Prodi Manajemen UNITRI Malang Angkatan 2022 terhadap Variabel Perilaku Konsumtif (Y) pada Penggunaan TikTok Shop..... 41
4.3 Uji Instrumen..... 43
4.3.1 Uji Validitas 43
4.3.2 Uji Reliabilitas..... 44
4.4 Uji Asumsi Klasik 45
4.4.1 Uji Normalitas 45
4.4.2 Uji Multikolinearitas 46
4.4.3 Uji Heteroskedastisitas..... 47
4.5 Hasil Uji Hipotesis 48
4.5.1 Uji Regresi Linear Berganda..... 48
4.5.2 Uji t (Parsial) 50
4.5.3 Uji F (Simultan) 52
4.5.4 Koefisien Determinasi..... 53
4.6 Pembahasan 54
4.6.1 Pengaruh Diskon (X1) terhadap Perilaku Konsumtif (Y)..... 55
4.6.2 Pengaruh Gratis Ongkir (X2) terhadap Perilaku Konsumtif (Y) 56
4.6.3 Pengaruh Diskon (X1) dan Gratis Ongkir (X2) secara Simultan terhadap Perilaku Konsumtif (Y)..... 58
BAB V..... 61
PENUTUP..... 61
5.1.Kesimpulan..... 61
5.2.Saran..... 62
5.2.1. Bagi Mahasiswa..... 62
5.2.2. Bagi Pelaku Bisnis / Seller TikTok Shop 62
5.2.3. Bagi Pihak Kampus 62
5.2.4. Bagi Peneliti Selanjutnya..... 62
DAFTAR PUSTAKA..... 64
LAMPIRAN..... 64
DOKUMENTASI..... 75

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu 9
Tabel 3.1 Devinisi dan Pengukuran Variabel 23
Tabel 3.2 Bobot Jawaban Responden 24
Tabel 4. 1 Kelas Interval 35
Tabel 4. 2 Tanggapan Mahasiswa Prodi Manajemen UNITRI Malang Angkatan 2022 terhadap Variabel Diskon (X1) pada Penggunaan TikTok Shop 36
Tabel 4. 3 Tanggapan Mahasiswa Prodi Manajemen UNITRI Malang Angkatan 2022 terhadap Variabel Gratis Onkir (X2) 39
Tabel 4. 4 Hasil Uji Validitas 43
Tabel 4. 5 Uji Reliabilitas 44
Tabel 4. 6 Hasil Uji Normalitas 45
Tabel 4. 7 Tabel hasil Uji Multikolinearitas 46
Tabel 4. 8 Hasil Uji Regresi Linear Berganda 49
Tabel 4. 9 Tabel Hasil Uji t 51
Tabel 4. 10 Tabel Hasil Uji F 52
Tabel 4. 11 Tabel Hasil Koefisien Determinasi 53

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 *e-commerce* TikTok 2
Gambar 2.1 Kerangka Pikir..... 16

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Data Responden 66
Lampiran 2. Hasil Jawaban Responden 67
Lampiran 3. Uji Validitas X1 (DISKON) 68
Lampiran 4. Uji Validitas X2 (Gratis Ongkir) 68
Lampiran 5. Uji Validitas Y (Perilaku Konsumtif) 69
Lampiran 6. Uji Reliabilitas X1 70
Lampiran 7. Uji Normalitas 71
Lampiran 8. Uji Multikolinearitas 71
Lampiran 9. Uji Heteroskedastisitas 71
Lampiran 10. Analisis Regresi Linear Berganda 72

ABSTRAK

PENGARUH DISKON DAN GRATIS ONGKIR PADA PENGGUNAAN TIKTOK SHOP TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF

(Studi Kasus Prodi Manajemen Unitri Malang Angkatan 2022)

Dr. Nur Ida Iriani.MM, Moh.Askiyanto,SE.,MM

Universitas Tribhuwana Tunggadewi Malang

abdlhatifsyaroni@gmail.com

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh diskon dan gratis ongkir pada penggunaan TikTok Shop terhadap perilaku konsumtif mahasiswa Program Studi Manajemen Universitas Tribhuwana Tunggadewi Malang angkatan 2022. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode deskriptif asosiatif. Populasi dalam penelitian ini berjumlah 269 mahasiswa, dengan sampel sebanyak 73 responden yang dipilih menggunakan teknik non probability sampling. Pengumpulan data dilakukan melalui kuesioner dengan skala Likert. Teknik analisis data yang digunakan meliputi uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, analisis regresi linier berganda, uji t, uji F, dan koefisien determinasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa diskon dan gratis ongkir secara parsial maupun simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku konsumtif mahasiswa. Hal ini menunjukkan bahwa semakin besar promosi yang diberikan, maka semakin tinggi kecenderungan perilaku konsumtif mahasiswa dalam berbelanja di TikTok Shop.

Kata kunci: Diskon, Gratis Ongkir, TikTok Shop, Perilaku Konsumtif

ABSTRAC

THE EFFECT OF DISCOUNTS AND FREE SHIPPING ON CONSUMER BEHAVIOR ON TIKTOK SHOP USE

(Case Study: Management Study Program, Unitri Malang, Class of 2022)

Dr. Nur Ida Iriani.MM, Moh.Askiyanto,SE.,MM

Universitas Tribhuwana Tunggadewi Malang

abdlhatifsyaroni@gmail.com

This study aims to determine the effect of discounts and free shipping on the use of TikTok Shop on the consumptive behavior of Management Study Program students at Tribhuwana Tunggadewi University Malang, class of 2022. This research uses a quantitative approach with a descriptive associative method. The population in this study amounted to 269 students, with a sample of 73 respondents selected using a non-probability sampling technique. Data collection was carried out through questionnaires using a Likert scale. The data analysis techniques used include validity test, reliability test, classical assumption test, multiple linear regression analysis, t-test, F-test, and coefficient of determination.

The results of the study indicate that discounts and free shipping partially and simultaneously have a positive and significant effect on students' consumptive behavior. This shows that the greater the promotions offered, the higher the tendency of students' consumptive behavior in shopping on TikTok Shop.

***Keywords**: Discount, Free Shipping, TikTok Shop, Consumptive Behavior*