



## Similarity Report

### Metadata

Name of the organization

**Universitas Muhammadiyah Sidoarjo**

Title

**(TA\_ARTIKEL\_212010200084)\_ELLYSA ARISTHA DEWI**

Author(s) Coordinator

**perpustakaan umsidahanin**

Organizational unit

**Perpustakaan**

### Record of similarities

SCs indicate the percentage of the number of words found in other texts compared to the total number of words in the analysed document. Please note that high coefficient values do not automatically mean plagiarism. The report must be analyzed by an authorized person.



**25**  
The phrase length for the SC 2

**8827**  
Length in words

**63899**  
Length in characters

### Alerts

In this section, you can find information regarding text modifications that may aim at temper with the analysis results. Invisible to the person evaluating the content of the document on a printout or in a file, they influence the phrases compared during text analysis (by causing intended misspellings) to conceal borrowings as well as to falsify values in the Similarity Report. It should be assessed whether the modifications are intentional or not.

Characters from another alphabet		0
Spreads		0
Micro spaces		1
Hidden characters		0
Paraphrases (SmartMarks)		92

### Active lists of similarities

This list of sources below contains sources from various databases. The color of the text indicates in which source it was found. These sources and Similarity Coefficient values do not reflect direct plagiarism. It is necessary to open each source, analyze the content and correctness of the source crediting.

#### The 10 longest fragments

Color of the text

NO	TITLE OR SOURCE URL (DATABASE)	NUMBER OF IDENTICAL WORDS (FRAGMENTS)
1	<a href="https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/6878/49281/55006">https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/6878/49281/55006</a>	59 0.67 %
2	<a href="https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/2694/21043/23459">https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/2694/21043/23459</a>	49 0.56 %
3	<a href="https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/view/6829">https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/view/6829</a>	47 0.53 %
4	<a href="https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/view/3258/version/3250">https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/view/3258/version/3250</a>	44 0.50 %
5	<a href="http://repository.upi.edu/116026/1/S_MBS_1903002_Title.pdf">http://repository.upi.edu/116026/1/S_MBS_1903002_Title.pdf</a>	39 0.44 %

6	<a href="https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/view/6829">https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/view/6829</a>	38	0.43 %
7	<a href="https://journal.unpak.ac.id/index.php/jhss/article/view/11833">https://journal.unpak.ac.id/index.php/jhss/article/view/11833</a>	35	0.40 %
8	<a href="https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/view/6442">https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/view/6442</a>	33	0.37 %
9	<a href="https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/view/6442">https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/view/6442</a>	31	0.35 %
10	<a href="https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/view/6442">https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/view/6442</a>	30	0.34 %

### from RefBooks database (1.61 %)

NO	TITLE	NUMBER OF IDENTICAL WORDS (FRAGMENTS)
----	-------	---------------------------------------

#### Source: Paperity

1	Pengaruh Brand Ambassador dan Iklan Media Sosial terhadap Minat Beli pada E-commerce Shopee Riska Syapira, Rahmat Hidayat;	35 (2) 0.40 %
2	Pengaruh Aplikasi Tiktok Shop Terhadap Minat Beli Konsumen Menggunakan Extended-Tam Sintaria Sembiring,Rizky Tampubolon;	22 (1) 0.25 %
3	Efektivitas Penggunaan Aplikasi Sebagai Moderasi Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Saputra Agung Ryandika,Diansyah Diansyah;	16 (1) 0.18 %
4	Pengaruh Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian pada PT. Elco Indonesia Sejahtera S. Syaifuddin;	13 (1) 0.15 %
5	PENGARUH KUALITAS PRODUK, BRAND AMBASSADOR DAN KOREAN WAVE TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA MAHASISWA S-1 PENGGUNA SKINCARE SCARLET WHITENING DI FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS SAM RATULANGI MANADO Bode Lumanauw, Rogi Mirah H.,Waluyan Graciadea Anastasya;	11 (1) 0.12 %
6	Pengaruh Harga, Kualitas Produk, dan Electronic Word of Mouth Terhadap Keputusan Pembelian Produk Makanan Melalui Media Sosial (Studi pada Konsumen Naturicha Juice di Kabupaten Cilacap) Yoestini Yoestini,Susilo Hen Hen Regilliyan;	11 (1) 0.12 %
7	Pengaruh Inovasi Produk dan Electronic Word of Mouth terhadap Keputusan Pembelian Smartphone Oppo Verly Wijaya, Deviany Guanata, Silvia Vanesa,Evani Ricky;	11 (2) 0.12 %
8	Pengaruh Gaya Hidup Islami Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Mie Samyang Pada Mahasiswa S1 Ekonomi Islam Universitas Negeri Surabaya Angkatan 2018–2020 Fikri Irfansyah, Sri Abidah Suryaningsih;	8 (1) 0.09 %
9	The influence of korean celebrities as brand ambassador and product quality on purchase decision with brand image as the mediating variable on Scarlett Whitening Titik Rosnani,Novelia Novelia, Purmono Bintoro Bagus, Hendri M. Irfan, Azazi Anwar;	5 (1) 0.06 %
10	Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Pada Toko Tas Kawipack di Kota Malang) N. Rachma, Primanto Alfian Budi,Choyron Firmansyah;	5 (1) 0.06 %
11	Pengaruh Kualitas Produk dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian pada Minuman Boba Qiuqiunia Marela Nasution Muhammad Irwan Padli,Sari Preti Intan;	5 (1) 0.06 %

### from the home database (0.00 %)

NO	TITLE	NUMBER OF IDENTICAL WORDS (FRAGMENTS)
----	-------	---------------------------------------

### from the Database Exchange Program (0.11 %)

NO	TITLE	NUMBER OF IDENTICAL WORDS (FRAGMENTS)
1	PROPOSAL PLAGIAT KARYA TULIS ILMIAH FIKS DELFIANA DADA TAWELA 5/26/2025 Poltekkes Kemenkes Kupang (Poltekkes Kemenkes Kupang)	10 (1) 0.11 %
from the Internet (16.49 %) 		
NO	SOURCE URL	NUMBER OF IDENTICAL WORDS (FRAGMENTS)
1	<a href="https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/view/6442">https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/view/6442</a>	155 (14) 1.76 %
2	<a href="https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/view/6829">https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/view/6829</a>	111 (6) 1.26 %
3	<a href="https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/view/3258/version/3250">https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/view/3258/version/3250</a>	100 (6) 1.13 %
4	<a href="https://acopen.umsida.ac.id/index.php/acopen/article/view/7797/2253?download=pdf">https://acopen.umsida.ac.id/index.php/acopen/article/view/7797/2253?download=pdf</a>	76 (5) 0.86 %
5	<a href="https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/6442/46212/51717">https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/6442/46212/51717</a>	75 (9) 0.85 %
6	<a href="https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/6878/49281/55006">https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/6878/49281/55006</a>	72 (3) 0.82 %
7	<a href="https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/2694/21043/23459">https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/2694/21043/23459</a>	54 (2) 0.61 %
8	<a href="https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/7000/50167/55915">https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/7000/50167/55915</a>	47 (6) 0.53 %
9	<a href="https://pdfs.semanticscholar.org/2db1/29f1a842cf51d63b802dd76b795cc47ceb3a.pdf">https://pdfs.semanticscholar.org/2db1/29f1a842cf51d63b802dd76b795cc47ceb3a.pdf</a>	41 (2) 0.46 %
10	<a href="https://journal.unpak.ac.id/index.php/jhss/article/view/11833">https://journal.unpak.ac.id/index.php/jhss/article/view/11833</a>	41 (2) 0.46 %
11	<a href="https://pdfs.semanticscholar.org/5b60/5fc2b7e8beef2eda9c4e4ab3ccc0abd1055b.pdf">https://pdfs.semanticscholar.org/5b60/5fc2b7e8beef2eda9c4e4ab3ccc0abd1055b.pdf</a>	40 (3) 0.45 %
12	<a href="http://repository.upi.edu/116026/1/S_MBS_1903002_Title.pdf">http://repository.upi.edu/116026/1/S_MBS_1903002_Title.pdf</a>	39 (1) 0.44 %
13	<a href="https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/6463/46404/51967">https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/6463/46404/51967</a>	37 (2) 0.42 %
14	<a href="https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/7096/50845/56603">https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/7096/50845/56603</a>	34 (5) 0.39 %
15	<a href="https://jim.unisma.ac.id/index.php/jrm/article/download/26996/20420">https://jim.unisma.ac.id/index.php/jrm/article/download/26996/20420</a>	33 (2) 0.37 %
16	<a href="http://etheses.uingusdur.ac.id/2838/1/Bab%20I%20-%20V.pdf">http://etheses.uingusdur.ac.id/2838/1/Bab%20I%20-%20V.pdf</a>	31 (2) 0.35 %
17	<a href="https://reposdm.unimas.ac.id/2354/1/141-154_jurnal%2Bridho%2Bgidion.pdf">https://reposdm.unimas.ac.id/2354/1/141-154_jurnal%2Bridho%2Bgidion.pdf</a>	30 (4) 0.34 %
18	<a href="http://repositori.stiamak.ac.id/id/eprint/553/6/BAB%20IV%20-%20Wildhan%20Ayu%20Syahputri.pdf">http://repositori.stiamak.ac.id/id/eprint/553/6/BAB%20IV%20-%20Wildhan%20Ayu%20Syahputri.pdf</a>	24 (2) 0.27 %
19	<a href="https://forum.upbatam.ac.id/index.php/scientia_journal/article/download/9005/3786/36293">https://forum.upbatam.ac.id/index.php/scientia_journal/article/download/9005/3786/36293</a>	23 (2) 0.26 %
20	<a href="https://jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/jei/article/download/10506/4392">https://jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/jei/article/download/10506/4392</a>	23 (2) 0.26 %
21	<a href="https://j-innovative.org/index.php/Innovative/article/download/8445/5856">https://j-innovative.org/index.php/Innovative/article/download/8445/5856</a>	22 (2) 0.25 %
22	<a href="http://repository.unas.ac.id/6334/6/LAMPIRAN.pdf">http://repository.unas.ac.id/6334/6/LAMPIRAN.pdf</a>	22 (2) 0.25 %
23	<a href="http://repository.usd.ac.id/46551/1/19211405_full.pdf">http://repository.usd.ac.id/46551/1/19211405_full.pdf</a>	22 (1) 0.25 %
24	<a href="https://repository.uinsaizu.ac.id/26970/1/VOL%203%20%28EDISI%20DESEMBER%202022%29_%20PENINGKATAN%20LITERASI%20KEUANGAN%20SETELAH%20PANDEMIK.pdf">https://repository.uinsaizu.ac.id/26970/1/VOL%203%20%28EDISI%20DESEMBER%202022%29_%20PENINGKATAN%20LITERASI%20KEUANGAN%20SETELAH%20PANDEMIK.pdf</a>	19 (3) 0.22 %
25	<a href="http://repository.unisma.ac.id/bitstream/handle/123456789/5137/S1_FEB_21801081247_EVI%20ONALIS_A.pdf?sequence=1">http://repository.unisma.ac.id/bitstream/handle/123456789/5137/S1_FEB_21801081247_EVI%20ONALIS_A.pdf?sequence=1</a>	18 (2) 0.20 %
26	<a href="https://journal.pubmedia.id/index.php/interaction/article/view/2974">https://journal.pubmedia.id/index.php/interaction/article/view/2974</a>	18 (3) 0.20 %

27	<a href="https://journal.pubmedia.id/index.php/interaction/article/download/2974/2980">https://journal.pubmedia.id/index.php/interaction/article/download/2974/2980</a>	18 (1) 0.20 %
28	<a href="https://jurnal.unived.ac.id/index.php/fokusman/article/download/6044/4394/">https://jurnal.unived.ac.id/index.php/fokusman/article/download/6044/4394/</a>	17 (2) 0.19 %
29	<a href="https://ummaspul.e-journal.id/JKM/article/download/3803/1366">https://ummaspul.e-journal.id/JKM/article/download/3803/1366</a>	17 (2) 0.19 %
30	<a href="https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/4026/28508/32233">https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/4026/28508/32233</a>	16 (1) 0.18 %
31	<a href="https://eprints.ums.ac.id/97128/11/NASKAH%20PUBLIKASI.pdf">https://eprints.ums.ac.id/97128/11/NASKAH%20PUBLIKASI.pdf</a>	16 (2) 0.18 %
32	<a href="https://forum.upbatam.ac.id/index.php/scientia_journal/article/download/9600/4281/39723">https://forum.upbatam.ac.id/index.php/scientia_journal/article/download/9600/4281/39723</a>	14 (2) 0.16 %
33	<a href="https://repository.uinsaizu.ac.id/20656/1/Nadhia%20Afrillia%20Putri_PENGARUH%20BRAND%20IMAG_E%20KUALITAS%20PRODUK%20DAN%20BRAND%20AMBASSADOR%20TERHADAP%20KEPUTUSAN%20PEMBELIAN%20PRODUK%20KECANTIKAN%20DI%20E-COMMERCE%20%28Studi%20Kasus%20Pada%20Konsumen%20Scarlett%20Whitening%20Kabupaten%20Banyumas%29.pdf">https://repository.uinsaizu.ac.id/20656/1/Nadhia%20Afrillia%20Putri_PENGARUH%20BRAND%20IMAG_E%20KUALITAS%20PRODUK%20DAN%20BRAND%20AMBASSADOR%20TERHADAP%20KEPUTUSAN%20PEMBELIAN%20PRODUK%20KECANTIKAN%20DI%20E-COMMERCE%20%28Studi%20Kasus%20Pada%20Konsumen%20Scarlett%20Whitening%20Kabupaten%20Banyumas%29.pdf</a>	13 (1) 0.15 %
34	<a href="https://repository.polibatam.ac.id/bitstreams/95e94f00-efc0-480b-9e47-2eee163b29b1/download">https://repository.polibatam.ac.id/bitstreams/95e94f00-efc0-480b-9e47-2eee163b29b1/download</a>	12 (2) 0.14 %
35	<a href="https://jurnal.dharmawangsa.ac.id/index.php/bisnet/article/viewFile/3847/2629">https://jurnal.dharmawangsa.ac.id/index.php/bisnet/article/viewFile/3847/2629</a>	12 (1) 0.14 %
36	<a href="https://www.usahid.ac.id/conference/index.php/snpk/article/download/172/141/171">https://www.usahid.ac.id/conference/index.php/snpk/article/download/172/141/171</a>	11 (1) 0.12 %
37	<a href="http://repository.unmuhamember.ac.id/21042/1/1.%20PENDAHULUAN.pdf">http://repository.unmuhamember.ac.id/21042/1/1.%20PENDAHULUAN.pdf</a>	11 (1) 0.12 %
38	<a href="https://www.ejournal-polnam.ac.id/index.php/JAT/article/view/2883/1299">https://www.ejournal-polnam.ac.id/index.php/JAT/article/view/2883/1299</a>	10 (1) 0.11 %
39	<a href="https://jurnalbisnismahasiswa.com/index.php/jurnal/article/download/267/202/1005">https://jurnalbisnismahasiswa.com/index.php/jurnal/article/download/267/202/1005</a>	10 (1) 0.11 %
40	<a href="https://jim.unisma.ac.id/index.php/jrm/article/download/24069/18008">https://jim.unisma.ac.id/index.php/jrm/article/download/24069/18008</a>	10 (1) 0.11 %
41	<a href="http://repository.iainkudus.ac.id/10680/7/7.%20BAB%20IV.pdf">http://repository.iainkudus.ac.id/10680/7/7.%20BAB%20IV.pdf</a>	9 (1) 0.10 %
42	<a href="https://repository.uinsaizu.ac.id/20682/1/Dhia%20Rohadatul%20%27Aisy_Pengaruh%20Electronic%20Word%20Of%20Mouth%20%28E-WOM%20Dan%20Brand%20Image%20Terhadap%20Purchase%20Intention%20%28Minat%20Belanja%29%20Pada%20Produk%20Bank%20Syariah%20%28Studi%20Kasus%20BPRS%20Suriyah%20Cilacap%29%20.pdf">https://repository.uinsaizu.ac.id/20682/1/Dhia%20Rohadatul%20%27Aisy_Pengaruh%20Electronic%20Word%20Of%20Mouth%20%28E-WOM%20Dan%20Brand%20Image%20Terhadap%20Purchase%20Intention%20%28Minat%20Belanja%29%20Pada%20Produk%20Bank%20Syariah%20%28Studi%20Kasus%20BPRS%20Suriyah%20Cilacap%29%20.pdf</a>	8 (1) 0.09 %
43	<a href="https://media.neliti.com/media/publications/469106-peran-brand-image-memoderasi-electronic-570d7c64.pdf">https://media.neliti.com/media/publications/469106-peran-brand-image-memoderasi-electronic-570d7c64.pdf</a>	7 (1) 0.08 %
44	<a href="https://eprints.upj.ac.id/id/eprint/10247/9/BAB%20II.pdf">https://eprints.upj.ac.id/id/eprint/10247/9/BAB%20II.pdf</a>	7 (1) 0.08 %
45	<a href="https://journal.ipm2kpe.or.id/index.php/COSTING/article/download/7320/5166/">https://journal.ipm2kpe.or.id/index.php/COSTING/article/download/7320/5166/</a>	6 (1) 0.07 %
46	<a href="https://repository.uinsaizu.ac.id/19990/1/Vinda%20Ayu%20Permatasari_Pengaruh%20Daya%20Tarik%20Ol Khan%20Korean%20Wave%28Hallyu%29%20dan%20Brand%20Ambassador%20Terhadap%20KEputusan%20Pembelian%20Pada%20Produk%20Nature%20Republic%20%28Studi%20Kasus%20Pada%20Generasi%20Z%20di%20Kota%20Purwokerto%29.pdf">https://repository.uinsaizu.ac.id/19990/1/Vinda%20Ayu%20Permatasari_Pengaruh%20Daya%20Tarik%20Ol Khan%20Korean%20Wave%28Hallyu%29%20dan%20Brand%20Ambassador%20Terhadap%20KEputusan%20Pembelian%20Pada%20Produk%20Nature%20Republic%20%28Studi%20Kasus%20Pada%20Generasi%20Z%20di%20Kota%20Purwokerto%29.pdf</a>	5 (1) 0.06 %
47	<a href="http://www.m.growingscience.com/beta/ijds/5792-repurchase-intention-of-e-commerce-customers-in-indonesia-an-overview-of-the-effect-of-e-service-quality-e-word-of-mouth-customer-trust-and-customer-satisfaction-mediation.html">http://www.m.growingscience.com/beta/ijds/5792-repurchase-intention-of-e-commerce-customers-in-indonesia-an-overview-of-the-effect-of-e-service-quality-e-word-of-mouth-customer-trust-and-customer-satisfaction-mediation.html</a>	5 (1) 0.06 %
48	<a href="https://journal-laaroiba.com/ojs/index.php/elmal/article/download/2878/2645">https://journal-laaroiba.com/ojs/index.php/elmal/article/download/2878/2645</a>	5 (1) 0.06 %
49	<a href="http://repository.iainpalopo.ac.id/id/eprint/3497/1/SKRIPSI-dikonversi.pdf">http://repository.iainpalopo.ac.id/id/eprint/3497/1/SKRIPSI-dikonversi.pdf</a>	5 (1) 0.06 %
50	<a href="https://jurnalunived.com/index.php/PUSMAN/article/download/554/400/3225">https://jurnalunived.com/index.php/PUSMAN/article/download/554/400/3225</a>	5 (1) 0.06 %

## List of accepted fragments (no accepted fragments)

Analisis Kualitas Produk, Brand Ambassador, dan **E - WOM Terhadap Keputusan Pembelian Produk Scarlett di Shopee** pada Kalangan Masyarakat Sidoarjo      Analysis of Product Quality, Brand Ambassador, and E - WOM on the Decision to Purchase Scarlett Products on Shopee among the Sidoarjo Community      Ellysa Aristha Dewi 212010200084      Dosen Pembimbing Dra. Lilik Indayani, MM  
Dosen Pengaji 1      Dr. Kumara Adji Kusuma. S.Fil.I., CIPP.      Dosen Pengaji 2      ( )      Prodi Manajemen  
**Fakultas Bisnis, Hukum, dan Ilmu Sosial Universitas Muhammadiyah Sidoarjo Mei 2025**

**LEMBAR PENGESAHAN PROPOSAL TUGAS AKHIR (ARTIKEL / KARYA TULIS ILMIAH) Judul** : Analisis **Kualitas Produk, Brand Ambassador, dan E - WOM Terhadap Keputusan Pembelian Produk Scarlett** di Shopee pada Kalangan Masyarakat Sidoarjo

Nama Mahasiswa : Ellysa Aristha Dewi  
NIM : 212010200084

Disetujui oleh

Dosen Pembimbing  
Dra. Lilik Indayani, MM  
NIDN. 0706036301

Dosen Pengaji 1  
Dr. Kumara Adji Kusuma. S.Fil.I., CIPP.  
NIDN. 0705107805

Dosen Pengaji 2  
( )

Diketahui oleh

Ketua Program Studi  
Mochamad Rizal Yulianto, SE. MM  
NIDN. 0716078804

Dekan

Dr. Poppy. Febriana S.Sos. M. Med.Kom NIDN. 0711028001 Tanggal Ujian  
(\_\_\_\_\_).

**DAFTAR ISI**

**LEMBAR PENGESAHAN PROPOSAL TUGAS AKHIR**

DAFTAR ISI ii

I. PENDAHULUAN 1

Rumusan Masalah 5

Pertanyaan Penelitian 5

Kategori SDGs: 5

II. LITERATUR REVIEW 5

Kualitas Produk 5

Brand Ambassador 5

E -WOM 6

Keputusan Pembelian 6

Kerangka Konseptual 7

III. METODE 7

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN 9

A. Karakteristik Responden 9

B. Uji Validitas 10

C. Uji Reliabilitas 11

D. Uji Multikolinearitas 11

E. Uji Normalitas 12

F. Uji Heteroksesdastisitas 13

G. Uji Regresi Linear Berganda 14

H. Uji Persial (T) 14

I. Uji Simultan (E) 15

J. Uji Koefisien Determinasi (R<sup>2</sup>) 16

A. Pembahasan 17

V. SIMPULAN 18

UCAPAN TERIMA KASIH 19

Analysis of Product Quality, Brand Ambassador, and E - WOM **on Purchasing Decisions for Scarlett Products** at Shopee among the Sidoarjo Community

Analisis **Kualitas Produk, Brand Ambassador, dan E - WOM Terhadap Keputusan Pembelian Produk Scarlett** di Shopee pada Kalangan Masyarakat Sidoarjo

Ellysa Aristha Dewi 1), Lilik Indayani 2) 1)Program Studi Manajemen, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia 2)Program Studi Manajemen, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia \*Email Penulis Korespondensi: ellysaaristhadewi@gmail.com, lilikindayani@umsida.ac.id

**Abstract.** This research is directed at understanding **the effect of Product Quality, Brand Ambassadors, and E-WOM on Purchasing Decisions for Scarlett Products at Shopee among the Sidoarjo Community.** This research applies a quantitative approach and the sample used in this research is 100 informants, which are determined through purposive sampling method and data collected using a questionnaire. The population includes people who live in Sidoarjo. Data analysis in this study used the IBM SPSS Statistics Version 27 for windows application. **The findings of this study indicate that Product Quality, Brand Ambassador, and E-WOM individually have a significant and positive effect on Purchasing Decisions.**

**Keywords** - Produk Quality; **Brand Ambassador;** E-WOM; Purchase Decions

Abstrak. Penelitian ini diarahkan untuk memahami pengaruh **Kualitas Produk, Brand Ambassador, dan E-WOM terhadap Keputusan Pembelian Produk Scarlett di** Shopee pada Kalangan Masyarakat Sidoarjo. Penelitian ini menerapkan pendekatan kuantitatif serta sampel yang digunakan pada penelitian ini berjumlah 100 informasi, yang ditentukan melalui metode purposive sampling dan data dikumpulkan menggunakan kuesioner. Populasi mencakup masyarakat yang berdomisili di Sidoarjo. Analisis data dalam penelitian ini menggunakan perangkat aplikasi IBM SPSS Statistics Versi 27 for windows. Temuan penelitian ini mengindikasikan bahwa Kualitas Produk, Brand Ambassador, dan E-WOM secara individual memberikan berpengaruh yang signifikan dan positif terhadap Keputusan Pembelian.

Kata Kunci - Kualitas Produk; Brand Ambassador; E-WOM; Keputusan Pembelian

## 1. PENDAHULUAN

Perkembangan bisnis di Indonesia yang berkembang secara dinamis telah membuat persaingan diantara para pelaku usaha saat ini menjadi lebih ketat dalam praktik usahanya [1]. Persaingan yang semakin ketat telah membuat perusahaan dalam tuntutan untuk menawarkan produk yang tidak hanya berkualitas akan tetapi juga memiliki nilai lebih yang dapat menjadi pembeda dengan produk lainnya yang menjadi pesaing [2]. Perusahaan yang dapat memenuhi permintaan akan kualitas serta apa yang dibutuhkan oleh para konsumennya berperan besar dalam keputusan kosumen dalam membeli produk [3]. Pertumbuhan industri kosmetik asing di Indonesia terbilang cepat. Situasi ini mendorong Kementerian Perindustrian Republik Indonesia untuk mendukung pertumbuhan industri kosmetik lokal agar dapat bersaing di pasar domestik maupun di tingkat internasional [4]. Hasil dari kementerian perdagangan industri menunjukkan bahwa sebagian besar masyarakat indonesia masih memiliki persepsi bahwa produk impor lebih baik dibandingkan dengan produk asli Indonesia (Kememperin.co.id). Melihat persepsi masyarakat Indonesia yang masih rendah terhadap produk asli Indonesia [5]. Di Indonesia ini, industri kosmetik, termasuk perawatan kulit yang sangat diminati. Menurut data yang diperoleh dari Badan Pusat Statistik di kuartal I tahun 2020, laju pertumbuhan industri kimia, farmasi, serta obat tradisional termasuk kosmetik telah meningkat secara maksimal 5,59%. Berdasarkan hal ini pada tahun 2021 perkembangan pasar kosmetik di Indonesia di targetkan naik 7% [6].

Untuk mempromosikan produk kosmetiknya banyak perusahaan menerapkan strategi komunikasi pemasaran dengan melibatkan brand ambassador yang diharapkan selain dapat mempromosikan produk secara efektif tetapi juga dapat membantu konsumen dalam membuat keputusan yang tepat dalam pemilihan produk kosmetik [7]. Brand Ambassador, yang dipilih paling umum oleh perusahaan di Indonesia biasanya berasal dari seseorang yang memiliki latar belakang sebagai artis, musisi, selebriti, dan pebisnis [8]. Seorang selebriti berperan sebagai penyampai, pembicara, dan penghubung dalam sebuah iklan untuk memperkenalkan sebuah produk ataupun jasa tersebut. Personality dari seorang Brand Ambassador dapat mempengaruhi citra dan karakter dari Brand itu sendiri. Personality dari seseorang Brand Ambassador merupakan Citra dan karakter brand itu sendiri yang artinya pemilihan Brand Ambassador sangat berpengaruh pada persepsi konsumen terhadap citra merek yang sangat berperan besar terhadap keputusan dalam pembelian produk tersebut [9]. Pemasaran viral memiliki peranan yang sangat penting bagi pelaku bisnis, terutama dengan adanya media sosial yang menawarkan perspektif baru dalam memasarkan produk dan jasa. Metode pemasaran ini menggunakan pendekatan E-WOM, yaitu sebuah pernyataan positif atau negatif yang muncul dari opini para konsumen, baik para calon maupun pengguna produk, yang dapat diakses oleh publik secara luas di dunia maya [10]. Dengan memiliki informasi mengenai produk atau layanan tertentu, konsumen dapat memperoleh pemahaman yang lebih jelas. Ulasan dari konsumen secara online mampu diartikan sebagai feedback serta rekomendasi dari konsumen dengan pengalaman tinggi mengenai produk serta layanan tertentu, yang mampu menarik minat calon konsumen dalam melaksanakan pembelian. E-WOM yang disampaikan dari pelanggan sangat berpengaruh terhadap citra sebuah merek yang diulas [11]. Untuk informasi yang dicari oleh individu melalui sarana digital seperti review atau tanggapan yang dikenal sebagai electronic Word-of-mouth. E-WOM lebih efektif dari pada promosi langsung yang dilakukan oleh pemasar [12].

Kosmetik kini sebagai kebutuhan yang sangat utama khususnya untuk wanita. Hal tersebut sesuai terhadap tren masyarakat dengan semakin menyadari keutamaan merawat diri dan kulit. Pastinya hal ini mendukung wanita dalam memanfaatkan kosmetik sehingga terlibat lebih menarik juga menjaga kulit wajah serta tubuh sehingga telihat lebih menarik dan menjaga kesehatan kulit wajah serta tubuh, seperti yang dilakukan oleh para konsumen yang menggunakan produk tersebut. Kosmetik merupakan salah satu kebutuhan yang penting bagi wanita untuk mendukung penampilan mereka. Saat ini, kosmetik tidak hanya dianggap sebagai kebutuhan skunder, tetapi telah bertransformasi menjadi kebutuhan primer. Produk kosmetik memiliki peran yang signifikan dalam meningkatkan rasa percaya diri seseorang dan bahkan telah menjadi bagian dari gaya hidup bagi sebagian orang [13].

Penampilan memiliki peran penting dalam meningkatkan rasa percaya diri seseorang. Oleh karena itu, **kesehatan wajah dan kulit menjadi perhatian banyak orang.** Hal ini menjadikan perawatan kulit dan tubuh sebagai sesuatu yang sangat dicari, baik oleh wanita maupun pria [14]. Banyak perusahaan tidak hanya menawarkan satu produk, melainkan beberapa varian, mulai biasa sampai yang istimewa. Sementara itu, terdapat sejumlah merek produk dengan tersedia serta tersebar pada pasar, termasuk produk "Scarlett Whitening". Scarlet Whitening ialah salah satu produk perawatan kulit dan tubuh yang digunakan pada perawatan wajah, tubuh dan rambut. Seseorang selebriti yang memanfaatkan produk perawatan kulit ini serta secara aktif membagikan pengalamannya di media sosial yang berada di Indonesia sendiri secara aktif terus mengalami peningkatan yang signifikan

setiap tahunnya, seiring dengan tingginya penetrasi internet di negara ini [15].

Sebagai brand yang memasarkan produk-produknya secara online, Scarlett Whitening sering aktif melakukan komunikasi pemasaran melalui media sosial Instagram. Intensitas komunikasi pemasaran Scarlett Whitening di platform ini dapat dilihat dari frekuensi unggahan konten yang hampir dilakukan setiap hari oleh brand tersebut. Berdasarkan data statistik dari IG Blade, sebuah platform online yang menganalisis kualitas pengikut akun Instagram, pertumbuhan pengikut dari akun Instagram dari Scarlett Whitening menunjukkan peningkatan yang signifikan, yaitu mencapai 10,8% setiap harinya [16].

Gambar 1. Engagement Rate 10 Brand Lokal Terpopuler:

Kategori Perawatan Wajah dan Kosmetik

Scarlett Whitening adalah salah satu merek skincare lokal yang sudah ada mulai pada tahun 2017. Brand ini dimiliki seorang publik figur Indonesia bernama Felicia Angelista, dan merupakan produksi dari PT. Motto Beringin Abadi, yang beroperasi di Bogor, Indonesia. Produk Scarlett Whitening telah tercantum BPOM yang menunjukkan bahwa produk Scarlett Whitening sudah melewati tahap uji klinis, dan aman digunakan pada kulit manusia secara langsung [17].

Scarlett Whitening menawarkan berbagai produk kepada para konsumennya. Produk-produk tersebut dikelompokan ke dalam tiga kategori sebagai berikut : Body Care, Face Care, Hair Care. Beberapa platform yang digunakan oleh Scarlett Whitening sebagai berikut : Website, Shopee, Tokopedia, Instagram [18].

Berdasarkan data yang ditampilkan pada grafik 1 dan menurut data penjualan yang dimiliki Scarlett Whitening, menunjukkan bahwa merek ini telah menepati posisi teratas dengan pangsa pasar sebesar 11,32% pada tahun 2022. Diikuti oleh Nivea dengan 11,12% dan Vaseline yang mencapai 7,14%. Meskipun masih tergolong baru, merek ini berhasil meraih pendapatan penjualan sebesar Rp23,8 miliar selama kuartal II 2022. Produk Scarlett Whitening merupakan merek yang menawarkan harga yang cukup terjangkau, sehingga dapat diakses oleh berbagai kalangan. Penjualan yang telah dicapai oleh Scarlett Whitening secara online telah mencapai lebih dari 10 ribu unit untuk hampir setiap varian produknya, hal ini menunjukkan bahwa produk dari Scarlett Whitening sangat diminati oleh pasar produk kosmetik [19].

Diketahui menjadi produk pencerah kulit, Scarlett juga menyediakan berbagai macam produk kosmetik dan perawatan tubuh diantaranya body scrub, body lotion, shower gel, sampai pada serum wajah. Scarlett juga berhasil menggandeng publik figur terkenal di Indonesia yaitu JKT-48. Sebagai girl group yang populer di Indonesia, JKT-48 berperan sebagai star ambassador, sehingga semakin meningkat popularitas produk-produk Scarlett. Rata-rata Produk Scarlett Whitening terbuat dari bahan utama glutathione serta vitamin E, yang dirancang khusus dalam mencerahkan juga memutihkan kulit tubuh maupun wajah. Gluthathione berfungsi untuk menjadikan kulit terlukat putih serta cerah, sementara Vitamin E berperan dalam pembentukan kolagen, yang membantu menjaga kelembapan dan elastisitas kulit. Seluruh varian produk Scarlett Whitening mengandung bahan tambahan terpilih yang secara khusus diformulasikan untuk mengatasi kondisi kulit tertentu [20].

Suatu proses pembelian selalu terkait erat dengan namanya keputusan pembelian. Sebelum melakukan pembelian, konsumen akan pertimbangkan berbagai aspek, seperti kualitas maupun manfaat yang diberikan oleh produk untuk menentukan dalam membeli produk tersebut. Menurut [21] berpendapat bahwa: Keputusan seseorang konsumen dalam membeli akan memberikan dua pilihan yang mana ini adalah pilihan alternatif atau lebih, dengan ini menjelaskan bahwa ketika seseorang memilih ketika mengambil keputusan. Menurut [22] indikator pada keputusan konsumen dalam melaksanakan pembelian sebuah produk mencakup empat keputusan, diantaranya : Pilihan Produk, Pilihan Merek, Waktu pembelian, dan Jumlah Pembelian.

Kualitas produk sebagai suatu karakteristik yang terdapat dari sebuah produk yang mana berperan untuk kemampuan memenuhi permintaan yang ditetapkan. Dalam Jurnal [23] Kualitas produk sebagai keseluruhan karakteristik pada sebuah produk maupun pelayanan guna kapasitas dalam memenuhi kebutuhan konsumen, baik yang teridentifikasi secara langsung maupun tersirat. Indikator yang digunakan dalam mengukur kualitas produk Menurut [24] adalah sebagai berikut : Kualitas Kesesuaian/Conformance, Daya tahan/Durability, Gaya dan Desain/Style and design.

Penggunaan Brand Ambassador dalam dunia pemasaran telah menjadi hal yang sangat umum. Brand ambassador berfungsi guna menjabatani hubungan antara konsumen dan produk melalui sosok berpengaruh, sehingga dapat menarik minat konsumen terhadap produk yang ditawarkan.

Menurut [25] brand ambassador ialah seseorang yang dijadikan oleh perusahaan sebagai penghubung antara pelaku bisnis dengan publik, mengenai cara bagaimana brand ambassador memberikan dampak dalam meningkatkan penjualan. Indikator brand ambassador menurut [26] adalah sebagai berikut : Atractiveness (Daya Tarik), Trust worthiness (Kepercayaan), Expertise (Keahlian).

Individu dengan menyampaikan informasi maupun pengalamannya sesudah memanfaatkan sebuah produk untuk konsumen yang lainnya dikenal sebagai Word of mouth. Pertumbuhan pencarian melalui internet memudahkan konsumen untuk mendapatkan informasi tentang produk sebelum mencoba ataupun memanfaatkan produk. Hal tersebut mampu menunjukkan alasan secara kuat untuk calon konsumen dalam memutuskan apakah mereka tertarik atau tidak menggunakan produk tersebut. Menurut [27] menjelaskan E-WOM sebagai proses perpindahan informasi secara dinamis juga berhubungan diantara pelanggan aktual, potensial, maupun pelanggan sebelumnya mengenai jasa, barang, merek, atau juga perusahaan untuk khalayak maupun institusi dengan media internet. Adapun menurut [28] indikator dari electronic word of mouth diantaranya : Konten berkualitas tinggi, Konsistensi rekomendasi, Kualitas informasi.

Menurut penelitian terdahulu yang dilaksanakan dari penelitian sebelumnya dengan menjelaskan mengenai kualitas produk terdapat pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian [29]. Menurut pengamatan sebelumnya yang dilaksanakan dari peneliti terdahulu dengan menunjukkan mengenai brand ambassador terdapat hubungan yang signifikan secara statistik terhadap variabel keputusan pembelian [30]. Menurut pengamatan sebelumnya yang dilaksanakan dari peneliti terdahulu dengan menjelaskan mengenai E-WOM menunjukkan adanya pengaruh signifikan secara statistik terhadap proses keputusan pembelian [31].

Hasil yang diperoleh melalui pengamatan yang dilaksanakan dari pengamatan terdahulu menjelaskan mengenai Kualitas Produk terdapat pengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian [23]. Hasil pengamatan ini tidak sesuai terhadap pengamatan yang dilaksanakan dari pengamatan sebelumnya dengan menjelaskan mengenai Variabel Kualitas Produk tidak memiliki hubungan yang signifikan secara statistik terhadap Keputusan Pembelian [32]. Hasil pengamatan yang dilaksanakan dari peneliti sebelumnya dengan menjelaskan mengenai Brand Ambassador terdapat pengaruh positif dan signifikan Keputusan Pembelian [33]. Hasil penelitian ini tidak sesuai terhadap penelitian yang dilaksanakan dari penelitian sebelumnya dengan memperoleh kesimpulan terkait Brand Ambassador terdapatnya pengaruh negatif terhadap Keputusan Pembelian [34]. Hasil pengamatan yang dilaksanakan pengamatan sebelumnya menjelaskan mengenai E - WOM terdapat pengaruh terhadap Keputusan Pembelian secara positif dan signifikan [35]. Hasil penelitian ini tidak sesuai terhadap pengamatan yang dilaksanakan dari peneliti sebelumnya dengan menjelaskan mengenai E - WOM tidak terdapat pengaruh secara simultan dan parsial terhadap Keputusan Pembelian dengan positif dan tidak signifikan. Dengan demikian penelitian ini

mengambil judul "Analisis Kualitas Produk, Brand Ambassador, dan E - WOM Terhadap Keputusan Pembelian Produk Scarlett di Shopee"

Rumusan Masalah: Pengaruh Kualitas Produk, Brand Ambassador, dan E - WOM Berpengaruh Terhadap Keputusan Pembelian Produk Scarlett di Shopee

Pertanyaan Penelitian: Apakah Kualitas Produk, Brand Ambassador, and E - WOM Berpengaruh Terhadap Keputusan Pembelian Produk Scarlett di Shopee.

Kategori SDGs: Sesuai dengan kategori SDGs No.8 yaitu Pekerjaan Layak dan Pertumbuhan Ekonomi. meningkatkan pertumbuhan ekonomi secara inklusif juga berkelanjutan, peluang kerja secara produktif juga menyeluruh maupun pekerjaan secara layak bagi semua. Berbagai targetnya mencakup mempertahankan pertumbuhan ekonomi per kapita, menerapkan kebijakan pembangunan dengan mendukung kegiatan produktif; penciptaan lapangan kerja secara layak; memperoleh tingkat produktivitas ekonomi lebih besar; mendukung formalisasi dan pertumbuhan usaha kecil dan menengah (UKM).

## II. LITERATUR REVIEW

### Kualitas Produk

Dalam Jurnal [23] Kualitas produk menjadi semua karakteristik pada sebuah produk maupun layanan dalam kemampuan untuk memuaskan kebutuhan yang ditunjukkan maupun tersirat. Konsumen mampu merasakan kepuasan jika hasil evaluasi mereka membuktikan mengenai produk yang mereka manfaatkan berkualitas. Kualitas terdapat kaitan secara erat terhadap kepuasan konsumen. Kualitas dengan mendukung konsumen dalam menciptakan hubungan secara harmonis terhadap perusahaan. Kualitas produk mampu dimaknai menjadi manfaat barang maupun layanan, berbentuk manfaat utama (core benefit), hingga pada manfaat pendukung (augmented/extended benefit) yang mampu dinikmati dari konsumen pada jangka panjang, hubungan ini memberikan kemungkinan perusahaan dalam mengetahui harapan serta kebutuhan konsumen. Dengan memahami kualitas produk secara mendalam, perusahaan dapat meningkatkan daya saingnya di pasar. semakin tinggi kualitas yang dirasakan konsumen, semakin besar pula tingkat loyalitas yang dapat terbentuk.

Indikator yang digunakan dalam mengukur kualitas produk Menurut [24] adalah sebagai berikut:

1. Kualitas Kesesuaian (Conformance)
2. Daya tahan (Durability)
3. Gaya dan Desain (Style and design)

### H1: Pengaruh Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian.

#### Brand Ambassador

Menurut [25] brand ambassador ialah seseorang yang dijadikan oleh perusahaan sebagai penghubung antara pelaku bisnis dengan publik, mengenai cara bagaimana brand ambassador memberikan dampak dalam meningkatkan penjualan. Brand Ambassador adalah seorang figure memiliki ketertarik untuk dapat mempengaruhi konsumen memilih bahkan membeli suatu produk serta memberi dampak berupa peningkatan profit bagi perusahaan.

Kehadiran brand ambassador mampu menciptakan citra positif terhadap produk melalui popularitas, kredibilitas, serta hubungan emosional yang dimiliki dengan pengikut atau audiensnya. Dengan manfaatkan pengaruh sosial dan kepercayaan yang telah terbangun, brand ambassador berperan penting dalam memperluas jangkauan pasar, membangun loyalitas konsumen, serta memperkuat identitas merek dalam persaingan bisnis yang semakin kompetitif.

Indikator brand ambasador menurut [26] adalah sebagai berikut:

1. Atractiveness (Daya Tarik)
2. Trust worthiness (Kepercayaan)
3. Expertise (Keahlian)

### H2: Pengaruh Brand Ambassador terhadap Keputusan Pembelian.

#### E -WOM

Menurut [27] menjelaskan mengenai E-WOM sebagai tahapan perpindahan informasi secara dinamis juga berkesinambungan diantara pelanggan aktual, potensial, maupun pelanggan sebelumnya mengenai barang, layanan, merek, maupun perusahaan untuk khalayak ramai juga institusi melalui media internet. Dengan demikian, tahapan pengambilan keputusan dengan signifikan dipengaruhi oleh informasi yang diterima. E-WOM memiliki kekuatan yang besar karena berasal dari pengalaman nyata konsumen, sehingga dianggap lebih kredibel dan dapat dipercaya dibandingkan dengan iklan tradisional. Selain itu, E-WOM dapat dengan cepat menyebar melalui berbagai saluran online, termasuk blog, situs web ulasan, papan diskusi, dan media sosial lainnya, sehingga mampu memperluas jangkauan informasi dalam waktu yang singkat.

Adapun menurut [28] indikator dari electronic word of mouth diantaranya:

1. Konten berkualitas tinggi
2. Konsistensi rekomendasi
3. Kualitas informasi

### H3: Pengaruh E - WOM terhadap Keputusan Pembelian

#### Keputusan Pembelian

Menurut [21] berpendapat bahwa : Keputusan pembelian konsumen sebagai seleksi dari dua pilihan maupun lebih, dalam makna lainnya pilihan alternatif harus terdapat untuk individu dalam mengambil keputusan. Dalam proses pengambilan keputusan pembelian, konsumen melalui beberapa tahap yang akhirnya mengarah pada persetujuan guna melakukan pembelian maupun tidak membeli suatu barang. Proses ini terdiri dari lima tahap utama, yaitu: pertama, pengenalan masalah, di mana konsumen mulai menyadari adanya kebutuhan yang harus dipenuhi; kedua, pencarian informasi, yaitu usaha konsumen untuk mencari informasi yang relevan mengenai produk atau layanan yang dapat memenuhi kebutuhan mereka; ketiga, evaluasi alternatif, yang merupakan proses perbandingan antara berbagai pilihan produk yang tersedia; keempat, keputusan pembelian, saat konsumen memutuskan untuk membeli produk tertentu; dan kelima, perilaku pasca pembelian, yang mencakup pengalaman dan evaluasi konsumen setelah menggunakan produk tersebut.

Menurut [22] indikator dari keputusan konsumen ketika melaksanakan pembelian sebuah produk mencakup empat keputusan, diantaranya:

1. Pilihan Produk
  2. Waktu Pembelian
  3. Pilihan Merek
  4. Jumlah Pembelian.

## Kerangka Konseptual

hoooooooooooooo

Gambar 2. Karangka Konseptual

**H1: Kualitas Produk Berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian. H2: Brand Ambassador Berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian. H3: E - WOM Berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian**

### III. METODE

Metode penelitian yang dimanfaatkan merupakan melalui metode kuantitatif. Berdasarkan penjelasan Sugiyono (2019:16-17) pendekatan kuantitatif, yang dilandasi oleh filosof positivism, digunakan untuk mengkaji populasi maupun sampel tertentu. Proses pengumpulan data dilakukan dengan memanfaatkan instrument penelitian yang terstruktur, dan analisis data bersifat kuantitatif dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang sudah ditentukan. Objek penelitian ini merupakan konsumen yang telah membeli produk scarlett pada kalangan masyarakat sidoarjo.

Terdapat fokus untuk penelitian ini adanya tiga variabel, diantaranya **Kualitas Produk (X1)**, **Brand Ambassador (X2)**, **dan E - WOM (X3)** tehadap Keputusan Pembelian (Y). Pengambilan data untuk penelitian ini memanfaatkan data primer berbentuk kuesioner yang dibagikan dengan Google Form juga data sekunder menjadi sumber informasi data pada penelitian sebelumnya. Dalam penelitian ini, pengukuran variabel memanfaatkan skala likert dalam menilai pendapat, sikap, serta persepsi individu maupun sekelompok individu mengenai kejadian yang dibahas. Peneliti memanfaatkan lima pilihan jawaban untuk responden pada setiap variabel dengan memanfaatkan skala 1 sampai 5.

Sampel menurut Sugiyono (2019:127) sebagai komponen pada jumlah serta karakteristik yang terdapat dari populasi tersebut. Pada penelitian ini memanfaatkan metode Probability Sampling. Probability Sampling menjadi teknik pengambilan spesimen dengan menunjukkan sistem secara serupa guna masing-masing komponen populasi dalam ditetapkan sebagai anggota sampel. Metode yang dimanfaatkan merupakan Probability Sampling. Berdasarkan penjelasan Riyanto & Hatmawan (2020 : 17) purposive sampling sebagai penentuan sampel dengan berlandaskan terhadap karakteristik maupun sifat tertentu yang disebut terdapat hubungan secara erat terhadap karakteristik maupun sifat populasi yang telah diperoleh sebelumnya [36].

Populasi yang dimanfaatkan untuk penelitian ini merupakan konsumen yang pernah membeli produk scarlett di Shopee, pada kalangan masyarakat sidoarjo. Sehingga banyak sedikitnya total populasi pada penelitian ini tidak diketahui. Karena jumlah populasi yang belum diketahui, sehingga penarikan jumlah sampel mampu dilaksanakan dengan memanfaatkan Lemeshow.

Pengambilan sampel dalam penelitian ini, total sampel yang ditetapkan pada penelitian tersebut merujuk pada rumus Lemeshow, karna target populasi tidak diketahui atau bersifat tidak terbatas. Formulasi perhitungan jumlah sampel berdasarkan [rumus Lemeshow](#) disajikan sebagai berikut:

$$n = Z^2 \times P(1 - P) d^2$$

Penjelasan :

n = Total sample

**z = skor z dalam kepercayaan 95 % = 1,96 p = estimasi maksimum = 0,5**

**d** = alpha (0,10) batas toleransi kesalahan sampel = 10 %

dengan rumus tersebut, sehingga total sampel yang akan ditetapkan merupakan :

$$n = 72 \times P(1 - P) d^2 n = 1.962 \cdot 0.5 \cdot (1 - 0.5) 0.12 n = 3.8416 \cdot 0.25$$

001

$n = 96$ ,  $04 \equiv 96$

menurut perhitungan di atas, sehingga diperoleh total sampel sebesar 96 orang yang selanjutnya dibulatkan ke dalam 100 orang (Riyanto dan Hermawan (2020:13-14)). Sehingga, total responden yang akan dimanfaatkan untuk penelitian ini merupakan sejumlah 100 responden. Selanjutnya data yang telah dikumpulkan akan dianalisis melalui rangkaian statistik, meliputi uji validitas, uji asumsi klasik, Analisis regresi linear, pengujian reliabilitas, uji normalitas, uji-T, uji-F, serta uji R<sup>2</sup> dilakukan dengan memanfaatkan prangkat aplikasi Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) versi 27. Uji validitas ini dimanfaatkan dalam mengetahui valid maupun tidak data pada sebuah kuesioner. Uji reliabilitas sebagai alat yang dimanfaatkan dalam mengukur sebuah kuesioner pada indikator sehingga mampu mendapatkan informasi menjadi pengumpulan data. Uji normalitas dalam mengetahui

seberapa diketahui da

## Analisis Statistik

1. Uji Validitas  
Menurut penjelasan yang ada, uji validitas merupakan proses untuk memastikan kesesuaian data yang disampaikan dari peneliti melalui data yang didapatkan dari subjek penelitian secara langsung. Dalam uji validitas, setiap pertanyaan dianggap valid apabila untuk nilai  $r$  hitung lebih besar daripada nilai  $r$  tabel ( $r_t$ ) pada taraf signifikansi  $\alpha = 0,05$ .

Sebaliknya, apabila untuk  $r$  hitung lebih rendah daripada  $r$  tabel, maka item tersebut dinyatakan tidak valid. Selain itu, jika koefisien korelasi antar item dalam total item lebih dari 0,3 sehingga item tersebut dianggap valid. Namun jika korelasinya kurang dari 0,3

sehingga item ter-

Menurut uji reliabilitas mengukur tingkat konsistensi dan stabilitas data serta temuan yang diperoleh. Uji ini dilaksanakan sesudah uji validitas, serta yang diuji adalah pertanyaan maupun pernyataan yang telah dinyatakan valid. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan Cronbach's alpha dengan nilai yang berkisar antara 0,95 hingga 0,6, dan menantikan  $\alpha \geq 0,6$  sebagai koefisien reliabilitas yang diwajibkan.

yang berkisar antara

## 1. Uji Multikolinearitas

Menurut uji multikolinieritas, metode ini digunakan dalam analisis model regresi untuk menentukan apakah terdapat korelasi antara variabel-variabel yang ada. Untuk mengidentifikasi adanya multikolinearitas, digunakan dua indikator, yaitu Variance Inflation Factor (VIF) serta Tolerance. Ketika nilai Tolerance melebihi besar 0,10 serta nilai VIF kurang dari 10, hal ini menunjukkan bahwa antara variabel dalam model regresi tidak mengalami multikolinearitas, sehingga model dapat dinyatakan valid dalam hal asumsi tersebut.

## 1. Uji Normalitas

Berdasarkan uji normalitas, metode ini digunakan untuk menentukan dan mengukur apakah data yang diperoleh mengikuti distribusi normal atau tidak, serta untuk mengetahui apakah data tersebut berasal dari populasi yang memiliki distribusi normal.

## 2. Uji Heterokesdastisitas

Berdasarkan uji heterokesdasititas terdapat tujuan untuk menetapkan apakah pada model regresi adanya ketidaksamaan varian pada residual diantara satu pengamatan terhadap pengamatan yang lain. Analisis dilakukan berdasarkan kriteria berikut ini:

1. Kemunculan pola terstruktur dalam sebaran titik, seperti gelombang atau variasi penyebaran yang tidak konstan, menunjukkan bahwa model mengandung indikasi heterokesdastisitas.

2. Sebaliknya, jika sebaran titik tidak membentuk pola yang sistematis dan tersebar secara merata **di sekitar garis nol pada sumbu Y, maka hal tersebut mengindikasikan bahwa model bebas dari heterokesdastisitas.**

## 4. Uji Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda yaitu metode analisis yang digunakan untuk menilai seberapa besar pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Dalam penelitian ini, peneliti menerapkan teknik tersebut dengan melibatkan beberapa variabel independen, yakni kualitas produk brand ambassador, dan E-WOM, adapun variabel terkait yang dianalisis dalam penelitian ini ialah keputusan pembelian dalam melakukan pembelian.

## 5. Pengujian Hipotesis

### 1. Uji T

Uji t ini dilakukan guna mengevaluasi sejauh mana masing-masing variabel independen (X) secara persial berpengaruh terhadap variabel dependen (Y). Penentuan hasil uji ini didasarkan pada perbandingan antara nilai t-hitung dan tingkat signifikansi. Apabila nilai signifikansi yang diperoleh kurang dari 0,05 ( $\text{sig} < 0,05$ ), maka hipotesis alternatif diterima, yang menunjukkan bahwa variabel independen tersebut memiliki pengaruh yang signifikan dan positif terhadap variabel dependen.

### 2. Uji Simultan (F)

Uji ini diselenggarakan dalam menguji segala sesuatu keseluruhan variabel independen secara menyeluruh yang dimasukkan pada model memiliki pengaruh simultan terhadap variabel dependen. Pengujian ini menggunakan tingkat signifikansi 0,05. Apabila untuk nilai **signifikansi lebih besar dari 0,05, sehingga** model penelitian dianggap tidak layak untuk digunakan.

### 3. Uji Koefisien Determinasi (R<sup>2</sup>)

**Uji koefisien determinasi** ini bertujuan untuk mengukur seberapa besar persentase pengaruh variabel independen ini terhadap variabel dependen.

Nilai hasil dari uji ini berkisaran diantara 0% hingga 100%. Jika tingkat nilai R<sup>2</sup> tidak tinggi, hal ini menunjukkan adanya keterbatasan dalam hubungan antara variabel independen serta variabel dependen.

## IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Karakteristik Responden

Penelitian ini melibatkan partisipasi sebanyak 100 responden, dengan distribusi jenis kelamin yang terdiri atas 8% laki-laki dan 82% perempuan. Berdasarkan kelompok usia, responden terbagi menjadi tiga kategori, yaitu usia 13-20 tahun (22%), 21-20 tahun (67%), dan  $\geq 31$  tahun (11%). Tingkat pendidikan trakhir responden juga beragam, meliputi SMA/SMK (37%), S1 (56%), S2 (6%), dan S3 (1%). Berdasarkan jenis pekerjaan, responden terdiri atas Mahasiswa/Pelajar (35%), Dosen/Guru (9%), Wiraswasta (31%), dan Pegawai Negri (25%). Seluruh responden dalam penelitian ini berdomisili di wilayah Sidoarjo (100%). Responden yang pernah melakukan pembelian produk Scarlett lebih dari satu yang menjawab "YA" yakni (100%), yang menjawab "TIDAK" merupakan (0%).

Tabel 1. Karakteristik Responden

Karakteristik Responden Total Presentase

#### Jenis Kelamin

Laki-Laki	8	8%
Perempuan	82	82%

#### Usia

17-20	22	22%
21-30	67	67%
$\geq 31$	11	11%

#### Pendidikan Trakhir

SMA/SMK	37	37%
S1	56	56%
S2	6	6%
S3	1	1%

#### Pekerjaan

Mahasiswa/Pelajar	35	35%
Dosen/Guru	9	9%
Wiraswasta	31	31%
Pegawai Negri	25	25%

#### Domisili

Sidoarjo	100	100%
----------	-----	------

Pernah melakukan pembelian produk Scarlett lebih dari satu

YA	100	100%
----	-----	------

TIDAK	0	0%
-------	---	----

## 2. Uji Validitas

Tabel 2. Hasil Uji Validitas

### Kualitas Produk (X1)

Indikator Nilai R tabel Nilai R hitung Interpretasi

X1.1 0,1966 0,931 Valid

X1.2 0,1966 0,946 Valid

X1.3 0,1966 0,927 Valid

### Brand Ambassador (X2)

Indikator Nilai R tabel Nilai R hitung Interpretasi

X2.1 0,1966 0,924 Valid

X2.2 0,1966 0,897 Valid

X2.3 0,1966 0,891 Valid

### E - WOM (X3)

Indikator Nilai R tabel Nilai R hitung Interpretasi

X3.1 0,1966 0,906 Valid

X3.2 0,1966 0,885 Valid

X3.3 0,1966 0,875 Valid

### Keputusan Pembelian (Y)

Indikator Nilai R tabel Nilai R hitung Interpretasi

Y1.1 0,1966 0,886 Valid

Y1.2 0,1966 0,856 Valid

Y1.3 0,1966 0,857 Valid

Y1.4 0,1966 0,893 Valid

Sumber : SPSS 27, diolah tahun 2025

Berdasarkan uji validitas yang telah dilakukan, seluruh item/indikator pernyataan pada kuesioner untuk variabel (X1, X2,X3) serta variabel (Y), mengindikasikan bahwa nilai koefisien korelasi nilai R hitung lebih tinggi dibandingkan dengan nilai R tabel, yaitu sebesar 0,1966. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa seluruh item pernyataan pada variabel-variabel tersebut dinyatakan valid, dikarenakan memiliki hubungan yang signifikan dan layak digunakan sebagai alat ukur dalam penelitian ini.

## 3. Uji Reliabilitas

Tabel 3. Hasil Uji Reliabilitas Variabel Nilai Cronbach's Alpha R Krisis Interpretasi

Kualitas Produk (X1) 0,926 0.6 Reliabel

Brand Ambassador (X2) 0,888 0.6 Reliabel

E - WOM (X3) 0,867 0.6 Reliabel

Keputusan Pembelian (Y) 0,896 0.6 Reliabel

Sumber : SPSS 27, diolah tahun 2025

Berdasarkan uji reabilitas tersebut, mampu diketahui bahwa hasil penelitian dari seluruh variabel (X1,X2,X3) serta variabel (Y) terdapat nilai Cronbach's Alpha > 0.6. Dapat disimpulkan bahwa hasilnya reliabel atau reliabilitas.

## 4. Uji Multikolinearitas

### Variabel Collinearity Statistics

Tolerance VIF

Kualitas Produk (X1) .174 5.748

Brand Ambassador (X2) .113 8.878

E-WOM (X3) .095 10.478

Tabel 4. Hasil Uji Multikolinearitas

Sumber : SPSS 27, diolah tahun 2025

Berdasarkan dari tabel diatas diperoleh dari uji multikolinearitas, diketahui nilai tolerance untuk tiga variabel pada 0,1. Selain itu nilai VIF dalam ketiga variabel lebih kecil dari 10,00. Dengan demikian, mampu diperoleh kesimpulan mengenai data penelitian tidak membuktikan terdapatnya gejala multikolinearitas, maka dari itu hasil dari uji multikolinearitas disebut lolos.

## 5. Uji Normalitas

Tabel 5. Hasil Uji Normalitas One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test Unstandardized Residual N 100 .0000000 .78084065 .080 .079

-.080 .080 .119

Normal Parameters,a,b Most Extreme Differences Mean Std. Deviation Absolute Positive Negative

Test Statistic Asymp. Sig. (2-tailed) c

a. Test distribution is Normal. b. Calculated from data. c. Lilliefors Significance Correction.

Sumber : SPSS 27, diolah tahun 2025

Berdasarkan **tabel one sample kolmogorov test** mampu diperoleh pada pengujian normalitas dalam data tersebut membuktikan mengenai model regresi berganda yang dibuat sudah mengikuti distribusi normal. Hal tersebut mampu diketahui pada **Nilai Asymp. Sig. (2-Tailed) sebesar 0,119 > 0,05 sehingga, dapat disimpulkan bahwa tidak** terhadap perbedaan yang signifikan dalam data yang diuji.

Gambar 2. Grafik Probability Plot

Sumber : SPSS 27, diolah tahun 2025

Berdasarkan hasil analisis grafik probability plot, distribusi data menunjukkan pola yang mendaki garis diagonalnya, yang mengindikasikan bahwa data berdistribusi normal. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa data yang diuji melalui grafik tersebut berdistribusi normal dan memenuhi asumsi kenormalan.

#### 6. Uji Heteroskedastisitas

Tabel 6. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Variabel Sig.

Kualitas Produk (X1) .116

Brand Ambassador (X2) .264

E-WOM (X3) .436

Sumber : SPSS 27, diolah tahun 2025

Dari uji diatas dapat dilihat bahwa keseluruhan data nilai signifikasinya diatas 0,05. Maka sesuai dasar pengambilan keputusan Uji Heteroskedastisitas dengan Uji Glasjser tidak terjadi gejala heteroskedastisitas.

Gambar 3. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Sumber : SPSS, diolah tahun 2025

Berdasarkan hasil heteroskedastisitas yang ditampilkan pada gambar diatas melalui metode grafik scatterplot, terlihat bahwa sebaran titik data tidak menunjukkan pola sistematis tertentu, seperti gelombang melebar selanjutnya menyempit ataupun melebar lalu menyempit atau sebaliknya. Pola sebar data tampak acak dan tersebar di atas maupun dibawah garis nol pada sumbu Y, tanpa membentuk pola tertentu. Dengan demikian, **dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat** indikasi adanya gejala Heteroskedastisitas.

#### 7. Uji Regresi Linear Berganda

Tabel 7. Hasil Uji Regresi Linear Berganda Coefficientsa Model Unstandardized Coefficients Standardized Coefficients t Sig. B Std. Error Beta

(Constant) .596 .411 1.450 .150

Kualitas Produk (X1) .212 .073 .169 2.918 .004

Brand Ambassador (X2) .547 .094 .421 5.854 <.001

E-WOM (X3) .532 .102 .408 5.225 <.001

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian (Y)

Sumber : SPSS, diolah tahun 2025

Menurut data diatas dapat dilihat bahwa :

Constant = 0,596, X1 = 0,212, X2 = 0,547, X3 = 0,532

Constant merupakan nilai alpha dari model persamaan regresi  $Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3$  akan tetapi untuk baris X1,X2, bedasarkan koefisien regresi yang diasosiasikan dengan setiap variabel bebas ( $\beta_1, \beta_2$  pada persamaan regresi linier). Sehingga model regresi yang diperoleh tersebut seperti di bawah ini :

$$Y = 0,596 + 0,212 + 0,547 + 0,532 + e$$

Penjelasan persamaan tersebut sebagai berikut:

1. Nilai Konstanta ( $\alpha$ ) pada tabel bernilai 0,596 dengan makna mengenai apabila variabel Kualitas Produk, Brand Ambassador, dan E-WOM sebesar nol, maka Keputusan Pembelian-nya adalah sebesar 0,596

2. Nilai koefisien regresi beta ( $\beta_1$ ) untuk variabel Kualitas Produk adalah 0,212 dengan makna jika diasumsikan variabel (X1) meningkat 1 variansi. Sehingga mampu menunjukkan efek peningkatan terhadap Keputusan Pembelian (Y) sejumlah 0,212 variansi terhadap signifikansi 0,004.

3. Nilai koefisien regresi beta ( $\beta_2$ ) untuk variabel Brand Ambassador adalah 0,547 dengan makna jika diasumsikan variabel (X2) meningkat 1 variansi. Sehingga mampu menunjukkan efek peningkatan terhadap Keputusan Pembelian (Y) sejumlah 0,547 variansi terhadap signifikansi 0,000.

4. Nilai koefisien betas ( $\beta_3$ ) untuk variabel E-WOM adalah 0,532 artinya bila diasumsikan variabel (X3) meningkat 1 variansi. Sehingga mampu menunjukkan efek peningkatan terhadap Keputusan Pembelian (Y) sebesar 0,532 variansi terhadap signifikansi 0,000.

#### 8. Uji Persial (T)

Uji t sebagai salah satu uji hipotesis penelitian pada model analisis regresi sederhana maupun regresi linier berganda. Uji t ini dimanfaatkan dalam mengetahui apakah variabel bebas maupun independen (X) secara parsial terdapat pengaruh mengenai variabel terikar ataupun variabel dependen (Y). Kriteria pengambilan keputusan dalam Uji-t bedasarkan nilai signifikansi dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Apabila untuk nilai signifikansi (sig.) < 0,05 sehingga adanya pengaruh yang signifikan variabel X terhadap Y

2. Jika nilai signifikansi (sig.) > 0,05 sehingga tidak adanya pengaruh yang signifikan variabel X terhadap Y

Dasar pengambilan keputusan pada Uji T dengan memanfaatkan nilai t hitung serta t tabel

Rumus untuk mencari nilai T tabel dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Apabila nilai t bersifat positif

1. T hitung lebih dari t tabel artinya H<sub>0</sub> ditolak serta H<sub>a</sub> diterima (berpengaruh)

2. **T hitung kurang dari t tabel artinya H<sub>0</sub> diterima serta H<sub>a</sub> ditolak (tidak berpengaruh).**

2. Apabila nilai t bersifat negatif

1. -t hitung kurang dari -t tabel artinya H<sub>0</sub> ditolak serta H<sub>a</sub> diterima (berpengaruh)

2. -t hitung lebih dari -t tabel artinya H<sub>0</sub> diterima serta H<sub>a</sub> ditolak (tidak berpengaruh)

**Tabel 8. Hasil Uji Persial (T) Coefficients Model Unstandardized Coefficients Standardized Coefficients t Sig. B Std. Error Beta 1 (Constant)**

.596	.411	1.450	.150	
Kualitas Produk (X1)	.212	.073	.169	2.918 .004
Brand Ambassador (X2)	.547	.094	.421	5.854 <.001
E-WOM (X3)	.532	.102	.408	5.225 <.001

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian (Y)

Sumber : SPSS 27, diolah tahun 2025

1. Kualitas Produk (X1)

Teridentifikasi nilai Sig. guna pengaruh variabel **Kualitas Produk (X1) terhadap Keputusan Pembelian (Y)** merupakan sejumlah 0,004 < 0,05 serta nilai t kalkulasi yang diperoleh sebesar 2,918 > t tabel 1,984. Dengan demikian mampu diperoleh kesimpulan mengenai adanya pengaruh signifikan variabel **Kualitas Produk (X1) terhadap Keputusan Pembelian (Y)**.

2. Brand Ambassador (X2)

Teridentifikasi nilai Sig. guna pengaruh variabel **Brand Ambassador (X2) terhadap Keputusan Pembelian (Y)** merupakan sejumlah 0,000 < 0,05 dan nilai t kalkulasi 5,854 > t tabel 1,984. Dengan demikian mampu diperoleh kesimpulan mengenai adanya pengaruh signifikan variabel **Brand Ambassador (X2) terhadap Keputusan Pembelian (Y)**.

3. E-WOM (X3)

Teridentifikasi nilai Sig. guna pengaruh variabel **E-WOM X3 terhadap Keputusan Pembelian (Y)** merupakan sejumlah 0,000 < 0,05 dan nilai t kalkulasi 5,225 > t tabel 1,984. Dengan demikian mampu diperoleh kesimpulan mengenai adanya pengaruh signifikan variabel **E-WOM (X3) terhadap Keputusan Pembelian (Y)**.

9. Uji Simultan (F)

Tabel 9. Hasil Uji Simultan

**ANOVAa Model Sum of Squares df Mean Square F Sig. 1 Regression 1019.748 3 339.916 540.609 <.001 b**

Residual	60.362	96	.629
Total	1080.110	99	

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian (Y)

b. Predictors: (Constant), E-WOM ( X3), Kualitas Produk\_(X1), Brand Ambassador (X2)

Sumber : SPSS 27, diolah tahun 2025

1. Berlandaskan nilai signifikansi (Sig.) dari output ANOVA

Menurut ouput tersebut diperoleh mengenai nilai Sig. yaitu sejumlah 0,001 < 0,05. Dengan demikian sejalan terhadap acuan menetapkan keputusan pada uji F mampu diperoleh kesimpulan mengenai H<sub>0</sub> ditolak serta H<sub>a</sub> diterima. Dengan makna, secara silmuran, variabel bebas **X1, X2, dan X3 berpengaruh terhadap variabel Y**.

2. Berlandaskan Perbandingan Nilai F Hitung dengan F Tabel

Menurut tabel output SPSS tersebut, diperoleh nilai F Hitung sejumlah 540,609. Dikarenakan nilai F Hitung > F Tabel 2,698. Dengan demikian seperti dalam acuan menetapkan keputusan pada uji F mampu diperoleh kesimpulan mengenai H<sub>0</sub> ditolak serta H<sub>a</sub> diterima. Dengan makna, selaku bersamaan variabel bebas **X1, X2, dan X3** mempengaruhi Y.

Kesimpulan : Berlandaskan kedua ulasan pada uji F tersebut, sehingga kita mampu

membuat kesimpulan bahwa **X1, X2, dan X3** dengan Bersama-sama mampu mempengaruhi variabel Y.

10. Uji Koefisien Determinasi (R2) **Tabel 10. Hasil Uji Koefisien Determinasi Model Summaryb Model R R Square Adjusted R Square Std. Error of the Estimate 1 .972a .944 .942 .79295**

a. Predictors: (Constant), E-WOM ( X3), Kualitas Produk\_(X1), Brand Ambassador (X2) b. Dependent Variable: Keputusan Pembelian (Y)

Sumber : SPSS 27, diolah tahun 2025

Berdasarkan angka Output "Model Summary" tersebut, diketahui nilai R Square sejumlah 0,994. Angka tersebut diperoleh dari penguadranan nilai koefisien korelasi (R) yaitu  $0,97 \times 0,97 = 0,944$ . Dengan demikian, diketahui nilai koefisien determinasi sejumlah 0,944 maupun 94,4%. Hasil tersebut merefleksikan bahwa sekitar 94,4% variabilitas dalam variabel dependen dapat dijelaskan oleh kontribusi variabel- **variabel bebas Kualitas Produk\_(X1), Brand Ambassador (X2), dan E-WOM (X3)** menunjukkan hubungan asosiasi dengan **variabel Keputusan Pembelian (Y)**. Maka dari itu, diperkirakan 94,4% pengaruh Keputusan Pembelian dapat dijelaskan oleh kombinasi ketiga variabel bebas tersebut. Namun demikian, proposisi sisanya dipengaruhi oleh variabel-variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model persamaan regresi ini.

## 1. Pembahasan

### H1 : Kualitas Produk Berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian

Kualitas produk sebagai komponen penting dimana dapat memengaruhi keputusan pelanggan dalam membeli suatu produk. Bertambah baik kualitas produk akibatnya akan semakin tinggi keinginan pembeli dalam upaya membeli. Merujuk pada temuan hasil dari analisis uji hipotesis yang dilakukan oleh pengamat, diperoleh bukti adanya keterkaitan yang signifikan dan positif antara variabel kualitas produk terhadap keputusan pembelian produk scarlett di Shopee pada kalangan masyarakat Sidoarjo. Bedasarkan hal tersebut, dapat disimpulkan bahwa masyarakat Sidoarjo dalam melaksanakan pembelian produk scarlett akan mempertimbangkan kualitas produknya di e-commerce Shopee.

Kualitas produk dalam penelitian ini terdiri dari tiga indikator yaitu kesesuaian kualitas atau conformance, daya tahan atau durability dan desain. Indikator yang memiliki pengaruh lebih besar pada penelitian ini yaitu desain. Sehingga dapat disimpulkan faktor utama yang menyebabkan masyarakat Sidoarjo melakukan keputusan pembelian pada produk Scarlett di Shopee karena kualitas produk berupa tampilan desain yang menarik. Kualitas yang ditawarkan sebuah produk sangat mempengaruhi keputusan pembelian oleh konsumen. Hal tersebut dikarenakan konsumen ingin mendapatkan manfaat yang maksimal dari penggunaan produk tersebut [35]. Sebuah produk yang mampu memberikan dan mempertahankan kualitas produk dengan maksimal maka akan menarik minat konsumen yang mencari manfaat dari produk tersebut sehingga akan menimbulkan keputusan pembelian [38]. Dimana pernyataan tersebut sejalan terhadap penelitian yang dilaksanakan dari [37] dimana ditemukan adanya pengaruh yang signifikan dan bersifat positif antara kualitas produk terhadap keputusan pembelian, yang dapat dijelaskan oleh kesesuaian karakteristik produk dengan harapan konsumen, sehingga memperkuat persepsi terhadap tingginya kualitas produk tersebut.

### H2 : Brand Ambassador Berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian

Brand ambassador sebagai individu yang dikontrak sebuah perusahaan dalam memasarkan produknya, dimana memiliki tugas menjadi perwakilan pada sebuah produk tersebut. Brand ambassador memiliki peran untuk meningkatkan maupun mengembangkan sebuah produk baik baru maupun tidak agar semakin terpandang luas sejumlah kalangan. Berdasarkan temuan dari analisis uji hipotesis yang dilakukan oleh peneliti, mengindikasikan adanya pengaruh secara signifikan dan positif antara brand ambassador dengan keputusan pembelian produk scarlett di Shopee pada kalangan masyarakat Sidoarjo. Sehingga dapat disimpulkan bahwa masyarakat Sidoarjo dalam melakukan pembelian produk scarlett di e-commerce Shopee dipengaruhi oleh beberapa faktor salah satunya brand ambassador.

Brand ambassador berfungsi sebagai media representatif yang penting bagi perusahaan dalam memperkenalkan dan mempromosikan produk kepada target konsumen. Brand ambassador biasanya diperankan oleh seseorang yang dikenal oleh banyak orang sehingga memiliki pengaruh untuk mengajak atau mempengaruhi keputusan seseorang. Kemampuan promosi yang efektif dari seorang brand ambassador berperan dalam menarik minat konsumen, yang pada akhirnya dapat memengaruhi keputusan pembelian terhadap produk yang dipasarkan [40]. Brand ambassador dari produk body lotion Scarlett yang memiliki pengaruh besar terhadap penjualan salah satunya yaitu JKT-48. Sebagai girl group yang populer di Indonesia, JKT-48 telah membantu meningkatkan awareness dan penjualan produk Scarlett dengan caranya yang natural dan dekat dengan pengikutnya. Brand ambassador dalam penelitian ini terdiri dari tiga indikator yaitu attractiveness (daya tarik), trust worthiness (kepercayaan) dan expertise (keahlian). Indikator yang memiliki pengaruh paling besar pada penelitian ini yaitu attractiveness atau daya tarik dimana JKT-48 sebagai brand ambassador akan membuat konten menarik di sosial media seperti Instagram dan tiktok dengan setiap member grup menggunakan body lotion Scarlett dan menunjukkan manfaatnya. Sehingga dapat disimpulkan bahwa adanya brand ambassador yang dikenal oleh masyarakat luas dan aktif melakukan promosi produk di media sosial akan menarik minat konsumen untuk melakukan keputusan pembelian. Konsumen cenderung lebih mempercayai rekomendasi dari seseorang yang mereka kenal dan kagumi, seperti selebriti, influencer atau tokoh publik. Dimana pernyataan tersebut sejalan terhadap penelitian yang dilaksanakan dari [39] dimana terdapat pengaruh positif signifikan antara brand ambassador dengan keputusan pembelian.

### H3 : E - WOM Berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian

**Electronic Word Of Mouth (E-WOM)** merupakan sebuah pernyataan dari konsumen baik pernyataan positif atau negatif mengenai pengalaman dalam menggunakan produk barang atau jasa yang diunggah pada platform digital seperti halnya konsumen dapat memberikan sebuah review atau ulasan.

Merujuk pada hasil pengujian hipotesis yang dilakukan oleh peneliti, ditemukan bahwasanya **electronic word of mouth (E-WOM) berpengaruh secara positif dan signifikan** dengan keputusan pembelian produk scarlett di Shopee pada kalangan masyarakat Sidoarjo. Dengan demikian, disimpulkan bahwa perilaku pembelian produk Scarlett oleh masyarakat Sidoarjo melalui platform e-commerce shopee dipengaruhi oleh berbagai sejumlah faktor, salah satunya yaitu **electronic word of mouth (E-WOM)**. Berdasarkan pernyataan tersebut sejalan terhadap penelitian yang dilaksanakan dari [41] ditemukan pengaruh positif serta signifikan antara **electronic word of mouth (E-WOM) terhadap keputusan pembelian**.

**Pada** pengamatan ini terdapat tiga indikator dari **electronic word of mouth (E-WOM)** ialah konten berkualitas tinggi, konsistensi rekomendasi dan kualitas informasi. Indikator yang memiliki pengaruh lebih besar pada penelitian ini yaitu konten berkualitas tinggi dimana Scarlett sering menggunakan influencer atau selebgram untuk memberikan testimoni mengenai produk mereka di media sosial seperti Instagram, atau tiktok. Konten ini biasanya sangat terperinci dan mencakup pengalaman pengguna, manfaat produk serta hasil yang didapat setelah pemakaian. Selain itu bentuk E-WOM yang sering digunakan oleh produk Scarlett yaitu menggunakan hashtag seperti ScarlettWhitening atau ScarlettBodyCare untuk mengajak pelanggan berbagi foto atau cerita mereka setelah menggunakan produk. Salah satu alasan utama E-WOM dapat mempengaruhi keputusan pembelian adalah tingkat kepercayaan yang lebih tinggi terhadap rekomendasi dari sesama konsumen dibandingkan dengan iklan tradisional. Seseorang cenderung lebih mempercayai ulasan dan pengalaman yang dibagikan oleh orang lain yang telah menggunakan produk serupa baik itu teman, keluarga atau orang asing [42]. Adanya ulasan positif dan pembagian pengalaman pengguna sebelumnya menciptakan dapat dijadikan referensi dan bukti yang kuat dimana mampu menunjukkan bahwa produk tersebut telah diterima dan diuji oleh banyak orang, sehingga aman dan layak untuk dibeli [28]. Sehingga dapat disimpulkan bahwa dengan adanya electronic word of mouth (E-WOM) akan semakin mudah dalam menyebarkan informasi suatu produk secara cepat dan luas. Konsumen dapat dengan mudah berbagi pengalaman mereka di berbagai platform digital dimana ulasan yang tersebar di banyak platform ini membuat produk lebih terlihat dan lebih banyak dibicarakan yang akan menyebabkan terjadi keputusan pembelian oleh konsumen.

## V. SIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan serta data mengenai analisis kualitas produk, brand ambassador, dan e-wom terhadap keputusan pembelian produk Scarlett di Shopee maka kesimpulan yang dapat yaitu:

1. Terdapat pengaruh kualitas produk dengan keputusan pembelian produk scarlett di Shopee pada kalangan masyarakat Sidoarjo. Variabel kualitas produk yang memiliki pengaruh paling kecil yaitu pada indikator kesesuaian kualitas atau conformance, sehingga peneliti memberikan saran agar produk Scarlett whitening body lotion yang terkenal dengan manfaat untuk mencerahkan dan melembapkan kulit dapat secara nyata menyertakan komposisi produk yang dilengkapi dengan kandungan glutathione dan vitamin E. Hal tersebut dilakukan untuk menjaga ekspektasi atau harapan konsumen saat menggunakan produk scarlett. Sebuah produk yang mampu memberikan dan mempertahankan kualitas produk dengan maksimal maka akan menarik minat konsumen yang mencari manfaat dari produk tersebut sehingga akan menimbulkan keputusan pembelian.

2. Terdapat pengaruh brand ambassador dengan keputusan pembelian produk scarlett di Shopee pada kalangan masyarakat Sidoarjo. Variabel brand ambassador yang memiliki pengaruh lebih kecil yaitu pada indikator keahlian atau expertise, sehingga peneliti memberikan saran agar produk Scarlett whitening body lotion dapat memilih brand ambassador yang memang mengerti dengan produk kecantikan berserta kandungannya. Hal tersebut penting untuk dilakukan agar konsumen juga manfaat dan kandungan dari sebuah produk. Sehingga dapat disimpulkan bahwa adanya brand ambassador yang dikenal luas dan aktfif di media sosial dapat menarik minat konsumen untuk melakukan keputusan pembelian. Konsumen lebih mempercayai rekomendasi dari individu yang dikenal dan dikagumi, seperti selebriti, influencer serta fugur publik.

3. Terdapat **pengaruh electronic word of mouth (E-WOM)** dengan keputusan pembelian produk scarlett di Shopee pada kalangan masyarakat Sidoarjo. Variabel **electronic word of mouth (E-WOM)** yang memiliki akibat paling kecil pada indikator kualitas informasi, sehingga peneliti memberikan saran agar produk Scarlett whitening body lotion dapat melakukan pemahaman kepada konsumen mengenai kandungan produknya agar konsumen tidak mendapat informasi yang salah mengenai produknya. Sehingga dapat disimpulkan bahwasanya dengan adanya electronic word of mouth (E-WOM) akan semakin mudah dalam menyebarkan informasi suatu produk secara cepat dan luas dimana mampu menarik **keputusan pembelian** oleh konsumen.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

**Penulis menyampaikan rasa syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas** limpahan rahmat dan kekuatan-Nya sehingga tugas akhir ini dapat diselesaikan dengan baik. Ucapan **terima kasih** disampaikan **kepada** kedua **orang tua atas doa dan dukungan yang tiada henti**.

Penghargaan setinggi-tingginya juga penulis sampaikan **kepada dosen pembimbing atas bimbingan, arahan, dan masukan yang konstruktif selama proses** penelitian. Terima kasih juga ditunjukkan kepada dosen pengujian saran dan evaluasi yang sangat berharga.

Selain itu, ucapan terima kasih ditunjukkan kepada rekan-rekan, sahabat, dan seluruh pihak yang telah memberikan bantuan, informasi, serta dukungan moral dalam proses penyusunan tugas akhir ini. Semoga segala kebaikan yang diberikan mendapatkan balasan yang setimpal, dan semoga hasil penelitian ini dapat memebrikan wawasan serta manfaat bagi para pembacanya.

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] **M. G. Haque**, "Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Pt. Berlian Multitama Di Jakarta," **Pengaruh Kualitas Prod. Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Pt. Berlian Multitama Di Jakarta**, vol. 21, no. 134, pp. 31-38, 2020.
- [2] **M. Herman Djaya**, " Pengaruh Kualitas Produk dan Promosi Produk Terhadap Keputusan Pembelian," **Abhakte J. Pengabd. Kpd. Masy.**, vol. 1, no. 2, pp. 16-24, 2023, doi: 10.24929/abhakte.v1i2.3053.
- [3] **W. I. Aghitsni and N. Busyra**, "Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Kendaraan Bermotor Di Kota Bogor," **J. Ilm. Manajemen, Ekon. Akunt.**, vol. 6, no. 3, pp. 38-51, 2022, doi: 10.31955/mea.v6i3.2271.
- [4] **M. P. Paramitha**, "Pengaruh Brand Ambassador, Brand Image, Brand Awareness Terhadap Purchase Decision MS Glow di Indonesia," **J. Ilm. Mhs. FEB**, vol. 18, no. 1, pp. 1-18, 2022.
- [5] J. Garate, "Perkembangan Industri Kosmetik di Indonesia," **Occup. Med. (Chic. III)**, vol. 53, no. 4, p. 130, 2017.
- [6] S. A. Angioni et al., , vol. 140, no. 1, p. 6, 2021.
- [7] **P. Brand Ambassador Dan Brand Awareness Terhadap Keputusan Pembelian Dimoderasi Oleh Brand Image Abd Rohim and N. Asnawi, "The Influence Of Brand Ambassador And Brand Awareness On Purchase Decisions Moderated By Brand Image (Case Study On Shopee Users In Lowokwaru District, Malang City)** id 2 "Corresponding Author," **Manag. Stud. Entrep. J.**, vol. 4, no. 1, pp. 867-878, 2023.
- [8] S. T. Aruna, M. Hariyah, and A. Pebrianggara, " Pengaruh Brand Ambassador, Brand Image Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Produk Garnier Sakura Glow," **J. Ilm. Manajemen, Ekon. Akunt.**, vol. 8, no. 2, pp. 228-245, 2024, doi: 10.31955/mea.v8i2.4.2025.
- [9] L. Y. Siregar and M. I. P. Nasution, "Pengaruh Promosi, Brand Ambassador Terhadap Minat Beli **Konsumen Yang Berdampak Pada Keputusan Pembelian Produk Bagi Pengguna Tokopedia Pada Mahasiswa/i UINSU**," **J. Ilm. Manaj. Bisnis dan Inov. Univ. Sam Ratulangi (JMBI UNSRAT)**, vol. 9, no. 3, pp. 975-985, 2022.
- [10] Antin Rakhmawati, Muhammad Nizar, **and Kholid Murtadlo**, " Pengaruh Electronic Word Of Mouth (E-WOM) dan Viral Marketing Terhadap Minat Berkunjung dan Keputusan Berkunjung," **Sketsa Bisnis**, vol. 6, no. 1, pp. 13-21, 2019, doi: 10.35891/jsb.v6i1.1584.
- [11] F. Studies, "JIEFES," vol. 3, no. 1, pp. 55-69, 2022.
- [12] S. R. Putri et al., "Pengaruh E-Wom Terhadap Citra Perusahaan Dan Dampaknya Terhadap Niat Beli Konsumen Pada Situs Online Shopee. Id," **J. Ilm. Mhs. Ekon. Manaj.**, vol. 3, no. 2, pp. 75-84, 2018.
- [13] **C. A. Pratama and A. Rakhman**, "Pengaruh brand ambassador, kepuasan pelanggan dan brand awareness terhadap keputusan pembelian produk acne care Scarlett whitening di Kelapa Gading, Jakarta Utara," **J. Ilm. Hosp.**, vol. 11, no. 2, pp. 621-628, 2022.
- [14] **W. E. Putry and Y. Afandy**, "PENGARUH BRAND IMAGE DAN KUALITAS PRODUKTERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK SCARLETTWHITENING (Study Pada Konsumen Scarlett Whitening)," **J. Apl. Bisnis**, vol. 8, no. 2, pp. 187-192, 2022.
- [15] **N. Trisnawati**, **R. Riefianti**, and A. Amdani, "Analisa Faktor **Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian**," **Ikraith-Ekonometika**, vol. 6, no. 1, pp. 170-179, 2022, doi: 10.37817/ikraith-ekonomika.v6i1.2479.
- [16] Anna, "Bab I'Galang Tanjung, no. 2504, pp. 1-9, 2011.
- [17] putri Kurniawati, Univ. Nusant. PGRI Kediri, vol. 01, pp. 1-7, 2017.
- [18] A. Mathematics, "Deskripsi Penelitian Tenang Produk Scarlett Whitening," pp. 1-23, 2016.
- [19] **M. Jumeneng**, **M. Rosmayanti**, **and C. Hermana**, " Pengaruh Persepsi Kualitas Dan Harga Produk Body Lotion Scarlett Whitening Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen," **J. Ekon. Bisnis Manaj. Prima**, vol. 4, no. 2, pp. 48-60, 2023, doi: 10.34012/jebim.v4i2.3335.
- [20] Dwi Indah Utami and N. Hidayah, "Pengaruh Citra Merek, Kualitas Produk, Dan Brand Ambassador Terhadap Keputusan Pembelian Produk Scarlett," **J. Ilm. Multidisiplin**, vol. 1, no. 04, pp. 102-111, 2022, doi: 10.56127/jukim.v1i04.159.
- [21] Zhou, Yang, and Wang, , vol. 21, no. 1, pp. 1-9, 2020.
- [22] **Willianti**, "Bab ii kajian pustaka bab ii kajian pustaka 2.1.," **Bab II Kaji. Pustaka 2.1**, vol. 12, no. 2004, pp. 6-25, 2020.
- [23] R. A. Wicaksono, A. N. Octavia, **and M. S. Aprianto**, " Pengaruh Harga, Kualitas Produk, Dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Indomie Di Semarang," **Solusi**, vol. 21, no. 1, p. 423, 2023, doi: 10.26623/slsi.v21i1.6064.
- [24] A. Wicaksana and T. Rachman, " **Angew. Chemie Int. Ed.** 6(11), 951-952., vol. 3, no. 1, pp. 10-27, 2018.
- [25] Sugiarto, " vol. 4, no. 1, pp. 1-23, 2016.
- [26] **P. Ramadhoani** **and I. Haryanti**, " Pengaruh Brand Ambassador Dan Lifestyle Terhadap Minat Belanja Online Melalui Marketplace Shopee," **J. Student Res.**, vol. 1, no. 5, pp. 53-69, 2023.

- [27] **B. R. Oktaviani and H. Estaswara**, "Pengaruh Electornic Word Of Mouth ( eWOM ) di Media Sosial Twitter @ avoskinbeuaty Terhadap Keputusan Pembelian Avoskin Effect of Electronic Word of Mouth ( Ewom ) in Social Media @ avoskinbeauty on Purchase Decisions of Avoskin," *J. Publ.*, vol. 1, no. 1, pp. 10-24, 2022.
- [28] C. Hendriyani, Cecilia Ashari Tanudarma, and Fenny Damayanti, "Analisis Peningkatan Jumlah Nasabah Di PT Valbury Asia Futures Melalui Electronic Word Of Mouth," *Sketsa Bisnis*, vol. 10, no. 1, pp. 1-13, 2023, doi: 10.35891/jsb.v10i1.3982.
- [29] N. Kasanti, A. Wijaya, and Suandry, "Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Produk Safety Merek Proguard pada PT AIM Safety Indonesia," *Asian J. Innov. Entrep.*, vol. 4, no. 1, pp. 43-51, 2019.
- [30] **S. Trimulyani and N. Herlina**, "Pengaruh Iklan, Diskon Dan Brand Ambassador Terhadap Pembelian Impulsif Pada Lazada Di Masa Pandemi Covid-19," *Liaison J. Best*, vol. 1, no. 2, pp. 47-58, 2022.
- [31] V. F. H, "3,452, Sedangkan Nilai T," *Jurnal Ilm. Metadata*, vol. 5, no. 2, pp. 350-372, 2023.
- [32] **F. H. Nadiya and S. Wahyuningsih**, "Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Fashion 3second Di Marketplace (Studi Pada Mahasiswa Pengguna Fashion 3second Di Kota Semarang)," *J. Ilmu dan Ris. Manaj.*, vol. 5, no. 2, pp. 1-20, 2020.
- [33] R. P. Rani and S. Widyasari, "Pengaruh Brand Ambassador , Kemudahan Penggunaan dan Kepercayaan Terhadap Keputusan Pembelian Online," *SEIKO J. Manag. Bus.*, vol. 5, no. 2, pp. 141-151, 2022.
- [34] H. Rahmawati, S. Supriyono, and Z. Fitriyah, "Pengaruh Brand Ambassador dan Brand Image Terhadap Keputusan Pembelian Pada E-commerce Blibli," *Brilliant J. Ris. dan Konseptual*, vol. 7, no. 4, p. 886, 2022, doi: 10.28926/brilliant.v7i4.1053.
- [35] M. Arif., "Pengaruh Social Media Marketing, Electronic Word Of Mouth (EWOM) Dan lifestyle Terhadap Keputusan Pembelian Online," SiNTESA Semin. Nas. Teknol. Edukasi Sos. dan Hum., vol. 1, no. 1, pp. 111-122, 2021.
- [36] M. Rofiqudin, M. Shabry, and N. Juniarso, "Pengaruh Harga Dan Fitur Layanan Terhadap Minat Beli Konsumen Tokopedia Pasca Covid 19 Di Malang Raya," *J. Ilmu-ilmu Sos.*, vol. 19, no. 2, p. 2022, 2022.
- [37] **N. A. Montolalu, T. M. Tumbel, and O. C. Walangitan**, "Pengaruh Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian Skincare Scarlett Whitening pada Platform Digital," *Productivity*, vol. 2, no. 4, pp. 272-275, 2021.
- [38] A. Nababan and A. Saputra, "Pengaruh Citra Merek, Kualitas Produk Dan Kepercayaan Terhadap Keputusan Pembelian Pada E-Commerce Shopee," *Ekon. Keuangan, Investasi dan Syariah*, vol. 5, no. 1, pp. 195-204, 2023, [Online]. Available: <https://ejurnal.seminar-id.com/index.php/ekuitas>.
- [39] D. Apriliani and K. A. Hayuningtias, "Pengaruh Analisis Awareness, Brand Dan, Brand Association Ambassador, Brand Keputusan, Terhadap Pada, Pembelian Kunci, Kata," *J. Ekon. Ekon. Syariah. Univ. Stikubank Semarang*, vol. 6, no. 2, pp. 1991-2004, 2023.
- [40] **M. S. Kolinug, L. Mananeke, and J. Tampenawas**, "Pengaruh Brand Ambassador Dan Brand Image Terhadap Keputusan Pembelian Kosmetik Revlon (Studi Kasus Pada Mahasiswa Universitas Sam Ratulangi)," *J. EMBA J. Ris. Ekon. Manajemen, Bisnis dan Akunt.*, vol. 10, no. 3, p. 101, 2022, doi: 10.35794/embaj.v10i3.41293.
- [41] N. F. Febriyanti and R. Dwijayanti, "Pengaruh E-Service Quality Dan Electronic Word Of Mouth ( E-WOM ) Terhadap Keputusan Pembelian Produk Kosmetik Emina ( Studi Pada Remaja Di Kota Surabaya )," vol. 2, no. 2, 2022.
- [42] Y. M. Ginting and Y. Yusriadi, "International Journal of Data and Network Science Repurchase intention of e-commerce customers in Indonesia : An overview of the effect of e-service quality , e-word of mouth , customer trust , and customer satisfaction mediation," vol. 7, pp. 329-340, 2023, doi: 10.5267/j.ijdns.2022.10.001.