

## ABSTRAK

### **Pengaruh Live Video Streaming Tiktok, Potongan Harga, Dan Gratis Ongkir Terhadap Keputusan Pembelian Pada Tiktok Shop Official Skintific**

Intan Febriah<sup>1</sup>, Dr.M Trio. Febriyantoro, S.E., M.M.<sup>2</sup>

- 1) Mahasiswa Program Studi Manajemen, Universitas Pembangunan Jaya
- 2) Dosen Program Studi Manajemen, Universitas Pembangunan Jaya

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh Live video streaming Tiktok, potongan harga, dan gratis ongkir terhadap keputusan pembelian secara online. Populasi penelitian ini pengguna produk Skintific di DKI Jakarta yang membeli produk pada platform live Tiktok. Metode pengambilan sampel yang digunakan adalah purposive sampling. Sampel yang didapatkan sebanyak 136 responden. Berdasarkan hasil penelitian ini ditemukan bahwa live video streaming Tiktok Skintific dan gratis ongkir berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Sedangkan, potongan harga tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Hasil penelitian ini dapat digunakan oleh penjual terkait sebagai pertimbangan untuk meningkatkan penjualan melalui peningkatan keputusan pembelian konsumen.

**Kata Kunci:** live video streaming Tiktok, potongan harga, gratis ongkir, keputusan pembelian