

DAFTAR TABEL

| | |
|--|----|
| Tabel 1. 1 Perbandingan Sales Promotion Brand Kosmetik Lokal Brand di Instagram (1 Desember 2022 – 4 Januari 2023) | 3 |
| Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu..... | 21 |
| Tabel 3. 1 Definisi Operasional Variabel..... | 26 |
| Tabel 3. 2 Hasil Uji Validitas Variabel X (Sales Promotion) | 33 |
| Tabel 3. 3 Hasil Uji Validitas Variabel Y (Keputusan Pembelian) | 34 |
| Tabel 3. 4 Hasil Uji Reliabilitas X (Sales Promotion) | 35 |
| Tabel 3. 5 Hasil Uji Reliabilitas Y (Keputusan Pembelian) | 35 |
| Tabel 4. 1 Demografi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin..... | 41 |
| Tabel 4. 2 Demografi Responden Berdasarkan Usia | 41 |
| Tabel 4. 3 Konsumen mendapatkan informasi diskon di akun Instagram @secondatebeauty | 42 |
| Tabel 4. 4 Pada unggahan @secondatebeauty terdapat informasi masa periode diskon | 42 |
| Tabel 4. 5 Secondate selalu memberikan informasi potongan harga di Instagram @secondatebeauty | 43 |
| Tabel 4. 6 Potongan harga Secondate membuat saya tertarik ingin membeli | 44 |
| Tabel 4. 7 Konsumen melihat informasi giveaway di Instagram @secondatebeauty | 45 |
| Tabel 4. 8 Persyaratan mengikuti giveaway secondate sangat mudah diikuti | 45 |
| Tabel 4. 9 Hadiah giveaway secondate membuat konsumen mengikuti giveaway | 46 |
| Tabel 4. 10 Hadiah giveaway yang diberikan Secondate berupa kosmetik..... | 47 |
| Tabel 4. 11 Konsumen melihat paket harga di Instagram @secondatebeauty..... | 47 |
| Tabel 4. 12 Paket harga Secondate membuat konsumen tertarik membeli..... | 48 |
| Tabel 4. 13 Paket harga dapat dibeli disemua platform e-commerce Secondate.. | 49 |
| Tabel 4. 14 Secondate memberikan harga murah jika membeli produk paket harga..... | 49 |
| Tabel 4. 15 Secondate memberikan produk gratis pada pembelian produk tertentu..... | 50 |

| | |
|---|----|
| Tabel 4. 16 Setiap pembelian produk bundle Secondate mendapatkan harga murah..... | 51 |
| Tabel 4. 17 Secondate memberikan produk gratis setiap pembelian produk Face Castle..... | 52 |
| Tabel 4. 18 Secondate memberikan gift photocard pada pembelian Disney Collection | 52 |
| Tabel 4. 19 Instagram @secondatebeauty mempromosikan produk lain | 53 |
| Tabel 4. 20 Rangka Birthday Giveaway Secondate memberikan produk lain | 54 |
| Tabel 4. 21 Harga lebih murah jikak membeli bundle Secondate dengan produk merek lain..... | 55 |
| Tabel 4. 22 Setiap pembelian produk Secondate akan mendapatkan produk merek lain dengan gratis | 55 |
| Tabel 4. 23 Sebelum membeli produk mencari tahu terlebih dahulu produk yang dibutuhkan..... | 56 |
| Tabel 4. 24 Secondate dapat memenuhi kebutuhan yang di inginkan | 57 |
| Tabel 4. 25 Mencari informasi tentang Secondate di media sosial..... | 57 |
| Tabel 4. 26 Mengetahui Secondate dari kerabat ataupun keluarga..... | 58 |
| Tabel 4. 27 Mencari informasi Secondate melalui testimoni..... | 59 |
| Tabel 4. 28 Sebelum membeli membandingkan dengan produk kompetitor..... | 59 |
| Tabel 4. 29 Memilih secondate setelah membandingkan dengan kompetitor | 60 |
| Tabel 4. 30 Membeli Secondate karena kelebihan dari produk tersebut | 61 |
| Tabel 4. 31 Memutuskan pembelian Secondate karena promo menarik | 62 |
| Tabel 4. 32 Bersedia memberikan reekomendasi kepada kerabat atau keluarga.. | 62 |
| Tabel 4. 33 Memberikan penilaian berisi koreksi pada produk Secondate..... | 63 |
| Tabel 4. 34 Rekapitulasi Hasil Pengembangan Variabel X (Sales Promotion) | 64 |
| Tabel 4. 35 Rekapitulasi Hasil Pengembangan Variabel Y (Keputusan Pembelian)..... | 66 |
| Tabel 4. 36 Tabel Uji Regresi | 67 |
| Tabel 4. 37 Tabel Cofficients..... | 68 |
| Tabel 4. 38 Analisis Hasil Uji Korelasi | 69 |