

**PENGARUH *FRUGAL LIFESTYLE* DAN *SALES PROMOTION*
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA
THRIFTING DI KOTA SINGARAJA**

Oleh

Komang Puspita Chanda Yani, NIM 2217011040

Program Studi Pendidikan Ekonomi

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan bertujuan untuk mengetahui pengaruh *frugal lifestyle* terhadap keputusan pembelian, pengaruh *sales promotion* terhadap keputusan pembelian, dan pengaruh *frugal lifestyle* dan *sales promotion* terhadap keputusan pembelian pada *thrifting* di Kota Singaraja. Populasi dalam penelitian ini yakni konsumen yang pernah melakukan pembelian *thrifting* dengan mengadopsi gaya hidup hemat di rentang usia 18-35 tahun. Pengambilan sampel pada penelitian ini menggunakan metode *nonprobability sampling* dan teknik *purposive sampling* dengan rumus Ferdinand sehingga jumlah sampel yang digunakan sebanyak 120 responden. metode pengumpulan data menggunakan kuesioner dan dianalisis menggunakan analisis regresi linier berganda. Uji hipotesis menggunakan uji t dan uji F yang diolah dengan bantuan perangkat lunak *Statistical Package for the Social Sciences* versi 23. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *frugal lifestyle* berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada *thrifting* di Kota Singaraja, *sales promotion* berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada *thrifting* di Kota Singaraja, dan *frugal lifestyle* dan *sales promotion* berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada *thrifting* di Kota Singaraja. Penelitian ini memberikan implikasi praktis bagi pelaku usaha *thrifting* untuk mengetahui tingkat kekuatan promosi penjualan yang dapat diterapkan pada usahanya, serta bagi konsumen *thrifting* agar tetap selektif dalam melakukan keputusan pembelian.

Kata Kunci: *frugal lifestyle*, *sales promotion*, keputusan pembelian, *thrifting*

THE EFFECT OF A FRUGAL LIFESTYLE AND SALES PROMOTION ON PURCHASING DECISIONS WHEN THRIFTING IN SINGARAJA

By

Komang Puspita Chanda Yani, Student ID 2217011040

Economic Education Study Program

ABSTRACT

This study was conducted to determine the influence of a frugal lifestyle on purchasing decisions, the influence of sales promotions on purchasing decisions, and the combined influence of a frugal lifestyle and sales promotions on purchasing decisions regarding thrifting in Singaraja. The population for this study comprised consumers aged between 18 and 35 who had previously made thrifting purchases whilst adopting a frugal lifestyle. Sampling in this study employed a non-probability sampling method and a purposive sampling technique using Ferdinand's formula, resulting in a sample size of 120 respondents. Data were collected via a questionnaire and analysed using multiple linear regression analysis. Hypothesis testing was carried out using t-tests and F-tests, processed with the aid of the Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) version 23. The results of this study indicate that a frugal lifestyle has a positive and significant effect on purchasing decisions regarding thrifting in Singaraja; sales promotions have a positive and significant effect on purchasing decisions regarding thrifting in Singaraja; and both a frugal lifestyle and sales promotions have a positive and significant effect on purchasing decisions regarding thrifting in Singaraja. This study has practical implications for thrifting business owners, enabling them to determine the appropriate level of sales promotion to apply to their businesses, and for thrifting consumers, encouraging them to remain selective when making purchasing decisions.

Keywords: *frugal lifestyle, sales promotion, purchase decision, thrifting*