

**ANALISIS PENGARUH TIKTOK SHOP TERHADAP PEMBELIAN
IMPULSIF: STUDI ASOSIASI PRODUK DENGAN ALGORITMA
FP-GROWTH**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat mencapai derajat Sarjana

Program Studi Sistem Informasi



disusun oleh

HARYO DOMINGGO RIWU

18.12.0727

Kepada

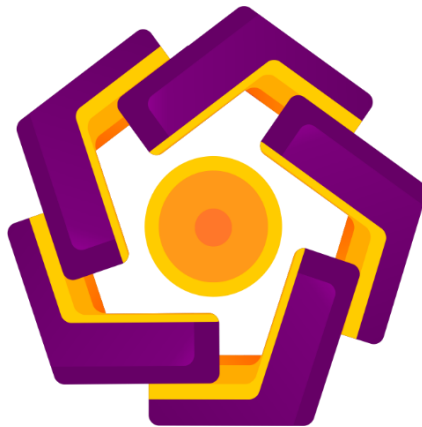
**FAKULTAS ILMU KOMPUTER
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA
YOGYAKARTA**

2025

**ANALISIS PENGARUH TIKTOK SHOP TERHADAP
PEMBELIAN IMPULSIF: STUDI ASOSIASI PRODUK
DENGAN ALGORITMA FP-GROWTH**

SKRIPSI

untuk memenuhi salah satu syarat mencapai derajat Sarjana
Program Studi Sistem Informasi



disusun oleh

HARYO DOMINGGO RIWU

18.12.0727

Kepada

**FAKULTAS ILMU KOMPUTER
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA
YOGYAKARTA
2025**

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

ANALISIS PENGARUH TIKTOK SHOP TERHADAP PEMBELIAN IMPULSIF: STUDI ASOSIASI PRODUK DENGAN ALGORITMA FP-GROWTH

yang disusun dan diajukan oleh

HARYO DOMINGGO RIWU

18.12.0727

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing
Skripsi pada tanggal 28 Juli 2025

Dosen Pembimbing,



Anggit Dwi Hartanto, M.Kom

NIK. 190302163

HALAMAN PENGESAHAN

SKRIPSI

ANALISIS PENGARUH TIKTOK SHOP TERHADAP PEMBELIAN
IMPULSIF: STUDI ASOSIASI PRODUK DENGAN ALGORITMA FP-
GROWTH

yang disusun dan diajukan oleh

Haryo Dominggo Riwu

18.12.0727

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
pada tanggal 28 Juli 2025

Susunan Dewan Penguji

Nama Penguji

Tanda Tangan

Heri Sismoro, S.Kom., M.Kom.
NIK. 190302057

Mei P Kurniawan, S.Kom., M.Kom.
NIK : 190302187

Anggit Dwi Hartanto, S.Kom., M.Kom.
NIK : 190302163



Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
untuk memperoleh gelar Sarjana Komputer
Tanggal 28 Juli 2025

DEKAN FAKULTAS ILMU KOMPUTER



Prof. Dr. Kusriani, M.Kom.
NIK. 190302106

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan di bawah ini,

Nama mahasiswa : Haryo Domingo Riwu

NIM : 18.12.0727

Menyatakan bahwa Skripsi dengan judul berikut:

**ANALISIS PENGARUH TIKTOK SHOP TERHADAP PEMBELIAN IMPULSIF:
STUDI ASOSIASI PRODUK DENGAN ALGORITMA FP-GROWTH**

Dosen Pembimbing : Anggit Dwi Hartanto, M.Kom

1. Karya tulis ini adalah benar-benar ASLI dan BELUM PERNAH diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di Universitas AMIKOM Yogyakarta maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Karya tulis ini merupakan gagasan, rumusan dan penelitian SAYA sendiri, tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan dari Dosen Pembimbing.
3. Dalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan disebutkan dalam Daftar Pustaka pada karya tulis ini.
4. Perangkat lunak yang digunakan dalam penelitian ini sepenuhnya menjadi tanggung jawab SAYA, bukan tanggung jawab Universitas AMIKOM Yogyakarta.
5. Pernyataan ini SAYA buat dengan sesungguhnya, apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka SAYA bersedia menerima SANKSI AKADEMIK dengan pencabutan gelar yang sudah diperoleh, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Perguruan Tinggi.

Yogyakarta, 28 Juli 2025

Yang Menyatakan,



Haryo Domingo Riwu

HALAMAN PERSEMBAHAN

Segala puji syukur kepada Tuhan Yesus Kristus yang telah memberikan berkat-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. sebab ada tertulis dalam Matius 6:33:

"Tetapi carilah dahulu Kerajaan Allah dan kebenarannya, maka semuanya itu akan ditambahkan kepadamu." Selain itu dalam pelaksanaan penyusunan skripsi peneliti banyak mendapatkan bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini peneliti ingin mempersembahkan skripsi yang telah peneliti susun ini kepada:

1. Kedua orang tua saya yaitu Ayahanda Hernimus Alexzander Riwu dan Ibunda Oniyanti Lay Ratu, dan juga keluarga besar saya yang sudah saya anggap keluarga sendiri bapak wempy Imanuel Riwu Dan Mama Erna Idje yang tak henti-hentinya memberikan semangat, doa, kasih sayang, dan dorongan kepada saya. Terima kasih atas perjuangan ayah dan mama selama ini.
2. Untuk kakak saudara perempuanku Dian Yunia Riwu dan Rosyani Harseni Riwu dan saudara sepupu Febrianty Riwu, Juniarson Riwu , Veronika Riwu dan Mare Tri Putri Riwu yang tak pernah lelah memberikan dukungan dan doa kepada saya.
3. Dosen Pembimbing saya. Bapak Anggit Dwi Hartanto.M.Kom yang telah membantu dan membimbing saya dalam skripsi ini dengan penuh kebajikan dan kesabaran.
4. Universitas Amikom Yogyakarta, yang sudah menjadi bagian dalam hidup saya
5. Semua orang yang sangat luar biasa dalam hidup saya.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, yang telah melimpahkan rahmat, hidayah, serta karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan tugas akhir ini dengan lancar. Tugas akhir ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan Program Sarjana pada Fakultas Ilmu Komputer Universitas Amikom Yogyakarta.

Selain itu penulis dengan segala kerendahan hati ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada semua pihak yang telah berjasa memberikan dukungan dan bantuan untuk menyelesaikan laporan tugas akhir ini. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Prof Dr.Mohammad Suyanto, M.M selaku Rektor Universitas Amikom Yogyakarta
2. Ibu Prof. Dr. Kusrini, M.Kom.selaku Dekan Program Fakultas Ilmu Komputer
3. Bapak Anggit Dwi Hartanto, M.Kom selaku dosen pembimbing yang telah luar biasa memberikan arahan, saran, dan motivasi terhadap penulis dengan penuh Kebajikan dan kesabaran.
4. Ibu Eny Nurnilawati, S.E., M.M. selaku Dosen Wali yang telah memberikan semangat dan motivasi kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
5. Seluruh Dosen dan Staf Pengajar di Program Studi Sistem Informasi yang memberikan ilmu dan pengalaman yang sangat berarti
6. Kedua orang tua, keluarga besar, dan teman-teman tercinta yang memberikan semangat dan doa kepada penulis.

Yogyakarta, 28 Juli 2025

Haryo Domingo Riwu

DAFTAR ISI

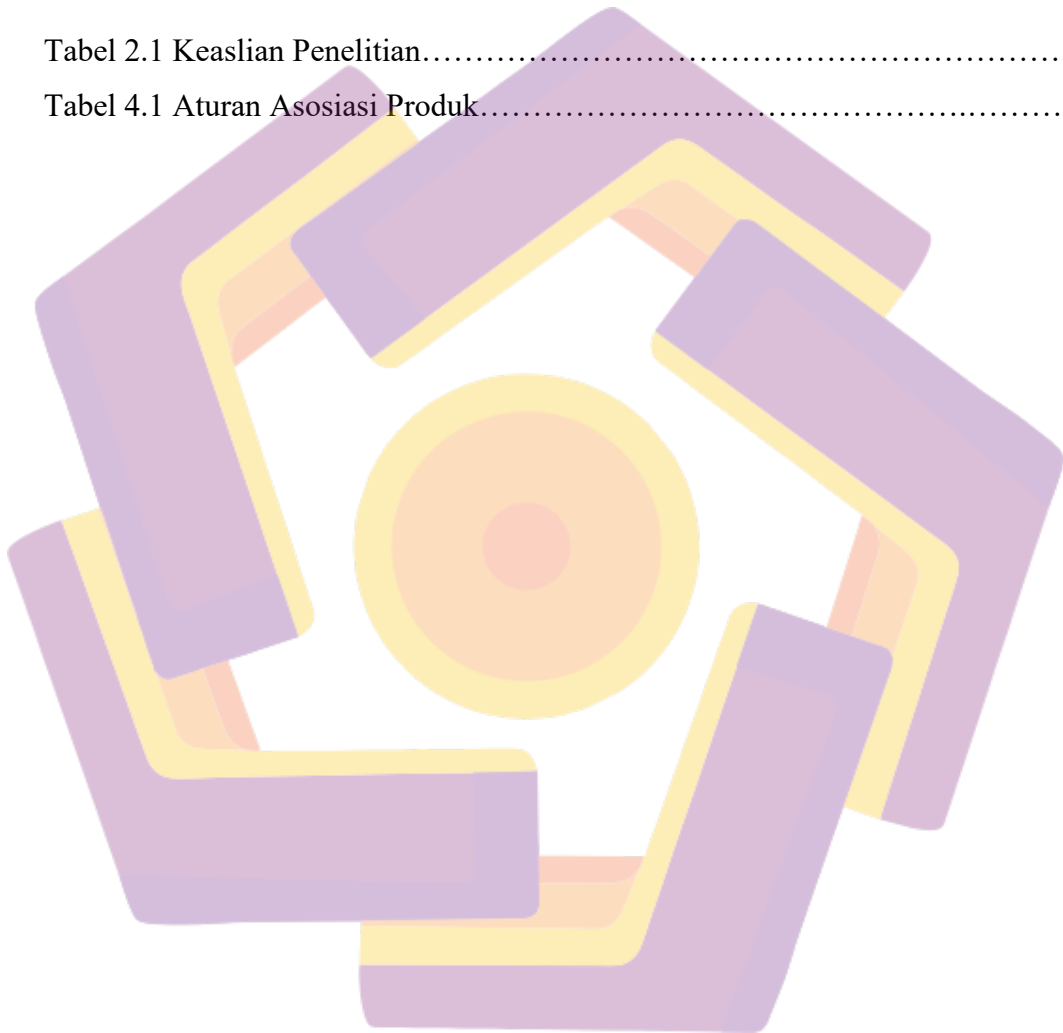
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN PENELITIAN SKRIPSI	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
DAFTAR LAMBANG DAN SINGKATAN	xii
DAFTAR ISTILAH	xii
INTISARI	xiv
ABSTRACT	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Batasan Masalah	2
1.4 Tujuan Penelitian	3
1.5 Manfaat Penelitian	3
1.6 Sistematika Penulisan	4
BAB II TINJAUAN PUSATAKA	6

2.1 Studi Literatur	6
2.2 Dasar Teori	10
BAB III METODE PENELITIAN	22
3.1 Objek Penelitian	22
3.2 Alur Penelitian	22
3.3 Alat dan Bahan	24
3.4 Teknik Pengumpulan Data	24
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	26
BAB V PENUTUP	38
5.1 Kesimpulan	38
5.2 Saran	38
REFERENSI	40



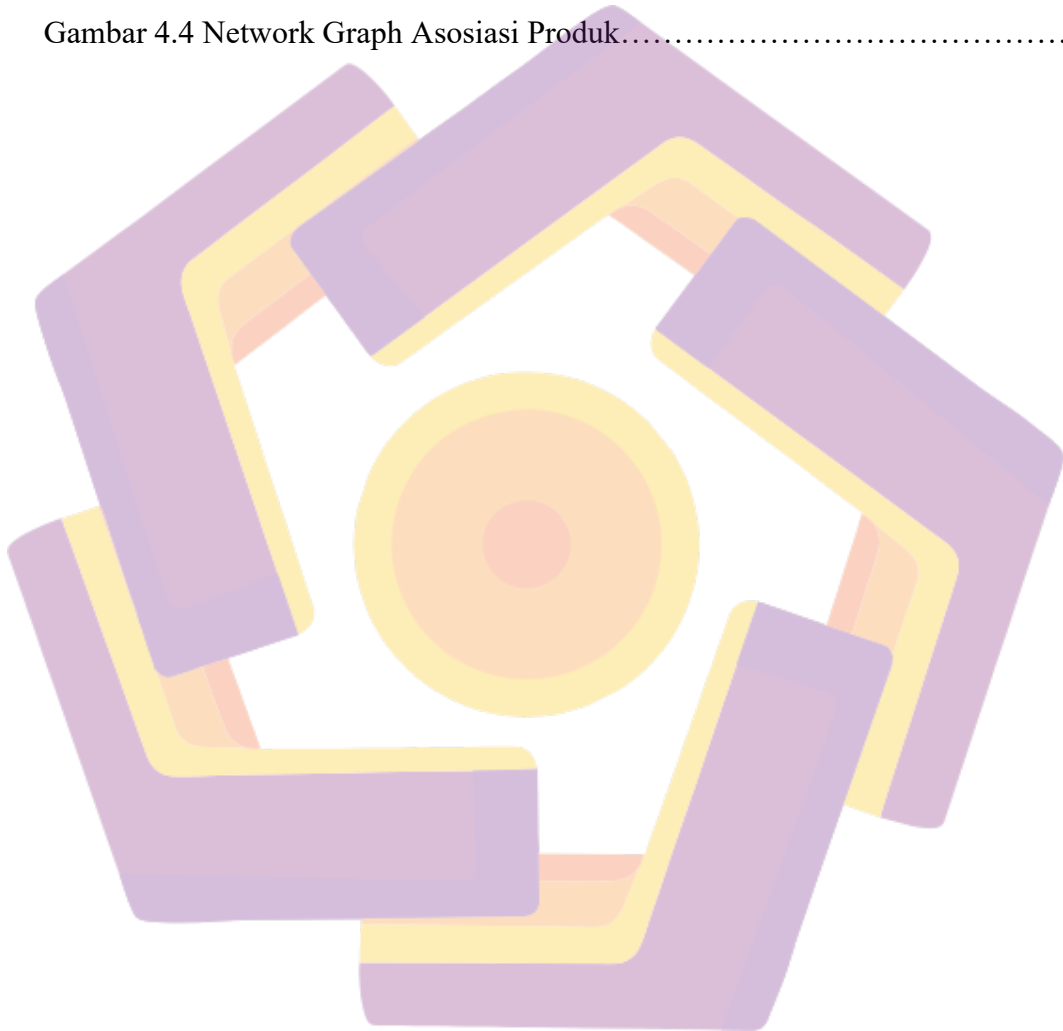
DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Keaslian Penelitian.....	7
Tabel 4.1 Aturan Asosiasi Produk.....	29



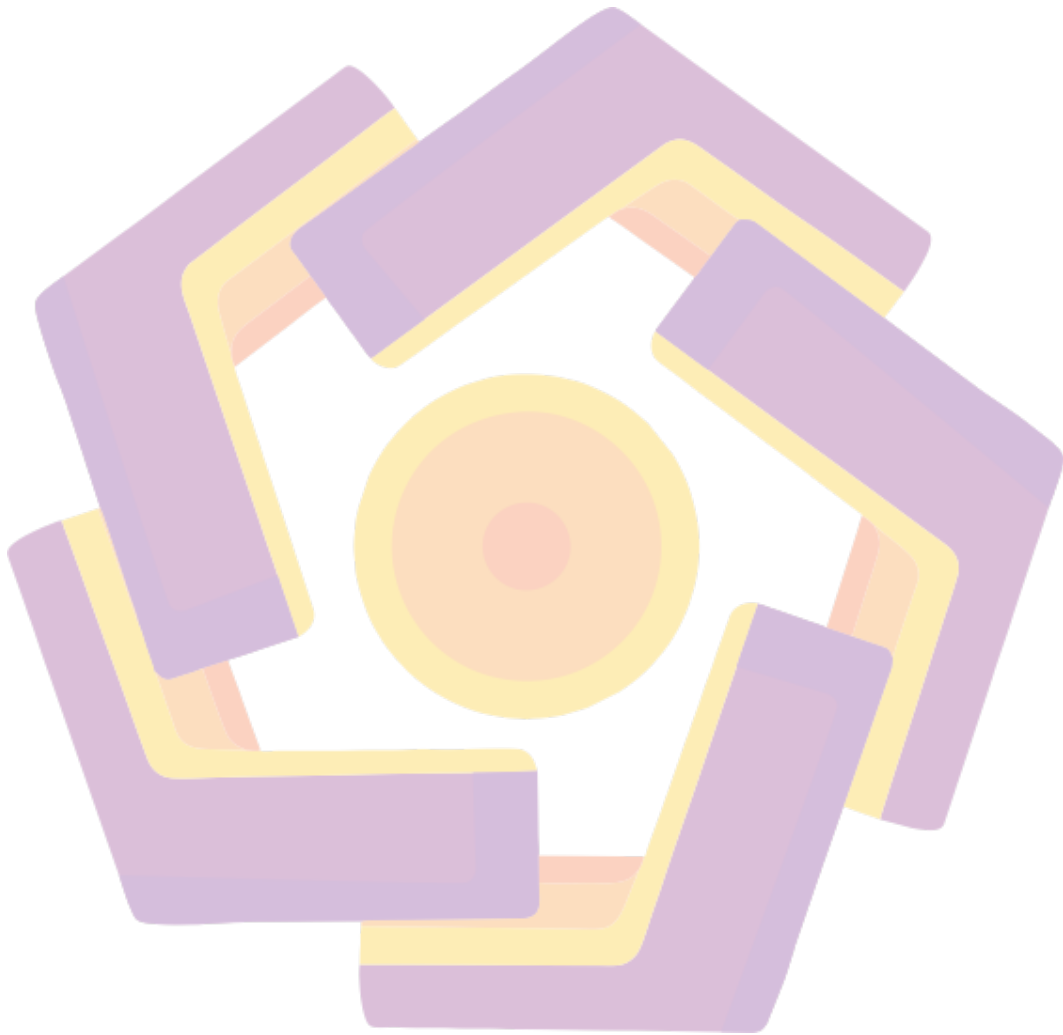
DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Alur Penelitian	22
Gambar 4.1 Grafik Frekuensi Produk.....	28
Gambar 4.2 Bar Chart Produk Populer.....	31
Gambar 4.3 Heatmap Korelasi Produk.....	33
Gambar 4.4 Network Graph Asosiasi Produk.....	35

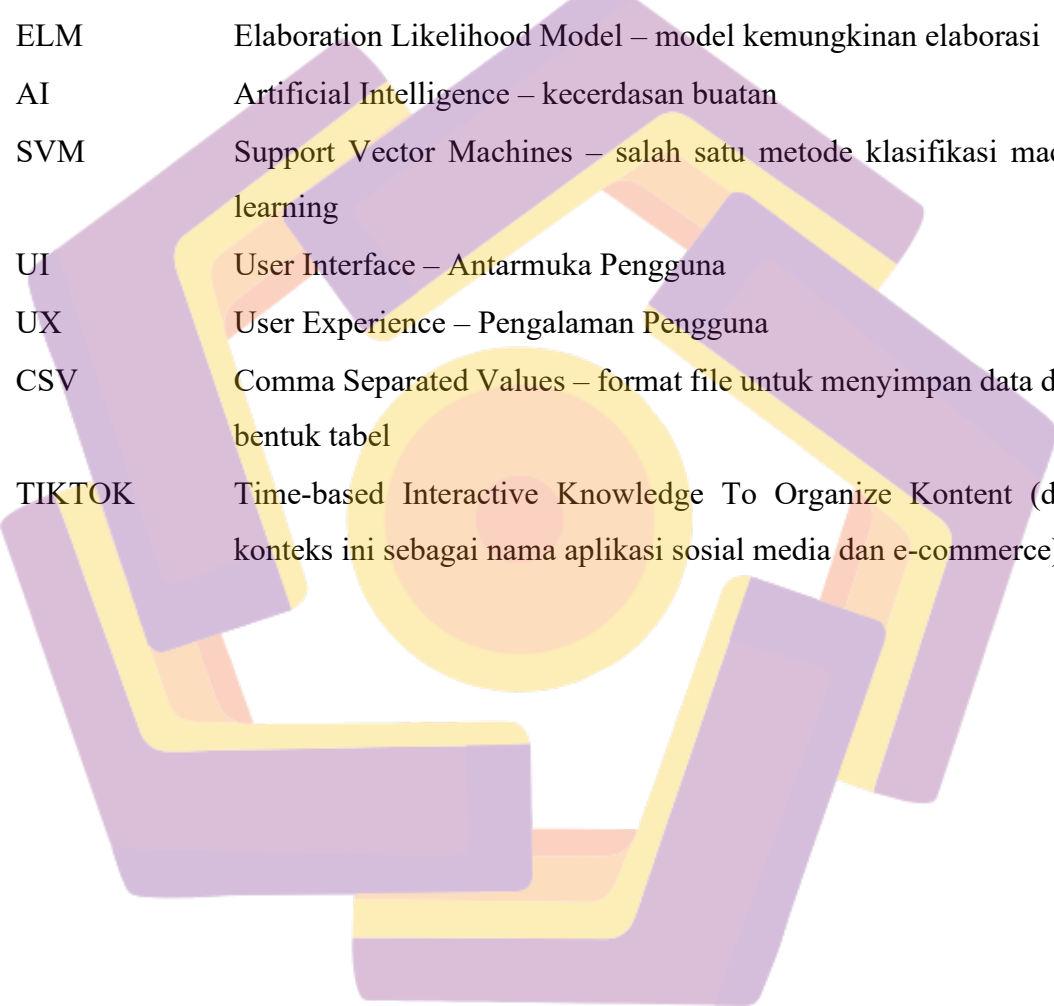


DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Profil obyek Penelitian	40
Lampiran 2. Dokumentasi Penelitian	42



DAFTAR LAMBANG DAN SINGKATAN



FP-Growth	Frequent Pattern Growth – algoritma untuk menemukan pola asosiasi pada data transaksi
EDA	Exploratory Data Analysis – analisis eksploratif data
TAM	Technology Acceptance Model – model penerimaan teknologi
ELM	Elaboration Likelihood Model – model kemungkinan elaborasi
AI	Artificial Intelligence – kecerdasan buatan
SVM	Support Vector Machines – salah satu metode klasifikasi machine learning
UI	User Interface – Antarmuka Pengguna
UX	User Experience – Pengalaman Pengguna
CSV	Comma Separated Values – format file untuk menyimpan data dalam bentuk tabel
TIKTOK	Time-based Interactive Knowledge To Organize Kontent (dalam konteks ini sebagai nama aplikasi sosial media dan e-commerce)

DAFTAR ISTILAH

Pembelian Impulsif	Tindakan membeli produk secara spontan tanpa perencanaan sebelumnya.
TikTok Shop	Fitur e-commerce dalam aplikasi TikTok yang memungkinkan pembelian langsung dari konten video.
Algoritma FP-Growth	Teknik data mining untuk menemukan pola pembelian produk yang sering muncul bersama dalam data transaksi.
Live Streaming	Siaran langsung interaktif antara penjual dan pembeli melalui platform TikTok.
Interaksi Parasosial	Hubungan satu arah yang dirasakan pengguna dengan influencer atau tokoh media.
Social Commerce	Bentuk e-commerce yang mengintegrasikan fitur sosial seperti komentar, ulasan, dan berbagi konten.
Frequent Itemset	Kumpulan item yang sering muncul bersamaan dalam satu transaksi.
Support	Ukuran frekuensi munculnya kombinasi produk dalam semua transaksi.
Confidence	Probabilitas konsumen membeli produk kedua jika membeli produk pertama.
Lift	Indikator kekuatan asosiasi antara dua produk. Nilai >1 menunjukkan korelasi positif.
Retail Therapy	Pembelian yang dilakukan sebagai cara untuk memperbaiki suasana hati.

INTISARI

Perkembangan teknologi digital telah membawa perubahan signifikan dalam berbagai aspek kehidupan, termasuk dalam cara konsumen berbelanja. Salah satu tren terbaru dalam dunia e-commerce adalah munculnya platform media sosial yang tidak hanya berfungsi sebagai sarana untuk berinteraksi, tetapi juga sebagai saluran untuk membeli produk secara langsung.

Penelitian ini menyelidiki pengaruh TikTok Shop terhadap perilaku pembelian impulsif melalui asosiasi produk menggunakan algoritma FP-Growth. TikTok Shop memiliki algoritma rekomendasi berdasarkan sentimen pengguna yang memengaruhi pembelian impulsif melalui penggunaan promosi interaktif, penawaran diskon, dan konten visual menarik yang menarik pembeli impulsif. Algoritma FP-Growth mengidentifikasi produk yang sering dibeli bersama sebagai kategori seperti produk fesyen atau aksesoris.

Penelitian ini menunjukkan bahwa rekomendasi TikTok Shop melalui personalisasi memengaruhi pembelian impulsif dengan kemudahan penggunaan, harga promosi, dan dampak rekomendasi pembuat konten menjadi alasan utama. Penelitian ini menunjukkan bahwa pemilik bisnis secara tradisional menggunakan asosiasi produk untuk mengembangkan pemasaran yang lebih efektif, sementara konsumen cenderung memperlambat pengambilan keputusan mereka saat mengevaluasi untuk membeli.

Kata kunci: Tiktok Shop , Pembelian Impulsif, Algoritma FP-Growth, Asosiasi Produk, Perilaku Konsumen.

ABSTRACT

The development of digital technology has brought significant changes in various aspects of life, including the way consumers shop. One of the latest trends in the world of e-commerce is the emergence of social media platforms that not only function as a means of interaction but also as a channel to purchase products directly.

This study investigates the influence of TikTok Shop on impulse buying behavior through product association using the FP-Growth algorithm. TikTok Shop has a recommendation algorithm based on user sentiment that influences impulse buying through the use of interactive promotions, discount offers, and attractive visual content that attracts impulsive buyers. The FP-Growth algorithm identifies products that are frequently purchased together as categories such as fashion products or accessories.

This study shows that TikTok Shop recommendations through personalization influence impulse buying with ease of use, promotional prices, and the impact of content creator recommendations being the main reasons. This study shows that business owners traditionally use product associations to develop more effective marketing, while consumers tend to slow down their decision making when evaluating to buy.

Keywords: *TikTok Shop, Impulse Buying, FP-Growth Algorithm, Product Association, Consumer Behavior.*