

ABSTRAK

Nama : Muhammad Farhan
Program Studi : Manajemen
Judul : Pengaruh *Live Streaming, Price, Content Marketing, Online Customer Review* Dan Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian Batu Giok Aceh (Studi Kasus Pada Kabupaten Bireuen Dan Kota Lhokseumawe)

Keputusan pembelian merupakan indikator penting dalam mengukur efektivitas strategi pemasaran digital, terutama pada produk dengan nilai budaya dan estetika seperti Batu Giok Aceh. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh *live streaming, price* (harga), *content marketing, online customer review*, dan gaya hidup terhadap keputusan pembelian Batu Giok Aceh. Teknik pengambilan sampel menggunakan metode random sampling terhadap 130 responden yang pernah membeli batu giok secara online.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kelima variabel independen memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Di antara variabel tersebut, gaya hidup menjadi faktor yang paling dominan memengaruhi keputusan pembelian. Temuan ini menegaskan pentingnya optimalisasi strategi pemasaran digital, khususnya penggunaan *live streaming* yang interaktif, harga yang kompetitif, konten pemasaran yang relevan, serta ulasan pelanggan dan gaya hidup konsumen dalam membentuk keputusan pembelian. Penelitian ini dapat menjadi referensi bagi pelaku usaha batu giok dalam mengembangkan pendekatan pemasaran berbasis digital yang lebih tepat sasaran.

Kata Kunci: *Live Streaming, Price, Content Marketing, Online Customer Review, Gaya Hidup, Keputusan Pembelian, Batu Giok Aceh.*

ABSTRACT

Nama : Muhammad Farhan
Program Studi : Management
Judul : The Influence of Live Streaming, Price, Content Marketing, Online Customer Review and Lifestyle on Purchase Decisions of Aceh Jade (Case Study in Bireuen Regency and Lhokseumawe City)

Purchasing decisions are an important indicator in measuring the effectiveness of digital marketing strategies, especially for products with cultural and aesthetic values such as Aceh Jade. This study aims to analyze the influence of live streaming, price, content marketing, online customer reviews, and lifestyle on purchasing decisions for Aceh Jade. The sampling technique used a random sampling method for 130 respondents who had purchased jade online.

The results of the study showed that the five independent variables had a positive and significant influence on purchasing decisions. Among these variables, lifestyle is the most dominant factor influencing purchasing decisions. This finding emphasizes the importance of optimizing digital marketing strategies, especially the use of interactive live streaming, competitive prices, relevant marketing content, and customer reviews and consumer lifestyles in shaping purchasing decisions. This study can be a reference for jade business actors in developing a more targeted digital-based marketing approach.

Keywords: *Live Streaming, Price, Content Marketing, Online Customer Review, Lifestyle, Purchasing Decision, Aceh Jade.*