



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## PENGARUH ONLINE CUSTOMER REVIEW DAN AFFILIATE MARKETING TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF DALAM BERBELANJA ONLINE

(Studi Kasus pada Pengguna Shopee di Kecamatan Mampang Prapatan

Kota Jakarta Selatan)



PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS TERAPAN

JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA

POLITEKNIK NEGERI JAKARTA

2023



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## ABSTRAK

ANGELITA MARIA DEBORAH BR NAPITUPULU. Pengaruh *Online Customer Review* dan *Affiliate Marketing* terhadap Perilaku Konsumtif dalam Berbelanja *Online* (Studi Kasus pada Pengguna Shopee di Kecamatan Mampang Prapatan Kota Jakarta Selatan). Jurusan Administrasi Niaga. Politeknik Negeri Jakarta. 2023.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis apakah terdapat pengaruh secara parsial dan simultan antara *online customer review* dan *affiliate marketing* terhadap perilaku konsumtif dalam berbelanja *online* khususnya pada pengguna Shopee di Kecamatan Mampang Prapatan Kota Jakarta Selatan. Selain itu, penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang berharga bagi pembaca untuk mengurangi risiko pembelian impulsif dan bagi praktisi pemasaran *online* tentang faktor-faktor yang memengaruhi perilaku konsumtif sehingga dapat mengoptimalkan strategi pemasaran dan meningkatkan penjualan di platform seperti Shopee. Metode penelitian ini kuantitatif dengan metode asosiatif kausal. Pengujian penelitian ini menggunakan uji instrumen dengan uji validitas dan uji reliabilitas. Sedangkan metode analisis data uji asumsi klasik menggunakan uji normalitas, uji multikolonieritas, dan uji heteroskedastisitas. Uji hipotesis yang dilakukan menggunakan uji analisis regresi linier berganda, uji koefisien determinasi R<sup>2</sup>, uji T, dan uji F. Penelitian ini menggunakan teknik pengambilan sampel dengan rumus Slovin sebanyak 100 responden. Data diolah dengan *software* SPSS versi 25. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: penelitian memenuhi syarat distribusi normal, dimana nilai sig 0,200 > 0,05 maka data berdistribusi normal. Model persamaan regresi  $Y = -9,939 + 0,200 X_1 + 1,015 X_2 + e$  menunjukkan penelitian layak untuk digunakan. Hasil korelasi secara parsial variabel *online customer review* ( $X_1$ ) memberikan pengaruh terhadap perilaku konsumtif ( $Y$ ) sebesar 50,83%, sedangkan variabel *affiliate marketing* ( $X_2$ ) memberikan pengaruh sebesar 85,75%. Hasil analisis koefisien determinasi ( $R^2$ ) diperoleh sebesar 87,4% perilaku konsumtif dipengaruhi oleh *online customer review* dan *affiliate marketing* sedangkan sisanya 12,6% dipengaruhi oleh variabel lainnya yang tidak dibahas pada penelitian ini. Uji hipotesis menggunakan analisis uji signifikansi parsial t, diketahui bahwa *online customer review* berpengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif dibuktikan dengan nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $3,613 > 1,985$ ) dan nilai signifikansi  $<$  dari nilai probabilitas ( $0,00 > 0,05$ ). Pada uji t juga diketahui bahwa *affiliate marketing* berpengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif dibuktikan dengan nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $16,776 > 1,985$ ) dan nilai signifikansi  $<$  dari nilai probabilitas ( $0,00 < 0,05$ ). Pada hasil uji hipotesis menggunakan analisis uji signifikansi simultan F, diketahui bahwa *online customer review* dan *affiliate marketing* secara simultan berpengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif dibuktikan dengan nilai  $F_{hitung} > F_{tabel}$  ( $336,353 > 3,09$ ) dan nilai signifikansi  $<$  dari nilai probabilitas ( $0,00 < 0,05$ ).

**Kata Kunci :** *Online Customer Review*, *Affiliate Marketing*, Perilaku Konsumtif



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## ABSTRACT

ANGELITA MARIA DEBORAH BR NAPITUPULU. *The Influence of Online Customer Reviews and Affiliate Marketing on Consumptive Behavior in Online Shopping (Case Study on Shopee Users in Mampang Prapatan District, South Jakarta City).* Department of Commerce Administration. Jakarta State Polytechnic. 2023.

*This study aims to analyze whether there is a partial and simultaneous influence between online customer reviews and affiliate marketing on consumptive behavior in online shopping, especially among Shopee users in Mampang Prapatan District, South Jakarta City. In addition, this research is expected to provide valuable insights for readers to reduce the risk of impulse buying and for online marketing practitioners about the factors that influence consumptive behavior so that they could optimize marketing strategies and improvesales on platforms like Shopee. The research method is a quantitative research with causal associative method. The test of this research used an instrument test with validity and reliability tests. While the classical assumption test data analysis method used normality test, multicollinearity test, and heteroscedasticity test. Hypothesis testing was carried out using multiple linear regression analysis, the coefficient of determination R<sup>2</sup>, T test, and F test. This study used a sampling technique Slovin formula which obtained of 100 respondents. The data is processed using SPSS version 25 software. The results of this study indicate that: the study meets the requirements of a normal distribution, where the value of sig 0.200 > 0.05 means the data is normally distributed. The regression equation model  $Y = 9,939 + 0,200 X_1 + 1,015 X_2 + e$  shows the research is feasible to use. The results of the partial correlation of online customer reviews variable ( $X_1$ ) have an effect on consumptive behavior ( $Y$ ) of 50.83%, while the affiliate marketing variable ( $X_2$ ) has an influence on consumptive behavior ( $Y$ ) of 85,75%. The result of the analysis of the coefficient of determination ( $R^2$ ) is that 87,4% of consumptive behavior is influenced by online customer reviews and affiliate marketing, while the remaining 12.6% is influenced by other variables not discussed in this study. The hypothesis testing using t partial significance test analysis, it is known that online customer reviews has a significant effect on consumptive behavior as evidenced by the value of > (3,613 > 1,985) and the significance value < of the probability value (0.00 < 0.05). In the test, it is also known that the affiliate marketing has a significant effect on consumptive behavior as evidenced by the value of > (16,776 > 1,985) and the significance value < of the probability value (0.00 < 0.05). In the results of hypothesis testing using the analysis of the simultaneous significance test F, it is known that online customer reviews and affiliate marketing simultaneously have a significant effect on consumptive behavior as evidenced by the Fcount > Ftable (336,353 > 3,09) and the significance value < probability value (0.00 < 0,05).*

**Keywords:** *Online Customer Review, Affiliate Marketing, Consumptive Behavior*



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## LEMBAR PERSETUJUAN

Nama : Angelita Maria Deborah Br Napitupulu

NIM : 1905421038

Program Studi : Administrasi Bisnis Terapan

Judul Skripsi : Pengaruh *Online Customer Review* dan *Affiliate Marketing* terhadap Perilaku Konsumtif dalam Berbelanja *Online* (Studi Kasus pada Pengguna Shopee di Kecamatan Mampang Prapatan Kota Jakarta Selatan)

Depok, 22 Agustus 2023

Pembimbing II

Ni Made Widhi S, S.E., M.M.  
NIP 196405071992012001

Pembimbing I

Kadunci, S.E., M.Si.  
NIP 195912271990031001

Mengetahui

Ketua Jurusan Administrasi Niaga



Dr. Dra. Iis Mariam, M.Si  
NIP 196501311989032001



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Angelita Maria Deborah Br Napitupulu

NIM : 1905421038

Program Studi : Administrasi Bisnis Terapan

Judul Skripsi : Pengaruh *Online Customer Review* dan *Affiliate Marketing* terhadap Perilaku Konsumtif dalam Berbelanja *Online* (Studi Kasus pada Pengguna Shopee di Kecamatan Mampang Prapatan Kota Jakarta Selatan)

Telah berhasil dipertahankan di hadapan tim penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Terapan Administrasi Bisnis pada Program Studi Administrasi Bisnis Terapan Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Jakarta, pada:

Hari : Senin

Tanggal : 28 Agustus 2023

Waktu : 08.00-09.00 WIB

Ketua Sidang : Kadunci,S.E., M.Si  
NIP 195912271990031001

Penguji I : Fortuna Zain Hamid, S.E., M.Si  
NIP 195811201989032001

Penguji II : Riza Hadikusuma M.Ag  
NIP 197404032001121002



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## PERNYATAAN ORISINALITAS

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Skripsi ini merupakan karya asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik Sarjana Terapan Administrasi Bisnis, baik di Politeknik Negeri Jakarta maupun di perguruan tinggi lain.
2. Skripsi ini belum dipublikasikan, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Politeknik Negeri Jakarta.

**POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA**

Depok, 22 Agustus 2023

Yang membuat pernyataan,

Angelita M.D.Br.N.

NIM 1905421038



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun

## KATA PENGANTAR

Puji serta syukur peneliti panjatkan kepada Tuhan YME, karena atas berkat dan karunia-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pengaruh *Online Customer Review* dan *Affiliate Marketing* terhadap Perilaku Konsumtif dalam Berbelanja *Online* (Studi Kasus pada Pengguna Shopee di Kecamatan Mampang Prapatan Kota Jakarta Selatan)”. Skripsi ini sebagai syarat untuk menyelesaikan Program Sarjana Terapan pada Program Studi Administrasi Bisnis Terapan Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Jakarta.

Pada penelitian ini, peneliti menyadari bahwa banyak sekali pihak yang terlibat dan turut membantu peneliti baik secara moril maupun materil untuk menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Oleh karena itu peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. sc. H. Zainal Nur Arifin, Dipl-Ing. HTL, M.T. selaku Direktur Politeknik Negeri Jakarta.
2. Dr. Dra. Iis Mariam, M.Si. selaku Ketua Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Jakarta.
3. Husnil Barry, S.E, M.S.M, selaku Koordinator Program Studi Administrasi Bisnis Terapan.
4. Kadunci, S.E., M.Si, selaku dosen pembimbing I yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing, memberikan bantuan, dan motivasi kepada peneliti dalam penyelesaian penyusunan skripsi ini.
5. Ni Made Widhi S, S.E., M.M, selaku dosen pembimbing II yang telah meluangkan waktu untuk membimbing, memberikan bantuan dan saran sampai terselesaiannya skripsi ini.
6. Orang tua peneliti yaitu ayahanda (Alm. Yoppy Hisar Cornelis) dan Ibunda (Normawati Sirait) beserta keluarga yang telah memberikan dukungan baik moril maupun materil selama proses penyusunan skripsi.



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

7. Bapak dan Ibu Dosen Politeknik Negeri Jakarta khususnya Administrasi Niaga yang telah memberikan ilmu pengetahuan kepada peneliti selama masa perkuliahan.
8. Keluarga besar Administrasi Bisnis Terapan Angkatan 2019 yang selalu mendukung dan memberi semangat kepada peneliti untuk menyelesaikan skripsi ini.
9. Seluruh responden yang bersedia untuk membantu memberikan data pada penelitian.
10. Seluruh pihak yang tidak dapat peneliti sebutkan satu persatu yang telah memberikan bantuan dalam penyusunan skripsi ini.

Peneliti menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan. Oleh karena itu, peneliti mengharapkan kritik dan saran yang dapat membangun sebagai bahan evaluasi untuk menyempurnakan skripsi ini. Semoga laporan skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi peneliti maupun pembaca.

**POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA**

Depok, 22 Agustus 2023  
Peneliti,

Angelita M.D.Br.N  
NIM 1905421038



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## DAFTAR ISI

COVER .....	i
ABSTRAK .....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN .....	iv
HALAMAN PENGESAHAN .....	v
PERNYATAAN ORISINALITAS .....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xv

BAB I PENDAHULUAN.....	1
------------------------	---

1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Identifikasi Masalah .....	5
1.3 Pembatasan Masalah .....	6
1.4 Perumusan Masalah .....	6
1.5 Tujuan Penelitian .....	6
1.6 Manfaat Penelitian .....	7

BAB II KAJIAN TEORI .....	8
---------------------------	---

2.1 Kerangka Teoritik .....	8
2.1.1 Pengertian <i>Marketing</i> .....	8
2.1.2 Pengertian <i>Marketplace</i> .....	8
2.1.3 Jenis-jenis <i>Marketplace</i> .....	9
2.1.4 Pengertian <i>Online Customer Review</i> .....	9
2.1.5 Indikator <i>Online Customer Review</i> .....	10
2.1.6 Pengertian <i>Affiliate Marketing</i> .....	10
2.1.7 Pihak Yang Terlibat Dalam <i>Affiliate Marketing</i> .....	12
2.1.8 Cara Kerja <i>Affiliate Marketing</i> .....	12



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## BAB III METODOLOGI PENELITIAN ..... 24

3.1 Waktu dan Tempat Penelitian .....	24
3.1.1 Waktu Penelitian .....	24
3.1.2 Tempat Penelitian .....	24
3.2 Metode Penelitian.....	25
3.2.1 Populasi dan Sampel .....	26
3.2.2 Teknik Pengumpulan Data.....	29
3.2.3 Teknik Pengolahan Data.....	32
3.2.4 Teknik Uji Instrumen .....	32
3.2.5 Teknik Analisis Data.....	34

## BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN..... 40

4.1 Hasil Rekapitulasi Data.....	40
4.1.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian .....	40
4.1.2 Hasil Uji Instrumen .....	40
4.2 Hasil Analisis .....	47
4.2.1 Karakteristik Responden .....	47
4.2.2 Tabulasi Silang Data Karakteristik Responden .....	52
4.2.3 Rekapitulasi Data Variabel <i>Online Customer Review (X1)</i> .....	55



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun

4.2.4 Rekapitulasi Data Variabel <i>Affiliate Marketing</i> (X2) .....	62
4.2.5 Rekapitulasi Data Variabel Perilaku Konsumtif (Y) .....	68
4.2.6 Uji Asumsi Klasik.....	75
4.2.7 Uji Hipotesis Penelitian .....	80
4.3 Pembahasan.....	86
4.4 Implikasi Penelitian.....	89
4.4.1 Implikasi Teoritis .....	89
4.4.2 Implikasi Praktis .....	90
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>92</b>
5.1 Kesimpulan .....	92
5.2 Saran.....	93
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>95</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>98</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....</b>	<b>131</b>

**POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA**



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Jumlah Pengguna Internet di Indonesia .....	1
Gambar 1. 2 Nilai Transaksi <i>E-Commerce</i> di Indonesia.....	2
Gambar 2. 1 Cara Kerja <i>Affiliate Marketing</i> .....	12
Gambar 2. 2 Kerangka Konseptual Model Penelitian .....	21
Gambar 4. 1 Distribusi Responden Berdasarkan Kelurahan.....	48
Gambar 4. 2 Distribusi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	49
Gambar 4. 3 Distribusi Responden Berdasarkan Usia.....	49
Gambar 4. 4 Distribusi Responden Berdasarkan Jenis Pekerjaan.....	50
Gambar 4. 5 Distribusi Responden Berdasarkan pendapatan Per Bulan .....	51
Gambar 4. 6 Distribusi Responden Berdasarkan Frekuensi Berbelanja per bulan .....	52
Gambar 4. 7 Tabulasi Silang Usia dan Pekerjaan .....	52
Gambar 4. 8 Tabulasi silang antara gender dan pekerjaan.....	53
Gambar 4. 9 Tabulasi Silang Frekuensi Belanja dan Pekerjaan .....	53
Gambar 4. 10 Tabulasi Silang Kelurahan dan Pekerjaan.....	53
Gambar 4. 11 Tabulasi Silang Pekerjaan dan Pendapatan.....	54
Gambar 4. 12 Tabulasi Silang Pendapatan dan Frekuensi Belanja.....	54
Gambar 4. 13 Tabulasi Silang Pendapatan dan Usia .....	55
Gambar 4. 14 Grafik Histogram.....	77
Gambar 4. 15 P-Plot of <i>Regression Standardized Residual</i> .....	78
Gambar 4. 16 Grafik <i>Scatterplot</i> Uji Heteroskedastisitas.....	80



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Data <i>E-commerce</i> di Indonesia Kuartal 1 Tahun 2023 .....	3
Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu.....	16
Tabel 3. 1 Waktu Penelitian.....	23
Tabel 3. 2 Daftar Sampel Penelitian di Kecamatan Mampang Prapatan Kota Jakarta Selatan .....	29
Tabel 3. 3 Pola Skoring Skala Likert .....	30
Tabel 3. 4 Operasional Variabel Penelitian .....	31
Tabel 3. 5 Pedoman untuk Memberikan Interpretasi Koefisien Korelasi.....	39
Tabel 4. 1 Data Responden <i>Pre-Test</i> .....	41
Tabel 4. 2 Hasil Uji Validitas Variabel <i>Online Customer Review</i> (X1) .....	42
Tabel 4. 3 Hasil Uji Validitas Variabel <i>Affiliate Marketing</i> (X2) .....	44
Tabel 4. 4 Hasil Uji Validitas Variabel Perilaku Konsumtif (Y) .....	45
Tabel 4. 5 Hasil Uji Reliabilitas .....	46
Tabel 4. 6 Rekapitulasi Jawaban Responden Variabel <i>Online Customer Review</i> .....	55
Tabel 4. 7 Rekapitulasi Jawaban Responden Variabel <i>Affiliate Marketing</i> .....	62
Tabel 4. 8 Rekapitulasi Jawaban Responden Variabel Perilaku Konsumtif .....	69
Tabel 4. 9 Hasil Uji <i>Normalitas One-Sample</i> .....	76
Tabel 4. 10 Hasil Uji Multikolineritas .....	79
Tabel 4. 11 Hasil Uji Regresi Linier Berganda.....	81
Tabel 4. 12 Hasil Uji Signifikansi Parsial T <i>Coefficients</i> .....	82
Tabel 4. 13 Hasil Uji Signifikansi Simultan F .....	84
Tabel 4. 14 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R <sup>2</sup> ) .....	85



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 4. 15 Hasil Uji Korelasi Secara Parsial .....	85
Tabel 4. 16 Hasil Pengujian Hipotesis Penelitian .....	87





## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian.....	98
Lampiran 2 Tabulasi Uji Instrumen <i>Online Customer Review (X1)</i> .....	109
Lampiran 3 Tabulasi Uji Instrumen <i>Affiliate Marketing (X2)</i> .....	110
Lampiran 4 Tabulasi Uji Instrumen Perilaku Konsumtif (Y) .....	111
Lampiran 5 Hasil Uji Validitas <i>Online Customer Review</i> .....	112
Lampiran 6 Hasil Uji Validitas <i>Affiliate Marketing (X2)</i> .....	113
Lampiran 7 Hasil Uji Validitas Perilaku Konsumtif (Y) .....	114
Lampiran 8 Hasil Uji Reliabilitas .....	115
Lampiran 9 Tabel R Uji Validitas <i>Pre-Test</i> .....	116
Lampiran 10 T Tabel.....	117
Lampiran 11 F Tabel.....	118
Lampiran 12 Data Tabulasi <i>Online Customer Review (X1)</i> .....	119
Lampiran 13 Data Tabulasi <i>Affiliate Marketing (X2)</i> .....	123
Lampiran 14 Data Tabulasi <i>Perilaku Konsumtif (Y)</i> .....	127

**POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA**





## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

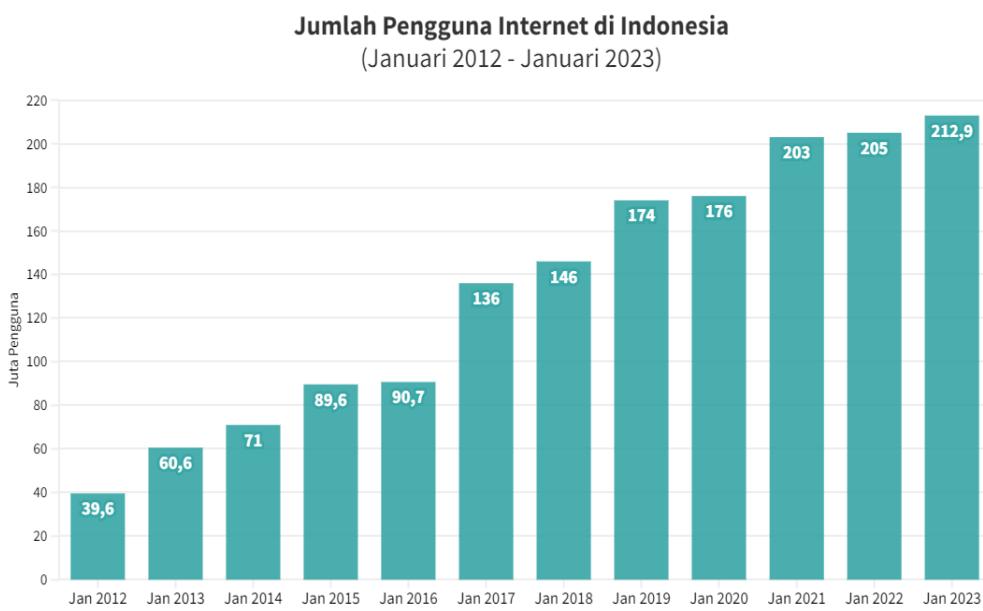
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang Masalah

Globalisasi telah membawa bangsa Indonesia kepada sebuah perubahan. Perubahan ini meliputi perkembangan teknologi informasi yang sangat pesat. Masyarakat dunia semakin memahami pemakaian dan fungsi internet terbukti dari penggunanya yang terus bertambah tahun ke tahun. Bahkan laporan We Are Social pada gambar 1.1 mencatat, jumlah pengguna internet di Indonesia telah mencapai 212,9 juta pada Januari 2023.



Gambar 1.1 Jumlah Pengguna Internet di Indonesia

Sumber : We Are Social, 2023

Terdapat lebih dari 275 juta orang yang tinggal di Indonesia pada Januari 2023, sehingga persentase ini menunjukkan bahwa sekitar 77% orang Indonesia memiliki akses ke internet. Pada bulan Januari 2023, terdapat peningkatan 3,85% dalam penggunaan internet dibandingkan bulan Januari 2022. Tampaknya jumlah pengguna internet di Indonesia meningkat setiap tahunnya.

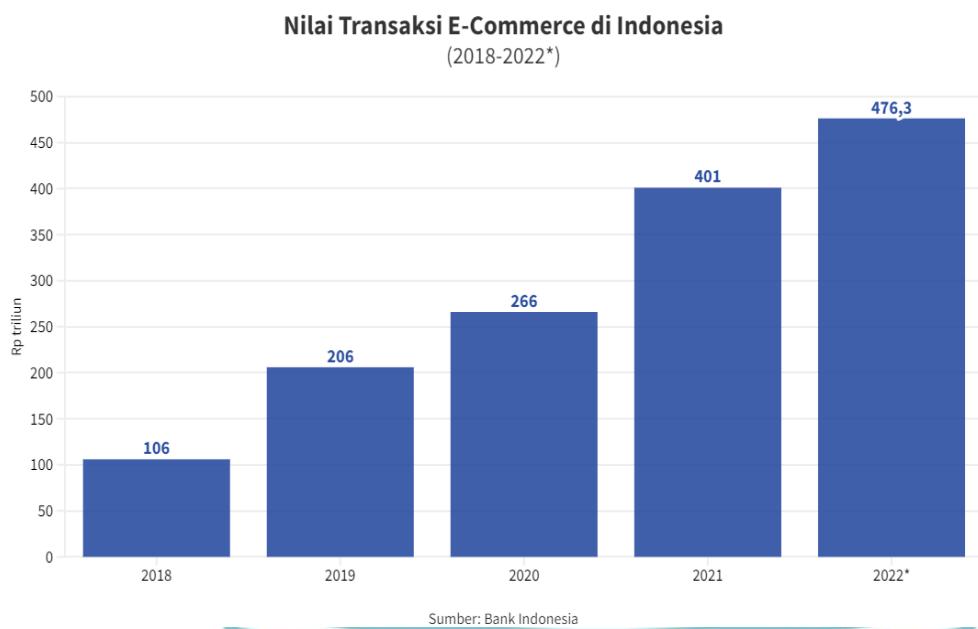


## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Internet membawa sejumlah inovasi dan kemudahan bagi manusia, salah satunya adalah berbelanja *online*. Berbelanja *online* menjadi *trend* di tahun 2020 saat pandemi covid-19, dimana masyarakat dapat bebas berbelanja tanpa terikat waktu dan tempat. Selain sejalan dengan kebijakan PPKM (Penegakan Pembatasan Kegiatan Masyarakat) 2020 dari pemerintah, yang bertujuan untuk membatasi kebebasan bergerak masyarakat, ketersediaan *e-commerce* memungkinkan kita untuk berbelanja tanpa harus keluar rumah, sehingga menghemat waktu dan tenaga. Gambar 1.2 menunjukkan bahwa nilai transaksi *online* di Indonesia meningkat secara dramatis dari tahun 2020 (266 triliun rupiah) ke 2021 (401 triliun rupiah) hingga 2022 (476,3 triliun rupiah), yang menggambarkan bahwa belanja *online* akan tetap sangat populer di kalangan masyarakat Indonesia setidaknya sampai tahun tersebut.



**Gambar 1.2 Nilai Transaksi E-Commerce di Indonesia**

Sumber : Bank Indonesia, 2022

Hal ini juga didukung dengan hadirnya banyak *e-commerce* yang memasuki pasar di Indonesia. Pada Tabel 1.1 tiga aplikasi teratas yang memiliki konsumen terbanyak di Indonesia adalah Shopee, Tokopedia, dan Lazada. Didukung dengan data *E-commerce* di Indonesia tahun 2023.



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar. Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

**Tabel 1.1**

### Data E-commerce di Indonesia Kuartal 1 Tahun 2023

Toko Online	Pengunjung Web Bulanan	Rankin Google Play Store	Rating di Google Play Store	Jumlah Pengguna di Google Play Store	Jumlah Ulasan di Google Play Store
Shopee	158,000,000	1	4,3	100 juta +	12 juta ulasan
Tokopedia	117,000,000	2	4,7	100 juta +	6 juta ulasan
Lazada	83,200,000	4	4,6	100 juta +	20 juta ulasan
Blibli	25,400,000	5	4,7	430,000	571 ribu ulasan
Bukalapak	18,100,000	8	4,6	529,600	2 juta ulasan

Sumber : Data diolah, 2023

Perubahan pola perilaku konsumen berbelanja dari *offline* ke *online* juga disebabkan oleh tingkat fleksibilitas yang ditawarkan beragam *marketplace* di Indonesia. Hal ini juga menyebabkan banyaknya penutupan toko-toko pakaian di pusat perbelanjaan. Sehingga banyak pengusaha beralih untuk membuka toko *online*. Bertambahnya pengusaha yang membuka toko *online* membuat persaingan bisnis *online* menjadi semakin ketat.

Untuk tetap menjaga loyalitas konsumen, para pedagang harus membuat strategi-strategi baru dan mengikuti perkembangan zaman agar tetap menjadi nomor satu di hati para konsumen. Dalam lingkungan *e-commerce* ini, Ulasan produk (*online customer review*) dan *affiliate marketing* memainkan peran yang sangat penting dalam memengaruhi perilaku belanja konsumen. *Online customer review* merupakan sumber informasi yang sangat berharga bagi konsumen dalam mengukur kualitas, keandalan, dan kepuasan pengguna terhadap suatu produk tertentu. Ulasan dari konsumen sebelumnya dapat memberikan wawasan tentang pengalaman pengguna, kelebihan dan kekurangan produk. Konsumen cenderung menaruh kepercayaan yang tinggi pada ulasan produk, karena dianggap sebagai umpan balik independen yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian. Ulasan positif dapat meningkatkan kepercayaan dan minat konsumen terhadap produk, sedangkan ulasan negatif dapat membuat konsumen ragu untuk membeli.



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Selain itu *affiliate marketing* juga memiliki pengaruh yang signifikan dalam mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Praktik mengiklankan barang orang atau bisnis lain dengan imbalan komisi saat pembelian dilakukan menggunakan referensi dikenal sebagai *affiliate marketing*. Melalui afiliasi, produsen atau penjual dapat menggunakan jaringan pemasaran yang luas untuk mempromosikan produk mereka ke target pasar yang bersangkutan. Dengan melibatkan *influencer* atau *affiliator* yang memiliki basis pengikut yang besar di media sosial, produk dapat diperkenalkan kepada calon pelanggan dengan cara yang lebih personal dan persuasif.

*Affiliate marketing* adalah praktik dimana pemasar (*affiliator*) menerima komisi ketika mereka berhasil mengarahkan konsumen untuk membeli produk melalui *link* afiliasi mereka. Biasanya, *affiliator* menggunakan saluran *online* seperti blog, media sosial, atau situs *website* untuk mempromosikan produk tertentu kepada audiens mereka. Praktik *affiliate marketing* ini dapat mempengaruhi perilaku konsumtif para audiens. Adanya insentif berupa komisi yang diberikan oleh produsen jika barang berhasil terjual mendorong para *affiliator* untuk aktif mempromosikan produk tersebut kepada calon pembeli.

*Affiliator* akan membuat video pemasaran semenarik mungkin dan mengarahkan audiensnya untuk meng-klik link afiliasi produk, audiens berubah menjadi calon pembeli dan dengan dukungan ulasan positif pada fitur *online customer review* akan membantu meyakinkan para calon pembeli untuk membuat keputusan pembelian. Sering kali produk yang dibeli bukanlah kebutuhan melainkan keinginan sesaat yang timbul. *Affiliate marketing* akan menjadi sangat efektif jika penggunaannya dibarengi dengan ulasan positif namun peneliti kerap menemukan ulasan palsu yang dibuat oleh pedagang untuk mengelabui para calon pembeli. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perilaku konsumtif dari para pengguna Shopee yang muncul sebagai dampak dari *affiliate marketing* serta menjadikan *online customer review* sebagai acuan dalam berbelanja *online*. Penelitian ini diharapkan dapat membantu untuk lebih memahami bagaimana faktor-faktor tersebut mempengaruhi pola konsumsi konsumen Shopee dalam



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

konteks pembelian *online*.

Berdasarkan uraian di atas, peneliti tertarik untuk meneliti topik ini, sehingga peneliti melakukan penelitian dengan judul “**Pengaruh Online Customer Review dan Affiliate Marketing Terhadap Perilaku Konsumtif dalam Berbelanja Online (Studi Kasus pada Pengguna Shopee di Kecamatan Mampang Prapatan Kota Jakarta Selatan)**”

### 1.2 Identifikasi Masalah

Masalah-masalah berikut ini muncul dari konteks yang telah disebutkan sebelumnya:

- a. Fitur *online customer review* dapat menentukan keputusan pembelian konsumen
- b. Tidak semua ulasan produk yang terdapat pada fitur *online customer review* adalah pengalaman nyata dari pembeli, beberapa diantaranya merupakan rekayasa penjual
- c. *Affiliate marketing* dinilai dapat mempengaruhi tingkat konsumtif konsumen
- d. Produk yang dipasarkan dengan *affiliate marketing* cenderung bersifat subjektif (opini *affiliator*) beberapa diantaranya *overclaim*.
- e. *Affiliate marketing* dan fitur *online customer review* menyebabkan perilaku konsumtif para pengguna marketplace

### 1.3 Pembatasan Masalah

Peneliti dalam penelitian ini telah mempersempit fokus pada ulasan pelanggan Shopee, pemasaran afiliasi, dan perilaku konsumtif setelah mempertimbangkan konteks masalah dan mengidentifikasi akar penyebabnya. Pengguna marketplace Shopee, dan lebih khusus lagi mereka yang tinggal di



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Kecamatan Mampang Prapatan, Kota Jakarta Selatan, adalah topik dari penelitian ini. Penelitian ini dilaksanakan dari bulan Maret 2023 hingga Agustus 2023.

### 1.4 Perumusan Masalah

Berdasarkan konteks tersebut di atas, masalah-masalah berikut ini akan dirumuskan dan dikaji dalam penelitian ini:

- a. Seberapa besar pengaruh fitur *online customer review* terhadap perilaku konsumtif para pengguna (*user*) Shopee di Kecamatan Mampang Prapatan Kota Jakarta Selatan ?
- b. Seberapa besar pengaruh fitur *affiliate marketing* terhadap perilaku konsumtif para pengguna (*user*) Shopee di Kecamatan Mampang Prapatan Kota Jakarta Selatan ?
- c. Seberapa besar pengaruh fitur *online customer review* dan *affiliate marketing* secara simultan terhadap perilaku konsumtif para pengguna (*user*) Shopee di Kecamatan Mampang Prapatan Kota Jakarta Selatan ?

### 1.5 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini berasal dari rumusan masalah yang telah disebutkan di atas.

- a. Untuk menyelidiki bagaimana *online customer review* mempengaruhi perilaku konsumtif pembeli dalam berbelanja secara *online*.
- b. Untuk menyelidiki bagaimana *affiliate marketing* mempengaruhi perilaku konsumtif pembeli dalam berbelanja secara *online*.
- c. Untuk menguji dampak dari *online customer review* dan *affiliate marketing* terhadap perilaku konsumtif pembeli dalam berbelanja secara *online*.

**POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA**



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

### 1.6 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan bagi pembaca atas permasalahan yang terjadi khususnya informasi yang lebih rinci tentang pengaruh ulasan produk dan pemasaran afiliasi terhadap perilaku konsumtif. Penelitian ini dapat membantu para pembaca dalam mengambil keputusan pembelian yang lebih bijak dan terinformasi, sehingga mengurangi risiko impulsif yang tidak diinginkan.

Hasil penelitian ini juga dapat memberikan wawasan berharga bagi platform *e-commerce*, seperti Shopee, dalam mengoptimalkan strategi pemasarannya. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang pengaruh ulasan produk dan pemasaran afiliasi terhadap perilaku pembelian impulsif, platform *e-commerce* dapat meningkatkan upaya mereka untuk memengaruhi keputusan pembelian konsumen.

Penelitian ini diharapkan dapat berkontribusi pada pengembangan teori tentang perilaku pembelian konsumtif, pengaruh ulasan produk, serta pemasaran afiliasi dalam konteks pemasaran. Sehingga menjadi acuan bagi peneliti selanjutnya dalam memperluas pemahaman tentang faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku belanja konsumen di era digital.

**POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA**



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai pengaruh penggunaan fitur *online customer review* dan *affiliate marketing* terhadap perilaku konsumtif para pengguna marketplace Shopee di Kecamatan Mampang Prapatan Kota Jakarta Selatan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

- a. Penggunaan *online customer review* berpengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif para pengguna marketplace Shopee di Kecamatan Mampang Prapatan. Pada variabel *online customer review*, indikator pengaruh (*effect*) menjadi indikator paling dominan terhadap perilaku konsumtif dan indikator yang paling rendah kontribusinya terhadap perilaku konsumtif adalah perbandingan (*comparison*) dikarenakan kurangnya kepercayaan kepada ulasan dari pengguna sebelumnya dan tidak semua pengguna Shopee menjadikan *online customer review* sebagai acuan untuk menilai sebuah produk atau untuk membandingkan beberapa produk sejenis.
- b. *Affiliate marketing* berpengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif para pengguna marketplace Shopee di Kecamatan Mampang Prapatan. Semakin tinggi penggunaan teknik *affiliate marketing* untuk mempromosikan sebuah produk, semakin besar juga peluang produk tersebut dibeli, dengan naiknya perilaku konsumtif para pengguna Shopee. Pada variabel *affiliate marketing*, indikator yang paling dominan dan berpengaruh paling besar terhadap perilaku konsumtif adalah indikator pesan yang ingin disampaikan. Hal ini ditunjukkan dari skor yang diraih pada indikator tersebut dan indikator yang paling rendah kontribusinya terhadap perilaku konsumtif adalah media.
- c. Perilaku konsumtif pengguna Shopee di Kecamatan Mampang Prapatan kota Jakarta Selatan dipengaruhi oleh *online customer review* dan *affiliate marketing*



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

secara simultan. Semakin gencar penggunaan ulasan produk dan teknik pemasaran afiliasi makan semakin tinggi perilaku konsumtif para pengguna Shopee. Pada variabel perilaku konsumtif, indikator yang memiliki pengaruh paling besar terhadap perilaku konsumtif adalah indikator membeli produk sebagai bentuk konformitas yang artinya pengguna Shopee di Kecamatan Mampang Prapatan cenderung mengikuti budaya yang ada pada lingkungannya, berusaha untuk diterima di lingkungannya dan mengikuti gaya hidup dari *role-modelnya* sedangkan indikator yang paling rendah kontribusinya terhadap perilaku konsumtif adalah indikator membeli produk demi menjaga penampilan.

### 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah dijelaskan, terdapat saran yang dapat diberikan oleh peneliti yang akan dijelaskan sebagai berikut:

#### a. Saran untuk pembaca

Berdasarkan hasil penelitian diharapkan para pembaca atau para pengguna marketplace dapat menggunakan fitur *online customer review* lebih bijak serta memilih dan mencari tau perbedaan ulasan yang asli dari pengguna dan yang palsu dan lebih banyak menggunakan ulasan yang bersifat informatif dari pada ulasan yang bersifat kompetitif dalam menentukan produk. Pembaca disarankan untuk melihat kredibilitas dan bidang profesionalitas dari *influencer* dalam memasarkan produk melalui *affiliate marketing*, sehingga *review* produk yang diberikan objektif berdasarkan ilmu pengetahuan yang dimiliki dan terhindar dari pembelian impulsif.

#### b. Saran untuk para penjual di Shopee

Berdasarkan hasil penelitian para *seller* Shopee dapat mengevaluasi nilai atau skor rendah pada kuesioner untuk variabel *online customer review* dimana para pengguna Shopee kurang mempercayai klaim manfaat yang tertera pada deskripsi produk, dan memilih untuk membaca ulasan *online*. Para *seller* harus mensiasatinya dengan memberikan garansi kerusakan



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

ataupun garansi keaslian produk. Cara lain yang dapat dicoba adalah memberikan voucher diskon khusus atau gratis produk untuk pembelian selanjutnya bagi pengguna yang bersedia meninggalkan ulasan setelah pembelian pertamanya. Sedangkan untuk *variabel affiliate marketing*, pembeli tidak mudah tergoda dengan diskon yang ditawarkan, untuk meningkatkan penjualan dengan *affiliate marketing* para *seller* bisa mengganti promosi menarik lainnya seperti *buy 1 get 1 free* ataupun promo *bundling* produk. Selain itu, hal yang dapat dilakukan adalah menghilangkan diskon namun memodifikasi dan meningkatkan kualitas produk.

- c. Saran untuk peneliti selanjutnya,

Yaitu disarankan untuk dapat melakukan penelitian dengan variabel lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini, seperti media sosial, persepsi harga, tingkat pendapatan dan lain sebagainya. Sehingga penelitian selanjutnya diharapkan dapat menjadi sumbang pemikiran yang mempengaruhi perilaku konsumtif para pengguna Shopee dalam berbelanja *online* di Kecamatan Mampang Prapatan Kota Jakarta Selatan. sehingga nantinya dapat menjadi bahan pertimbangan untuk para pelaku usaha online maupun pihak lain seperti para pengguna (*user*) *marketplace* Shopee.



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## DAFTAR PUSTAKA

### Sumber Buku :

- Chaffey, 2009. *E-business and E-commerce Management, Strategy, Implementation & Practice*. Pearson Education: England.
- Ghozali, Imam. 2016. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 21*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Kotler, P dan Gary Armstrong, 2012. *Prinsip-prinsip Pemasaran*, Edisi13, Jilid 1, Jakarta: Erlangga.
- Nugroho, Adi Sulistyo. 2020. *Digital Marketing : Teori dan Implementasi (Tinjauan Praktisi Digital Marketing)*. Jakarta : Gramedia.
- Prasetyo, Arista. 2020. *Sukses Bisnis Afiliasi 4.0*. Jakarta : Elex Media Komputindo.
- Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung. Alfabeta
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung. Alfabeta
- Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung. Alfabeta
- Sugiyono. 2019. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung. Alfabeta.

### Sumber Jurnal :

- Febriana, Mitha. & Edy Yulianto. 2018. "Pengaruh Online Cunsumer Review Oleh Beauty Vlogger Terhadap Keputusan Pembelian (Survei Pada Mahasiswa Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Angkatan 2014/2015 dan 2015/2016 Yang Membeli Dan Menggunakan Purbasari Matte Lipstik)," *Jurnal Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang*. 58 (1), 1-9.



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- Juanita, Karla. 2015. Pengaruh Gaya Hidup, Favorite Promotions Strategy dan Orientasi Belanja Terhadap Tingkat Perilaku Konsumtif Mahasiswa dalam Belanja Online di Instagram. Skripsi. Depok. Universitas Indonesia.
- Karundeng, Eunike, Mandey dan Debry Lintong. 2023. Pengaruh Harga dan Customer Review Terhadap Keputusan Pembelian Produk Fashion Brand Erigo di Marketplace Shopee pada Pemuda Gmim Sion Malalayang. Jurnal Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sam Ratulangi Manado. 11 (1), 1-12
- Lackermair, G., Daniel Kailer dan Kenan Kanmaz. 2013. Importance of online product reviews from a Customer's perspective. Advances in economics and business. 1(1):1-5.
- Muhamim, Ahmad. 2017. *Analisis Strategi Affiliate Marketing Terhadap Tingkat Penjualan Dalam Perspektif Ekonomi Islam Studi Kasus Butik Zoya Cabang Kedaton Bandar Lampung*. Jurnal. Lampung. Institut Agama Islam Negeri Raden Intan Lampung.
- Pambayun, Afia Mutiara. 2017. Perilaku Konsumtif Atlet (Studi Tentang Perilaku Konsumtif di Kalangan Atlet Basket Surabaya Fever dan CLS Knights Kota Surabaya) . Jurnal. Surabaya. Univeristas Airlangga.
- Purba, R. S. 2016. Pengaruh Viral Marketing Melalui Aplikasi Line Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus Mahasiswa Telkom University pada Tahun 2016). E-Proceeding of Applied Science, 2(2), 468–474.
- Sutanto, Monica Adhelia dan Atik Aprianingsih. 2016. The effect of Online Customer review toward purchase intention: A study of premium cosmetic in Indonesia. Jurnal of internasional conference on ethics of business, economics and social science. ISSN:2528-617X
- Susanto, Joko dan Muljadi. 2022. Pengaruh Online Customer Review Dan Online Customer Rating Terhadap Minat Pembelian Pada Pelanggan Online Shop Bukalapak (Studi Pada Pelanggan Online Shop Bukalapak Karyawan Pt. Imexindo Intiniaga). Jurnal. Vol 10. No. 1. Universitas Mercubuana

### Sumber Internet :

- Bestari, Novina Putri. 2021. "Siapa Jawara E-Commerce Indonesia, Si Hijau atau Si Oranye?" (<https://www.cnbcindonesia.com/tech/20210923060935-37-278425/siapa-jawara-e-commerce-indonesia-si-hijau-atau-si-oranye> diakses pada 6 Maret 2023).
- KBBI. 2016. "lokapasar" (<https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/lokapasar> di akses



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

pada 12 Maret 2023).

Rizaty, Monovia Ayu. 2023. “Pengguna Internet di Indonesia Sentuh 212 Juta pada 2023”. (<https://dataindonesia.id/internet/detail/pengguna-internet-di-indonesia-sentuh-212-juta-pada-2023> Diakses pada 1 Maret 2023 ).

Rizaty, Monovia Ayu. 2023. “Transaksi e-Commerce RI Tak Capai Target pada 2022”. (<https://dataindonesia.id/digital/detail/transaksi-e-commerce-ri-tak-capai-target-pada-2022> Diakses pada 2 Maret 2023 ).





## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

### KUESIONER PENELITIAN

#### PENGARUH *ONLINE CUSTOMER REVIEW DAN AFFILIATE MARKETING TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF DALAM BERBELANJA ONLINE* (STUDI KASUS PADA PENGGUNA SHOPEE DI KECAMATAN MAMPANG PRAPATAN KOTA JAKARTA SELATAN)

Responden yang terhormat,

Perkenalkan saya Angelita Maria Deborah Br Napitupulu mahasiswa D4 Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Jakarta (PNJ).

Saat ini saya sedang melakukan penelitian untuk menyelesaikan tugas akhir skripsi mengenai penelitian ilmiah yang berjudul " PENGARUH ONLINE CUSTOMER REVIEW DAN AFFILIATE MARKETING TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF DALAM BERBELANJA ONLINE (STUDI KASUS PADA PENGGUNA SHOPEE DI KECAMATAN MAMPANG PRAPATAN KOTA JAKARTA SELATAN)" .

Adapun kriteria responden yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Merupakan pengguna aktif dari aplikasi *marketplace* Shopee
2. Domisili di Kota Jakarta Selatan
3. Mengetahui *affiliate marketing* dan pernah melakukan pembelian melalui *marketplace* Shopee dengan link afiliasi

Apabila Bapak/Ibu/Saudara/i memenuhi kriteria tersebut, saya mohon kesediaannya untuk berpartisipasi dalam penelitian ini dengan mengisi kuesioner berikut.

Pengisian kuesioner ini bersifat sukarela dan seluruh informasi yang Anda berikan dalam penelitian ini akan dijamin dan dijaga kerahasiaannya serta hanya akan digunakan untuk kepentingan penelitian. Terima kasih atas perhatian dan kerja sama Anda.

Hormat saya,

Angelita Maria Deborah Br Napitupulu



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

### A. PERTANYAAN PENYARING

1) Apakah Anda berdomisili di Kecamatan Mampang Prapatan Kota Jakarta Selatan?

- a. Ya
- b. Tidak

Jika Anda menjawab “Tidak”, mohon tidak melanjutkan pengisian kuisioner

2) Apakah Anda merupakan pengguna dari aplikasi Shopee ?

- a. Ya
- b. Tidak

Jika Anda menjawab “Tidak”, mohon tidak melanjutkan pengisian kuisioner

3) Apakah Anda mengetahui apa yang dimaksud dan bagaimana cara kerja *affiliate marketing* ?

- a. Ya
- b. Tidak

Jika Anda menjawab “Tidak”, mohon tidak melanjutkan pengisian kuisioner

4) Apakah Anda pernah melakukan transaksi (pembelian di *marketplace* Shopee) yang berawal dari meng-klik link afiliasi ?

- a. Ya
- b. Tidak

Jika Anda menjawab “Tidak”, mohon tidak melanjutkan pengisian kuisioner

**POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA**



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## B. IDENTITAS RESPONDEN

- 1) Nama :
- 2) Jenis Kelamin ::
  - a. Perempuan
  - b. Laki-laki
- 3) Usia
  - a. < 17 Tahun
  - b. 17 – 25 Tahun
  - c. 26 – 34 Tahun
  - d. > 35 Tahun
- 4) Pekerjaan
  - a. Pelajar /Mahasiswa
  - b. Pegawai Negeri
  - c. Pegawai Swasta
  - d. Wirausaha
  - e. Tidak Bekerja
  - f. Lainnya
- 5) Pendapatan
  - a. < Rp1.000.000
  - b. Rp1.000.000 – Rp3.000.000
  - c. Rp3.000.000 – Rp5.000.000
  - d. > Rp5.000.000
- 6) Kecamatan :
  - a. Bangka
  - b. Kuningan Barat
  - c. Mampang Prapatan
  - d. Pela Mampang
  - e. Tegal Parang
- 7) Frekuensi menggunakan aplikasi Shopee untuk berbelanja dalam satu bulan :



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- a. 1-3 kali
- b. 3-5 kali
- c. Lebih dari 5 kali

### I. Penilaian Online Customer Review, Affiliate Marketing, dan Perilaku Konsumtif

#### a. Petunjuk Pengisian

- 1) Jawablah pertanyaan berikut ini dengan baik dan benar.
- 2) Jawablah pertanyaan berikut ini sesuai dengan Anda.
- 3) Berikan tanda (✓) dalam mengisi kuesioner berikut ini.
- 4) Jawaban yang tersedia berupa skala likert:

Kode	Jawaban Responden	Skor
SS	Sangat Setuju	4
S	Setuju	3
TS	Tidak Setuju	2
STS	Sangat Tidak Setuju	1

#### b. Kuesioner

##### 1) Online Customer Review (X1)

No.	Pernyataan	Jawaban			
		SS	S	TS	STS
<b>Kesadaran (Awareness)</b>					
1.	Saya memiliki kesadaran tentang pentingnya membaca <i>online customer review</i> untuk mendapatkan informasi tambahan yang tidak dimuat dalam deskripsi produk				
2.	Saya menyadari bahwa <i>online customer review</i> dapat membantu saya mengidentifikasi produk yang sesuai dengan kebutuhan dan preferensi pribadi saya				
3.	Saya memiliki kesadaran tentang keberadaan <i>online customer review</i> sebagai sumber				



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

	informasi yang dapat membantu dalam mengambil keputusan pembelian			
4.	Saya setuju ulasan yang diberikan merupakan <i>feedback nyata/asli</i> dari pembeli			
5.	Saya merasa memiliki kepercayaan diri yang lebih tinggi dalam mengambil keputusan pembelian setelah membaca <i>online customer review</i> dari berbagai sumber			
6.	Saya menyadari bahwa <i>online customer review</i> dapat membantu saya mencari solusi atau alternatif lain ketika <u>berhadapan</u> dengan masalah atau kekurangan dari suatu produk			
7.	Saya cenderung meningkatkan kesadaran saya tentang potensi bias atau ulasan palsu dalam <i>online customer review</i> untuk menghindari penipuan atau informasi yang menyesatkan			
<b>Frekuensi (Frequency)</b>				
1.	Saya selalu membaca <i>online customer review</i> untuk mendapatkan informasi dari pengguna lain			
2.	Saya selalu merekomendasikan orang lain untuk membaca <i>online customer review</i> sebelum melakukan pembelian			
3.	Saya selalu mencari informasi tambahan dari beberapa sumber <i>online customer review</i> sebelum melakukan pembelian produk			
4.	Saya selalu menggunakan <i>online customer review</i> sebagai acuan dalam mencari alternatif produk dari merek atau model yang berbeda			
5.	Saya selalu mengabaikan <i>online customer review</i> karena informasi yang tercantum pada deskripsi produk sudah jelas			
6.	Saya selalu mengabaikan <i>online customer review</i> karena saya percaya pada klaim manfaat yang tertera pada deskripsi produk			
7.	Saya selalu mengabaikan <i>online customer review</i> dan lebih mempercayai iklan atau promosi dari merek atau toko			
<b>Perbandingan (Comparison)</b>				



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

1.	Saya cenderung membandingkan berbagai <i>online customer review</i> sebelum melakukan pembelian untuk mendapatkan informasi yang lebih komprehensif tentang produk yang ingin saya beli			
2.	Saya cenderung akan mencari alternatif produk lain apabila terdapat ulasan negatif pada suatu produk			
3.	<i>Online customer review</i> yang menyajikan perbandingan antara beberapa merek atau model produk membantu saya dalam membuat keputusan pembelian yang lebih rasional			
4.	Saya merasa nyaman berbelanja pada toko <i>online</i> dengan jumlah <i>online customer review</i> yang banyak			
5.	Saya tetap akan membeli produk apabila jumlah ulasan negatif tidak lebih banyak dari ulasan positifnya			
6.	Saya merasa memiliki pandangan yang lebih objektif tentang produk setelah melihat perbandingan <i>online customer review</i> dari berbagai sumber			
7.	Perbandingan <i>online customer review</i> memungkinkan saya untuk menemukan produk alternatif yang lebih baik dan sesuai dengan preferensi saya			
<b>Pengaruh (Effect)</b>				
1.	<i>Online customer review</i> mempengaruhi keputusan pembelian saya			
2.	<i>Online customer review</i> dapat mempengaruhi persepsi saya terhadap merek atau perusahaan tertentu			
3.	Saya cenderung lebih percaya terhadap produk yang memiliki banyak <i>online customer review positif</i>			
4.	Saya cenderung menghindari produk yang memiliki banyak ulasan negatif dari pelanggan			
5.	Saya mengurungkan niat untuk membeli produk apabila hanya terdapat ulasan negatif			



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

### 2) Affiliate Marketing (X2)

No.	Pernyataan	Jawaban			
		SS	S	TS	STS
<b>Media</b>					
1.	Saya sering melihat konten atau iklan afiliasi di <i>platform</i> media sosial seperti Instagram, YouTube, atau Facebook				
2.	Saya cenderung membeli produk dari tautan afiliasi yang direkomendasikan oleh <i>influencer</i> di media sosial				
3.	Media sosial merupakan sumber informasi utama bagi saya dalam menemukan produk baru melalui afiliasi				
4.	Saya cenderung mengikuti akun media sosial dari <i>influencer</i> atau mitra afiliasi untuk mendapatkan informasi tentang penawaran atau promosi terbaru				
5.	Saya cenderung mengunjungi situs <i>web</i> atau toko <i>online</i> mitra afiliasi setelah melihat iklan atau rekomendasi di media sosial				
6.	Konten afiliasi di media sosial seringkali membuat saya tertarik untuk mencoba produk yang sebelumnya tidak pernah saya pertimbangkan				
7.	Iklan afiliasi yang muncul di <i>platform</i> media sosial seringkali menarik perhatian saya dan membuat saya ingin mempelajari lebih lanjut tentang produk yang ditawarkan				
<b>Pesan yang disampaikan</b>					
1.	Ulasan atau rekomendasi dari afiliasi berpengaruh dalam keputusan saya untuk melakukan pembelian online				
2.	Tautan afiliasi yang menawarkan diskon atau				



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

	promosi khusus cenderung membuat saya lebih mudah tergoda untuk melakukan pembelian impulsif			
3.	Saya sering mencari kupon atau kode afiliasi sebelum melakukan pembelian untuk mendapatkan potongan harga atau keuntungan tambahan.			
4.	Saya cenderung membeli lebih banyak produk karena dipengaruhi oleh tautan afiliasi yang menawarkan banyak keuntungan atau hadiah			
5.	<i>Affiliate marketing</i> membuat saya seringkali tergoda untuk membeli produk yang sebenarnya tidak terlalu saya butuhkan			
6.	Saya cenderung membeli produk yang diiklankan oleh afiliasi di <i>platform</i> media sosial karena merasa terpengaruh oleh cerita atau pengalaman pribadi yang dibagikan			
7.	Konten afiliasi di <i>platform</i> media sosial, seperti ulasan produk atau <i>tutorial</i> penggunaan, seringkali membuat saya merasa tertarik dan ingin segera membeli produk tersebut			
<b>Lingkungan</b>				
1.	Saya merasa lebih percaya pada produk yang direkomendasikan oleh afiliasi yang telah saya kenal atau ikuti sebelumnya			
2.	Mitra afiliasi yang memiliki reputasi yang baik membuat saya lebih percaya terhadap rekomendasi atau promosi yang mereka lakukan			
3.	Informasi atau rekomendasi yang diberikan oleh mitra afiliasi terasa kredibel bagi saya			
4.	Saya percaya bahwa rekomendasi produk yang disampaikan oleh <i>influencer</i> atau mitra afiliasi adalah berdasarkan pengalaman nyata dan bukan sekadar promosi semata			
5.	Saya merasa rekomendasi atau ulasan dari mitra afiliasi yang memiliki pengetahuan dan keahlian di bidang tertentu lebih kredibel daripada yang tidak memiliki pengetahuan tersebut			
6.	Saya merasa bahwa ulasan atau rekomendasi dari mitra afiliasi biasanya dapat diandalkan			



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

### 3) Perilaku Konsumtif (Y)

No.	Pernyataan	Jawaban			
		SS	S	TS	STS
<b>Membeli produk karena iming-iming hadiah</b>					
1.	Saya cenderung membeli produk yang menawarkan hadiah atau bonus tambahan sebagai bagian dari promosi				
2.	Saya merasa lebih puas dengan pembelian online saya jika mendapatkan hadiah atau bonus dari penawaran promosi tertentu				
3.	Iming-iming hadiah sering menjadi faktor penentu dalam keputusan pembelian saya ketika berbelanja <i>online</i>				
4.	Iming-iming hadiah atau diskon khusus seringkali membuat saya tergoda untuk melakukan pembelian impulsif				
5.	Saya sering mengabaikan faktor harga dan kualitas produk jika ada iming-iming hadiah yang ditawarkan				
6.	Hadiah atau <u>bonus tambahan</u> menjadi alasan utama saya berbelanja online pada beberapa kesempatan				
7.	Penggunaan <u>hadiah</u> atau <u>diskon</u> sebagai bentuk iming-iming dalam berbelanja <i>online</i> telah memberikan dampak yang signifikan terhadap perilaku konsumtif saya				
<b>Membeli produk karena kemasannya menarik</b>					
1.	Kemasan produk yang menarik dapat mempengaruhi minat saya untuk melihat lebih lanjut tentang produk tersebut sebelum memutuskan untuk membeli				
2.	Kemasan produk yang menarik seringkali				



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

	menjadi faktor penentu dalam keputusan saya untuk membeli produk tertentu daripada produk dengan kemasan yang biasa saja			
3.	Saya merasa lebih antusias untuk mencoba produk baru yang dikemas dengan desain menarik dan inovatif.			
4.	Saya cenderung membeli produk dengan kemasan yang menarik bahkan jika saya belum pernah mencoba atau mengetahui produk tersebut sebelumnya			
5.	Saya seringkali tergoda untuk membeli produk hanya karena kemasannya menarik, tanpa mempertimbangkan apakah produk tersebut benar-benar dibutuhkan			
6.	Kemasan produk yang menarik dapat menjadi daya tarik utama bagi saya untuk memilih satu merek daripada merek lain yang menawarkan produk serupa			
7.	Penggunaan kemasan yang menarik dalam berbelanja online telah memberikan dampak yang signifikan pada perilaku konsumtif saya			
<b>Membeli produk demi menjaga penampilan</b>				
1.	Saya cenderung membeli produk kecantikan atau perawatan pribadi secara berlebihan untuk menjaga penampilan fisik saya			
2.	Menjaga penampilan fisik yang baik merupakan salah satu alasan utama saya berbelanja dan menghabiskan uang			
3.	Saya cenderung membeli produk kecantikan atau fashion secara impulsif jika produk tersebut diklaim akan meningkatkan penampilan saya			
4.	Saya merasa terdorong untuk selalu mencari produk baru demi menjaga penampilan yang sesuai dengan tren terkini			
5.	Saya sering merasa tidak puas dengan penampilan saya dan beranggapan bahwa membeli produk kecantikan atau <i>fashion</i> dapat memperbaiki hal tersebut			
6.	Saya merasa tergoda untuk membeli produk kecantikan atau <i>fashion</i> walaupun saya			



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

	sebenarnya sudah memiliki banyak produk serupa.			
7.	Saya cenderung menghabiskan lebih banyak uang untuk produk kecantikan atau <i>fashion</i> daripada produk lainnya			
<b>Membeli sebagai bentuk konformitas</b>				
1.	Saya cenderung membeli produk atau barang tertentu karena merasa produk tersebut sedang tren atau populer di kalangan teman atau lingkungan saya			
2.	Saya cenderung membeli produk atau merek yang dipromosikan oleh selebriti atau tokoh publik yang saya kagumi			
3.	Saya merasa perlu memiliki produk atau barang tertentu karena banyak orang lain di media sosial yang memilikinya			
4.	Saya sering membeli produk atau merek yang menjadi tren di kalangan masyarakat saat ini agar merasa lebih berada dalam lingkungan sosial saya			
5.	Saya merasa tertarik untuk mencoba produk tertentu setelah melihat idola saya sudah mencobanya dan memberikan respon positif			
6.	Saya cenderung membeli suatu barang yang sama dengan yang digunakan idola saya			
7.	Membeli produk yang direkomendasikan idola saya adalah bentuk dari dukungan saya			















## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

### Lampiran 8 Hasil Uji Reliabilitas

#### UJI RELIABILITAS X1

Cronbach's Alpha	N of Items
.875	28

#### UJI RELIABILITAS X2

Cronbach's Alpha	N of Items
.869	21

#### POLITEKNIK NEGERI JAKARTA

#### UJI RELIABILITAS Y

Cronbach's Alpha	N of Items
.897	28

































## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



### ANGELITA MARIA DEBORAH BR N.

+62 8126868919 | tamaranapitupulu1@gmail.com

Jl.Bangka V/40, Pela Mampang, Jakarta Selatan

A communicative, Optimistic and learn-oriented person. I am a sixth semester student majoring in business administration, since childhood I was attracted to business because I am satisfied when I see someone happy to get the things they want. I enjoy negotiating and socializing, especially if I can provide for the needs of others. My area of interest involves marketing, communication, and creative content.

#### Formal Education

<b>Jakarta State Polytechnic</b> <i>Majoring in Business Administration</i>	Jul 2019 - Present
<ul style="list-style-type: none"> <li>• GPA 3.8 (average of 5 semesters)</li> </ul>	
<b>SMAN 87 Jakarta</b> <i>Majoring in Social Science</i>	Jul 2016 - May 2019
<ul style="list-style-type: none"> <li>• English Club (Extracurricular)</li> <li>• Scout (Extracurricular)</li> </ul>	

#### Unformal Education

<b>STAN</b>	May 2022 - Jul 2022
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Currently taking a tax license (Brevet A &amp; B)</li> </ul>	

#### Organisational Experience

<b>Business Simulation</b> - Jakarta State Polytechnic <i>Supply Chain Officer</i>	Feb 2022 - Present
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Check and record the company's inventory</li> <li>• Make a sales report</li> <li>• Create a letter of delivery of goods and company invoice</li> <li>• Make orders to manufacturer or producer</li> </ul>	
<b>Business Festival</b> - Jakarta State Polytechnic <i>PR of Hana Bile store</i>	Sep 2021 - Jan 2022
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Managed to sell more products than the target set by the campus</li> <li>• Make a promotion on a social media</li> <li>• Offer products to potential buyers</li> <li>• Handle consumer complaints</li> <li>• Record customer orders</li> </ul>	
<b>Business Administration Seminar</b> - Jakarta State Polytechnic <i>Event Division Staff</i>	Aug 2020 - Sep 2020
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Create event concept</li> <li>• Schedule the event (create a timeline)</li> <li>• Be a liaison between lecturers and guest stars</li> <li>• Oversee the continuity of the event and provide reports to other divisions</li> </ul>	
<b>English Club</b> - SMAN 87 Jakarta <i>Secretary</i>	Mar 2018 - Oct 2018
<ul style="list-style-type: none"> <li>• English debate master of ceremony</li> <li>• Make a regular schedule of member meetings</li> <li>• Make an annual schedule of upcoming events</li> </ul>	

#### Skills

- **Soft Skills:** Easy to adapt, Responsible in actions and words, Able to work in a team, Discipline, Able to manage emotions.
- **Hard Skills:** Able to communicate in Indonesian and English, Able to speak Japanese (Basic), Able to operate Microsoft Office, Able to type quickly, Able to do editing with Canva, Picsart and Photoshop.