



© 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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

SKRIPSI TERAPAN

**ANALISIS PENGARUH DISKON, KUPON *CASHBACK* DAN
BEBAS ONGKOS KIRIM TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN DI TOKOPEDIA
(STUDI PADA PENGGUNA GOPAY)**



Disusun oleh:

HOTLAN VALENTINO
NIM. 2104421065

**PROGRAM STUDI KEUANGAN DAN PERBANKAN
PROGRAM PENDIDIKAN SARJANA TERAPAN
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
TAHUN 2025**



© 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

SKRIPSI TERAPAN

**ANALISIS PENGARUH DISKON, KUPON CASHBACK DAN
BEBAS ONGKOS KIRIM TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN DI TOKOPEDIA
(STUDI PADA PENGGUNA GOPAY)**

Disusun sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Terapan
dari Politeknik Negeri Jakarta

Disusun oleh:
HOTLAN VALENTINO

NIM. 2104421065

**PROGRAM STUDI KEUANGAN DAN PERBANKAN
PROGRAM PENDIDIKAN SARJANA TERAPAN
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
TAHUN 2025**



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 PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Hotlan Valentino

NIM : 2104421065

Program Studi : Sarjana Terapan Keuangan dan Perbankan

Jurusan : Akuntansi

Menyatakan bahwa yang dituliskan di dalam Skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri bukan jiplakan (plagiasi) karya orang lain baik sebagian atau seluruhnya. Pendapat, gagasan, atau temuan orang lain yang terdapat di dalam Laporan Skripsi ini telah saya kutip dan saya rujuk sesuai dengan etika ilmiah. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Depok, 16 Juli 2025



Hotlan Valentino

NIM. 2104421065



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

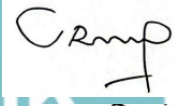
LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi ini diajukan oleh:

Nama : Hotlan Valentino
NIM : 2104421065
Program Studi : Keuangan dan Perbankan Terapan
Judul Skripsi : Analisis Pengaruh Diskon, Kupon *Cashback*, dan Bebas Ongkos Kirim terhadap Keputusan Pembelian di Tokopedia (Studi pada Pengguna Gopay).

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Terapan pada Program Studi Keuangan dan Perbankan Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta.

DEWAN PENGUJI

Ketua Penguji : Dr. Tetty Rimenda, S.E., M.Si. ()

Pembimbing : Heti Suryani Fitri, S.S.T., M.M. ()

DISAHKAN OLEH KETUA JURUSAN AKUNTANSI

Ditetapkan di : Depok

Tanggal : 21 Juli 2025

Ketua Jurusan Akuntansi



Dr. Bambang Waluyo, S.E., Ak., CA., M.Si.
NIP. 197009131999031002



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 SKRIPSI

Nama : Hotlan Valentino
NIM : 2104421065
Jurusan/Program Studi : Akuntansi / Sarjana Terapan Keuangan dan Perbankan
Judul Skripsi : Analisis Pengaruh Diskon, Kupon *Cashback*, dan Bebas Ongkos Kirim terhadap Keputusan Pembelian di Tokopedia (Studi pada Pengguna Gopay).

Disetujui oleh Pembimbing

Heti Suryani Fitri, S.S.T., M.M.
NIP. 199004252024062002

Diketahui Oleh
Ketua Program Studi

D4 Keuangan dan Perbankan

Heri Abrianto, S.E., M.M
NIP. 196510051997021001

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

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, karena berkat rahmat dan karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul "Analisis Pengaruh Diskon, Kupon *Cashback*, dan Bebas Ongkos Kirim terhadap Keputusan Pembelian di Tokopedia (Studi pada Pengguna Gopay)". Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Terapan (S.Tr) pada Program Studi Keuangan dan Perbankan, di Politeknik Negeri Jakarta. Penulis menyadari penulisan skripsi ini tidak akan selesai tanpa adanya dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan beberapa ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Syamsurizal, S.E.,M.M. selaku Direktur Politeknik Negeri Jakarta, selaku Direktur Politeknik Negeri Jakarta
2. Bapak Dr. Bambang Waluyo, S.E., Ak., CA., M.Si. selaku Ketua Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta, selaku Ketua Jurusan Akuntansi
3. Bapak Heri Abrianto, S.E.,M.M. selaku Ketua Program Studi Keuangan dan Perbankan,
4. Ibu Heti Suryani Fitri, S.S.T., M.M. selaku pembimbing yang telah memberikan arahan serta pengawasan kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini,
5. Ibu Dr. Tetty Rimenda, S.E., M.Si. selaku dosen penguji yang telah meluangkan waktu, memberikan masukan, serta arahan yang sangat berharga dalam proses penyusunan dan penyempurnaan skripsi ini
6. Seluruh dosen Jurusan Akuntansi yang telah memberikan ilmu selama perkuliahan.
7. Kedua orang tua penulis yaitu Ibu Henny Tobing dan Bapak Henri Nababan yang senantiasa selalu mendo'akan penulis, memberikan semangat kepada penulis, dan dukungan serta bantuan baik dalam bentuk mori maupun materi kepada penulis selama proses penulisan 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

8. Keluarga besar penulis yang tidak bisa disebutkan satu persatu namanya terima kasih sudah memberikan motivasi, dorongan serta do'a yang selalu mereka berikan hingga penulis mampu menyelesaikan segala tugas yang penulis lakukan selama proses penulisan skripsi ini berlangsung.
9. Seluruh teman-teman prodi BKT 2021 terutama kelas B yang menemani penulis selama perkuliahan,
10. Serta penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada inisial LRS yang sudah senantiasa mendengarkan keluh kesah penulis, memberikan dukungan, motivasi, dan selalu menemani penulis sehingga skripsi ini
11. Semua pihak yang selalu membantu dan mendukung penulis dalam menyelesaikan penulisan skripsi yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, karena adanya keterbatasan yang penulis miliki. Oleh karena itu, penulis menerima kritik dan saran dari pembaca untuk menyempurnakan penulisan skripsi ini.

Akhir kata, penulis berharap penulisan skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan menjadi referensi bagi mahasiswa lainnya yang akan menyusun skripsi.

POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA

Depok, 16 Juli 2025

Hotlan Valentino

NIM. 2104421065



© 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 PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademis Politeknik Negeri Jakarta, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Hotlan Valentino
NIM : 2104421065
Program Studi : Keuangan dan Perbankan Terapan
Jurusan : Akuntansi
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Politeknik Negeri Jakarta **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Non-exclusive Royalty-Free Right)** atas karya ilmiah saya yang berjudul:

Analisis Pengaruh Diskon, Kupon Cashback dan Bebas Ongkos Kirim terhadap Keputusan Pembelian di Tokopedia (Studi pada Pengguna Gopay)

Dengan hak bebas royalti non eksklusif ini Politeknik Negeri Jakarta berhak menyimpan, mengalihmedia atau mengformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Depok

Pada Tanggal : 16 Juli 2025

Yang menyatakan

Hotlan Valentino

NIM. 2104421065



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

Hotlan Valentino

Sarjana Terapan Keuangan dan Perbankan

Analisis Pengaruh Diskon, Kupon *Cashback*, dan Bebas Ongkos Kirim terhadap Keputusan Pembelian di Tokopedia (Studi pada Pengguna Gopay)

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh diskon, kupon *cashback*, dan bebas ongkos kirim terhadap keputusan pembelian konsumen di *platform* Tokopedia, khususnya pada pengguna metode pembayaran Gopay. Layanan pembayaran digital semakin berkembang dan kerap dipadukan dengan strategi promosi yang menarik untuk mendorong perilaku konsumtif konsumen. Dalam studi ini, metode kuantitatif digunakan dengan penyebaran kuesioner kepada 100 responden yang merupakan pengguna aktif Gopay di Tokopedia. Teknik analisis data yang digunakan adalah regresi linear berganda untuk mengetahui pengaruh simultan dan parsial dari ketiga variabel independen terhadap keputusan pembelian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan diskon, kupon *cashback*, dan bebas ongkir kirim berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Secara parsial, bebas ongkos kirim memiliki pengaruh paling dominan dibandingkan dua variabel lainnya. Temuan ini mengindikasikan bahwa insentif biaya pengiriman masih menjadi pertimbangan utama dalam pengambilan keputusan belanja *online*. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi penyedia layanan pembayaran digital dan *platform e-commerce* dalam merancang strategi promosi yang lebih efektif.

Kata kunci: Diskon, Kupon *Cashback*, Bebas Ongkos Kirim, Keputusan Pembelian, Gopay, Tokopedia.



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

Hotlan Valentino

Bachelor of Applied Finance and Banking

Analysis of the Influence of Discounts, Cashback Coupons, and Free Shipping on Purchase Decisions in Tokopedia (Study on Gopay Users)

ABSTRACT

This study aims to analyze the influence of discounts, cashback coupons, and free shipping on consumer purchase decisions on the Tokopedia platform, specifically among users of the Gopay payment method. Digital payment services are rapidly evolving and are often integrated with attractive promotional strategies to encourage consumer spending behavior. This study employs a quantitative method by distributing questionnaires to 100 respondents who are active Gopay users on Tokopedia. The data analysis technique used is multiple linear regression to determine both the simultaneous and partial effects of the three independent variables on purchase decisions. The results show that discounts, cashback coupons, and free shipping simultaneously have a significant influence on purchase decisions. Partially, free shipping has the most dominant influence compared to the other two variables. These findings indicate that shipping cost incentives remain a major consideration in online shopping decision-making. This research is expected to provide insights for digital payment providers and e-commerce platforms in designing more effective promotional strategies.

Keywords: *Discounts, Cashback Coupons, Free Shipping, Purchase Decision, Gopay, Tokopedia.*



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

SKRIPSI TERAPAN	ii
LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI.....	v
KATA PENGANTAR	vi
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	viii
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah Penelitian.....	8
1.3. Pertanyaan Penelitian.....	9
1.4. Tujuan Penelitian	10
1.5. Manfaat Penelitian	10
1.6. Sistematikan Penulisan	12
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	14
2.1. Landasan Teori	14
2.1.1. Teori Perilaku Konsumen	14
2.2. Teori Tindakan Beralasan atau <i>Theory of Reasoned Action</i>	15
2.3. Deskripsi Secara Teoritis pada Variabel Penelitian.....	17
2.3.1. Pengertian Pemasaran	17
2.3.1.1 Bauran Pemasaran.....	18
2.3.1.2. Pemasaran secara Digital	19
2.3.2. Promosi Penjualan.....	21
2.3.2.1. Pengertian Promosi Penjualan	21
2.3.2.2. Indikator Promosi Penjualan	21
2.3.2.3. Diskon	22
2.3.2.4. Kupon <i>Cashback</i>	22
2.3.2.5. Bebas Ongkos Kirim.....	23
2.4. Keputusan Pembelian.....	24
2.4.1. Dimensi dan Indikator Keputusan Pembelian oleh Konsumen	26
2.5. <i>E-wallet</i>	27



© 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

2.6. <i>E-commerce</i>	28
2.6.1 Manfaat <i>E-commerce</i>	28
2.7. Penelitian Terdahulu	29
2.8. Kerangka Pemikiran.....	32
2.9. Hipotesis.....	33
2.9.1. Pengaruh Diskon terhadap Suatu Keputusan Pembelian.....	33
2.9.2. Pengaruh Kupon <i>Cashback</i> terhadap Keputusan Pembelian.....	34
2.9.3. Pengaruh Bebas Ongkos Kirim terhadap Suatu Keputusan Pembelian...34	
2.9.4. Pengaruh Diskon, Kupon <i>Cashback</i> , dan Bebas Ongkos Kirim terhadap Keputusan Pembelian.....	35
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	37
3.1. Jenis Penelitian.....	37
3.2. Subjek dan Objek Penelitian	37
3.3. Metode Pengambilan Sampel.....	38
3.4. Jenis dan Sumber Penelitian	39
3.5. Metode Pengumpulan Data Penelitian.....	39
3.6. Variabel Operasional.....	40
3.7. Metode Analisis Data.....	41
3.7.1 Uji Instrumen Data.....	42
3.7.2. Uji Asumsi Klasik.....	43
3.7.3 Uji Analisis Data.....	45
3.7.4. Uji Hipotesis	46
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	50
4.1. Gambaran Umum Objek Penelitian	50
4.1.1. Gambaran Umum Responden Penelitian	51
4.1.2. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis kelamin	52
4.1.3. Karakteristik Responden Berdasarkan Wilayah Domisili	53
4.1.4. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	54
4.1.5. Karakteristik Responden Berdasarkan Pengguna.....	55
4.1.6. Karakteristik Responden Berdasarkan Transaksi	56
4.1.7. Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan	57
4.1.8. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan.....	57
4.2. Gambaran Distribusi Item.....	58
4.2.1. Gambaran Distribusi Item Variabel Diskon (X1).....	58
4.2.2. Gambaran Distribusi Item Variabel Kupon <i>Cashback</i> (X2).....	59
4.2.3. Gambaran Distribusi Item Variabel Bebas Ongkos Kirim (X3).....	59
4.2.4. Gambaran Distribusi Item Variabel Keputusan Pembelian (Y)	60
4.3. Hasil Uji Instrumen Data	61
4.3.1. Uji Validitas.....	61
4.3.2. Uji Reliabilitas	62
4.4. Uji Asumsi Klasik.....	62
4.4.1. Uji Normalitas.....	63
4.4.2. Uji Multikolinearitas.....	63
4.4.3. Uji Heteroskedastisitas.....	64
4.4.4. Analisis Autokorelasi.....	66



© 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

4.5.	Analisis Regresi Linear Berganda	68
4.6.	Uji Hipotesis	69
4.6.1	Uji T (Parsial)	69
4.6.2.	Uji F (Simultan)	71
4.6.3.	Uji Koefisien Determinasi (R^2)	72
4.7.	Uji Variabel Dominan.....	72
4.8.	Pembahasan Hasil Penelitian	73
4.8.1	Pengaruh Diskon terhadap Keputusan Pembelian	73
4.8.2	Pengaruh Kupon <i>Cashback</i> terhadap Keputusan Pembelian	74
4.8.3.	Pengaruh Bebas Ongkos Kirim terhadap Keputusan Pembelian.....	76
4.8.4.	Pengaruh Diskon, Kupon <i>Cashback</i> dan Bebas Ongkos Kirim secara simultan terhadap Keputusan Pembelian.	77
BAB V PENUTUP.....		77
5.1.	Kesimpulan	77
5.2.	Saran.....	78
DAFTAR PUSTAKA		81
DAFTAR LAMPIRAN.....		84

**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 4. 1 Hasil Gambaran Distribusi Item Variabel Diskon	58
Tabel 4. 2 Hasil Gambaran Distribusi Item Variabel Kupon Cashback	59
Tabel 4. 3 Hasil Gambaran Distribusi Variabel Bebas Ongkos Kirim	60
Tabel 4. 4 Hasil Gambaran Distribusi Variabel Keputusan Pembelian	60
Tabel 4. 5 Hasil Uji Validitas.....	61
Tabel 4. 6 Hasil Uji Reliabilitas	62
Tabel 4. 7 Hasil Uji Normalitas	63
Tabel 4. 8 Hasil Uji Multikolinearitas.....	64
Tabel 4. 9 Hasil Uji Glejser	66
Tabel 4. 10 Hasil Uji Autokorelasi	67
Tabel 4. 11 Hasil Uji Regresi Linear Berganda	68
Tabel 4. 12 Hasil Uji T.....	70
Tabel 4. 13 Hasil Uji F	71
Tabel 4. 14 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)	72
Tabel 4. 15 Hasil Uji Variabel Dominan	73

**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 Keputusan Pembelian oleh Konsumen.....	2
Gambar 1. 2 Prediksi Pengguna <i>E-commerce</i> Tahun 2024.....	3
Gambar 1. 3 Persentase Jenis Metode Pembayaran di Indonesia	3
Gambar 1. 4 Persentase Penggunaan <i>E-wallet</i> di Indonesia	4
Gambar 1. 5 Persentase Jenis Transaksi Dompot Digital oleh Pengguna.....	4
Gambar 1. 6 Persentase Rata-Rata Pengunjung <i>E-commerce</i>	5
Gambar 1. 7 Strategi Pemasaran Gopay dan Tokopedia.....	7
Gambar 1. 8 Nilai Transaksi Bruto FinTech GoTO 2022.....	9
Gambar 2. 1 Theory of Reasoned Action.....	16
Gambar 2. 2 Kerangka dari Landasan Teori	33
Gambar 4. 1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	53
Gambar 4. 2 Karakteristik Responden Berdasarkan Domisili	54
Gambar 4. 3 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	55
Gambar 4. 4 Karakteristik Responden Berdasarkan Pengguna.	56
Gambar 4. 5 Karakteristik Responden Berdasarkan Transaksi.....	56
Gambar 4. 6 Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan.	57
Gambar 4. 7 . Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan.	58
Gambar 4. 8 Hasil Uji Heteroskedastisitas	65
Gambar 4. 9 Tabel Durbin-Watson.....	67



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.....	85
Lampiran 2. Identitas Responden.....	86
Lampiran 3. Indikator Pertanyaan Penelitian.....	87
Lampiran 4. Tabulasi Data Kuesioner	90
Lampiran 5. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas	100
Lampiran 6. Hasil Uji Normalitas	105
Lampiran 7. Hasil Uji Regresi Linier Berganda	107



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 I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perilaku konsumen didalam kegiatan melakukan transaksi untuk pembelian di *e-commerce* kini menjadi fenomena yang kian marak, khususnya di masa yang semuanya serba digital pada era ini. Kemajuan teknologi digital yang signifikan telah mempercepat pertumbuhan *platform e-commerce* di Indonesia dan memberikan pengaruh besar terhadap berbagai sektor, termasuk sistem transaksi pada keuangan. Dompot digital (*e-wallet*) menjadi inovasi dalam teknologi finansial (*fintech*) yang kini semakin digemari oleh masyarakat. Tingginya pemanfaatan *e-wallet* dipengaruhi oleh berbagai manfaat yang ditawarkan kepada penggunanya, seperti potongan harga, kupon *cashback*, serta fasilitas bebas biaya pengiriman, khususnya saat berbelanja secara daring melalui *platform e-commerce*.

Pertumbuhan pesat layanan dompet digital seperti Gopay dan *platform e-commerce* Tokopedia telah memberikan pengaruh terhadap pola belanja konsumen di wilayah perkotaan. Kemudahan dalam menggunakan serta adanya manfaat yang dirasakan konsumen dari Gopay turut membentuk sikap positif pengguna terhadap pemanfaatan teknologi digital (*attitude toward using technology*). Hal ini kemudian berkontribusi pada munculnya niat dan perilaku aktual dalam menggunakan sistem tersebut (*behavioral intention to use & actual system usage*) dalam setiap proses transaksi. Sementara itu, Tokopedia menghadirkan layanan perdagangan berbasis internet, dengan fitur interaktif serta sistem pertukaran data yang terintegrasi, sehingga memungkinkan proses belanja menjadi lebih cepat dan tanpa kendala (Agustin, Marvella, & Deviarti, 2023).

Berdasarkan gambar 1.1 yang memuat informasi terkait faktor-faktor yang memengaruhi keputusan pembelian konsumen, diketahui bahwa data tersebut diperoleh melalui survei perilaku konsumen. Hasil survei menunjukkan bahwa sebagian besar konsumen, baik dalam aktivitas belanja *online* maupun *offline*, cenderung melakukan pembelian yang tidak direncanakan sebelumnya. Hal ini tercermin dari temuan bahwa 42% konsumen melakukan pembelian impulsif saat

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

berbelanja *online*, sedangkan 45% melakukannya saat *offline*. Temuan ini mengindikasikan tingginya kecenderungan pembelian tidak terencana di kalangan konsumen, khususnya dalam konteks belanja daring. Beberapa faktor utama pun turut mendorong perilaku pembelian tersebut.

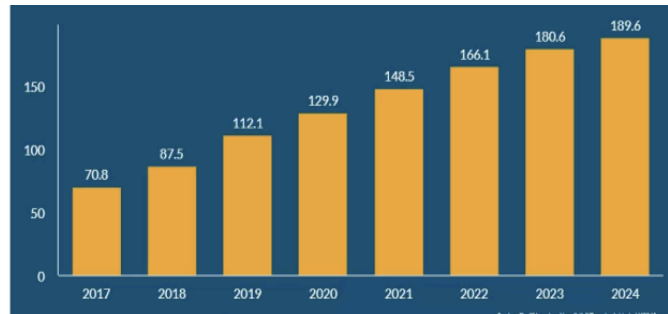


Gambar 1. 1 Keputusan Pembelian oleh Konsumen
Sumber: Indonesian *Shopper Behavior* 2023, diolah 2025

Dapat diketahui dari Gambar 1.2 diatas, diperkirakan jumlah konsumen yang menggunakan *e-commerce* di Negara Indonesia akan mengalami kenaikan pada tahun 2024, diketahui bahwa kemudahan akses terhadap jaringan internet yang dapat digunakan secara luas oleh masyarakat berkontribusi terhadap meningkatnya pengguna *e-commerce* di tanah air. Pertumbuhan jumlah pengguna *e-commerce* di setiap tahunnya dapat diketahui bahwasanya menunjukkan tren kenaikan yang stabil dan signifikan. Mengacu pada data yang disampaikan oleh Tempo, diketahui bahwa jumlah konsumen di Indonesia dalam menggunakan *e-commerce* pada tahun 2024 diproyeksikan dapat mencapai tingkat tertinggi dibandingkan periode sebelumnya. Data tersebut mengindikasikan bahwa estimasi jumlah jumlah konsumen di Indonesia dalam menggunakan *e-commerce* pada tahun 2024 diprediksi dapat mengalami peningkatan yang signifikan mengalami pertumbuhan sebesar 4,9% dibandingkan dengan tahun 2023. Dengan demikian, tahun 2024 diprediksi menjadi periode dengan jumlah pengguna *e-commerce* terbanyak jika dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya (Tempo, 2024).

Hak Cipta :

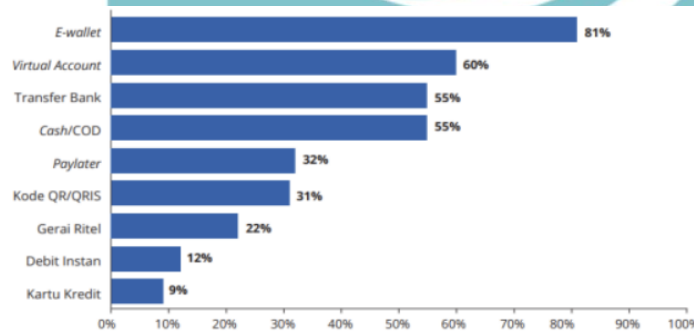
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan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



Gambar 1. 2 Prediksi Pengguna E-commerce Tahun 2024

Sumber: Tempo diolah, 2025

Lalu berdasarkan gambar 1.3 yang menyajikan data persentase jenis metode pembayaran yang sering digunakan oleh konsumen di Indonesia, dapat diketahui bahwa Stingginya minat masyarakat terhadap *e-wallet* juga terlihat dari data dibawah ini yang dirilis oleh *East Ventures*. Menurut laporan *Digital Competitiveness Index* Tahun 2023, yaitu dompet digital tercatat sebagai metode untuk pembayaran yang dominan digunakan masyarakat Indonesia, dengan persentase dalam penggunaan memiliki persentase 81%, mengungguli metode pembayaran lainnya (*Ventures*, 2023).



Gambar 1. 3 Persentase Jenis Metode Pembayaran di Indonesia

Sumber: *East Ventures - Digital Competitiveness Index* 2023 diolah, 2025.

Berdasarkan gambar 1.4 yang menyajikan data dari persentase penggunaan *e-wallet* di Indonesia, dimana perilaku pembelian yang dilakukan oleh konsumen juga dipengaruhi oleh meningkatnya jumlah pengguna dompet digital yang mendorong munculnya berbagai layanan *e-wallet* seperti Gopay, OVO, Dana, ShopeePay, dan LinkAja. Banyaknya pilihan ini membuat masyarakat perlu mempertimbangkan *platform* mana yang paling sesuai dan aman, meskipun tak jarang justru menimbulkan kebingungan dalam menentukan pilihan. Berdasarkan survei *Insight Asia* tahun 2023 yang disajikan pada gambar dibawah ini, Gopay

Hak Cipta :

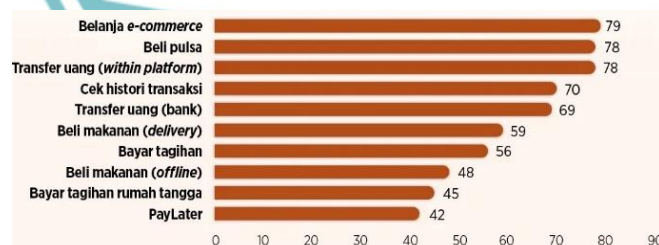
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan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

tercatat sebagai *e-wallet* yang lebih banyak dibandingkan dengan yang lainnya selama lima tahun belakangan, dengan 71% responden Indonesia pernah menggunakan dan 58% di antaranya menggunakan Gopay secara rutin (*InsightAsia*, 2023).



Gambar 1. 4 Persentase Penggunaan E-wallet di Indonesia
Sumber: katadata.co.id diolah, 2025.

Berdasarkan gambar 1.5 yang memberikan data persentase jenis transaksi dompet digital oleh pengguna. Hal ini menunjukkan bahwa *e-wallet* tidak sebatas untuk sebagai sarana dalam transaksi pembelian, tetapi dapat juga berperan untuk mendukung manajemen keuangan pengguna. Dari survei yang sama, diketahui bahwa 79% masyarakat menggunakan *e-wallet* untuk bertransaksi di *platform e-commerce*, sementara 78% lainnya menggunakannya untuk kebutuhan seperti pengisian pulsa dan pengiriman uang. Temuan ini menegaskan bahwa *e-wallet* memiliki peran ganda, bukan hanya sebagai alat untuk pembayaran oleh konsumen, tetapi dapat juga menjadi sarana yang mendukung pengelolaan keuangan konsumen itu sendiri dalam kehidupan sehari-hari. Kemudahan akses melalui *smartphone* serta proses transaksi yang cepat membuat masyarakat semakin terbiasa mengandalkan *e-wallet* untuk memenuhi berbagai kebutuhan, baik dalam bentuk barang maupun jasa (*InsightAsia*, 2023).



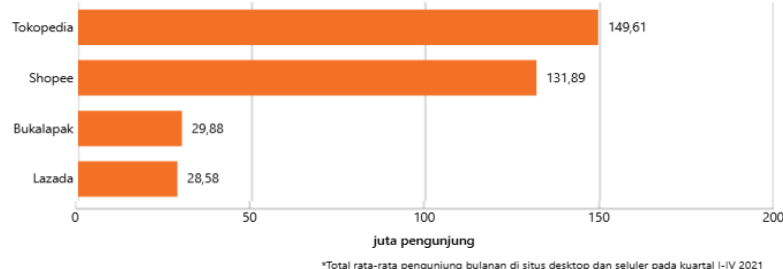
Gambar 1. 5 Persentase Jenis Transaksi Dompet Digital oleh Pengguna
Sumber: *Consistency that's Leads : E-wallet Industry Outlook 2023* diolah, 2025.

Berdasarkan Gambar 1.6 yaitu data persentase rata-rata pengunjung *e-commerce*. Dengan data tersebut diketahui bahwa perilaku pembelian pada *e-*

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

commerce semakin meningkat di Indonesia, di mana Gopay menjadi *e-wallet* yang paling dominan dibandingkan dengan yang lainnya, terlebih setelah menjalin kemitraan strategis dengan Tokopedia. Integrasi ini semakin kuat setelah terbentuknya PT GoTo Gojek Tokopedia pada awal tahun 2021, hasil *merger* antara Gojek sebagai perusahaan teknologi transportasi dan Tokopedia sebagai *platform e-commerce* terkemuka. *Merger* tersebut tidak hanya memperluas jangkauan bisnis di sektor konsumen, tetapi juga berdampak positif terhadap pertumbuhan Gopay sebagai layanan keuangan digital serta peningkatan trafik Tokopedia. (Rahima, 2024). Laporan dari *iPrice Group* menunjukkan bahwa pada tahun 2021, Tokopedia menjadi *platform e-commerce* yang memperoleh jumlah kunjungan tertinggi di Indonesia, dengan rata-rata 149,6 juta pengunjung per bulan (*techverse*, 2021).



Gambar 1. 6 Persentase Rata-Rata Pengunjung E-commerce
Sumber: iPrice diolah, 2025.

Perilaku pembelian oleh konsumen yang dipengaruhi oleh integrasi antara Gopay dan Tokopedia yang tidak hanya mendorong peningkatan transaksi digital, tetapi juga memengaruhi pola konsumsi masyarakat (Maulia, 2023). Serta dengan adanya diskon khusus saat bertransaksi menggunakan Gopay di aplikasi Tokopedia mendorong konsumen untuk lebih sering melakukan pembelian berbagai produk. Konsumen cenderung lebih peka terhadap potongan harga dibandingkan harga normal, sehingga promosi semacam ini berpengaruh besar terhadap perilaku belanja mereka. Selain itu, kupon *cashback* turut menjadi faktor penting yang memengaruhi keputusan pembelian oleh konsumen untuk melakukan transaksi pembelian di Tokopedia. Banyak pengguna sengaja menunggu kehadiran promo *cashback* untuk berbelanja, dan karena takut kesempatan tersebut tidak akan muncul lagi, mereka sering melakukan pembelian dalam jumlah besar secara tiba-

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

tiba. Tidak hanya itu, fasilitas bebas ongkos kirim turut menjadi faktor lain yang memperkuat keputusan pembelian, karena dengan penghapusan biaya pengiriman, konsumen terdorong untuk membeli lebih banyak produk atau Melakukan pembelian secara tiba-tiba yang tidak termasuk dalam rencana awal.

Berdasarkan Gambar 1.7 dibawah ini, perkembangan teknologi digital telah membawa perubahan besar dalam cara masyarakat berbelanja. Kehadiran *platform e-commerce* seperti Tokopedia menjadi solusi praktis untuk memenuhi berbagai kebutuhan konsumen secara cepat dan efisien. Sebagai salah satu *marketplace* terbesar di Indonesia, Tokopedia terus melakukan inovasi untuk menarik minat pembeli, salah satunya melalui kolaborasi dengan layanan pembayaran digital Gopay. Dalam promosi yang ditampilkan pada gambar, terlihat bahwa Tokopedia menawarkan sejumlah keuntungan seperti potongan harga hingga Rp30.000, kupon *cashback*, serta fasilitas bebas ongkos kirim khusus untuk transaksi menggunakan Gopay. Berbagai bentuk promosi tersebut diyakini mampu mendorong peningkatan keputusan konsumen dalam melakukan pembelian, terutama bagi mereka yang mempertimbangkan aspek biaya dan keuntungan tambahan.

Pemanfaatan Gopay sebagai salah satu metode pembayaran digital di Tokopedia memberikan nilai tambah yang signifikan bagi konsumen, terutama dalam hal kemudahan, kecepatan, dan kenyamanan dalam bertransaksi. Dengan sistem pembayaran yang terintegrasi, pengguna tidak perlu lagi berpindah *platform* atau memasukkan data rekening secara manual, sehingga proses *checkout* menjadi lebih efisien dan aman. Selain aspek fungsional tersebut, nilai tambah Gopay juga diperkuat melalui berbagai bentuk promosi yang ditawarkan, seperti diskon langsung yang mengurangi harga pembelian, kupon *cashback* yang dapat digunakan untuk transaksi berikutnya, serta layanan bebas ongkos kirim yang meringankan beban biaya logistik. Ketiga jenis promosi ini tidak hanya memberikan insentif finansial kepada konsumen, tetapi juga menciptakan dorongan psikologis untuk segera melakukan pembelian (Bakar, Fauziyah, & Rahmat, 2025).

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



Gambar 1. 7 Strategi Pemasaran Gopay dan Tokopedia
Sumber: Gopay.co.id diolah, 2025.

Merujuk pada fenomena tersebut, didalam penelitian yang dilakukan oleh peneliti ini, dengan ini peneliti didalam penelitian bertujuan untuk dapat mengkaji seberapa besar dari pengaruh diskon, kupon *cashback*, serta bebas ongkir terhadap keputusan oleh konsumen dalam pembelian saat bertransaksi menggunakan Gopay di Tokopedia. Melalui penelitian yang dilakukan oleh peneliti ini, sehingga dapat memiliki pengharapan untuk dapat memunculkan pemahaman mengenai pembahasan dalam skripsi ini secara lebih komprehensif yaitu membahas peran integrasi dompet digital dalam *platform e-commerce* terhadap pola konsumsi pengguna Gopay, serta dampaknya terhadap perkembangan ekonomi digital di Indonesia.

Sebagai tanggapan atas fenomena tersebut, studi ini bertujuan untuk mengevaluasi pengaruh diskon atau promo yang diberikan oleh *platform*, lalu kupon *cashback*, dan fasilitas dalam gratis ongkir terhadap keputusan setiap transaksi oleh konsumen dalam pembelian yang dilakukan melalui Gopay di *platform* Tokopedia. Dengan judul penelitian “Analisis Pengaruh Diskon, Kupon *Cashback*, dan Bebas Ongkos Kirim terhadap keputusan pembelian di Tokopedia (Studi Pada Pengguna Gopay).”



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

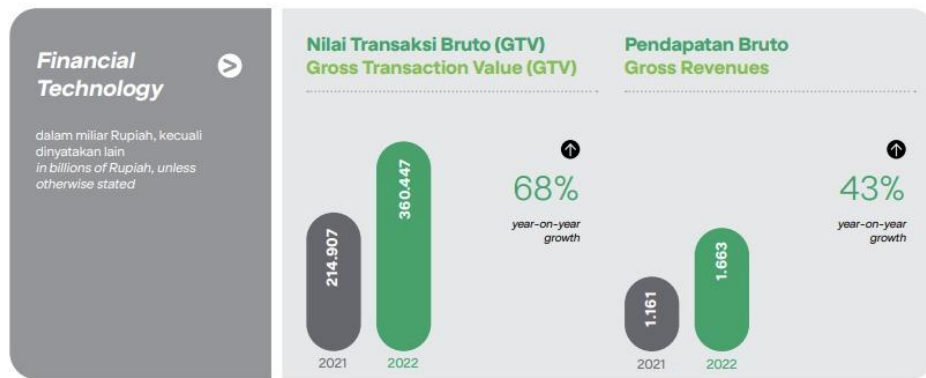
1.2. Rumusan Masalah Penelitian

Didasarkan dari latar belakang sebelumnya yang dipaparkan, dimana penelitian dalam skripsi ini memiliki tujuan untuk menggali keseleruhan dalam seberapa besar pengaruh variabel diskon, lalu kupon *cashback*, serta bebas ongkos kirim dalam penggunaan *e-wallet* Gopay melalui Tokopedia yang dibandingkan dengan variabel keputusan pembelian oleh konsumen. Didalam studi ini menganggap bahwa kemudahan dan kecepatan transaksi yang ditawarkan melalui integrasi *e-wallet* pada *platform e-commerce* tidak hanya meningkatkan volume transaksi, tetapi juga mendorong konsumen untuk melakukan pembelian. Dengan kata lain, penelitian ini ingin melihat secara mendalam bagaimana fitur-fitur inovatif yang diberikan yaitu diskon, *cashback*, dan bebas ongkos kirim, dalam kemudahan transaksi satu klik berkontribusi pada peningkatan intensitas dan frekuensi pembelian.

Mengacu pada Gambar 1.7, dapat diketahui bahwa pada tahun 2022, *Gross Transaction Value* (GTV) di segmen *Financial Technology* mengalami peningkatan sebesar 68%, yaitu dari Rp214.907 miliar pada tahun 2021 menjadi Rp360.447 miliar. Sementara itu, pendapatan bruto juga mengalami kenaikan sebesar 43%, dari Rp1.161 miliar menjadi Rp1.663 miliar. Dan GoTo mencatatkan pencapaian tertinggi dalam volume transaksi Gopay di Tokopedia, seiring dengan meningkatnya jumlah pengguna yang memilih Gopay sebagai metode pembayaran utama. Kehadiran Gopay Coins turut memberikan insentif yang mendorong preferensi pengguna terhadap Gopay dibandingkan metode pembayaran lainnya di seluruh ekosistem kami. Selain itu, layanan pembayaran cicilan juga berkontribusi terhadap peningkatan monetisasi serta memberikan kemudahan bagi pengguna untuk membeli produk-produk yang bersifat keinginan di Tokopedia.

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



Gambar 1. 8 Nilai Transaksi Bruto FinTech GoTO 2022
Sumber: Laporan Keuangan GoTo Tahun 2022, diolah 2025

Di sisi internal, penelitian ini menyoroti peran kondisi emosional, dorongan psikologis, dan kecenderungan konsumtif yang secara individu dapat memicu keputusan pembelian oleh konsumen. Dalam stimulus digital, seperti tampilan produk yang menarik dan notifikasi promosi yang dapat mempercepat proses pengambilan keputusan untuk membeli tanpa perencanaan sebelumnya. Dengan demikian, aspek psikologis dan emosional individu menjadi salah satu pilar penting yang perlu dikaji untuk memahami faktor yang memengaruhi keputusan pembelian pada pengguna Gopay di Tokopedia.

Sementara itu, dari sisi eksternal, strategi pemasaran digital yang agresif melalui Tokopedia dan Gopay mungkin dapat memberikan pengaruh signifikan. Promosi seperti *flash sale*, penawaran diskon terbatas, dan program loyalitas memberikan stimulus kuat yang mendorong konsumen untuk segera melakukan transaksi. Fitur-fitur tersebut tidak hanya mempermudah akses pembayaran, tetapi juga menciptakan suasana urgensi yang membuat konsumen melakukan transaksi pembelian karena takut kehilangan promosi yang diberikan jika menggunakan Gopay di Tokopedia dan hal ini yang semakin memperbesar kemungkinan terjadinya pembelian oleh konsumen.

1.3. Pertanyaan Penelitian

Didasarkan dari hasil uraian yang telah dijelaskan oleh peneliti pada latar belakang serta rumusan masalah pada penelitian, berikut ini merupakan beberapa penelitian yang diajukan oleh peneliti:



© 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. Bagaimana pengaruh diskon terhadap keputusan pembelian di Tokopedia pada pengguna Gopay?
2. Bagaimana pengaruh kupon *cashback* terhadap keputusan pembelian di Tokopedia pada pengguna Gopay?
3. Bagaimana pengaruh bebas ongkos kirim terhadap keputusan pembelian di Tokopedia pada pengguna Gopay?
4. Bagaimana pengaruh diskon, kupon *cashback*, dan bebas ongkos kirim terhadap keputusan pembelian di Tokopedia pada pengguna Gopay?

1.4. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pertanyaan penelitian yang tertera di atas berikut, dengan ini tujuan dari penelitian pada skripsi ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis pengaruh diskon terhadap keputusan pembelian di Tokopedia pada pengguna Gopay.
2. Untuk menganalisis pengaruh kupon *cashback* terhadap keputusan pembelian di Tokopedia pada pengguna Gopay.
3. Untuk menganalisis pengaruh bebas ongkos kirim terhadap keputusan pembelian di Tokopedia pada pengguna Gopay.
4. Untuk menganalisis pengaruh diskon, kupon *cashback*, dan bebas ongkos kirim terhadap keputusan pembelian di Tokopedia pada pengguna Gopay.

1.5. Manfaat Penelitian

Di dalam penelitian skripsi ini, sehingga memiliki pengharapan untuk mampu memberikan kontribusi yang positif untuk semua pihak yang terlibat. Dengan ini terdapat beberapa manfaat, yaitu:

1. Manfaat Teoritis

Dengan ini adanya penelitian pada skripsi ini memiliki pengharapan untuk menjadi acuan serta sebagai referensi dalam mengkaji pengaruh diskon, lalu kupon *cashback*, serta bebas ongkos kirim terhadap keputusan pembelian di Tokopedia pada pengguna Gopay. Disamping sisi yang lainnya, dengan ini dari hasil penelitian dapat sebagai acuan bagi pelaku bisnis *e-commerce* serta penyedia layanan pembayaran digital dalam merumuskan strategi promosi yang lebih optimal, guna

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

mendorong keputusan pembelian konsumen dan memperkuat daya saing di tengah persaingan digital yang semakin ketat.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Gopay

Bagi pengelola Gopay, hasil didalam penelitian yang telah dilakukan oleh penlit di diharapkan bisa menjadi dasar dalam mengembangkan fitur-fitur inovatif yang sesuai dengan kebutuhan dan preferensi pengguna, seperti *cashback* atau diskon terpersonalisasi, yang lebih sesuai dengan kecenderungan pembelian oleh konsumen pengguna Gopay. Informasi mengenai faktor-faktor pemicu keputusan pembelian yang memungkinkan Gopay untuk menyesuaikan penawaran mereka agar lebih tepat sasaran. Dengan memahami perilaku konsumen yang lebih mendalam, Gopay dapat meningkatkan antarmuka dan proses transaksi pada Gopay agar lebih cepat, mudah, dan menarik. Hal ini diharapkan akan meningkatkan tingkat kepuasan dan loyalitas pengguna, yang pada gilirannya mendukung pertumbuhan volume transaksi.

b. Bagi Tokopedia

Penelitian ini diharapkan dapat mampu memberikan pemahaman mendalam mengenai seberapa besar pengaruh strategi promosi, seperti diskon atau promosi, lalu kupon *cashback*, serta gratis ongkos kirim, terhadap keputusan konsumen dalam melakukan pembelian. Dengan melalui penelitian ini, pengelola Tokopedia dapat merancang strategi pemasaran yang lebih tepat sasaran guna menarik minat konsumen dan meningkatkan tingkat konversi penjualan. Selain itu, pemahaman yang lebih komprehensif mengenai keterkaitan antara penggunaan Gopay dan keputusan konsumen dalam pembelian diharapkan bisa menjadi landasan dalam pengembangan untuk strategi yang lebih efektif pada sektor bisnis, Tokopedia juga dapat mengoptimalkan integrasi sistem pembayaran digitalnya. Upaya ini bertujuan untuk menciptakan pengalaman berbelanja yang lebih *seamless* dan mengurangi hambatan dalam proses transaksi. Selain itu, pemanfaatan strategi yang didasarkan pada analisis data terkait keputusan pembelian memungkinkan Tokopedia untuk merancang program loyalitas yang lebih relevan dan mampu menarik minat konsumen secara efektif. Hal ini tidak hanya berpotensi meningkatkan angka *sales*,



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

tetapi juga dapat membantu mempertahankan basis pelanggan di tengah persaingan ketat dalam industri perdagangan elektronik.

c. Bagi Akademisi

Didalam penelitian yang dilakukan oleh Peneliti ini diharapkan bisa memberikan kontribusi sebagai sumber referensi pembelajaran bagi mahasiswa, akademisi, maupun praktisi, serta menjadi landasan bagi penelitian lanjutan yang berkaitan dengan sektor perbankan. Secara khusus, kajian ini dapat dimanfaatkan untuk memperdalam pemahaman mengenai dampak perkembangan penggunaan *e-wallet* Gopay terhadap keputusan pembelian di *platform* Tokopedia. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan mampu memperkaya khazanah literatur yang telah ada dan mendorong dilakukannya studi-studi lebih lanjut dalam bidang yang relevan.

1.6. Sistematikan Penulisan

Didalam Skripsi yang ditulis oleh Penulis dengan judul “Analisis Pengaruh Diskon, Kupon *Cashback*, dan Bebas Ongkos Kirim terhadap Keputusan Pembelian di Tokopedia (Studi pada Pengguna Gopay)” disusun secara sistematis dengan struktur dalam penulisan yaitu sebagai berikut ini:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini terdapat uraian yang tertera pada latar belakang yang telah dibuat oleh peneliti serta menjelaskan dasar sampai dengan urgensi dilakukannya studi ini. Selanjutnya, disajikan rumusan masalah yang merumuskan pokok persoalan yang akan dianalisis dalam penelitian. Dari rumusan tersebut, dirumuskan pertanyaan penelitian serta tujuan utama yang ingin dicapai, yaitu untuk mengidentifikasi dan menganalisis pengaruh diskon atau promo, lalu kupon *cashback*, serta bebas ongkos kirim dibandingkan dengan keputusan dalam pembelian oleh konsumen di Tokopedia menggunakan Gopay. Bab ini juga menguraikan beberapa manfaat yang ada pada penelitian ini, dimulai secara teoritis maupun hingga secara praktis, serta terdapat sistematika pada penulisan skripsi ini.



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 II TINJAUAN PUSTAKA

Didalam bab kedua ini terdapat landasan teori dimana tertera untuk menjadi dasar dalam mendukung penulisan penelitian skripsi ini. Serta, pada bab kedua ini membahas beberapa penelitian sebelumnya serta relevan, dengan ini dalam melakukan komparasi terhadap lima studi sebelumnya. Selanjutnya, disusun kerangka pemikiran yang menggambarkan alur logis hubungan antar variabel dalam penelitian, serta adanya perumusan hipotesis yang akan diuji oleh peneliti.

BAB III METODE PENELITIAN

Didalam bab ketiga ini terdapat beberapa penjelasan yang mengenai jenis penelitian yang akan dilakukan peneliti, disertai terdapat beberapa metode yang diterapkan oleh peneliti dalam pengumpulan serta analisis data. Di dalamnya juga dijelaskan mengenai populasi serta sampel, lalu teknik dalam pengambilan sampel, lalu jenis serta sumber dimana data diperoleh, instrumen pada penelitian, hingga pada cara yang digunakan dalam analisa data oleh peneliti untuk menguji hipotesis.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab keempat ini menyajikan hasil dari penelitian yang diperoleh dari proses pengumpulan serta analisis data, kemudian diinterpretasikan secara mendalam untuk melihat keterkaitannya dengan rumusan dari masalah yang ada, lalu tujuan penelitian, serta terdapat landasan dari teori yang telah dibahas pada bab sebelumnya.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab kelima berisikan kesimpulan dimana adalah hasil yang telah dilakukan oleh peneliti dalam penelitian ini, lalu terdapat saran oleh peneliti lalu disusun berdasarkan temuan-temuan yang ada. Sehingga saran tersebut bisa diharapkan untuk memberikan dan menghasilkan kontribusi yang baik untuk pihak-pihak terkait didalam penulisan ini serta menjadi penghubung dari penelitian akan datang serta yang relevan dengan pembahasan topik ini.



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

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengujian dan pembahasan mengenai pengaruh diskon, lalu kupon cashback, serta bebas ongkos kirim terhadap keputusan pembelian di Tokopedia dengan menggunakan dompet digital yaitu Gopay, yang telah dijelaskan pada BAB sebelumnya, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Pengaruh Diskon terhadap Keputusan Pembelian

Diskon terbukti memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen di Tokopedia yang menggunakan metode pembayaran dompet digital Gopay. Temuan ini menunjukkan bahwa semakin besar atau menarik potongan harga yang ditawarkan, maka semakin tinggi pula kecenderungan konsumen untuk melakukan pembelian. Dengan kata lain, pemberian diskon memiliki hubungan yang searah dan kuat terhadap peningkatan keputusan pembelian. Hal ini mengindikasikan bahwa diskon merupakan salah satu faktor promosi yang dominan dan efektif dalam menarik minat konsumen untuk bertransaksi, terutama di tengah persaingan *e-commerce* yang semakin ketat. Meskipun demikian, jika dibandingkan dengan variabel promosi lainnya seperti kupon *cashback* dan bebas ongkos kirim, pengaruh diskon tetap menjadi salah satu yang paling diperhitungkan dalam memengaruhi keputusan pembelian konsumen.

2. Pengaruh Kupon *Cashback* terhadap Keputusan Pembelian

Kupon *Cashback* berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di Tokopedia dengan menggunakan dompet digital yaitu Gopay. Semakin sering konsumen memperoleh kupon *cashback* dalam bertransaksi di Tokopedia melalui Gopay, maka semakin besar pula kemungkinan mereka untuk melakukan pembelian. Temuan ini mengindikasikan bahwa kupon cashback menjadi salah satu bentuk insentif yang mampu mendorong keputusan pembelian, karena menawarkan manfaat langsung berupa pengembalian dana setelah transaksi dilakukan.

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. Pengaruh Bebas Ongkos Kirim terhadap Keputusan Pembelian

Bebas Ongkos Kirim berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian di Tokopedia dengan menggunakan dompet digital yaitu Gopay. Semakin sering konsumen mendapatkan fasilitas Bebas Ongkos Kirim saat berbelanja di Tokopedia menggunakan Gopay, maka semakin tinggi pula kecenderungan mereka untuk melakukan pembelian. Hal ini menunjukkan bahwa layanan Bebas Ongkir menjadi salah satu faktor yang efektif dalam mendorong keputusan pembelian, karena dapat mengurangi total biaya yang harus dikeluarkan konsumen, sehingga membuat transaksi terasa lebih menguntungkan.

4. Pengaruh Diskon, Kupon *Cashback*, dan Bebas Ongkos Kirim terhadap Keputusan Pembelian

Diskon, Kupon *Cashback*, serta Bebas Ongkos Kirim, berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian di Tokopedia dengan menggunakan dompet digital yaitu Gopay. Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi yang dilakukan dalam penelitian, tingkat kemampuan variabel Diskon, Kupon *Cashback*, serta Bebas Ongkos Kirim secara simultan dalam mempengaruhi keputusan pembelian di Tokopedia dengan menggunakan dompet digital yaitu Gopay sebesar 65,3% sedangkan sisanya sebesar 34,7% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini.

5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, beberapa saran yang dapat diberikan oleh peneliti yaitu sebagai berikut :

1. Bagi Pihak Gopay dan Tokopedia

Disarankan agar pihak Tokopedia dan Gopay terus memperkuat program kupon *cashback* dan bebas ongkir karena terbukti mampu mendorong konsumen untuk melakukan pembelian secara lebih intensif. Kedua fitur ini tidak hanya memberikan nilai ekonomis langsung kepada konsumen, tetapi juga meningkatkan persepsi keuntungan dan kepuasan dalam berbelanja *online*. Pemberian *cashback* secara konsisten, dengan nominal yang menarik dan mudah diklaim, dapat membentuk loyalitas jangka panjang terhadap penggunaan Gopay sebagai metode pembayaran utama di Tokopedia.

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

Sementara itu, meskipun diskon merupakan strategi pemasaran yang umum digunakan, hasil penelitian menunjukkan bahwa diskon juga memberikan pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian tetapi lebih kecil dengan kupon *cashback* dan bebas ongkos kirim. Oleh karena itu, pihak perusahaan perlu melakukan evaluasi terhadap efektivitas strategi diskon yang telah dijalankan. Bisa jadi, diskon yang ditawarkan selama ini kurang menarik, tidak konsisten, atau tidak sesuai dengan kebutuhan konsumen. Maka dari itu, penting untuk melakukan segmentasi pasar yang lebih spesifik serta memperhatikan perilaku dan preferensi belanja dari masing-masing kelompok konsumen, agar program diskon menjadi lebih tepat sasaran dan berdampak nyata terhadap keputusan pembelian.

Selain itu, perusahaan juga dapat mempertimbangkan untuk mengintegrasikan ketiga bentuk promosi ini secara sinergis. Misalnya, menggabungkan kupon *cashback* dengan diskon terbatas dan bebas ongkir dalam satu kampanye pemasaran, sehingga menciptakan daya tarik yang lebih besar dan pengalaman berbelanja yang lebih menyenangkan bagi konsumen. Dukungan dari sistem teknologi yang andal dan *user interface* aplikasi yang ramah pengguna juga akan meningkatkan efektivitas promosi serta kenyamanan pengguna saat bertransaksi.

2. Bagi Penelitian Selanjutnya

Penelitian ini memiliki keterbatasan pada variabel dan cakupan responden. Hanya tiga variabel promosi yang diteliti, yaitu diskon, kupon *cashback*, dan bebas ongkir, serta ruang lingkup responden dibatasi pada pengguna Tokopedia yang menggunakan Gopay sebagai metode pembayaran. Oleh karena itu, saran untuk peneliti selanjutnya adalah untuk mengembangkan penelitian ini dengan menambahkan variabel-variabel lain yang juga dapat memengaruhi keputusan pembelian, seperti kemudahan penggunaan aplikasi, reputasi merek, keamanan transaksi, kepercayaan konsumen, hingga faktor psikologis seperti dorongan impulsif dan sosial ekonomi konsumen.

Selain itu, peneliti mendatang juga disarankan untuk memperluas cakupan wilayah penelitian dan meningkatkan jumlah responden agar hasil yang diperoleh lebih representatif dan dapat digeneralisasi ke populasi yang lebih luas. Penelitian



© 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

lintas *platform e-commerce* (misalnya Shopee, Lazada, Bukalapak) maupun lintas dompet digital (seperti OVO, Dana, dan ShopeePay) juga dapat dilakukan untuk melihat perbandingan efektivitas promosi dan preferensi konsumen antar *platform*.

Penggunaan metode penelitian campuran (*mixed method*), yaitu menggabungkan pendekatan kuantitatif dan kualitatif, juga dapat menjadi alternatif untuk menggali pemahaman yang lebih dalam terhadap motivasi konsumen, yang tidak selalu bisa dijelaskan secara numerik. Pendekatan ini akan sangat berguna dalam memahami aspek-aspek subjektif seperti kepuasan, persepsi risiko, atau loyalitas yang terbentuk dari pengalaman konsumen selama bertransaksi di *platform* digital.





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

- Achjari, D. (2000). Potensi manfaat dan problem di e-commerce. *Journal of Indonesian Economy and Business (JIEB)*, 15(3), 388–395.
- Agustin, A., Marvella, D., & Devianti, H. (2023). The impact of e-wallet towards consumer behavior in Indonesia moderated by consumers aged 15-30. In *E3S Web of Conferences* (Vol. 426, p. 1048). EDP Sciences.
- Aribowo, D. H., Sulhaini, & Herman, L. E. (2020). Effect of Flash Sale Method, Product Knowledge and in Home Shopping Tendency Toward Consumer Online Purchase Decisions. *Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences*, 102(6), 97–107. <https://doi.org/10.18551/rjoas.2020-06.12>
- Ariel, J., & Iriyanti, I. (2023). Analisis Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Niat Penggunaan Berkelanjutan E-Wallet. *Jurnal Manajemen Dan Usahawan Indonesia*, 46(2), 4.
- Armstrong, G., Adam, S., Denize, S., & Kotler, P. (2018). Principles of marketing Edition. Pearson Education Limited.
- Bakar, R., Fauziyah, N., & Rahmat, A. (2025). Do consumers perceive impulsive buying and pain of payment?: E-commerce transactions using pay later, e-wallet, and cash-on-delivery. *Gadjah Mada International Journal of Business*, 27(1), 31–59.
- Bell, D. (2014). Free Shipping and Repeat Buying on the Internet : Theory and Evidence Free Shipping and Repeat Buying on the Internet :, (July 2005).
- Chaffey, D., & Ellis-Chadwick, F. (2019). *Digital marketing*. Pearson uk.
- Ervina, G., Simanjorang, E. F. S., & Siregar, N. A. (2024a). Effects of Cashback, Flash Sale, and Free Shipping on Impulsive Buying at Shopee Marketplace. *Jurnal Alwatzikhoebillah: Kajian Islam, Pendidikan, Ekonomi, Humaniora*, 10(1), 61–72.
- Ervina, G., Simanjorang, E. F., & Siregar, N. A. (2024b). Effects of Cashback, Flash Sale, and Free Shipping on Impulsive Buying at Shopee Marketplace. *Jurnal Alwatzikhoebillah : Kajian Islam, Pendidikan, Ekonomi, Humaniora*,



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

- 10(1), 61–72. <https://doi.org/10.37567/alwatzikhoebillah.v10i1.2251>
- GOODS, C. (1979). PW Miniard, Consumer Behaviour, 5th edn, Illinois: Dryden Press, 1986. *Journal of Consumer Research*, 6, 12–22.
- Jabodetabek, P. D. W. (2019). Analisa pengaruh daya tarik promosi, persepsi kemudahan, persepsi manfaat, persepsi keamanan terhadap minat penggunaan e-wallet. *Ekonomi & Bisnis*, 126.
- Karemani, S. M., & Memeti, E. (2023). Market competition determinants of consumer behavior. *Corporate and Business Strategy Review*.
- Mahyarni, M. (2013). THEORY OF REASONED ACTION DAN THEORY OF PLANNED BEHAVIOR (Sebuah Kajian Historis tentang Perilaku). *Jurnal EL-RIYASAH*, 4(1), 13. <https://doi.org/10.24014/jel.v4i1.17>
- Philip Kotler. (2019). *Manajemen Pemasaran: Perspektif Asia*. ISSN 2502-3632 (Online) ISSN 2356-0304 (Paper) *Jurnal Online Internasional & Nasional Vol. 7 No.1, Januari – Juni 2019 Universitas 17 Agustus 1945 Jakarta* (Vol. 53). Retrieved from www.journal.uta45jakarta.ac.id
- Philip Kotler, G. A. (2016). Principles of Marketing, 16th Edition, 278.
- Prasiwy, D. P., Prihatini, A. E., & Purbawati, D. (2023). PENGARUH PRICE DISCOUNT DAN HEDONIC SHOPPING MOTIVATION TERHADAP IMPULSIVE BUYING PADA KONSUMEN TOKOPEDIA DI KOTA SEMARANG. *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, 12(3), 819–828.
- Prasteyo, B., & Jannah, L. M. (2021). *Metode Penelitian Kuantitatif Buku Ajar Perkuliahan Metodologi Penelitian Bagi Mahasiswa Akuntansi & Manajemen*. Buku Ajar Perkuliahan Metodologi Penelitian Bagi Mahasiswa Akuntansi & Manajemen.
- Pratama, L. N. (2021). The Effect of Cashback Customer Satisfaction and Customer Loyalty Towards Customer Intention For Using E-payment Gopay In Universitas Atma Jaya Yogyakarta. *UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA*.
- Reserve, C. (2016). The SAGE Encyclopedia of, (April 2019), 54–58. <https://doi.org/10.4135/9781483365817.n256>
- Sinha, S. K., & Verma, P. (2018). Examining the Moderating Role of Gender on



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

the Relationship between the Benefits of Sales Promotion and Consumer Perception. *Iranian Journal of Management Studies*, 11(4), 795–830. <https://doi.org/10.22059/IJMS.2018.241676.672823>

Sopiyan, P. (2022). Pengaruh Digital Marketing dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian.

Subhaktiyasa, P. G. (2024). Menentukan Populasi dan Sampel : Pendekatan Metodologi Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif, 9, 2721–2731.

Thorndike, E. L. (1914). Instrumental Conditioning I: Control learning PSY/NEU338: Animal learning and decision making: Psychological, computational and neural perspectives a "simple" decision making task 2 prediction helps decisions. Retrieved from [https://www.princeton.edu/~yael/PSY338/8 Instrumental Conditioning I online.pdf](https://www.princeton.edu/~yael/PSY338/8%20Instrumental%20Conditioning%20I%20online.pdf)

Ummah, M. S. (2019). No 主観的健康感を中心とした在宅高齢者における健康関連指標に関する共分散構造分析Title. *Sustainability (Switzerland)*, 11(1), 1–14. Retrieved from [http://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1091/RED2017-Eng-8ene.pdf?sequence=12&isAllowed=y%0Ahttp://dx.doi.org/10.1016/j.regsciurbeco.2008.06.005%0Ahttps://www.researchgate.net/publication/305320484 _SISTEM_PEMBETUNGAN_TERPUSAT_STRATEGI_MELESTARI](http://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1091/RED2017-Eng-8ene.pdf?sequence=12&isAllowed=y%0Ahttp://dx.doi.org/10.1016/j.regsciurbeco.2008.06.005%0Ahttps://www.researchgate.net/publication/305320484_SISTEM_PEMBETUNGAN_TERPUSAT_STRATEGI_MELESTARI)

Utami, C. W. (2010). Manajemen Ritel Strategi dan Implementasi Operasional Bisnis Ritel Modern Di Indonesia. 2010-ISBN: 978-979-061-127-6–Salemba Empat.

Wieseke, J., Alavi, S., & Habel, J. (2014). Willing to pay more, eager to pay less: The role of customer loyalty in price negotiations. *Journal of Marketing*, 78(6), 17–37. <https://doi.org/10.1509/jm.13.0104>

Wulandari, D. A., & Edastama, P. (2022). Pengaruh Gratis Ongkir, Flash Sale, Dan Cashback Atas Pembelian Impulsif Yang Dimediasi Emosi Positif. *Jurnal Mahasiswa Manajemen Dan Akuntansi*, 1(2), 29–36.



LAMPIRAN

© 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





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

Responden
yang terhormat,

Perkenalkan saya Hotlan Valentino adalah mahasiswa Jurusan Akuntansi dari Program Studi D4 Keuangan dan Perbankan, Politeknik Negeri Jakarta. Mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/i untuk berpartisipasi dalam mengisi kuesioner ini dengan sejujur-jujurnya. Kuesioner ini merupakan alat ukur *item* dari variabel yang kami teliti, sebagaimana pada saat ini kami tengah melakukan penelitian yang berjudul **"ANALISIS PENGARUH DISKON, KUPON CASHBACK DAN BEBAS ONGKOS KIRIM TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN DI TOKOPEDIA (STUDI PADA PENGGUNA GOPAY)"**. Penelitian ini dilakukan sebagai bagian dari proses penyelesaian skripsi.

Penelitian yang saya lakukan ini bertujuan menganalisis seberapa besar pengaruh dari penggunaan metode pembayaran menggunakan *E-wallet* (Gopay) melalui *E-commerce* (Tokopedia) terhadap Keputusan Pembelian. Hasil atas pengisian kuesioner ini hanya akan digunakan untuk kepentingan akademis dan tidak akan dikomersialkan. Data beserta informasi yang sedianya Bapak/Ibu/Saudara/i berikan melalui pengisian kuesioner ini sangat bermanfaat bagi kelancaran dalam proses penyusunan skripsi kami. Dengan ini, Peneliti begitu menjamin kerahasiaan identitas pribadi responden.

Target responden untuk penelitian ini adalah para pengguna *E-wallet* (Gopay) yang melakukan transaksi pembelian di Tokopedia.

Apabila terdapat pertanyaan terkait kuesioner ini, maka Bapak/Ibu/Saudara/i dapat menghubungi saya Hotlan Valentino (sebagai peneliti) pada email: hotlan.valentino.ak21@mhsw.pnj.ac.id

Atas perhatian Bapak/Ibu/Saudara/i untuk mengisi kuesioner ini, kami ucapkan terima kasih.

Hormat Saya,

Hotlan Valentino

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

Lampiran 2. Identitas Responden

Pertanyaan berikut ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh dari diskon, kupon cashback dan bebas ongkos kirim yang menggunakan *e-wallet* Gopay dalam metode pembayarannya dalam melakukan berbagai transaksi pembelian pada Tokopedia.

Petunjuk : Silakan berikan tanda centang (✓) pada jawaban yang sesuai.

1. Jenis Kelamin
 - Laki-Laki
 - Perempuan
2. Umur
 - Diatas 17 Tahun
 - Dibawah 17 Tahun
3. Domisili
 - Jabodetabek
 - Non Jabodetabek
4. Pekerjaan
 - Pelajar/Mahasiswa
 - PNS/BUMN
 - Pengawai Swasta
 - Wiraswasta
5. Penghasilan
 - < Rp. 2.000.000
 - Rp. 2.000.000 - Rp. 3.500.000
 - Rp. 3.500.000 - Rp. 5.000.000
 - > Rp. 5.000.000
6. Pengguna Gopay
 - Ya
 - Tidak
7. Pengguna Tokopedia
 - Ya
 - Tidak



© 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

8. Melakukan transaksi pembelian di Tokopedia dengan Gopay

- Ya
- Tidak

Lampiran 3. Indikator Pertanyaan Penelitian

Pertanyaan-pertanyaan berikut menggambarkan persepsi anda yang bertujuan untuk mengetahui sejauh mana pengaruh kualitas diskon, kupon cashback, dan bebas ongkos kirim terhadap keputusan pembelian di Tokopedia dengan menggunakan metode pembayaran Gopay.

Petunjuk : Silakan pilih jawaban yang paling sesuai dengan pendapat anda. Peneliti menyediakan lima pilihan jawaban sebagai berikut:

STS : Sangat Tidak Setuju

TS : Tidak Setuju

N : Netral

S : Setuju

SS : Sangat Setuju

Diskon

No	Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
Kualitas Promosi						
1	Saya sering menggunakan Gopay di Tokopedia karena adanya diskon khusus yang ditawarkan					
Waktu Promosi						
2	Diskon Gopay membuat saya cenderung membeli barang yang awalnya tidak saya rencanakan.					
Jumlah Produk yang tersedia						
3	Diskon yang ditawarkan melalui Gopay meningkatkan frekuensi pembelian saya di Tokopedia.					
Ketepatan atau kesesuaian sasaran promosi						



© 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

4	Diskon yang diberikan saat menggunakan Gopay membuat saya lebih memilih metode pembayaran tersebut dibanding metode lain.					
Besar diskon atau potongan harga saat promo berlangsung						
5	Saya merasa penggunaan Gopay menjadi lebih menguntungkan dibanding metode pembayaran lainnya karena diskon yang ditawarkan					

Kupon Cashback

No	Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
Frekuensi kupon cashback						
1	Saya lebih memilih menggunakan Gopay di Tokopedia karena sering mendapatkan kupon cashback.					
2	Saya merasa lebih untung saat menggunakan Gopay karena bisa mendapatkan cashback					
Kualitas kupon cashback						
3	Kupon cashback membuat saya lebih setia menggunakan Gopay sebagai metode pembayaran utama di Tokopedia.					
4	Saya sering membandingkan promo cashback dari Gopay dengan metode pembayaran lain sebelum bertransaksi.					
5	Adanya kupon cashback membuat saya berbelanja lebih sering di Tokopedia.					



© 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

Bebas Ongkos Kirim

No	Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
Kualitas Bebas Ongkos Kirim						
1	Promo bebas ongkir mendorong saya untuk membeli produk dari penjual yang sebelumnya tidak saya pertimbangkan.					
2	Saya lebih memilih menggunakan Gopay karena bisa mendapatkan promo bebas ongkos kirim di Tokopedia.					
3	Saya pernah melakukan pembelian karena tergiur promo bebas ongkir saat menggunakan Gopay di Tokopedia					
Frekuensi Bebas Ongkos Kirim						
4	Promo bebas ongkir membuat saya lebih tertarik untuk menyelesaikan transaksi menggunakan Gopay di Tokopedia.					
5	Promo bebas ongkir meningkatkan kepuasan saya dalam berbelanja menggunakan Gopay di Tokopedia.					

Keputusan Pembelian

No	Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
Keputusan tentang Jenis Produk						
1	Saya memutuskan membeli produk di Tokopedia setelah mempertimbangkan keuntungan yang saya dapat.					
Keputusan tentang Bentuk Produk						
2	Saya merasa yakin dengan keputusan pembelian yang saya buat saat berbelanja menggunakan Gopay di Tokopedia.					
Keputusan tentang Merek						



© 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	Saya tidak ragu dalam mengambil keputusan untuk membeli produk di Tokopedia apabila ada promosi seperti diskon atau cashback.					
Keputusan tentang Waktu Pembelian						
4	Saya biasanya membuat keputusan pembelian di Tokopedia dengan cepat ketika ada penawaran menarik.					
Keputusan tentang Cara Pembayaran						
5	Saya merasa puas dengan keputusan pembelian yang saya buat melalui Tokopedia menggunakan Gopay.					

Lampiran 4. Tabulasi Data Kuesioner

1. Variabel Diskon

NO	DISKON (X1)					Total
	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	
1	3	3	3	3	4	16
2	3	3	3	3	4	16
3	5	2	4	4	4	19
4	4	4	4	5	5	22
5	5	4	5	5	5	24
6	5	5	4	5	4	23
7	5	5	1	5	5	21
8	4	3	3	4	4	18
9	3	3	4	5	5	20
10	3	4	3	3	3	16
11	4	5	4	5	5	23
12	4	4	5	5	5	23
13	4	3	4	5	5	21
14	5	5	4	4	4	22
15	3	3	3	5	5	19
16	4	5	4	4	5	22
17	4	3	2	4	3	16
18	4	3	4	3	3	17

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

19	4	5	5	4	3	21
20	5	3	4	5	5	22
21	4	3	3	3	4	17
22	3	4	5	4	5	21
23	5	1	3	5	5	19
24	4	5	5	5	5	24
25	4	3	5	4	3	19
26	4	3	4	2	5	18
27	4	2	2	4	4	16
28	4	4	4	4	4	20
29	3	5	3	4	5	20
30	5	5	5	5	5	25
31	5	1	5	5	5	21
32	4	3	4	5	5	21
33	4	3	3	3	3	16
34	5	3	5	5	5	23
35	5	5	4	5	5	24
36	4	2	3	3	3	15
37	4	3	4	4	4	19
38	4	2	4	4	4	18
39	5	1	3	3	4	16
40	5	3	3	5	5	21
41	2	3	2	2	2	11
42	4	4	5	5	5	23
43	5	5	5	4	5	24
44	5	4	5	3	5	22
45	5	5	5	5	5	25
46	4	4	4	4	4	20
47	5	5	2	5	5	22
48	5	4	5	4	4	22
49	4	4	5	4	5	22
50	4	5	4	5	5	23
51	4	1	3	4	4	16
52	4	2	4	3	3	16
53	4	4	4	4	4	20
54	4	4	4	4	4	20
55	3	4	4	5	3	19

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

56	4	5	5	5	5	24
57	5	4	4	5	4	22
58	4	3	3	3	3	16
59	5	1	5	5	5	21
60	5	5	5	5	5	25
61	5	5	5	5	5	25
62	5	4	4	4	5	22
63	4	5	5	5	4	23
64	4	4	5	4	5	22
65	5	4	5	4	4	22
66	4	2	4	5	4	19
67	3	2	2	4	5	16
68	5	2	5	4	5	21
69	4	3	4	4	4	19
70	3	3	3	3	3	15
71	4	3	3	4	4	18
72	4	2	3	5	5	19
73	4	3	3	3	3	16
74	3	1	3	3	3	13
75	4	4	4	3	2	17
76	4	2	4	4	5	19
77	4	4	4	4	4	20
78	4	3	4	4	5	20
79	4	3	4	4	4	19
80	3	1	1	1	1	7
81	4	5	5	4	4	22
82	3	2	3	5	4	17
83	2	4	3	5	5	19
84	5	2	1	1	5	14
85	3	4	3	5	3	18
86	4	5	4	5	5	23
87	3	2	3	2	2	12
88	3	4	2	3	3	15
89	3	4	3	4	4	18
90	3	3	2	2	4	14
91	3	3	3	3	4	16
92	4	4	4	4	4	20

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

93	2	2	2	2	2	10
94	3	1	2	2	2	10
95	3	4	3	3	4	17
96	1	1	1	1	1	5
97	1	1	1	1	1	5
98	1	1	3	1	2	8
99	3	4	4	3	3	17
100	3	2	3	2	2	12

2. Variabel Kupon Cashback

NO	Kupon Cashback (X2)					Total
	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	
1	3	3	3	4	5	18
2	3	3	3	4	5	18
3	4	4	4	5	3	20
4	5	5	4	5	5	24
5	4	4	5	5	4	22
6	5	5	4	5	4	23
7	5	5	5	5	1	21
8	5	5	5	4	4	23
9	3	3	3	4	3	16
10	3	3	3	3	3	15
11	4	4	4	5	4	21
12	5	5	3	5	3	21
13	4	5	4	5	3	21
14	5	4	5	5	3	22
15	4	4	4	5	3	20
16	5	4	4	5	4	22
17	5	5	2	5	2	19
18	3	4	3	3	3	16
19	5	4	5	5	4	23
20	5	5	5	5	5	25
21	4	4	4	4	3	19
22	5	4	4	2	4	19
23	3	5	5	5	3	21
24	4	4	4	4	4	20
25	3	4	3	5	3	18
26	4	4	3	4	4	19
27	4	4	4	4	2	18
28	4	4	4	4	4	20
29	3	2	2	5	2	14
30	5	5	5	5	5	25



© 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

31	5	5	3	5	3	21
32	4	5	4	5	5	23
33	4	4	5	5	4	22
34	5	5	5	5	5	25
35	5	5	3	5	3	21
36	4	3	3	4	4	18
37	4	4	3	4	3	18
38	2	3	3	4	5	17
39	5	5	5	5	5	25
40	5	5	5	5	5	25
41	2	2	2	2	2	10
42	5	5	4	5	5	24
43	5	5	5	5	5	25
44	5	4	5	3	5	22
45	5	5	5	5	5	25
46	4	4	4	5	4	21
47	5	5	5	5	2	22
48	4	5	4	2	2	17
49	4	4	5	5	5	23
50	5	5	4	5	4	23
51	4	4	4	3	4	19
52	4	3	2	2	2	13
53	4	4	3	4	4	19
54	4	4	4	4	4	20
55	4	4	3	4	4	19
56	5	5	5	5	5	25
57	5	4	5	5	4	23
58	4	4	3	4	4	19
59	5	5	5	5	5	25
60	5	5	5	5	5	25
61	5	5	5	5	5	25
62	5	4	5	4	4	22
63	5	4	4	4	5	22
64	5	5	4	5	4	23
65	5	5	4	5	5	24
66	4	4	4	3	3	18
67	4	4	3	5	5	21
68	5	5	5	5	4	24
69	4	5	4	3	4	20
70	3	3	3	3	3	15
71	5	5	4	5	3	22
72	5	5	5	5	5	25
73	3	3	3	3	3	15
74	3	4	4	4	3	18
75	3	4	3	4	4	18

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

76	4	5	5	4	4	22
77	4	4	4	4	4	20
78	4	4	3	5	3	19
79	3	4	4	4	3	18
80	3	2	1	1	1	8
81	4	3	3	3	3	16
82	3	3	3	4	4	17
83	2	2	2	4	2	12
84	1	5	4	5	2	17
85	3	4	3	3	3	16
86	4	4	4	5	4	21
87	3	3	3	2	3	14
88	2	5	2	5	4	18
89	3	4	3	4	2	16
90	3	4	3	4	2	16
91	3	3	3	3	3	15
92	4	4	4	4	4	20
93	2	2	2	2	2	10
94	4	4	3	4	3	18
95	4	4	3	4	4	19
96	1	1	1	1	1	5
97	1	1	1	1	1	5
98	3	3	2	3	3	14
99	3	3	3	3	3	15
100	2	2	2	2	3	11

3. Variabel Bebas Ongkos Kirim

NO	Bebas Ongkos Kirim (X3)					Total
	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	
1	5	5	2	4	5	21
2	5	5	2	4	5	21
3	5	5	2	4	5	21
4	4	5	4	5	5	23
5	5	5	5	5	5	25
6	5	5	4	5	4	23
7	5	5	5	5	5	25
8	4	4	4	4	4	20
9	4	3	4	3	2	16
10	3	3	3	3	3	15
11	2	2	2	4	2	12
12	5	5	5	5	3	23
13	5	5	4	5	2	21

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

14	4	4	4	4	4	20
15	4	4	2	3	4	17
16	5	4	4	5	5	23
17	4	5	1	1	5	16
18	4	4	2	3	3	16
19	4	5	5	3	4	21
20	5	5	3	5	3	21
21	5	4	3	3	4	19
22	4	4	5	5	3	21
23	2	2	2	2	2	10
24	5	4	5	5	5	24
25	5	4	2	5	4	20
26	4	5	4	5	4	22
27	4	4	2	4	2	16
28	4	4	4	4	4	20
29	5	5	5	5	5	25
30	5	5	5	5	5	25
31	4	4	4	4	2	18
32	5	4	4	4	5	22
33	5	5	3	5	5	23
34	5	5	5	5	5	25
35	5	5	5	5	5	25
36	5	4	2	3	3	17
37	4	4	4	3	4	19
38	4	4	2	4	5	19
39	5	5	5	5	5	25
40	5	5	3	5	4	22
41	2	3	3	2	4	14
42	5	5	4	5	5	24
43	5	5	5	5	5	25
44	4	5	3	5	5	22
45	5	5	5	5	5	25
46	5	5	3	4	4	21
47	5	5	4	5	4	23
48	5	5	5	5	5	25
49	5	5	4	4	5	23
50	4	5	3	4	2	18
51	5	5	5	4	4	23
52	4	4	2	4	2	16

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

53	4	4	4	4	4	20
54	4	4	4	4	4	20
55	4	4	3	3	2	16
56	5	5	3	5	5	23
57	5	4	5	5	4	23
58	4	4	4	4	4	20
59	5	5	5	5	5	25
60	5	5	5	5	5	25
61	5	5	5	5	4	24
62	5	5	4	4	5	23
63	4	5	5	4	4	22
64	5	5	4	5	4	23
65	5	4	4	5	4	22
66	4	4	2	4	4	18
67	5	5	5	5	5	25
68	4	4	2	4	4	18
69	5	5	4	4	4	22
70	3	3	3	3	3	15
71	4	4	1	4	2	15
72	5	5	3	5	5	23
73	3	4	5	3	3	18
74	4	4	3	3	3	17
75	4	4	4	4	4	20
76	4	5	5	5	5	24
77	4	4	4	4	4	20
78	3	5	3	3	3	17
79	4	4	4	4	4	20
80	5	5	5	5	5	25
81	5	5	4	4	4	22
82	5	5	5	5	5	25
83	5	5	5	5	2	22
84	4	5	3	4	5	21
85	3	5	5	3	3	19
86	2	2	2	4	2	12
87	3	3	3	3	3	15
88	5	5	4	3	4	21
89	4	4	3	3	3	17
90	4	4	4	3	3	18
91	3	4	1	2	2	12

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

92	4	4	4	4	4	20
93	2	2	2	2	2	10
94	4	3	3	4	3	17
95	4	3	4	4	3	18
96	1	1	1	1	1	5
97	1	1	3	1	1	7
98	5	5	4	4	3	21
99	4	4	5	3	4	20
100	3	3	4	2	2	14

4. Variabel Keputusan Pembelian

NO	Keputusan Pembelian (Y)					Total
	Y1.1	Y1.2	Y1.3	Y1.4	Y1.5	
1	4	4	5	4	3	20
2	4	4	5	4	3	20
3	4	4	5	4	3	20
4	5	5	4	5	4	23
5	5	5	5	5	4	24
6	5	5	4	5	5	24
7	1	5	5	1	5	17
8	4	4	4	4	4	20
9	4	3	4	3	2	16
10	3	3	3	3	3	15
11	4	3	4	4	5	20
12	5	4	4	3	5	21
13	5	5	4	4	5	23
14	4	4	4	4	4	20
15	4	3	3	3	4	17
16	5	4	4	5	4	22
17	4	5	5	3	5	22
18	4	3	3	2	4	16
19	4	5	5	4	4	22
20	4	4	4	3	4	19
21	3	4	3	3	4	17
22	4	4	1	4	4	17
23	5	5	5	3	5	23
24	5	5	5	4	4	23
25	5	3	3	3	3	17
26	3	4	5	4	4	20
27	3	4	4	2	4	17
28	4	4	4	4	4	20
29	5	5	5	5	5	25

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

30	5	5	4	4	5	23
31	4	4	3	3	4	18
32	4	4	4	4	5	21
33	3	3	4	4	5	19
34	4	4	3	4	2	17
35	5	3	5	3	4	20
36	4	4	3	3	4	18
37	4	4	4	4	4	20
38	3	4	3	3	3	16
39	5	5	5	5	5	25
40	5	5	5	4	5	24
41	2	4	3	3	2	14
42	4	5	5	4	5	23
43	4	4	2	5	5	20
44	5	4	5	4	5	23
45	5	5	5	5	5	25
46	5	5	5	4	5	24
47	5	4	4	5	5	23
48	5	4	5	5	4	23
49	4	5	5	5	5	24
50	5	4	4	3	4	20
51	4	4	4	4	5	21
52	4	3	2	3	2	14
53	4	4	4	4	4	20
54	4	4	4	4	4	20
55	4	4	4	3	4	19
56	5	5	5	5	4	24
57	5	4	5	5	4	23
58	3	3	3	3	3	15
59	5	5	5	1	5	21
60	4	5	5	5	5	24
61	5	5	5	5	5	25
62	4	4	4	4	4	20
63	4	5	4	5	5	23
64	4	5	4	4	2	19
65	4	4	5	4	5	22
66	4	3	2	2	4	15
67	5	5	5	5	5	25
68	4	4	4	5	5	22
69	4	4	4	3	5	20
70	3	3	3	3	3	15
71	4	4	3	3	4	18
72	5	5	5	5	5	25
73	3	3	3	3	3	15
74	3	4	2	4	3	16

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

75	4	3	3	3	4	17
76	5	5	4	5	4	23
77	4	4	4	4	4	20
78	3	3	3	3	3	15
79	4	4	4	4	4	20
80	3	3	3	3	3	15
81	4	4	3	4	5	20
82	4	4	4	5	5	22
83	4	4	4	3	4	19
84	5	4	5	3	4	21
85	3	3	4	4	3	17
86	4	3	4	4	5	20
87	3	3	3	3	3	15
88	5	3	5	3	4	20
89	3	3	3	2	3	14
90	5	3	4	2	4	18
91	5	5	3	2	4	19
92	4	4	4	4	4	20
93	2	2	2	2	2	10
94	5	3	3	3	3	17
95	4	3	3	4	4	18
96	1	1	1	1	1	5
97	4	1	1	1	1	8
98	2	2	3	3	3	13
99	4	4	4	5	4	21
100	4	2	5	5	2	18

Lampiran 5. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas

1. Diskon

		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X.5	TOTAL
X1.1	Pearson Correlation	1	.449**	.644**	.599**	.697**	.806**
	Sig. (2-tailed)		0.001	0.000	0.000	0.000	0.000
	N	53	53	53	53	53	53
X1.2	Pearson Correlation	.449**	1	.634**	.574**	.421**	.755**
	Sig. (2-tailed)	0.001		0.000	0.000	0.002	0.000
	N	53	53	53	53	53	53

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

X1.3	Pearson Correlation	.644**	.634**	1	.707**	.608**	.865**
	Sig. (2-tailed)	0.000	0.000		0.000	0.000	0.000
	N	53	53	53	53	53	53
X1.4	Pearson Correlation	.599**	.574**	.707**	1	.729**	.877**
	Sig. (2-tailed)	0.000	0.000	0.000		0.000	0.000
	N	53	53	53	53	53	53
X.5	Pearson Correlation	.697**	.421**	.608**	.729**	1	.834**
	Sig. (2-tailed)	0.000	0.002	0.000	0.000		0.000
	N	53	53	53	53	53	53
TOTAL	Pearson Correlation	.806**	.755**	.865**	.877**	.834**	1
	Sig. (2-tailed)	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	
	N	53	53	53	53	53	53

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
0.882	5

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. Kupon Cashback

Correlations

		X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	TOTAL
X2.1	Pearson Correlation	1	.787**	.704**	.676**	.789**	.880**
	Sig. (2-tailed)		0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	N	53	53	53	53	53	53
X2.2	Pearson Correlation	.787**	1	.761**	.771**	.726**	.901**
	Sig. (2-tailed)	0.000		0.000	0.000	0.000	0.000
	N	53	53	53	53	53	53
X2.3	Pearson Correlation	.704**	.761**	1	.815**	.770**	.904**
	Sig. (2-tailed)	0.000	0.000		0.000	0.000	0.000
	N	53	53	53	53	53	53
X2.4	Pearson Correlation	.676**	.771**	.815**	1	.777**	.901**
	Sig. (2-tailed)	0.000	0.000	0.000		0.000	0.000
	N	53	53	53	53	53	53
X2.5	Pearson Correlation	.789**	.726**	.770**	.777**	1	.903**
	Sig. (2-tailed)	0.000	0.000	0.000	0.000		0.000
	N	53	53	53	53	53	53
TOTAL	Pearson Correlation	.880**	.901**	.904**	.901**	.903**	1
	Sig. (2-tailed)	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	
	N	53	53	53	53	53	53

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
0.940	5

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. Bebas Ongkos Kirim

Correlations

		X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5	TOTAL
X3.1	Pearson Correlation	1	.773**	.473**	.760**	.715**	.885**
	Sig. (2-tailed)		0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	N	53	53	53	53	53	53
X3.2	Pearson Correlation	.773**	1	.546**	.656**	.701**	.873**
	Sig. (2-tailed)	0.000		0.000	0.000	0.000	0.000
	N	53	53	53	53	53	53
X3.3	Pearson Correlation	.473**	.546**	1	.366**	.532**	.697**
	Sig. (2-tailed)	0.000	0.000		0.007	0.000	0.000
	N	53	53	53	53	53	53
X3.4	Pearson Correlation	.760**	.656**	.366**	1	.694**	.844**
	Sig. (2-tailed)	0.000	0.000	0.007		0.000	0.000
	N	53	53	53	53	53	53
X3.5	Pearson Correlation	.715**	.701**	.532**	.694**	1	.873**
	Sig. (2-tailed)	0.000	0.000	0.000	0.000		0.000
	N	53	53	53	53	53	53
TOTAL	Pearson Correlation	.885**	.873**	.697**	.844**	.873**	1
	Sig. (2-tailed)	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	
	N	53	53	53	53	53	53

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
0.890	5

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

4. Keputusan Pembelian

Correlations

		Y1.1	Y1.2	Y1.3	Y3.4	Y3.5	TOTAL
Y1.1	Pearson Correlation	1	.404**	.441**	.378**	.337*	.662**
	Sig. (2-tailed)		0.003	0.001	0.005	0.014	0.000
	N	53	53	53	53	53	53
Y1.2	Pearson Correlation	.404**	1	.488**	.481**	.688**	.815**
	Sig. (2-tailed)	0.003		0.000	0.000	0.000	0.000
	N	53	53	53	53	53	53
Y1.3	Pearson Correlation	.441**	.488**	1	.585**	.492**	.798**
	Sig. (2-tailed)	0.001	0.000		0.000	0.000	0.000
	N	53	53	53	53	53	53
Y3.4	Pearson Correlation	.378**	.481**	.585**	1	.420**	.749**
	Sig. (2-tailed)	0.005	0.000	0.000		0.002	0.000
	N	53	53	53	53	53	53
Y3.5	Pearson Correlation	.337*	.688**	.492**	.420**	1	.769**
	Sig. (2-tailed)	0.014	0.000	0.000	0.002		0.000
	N	53	53	53	53	53	53
TOTAL	Pearson Correlation	.662**	.815**	.798**	.749**	.769**	1
	Sig. (2-tailed)	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	
	N	53	53	53	53	53	53

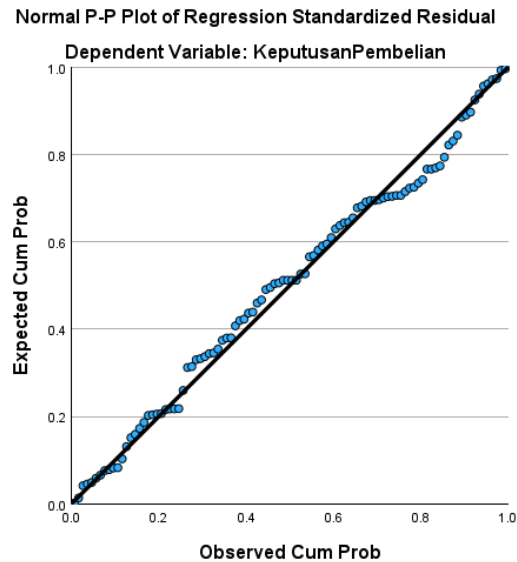
** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
0.818	5

Lampiran 6. Hasil Uji Normalitas

a. Normal P-P Plot



b. Kormogolov-Smirnov

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardize d Residual
N		100
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.20062773
Most Extreme Differences	Absolute	.073
	Positive	.073
	Negative	-.050
Test Statistic		.073
Asymp. Sig. (2-tailed) ^c		.200 ^d
Monte Carlo Sig. (2-tailed) ^e	Sig.	.210
	99% Confidence Interval	Lower Bound
		Upper Bound
		.200
		.221

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

e. Lilliefors' method based on 10000 Monte Carlo samples with starting seed 2000000.

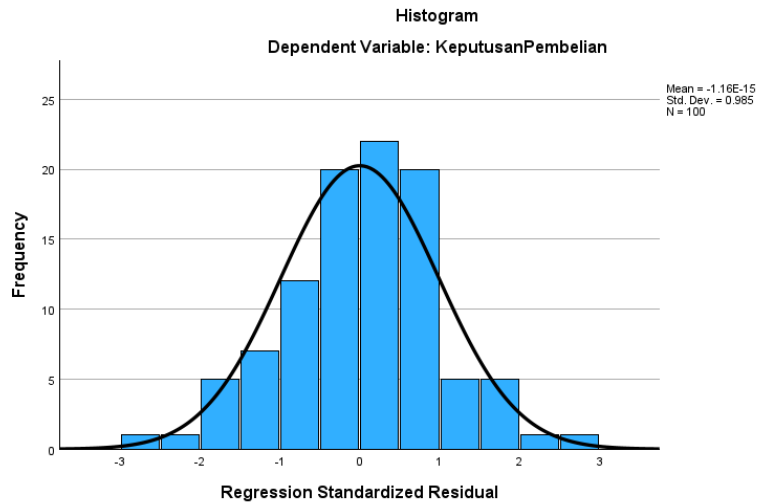
Hak Cipta :

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

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

c. Histogram



1. Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients ^a						
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	Collinearity Statistics	
Model		B	Std. Error	Beta	Tolerance	VIF
1	(Constant)	3.793	1.200			
	Diskon	.184	.089	.211	.347	2.880
	KuponCashback	.319	.091	.370	.327	3.058
	BebasOngkosKirim	.304	.068	.341	.627	1.595

a. Dependent Variable: KeputusanPembelian

2. Hasil Uji Heteroskedasitas

a. Uji Glejser

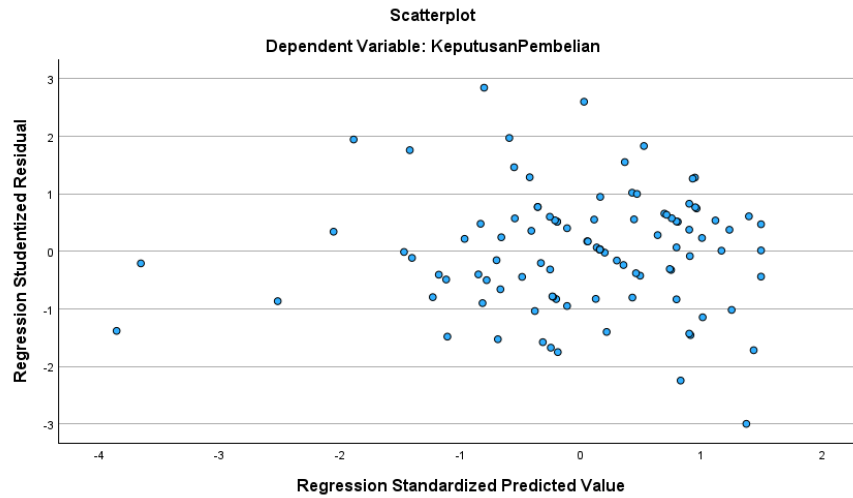
Coefficients ^a					
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	
Model		B	Std. Error	Beta	t
1	(Constant)	1.856	.762		2.435
	Diskon	-.004	.057	-.013	-.074
	KuponCashback	-.002	.058	-.007	-.037
	BebasOngkosKirim	-.002	.043	-.007	-.053

a. Dependent Variable: Abs_RES

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. Grafik Scatterplot



Lampiran 7. Hasil Uji Regresi Linier Berganda

1. Hasil Uji Regresi Linier Berganda

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3.793	1.200		3.161	.002
	Diskon	.184	.089	.211	2.066	.042
	KuponCashback	.319	.091	.370	3.515	<.001
	BebasOngkosKirim	.304	.068	.341	4.491	<.001

a. Dependent Variable: KeputusanPembelian

2. Uji T

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3.793	1.200		3.161	.002
	Diskon	.184	.089	.211	2.066	.042
	KuponCashback	.319	.091	.370	3.515	<.001
	BebasOngkosKirim	.304	.068	.341	4.491	<.001

a. Dependent Variable: KeputusanPembelian

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. Uji F

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	901.407	3	300.469	60.165	<,001 ^b
	Residual	479.433	96	4.994		
	Total	1380.840	99			

a. Dependent Variable: KeputusanPembelian

b. Predictors: (Constant), BebasOngkosKirim, Diskon, KuponCashback

4. Uji Koefisien Determinasi

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.808 ^a	.653	.642	2.235

a. Predictors: (Constant), BebasOngkosKirim, Diskon, KuponCashback

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**