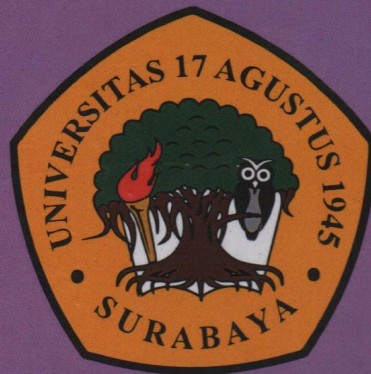


**PENGARUH DISKON, GRATIS ONGKIR, DAN ULASAN  
PEMBELI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA  
TOKO ONLINE BELIA COSMETIC SHOPEE**

**SKRIPSI**

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas Akademik  
Dan Memenuhi Syarat Mencapai Gelar Sarjana Strata - 1  
Program Studi Administrasi Bisnis**



Oleh :

**RIZNA INTANI SHAUBIL HAQ**  
NBI : 1121800074

**PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA**

**2022**

**PEMBELI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA  
TOKO ONLINE BELIA COSMETIC SHOPEE**

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas Akademik  
Dan Memenuhi Syarat Mencapai Gelar Sarjana Strata-1  
Program Studi Administrasi Bisnis



Disusun Oleh :

**RIZNA INTANI SHAUBIL HAQ**

1121800074

**PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945  
SURABAYA**

**2022**

**PENGARUH DISKON, GRATIS ONGKIR, DAN ULASAN  
PEMBELI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA  
TOKO ONLINE BELIA COSMETIC SHOPEE**

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas Akademik  
Dan Memenuhi Syarat Mencapai Gelar Sarjana Strata-I  
Program Studi Administrasi Bisnis



Disusun Oleh :

**RIZNA INTANI SHAUBIL HAQ**

1121800074

**PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945  
SURABAYA**

**2022**

**PENGARUH DISKON, GRATIS ONGKIR, DAN ULASAN  
PEMBELI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA  
TOKO ONLINE BELIA COSMETIC SHOPEE**

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas Akademik  
Dan Memenuhi Syarat Mencapai Gelar Sarjana Strata-1  
Program Studi Administrasi Bisnis



Disusun Oleh :

RIZNA INTANI SHAUBIL HAQ

1121800074

**PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945  
SURABAYA**

**2022**

**TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI**

**Nama : Rizna Intani Shaubil Haq**

**NBI : 1121800074**

**Judul : Pengaruh Diskon, Gratis Ongkir, Dan Ulasan Pembeli Terhadap Keputusan Pembelian Pada Toko Online Belia Cosmetic Di Shopee**

**Surabaya, 28 Juni 2022**

**Mengetahui,**

**Disetujui Oleh**

**Dekan  
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik  
Universitas 17 Agustus 1945  
Surabaya**

**Dosen Pembimbing**

**Dr. Dra. Ayun Maduwinarti, M.P.  
NPP : 20120.87.0103**

**Dr. Dra. Ayun Maduwinarti, M.P.  
NPP : 20120.87.0103**

**LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI**

**Dipertahankan di depan Sidang Dewan Penguji-Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas 17 Agustus 1945 dan diterima untuk memenuhi syarat guna memperoleh Gelar Sarjana pada tanggal 1 Juli 2022.**

**Dewan Penguji**

1. **Dr. Dra. Ayun Maduwinarti, MP**

**Ketua**

(.....)

2. **Drs. Agung Pujianto, MM**

**Anggota**

(.....)

3. **Dra. Awin Mulyati, MM**

**Anggota**

(.....)

**Mengesahkan,**

**Dekan**

**Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik  
Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya**

**Dr. Dra. Ayun Maduwinarti, MP.**

**NPP. 20120870103**

### Surat Pernyataan Keaslian

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Rizna Intani Shaubil Haq

NBI : 1121800074

Program Studi : Administrasi Bisnis

Judul Skripsi : Pengaruh Diskon, Gratis Ongkir, Dan Ulasan Pembeli Terhadap Keputusan Pembelian Pada Toko Online Belia Cosmetic Di Shopee

Menyatakan :

1. Bahwa Skripsi yang saya tulis adalah benar-benar karya ilmiah saya sendiri dan atas bimbingan dari dosen pembimbing, bukan hasil plagiat dari karya ilmiah orang lain yang digunakan untuk memperoleh gelar akademik tertentu.
2. Bahwa jika saya mengambil, mengutip atau menulis sebagian dari karya ilmiah orang lain tersebut, saya mencantumkan sumber dan mencantumkan dalam Daftar Pustaka
3. Apabila di kemudian hari ternyata Skripsi saya terbukti Sebagian atau seluruhnya sebagai plagiat dari karya ilmiah orang lain tanpa menyebutkan sumber dan tidak mencantumkan dalam Daftar Pustaka, maka saya bersedia menerima sanksi terberat pencabutan gelar akademik yang telah saya peroleh.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sungguh-sungguh dan atas kesadaran yang sesadar-sadarnya.

Surabaya, 28 Juni 2022  
Yang Membuat Pernyataan



( Rizna Intani Shaubil Haq)



U N I V E R S I T A S  
17 AGUSTUS 1945  
S U R A B A Y A

**BADAN PERPUSTAKAAN**  
JL. SEMOLOWARU 45 SURABAYA  
TLP. 031 593 1800 (EX 311)  
EMAIL: [PERPUS@UNTAG-SBY.AC.ID](mailto:PERPUS@UNTAG-SBY.AC.ID)

**LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademik Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rizna Intani Shaubil Haq  
NBI : 1121800074  
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik  
Program Studi : Administrasi Bisnis  
Jenis Karya : Skripsi

Demi perkembangan ilmu pengetahuan, saya meyetujui untuk memberikan kepada Badan Perpustakaan Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya **Hak Bebas Royalti Noneklusif (Nonexclusive Royalty-Free Right)**, atas karya saya yang berjudul:

**“ PENGARUH DIKSON, GRATIS ONGKIR, DAN ULASAN PEMBELI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA TOKO ONLINE BELIA COSMETIC DI SHOPEE ”**

Dengan **Hak Bebas Royalti Noneklusif (Nonexclusive Royalty-Free Right)**, Badan Perpustakaan Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya berhak menyimpan, mengalihkan media atau memformatkan, mengolah dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, mempublikasikan karya ilmiah saya selama tetap tercantum.

Dibuat di : Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya  
Pada Tanggal : 28 Juni 2022

Yang Mervatakan



( Rizna Intani Shaubil Haq )



## **MOTTO**

“Dan segala nikmat yang ada padamu, maka dari Allah-lah (datangnya)”

- QS An-Nahl : 53

“ If Allah is all you have, You have all you need”

-RiznaISH

## ABSTRAK

Masa pandemic Covid19 membuat banyak orang mulai beralih untuk berbelanja secara online. Adanya *sosial distancing* membuat orang-orang memilih untuk berbelanja secara online guna untuk mengurangi kontak dengan orang lain. Produk perawatan dan kecantikan merupakan salah satu produk terlaris di toko online Shopee. Banyaknya *seller* yang menjual produk yang sama membuat setiap *seller* melakukan berbagai cara untuk mempromosikan produknya agar dipilih oleh konsumen. Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui pengaruh Diskon, Gratis Ongkir, dan Ulasan Pembeli terhadap Keputusan Pembelian pada toko online Belia Cosmetic di Shopee. Adapun metode penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif dengan menggunakan kuesioner sebagai instrumennya. Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen perempuan yang pernah membeli di toko Belia Cosmetic di Shopee. Sampel penelitian ini menggunakan *non-probability* (pengambilan sampel secara tidak acak) dengan Teknik pengambilan *purposive sampling* berjumlah 100 responden. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa semua variabel independent yaitu Diskon, Gratis Ongkir dan Ulasan Pembeli mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap variabel dependen yaitu keputusan pembelian pada toko online Belia Cosmetic di Shopee.

**Kata Kunci:** Promosi, Diskon, Gratis Ongkir, Ulasan Pembeli, Keputusan pembelian

## **ABSTRACT**

The Covid-19 pandemic has made many people start switching to online shopping. Social distancing makes people choose buy online to reduce contact with other people. Beauty care products are one of the best-selling products in the Shopee online store. Many sellers who sell the same product makes each seller do strategy to promote their products so that they are chosen by consumers. The purpose of this study was to determine the effect of Discounts, Free Shipping, and Online Customer Reviews on Purchase Decisions at the Belia Cosmetic online store at Shopee. The research method used is quantitative research using a questionnaire as an instrument. The population in this study were female consumers who had purchased at the Belia Cosmetic store at Shopee. The sample of this study used non-probability (non-random sampling) with a purposive sampling technique totaling 100 respondents. The data analysis technique used is multiple linear regression analysis. The results of this study indicate that all independent variables Discounts, Free Shipping and Online Customer Reviews, have a positive and significant influence on the dependent variable, namely purchasing decisions at the Belia Cosmetic online store at Shopee.

**Keywords:** Promotion, Discount, Free Shipping, Buyer Reviews, Purchase Decision

## KATA PENGANTAR

Puji syukur Saya panjatkan kehadurat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, nikmat dan petunjuk-Nya sehingga saya diberikan kesempatan untuk menyelesaikan skripsi ini yang berjudul “Pengaruh Diskon, Gratis Ongkir, dan Ulasan Pembeli terhadap Keputusan Pembelian pada toko *online* Belia Cosmetic di Shopee”. Penulisan skripsi ini dilakukan untuk memenuhi syarat menyelesaikan program Pendidikan strata satu jurusan Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universtas 17 Agustus 1945 Surabaya. Saya mengucapkan terima kasih kepada pihak yang telah membantu dna membimbing saya dalam menempuh Pendidikan dan menyelesaikan skripsi ini. Ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya saya tujukan kepada :

1. Allah SWT yang telah memberikan karunianya dengan memberikan kelancaran dan kemudahan dalam segala hal
2. Ibu Dr. Ayun Maduwinarti. M.P. selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya sekaligus Dosen pembimbing pertama saya dan Bapak Drs. Ute Chairuz M. Nasution, M.S. selaku Dosen pembimbing dua saya yang telah membimbing saya dengan baik , memberikan waktu, ilmu dan semangat kepada saya untuk bisa menyelesaikan skripsi saya.
3. Ibu Dra. Ni Made Ida Pratiwi, M.M. selaku Kepala program studi Administrasi Bisnis Universitas 17 Agustus Surabaya
4. Kedua orangtua saya , Papa dan Mama yang telah mendukung sepenuhnya secara moral, material, dan juga mental , selalu mendukung saya dan menyemangati saya dalam Menyusun skripsi dan menyelesaikan skripsi dengan tepat waktu
5. Kakak saya Mahdi Muhammad S. Ikom yang memberikan masukan dan gambaran mengenai skripsi sehingga saya mendapat gambaran mengenai skripsi.
6. Adik saya Syafaat Muhammad Shaubil Sabri , yang selalu memberikan semangat, dukungan dan motivasi serta bersedia menjadi pendengar terbaik saya sehingga saya semangat untuk menyusun dan menyelesaikan skripsi dengan tepat waktu
7. Para responden yang telah bersedia membantu saya dengan bersedia mengisi kuesioner yang saya bagikan , bahkan membantu saya untuk menyebarkan kuesioner saya meskipun baru berkenalan.
8. Dan Seluruh pihak yang terlibat yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu yang selalu memberikan semangat serta saling membantu dalam memberikan

informasi agar saling mendapat kemudahan satu sama lain untuk kelancaran skripsi sehingga skripsi saya selesai tepat waktu.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini. Oleh karena itu, besar harapan penulis untuk menerima saran dan kritik dari pembaca. Demikian penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua. Aamiin.

Surabaya, 28 Juni 2022

Penulis

## DAFTAR ISI

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI .....	i
TANDA PENGESAHAN SKRIPSI.....	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN .....	iii
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	iv
MOTTO.....	v
ABSTRAK .....	vi
<i>ABSTRACT</i> .....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI .....	x
DAFTAR GAMBAR .....	xiii
DAFTAR TABEL .....	xiv
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	5
1.3. Tujuan Penelitian.....	6
1.4. Manfaat Penelitian.....	6
1.5. Sistematika Penelitian .....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....	9
2.1. Penelitian Terdahulu .....	9
2.2. Tinjauan Teoritis .....	18
2.2.1. Bauran Promosi .....	18
2.2.2. Promosi Penjualan.....	18
2.2.3. Diskon .....	21
2.2.4. Gratis Ongkir.....	22
2.2.5. Marketplace .....	23
2.2.6. Electronic Word Of Mouth.....	23
2.2.7. Ulasan Pembeli.....	23
2.2.8. Perilaku Konsumen .....	25
2.2.9. Keputusan Pembelian .....	27
2.3. Definisi Konsep.....	28
2.4. Definisi Operasional.....	29

2.5. Hubungan Antar Variabel .....	32
2.6. Kerangka Dasar Pemikiran.....	33
2.7. Hipotesis.....	34
BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....	35
1.1. Jenis Penelitian .....	35
1.1.1. Jenis Penelitian .....	35
1.1.2. Rancangan Penelitian .....	35
1.2. Populasi dan Sampel.....	36
3.2.1. Populasi .....	36
3.2.2. Sampel.....	36
1.3. Skala Pengukuran dan Intrumen Penelitian .....	37
3.3.1. Skala Pengukuran .....	37
3.3.2. Instrumen Penelitian .....	38
1.4. Jenis Data dan Sumber Data .....	38
3.4.1. Jenis Data.....	38
3.4.2. Sumber Data .....	38
1.5. Teknik Pengumpulan Data.....	39
1.6. Teknik Analisis Data.....	39
3.6.1. Uji Instrumen Penelitian.....	39
3.6.2. Uji Hipotesis.....	40
BAB IV. PENYAJIAN, ANALISA DAN PEMBAHASAN .....	45
4.1. Penyajian Data .....	45
4.1.1. Gambaran Objek Penelitian.....	45
4.1.2. Karakteristik Responden.....	46
4.1.3. Uji Instrumen.....	48
4.1.4. Distribusi Frekuensi Jawaban Responden .....	50
4.2. Tabulasi Data .....	57
4.3. Analisis Data .....	70
4.3.1. Uji Asumsi Klasik.....	70
4.3.2. Hasil Uji Regresi Linear Berganda .....	73
4.3.3. Hasil Uji Determinasi ( $R^2$ ) .....	74
4.3.4. Hasil Uji Parsial (Uji t).....	75
4.3.5. Hasil Uji Simultan (Uji F) .....	76
4.4. Pembahasan.....	76
4.4.1. Pengaruh Diskon terhadap Keputusan Pembelian .....	76
4.4.2. Pengaruh Gratis Ongkir terhadap Keputusan Pembelian.....	77
4.4.3. Pengaruh Ulasan Pembelian terhadap Keputusan Pembelian .....	77
4.4.4. Pengaruh Diskon, Gratis Ongkir, dan Ulasan Pembeli terhadap Keputusan Pembelian secara simultan.....	78

BAB V PENUTUP .....	79
5.1. Kesimpulan .....	79
5.2. Rekomendasi.....	80
DAFTAR PUSTAKA.....	81
LAMPIRAN.....	85



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Akun Belia Cosmetic di Shopee .....	4
Gambar 1.2 Penghargaan Seller Belia Cosmetic .....	5
Gambar 2.6 Kerangka Dasar Pemikiran .....	33
Gambar 4.1 Akun Belia Cosmetic di Shopee .....	45
Gambar 4.2 Penghargaan dan Partners Seller Belia Cosmetic .....	45
Gambar 4.4 Uji Normalitas Histogram.....	70
Gambar 4.5 Uji Normalitas Data .....	71
Gambar 4.6 Uji Heteroskedastitas .....	71

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	9
Tabel 2.2 Definisi Konsep dan Definisi Operasional .....	31
Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia .....	46
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan (Status).....	47
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan (Perbulan).....	47
Tabel 4.5 Uji Validitas .....	48
Tabel 4.6 Uji Reliabilitas Diskon (X1).....	49
Tabel 4.7 Uji Reliabilitas Gratis Ongkir (X2) .....	49
Tabel 4.8 Uji Reliabilitas Ulasan Pembeli (X3) .....	49
Tabel 4.9 Uji Reliabilitas Keputusan Pembeli (Y) .....	50
Tabel 4.10 Kelas Interval .....	50
Tabel 4.11 Rekapitulasi Pernyataan Responden Variabel Diskon (X1) .....	51
Tabel 4.12 Rekapitulasi Pernyataan Responden Variabel Gratis Ongkir (X2).....	52
Tabel 4.13 Rekapitulasi Pernyataan Responden Variabel Ulasan Pembeli (X3).....	53
Tabel 4.14 Rekapitulasi Pernyataan Responden Variabel Keputusan Pembelian (Y)..	55
Tabel 4.15 Hasil Tabulasi Variabel Diskon (X1) .....	57
Tabel 4.16 Hasil Tabulasi Variabel Gratis Ongkir (X2).....	60
Tabel 4.17 Hasil Tabulasi Variabel Ulasan Pembeli (X3).....	63
Tabel 4.18 Hasil Tabulasi Variabel Keputusan Pembelian (Y).....	67
Tabel 4.19 Uji Multikolinieritas .....	72
Tabel 4.20 Uji Autokorelasi .....	72
Tabel 4.19 Hasil Uji Regresi Linear Berganda.....	73
Tabel 4.20 Hasil Uji Determinasi (R Square).....	74
Tabel 4.21 Hasil Uji Parsial (Uji t).....	75
Tabel 4.22 Hasil Uji Simultan (Uji F) .....	76