

SKRIPSI
PENGARUH *ATTITUDE TOWARD ONLINE*
SHOPPING, SOCIAL INFLUENCE, DAN ESCAPISM
TERHADAP *ONLINE PURCHASE INTENTION*
TOKOPEDIA DI JAKARTA



UNTAR
Universitas Tarumanagara

DIAJUKAN OLEH:

NAMA : SASKIA

NIM : 115160212

UNTUK MEMENUHI SEBAGIAN DARI SYARAT-SYARAT
GUNA MENCAPAI GELAR SARJANA EKONOMI

PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS TARUMANAGARA

JAKARTA

2020

SURAT PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT



FR.FE-4.7-RO

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Mahasiswa : Saskia
NPM (Nomor Pokok Mahasiswa) : 115160212
Program Studi : SI Manajemen

Dengan ini saya menyatakan, apabila dalam pembuatan skripsi ternyata saya:

1. Melakukan plagiat/menyontek;
2. Mengutip tanpa menyebut sumbernya;
3. Menggunakan data fiktif atau memanipulasi data;
4. Melakukan riset perusahaan fiktif (hal ini Jurusan Akuntansi/Manajemen dapat konfirmasi langsung ke perusahaan terkait sesuai dengan surat risetnya).

Saya bersedia dikenakan sanksi berupa pembatalan skripsi dan diskors maksimal 2 (dua) semester. Kemudian apabila hal di atas terbukti setelah lulus ujian skripsi/komprehensif saya bersedia dinyatakan batal skripsi dan kelulusannya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya tanpa ada paksaan dari pihak manapun.

Jakarta, 30 Juni 2020



Saskia

Catatan:

1. Asli dikembalikan ke jurusan Akuntansi/Manajemen dan difotocopy untuk mahasiswa yang bersangkutan.
2. Harap disertakan pada skripsi sebelum maupun setelah lulus ujian dan revisi.

**UNIVERSITAS TARUMANAGARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
JAKARTA**

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI

NAMA : SASKIA
NIM : 115160212
PROGRAM / JURUSAN1 : S1 / MANAJEMEN
KONSENTRASI : MANAJEMEN PEMASARAN
JUDUL SKRIPSI : PENGARUH *ATTITUDE TOWARD ONLINE
SHOPPING, SOCIAL INFLUENCE, DAN
ESCAPISM* TERHADAP *ONLINE PURCHASE
INTENTION* TOKOPEDIA DI JAKARTA

Jakarta, 27 Juni 2020

Pembimbing,



(Dra. Rodhiah, M.M.)

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS TARUMANAGARA
JAKARTA

TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Saskia

NIM : 115160212

Program Studi : S1 Manajemen

Judul Skripsi

***PENGARUH ATTITUDE TOWARD ONLINE SHOPPING, SOCIAL
INFLUENCE, DAN ESCAPISM TERHADAP ONLINE PURCHASE
INTENTION TOKOPEDIA DI JAKARTA***

Telah diuji pada Ujian Skripsi dan Komprehensif tanggal 7 Juli 2020
dan dinyatakan lulus, dengan tim penguji yang terdiri atas:

1. Ketua : LYDIAWATI SOELAIMAN, ST., MM
2. Anggota : Dra. RODHIAH, MM
- Anggota : YENNY LEGO, SE., MM

Jakarta, 16 Juli 2020

Pembimbing



(Dra. Rodhiah M.M)

ABSTRACT

UNIVERSITAS TARUMANAGARA

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

JAKARTA

(A) SASKIA

(B) *THE EFFECT OF ATTITUDE TOWARD ONLINE SHOPPING, SOCIAL INFLUENCE, AND ESCAPISM TOWARD TOKOPEDIA ONLINE PURCHASE INTENTION IN JAKARTA*

(C) *xiv + 78 pages, 2020, 17 tables, 10 pictures, 7 attachments*

(D) *MARKETING MANAGEMENT*

(E) ***Abstract:*** *The purpose of this study was to determine the effect of attitude toward online shopping, social influence, and escapism toward Tokopedia online purchase intention in Jakarta. Samples were selected using a purposive sampling method of 155 respondents who were Tokopedia users and had bought at least once at Tokopedia and residing in Jakarta. Data collection techniques were carried out by distributing questionnaires using a likert scale of 1-5. Sample was selected using purposive sampling method amounted to 155 respondents at Jakarta. This research uses structural equation modeling (SEM) analysis technique and using SMART PLS 3 software to process data. The results of this study showed that attitude toward online shopping has a positive effect on online purchase intention, social influence has a positive effect on online purchase intention and escapism doesn't has a positive effect on online purchase intention.*

(F) *Attitude Toward Online Shopping, Social Influence, Escapism, Online Purchase Intention*

(G) *Reference list: 52 references (1972-2019)*

ABSTRAK

UNIVERSITAS TARUMANAGARA

FAKULTAS EKONOMI DAN

BISNIS JAKARTA

(A) SASKIA

(B) PENGARUH *ATTITUDE TOWARD ONLINE SHOPPING*, *SOCIAL INFLUNCE* DAN *ESCAPISM* TERHADAP *ONLINE PURCHASE INTENTION* TOKOPEDIA DI JAKARTA.

(C) xiv +78 Halaman, 2020, 17 tabel, 10 gambar, 7 lampiran

(D) MANAJEMEN PEMASARAN

(E) **Abstrak:** Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh *attitude toward online shopping*, *social influence*, dan *escapism* terhadap *online purchase intention* Tokopedia di Jakarta. Sampel yang dipilih menggunakan metode purposive sampling sebanyak 155 responden yang merupakan pengguna Tokopedia dan pernah berbelanja minimal 1 kali di Tokopedia serta berdomisili di Jakarta. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan penyebaran kuesioner menggunakan skala likert 1 – 5. Penelitian ini menggunakan teknik analisis *structural equation modeling* (SEM) dengan menggunakan *software* SMART PLS 3 untuk mengolah data. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *attitude toward online shopping* berpengaruh positif terhadap *online purchase intention*, *social influence* berpengaruh positif terhadap *online purchase intention* dan *escapism* tidak berpengaruh positif terhadap *online purchase intention*.

(F) *Attitude Toward Online Shopping, Social Influence, Escapism, Online Purchase Intention*

(G) Daftar Acuan: 52 acuan (1972-2019)