

RINGKASAN EKSEKUTIF

Hampir setiap perusahaan besar memperkenalkan rencana dan tindakan dengan menggunakan internet. Hal ini yang mendorong penulis untuk meluncurkan suatu *website* www.kuponbelanja.com dimana terdapat berbagai kupon dari berbagai jenis perusahaan yang ingin mempromosikan perusahaannya melalui kupon. Calon konsumen dapat mencari dan mendapatkan kupon tersebut dengan mudah melalui *website* www.kuponbelanja.com.

Banyak sekali faktor yang mendorong dan mempengaruhi ketertarikan konsumen dalam mengunjungi *website*. Setelah melakukan penelitian, penulis tertarik pada inti permasalahan yaitu: (1) Apakah terdapat hubungan antara perilaku calon konsumen, tampilan *website* dan minat konsumen terhadap promosi kupon secara bersama – sama dengan tingkat ketertarikan calon konsumen dalam mengunjungi *website* Kuponbelanja. (2) Faktor apa yang paling berpengaruh terhadap tingkat ketertarikan konsumen dalam mengunjungi *website* Kuponbelanja. (3) Berapa besar tingkat ketertarikan konsumen dalam mengunjungi *website* Kuponbelanja apabila bisnis *website* Kuponbelanja tersebut direalisasikan.

Penulis menggunakan teknik deskriptif analitis, metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan metode survey, korelasi dan regresi berganda. Dimana metode survey yang digunakan berupa kuesioner. Penelitian dilakukan di *Food Court Mall* Taman Anggrek Jakarta, *Hero Mall* Taman Anggrek Jakarta, *Carrefour Puri Indah* Jakarta, dan beberapa angket disebarakan ke Bandung, Cirebon, Surabaya, Lampung, Makassar dan Solo melalui internet.

Berdasarkan temuan dan hasil penelitian yang telah dipaparkan pada bab – bab sebelumnya dapat disimpulkan bahwa: (1) Perilaku konsumen, minat terhadap kupon dan tampilan *website* secara bersama – sama ikut menentukan tingkat ketertarikan konsumen dalam mengunjungi *website*. Artinya semakin positif perilaku konsumen, semakin tinggi minat konsumen terhadap promosi kupon, dan semakin baik tampilan *website* maka semakin tinggi tingkat pengunjung *website* [kuponbelanja.com](http://www.kuponbelanja.com). Sehingga, apabila tingkat pengunjung *website* akan ditingkatkan secara lebih sering, maka perilaku konsumen perlu ditingkatkan secara lebih positif, minat konsumen perlu ditingkatkan dengan promosi kupon yang lebih menarik dan tampilan *website* perlu ditingkatkan menjadi lebih baik dan lebih menarik. (2) Minat konsumen terhadap promosi kupon merupakan faktor yang paling menentukan tingkat ketertarikan konsumen dalam mengunjungi *website*. Artinya semakin tinggi minat konsumen terhadap promosi kupon maka semakin tinggi tingkat pengunjung *website* [kuponbelanja.com](http://www.kuponbelanja.com). Sehingga, apabila tingkat pengunjung *website* akan ditingkatkan secara lebih sering, maka minat konsumen terhadap promosi kupon perlu ditingkatkan dengan jenis – jenis promosi kupon yang lebih menarik. (3) Melalui hasil penelitian ini, menunjukkan bahwa responden cukup tertarik untuk mengunjungi *website* Kuponbelanja apabila bisnis *website* tersebut direalisasikan.