



Universitas Katolik Parahyangan
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis

Terakreditasi A

SK BAN-PT NO:3949/SK/BAN-PT/Akred/S/X/2019

Pengaruh Shopping Motivation dan Perceived Quality
Terhadap Repurchase Intention di Toko Baju Online Poison

Skripsi

Oleh

Rynsent Tandri

2016320033

Bandung

2021



Universitas Katolik Parahyangan
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis

Terakreditasi A

SK BAN-PT NO:3949/SK/BAN-PT/Akred/S/X/2019

Pengaruh Shopping Motivation dan Perceived Quality
Terhadap Repurchase Intention di Toko Baju Online Poison

Skripsi

Oleh

Rynsent Tandri

2016320033

Pembimbing

Dr.Fransisca Mulyono,Dra., M.si

Bandung

2021

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Jurusan Administrasi Bisnis
Program Studi Administrasi Bisnis



Tanda Pengesahan Skripsi

Nama : Rynsent Tandri
Nomor Pokok : 2016320033
Judul : Pengaruh *Shopping Motivation* dan *Perceived Quality* Terhadap *Repurchase Itention* di Toko Baju Online Poison

Telah diuji dalam Ujian Sidang jenjang Sarjana
Pada Rabu, 14 Juli 2021
Dan dinyatakan **LULUS**

Tim Penguji

Ketua sidang merangkap anggota
Gandhi Pawitan, Ir., M.Sc., Ph.D.

:  _____

Sekretaris

Dr. Fransisca Mulyono, Dra., M.Si.

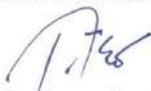
: _____

Anggota

Marihot Tua Efendi Hariandja, Drs., M.Si.

:  _____

Mengesahkan,
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik


Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si

Pernyataan

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Rynsent Tandri

NPM : 2016320033

Jurusan / Program studi : Ilmu Administrasi Bisnis

Judul : Pengaruh *Shopping Motivation* dan *Perceived Quality* terhadap *Repurchase Itention* di Toko Baju Online Poison

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini merupakan hasil karya tulis ilmiah sendiri dan bukanlah merupakan karya yang pernah di ajukan untuk memperoleh gelar akademik oleh pihak lain. Adapun karya atau pendapat pihak lain yang dikutip, ditulis sesuai dengan kaidah penulisan ilmiah yang berlaku.

Pernyataan ini saya buat dengan penuh tanggung jawab dan bersedia menerima konsekuensi apapun sesuai aturan yang berlaku apabila di kemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar.

Bandung, 11 Juli 2021



Rynsent Tandri

ABSTRAK

nama : Rynsent Tandri

NPM : 2016320033

Judul : Pengaruh *Shopping Motivation* dan *Perceived Quality* terhadap *Repurchase Intention* di Toko Baju Online Poison.

Toko Baju Poison merupakan toko online yang menawarkan produk baju dengan desain yang menarik. Toko Baju Poison ini telah dirintis sejak 11 april 2019 melalui platform online seperti Tokopedia. Produk yang ditawarkan berupa baju dan hoodie berdesain gambar dan tulisan. Toko Baju Poison mendesain bajunya sendiri dan bekerjasama dengan maklun untuk memproduksi baju-bajunya. Dengan keunikan atau identitas yang ditunjukkan oleh produk produknya hingga saat ini Toko Baju Posion masih memiliki pelanggan setianya terutama dari platform online. Menurut pengamat produk Toko Baju Poison masih memiliki pelanggan yang selalu membeli setiap meluncurkan produk-produk barunya

Berdasarkan hasil wawancara terhadap 5 orang responden, hasil yang didapatkan bahwa mereka masih tertarik untuk membeli terhadap produk Toko Baju Poison setiap kali meluncurkan produk barunya. Dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif antara *Shopping Motivation* dan *Perceived Quality* terhadap *Repuechase Intention* saat melihat produk Toko Baju Poison. Tetapi hal ini perlu dilakukan penelitian untuk membuktikan tentang pengaruh *Shopping Motivation* dan *Perceived Quality* terhadap *Repurchase Intention*.

Berdasarkan judul penelitian, tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah ada pengaruh antara *Shopping Motivation* dan *Perceived Quality* terhadap *Repurchase Intention* di Toko Baju Poison.

Jenis Penelitian ini adalah jenis penelitian kausal, metode yang digunakan adalah metode penelitian survei. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan teknik *Sampling Purposive*. Data dikumpulkan melalui kuisisioner yang diberikan kepada 154 orang, dan teknik analisis data yang digunakan adalah regresi linear berganda.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan *Shopping Motivation* dan *Perceived Quality* berpengaruh signifikan terhadap *Repurchase Intention* di Toko Baju Poison

Kata Kunci: *Shopping Motivation*, *Perceived Quality*, *Repurchase Intention*

ABSTRACT

NAME : Rynsent Tandri

NPM : 2016320033

TITLE : The Effect of Shopping Motivation and Perceived Quality on Repurchase Intention at Poison Online Clothing Stores.

Poison Clothing Store is an online store that offers clothing products with attractive designs. The Poison Clothing Store was established since April 11, 2019 through online platforms such as Tokopedia. They offered products such as clothes, hoodies and etc. with unique pictures and text designs. Poison Clothing Store designs their own clothes and works with third party manufacturers (*maklon*) to produce their clothes. With the uniqueness or identity of the products, Poison Clothing Store succeed to develop their own loyal customers, especially from online platforms. According to observers, such loyal customers of the Poison Clothing Store always buy new products offered by the same in the market.

Based on the results of interviews with 5 respondents, it is known that they are still interested in buying Poison Clothing Store products any time they launch a new product. It can be concluded that there is a positive influence between Shopping Motivation and Perceived Quality on Repurchase Intention when viewing the products of Poison Clothing Store. However, this research is carried out to prove the effect of Shopping Motivation and Perceived Quality on Repurchase Intention.

Based on the title of the study, the purpose of this study was to determine whether there was an influence between Shopping Motivation and Perceived Quality on Repurchase Intention at the Poison Clothing Store.

This research is a type of causal research in which survey research method is used. The sampling method used in this study is purposive sampling technique. Data were collected through questionnaires given to 154 people, and multiple linear regression was used to analyze the collected data.

The results of this study show that Shopping Motivation and Perceived Quality have a significant effect on Repurchase Intention at the Poison Clothing Store

Keywords: Shopping Motivation, Perceived Quality, Repurchase Intention

KATA PENGANTAR

Puji Syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan penyertaan-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Pengaruh *Shopping Motivation* dan *Perceived Quality* terhadap *Repurchase Intention* di Toko Baju Online Poison”. Penyusunan skripsi ini diajukan sebagai salah satu syarat kelulusan Strata 1 (sarjana) Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Katolik Parahyangan, Bandung.

Dalam penyelesaian penelitian ini, banyak pihak yang telah memberikan dukungan moral, dukungan materiil dan dorongan maupun bantuan dari banyak pihak yang membantu kelancaran penyelesaian skripsi ini. Maka dari itu, dengan segala kerendahan hati penulis ingin mengucapkan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya atas dukungan dan bantuannya kepada:

1. Tuhan Yang Maha Esa, atas segala berkat dan penyertaan-Nya sehingga penyusunan skripsi ini dapat berjalan dengan lancar.
2. Papi dan Mami yang selalu mendukung, mendoakan, memotivasi, dan selalu memfasilitasi segala kebutuhan sehingga mampu mencapai hasil yang terbaik dalam menyelesaikan pendidikan ini.
3. Kakak tercinta: Darient Tandri yang selalu memberikan dukungan, mendoakan dan memberikan semangat kepada penulis.
4. Ibu Dr. Fransisca Mulyono, Dra., M.Si., selaku dosen pembimbing yang selalu memberikan waktu, pengarahan, masukan serta dorongan yang sangat membantu dalam penulisan skripsi ini hingga selesai.
5. Bapak Yoke Pribadi Kornarius, S.AB., M.Si., selaku Ketua Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Universitas Katolik Parahyangan.
6. Bapak Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si., selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Katolik Parahyangan.

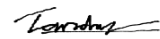
7. Ibu Dr. Maria Widyarini selaku Ketua Jurusan Program Ilmu Administrasi Bisnis.
8. Bapak Dr. Urip Santoso, Drs., S.E., M.M., Ak., CA. Selaku Dosen Ilmu Administrasi Bisnis yang selalu memberikan pengajaran yang terbaik.
9. Ibu Dr. Fransisca Mulyono, Dra., M.Si., selaku Dosen Ilmu Administrasi Bisnis yang selalu mengajarkan para mahasiswa untuk memiliki karakter yang baik kepada mahasiswa.
10. Kevin christian pemilik Toko Baju Online Poison, Bandung yang sudah memberi izin dan meluangkan waktu untuk membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini hingga selesai.
11. Bapak Tan Nan San dan Ibu Tjiong Mei Lin yang telah memberikan bantuan moril dan materiil kepada penulis.
12. Seluruh dosen pengajar di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik yang telah bersedia mengajar dan membimbing penulis dalam proses perkuliahan di Universitas Katolik Parahyangan.
13. Segenap staf tata usaha dan karyawan Universitas Katolik Parahyangan terutama di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik yang telah membantu penulis selama masa perkuliahan.
14. Evelyn Lavinia terkasih yang selalu mendukung, berbagi suka dan duka, dan yang selalu menyemangati penulis.
15. Juan dan Joshua selaku teman seperjuangan yang selalu memberikan semangat dan saran dalam menyelesaikan skripsi ini.
16. Owen dan Felix sahabat yang selalu memberikan dukungan, semangat, saran, dan masukan selama proses kuliah dari awal hingga akhir dan terutama untuk penyelesaian skripsi ini.
17. Grup Teman SD Aloy yang selalu memberikan dukungan, saran, berbagi keluh kesah, canda tawa dan semangat kepada penulis.
18. Sahabat-sahabat terkasih
(Allysa, Anastasia, Angel, Caleb, Charles, Eren, Felix, Kevin, Hana, Nicho, Reynaldi, dan Siawling) yang selalu mendukung dan berbagi canda tawa dan kebaikan lainnya yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

19. Teman-teman

kuliah:

Angie, Kevin, Ronaldo, Steven, Angel, Cecilia, Jeremy, Jonathan, Merin, Valerie, Willy, Yoana, Gorivano, Jemmy, Pandoyo, dan Sylvia.

Bandung, 11 Juli 2021



Rynsent Tandri

DAFTAR ISI

ABSTRAK	iii
ABSTRACT	iv
KATA PENGANTAR	v
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Identifikasi Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Manfaat Penelitian.....	4
BAB II KERANGKA TEORI	5
2.1 Shopping Motivation	5
2.1.1 Definisi Shopping Motivation	5
2.1.2 Manfaat Shopping Motivation	6
2.1.3 Indikator Shopping Motivation.....	7
2.2 Perceived Quality	8
2.2.1 Definisi Perceived Quality	8
2.2.2 Manfaat Perceived Quality.....	9
2.2.3 Indikator Perceived Quality.....	10
2.3 Repurchase Intention	11
2.3.1 Definisi Repurchase intention	11
2.3.2 Manfaat Repurchase Intention.....	11
2.3.3 Indikator Repurchase Intention.....	12
2.4 Penelitian Terdahulu	12
2.5 Hipotesis	14
BAB III	16
METODE PENELITIAN	16

3.1 Jenis Penelitian	16
3.2 Metode Penelitian	16
3.3 Model Penelitian.....	17
3.4 Operasionalisasi Variabel	19
Tabel 3. 2.....	20
Operasionalisasi	20
Perceived Quality	20
Tabel 3. 3.....	20
Operasionalisasi	20
Repurchase Intention	20
3.5 Populasi dan Sampling	21
3.5.1 Populasi dan sample	21
3.5.2 Sampel.....	21
3.5.3 Sampling.....	22
3.6 Teknik pengambilan Data	22
3.7 Teknik Analisis Data	24
3.7.1 Uji Validitas.....	24
3.7.2 Uji Reliabilitas	25
3.7.3 Uji Asumsi Klasik	26
3.7.4 Uji Regresi	28
3.7.5 Uji Korelasi.....	30
3.7.6 Uji Koefisien Determinasi.....	31
3.7.7 Uji Hipotesis	31
BAB IV	34
OBJEK PENELITIAN.....	34
4.1 Sejarah dan Profil Toko Baju Poison	34
BAB V.....	41

HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN	41
5.1 Uji Validitas dan Reliabilitas	41
5.1.1 Uji Validitas.....	41
5.1.2 Uji Reliabilitas	43
5.2 Analisa Deskriptif Data Diri Konsumen.....	44
5.2.1 Profile Responden.....	44
5.3 Tanggapan Responden dan Kategorisasi Mengenai Variabel Shopping Motivation, Perceived Quality dan Repurchase Intention.....	48
5.3.1 Shopping Motivation	49
5.3.2 Perceived Quality.....	60
5.3.3 Repurchase Intention.....	64
5.4 Pengaruh Motivasi Konsumen dan Perceived Quality Terhadap Repurchase Intention.....	69
5.4.1 Uji Asumsi Klasik	69
5.4.2 Uji Regresi Linear Berganda	73
5.4.3 Uji Kolerasi.....	76
5.4.5 Pengujian Hipotesis	80
BAB VI	86
6.1 Kesimpulan	86
6.2 Saran	87
Daftar Pustaka	1

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3. 1 Model Penelitian.....	18
Gambar 4 1.....	37
Gambar 4 2.....	38
Gambar 4 3.....	39
Gambar 4 4.....	39
Gambar 4 5.....	40
Gambar 4 6.....	40
Gambar 4 7.....	40

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Berbelanja secara online merupakan kegiatan yang banyak dilakukan oleh masyarakat pada saat ini terutama ketika muncul pandemic Covid-19 yang melanda di tahun 2020. Meskipun sudah banyak yang menggunakan transaksi secara online sebelum pandemi, di saat pandemi semakin banyak yang beralih dari toko offline ke toko online dikarenakan adanya ketentuan PSBB.

Marketplace merupakan platform *E-Commerce* yang sangat ideal untuk digunakan dan sangat berguna untuk menjembatani antara penjual dari berbagai tempat untuk bertemu dengan pembeli dari berbagai tempat. Saat pandemi seperti ini masyarakat harus tetap berada di rumah maka salah satu hal yang dapat dilakukan adalah berbelanja online dari mulai kebutuhan primer sampai kebutuhan sekunder. Minat berbelanja online pun sangat meningkat pada saat pandemic covid-19. Dari pengamatan penulis dengan gaya hidup baru yaitu berbelanja online maka banyak penjual dan pembeli yang sangat diuntungkan. Penjualan berbagai bidang kebutuhan di *marketplace* pun naik secara signifikan. Tidak terkecuali bagi toko yang menjual berbagai baju/fashions pun ikut mengalami kenaikan pada saat pandemic seperti ini.

Secara umum banyaknya penjualan online maka konsumen akan memilih toko online mana yang mereka percayakan untuk membeli sebuah produk. Tentu saja

konsumen akan memilih toko yang menawarkan kualitas yang baik, harga terjangkau, model yang unik, dan terpercaya.

Maka sebuah review sangat penting untuk toko online agar pengunjung atau calon konsumen yang baru dapat melihat performa dan kualitas barang yang ditawarkan oleh toko online tersebut.

Salah satu toko online yang menjual baju memiliki dan mengutamakan keunikan atau ciri khas sendiri adalah Poison. Poison merupakan salah satu toko yang menjual pakaian pria dan wanita, produk yang ditawarkan berupa kaos dan sweater. Poison memproduksi barangnya di Kota Bandung tetapi hanya memasarkan produknya melalui platform online seperti Instagram dan Tokopedia. Poison sengaja membuat desain produknya unik dan berbeda dari yang lainnya agar brand Poison dapat dikenal di masyarakat. Salah satu keunikannya adalah semua gambar produk yang di luncurkan memiliki desain yang berbayang atau (*blur*). Hal ini sudah diciptakan semenjak produk pertamanya di luncurkan sampai produk terbarunya. Keunikan Poison tersebut mendapat tanggapan yang positif dari pelanggannya, mereka termotivasi untuk membeli produk Poison yang memiliki gambar (*Blur*) konsumen ingin membeli dan memakai baju yang berbeda dari brand lainnya.

Kualitas produk merupakan hal utama yang akan menjadi pertimbangan konsumen untuk membeli suatu produk.

*Table 1.1***Tabel perbandingan harga dan Penjualan**

NAMA TOKO	HARGA	PENJUALAN
Hacaka 52	105.000-130.000	624
Lintang Store16	90.000-170.000	367
T and W Shop	100.000-135.000	1300
Poison	Rp.120.000-150.000	1500

Sumber: Tokopedia

Dengan data penjualan diatas dapat dilihat bahwa dengan harga yang lebih tinggi Toko Baju Online Poison dapat bersaing dengan kompetitornya yang memiliki harga yang lebih murah atau setara.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakan masalah yang sudah di paparkan di atas. Apa *Shopping Motivation* membeli ulang produk Poison, Apakah benar Motivasi dipengaruhi kualitas yang bagus sehingga mereka ingin membeli ulang produk Poison, dengan demikian rumusan masalah dalam penelitian ini adalah

1. Bagaimana pengaruh *Shopping Motivation* terhadap *Repurchase Itention*?
2. Bagaimana pengaruh *Perceived Quality* terhadap *Repurchase Itention*?
3. Bagaimana pengaruh *Shopping Motivation* dan *Perceived Quality* terhadap *Repurchase Itention*?

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan masalah yang telah dirumuskan, maka yang menjadi rumusan tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui:

1. Tingkat *Shopping Motivation* untuk membeli produk Poison.

2. Tingkat *Perceived Quality* untuk membeli produk Poison.
3. Mengetahui hubungan *Shopping Motivasi* dengan *Repurchase Intention*, dan hubungan *Perceived Quality* dengan *Repurchase Intention* pada produk Poison.

1.4 Manfaat Penelitian

Dalam penelitian ini dapat diambil beberapa manfaat yang diharapkan bisa berguna bagi beberapa pihak, diantaranya:

1. Bagi peneliti

Menambah pengetahuan dan wawasan ilmu, khususnya mengenai *Shopping Motivation*, *Perceived Quality*, dan *Repurchase Intention*. Peneliti akan lebih memahami hal-hal yang berkaitan dan sekaligus yang menyebabkan *Shopping Motivation*. Khususnya mengenai masalah Motivasi, persepsi kualitas, dan minat beli ulang.

2. Bagi pembaca

Memberikan informasi tentang pentingnya *Shopping Motivation* dan *Perceived Quality* berpengaruh terhadap *Repurchase Intention*. Sehingga pembaca mengetahui motivasi dan kualitas yang dirasakan konsumen pada produk Poison.

3. Bagi pemilik produk

Memberikan masukan mengenai apa saja yang mempengaruhi *Shopping Motivation* dalam membeli produknya serta memberi informasi mengenai kualitas yang dirasakan oleh konsumen terhadap produk Poison.