

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI NIAT BERPERILAKU
PADA *SOCIAL COMMERCE* FORUM JUAL BELI KASKUS**

Skripsi

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Mencapai Derajat Sarjana Manajemen
(S1)

Pada Program Studi Manajemen

Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Atma Jaya Yogyakarta



Diajukan oleh:

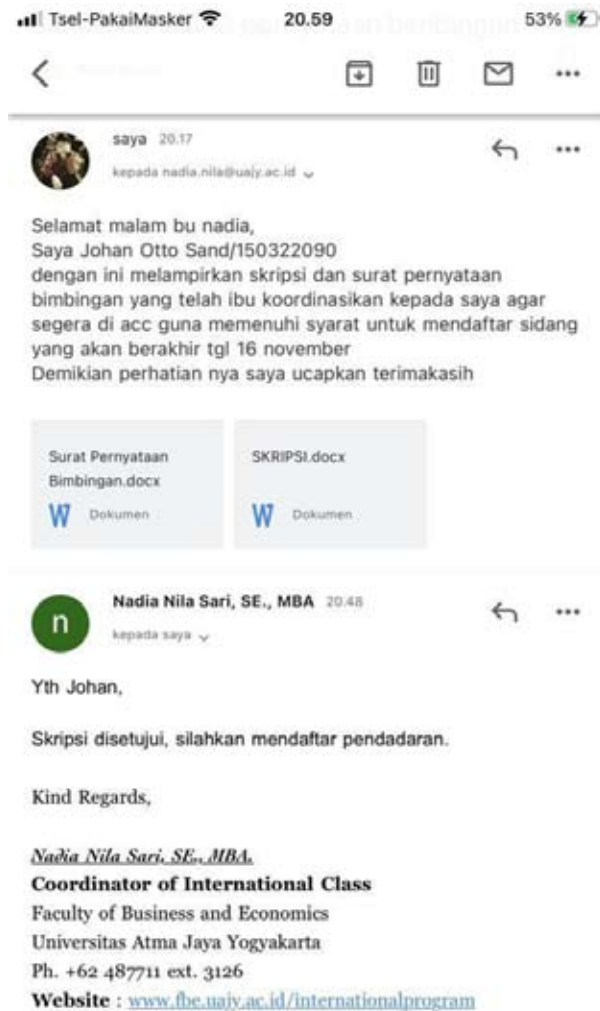
Johan Otto Sand

NPM: 15 03 22090

**FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA**

2021

HALAMAN PERSETUJUAN





SURAT KETERANGAN

No. 1350/J/I

Berdasarkan dari Ujian Pendadaran yang diselenggarakan pada hari Jumat, 3 Desember 2021 dengan susunan penguji sebagai berikut:

- | | |
|---|-----------------|
| 1. Prof. Dr. MF. Shellyana Junaedi, M.Si. | (Ketua Penguji) |
| 2. Th. Diah Widiastuti, SE., M.Si. | (Anggota) |
| 3. Nadia Nila Sari, SE., MBA. | (Anggota) |

Tim Penguji Pendadaran Program Studi Manajemen Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Atma Jaya Yogyakarta telah memutuskan bahwa:

Nama : Johan Otto Sand
NPM : 150322090

Dinyatakan
Lulus Dengan Revisi

Pada saat ini skripsi Johan Otto Sand telah selesai direvisi dan revisian tersebut telah diperiksa dan disetujui oleh semua anggota panitia penguji.

Surat Keterangan ini dibuat agar dapat digunakan untuk keperluan Yudisium kelulusan Sarjana Manajemen Fakultas Bisnis dan Ekonomika UAJY.

Dekan,



Drs. Budi Suprpto, MBA., Ph.D.

Alamat
Kampus III Gedung Bonaventura
Jalan Babarsari 43 Yogyakarta 55281
URL
<https://fbe.uajy.ac.id>

Kontak
Telepon : +62-274-487711 ext. 3120, 3127
Fax : +62-274-485227
Surel : fbe@uajy.ac.id



PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini dengan sesungguhnya menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI NIAT BERPERILAKU PADA *SOCIAL COMMERCE* FORUM JUAL BELI KASKUS

Merupakan hasil karya sendiri. Baik pernyataan, ide, maupun kutipan secara langsung maupun tidak langsung yang bersumber dari tulisan atau ide orang lain, telah saya nyatakan secara tertulis di skripsi ini dalam daftar pustaka. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa saya melakukan plagiasi, baik sebagian maupun seluruh dari skripsi ini, maka gelar dan ijazah yang saya peroleh dinyatakan batal dan akan saya kembalikan kepada Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Yogyakarta, 22 Oktober 2021

Yang menyatakan



Johan Otto Sand

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Niat Berperilaku pada *Social commerce* Forum Jual Beli Kaskus” sebagai pemenuhan persyaratan akhir untuk menempuh gelar Sarjana Manajemen (S1) di Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

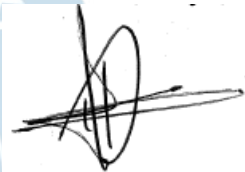
Banyak kesulitan yang dialami penulis dalam proses pembuatan skripsi dengan situasi kondisi pandemik Covid-19, sehingga sedikit menghambat dan mengalami beberapa kendala. Keberhasilan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini tidak lepas dari bantuan serta dukungan berbagai pihak, untuk itu penulis mengucapkan terima kasih pada:

1. Tuhan Yesus Kristus, atas berkat dan penyertaan-Nya yang selalu menyertai penulis, dan pendampingan serta penghiburan yang selalu dilimpahkannya dalam kehidupan penulis.
2. Ibu Nadia Nila Sari, SE., MBA. selaku dosen pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu dan memberikan petunjuk serta arahan dalam proses pembuatan skripsi, tentu dorongan serta semangat yang selalu diberikan kepada penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
3. Keluarga tercinta (Bapak, Mama, Mega) yang selalu memberi semangat dan doa tiada henti agar penulis tetap berusaha dan dapat segera menyelesaikan skripsi ini.
4. Seluruh teman-teman *Squad* 15 yang sudah bertemu penulis dalam berproses dan berkembang selama masa perkuliahan.
5. Teman-teman Manajemen Angkatan 2015 Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Atma Jaya Yogyakarta yang telah memberi semangat selama masa perkuliahan.

6. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu yang telah memberikan bantuan, doa, motivasi dan semangat baik secara langsung maupun tidak langsung sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

Akhir kata, penulis memohon maaf atas kesalahan-kesalahan yang telah dilakukan apabila ada kata-kata yang kurang berkenan di hati semua pihak dan semoga melalui penyusunan skripsi ini dapat berguna bagi semua pihak.

Yogyakarta, 22 Oktober 2021



Johan Otto Sand

HALAMAN MOTTO



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
PERNYATAAN.....	iii
KATA PENGANTAR	v
HALAMAN MOTTO	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	6
1.3. Tujuan Penelitian.....	6
1.4. Manfaat Penelitian.....	7
1.5. Sistematika Penelitian	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	9
2.1. Landasan teori	9
2.1.1. Niat berperilaku	9
2.1.2. <i>Social Support</i>	11
2.1.3. <i>Flow</i>	12
2.1.4. Kehadiran sosial.....	12
2.1.5. Kualitas situs web	13
2.2. Penelitian Terdahulu.....	13
2.3. Hipotesis penelitian	15
2.4. Kerangka penelitian.....	18
BAB III METODE PENELITIAN.....	19
3.1. Lingkup Penelitian	19
3.2. Objek dan Subjek Penelitian	19

3.3.	Populasi, Sampel, dan Metode Pengambilan Sampel	20
3.4.	Ukuran Sampel	20
3.5.	Metode Pengumpulan Data	20
3.6.	Definisi Operasional	21
3.7.	Metode Pengujian Instrumen.....	25
3.8.	Metode Analisis Data Structural Equation Modeling (SEM-PLS)	26
3.8.1.	Analisis <i>Outer Model</i> atau <i>Measurement Model</i> SEM-PLS.....	27
3.8.2.	Pengujian Inner Model atau Structural Model SEM-PLS	28
3.9.	Pengujian Hipotesis dengan SEM-PLS	28
BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....		29
4.1.	Pengantar	29
4.2.	Karakteristik Responden	29
4.3.	Statistik Deskriptif.....	31
4.4.	Analisis Data	34
4.5.	Pembahasan	44
BAB V PENUTUP.....		51
5.1.	Kesimpulan.....	51
5.2.	Implikasi Manajerial.....	52
5.3.	Keterbatasan Penelitian dan Saran Penelitian ke Depan	52
DAFTAR PUSTAKA		54
LAMPIRAN.....		60

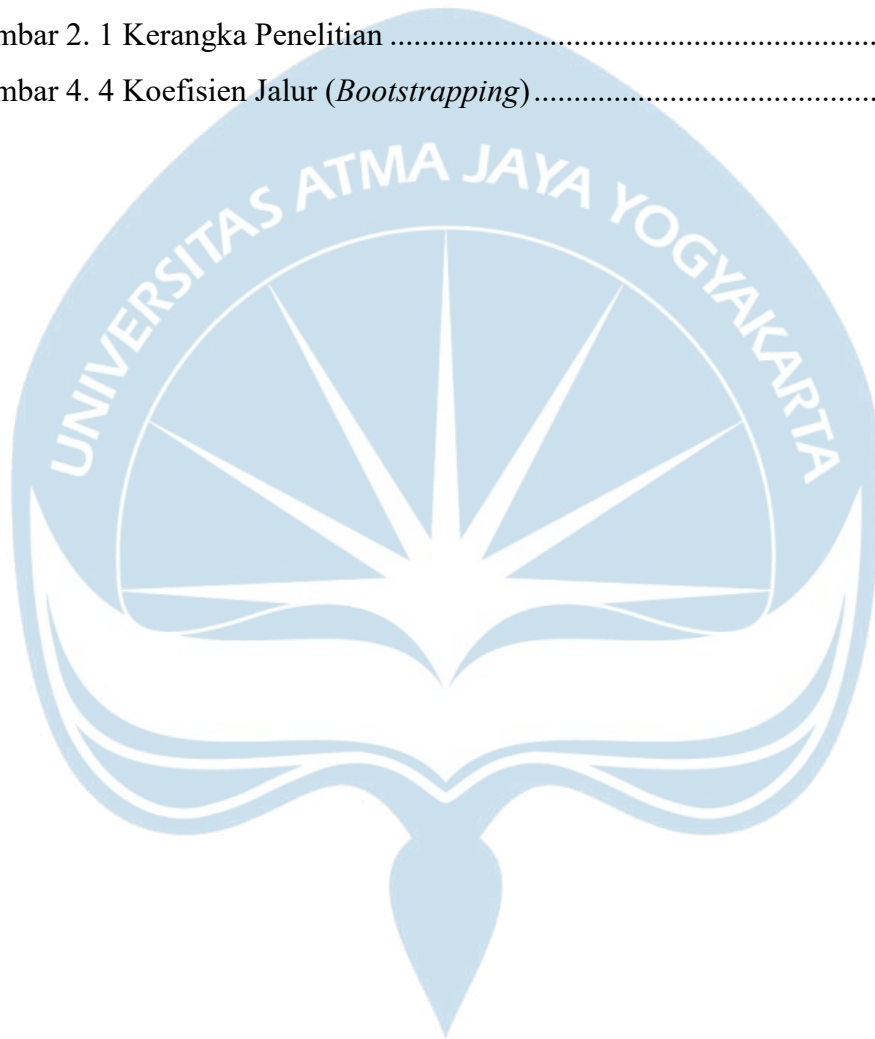
DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu	14
Tabel 3. 1 Definisi Operasional	21
Tabel 3. 2 Tahapan Evaluasi Hasil Model SEM-PLS.....	26
Tabel 4. 1 Seleksi Responden	29
Tabel 4. 2 Sebaran Jenis Kelamin Responden	30
Tabel 4. 3 Sebaran Usia Responden.....	30
Tabel 4. 4 Statistik Deskriptif variabel Dukungan Informasi	31
Tabel 4. 5 Statistik Deskriptif Variabel Dukungan Emosional.....	31
Tabel 4. 6 Statistik Deskriptif Variabel Kehadiran Sosial	32
Tabel 4. 7 Statistik Deskriptif Variabel <i>Flow</i>	32
Tabel 4. 8 Statistik Deskriptif Variabel Kehadiran Sosial	33
Tabel 4. 9 Statistik Deskriptif Variabel Niat Berperilaku.....	33
Tabel 4. 10 Loading Factor Indikator <i>Flow</i>	34
Tabel 4. 11 Loading Factor Indikator Dukungan Emosional.....	35
Tabel 4. 12 Loading Factor Indikator Dukungan Informasi	35
Tabel 4. 13 Loading Factor Indikator Kehadiran Sosial	35
Tabel 4. 14 Loading Factor Indikator Kualitas Web.....	36
Tabel 4. 15 Loading Factor Indikator Niat Berperilaku Konsumen	36
Tabel 4. 16 Average Variance Extracted	37
Tabel 4. 17 Cross Loading Indikator Variabel <i>Flow</i>	38
Tabel 4. 18 Cross Loading Indikator Variabel Dukungan Emosional	38
Tabel 4. 19 Cross Loading Indikator Variabel Dukungan Informasi.....	38
Tabel 4. 20 Cross Loading Indikator Variabel Kehadiran Sosial	39
Tabel 4. 21 Cross Loading Indikator Variabel Kualitas Web.....	39
Tabel 4. 22 Cross Loading Indikator Variabel Niat Berperilaku Konsumen.....	39
Tabel 4. 23 Composite Reliability dan Cronbach's Alpha	40
Tabel 4. 24 Model Fit Summary	41
Tabel 4. 25 Koefisien Determinasi.....	41
Tabel 4. 26 Pengujian Signifikansi	42



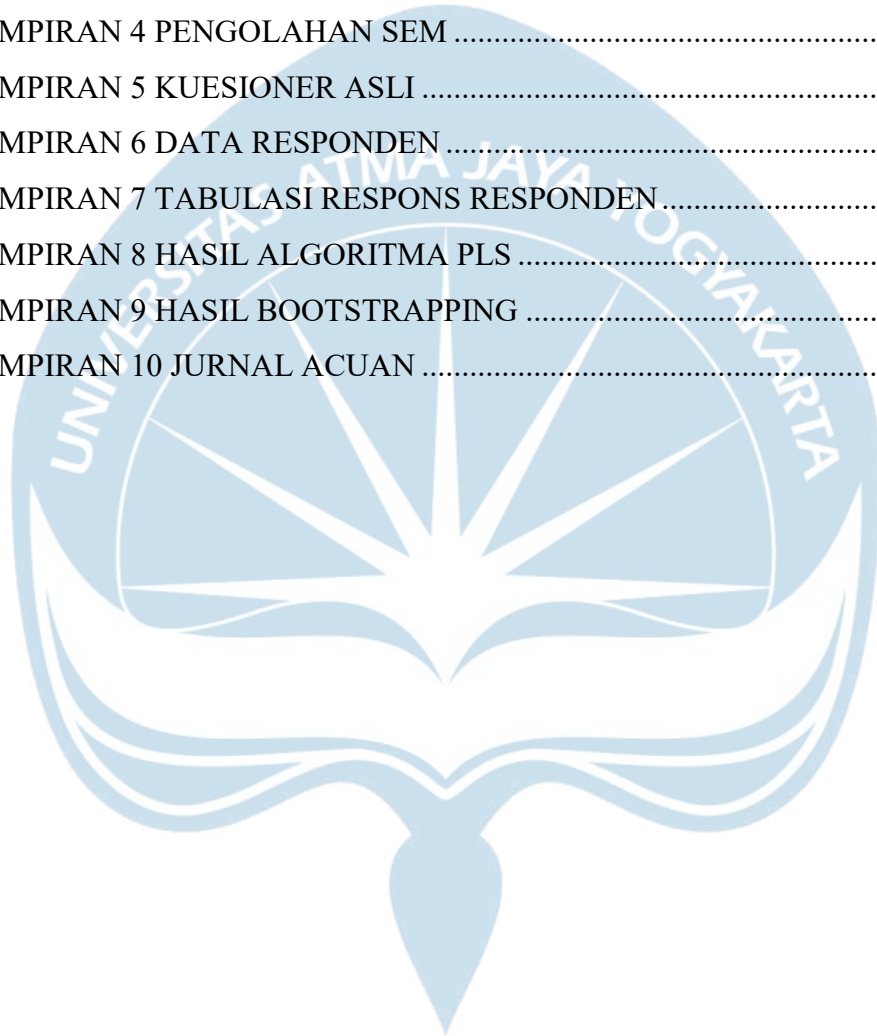
DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Logo Kaskus.....	3
Gambar 1. 2 Penetrasi Penggunaan Internet 2019-2020.....	4
Gambar 1. 3 Tampilan Laman Situs Jual Beli Kaskus.....	5
Gambar 2. 1 Kerangka Penelitian	18
Gambar 4. 4 Koefisien Jalur (<i>Bootstrapping</i>).....	42



DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 KUESIONER PENELITIAN	61
LAMPIRAN 2 KUESIONER DARING.....	66
LAMPIRAN 3 DATA DESKRIPTIF	69
LAMPIRAN 4 PENGOLAHAN SEM	72
LAMPIRAN 5 KUESIONER ASLI	95
LAMPIRAN 6 DATA RESPONDEN	97
LAMPIRAN 7 TABULASI RESPONS RESPONDEN.....	109
LAMPIRAN 8 HASIL ALGORITMA PLS	121
LAMPIRAN 9 HASIL BOOTSTRAPPING	129
LAMPIRAN 10 JURNAL ACUAN	131



**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI NIAT BERPERILAKU
PADA *SOCIAL COMMERCE* FORUM JUAL BELI KASKUS**

Disusun oleh:

Johan Otto Sand

15 03 22090

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang memengaruhi niat berperilaku konsumen FJB Kaskus yang mencakup dukungan informasi; dukungan emosional; *flow*; kehadiran sosial; dan kualitas web. Objek penelitian ini adalah pengguna FJB Kaskus yang mengetahui, menggunakan, dan pernah melakukan transaksi minimal 2 kali dalam 2 tahun terakhir. Teknik sampling yang digunakan adalah *purposive sampling* dengan ukuran sampel 150 responden serta pengumpulan data menggunakan skala Likert's 5 poin. Analisis data dilakukan dengan metode Structural Equation Model (SEM) dengan software PLS SEM. Hasil penelitian ini menunjukkan dukungan informasi, dukungan emosional, kehadiran sosial, dan kualitas web masing-masing mampu memengaruhi niat berperilaku konsumen secara signifikan. Sedangkan *flow* tidak secara signifikan berpengaruh terhadap niat berperilaku konsumen.

Kata Kunci: Niat Berperilaku Konsumen, *Social Commerce*, FJB Kaskus