

PENGARUH PROMOSI DISKON DAN PERSEPSI KENYAMANAN FITUR KERANJANG KUNING TERHADAP NIAT BERTRANSAKSI ULANG GENERASI Z PENGGUNA TIKTOK SHOP

MUHAMMAD FARHAN ROSYID



**PROGRAM STUDI BISNIS
SEKOLAH BISNIS
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2026**



@Hak cipta milik IPB University

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

PERNYATAAN MENGENAI SKRIPSI DAN SUMBER INFORMASI SERTA PELIMPAHAN HAK CIPTA

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi dengan judul “Pengaruh Promosi Diskon dan Persepsi Kenyamanan Fitur Keranjang Kuning terhadap Niat Bertransaksi Ulang Generasi Z Pengguna TikTok Shop” adalah karya saya dengan arahan dari dosen pembimbing dan belum diajukan dalam bentuk apa pun kepada perguruan tinggi mana pun. Sumber informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka di bagian akhir skripsi ini.

Dengan ini saya melimpahkan hak cipta dari karya tulis saya kepada Institut Pertanian Bogor.

Bogor, Agustus 2026

Muhammad Farhan Rosyid
K1401221163



ABSTRAK

MUHAMMAD FARHAN ROSYID. Pengaruh Promosi Diskon dan Persepsi Kenyamanan Fitur Keranjang Kuning terhadap Niat Bertransaksi Ulang Generasi Z Pengguna TikTok Shop. Dibimbing oleh RETNANINGSIH

Pertumbuhan pesat *social commerce* mendorong pelaku usaha memadukan promosi harga dengan fitur navigasi transaksi untuk mendorong keterlibatan dan transaksi berkelanjutan pengguna. Penelitian ini bertujuan menganalisis pengaruh promosi diskon dan persepsi kenyamanan fitur keranjang kuning terhadap niat bertransaksi ulang Generasi Z pengguna TikTok Shop, menggunakan pendekatan kuantitatif terhadap 201 responden dan dianalisis dengan PLS-SEM. Hasil penelitian menunjukkan bahwa promosi diskon dan persepsi kenyamanan fitur keranjang kuning berpengaruh positif dan signifikan terhadap niat bertransaksi ulang. Kedua prediktor secara bersama-sama mampu menjelaskan 56,8 persen variasi niat bertransaksi ulang. Secara numerik, persepsi kenyamanan fitur keranjang kuning menunjukkan koefisien jalur dan effect size yang lebih besar dibandingkan promosi diskon. TikTok Shop perlu memperhatikan kesesuaian promosi, masa berlaku promosi, serta efisiensi waktu penggunaan fitur keranjang kuning.

Kata kunci: keranjang kuning, niat bertransaksi ulang, promosi diskon, PLS-SEM, TikTok Shop

ABSTRACT

MUHAMMAD FARHAN ROSYID. The Effect of Discount Promotion and Perceived Convenience of the Yellow Basket Feature on Repurchase Intention of Generation Z TikTok Shop Users. Supervised by RETNANINGSIH.

The rapid growth of social commerce has driven business actors to combine price promotions with transaction navigation features to encourage user engagement and sustained transactions. This study aims to analyze the influence of discount promotion and perceived convenience of the yellow basket feature on the repurchase intention of Generation Z TikTok Shop users, using a quantitative approach with 201 respondents analyzed through PLS-SEM. The results show that discount promotion and perceived convenience of the yellow basket feature have a positive and significant effect on repurchase intention. Both predictors jointly explain 56.8 percent of the variation in repurchase intention. Numerically, perceived convenience of the yellow basket feature shows a larger path coefficient and effect size than discount promotion. TikTok Shop needs to pay attention to promotion relevance, promotion validity period, and the time efficiency of using the yellow basket feature.

Keywords: discount promotion, repurchase intention, PLS-SEM, TikTok Shop, Yellow Basket.



@Hak cipta milik IPB University

IPB University



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

© Hak Cipta milik IPB, tahun 2026
Hak Cipta dilindungi Undang-Undang

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan atau menyebutkan sumbernya. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik, atau tinjauan suatu masalah, dan pengutipan tersebut tidak merugikan kepentingan IPB.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apa pun tanpa izin IPB.



@Hak cipta milik IPB University

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

PENGARUH PROMOSI DISKON DAN PERSEPSI KENYAMANAN FITUR KERANJANG KUNING TERHADAP NIAT BERTRANSAKSI ULANG GENERASI Z PENGGUNA TIKTOK SHOP

MUHAMMAD FARHAN ROSYID

Skripsi
sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana pada
Program Studi Bisnis

**PROGRAM STUDI BISNIS
SEKOLAH BISNIS
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2026**

@Hak cipta milik IPB University

IPB University





@Hak cipta milik IPB University

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

Tim Penguji pada Ujian Skripsi:

- 1 Fuad Wahdan Muhibuddin, S.Pi., M.M.
- 2 Dr. Raden Trizaldi Prima Alamsyah, S.Agr., M.Agr.

Judul Skripsi: Pengaruh Promosi Diskon dan Persepsi Kenyamanan Fitur Keranjang Kuning terhadap Niat Bertransaksi Ulang Generasi Z Pengguna TikTok Shop

Nama : Muhammad Farhan Rosyid

NIM : K1401221163

Disetujui oleh

Pembimbing:

Ir. Retnaningsih, M.Si.



Diketahui oleh

Ketua Program Studi:

Dr. Siti Jahroh, B.Sc., M.Sc.

NIP 197711262008122001



Tanggal Ujian:

7 Agustus 2026

Tanggal Lulus:



PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah Subhanahu wa ta'ala atas segala karunia-Nya sehingga skripsi ini berhasil diselesaikan. Penyusunan skripsi yang dilaksanakan sejak Bulan Februari sampai Agustus 2026 berjudul “Pengaruh Promosi Diskon dan Persepsi Kenyamanan Fitur Keranjang Kuning terhadap Niat Bertransaksi Ulang Generasi Z Pengguna TikTok Shop”. Penyelesaian skripsi ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak, maka dari itu, dalam kesempatan ini penulis menyampaikan penghargaan dan ucapan terima kasih kepada:

1. Ir. Retnaningsih, M.Si. selaku dosen pembimbing skripsi, pembimbing capstone sekaligus dosen penggerak yang telah membimbing dan mengarahkan penulis sejak memasuki perkuliahan di Sekolah Bisnis IPB hingga menyelesaikan skripsi.
2. Trizaldi Prima Alamsyah, S.Agr., M.Agr. selaku dosen seminar presentasi bisnis sekaligus dosen penguji kedua atas masukan, kritik, dan saran yang konstruktif guna menyempurnakan penelitian ini.
3. Fuad Wahdan Muhibuddin, S.Pi., M.M. Dosen penguji pertama atas segala masukan untuk penyempurnaan skripsi.
4. Bapak, Almarhumah Ibu, Eyang, Tante dan Adik yang selalu mendukung penulis selama masa kuliah, menjadi teman cerita dan berkeluh kesah sekaligus pemberi solusi dari berbagai masalah yang dialami penulis. Terima kasih karena telah memberikan akses pendidikan yang sangat nyaman dan layak tanpa harus penulis meminta. Terima kasih selalu mendukung dalam doa, materi, dan emosional, serta selalu meyakinkan bahwa penulis pasti mampu menyelesaikan skripsi ini. Terima kasih atas cinta yang selalu tulus dan tidak pernah berubah.
5. Teman sekaligus sahabat terdekat penulis yang menemani dan mendukung dalam perkuliahan sampai tahap akhir skripsi ini: Rizki Gilang T, Hadi Rafi, Jihadina Ashfa A, dan semua teman-teman P1XP2XP3 yang telah menjadi keluarga selama menjalani kehidupan perkuliahan di Sekolah Bisnis.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun. Semoga karya ilmiah ini bermanfaat bagi pihak yang membutuhkan dan bagi kemajuan ilmu pengetahuan.

Bogor, Agustus 2026

Muhammad Farhan Rosyid

DAFTAR ISI

ABSTRAK	2
DAFTAR TABEL	1
DAFTAR GAMBAR	1
1 I PENDAHULUAN	2
1.1 Latar Belakang	2
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan	5
1.4 Manfaat	5
1.5 Ruang Lingkup Penelitian	6
II TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Perilaku Konsumen	7
2.2 <i>Social Commerce</i>	8
2.3 Karakteristik Pengguna Generasi Z	9
2.4 Promosi Diskon	10
2.5 Persepsi Kenyamanan Fitur Keranjang Kuning (<i>Perceived Convenience</i>)	11
2.6 Niat Bertransaksi Ulang	12
2.7 Penelitian Terdahulu	13
2.8 Kerangka Pemikiran	14
2.9 Hipotesis Penelitian	15
III METODE	16
3.1 Desain, Lokasi, dan Waktu Penelitian	16
3.2 Jenis dan Teknik Pengumpulan Data	17
3.3 Populasi, Responden, dan Teknik Penentuan	18
3.4 Teknik Pengolahan dan Analisis Data	19
3.5 Definisi Operasional Variabel	19
IV HASIL DAN PEMBAHASAN	21
4.1 Karakteristik dan Perilaku Pembelian di TikTok Shop	22
4.2 Persepsi Responden terhadap Variabel Penelitian	26
4.3 Pengaruh Promosi diskon dan Persepsi Kenyamanan Fitur Keranjang Kuning terhadap Niat bertransaksi ulang	30
4.4 Implementasi Manajerial	39
V SIMPULAN DAN SARAN	41
5.1 Simpulan	41
5.2 Keterbatasan Penelitian	41
5.3 Saran	42
DAFTAR PUSTAKA	43
RIWAYAT HIDUP	46



@Hak cipta milik IPB University

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.