

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Y. Tio Arisandi, M. Program Studi Ilmu Administrasi Negara, and D. Administrasi, "EFEKTIVITAS PENERAPAN E-COMMERCE DALAM PERKEMBANGAN USAHA KECIL MENENGAH DI SENTRA INDUSTRI SANDAL DAN SEPATU WEDORO KABUPATEN SIDOARJO."
- [2] Romindo, Muttaqin, Didin Hadi Saputra, Deddy Wahyudin Purba, M. Iswahyudi, Astri Rumondang Banjarnahor, Aditya Halim Perdana Kusuma, Faried Effendy, Oris Krianto Sulaiman, dan Janner Simarmata, *E-Commerce: Implementasi, Strategi dan Inovasinya*, ed. Tonni Limbong. Medan: Yayasan Kita Menulis, 2022. ISBN: 978-623-7645-13-9.
- [3] Annur Mutia Cindy, "Pengguna Internet di Indonesia Tembus 213 Juta Orang hingga Awal 2023," <https://databoks.katadata.co.id/teknologi-telekomunikasi/statistik/d109a45f4409c34/pengguna-internet-di-indonesia-tembus-213-juta-orang-hingga-awal-2023>.
- [4] Haryanto Tri Agus, "Jumlah Pengguna Internet Indonesia Tembus 221 Juta Orang," <https://apjii.or.id/berita/d/apjii-jumlah-pengguna-internet-indonesia-tembus-221-juta-orang>.
- [5] Christy Esterina Firdhy, "Prediksi Angka Pengguna E-commerce di Indonesia 2024," <https://www.tempo.co/data/data/prediksi-angka-pengguna-e-commerce-di-indonesia-2024-248394>.
- [6] A. Wijoyo, A. Sori Muda Nasution, D. Tia Larasati, D. Gustiara, and W. Nurul Hilal, "UPAYA PENGEMBANGAN DAN PERAN SISTEM INFORMASI MANAJEMEN DALAM E-COMMERCE SHOPEE," 2023. [Online]. Available: <https://jurnalmahasiswa.com/index.php/teknobis>
- [7] Ahdiat Adi, "5 E-Commerce dengan Pengunjung Terbanyak Sepanjang 2023," <https://databoks.katadata.co.id/teknologi-telekomunikasi/statistik/3c9132bd3836eff/5-e-commerce-dengan-pengunjung-terbanyak-sepanjang-2023>.
- [8] B. Verplanken and A. Herabadi, "Individual differences in impulse buying tendency: Feeling and no thinking," *Eur J Pers*, vol. 15, no. 1 SUPPL., 2001, doi: 10.1002/per.423.
- [9] N. S. Vihari, N. K. Sinha, A. Tyagi, and S. Mittal, "Effect of mindfulness on online impulse buying: Moderated mediation model of problematic internet use and emotional intelligence," *Front Psychol*, vol. 13, Dec. 2022, doi: 10.3389/fpsyg.2022.1012331.
- [10] F. Lakuy and Y. Sopacua, "Consumer Behavior of Shopee Users by Students of the Communication Studies Program, Faculty of Social and Political Sciences, Pattimura University Perilaku Konsumtif Pengguna Shopee oleh Mahasiswa Program Studi Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pattimura", doi: 10.30598/JIKPvol3iss2pp551.
- [11] BJ Fogg, *Proceedings of the 4th International Conference on Persuasive Technology*. ACM Digital Library, 2013.
- [12] I. Febrilia, S. Rahmi, B. Lada, and T. Chekima, "The Journal of Behavioral Science (TJBS) Online Impulse Buying: Investigating the Role of E-Commerce Attributes, Customer Motivation, and Urge to Buy Impulsively," 2024.

- [13] N. L. P. E. Mertaningrum, I. G. A. K. Giantari, N. W. Ekawati, and P. Y. Setiawan, "Perilaku Belanja Impulsif Secara Online," *Jurnal Ilmu Sosial dan Humaniora*, vol. 12, no. 3, pp. 605–616, Dec. 2023, doi: 10.23887/jish.v12i3.70463.
- [14] E. Halim, C. Nur, A. Adiba, Y. Kurniawan, and L. S. Saputra, "Comparative Analysis of the Effect of Live Streaming Shopping on E-commerce and S-commerce on Impulsive Buying Behavior in Indonesia."
- [15] Mh. T. Rohman, D. I. M. Habibillah, and I. Abdeljawad, "The Influence of Hedonic Shopping and Free Shipping Tagline on Impulsive Buying of Shopee Users," *Airlangga Journal of Innovation Management*, vol. 6, no. 1, pp. 103–118, Mar. 2025, doi: 10.20473/ajim.v6i1.69976.
- [16] S. M. Obiso, C. Balala, E. K. Samson, A. A. Alonzo, D. M. Dadole, and H. A. A. Parcia, "Influence of Online Sales Promotion on Impulsive Buying Behavior Among Gen Z Consumers," *American Journal of Economics and Business Innovation*, vol. 4, no. 2, pp. 131–138, May 2025, doi: 10.54536/ajebi.v4i2.4799.
- [17] D. W. Rook and R. J. Fisher, "Normative Influences on Impulsive Buying Behavior," *Journal of Consumer Research*, vol. 22, no. 3, p. 305, Dec. 1995, doi: 10.1086/209452.
- [18] C. C. Chang and C. W. Chen, "Examining Hedonic and Utilitarian Bidding Motivations in Online Auctions: Impacts of Time Pressure and Competition," *International Journal of Electronic Commerce*, vol. 19, no. 2, pp. 39–65, 2015, doi: 10.1080/10864415.2015.979476.
- [19] V. Venkatesh, M. G. Morris, G. B. Davis, and F. D. Davis, "User acceptance of information technology: Toward a unified view," *MIS Q*, vol. 27, no. 3, pp. 425–478, 2003, doi: 10.2307/30036540.
- [20] C. D. S. Azhari, Z. Afif, and M. Kustati, "Penelitian Mixed Method Research Untuk Disertasi," *Nana Sepriyanti INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research*, vol. 3, pp. 8010–8025, 2023.
- [21] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, ed. 1. Bandung: Alfabeta, 2013. ISBN: 979-8433-64-0.
- [22] I. Lenaini and R. Artikel, "TEKNIK PENGAMBILAN SAMPEL PURPOSIVE DAN SNOWBALL SAMPLING INFO ARTIKEL ABSTRAK," vol. 6, no. 1, pp. 33–39, 2021, doi: 10.31764/historis.vXiY.4075.
- [23] Lemeshow, S., Hosmer, D. W., Klar, J., & Lwanga, S. K. *Adequacy of Sample Size in Health Studies*. Chichester: John Wiley & Sons in collaboration with the World Health Organization, 1990. ISBN: 0471925179.
- [24] DIGITAL PERSUASION FACE OF ONLINE PURCHASING BEHAVIOR IN THE LOCAL PRODUCT MOROCCAN CONTEXT, doi: 10.48376/IMIST.PRSM/remarem-v16i1.50893.
- [25] A. Joshi, S. Kale, S. Chandel, and D. Pal, "Likert Scale: Explored and Explained," *Br J Appl Sci Technol*, vol. 7, no. 4, pp. 396–403, Jan. 2015, doi: 10.9734/bjast/2015/14975.
- [26] R. A. Kristi, M. Z. Alifian, S. Lailatul, Z. Nisak, S. Abidah, and K. Dewi, "Prosiding Seminar Nasional Teknologi dan Sistem Informasi (SITASI) 2022 USER EXPERIENCE ANALYSIS OF TIX.ID APPLICATION USING HEART FRAMEWORK." [Online]. Available: <http://sitasi.upnjatim.ac.id/> | 103
- [27] H. Puspasari, W. Puspita, A. Farmasi Yarsi Pontianak, and K. Barat, "Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen Penelitian Tingkat Pengetahuan dan Sikap Mahasiswa

- terhadap Pemilihan Suplemen Kesehatan dalam Menghadapi Covid-19 Validity Test and Reliability Instrument Research Level Knowledge and Attitude of Students Towards Elections Health Supplements in Facing Covid-19,” Online. [Online]. Available: <http://ejurnal.poltekkes-tjk.ac.id/index.php/JK>
- [28] D. Liana *et al.*, “Pelatihan Pengolahan Data Statistik Menggunakan SPSS untuk Meningkatkan Kualitas Karya Ilmiah Mahasiswa,” *ABDIMASY: Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat*, vol. 3, no. 2, pp. 81–87, Dec. 2022, doi: 10.46963/ams.v3i2.656.
- [29] A. Ghasemi and S. Zahediasl, “Normality tests for statistical analysis: A guide for non-statisticians,” *Int J Endocrinol Metab*, vol. 10, no. 2, pp. 486–489, 2012, doi: 10.5812/ijem.3505.
- [30] N. N. Program *et al.*, “PENGARUH KUALITAS LAYANAN TERHADAP KEPUASAN PELANGGAN NOACH CAFE AND BISTRO,” 2019.
- [31] S. Syam, “Profitability: Jurnal Ilmu Manajemen PENGARUH EFEKTIFITAS DAN EFISIENSI KERJA TERHADAP KINERJA PEGAWAI PADA KANTOR KECAMATAN BANGGAE TIMUR”.
- [32] H. Akoglu, “User’s guide to correlation coefficients,” Sep. 01, 2018, *Emergency Medicine Association of Turkey*. doi: 10.1016/j.tjem.2018.08.001.
- [33] I. G. A. Imbayani and A. W. S. Gama, “The Impact of Hedonic Shopping Motivation, Discounts, and Urge to Buy Impulsively on Impulse Buying: S-O-R Perspective,” *International Journal of Applied Business and International Management*, vol. 9, no. 3, pp. 349–364, Dec. 2024, doi: 10.32535/ijabim.v9i3.3438.
- [34] P. Gupta, S. Prashar, C. Parsad, and T. Sai Vijay, “Role of Shopping App Attributes in Creating Urges for Impulse Buying: An Empirical Investigation Using SEM and Neural Network Technique,” Jan. 01, 2021, *IGI Global*. doi: 10.4018/JECO.2021010103.
- [35] K. Z. K. Zhang, H. Xu, S. Zhao, and Y. Yu, “Online reviews and impulse buying behavior: the role of browsing and impulsiveness,” *Internet Research*, vol. 28, no. 3, pp. 522–543, 2018, doi: 10.1108/IntR-12-2016-0377.

LAMPIRAN

1. Lampiran kuesioner

 **Shopee**

Analisis Faktor yang Berkontribusi Terhadap Perilaku Belanja Impulsif Pengguna di Shopee dengan Pendekatan Fogg Behavior Model

Halo,

Saya Ngurah Arta Nadi Putra (211711557), mahasiswa Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Industri, Universitas Atma Jaya Yogyakarta. Saat ini saya sedang menyusun tugas akhir berjudul "Analisis Faktor yang Berkontribusi Terhadap Perilaku Belanja Impulsif Pengguna di Shopee dengan Pendekatan Fogg Behavior Model (FBM)".

Kuesioner ini ditujukan kepada pengguna aktif Shopee yang setidaknya pernah melakukan transaksi belanja di platform Shopee dalam tiga bulan terakhir. Partisipasi Anda sangat diharapkan apabila Anda merupakan pengguna Shopee yang pernah berbelanja secara online di platform tersebut.

Partisipasi Anda dalam pengisian kuesioner ini sangat berarti bagi keberhasilan penelitian. Semua data yang dikumpulkan akan digunakan semata-mata untuk keperluan akademik, dijamin kerahasiaannya, dan tidak akan disebarluaskan.

⌚ Estimasi waktu pengisian: 5–10 menit

🙏 Mohon kesediaan Anda untuk mengisi kuesioner ini secara jujur dan sesuai dengan pengalaman pribadi Anda dalam menggunakan Shopee.

Jawaban Anda sangat berharga untuk mendukung kelancaran dan validitas penelitian ini. Terima kasih atas partisipasi dan kepercayaan Anda!

*** Menunjukkan pertanyaan yang wajib diisi**

Email *

☐ Rekam nguraharta159@gmail.com sebagai email yang disertakan dengan respons saya

Apakah Anda pernah membeli produk di Shopee? *

☐ Ya

☐ Tidak

Email *

☐ Rekam nguraharta159@gmail.com sebagai email yang disertakan dengan respons saya

Apakah Anda pernah membeli produk di Shopee? *

☐ Ya

☐ Tidak

Berikutnya Kosongkan formulir

a) Karakteristik Responden

Informasi Umum

Silakan isi data demografis Anda secara jujur, seperti usia, jenis kelamin, dan pengalaman berbelanja di Shopee. Informasi ini digunakan untuk mengelompokkan responden berdasarkan karakteristik umum dan dijamin kerahasiaannya.

Berapa usia anda? *

☐ 17-20 tahun

☐ 21-25 tahun

☐ 26-30 tahun

☐ 31-35 tahun

Apa jenis kelamin anda? *

☐ Laki-laki

☐ Perempuan

Sudah berapa lama Anda menggunakan aplikasi Shopee? *

☐ <6 bulan

☐ 6 bulan - 1 tahun

☐ 1 - 2 tahun

☐ >2 tahun

Berapa kali anda melakukan transaksi di Shopee dalam sebulan terakhir? *

☐ Tidak pernah
☐ 1-2 kali
☐ 3-5 kali
☐ >5 kali

Berapa total estimasi uang yang anda habiskan di Shopee dalam 1 bulan terakhir? *

☐ <Rp100.000
☐ Rp100.000 - Rp500.000
☐ Rp600.000 - Rp1.000.000
☐ >Rp1.000.000

Apa jenis produk yang paling sering anda beli di Shopee? *

☐ Fashion
☐ Barang Elektronik
☐ Kebutuhan rumah tangga
☐ Makanan
☐ Kecantikan/personal care
☐ Yang lain: _____

[Kembali](#)
[Berikutnya](#)
[Kosongkan formulir](#)

b) Variabel Motivasi

A. Faktor Motivasi

Bagian ini berisi pertanyaan tentang seberapa besar dorongan atau ketertarikan Anda untuk berbelanja di Shopee

Waktu yang saya habiskan untuk berbelanja di aplikasi shopee benar-benar menyenangkan. *

☐ Sangat Tidak Setuju
☐ Tidak Setuju
☐ Netral
☐ Setuju
☐ Sangat Setuju

Saya menikmati menjelajahi berbagai produk baru yang menarik pada aplikasi shopee. *

☐ Sangat Tidak Setuju
☐ Tidak Setuju
☐ Netral
☐ Setuju
☐ Sangat Setuju



Saya menikmati berbelanja di aplikasi shopee karena prosesnya menyenangkan, *

bukan semata-mata karena barang yang dibeli.

☐ Sangat Tidak Setuju

☐ Tidak Setuju

☐ Netral

☐ Setuju

☐ Sangat Setuju

Saya merasa senang karena bisa membeli barang secara spontan di aplikasi shopee. *

☐ Sangat Tidak Setuju

☐ Tidak Setuju

☐ Netral

☐ Setuju

☐ Sangat Setuju

Saat berbelanja di aplikasi shopee, saya bisa melupakan masalah saya. *

☐ Sangat Tidak Setuju

☐ Tidak Setuju

☐ Netral

☐ Setuju

☐ Sangat Setuju

Saat berbelanja di aplikasi shopee, saya merasakan sensasi petualangan. *

☐ Sangat Tidak Setuju

☐ Tidak Setuju

☐ Netral

☐ Setuju

☐ Sangat Setuju

[Kembali](#) [Berikutnya](#) [Kosongkan formulir](#)

c) Variabel Kemampuan

B. Faktor Kemampuan

Bagian ini berisi pertanyaan tentang seberapa mudah Anda merasa mampu menggunakan aplikasi dan fitur Shopee untuk berbelanja.

Aplikasi Shopee mudah untuk digunakan. *

☐ Sangat Tidak Setuju

☐ Tidak Setuju

☐ Netral

☐ Setuju

☐ Sangat Setuju

Mempelajari aplikasi Shopee tidak membutuhkan waktu yang lama. *

☐ Sangat Tidak Setuju

☐ Tidak Setuju

☐ Netral

☐ Setuju

☐ Sangat Setuju

Fitur-fitur aplikasi Shopee mudah dipahami. *

☐ Sangat Tidak Setuju

☐ Tidak Setuju

☐ Netral

☐ Setuju

☐ Sangat Setuju

Saya merasa mudah memahami cara kerja aplikasi Shopee saat menggunakannya. *

☐ Sangat Tidak Setuju

☐ Tidak Setuju

☐ Netral

☐ Setuju

☐ Sangat Setuju

[Kembali](#)[Berikutnya](#)[Kosongkan formulir](#)

d) Variabel Pemicu

C. Faktor Pemicu

Bagian ini menilai seberapa besar pengaruh rangsangan eksternal, seperti notifikasi, tampilan promo, atau iklan, dalam mendorong Anda untuk membuka aplikasi Shopee dan melakukan pembelian.

Saat saya menerima notifikasi dari aplikasi shopee tentang promo menarik, saya *
langsung terdorong untuk membuka dan langsung membeli produknya.

- ☐ Sangat Tidak Setuju
- ☐ Tidak Setuju
- ☐ Netral
- ☐ Setuju
- ☐ Sangat Setuju

Promo terbatas seperti flash sale sering membuat saya tergoda untuk langsung *
melakukan transaksi pada aplikasi Shopee.

- ☐ Sangat Tidak Setuju
- ☐ Tidak Setuju
- ☐ Netral
- ☐ Setuju
- ☐ Sangat Setuju

Ketika saya ingin mencari produk yang saya butuhkan, saya tahu saya bisa *
menemukannya dengan cepat di aplikasi shopee, jadi saya langsung membuka
aplikasi dan melakukan pembelian.

- ☐ Sangat Tidak Setuju
- ☐ Tidak Setuju
- ☐ Netral
- ☐ Setuju
- ☐ Sangat Setuju

Melihat ulasan positif pengguna lain di aplikasi Shopee memicu saya untuk *
membeli produk tanpa berpikir Panjang.

- ☐ Sangat Tidak Setuju
- ☐ Tidak Setuju
- ☐ Netral
- ☐ Setuju
- ☐ Sangat Setuju

Kembali

Berikutnya

Kosongkan formulir

e) Variabel Item Kognitif

D. Item Kognitif

Bagian ini berisi pertanyaan tentang kecenderungan Anda melakukan pembelian tidak terencana dan cara Anda mempertimbangkan keputusan saat berbelanja di Shopee.

Saya biasanya berpikir dengan cermat sebelum membeli sesuatu. *

- ☐ Sangat Tidak Setuju
- ☐ Tidak Setuju
- ☐ Netral
- ☐ Setuju
- ☐ Sangat Setuju

Saya biasanya hanya membeli barang yang memang saya niatkan untuk dibeli. *

- ☐ Sangat Tidak Setuju
- ☐ Tidak Setuju
- ☐ Netral
- ☐ Setuju
- ☐ Sangat Setuju

Jika saya membeli sesuatu, biasanya saya melakukannya secara spontan. *

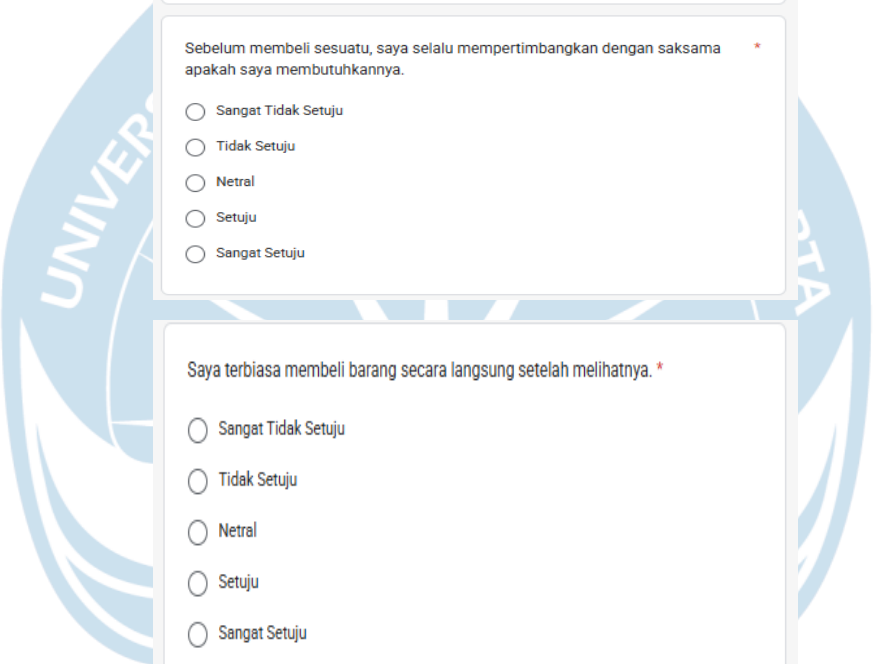
- ☐ Sangat Tidak Setuju
- ☐ Tidak Setuju
- ☐ Netral
- ☐ Setuju
- ☐ Sangat Setuju

Sebagian besar pembelian saya direncanakan terlebih dahulu. *

- ☐ Sangat Tidak Setuju
- ☐ Tidak Setuju
- ☐ Netral
- ☐ Setuju
- ☐ Sangat Setuju

Saya hanya membeli barang yang benar-benar saya butuhkan. *

- ☐ Sangat Tidak Setuju
- ☐ Tidak Setuju
- ☐ Netral
- ☐ Setuju
- ☐ Sangat Setuju



Bukan gaya saya untuk membeli barang secara sembarangan. *

☐ Sangat Tidak Setuju

☐ Tidak Setuju

☐ Netral

☐ Setuju

☐ Sangat Setuju

Saya suka membandingkan berbagai merek sebelum membeli salah satunya. *

☐ Sangat Tidak Setuju

☐ Tidak Setuju

☐ Netral

☐ Setuju

☐ Sangat Setuju

Sebelum membeli sesuatu, saya selalu mempertimbangkan dengan saksama apakah saya membutuhkannya. *

☐ Sangat Tidak Setuju

☐ Tidak Setuju

☐ Netral

☐ Setuju

☐ Sangat Setuju

Saya terbiasa membeli barang secara langsung setelah melihatnya. *

☐ Sangat Tidak Setuju

☐ Tidak Setuju

☐ Netral

☐ Setuju

☐ Sangat Setuju

Saya sering membeli sesuatu tanpa berpikir terlebih dahulu. *

☐ Sangat Tidak Setuju

☐ Tidak Setuju

☐ Netral

☐ Setuju

☐ Sangat Setuju

[Kembali](#) [Berikutnya](#) [Kosongkan formulir](#)

f) Variabel Item Afektif

E. Item Afektif

Bagian ini berisi pertanyaan tentang respons emosional Anda saat berbelanja di Shopee, seperti dorongan sulit dikendalikan, semangat belanja, atau rasa bersalah setelah membeli.

Saya merasa sulit untuk mengabaikan barang-barang menarik yang saya temui. *

- ☐ Sangat Tidak Setuju
- ☐ Tidak Setuju
- ☐ Netral
- ☐ Setuju
- ☐ Sangat Setuju

Terkadang saya tidak bisa menahan keinginan untuk membeli sesuatu. *

- ☐ Sangat Tidak Setuju
- ☐ Tidak Setuju
- ☐ Netral
- ☐ Setuju
- ☐ Sangat Setuju

Saya terkadang merasa bersalah setelah membeli sesuatu. *

- ☐ Sangat Tidak Setuju
- ☐ Tidak Setuju
- ☐ Netral
- ☐ Setuju
- ☐ Sangat Setuju

Saya bukan tipe orang yang langsung 'jatuh cinta pada pandangan pertama' terhadap barang-barang yang saya lihat. *

- ☐ Sangat Tidak Setuju
- ☐ Tidak Setuju
- ☐ Netral
- ☐ Setuju
- ☐ Sangat Setuju

Saya bisa menjadi sangat bersemangat jika melihat sesuatu yang ingin saya beli. *

- ☐ Sangat Tidak Setuju
- ☐ Tidak Setuju
- ☐ Netral
- ☐ Setuju
- ☐ Sangat Setuju

Saya selalu menemukan sesuatu yang menarik setiap kali menjelajah atau melihat-lihat barang. *

- ☐ Sangat Tidak Setuju
- ☐ Tidak Setuju
- ☐ Netral
- ☐ Setuju
- ☐ Sangat Setuju

Saya merasa sulit untuk melewatkan sebuah penawaran yang menguntungkan. *

- ☐ Sangat Tidak Setuju
- ☐ Tidak Setuju
- ☐ Netral
- ☐ Setuju
- ☐ Sangat Setuju

Jika saya melihat sesuatu yang baru, saya ingin membelinya. *

- ☐ Sangat Tidak Setuju
- ☐ Tidak Setuju
- ☐ Netral
- ☐ Setuju
- ☐ Sangat Setuju

Saya agak ceroboh dalam membeli barang. *

- ☐ Sangat Tidak Setuju
- ☐ Tidak Setuju
- ☐ Netral
- ☐ Setuju
- ☐ Sangat Setuju

Terkadang saya membeli barang bukan karena membutuhkannya, melainkan karena saya senang berbelanja. *

- ☐ Sangat Tidak Setuju
- ☐ Tidak Setuju
- ☐ Netral
- ☐ Setuju
- ☐ Sangat Setuju

Kembali

Kirim

Kosongkan formulir

2. Lampiran Transkrip Wawancara

Responden 1

Peneliti: Hai, makasih ya sudah mau ikut wawancara ini. Santai aja, aku cuma mau ngobrol tentang pengalaman kamu belanja di Shopee, terutama hal-hal yang sering bikin kamu pengen beli sesuatu.

Peneliti: Oke, aku mulai ya wawancaranya. Jadi kamu udah berapa lama pakai Shopee?

R1: Udah sekitar tiga tahun lebih aku menggunakan Shopee.

Peneliti: Terus kalau boleh tau dalam sebulan terakhir, kira-kira kamu udah berapa kali belanja di Shopee?

R1: Bulan ini aku udah belanja sekitar lima kali.

Peneliti: Wah lumayan juga, jadi sekitar lima kali ya. Kalau dari lima kali itu, udah habis berapa rupiah dalam sebulan?

R1: Kalau dihitung-hitung, estimasi habis sekitar lima ratus ribu.

Peneliti: Oke, jadi habis sekitar lima ratus ribu ya. Nah produk apa saja yang kamu beli di Shopee selama bulan ini?

R1: Aku beli beberapa produk, kayak barang elektronik, skin care dan terakhir produk fashion.

Peneliti: Nah, sekarang aku pengen denger cerita dari kamu. Biasanya apa sih yang bikin kamu tiba-tiba jadi pengen beli sesuatu di Shopee?

R1: Biasanya aku jadi pengen beli suatu produk karena aku lihat review dari pembeli lain. Kalau review-nya bagus dan banyak yang kasih bintang tinggi, aku jadi makin yakin buat beli barang itu, walaupun awalnya nggak niat beli.

Peneliti: Oh, jadi lebih karena review bagus yang bikin kamu yakin untuk beli produknya?

R1: Iya, betul. Buat aku review itu penting banget, soalnya dari situ aku bisa lihat barangnya beneran bagus atau nggak.

Peneliti: Kalau kamu liat sebuah produk dengan yang review bagus, kamu biasanya langsung beli atau mikir dulu?

R1: Biasanya, kalau review-nya benar-benar meyakinkan dan barangnya sesuai dengan yang aku cari, aku langsung beli tanpa pikir panjang. Tapi kalau masih ragu, aku biasanya lihat-lihat dulu atau masukin ke keranjang, nanti kalau sudah yakin baru aku checkout.

Peneliti: Ouh ok, pertanyaan selanjutnya pernah nggak kamu beli barang yang sebenarnya nggak kamu rencanain sebelumnya?

R1: Pernah. Kadang aku cuma iseng scroll, terus lihat ada barang yang review-nya bagus, harganya oke, jadi langsung kepincut buat beli walaupun awalnya nggak ada di daftar belanja.

Peneliti: Kalau kamu udah beli barang yang sebenarnya nggak direncanain itu, biasanya kamu ngerasa gimana?

R1: Kayak yaudah aja, kalau ke pakek ya syukur, kalau gak ke pakek pasti nantinya bakal ke pakek juga.

Peneliti: Menurut kamu, dengan berbagai kemudahan yang disediakan Shopee, ada pengaruhnya nggak ke kebiasaan belanja kamu?

R1: Kalau aku sih nggak. Meskipun Shopee punya banyak fitur yang memudahkan transaksi, kalau aku lagi nggak terlalu butuh produknya, apalagi kalau lagi nggak ada uang, aku nggak bakal belanja.

Peneliti: Ouh, Jadi menurut kamu, hal yang paling sering bikin kamu tiba-tiba beli sesuatu di Shopee itu apa?

R1: Yang paling sering sih karena review-nya bagus, itu yang bikin aku jadi yakin dan akhirnya beli.



Responden 2

Peneliti: Halo, sekali lagi aku mau ucapin terima kasih karena sudah mau ikut wawancara ini. Santai aja, aku cuma mau ngobrol tentang pengalaman kamu belanja di Shopee, terutama hal-hal yang sering bikin kamu pengen beli sesuatu.

R2: Iya, santai aja.

Peneliti: Oke, aku mulai ya. Kamu sudah pakai Shopee berapa lama?

R2: Udah sekitar satu setengah tahun.

Peneliti: Kalau boleh tahu, dalam sebulan terakhir kira-kira kamu sudah berapa kali belanja di Shopee?

R2: Bulan ini aku belanja dua kali.

Peneliti: Jadi sekitar dua kali ya. Dari dua kali itu, kira-kira kamu sudah habis berapa rupiah dalam sebulan terakhir?

R2: Sekitar tiga ratus ribu.

Peneliti: Oke, jadi habis sekitar tiga ratus ribu. Nah, produk apa aja yang kamu beli di Shopee selama sebulan terakhir?

R2: Selama sebulan terakhir, aku beli berbagai macam produk, kayak makanan kering, kebutuhan untuk kost, sama aksesoris buat laptop.

Peneliti: Sekarang aku pengen tahu, biasanya apa yang bikin kamu tiba-tiba pengen beli sesuatu di Shopee?

R2: Biasanya karena teman kasih link atau rekomendasi produk, terus dia bilang produknya bagus dan harganya murah. Jadi aku kepikiran pengen beli juga.

Peneliti: Oh, jadi pengaruh teman cukup besar ya?

R2: Iya, betul. Kalau teman sudah beli duluan dan bilang harganya murah serta kualitas barangnya bagus, aku jadi penasaran pengen beli juga. Kadang aku merasa lebih yakin karena sudah ada bukti nyata bahwa barangnya memang oke. Apalagi kalau mereka berbagi pengalaman pakai atau menunjukkan penampilan produk setelah digunakan, itu semakin mendorong aku untuk membeli. Jadi, bukan cuma karena harganya murah, tapi juga karena ada rasa percaya dari rekomendasi teman.

Peneliti: Kalau kamu lihat rekomendasi dari teman, kamu biasanya langsung beli atau mikir dulu?

R2: Kadang mikir dulu sambil lihat review produk. Kalau reviewnya bagus dan meyakinkan, apalagi ada diskon, aku langsung beli.

Peneliti: Pernah nggak kamu beli barang yang sebenarnya nggak kamu rencanain sebelumnya?

R2: Pernah banget. Biasanya karena lihat link atau rekomendasi teman, aku jadi tertarik padahal awalnya nggak ada niat beli.

Peneliti: Kalau sudah beli barang yang nggak direncanain itu, biasanya kamu merasa gimana?

R2: Kalau barangnya cocok dan berguna, aku senang karena merasa untung. Tapi kalau nggak sesuai harapan, biasanya ada rasa nyesel karena jadi buang-buang uang.

Peneliti: Menurut kamu, dengan kemudahan yang disediakan Shopee, ada pengaruhnya nggak ke kebiasaan belanja kamu?

R2: Ada. Karena Shopee itu fiturnya lengkap dan prosesnya gampang banget, aku jadi lebih sering belanja tanpa banyak mikir. Soalnya kadang aku cuma niat lihat-lihat doang, tapi karena checkout-nya tinggal beberapa klik dan sering ada notifikasi promo atau voucher muncul, aku jadi mikir, “Ya udah deh, sekalian aja beli.” Jadi bukan cuma karena gampang, tapi juga karena godaannya datang pas aku lagi buka aplikasinya.

Peneliti: Oke, terakhir. Kalau kamu pikir-pikir lagi, gimana sih rekomendasi teman itu membentuk kebiasaan belanja kamu di Shopee?

R2: Menurut aku, rekomendasi dari teman itu yang paling sering bikin aku jadi beli barang yang awalnya nggak direncanain. Soalnya aku jadi lebih percaya kalau sudah ada yang coba duluan dan kasih bukti kalau barangnya memang bagus. Walaupun awalnya cuma lihat-lihat, aku jadi kepikiran buat beli juga karena merasa sayang kalau kesempatan dapat barang bagus dengan harga murah dilewatkan.



Responden 3

Peneliti: Halo, sekali lagi aku mau ucapin terima kasih karena sudah mau ikut wawancara ini. Santai aja, aku cuma mau ngobrol tentang pengalaman kamu belanja di Shopee, terutama hal-hal yang sering bikin kamu pengen beli sesuatu.

R3: Oke, aku siap sharing pengalaman aku.

Peneliti: Oke, aku mulai ya. Kamu sendiri sudah berapa lama menggunakan aplikasi shopee?

R3: Udah sekitar dua tahun aku menggunakan aplikasi Shopee.

Peneliti: Ouh sudah dua tahun menggunakan aplikasi shopee, terus dalam sebulan terakhir kira-kira kamu sudah berapa kali belanja di aplikasi Shopee?

R3: Bulan ini aku udah belanja sekitar dua kali.

Peneliti: Oh, jadi sekitar dua kali ya. Kalau dari dua kali itu, kira-kira sudah habis berapa rupiah untuk bulan ini?

R3: Dalam sebulan terakhir ini aku habis sekitar dua ratus ribuan.

Peneliti: Oke, jadi sekitar dua ratus ribu ya. Nah, produk apa aja yang kamu beli di Shopee bulan ini?

R3: Bulan ini aku beli produk fashion, kayak baju sama celana.

Peneliti: Ok sekarang aku pengen denger cerita dari kamu. Biasanya apa sih yang bikin kamu tiba-tiba jadi pengen beli sesuatu di Shopee?

R3: Biasanya kalau lagi ada event tanggal kembar di aplikasi shopee, kayak event 9.9, 10.10, 11.11, atau 12.12. Soalnya banyak promo spesial di tanggal-tanggal itu, jadi aku merasa sayang kalau nggak dimanfaatin untuk beli sesuatu.

Peneliti: Oh, jadi event kayak tanggal kembar pada shopee yang sering banget jadi pemicu kamu belanja ya?

R3: Iya, benar. Diskonnya lebih besar dari biasanya, ditambah sering ada gratis ongkir, voucher promo, dan cashback. Berbagai keuntungan yang ditawarkan pada event tanggal kembar buat aku jadi semakin tergoda untuk berbelanja.

Peneliti: Kalau kamu lihat promo di event tanggal kembar, biasanya kamu langsung beli atau mikir dulu?

R3: Kalau barangnya memang sudah aku incar sebelumnya, biasanya aku langsung beli. Tapi, jika hanya karena tergoda promo, aku biasanya piker-pikir dulu, kayak bandingin harga, dan ngecek ulasan produk. Jika produk tersebut sesuai dengan semua kriteria yang aku mau, baru aku melanjutkan pembelian.

Peneliti: Pernah nggak kamu akhirnya beli barang yang sebenarnya nggak kamu rencanain sebelumnya?

R3: Pernah banget. Kadang lagi lihat-lihat di media sosial, terus dapet notif dari Shopee tentang event tanggal kembar. Jadi malah buka Shopee buat lihat produk-produk yang diskonnya banyak. Terus mikir, "Ah, murah nih, beli aja deh."

Peneliti: Kalau udah beli barang yang nggak direncanain itu, biasanya kamu ngerasa gimana?

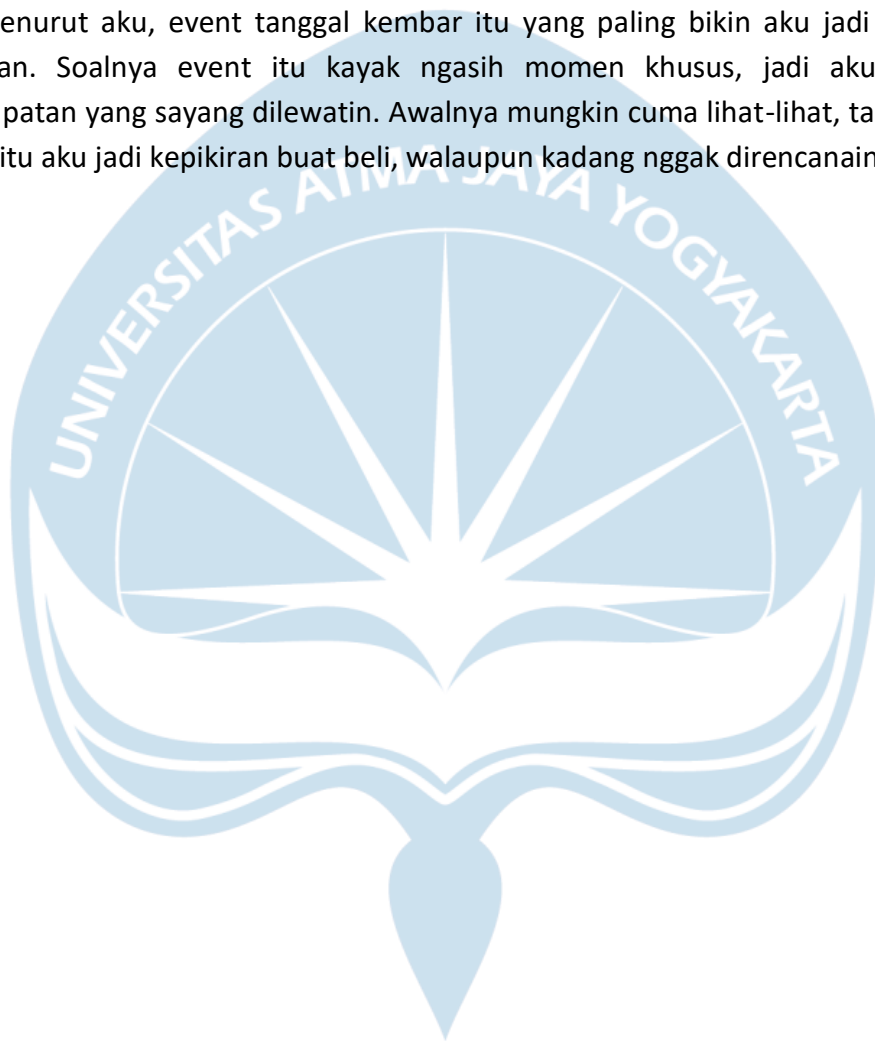
R3: Kalau barangnya kepake, aku seneng karena merasa untung dapat harga murah. Tapi kalau nggak kepake, suka nyesel juga. Mikir, “Ngapain ya tadi beli ini...”

Peneliti: Menurut kamu, dengan kemudahan yang disediakan Shopee itu ada pengaruhnya nggak ke kebiasaan belanja kamu?

R3: Ada. Soalnya proses checkout-nya gampang, bayarnya juga praktis. Jadi pas event tanggal kembar itu aku makin gampang checkout tanpa mikir panjang.

Peneliti: Oke, untuk pertanyaan terakhir. Kalau kamu pikir-pikir lagi, gimana sih event tanggal kembar itu membentuk kebiasaan belanja kamu?

R3: Menurut aku, event tanggal kembar itu yang paling bikin aku jadi suka belanja dadakan. Soalnya event itu kayak ngasih momen khusus, jadi aku ngerasa ini kesempatan yang sayang dilewat. Awalnya mungkin cuma lihat-lihat, tapi karena ada event itu aku jadi kepikiran buat beli, walaupun kadang nggak direncanain.



Responden 4

Peneliti: Hai, makasih ya sebelumnya udah bersedia ikutan wawancara ini. Santai aja, gak perlu terlalu formal. Kita ngobrol aja soal pengalaman kamu kamu belanja di Shopee, terutama hal-hal yang sering bikin kamu pengen beli sesuatu.

R4: Iya, santai aja.

Peneliti: Oke, aku mulai ya. Jadi kamu sudah berapa lama menggunakan aplikasi Shopee?

R4: Udah sekitar tiga tahun lebih.

Peneliti: Ouh udah lama juga, terus kalau boleh tahu, dalam sebulan terakhir kira-kira kamu sudah berapa kali belanja di Shopee?

R4: Satu bulan terakhir ini aku udah belanja sekitar lima kali.

Peneliti: Wah, lumayan juga ya. jadi sekitar lima kali ya. Kalau dari lima kali itu, udah habis berapa rupiah dalam sebulan terakhir?

R4: Sebulan terakhir aku udah habis sekitar empat ratus ribu buat belanja di shopee.

Peneliti: Oke, jadi habis sekitar empat ratus ribu ya. Nah produk apa saja yang kamu beli di Shopee selama sebulan terakhir?

R4: Selama sebulan terakhir aku beli produk fashion kayak baju, perlengkapan kecil buat kos, sama barang elektronik kayak charger HP.

Peneliti: Nah, biasanya apa sih yang bikin kamu tiba-tiba pengen beli sesuatu di Shopee?

R4: Biasanya karena aku lihat ada cashback. Kalau ada tulisan cashback-nya besar, misalnya 20% atau 40%, aku jadi mikir, "Wah, lumayan nih nanti saldo cashback-nya bisa dipake buat belanja lagi." Itu yang sering bikin aku jadi pengen buru-buru checkout.

Peneliti: Jadi produk yang ada cashbacknya yang sering jadi pemicu kamu untuk melakukan transaksi ya?

R4: Iya, aku merasa belanja jadi lebih hemat karena cashback yang aku dapat biasanya berupa voucher potongan harga atau saldo ShopeePay, jadi bisa langsung dipakai buat belanja berikutnya. Jadi pengeluaran aku buat beli barang-barang di Shopee terasa lebih sedikit. Kalau Shopee Coin aku juga sering dapat, tapi aku lebih fokus pakai cashback karena manfaatnya langsung ngurangin total biaya belanja aku

Peneliti: Kalau kamu lihat produk yang ada cashback seperti itu, biasanya kamu langsung beli atau mikir dulu?

R4: Aku biasanya mikir dulu sih, sambil lihat review sama bandingin harga. Tapi kalau cashback-nya besar dan aku emang lagi butuh barangnya, aku langsung checkout biar nggak kelewatan.

Peneliti: Terus, pernah nggak kamu beli barang yang sebenarnya nggak kamu rencanain sebelumnya?

R4: Pernah. Khususnya kalau ada penawaran cashback yang menggiurkan. Awalnya aku nggak niat beli, tapi melihat cashback-nya lumayan besar, aku jadi berubah pikiran dan memutuskan untuk membeli

Peneliti: Kalau sudah beli barang yang sebenarnya nggak direncanain itu, biasanya kamu ngerasa gimana?

R4: Kalau barangnya kepake aku seneng banget, ngerasa belanjanya jadi lebih hemat. Tapi kadang juga mikir, “Ini aku belinya karena perlu atau cuma karena tergiur cashback ya?”

Peneliti: Jadi menurut kamu, dengan berbagai kemudahan yang disediakan Shopee, ada pengaruhnya nggak ke kebiasaan belanja kamu?

R4: Ada. Soalnya proses checkout-nya memang simpel, tapi aku biasanya nggak langsung checkout. Aku tetap lihat-lihat dulu, bandingin harga, atau nunggu promo yang lebih cocok. Tapi kadang karena promo cashback atau gratis ongkir, aku jadi terdorong buat beli lebih cepat dari rencana awal.

Peneliti: Oke, terakhir. Kalau kamu pikir-pikir lagi, gimana sih cashback itu membentuk kebiasaan belanja kamu di Shopee?

R4: Menurut aku, cashback itu sering banget bikin aku akhirnya beli barang yang sebelumnya nggak aku rencanain. Soalnya kalau ada cashback, aku ngerasa belanjanya jadi lebih hemat, karena sebagian uangnya balik lagi dan bisa dipakai buat belanja produk lainnya. Jadinya sayang kalau nggak dimanfaatin. Akhirnya aku jadi lebih sering cek promo, dan kadang suka buru-buru checkout biar nggak ketinggalan cashback yang waktunya terbatas.

Responden 5

Peneliti: Halo, sekali lagi aku mau ucapin terima kasih karena sudah mau ikut wawancara ini. Santai aja, aku cuma mau ngobrol tentang pengalaman kamu belanja di Shopee, terutama hal-hal yang sering bikin kamu pengen beli sesuatu.

R5: Iya, santai aja, nggak apa-apa.

Peneliti: Aku mulai ya. Kamu sendiri sudah berapa lama menggunakan aplikasi Shopee?

R5: Udah cukup lama, kayak tiga tahun lebih.

Peneliti: Wah, udah lama juga ya. Kalau boleh tau dalam sebulan terakhir, kira-kira kamu udah berapa kali belanja di Shopee?

R5: Selama sebulan terakhir ini aku udah belanja sekitar dua sampe tiga kali.

Peneliti: Ooh, jadi sekitar dua sampe tiga kali ya, kira-kira sudah menghabiskan berapa rupiah dalam sebulan terakhir?

R5: Nggak banyak sih, paling sekitar dua ratus ribu.

Peneliti: Oh, masih cukup hemat ya. Oke, jadi habis sekitar dua ratus ribu ya. Nah produk apa saja yang kamu beli di Shopee selama sebulan terakhir?

R5: Untuk sebulan terakhir aku beli casing HP sama kabel charger. Dua-duanya aku beli karena memang aku butuh, casing lama aku udah retak dan kabel charger aku udah mulai rusak.

Peneliti: Nah, sekarang aku pengen denger cerita dari kamu. Biasanya apa sih yang bikin kamu tiba-tiba jadi pengen beli sesuatu di Shopee?

R5: Biasanya karena aku lihat barangnya menarik pas aku lagi scroll produk di aplikasi shopee. Kadang nggak ada niat belanja, tapi pas nemu barang yang aku pikir bakal berguna, aku jadi tertarik. Aku lihat-lihat dulu detail produknya, kadang baca ulasan juga. Kalau aku rasa cocok, baru aku pertimbangkan buat beli.

Peneliti: Jadi lebih sering beli sesuatu karena barangnya dulu yang menarik perhatian kamu ya?

R5: Iya, biasanya gitu.

Peneliti: Kalau kamu lihat barang menarik kayak gitu, kamu langsung beli atau mikir-mikir dulu?

R5: Aku biasanya mikir dulu sebelum beli, soalnya aku suka bandingin produk yang sama di e-commerce lain. Aku perhatiin harga sama baca ulasan dari pembeli juga, supaya bisa dapat pilihan yang paling pas. Kalau udah cocok semua, baru aku beli produknya.

Peneliti: Terus, pernah nggak kamu beli barang yang sebenarnya nggak kamu rencanakan sebelumnya karena produk tersebut menarik?

R5: Pernah, walau jarang. Kadang awalnya cuma iseng lihat-lihat produk di aplikasi shopee, terus nemu barang yang aku pikir lumayan butuh, akhirnya beli juga.

Peneliti: Kalau udah beli barang yang sebenarnya nggak direncanakan itu, biasanya kamu ngerasa gimana?

R5: Kalau ternyata kepake, aku senang. Tapi kalau nggak terlalu kepake, suka mikir, "Kenapa ya kemarin aku beli ini."

Peneliti: Menurut kamu, dengan berbagai kemudahan yang disediakan Shopee, ada pengaruhnya nggak ke kebiasaan belanja kamu?

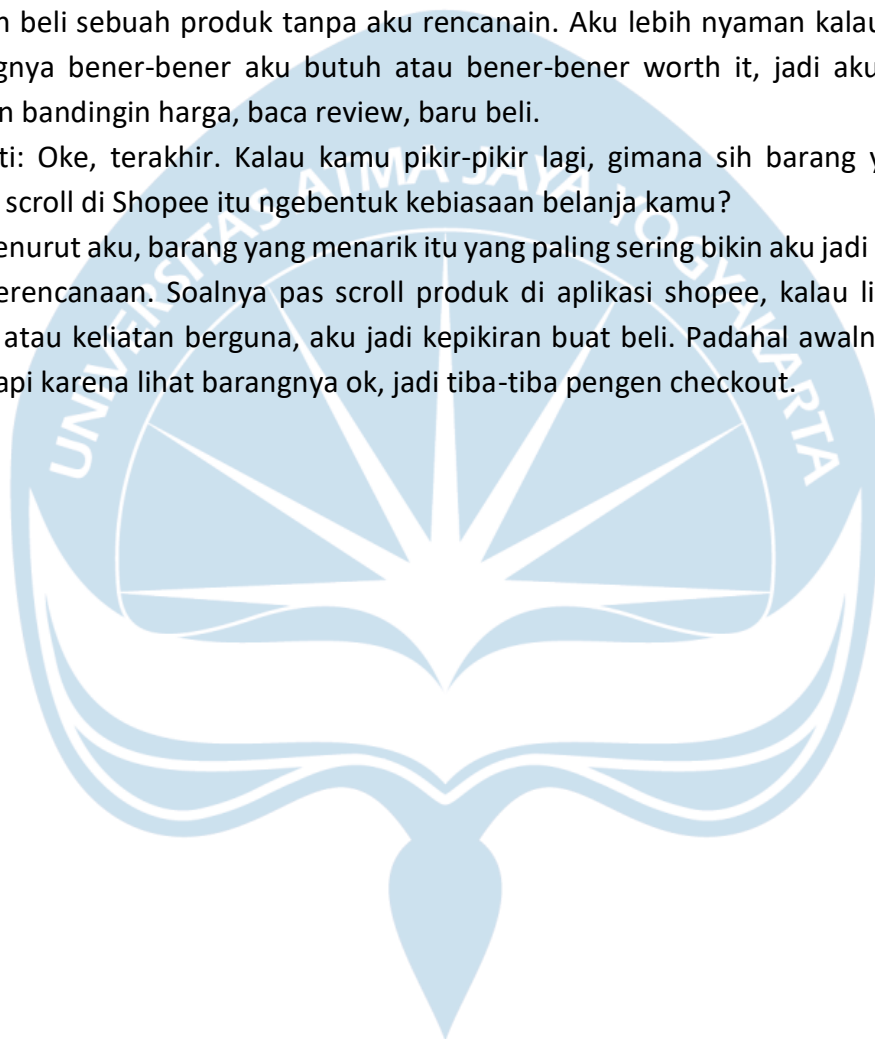
R5: Ada sih, walaupun nggak terlalu besar. Soalnya proses checkout-nya cepet, tinggal klik, bayarnya juga gampang. Tapi aku tetep mikir-mikir dulu, nggak langsung beli cuma karena gampang.

Peneliti: Kenapa menurut kamu kemudahan itu nggak terlalu besar pengaruhnya? Apa yang bikin kamu tetap mikir dulu?

R5: Soalnya aku takut nyesel kalau ternyata barangnya nggak kepace, walaupun aku pernah beli sebuah produk tanpa aku rencanain. Aku lebih nyaman kalau sudah yakin barangnya bener-bener aku butuh atau bener-bener worth it, jadi aku pastiin dulu dengan bandingin harga, baca review, baru beli.

Peneliti: Oke, terakhir. Kalau kamu pikir-pikir lagi, gimana sih barang yang menarik waktu scroll di Shopee itu ngebentuk kebiasaan belanja kamu?

R5: Menurut aku, barang yang menarik itu yang paling sering bikin aku jadi belanja tanpa ada perencanaan. Soalnya pas scroll produk di aplikasi shopee, kalau liat barangnya bagus atau keliatan berguna, aku jadi kepikiran buat beli. Padahal awalnya nggak ada niat, tapi karena lihat barangnya ok, jadi tiba-tiba pengen checkout.



Responden 6

Peneliti: Hai, makasih ya sebelumnya udah bersedia ikutan wawancara ini. Santai aja, gak perlu terlalu formal. Kita ngobrol aja soal pengalaman kamu belanja di Shopee, terutama hal-hal yang sering bikin kamu pengen beli sesuatu.

R6: Iya, nggak apa-apa kok.

Peneliti: Oke, aku mulai ya. Jadi kamu udah berapa lama menggunakan aplikasi Shopee?

R6: Kalau dihitung-hitung aku udah pakai Shopee lebih dari dua tahun. Dulu awalnya cuma buat lihat-lihat, tapi sekarang makin sering dipakai buat belanja kebutuhan, apalagi karena banyak promo menarik.

Peneliti: Kalau dalam sebulan terakhir ini, kira-kira kamu sudah berapa kali belanja di Shopee?

R6: Satu bulan terakhir aku belanja sekitar empat kali. Bisa dibilang lumayan sering sih, soalnya beberapa kali aku lihat promo yang besar di aplikasinya.

Peneliti: Oke, sekitar empat kali ya. Nah, dari empat kali belanja di bulan ini, totalnya habis berapa rupiah?

R6: Sekitar empat ratus ribu rupiah. Tapi kadang bisa lebih kalau kebetulan ada flash sale yang produknya aku suka. Promo kayak gitu sering bikin aku langsung beli.

Peneliti: Produk apa aja yang paling sering kamu beli di bulan ini?

R6: Kebanyakan sih barang-barang buat kuliah, misalnya alat tulis, case laptop, sama tote bag. Aku juga beli skincare dan aksesoris kecil, kayak ikat rambut atau anting, soalnya suka ada yang promo besar juga.

Peneliti: Nah, biasanya apa sih yang bikin kamu tiba-tiba pengen beli sesuatu di Shopee?

R6: Biasanya karena aku dapat notifikasi promo dari Shopee. Waktu lihat notif, aku jadi penasaran produk apa aja yang lagi promo atau yang dapet flash sale. Kadang notifnya bilang promonya cuma beberapa jam atau stoknya tinggal sedikit, jadi bikin aku makin pengen buka aplikasinya. Begitu aku buka, lihat-lihat, akhirnya seringnya dibawa suasana promo dan langsung checkout.

Peneliti: Jadi notif promo itu yang sering bikin kamu akhirnya buka aplikasi Shopee?

R6: Iya, benar. Notif itu pemicu awalnya. Dari situ aku jadi penasaran dan akhirnya buka aplikasi buat cek detail promonya, terus lihat produk yang lagi flash sale. Kadang produknya nggak aku rencanain buat beli, tapi karena lihat harganya turun banyak, aku jadi gak mau kelewatan.

Peneliti: Kalau sudah lihat promo flash sale, apa yang bikin kamu akhirnya mutusin untuk beli?

R6: Biasanya karena ada info kayak 'tinggal beberapa menit lagi' atau 'stok hampir habis.' Itu bikin aku merasa harus cepat ambil keputusan, karena takut barangnya habis atau promonya kelar. Jadi tanpa mikir lama langsung aku beli, soalnya kalau kelewatan harga murah kayak gitu jarang ada lagi.

Peneliti: Jadi seringnya kamu beli barang itu tanpa rencana sebelumnya ya?

R6: Iya, sering banget. Awalnya cuma mau lihat-lihat doang, tapi akhirnya checkout juga karena takut ketinggalan. Kadang barangnya sebenarnya nggak terlalu aku butuhin banget saat itu, tapi karena promo jadi ngerasa sayang kalau nggak beli.

Peneliti: Setelah beli, kamu biasanya merasa gimana?

R6: Awalnya seneng banget, lega karena dapet barang dengan harga murah. Tapi kadang setelah itu jadi mikir juga, “Sebenarnya aku butuh banget nggak ya barang ini?” Jadi ada campuran antara puas dan sedikit menyesal.

Peneliti: Menurut kamu, kemudahan di Shopee ngaruh nggak ke kebiasaan belanja kamu?

R6: Ngaruh banget sih. Soalnya belanjanya gampang banget, tinggal klik-klik, bayarnya juga praktis karena aku pakai dompet digital. Jadi kadang tanpa sadar udah selesai transaksi aja, padahal awalnya nggak ada niat beli.

Peneliti: Oke, terakhir. Kalau kamu pikir-pikir lagi, gimana sih promo flash sale itu membentuk kebiasaan belanja kamu di Shopee?

R6: Menurut aku, promo flash sale itu bener-bener punya pengaruh besar ke kebiasaan belanja aku. Soalnya flash sale sering bikin aku akhirnya beli barang yang tadinya nggak aku rencanain. Waktu lihat harga yang jauh lebih murah dan waktunya terbatas, aku jadi ngerasa harus cepat-cepat beli biar nggak kelewatan. Lama-lama aku jadi terbiasa ngecek Shopee, terutama waktu tahu ada jam-jam tertentu yang suka ada flash sale. Dan kadang aku jadi buru-buru checkout karena takut promonya habis duluan.

Responden 7

Peneliti: Hai, makasih ya sebelumnya sudah bersedia ikut wawancara ini. Santai aja ya, kita ngobrol tentang pengalaman kamu belanja di Shopee, terutama hal-hal yang sering bikin kamu ingin beli sesuatu.

R7: Iya, santai aja, nggak apa-apa.

Peneliti: Oke, aku mulai ya. Kamu sudah berapa lama menggunakan aplikasi Shopee?

R7: Aku sudah sekitar empat tahun pakai aplikasi Shopee.

Peneliti: Wah, udah lama juga ya. Kalau boleh tau dalam sebulan terakhir, kira-kira kamu udah berapa kali belanja di Shopee?

R7: Bulan ini aku belanja sekitar tiga kali.

Peneliti: Ooh, jadi sekitar tiga kali ya, kira-kira sudah menghabiskan berapa rupiah dalam sebulan terakhir?

R7: Untuk bulan ini aku habis sekitar tiga ratus ribu rupiah.

Peneliti: Jadi habis sekitar tiga ratus ribu ya. Nah produk apa saja yang kamu beli di Shopee selama sebulan terakhir?

R7: Aku beli skincare. Soalnya aku lagi fokus menjaga kesehatan kulit, jadi aku pilih produk yang mendukung keinginanku.

Peneliti: Kalau boleh tahu, biasanya apa yang bikin kamu memutuskan untuk beli sesuatu di Shopee?

R7: Biasanya aku emang udah lama butuh barang itu. Pas ada promo yang bikin harganya lebih murah, aku jadi makin yakin buat beli produk tersebut. Tapi tetap aku pastiin dulu barangnya bener-bener aku butuh.

Peneliti: Kalau kamu lihat harga barang yang kamu incar turun atau ada promo, kamu langsung beli atau mikir dulu?

R7: Kalau barangnya memang sudah lama aku butuhkan dan aku sudah yakin, biasanya aku langsung beli supaya nggak kelewatan harga yang bagus. Tapi kalau aku belum benar-benar yakin barang itu penting untuk aku beli saat itu, aku tetap pertimbangkan dulu. Biasanya aku cek dulu ulasan pembelinya, aku bandingkan harga di toko lain, dan aku pastikan barangnya sesuai sama yang aku cari. Baru setelah itu aku putuskan untuk beli atau nggak.

Peneliti: Pernah nggak kamu beli barang yang sebenarnya nggak kamu rencanain sebelumnya?

R7: Pernah, walaupun jarang banget. Soalnya aku biasanya belanja itu terencana. Tapi ada kalanya aku lihat barang yang harganya jauh lebih murah dari biasanya atau promo menarik, terus aku pikir itu kesempatan bagus, akhirnya aku beli juga walau sebelumnya nggak ada di daftar yang aku rencanain. Tapi tetap aku lihat dulu, barangnya kepace atau nggak, biar nggak sia-sia.

Peneliti: Kalau udah beli barang yang sebenarnya nggak direncanain itu, biasanya kamu ngerasa gimana?

R7: Kalau ternyata barangnya kepace dan sesuai harapan, aku ngerasa senang karena ngerasa untung bisa dapet barang bagus dengan harga murah. Tapi kalau ternyata nggak terlalu kepace, aku suka mikir, "Harusnya aku lebih pertimbangkan lagi kemarin." Tapi untungnya nggak sering kejadian kayak gitu, karena aku biasanya cukup hati-hati.

Peneliti: Menurut kamu, kemudahan Shopee ada pengaruhnya nggak ke kebiasaan belanja kamu?

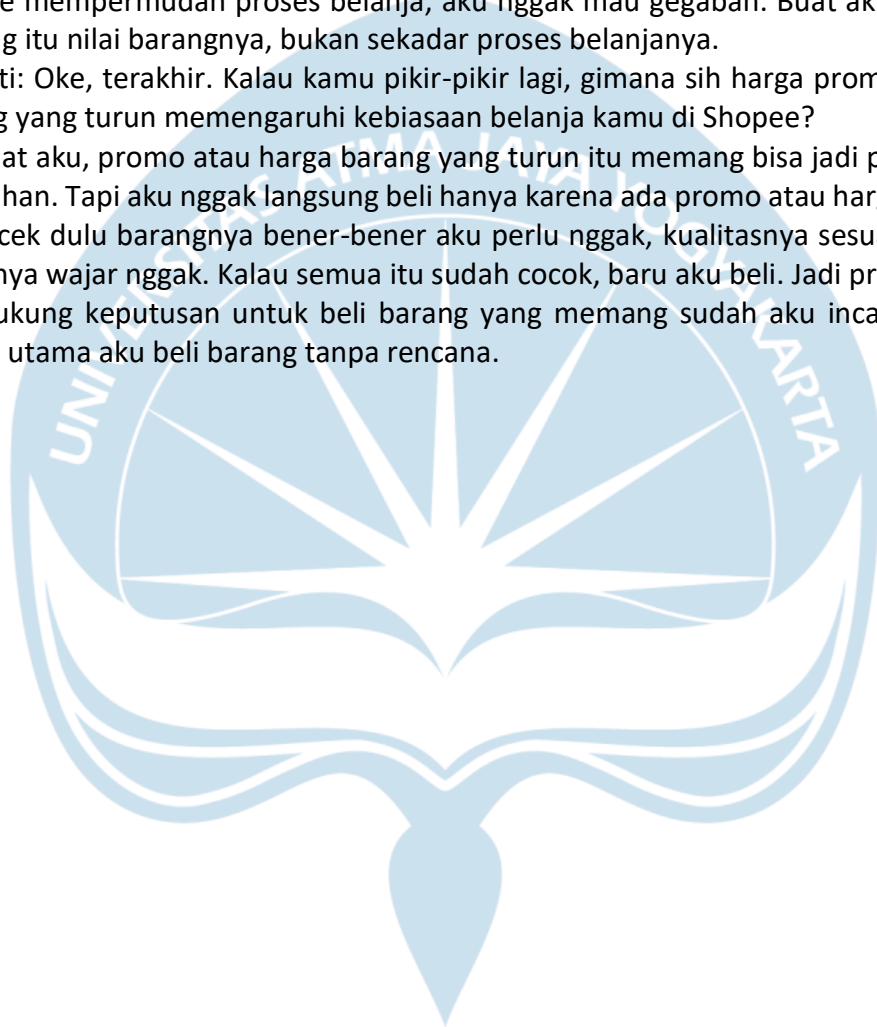
R7: Ada sih sedikit, karena Shopee bikin belanja jadi praktis. Pilih barangnya gampang, bayar juga mudah dengan berbagai pilihan. Tapi kemudahan itu nggak terlalu ngaruh ke aku dalam artian bikin aku jadi sering belanja tanpa mikir. Aku tetap hati-hati dan mikir dulu sebelum beli, terutama kalau harganya lumayan besar.

Peneliti: Bisa kamu jelasin lebih detail, kenapa kemudahan Shopee nggak terlalu berpengaruh ke kebiasaan belanja kamu?

R7: Karena aku lebih fokus ke kebutuhan barangnya dulu. Aku nggak mau belanja cuma karena prosesnya gampang. Aku pertimbangin dulu barangnya itu aku bener-bener butuh nggak, kualitasnya seperti apa, worth it nggak sama harganya. Jadi walaupun Shopee mempermudah proses belanja, aku nggak mau gegabah. Buat aku yang paling penting itu nilai barangnya, bukan sekadar proses belanjanya.

Peneliti: Oke, terakhir. Kalau kamu pikir-pikir lagi, gimana sih harga promo atau harga barang yang turun memengaruhi kebiasaan belanja kamu di Shopee?

R7: Buat aku, promo atau harga barang yang turun itu memang bisa jadi pertimbangan tambahan. Tapi aku nggak langsung beli hanya karena ada promo atau harga turun. Aku tetap cek dulu barangnya bener-bener aku perlu nggak, kualitasnya sesuai nggak, dan harganya wajar nggak. Kalau semua itu sudah cocok, baru aku beli. Jadi promo itu lebih mendukung keputusan untuk beli barang yang memang sudah aku incar, bukan jadi alasan utama aku beli barang tanpa rencana.



Responden 8

Peneliti: Hai, makasih ya sebelumnya udah bersedia ikutan wawancara ini. Santai aja, gak perlu terlalu formal. Kita ngobrol aja soal pengalaman kamu kamu belanja di Shopee, terutama hal-hal yang sering bikin kamu pengen beli sesuatu.

R8: Iya, nggak apa-apa kok, santai aja.

Peneliti: Oke, aku mulai ya. Jadi kamu sudah berapa lama menggunakan Shopee?

R8: Udah sekitar empat tahun lebih lah.

Peneliti: Cukup lama juga, kalau boleh tahu, dalam sebulan terakhir kira-kira kamu sudah berapa kali belanja di Shopee?

R8: Untuk satu bulan terakhir ini aku udah belanja sekitar empat kali.

Peneliti: Ouh, jadi sekitar empat kali ya. Kalau dari empat kali itu, udah habis berapa rupiah dalam sebulan?

R8: Paling sekitar tiga ratus ribuan.

Peneliti: Oke, jadi habis sekitar tiga ratus ribu ya. Nah, biasanya produk apa aja yang paling sering kamu beli?

R8: Kebanyakan produk skincare sama makeup sih.

Peneliti: Nah, aku penasaran nih. Biasanya apa sih yang bikin kamu jadi pengen beli sesuatu di Shopee?

R8: Aku biasanya tertarik membeli produk jika review-nya positif, terutama ketika banyak pembeli memberikan rating bintang lima dan menyertakan foto asli produk. Namun, aku tidak langsung membeli. Aku selalu membaca deskripsi, spesifikasi, dan ulasan secara lebih detail terlebih dahulu. Promo harga memang aku perhatikan, tapi itu bukan faktor utama. Yang paling penting bagi aku adalah produk tersebut benar-benar sesuai dengan kebutuhan.

Peneliti: Kalau kamu lihat review produk yang bagus dan ada promo menarik, biasanya kamu langsung beli atau tetap pikir-pikir dulu sebelum memutuskan?

R8: Aku selalu mikir dulu. Kalau produk itu memang sudah aku cari dan review-nya mendukung, aku baru putuskan beli. Aku pastikan juga detail produknya sesuai kebutuhan.

Peneliti: Kamu kan orangnya, cukup hati-hati pernah nggak kamu beli barang yang sebelumnya nggak direncanain?

R8: Pernah, tapi jarang banget. Waktu itu ada produk yang awalnya nggak aku cari, tapi setelah aku lihat ulasannya dan aku pikirin, ternyata masuk akal juga untuk aku beli. Jadi tetap ada pertimbangannya, nggak spontan langsung checkout.

Peneliti: Kalau sudah beli barang yang awalnya nggak direncanain itu, kamu biasanya ngerasa gimana?

R8: Aku pasti ada rasa nyesel sedikit, tapi biasanya aku udah cukup hati-hati, jadi kejadian kayak gitu jarang banget. Aku jadikan pengalaman biar makin selektif.

Peneliti: Menurut kamu, kemudahan belanja di Shopee ada pengaruhnya nggak ke kebiasaan belanja kamu?

R8: Ada pengaruhnya, sih, karena prosesnya memang praktis, tinggal klik, bayarnya gampang. Tapi aku nggak jadi gampang beli cuma karena prosesnya mudah. Aku tetap fokus ke produknya, bukan ke prosesnya.

Peneliti: Bisa dijelasin lebih detail kenapa kemudahan Shopee nggak bikin kamu jadi gampang beli?

R8: Soalnya aku selalu mikir dulu sebelum beli. Buat aku, yang penting itu produknya memang aku butuh, kualitasnya oke, dan harganya wajar. Jadi walaupun Shopee mempermudah, aku nggak mau belanja tanpa pertimbangan. Aku tetap pastikan semuanya sesuai sebelum checkout.

Peneliti: Jadi menurut kamu, keputusan belanja kamu lebih dipengaruhi pertimbangan produknya ya, bukan karena proses belanjanya yang praktis?

R8: Iya, benar banget. Buat aku yang paling penting itu produk dan kebutuhannya, bukan cuma karena proses belanjanya gampang. Aku tetap mikir dulu sebelum memutuskan.



Responden 9

Peneliti: Hai, makasih ya sebelumnya udah bersedia ikutan wawancara ini. Santai aja, gak perlu terlalu formal. Kita ngobrol aja soal pengalaman kamu belanja di Shopee, terutama hal-hal yang sering bikin kamu pengen beli sesuatu.

R9: Iya, santai aja.

Peneliti: Oke, aku mulai ya. Jadi kamu sudah berapa lama menggunakan Shopee?

R9: Udah sekitar tiga tahun aku pakai Shopee.

Peneliti: Terus kalau boleh tahu, dalam sebulan terakhir kira-kira kamu sudah berapa kali belanja di Shopee?

R9: Sebulan terakhir aku udah belanja sekitar tiga kali.

Peneliti: Ouh, jadi sekitar tiga kali ya. Kalau dari tiga kali itu, kira-kira habis berapa rupiah dalam sebulan terakhir?

R9: Selama sebulan terakhir aku udah belanja sekitar lebih lima ratus ribu.

Peneliti: Oke, jadi belanja sekitar lima ratus ribu ya. Nah, biasanya produk apa aja yang paling sering kamu beli sebulan terakhir?

R9: Bulan ini aku paling sering beli barang-barang pendukung setup PC, seperti lampu LED strip, mousepad, keyboard, kabel ekstensi, dan stand headset supaya setup lebih rapi dan nyaman saat dipakai.

Peneliti: Nah, biasanya apa sih yang bikin kamu tiba-tiba pengen beli sesuatu di Shopee?

R9: Biasanya aku jadi pengen beli setelah lihat review produk di media sosial yang jelasin fitur dan keunggulan produknya dengan jelas. Misalnya, waktu aku nonton review mouse wireless yang responsif atau lampu LED yang warnanya bisa diatur lewat aplikasi, aku langsung merasa produk itu cocok sama kebutuhan aku. Apalagi kalau di review itu ada link langsung ke Shopee, aku jadi makin tertarik buat buka dan beli.

Peneliti: Kalau kamu lihat rekomendasi kayak gitu, kamu biasanya langsung beli atau mikir dulu?

R9: Aku biasanya cek dulu deskripsi produk dan baca review pembeli supaya yakin. Kalau produknya lagi diskon besar atau stoknya terbatas, dan aku merasa produk itu berguna, aku gak mikir lama karena takut kehabisan. Aku juga perhatikan fitur dan spesifikasi, terutama untuk barang elektronik atau aksesoris penting. Jadi aku pertimbangkan secara praktis, tapi kalau sudah cocok, aku langsung beli tanpa ragu.

Peneliti: Pernah nggak kamu beli barang yang sebelumnya nggak kamu rencanain, tapi akhirnya kamu beli gara-gara lihat review produk di media sosial?

R9: Pernah, meskipun nggak sering. Waktu itu aku lagi iseng scroll di media sosial, terus nemu video review keyboard yang warnanya keren banget karena tiap hurufnya punya lampu RGB yang bisa berubah-ubah. Videonya juga nunjukin efek cahaya pas keyboard dipakai ngetik di ruangan agak gelap, jadi kelihatan makin menarik. Selain itu, ada tes suara ketikan yang bikin penasaran karena kedengarannya halus dan ada kesan nyaman kayak ASMR, jadi aku bisa ngebayangin kalau dipakai kerja atau main pasti rasanya lebih enak. Gara-gara lihat review itu, aku jadi kepikiran kalau keyboard kayak gitu bakal bikin setup aku lebih rapi, estetik, dan makin betah dipakai lama-lama. Jadinya gak pikir lama langsung dibeli produknya.

Peneliti: Kalau sudah beli barang yang nggak direncanain itu, biasanya kamu ngerasa gimana?

R9: Aku nggak pernah merasa nyesel sih, soalnya kalau ternyata barangnya nggak kepakai, aku bisa jual lagi. Biasanya aku jual lewat marketplace atau ke teman, jadi nggak terlalu jadi beban. Jadi aku tetap puas karena akhirnya nggak rugi-rugi banget.

Peneliti: Menurut kamu, dengan berbagai kemudahan yang disediakan Shopee, ada pengaruhnya nggak ke kebiasaan belanja kamu?

R9: Pengaruhnya cukup besar, terutama karena adanya fitur link produk yang muncul di media sosial. Dengan link itu, aku jadi lebih mudah dan cepat menemukan produk yang aku lihat tanpa harus cari satu per satu di Shopee. Hal ini sering membuat aku jadi lebih cepat memutuskan untuk beli produk tersebut, apalagi kalau barangnya menarik dan harganya sesuai dengan budget

Peneliti: Oke, terakhir. Kalau kamu pikir-pikir lagi, gimana sih review produk di media sosial itu membentuk kebiasaan belanja kamu di Shopee?

R9: Menurut aku, review produk di media sosial sangat berpengaruh terhadap kebiasaan belanja aku. Soalnya, reviewer produk tersebut biasanya menunjukkan dengan jelas fungsi, tampilan, sampai contoh pemakaiannya, jadi aku lebih mudah percaya dan tertarik. Akhirnya, aku sering kepikiran untuk beli barang yang sebelumnya nggak aku rencanain.



Responden 10

Peneliti: Hai, terima kasih sebelumnya ya sudah bersedia ikut wawancara ini. Santai aja, kita ngobrol soal pengalaman kamu belanja di Shopee, terutama tentang hal-hal yang sering bikin kamu tertarik untuk belanja.

R10: Iya, siap, santai aja.

Peneliti: Oke, aku mulai dulu ya. Kamu sudah berapa lama menggunakan aplikasi Shopee?

R10: Kurang lebih sudah dua tahun.

Peneliti: Kalau dalam satu bulan terakhir, kira-kira kamu belanja di Shopee berapa kali?

R10: Sekitar empat kali.

Peneliti: Total selama sebulan itu, kamu habis berapa rupiah kira-kira?

R10: Sekitar dua ratus lima puluh ribu rupiah.

Peneliti: Biasanya produk apa yang paling sering kamu beli di Shopee selama sebulan terakhir?

R10: Produk yang kubeli selama sebulan terakhir itu produk fashion, kayak baju atau celana.

Peneliti: Nah, aku ingin tahu lebih dalam. Biasanya apa sih yang sering bikin kamu tiba-tiba ingin belanja di Shopee? Coba ceritain dari awal sampai akhirnya kamu memutuskan checkout.

R10: Yang paling sering bikin aku pengen belanja itu pas lihat promo gratis ongkir. Awalnya nggak ada niat belanja, tapi begitu lihat ada voucher free ongkir, aku jadi mikir, "Ah lumayan nih." Kadang aku langsung cek barang yang udah lama aku incar. Tapi seringnya malah jadi scroll-scroll dulu, cari barang apa yang kira-kira cocok dibeli sekalian manfaatin vouchernya. Sayang aja kalau nggak dipakai.

Peneliti: Kalau kamu lihat promo free ongkir itu, biasanya kamu langsung beli atau sempat mikir dulu? Bisa ceritain prosesnya?

R10: Kalau ada barang yang dari dulu aku udah pengen beli, biasanya aku langsung beli aja, nggak banyak mikir. Tapi seringnya sih aku mikir dulu, terus malah jadi scroll-scroll cari barang lain yang tadinya nggak kepikiran. Soalnya kalau ada free ongkir, sayang banget kalau nggak dimanfaatin, apalagi kalau vouchernya cuma berlaku hari itu.

Peneliti: Pernah nggak gara-gara ada free ongkir, kamu jadi beli barang yang sebelumnya nggak kamu rencanakan? Kalau pernah, gimana perasaan kamu setelah itu?

R10: Pernah, kok. Biasanya kalau lihat voucher free ongkir yang cuma berlaku hari itu, aku jadi beli biar nggak terbuang sia-sia. Aku cari barang yang harganya nggak terlalu mahal dan kira-kira bakal kepakai. Setelah beli, rasanya senang karena dapat gratis ongkir. Nggak sampai nyesel sih, cuma ya udah terlanjur beli aja.

Peneliti: Menurut kamu, kemudahan yang ada di Shopee, termasuk fitur dan promosinya, ada pengaruhnya nggak ke kebiasaan belanja kamu?

R10: Iya, cukup ngaruh. Fitur-fitur di Shopee kayak pencariannya yang gampang dan proses bayarnya yang cepat bikin aku jadi lebih sering belanja. Ditambah lagi promo

gratis ongkirnya, itu yang paling bikin aku makin terdorong belanja, kadang tanpa rencana. Jadi kombinasi kemudahan dan promo itu bikin aku lebih sering checkout.

Peneliti: Jadi, bisa dibilang free ongkir itu alasan yang sering bikin kamu belanja di Shopee?

R10: Iya, betul banget. Free ongkir itu yang paling sering bikin aku akhirnya checkout. Rasanya jadi lebih hemat, jadi mikir mending beli sekarang mumpung ada promo.

Peneliti: Oke, terakhir. Kalau kamu pikir-pikir, promo free ongkir itu seberapa besar pengaruhnya ke kebiasaan belanja kamu di Shopee?

R10: Lumayan ngaruh sih. Soalnya bikin aku jadi lebih semangat belanja karena ngerasa lebih hemat. Tapi aku nggak asal checkout juga. Walaupun ada free ongkir, aku tetap lihat dulu barangnya beneran aku butuh apa nggak. Jadi tetap mikir dulu, biar nggak nyesel.

