

# **Analisis Pengaruh *Customer Review and Rating* dan promosi penjualan terhadap Minat Beli Konsumen pada platform *e-commerce* TikTok Shop (Studi pada Mahasiswa STIE Semarang)**

Hamdika Dwi Wijaya<sup>1</sup>, Moh. Tamrin<sup>2</sup>, Fieska Diera Agatha<sup>3</sup>

<sup>1,2,,3</sup>Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Semarang

Jl. Menoreh Utara Raya No.11, Sampangan, Kec. Gajahmungkur, Kota Semarang, Jawa Tengah 50232

e-mail: <sup>1</sup>hamdikalimit@gmail.com, <sup>2</sup>moh.tamrin@stiesemarang.ac.id, <sup>3</sup>agathafiska075@gmail.com

## **Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk menginvestigasi pengaruh *online customer review and rating*, dan promosi penjualan terhadap minat beli konsumen di platform *e-commerce* Tiktok Shop, dengan fokus pada mahasiswa Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Semarang.

Populasi penelitian terdiri dari mahasiswa STIE Semarang yang telah melakukan pembelian minimal satu kali di platform *e-commerce* Tiktok Shop dalam enam bulan terakhir. Sebanyak 100 responden dipilih sebagai sampel dengan menggunakan rumus Cochran dan kuesioner disebarakan melalui *Google Form*. Analisis data dilakukan menggunakan regresi linear berganda.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *online customer review and rating*, berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli pada platform *e-commerce* Tiktok Shop, dengan nilai  $F_{hitung} 110,591 > F_{tabel} 3,09$  dan nilai signifikansi 0,001, dan nilai  $t_{hitung}$  sebesar  $4,599 > t_{tabel} 1,660$  dengan tingkat signifikansi sebesar 0,001. Selanjutnya, hasil perhitungan menunjukkan bahwa promosi penjualan juga memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat beli, dengan nilai  $t_{hitung}$  sebesar  $5,241 > t_{tabel} 1,660$  dengan tingkat signifikansi 0,001.

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan saran dan wawasan penting bagi platform *e-commerce* Tiktok Shop dalam merancang strategi pemasaran dan pengambilan keputusan yang efektif untuk meningkatkan minat beli konsumen.

**Kata kunci** : *Online Customer Review And Rating*, Minat Beli, Platform *E-Commerce*.

## **Abstract**

*This study aims to investigate the effect of online customer review and rating and sales promotion on consumer purchase intention on the Tiktok Shop e-commerce platform, with a focus on STIE Semarang students.*

*The research population consists of STIE Semarang students who have made at least one purchase on the Tiktok Shop e-commerce platform in the last six months. A total of 100 respondents were selected as samples using the Cochran formula and the questionnaire was distributed via Google Form. Data analysis was performed using multiple linear regression.*

*The results showed that online customer review and rating had a positive and significant effect on purchase intention on the Tiktok Shop e-commerce platform, with a calculated  $F_{value}$  of  $110.591 > F_{table} 3.09$  and a significance value of 0.001. and with a*

calculated  $t_{value}$  of 4.599 >  $t_{table}$  1.660 with a significance level of 0.001. Furthermore, the calculation results show that sales promotion also has a significant influence on purchase intention, with a calculated  $t_{value}$  of 5.241 >  $t_{table}$  1.660 with a significance level of 0.001. This research is expected to provide important suggestions and insights for the Tiktok Shop e-commerce platform in designing marketing strategies and effective decision making to increase consumer buying interest.

**Keywords:** Online Customer Review and Rating, Purchase Interest and E-Commerce Platform.

## 1. PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi telah membawa perubahan besar dalam dunia bisnis, khususnya dalam bidang perdagangan elektronik atau *e-commerce*. *Electronic Commerce*. Fenomena ini telah mengubah cara dunia berbisnis dan berbelanja secara signifikan. Pertumbuhan pesat teknologi informasi dan komunikasi, terutama internet, telah memberikan dorongan besar bagi perkembangan e-commerce.

Salah satu platform e-commerce yang populer di Indonesia adalah TikTok Shop. TikTok Shop merupakan fitur baru yang diluncurkan oleh TikTok, sebuah aplikasi media sosial berbasis video pendek, untuk memfasilitasi pengguna Tik Tok dalam berbelanja produk yang ditampilkan oleh para kreator. TikTok Shop memungkinkan pengguna untuk melihat detail produk, harga, rating, review, dan informasi lainnya yang terhubung dengan toko online mitra TikTok, seperti Shopee, Lazada, Blibli, dan JD.ID. TikTok Shop juga memberikan berbagai promosi penjualan, seperti diskon, voucher, cashback, dan gratis ongkir, untuk menarik minat beli konsumen.

Fenomena Tiktok Shop juga menimbulkan dampak positif dan negatif bagi para pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia. Di satu sisi, Tiktok Shop memberikan manfaat bagi UMKM, seperti media promosi yang efektif, peningkatan kesadaran merek, potensi penjualan yang tinggi, dan akses ke pasar global. Tiktok Shop juga memberikan kemudahan bagi UMKM untuk memulai dan mengembangkan bisnis mereka dengan modal yang rendah, tanpa perlu memiliki website atau aplikasi sendiri. Tiktok Shop juga memberikan pelatihan dan bimbingan bagi UMKM untuk meningkatkan kualitas produk dan layanan mereka (Fimela, 2020).

Minat beli dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik internal maupun eksternal. Faktor internal meliputi motivasi, persepsi, sikap, kepribadian, dan gaya hidup konsumen. Faktor eksternal meliputi lingkungan sosial, budaya, keluarga, kelompok referensi, dan situasi. Salah satu faktor eksternal yang menjadi fokus penelitian ini adalah online customer review and rating, dan promosi penjualan. Menurut Mawa dan Cahyadi (2021) *Online customer review and rating* merupakan salah satu faktor yang berpengaruh signifikan terhadap minat beli konsumen di platform *e-commerce*.

*Online customer review and rating* dapat mempengaruhi sikap, norma subjektif, dan kontrol perilaku yang dirasakan konsumen, yang merupakan komponen dari teori perilaku terencana (*theory of planned behavior*). *Online customer review and rating* juga dapat mempengaruhi persepsi nilai, kepuasan, dan loyalitas konsumen, yang merupakan

komponen dari teori kepuasan konsumen (*consumer satisfaction theory*). Sedangkan menurut Ardianti dan Widiartanto, (2019) *Online customer review and rating* memiliki peran penting dalam mempengaruhi keputusan pembelian konsumen di platform *e-commerce*. *Online customer review and rating* dapat meningkatkan *awareness, interest, desire, dan action* (AIDA) konsumen terhadap produk atau jasa yang ditawarkan.

Promosi penjualan yang dilakukan oleh platform *e-commerce* dapat bersifat personal, yaitu promosi yang ditujukan kepada konsumen tertentu berdasarkan preferensi, perilaku, atau riwayat pembelian mereka. Promosi penjualan yang personal dapat meningkatkan minat beli konsumen, karena dapat memberikan rasa dihargai, diperhatikan, atau dipercaya oleh platform *e-commerce*. Promosi penjualan yang dilakukan oleh platform *e-commerce* juga dapat bersifat massal, yaitu promosi yang ditujukan kepada konsumen secara umum tanpa membedakan karakteristik atau segmentasi mereka. Promosi penjualan yang massal dapat meningkatkan minat beli konsumen, karena dapat memberikan kesempatan, kemudahan, atau kenyamanan bagi konsumen untuk mendapatkan produk atau jasa yang diinginkan (Mulyani, 2020).

Promosi penjualan merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi minat beli konsumen di Tiktok Shop. Promosi penjualan yang ditawarkan oleh Tiktok Shop cenderung lebih kreatif, inovatif, dan interaktif dibandingkan dengan *platform e-commerce* lainnya. Promosi penjualan yang kreatif dapat meningkatkan minat beli konsumen, karena dapat memberikan kesan yang berbeda, unik, atau menarik bagi konsumen. Promosi penjualan yang inovatif dapat meningkatkan minat beli konsumen, karena dapat memberikan solusi, alternatif, atau pilihan yang lebih baik bagi konsumen. Promosi penjualan yang interaktif dapat meningkatkan minat beli konsumen, karena dapat memberikan pengalaman, hiburan, atau partisipasi yang menyenangkan bagi konsumen.

Penelitian sebelumnya telah menunjukkan bahwa *online customer review and rating*, dan promosi penjualan berpengaruh terhadap minat beli konsumen di *platform e-commerce* (Kurniawan, 2020; Mawa & Cahyadi, 2021; Mulyani, 2020). Namun, penelitian tersebut belum banyak menguji pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap minat beli konsumen di Tiktok Shop, yang merupakan platform *e-commerce* yang relatif baru dan memiliki karakteristik yang berbeda dengan platform *e-commerce* lainnya

### **Rumusan Masalah**

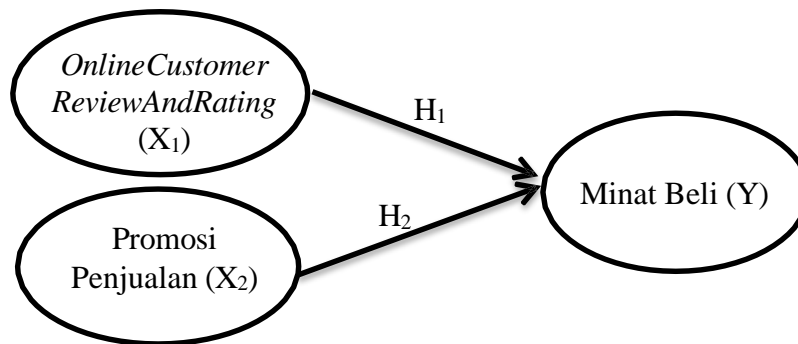
Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: Apakah ada pengaruh *online customer review and rating* dan promosi penjualan terhadap minat beli konsumen di Tiktok Shop?

### **Tujuan Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh *online customer review and rating* dan promosi penjualan terhadap minat beli konsumen di Tiktok Shop.

### **Model grafis**

Berdasarkan latar belakang, permasalahan dan Tinjauan Pustaka, maka dapat disusun model grafis antar variable sebagai berikut:



## 2. METODE

### Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah mahasiswa STIE Semarang yang aktif menggunakan platform *e-commerce* TikTok Shop. Teknik sampling yang digunakan adalah *probability sampling* dengan metode *purposive sampling*.

Kriteria responden yang ditunjuk dalam penelitian ini adalah:

- a. Mahasiswa STIE Semarang yang telah menggunakan TikTok Shop untuk keperluan belanja online.
- b. Mahasiswa yang telah melakukan transaksi pembelian melalui TikTok Shop minimal satu kali dalam 6 bulan terakhir.

### Variabel Penelitian

Variabel-variabel dalam penelitian ini adalah :

- a. Variabel Bebas (*Variable Independent*) adalah *online customer review and rating* (X<sub>1</sub>), dan promosi penjualan (X<sub>2</sub>).
- b. Variabel Terikat (*Variable Dependent*) adalah minat beli (Y).

### Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung yang bersumber dari jawaban kuesioner yang dikirim secara langsung kepada responden yaitu mahasiswa STIE Semarang yang memenuhi kriteria penelitian yang telah ditetapkan.

### Metode Pengumpulan Data

Data dalam penelitian ini terbagi menjadi dua jenis: data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh langsung dari sumbernya, seperti hasil tanggapan dari responden melalui kuesioner. Sedangkan data sekunder diperoleh dari sumber-sumber yang sudah ada, seperti literatur, artikel, dan jurnal penelitian terdahulu. Kombinasi antara kedua jenis data ini memberikan kedalaman dan keberagaman informasi yang diperlukan untuk analisis yang lebih komprehensif.

## Uji Instrumen

### Uji Validitas

Uji validitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan rumus korelasi *pearson product moment*. Dimana rumus *Kolerasi Product Moment* dari pearson, menyatakan bahwa suatu indikator dikatakan valid apabila  $n = 100$  dan  $\alpha = 5\%$  atau  $0,05$  maka  $r_{tabel} = 0,194$  dengan ketentuan :

Hasil  $r_{hitung} > r_{tabel} (0,194) = \text{Valid dan}$

Hasil  $r_{hitung} < r_{tabel} (0,194) = \text{tidak Valid}$

### Uji Reliabilitas

Suatu kuesioner dapat dinyatakan reliabel apabila jawaban responden terhadap pernyataan sama setiap waktunya. Dalam hal ini reliabilitas diuji berdasarkan nilai koefisien *Cronbach's alpha*, instrumen dinyatakan reliabel jika *Cronbach's alpha*  $> 0,60$  dan sebaliknya apabila nilainya  $< 0,60$  maka instrumen dikatakan tidak reliabel (Priyatno, 2014).

## Teknik Analisis Data

### a. Uji Asumsi Klasik

#### Uji Normalitas Data

Pengujian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui data dalam penelitian memiliki distribusi normal atau tidak normal. Data dapat dinyatakan berdistribusi normal apabila nilai signifikansi lebih dari  $0,05$ , sebaliknya apabila nilai signifikansi kurang dari  $0,05$  maka data berdistribusi tidak normal.

#### Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas dengan SPSS menggunakan uji regresi dengan patokan nilai VIF (*Variance Inflation Factor*). Berikut kriteria yang digunakan dalam uji multikolinearitas:

- 1). Apabila nilai VIF  $< 10$  atau memiliki toleransi  $> 0,1$ , maka dapat dikatakan tidak terdapat masalah multikolinearitas dalam model regresi.
- 2). Apabila koefisien korelasi antara variabel bebas kurang dari  $0,05$  maka dikatakan tidak terdapat masalah multikolinearitas.

#### Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menganalisis apakah pada model regresi terdapat kesamaan varian dari suatu residual.pengamatan ke pengamatan lainnya. Upaya yang dapat dilakukan yakni dengan melihat grafik scatter plot antara nilai prediksi variabel terikat (*ZPRED*) dengan residualnya (*SRESID*). Apabila dalam grafik menunjukkan ada titik-titik membentuk pola tertentu yang beraturan maka terjadi heteroskedastisitas. Tetapi jika titik-titik dalam grafik menyebar di atas dan di bawah angka  $0$  pada sumbu Y tanpa membentuk pola tertentu, maka tidak terjadi heteroskedastisitas (Ghozali, 2018).

### b. Analisis regresi linier berganda

Uji ini dilakukan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat yaitu *online customer review and rating* ( $X_1$ ), promosi penjualan ( $X_2$ ), dan minat beli ( $Y$ ). Model regresi berganda yang digunakan dalam penelitian ini disajikan dalam permasalahan berikut :

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e$$

Keterangan :

$Y$	: Minat Beli
$X_1$	: <i>Online Customer Review and Rating</i>
$X_2$	: Promosi Penjualan
$\alpha$	: Intercept (Konstanta)
$\beta_1, \beta_2, \beta_3$	: Koefisien regresi berganda
$e$	: Error

### c. Pengujian Hipotesis (Uji t)

Uji t digunakan untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel *independen* (bebas) terhadap variabel *dependen* (terikat). Pembuktian dilakukan dengan cara membandingkan nilai  $t_{hitung}$  dengan  $t_{tabel}$  kriteria pengujian yang digunakan adalah :

- Jika  $t_{hitung} < t_{tabel}$ , maka hipotesis nol ( $H_0$ ) diterima
- Jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$ , maka hipotesis nol ( $H_0$ ) ditolak

Selain itu Uji t juga bisa dilihat dari besarnya probabilitas dibandingkan dengan 0,05 (taraf signifikansi  $\alpha = 5\%$ ). Kriteria pengujian yang digunakan adalah:

- Jika probabilitas  $< 0,05$  maka  $H_0$  ditolak.
- Jika probabilitas  $> 0,05$  maka  $H_0$  diterima.

### d. Uji Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi ( $R^2$ ) pada dasarnya berfungsi untuk mengukur seberapa besar kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel independen terhadap variabel dependen (Ghozali 2018). Nilai koefisien determinasi antara nol dan satu. Nilai  $R^2$  berarti kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen sangat terbatas.

Setiap tambahan satu variabel independen, maka koefisien determinasi ( $R^2$ ) pasti meningkat tidak peduli apakah variabel tersebut berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen, sehingga dianjurkan untuk menggunakan nilai *R Square* pada saat mengevaluasi model regresi. Nilai *R Square* dapat naik atau turun apabila satu variabel ditambahkan kedalam model.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

### HASIL PENELITIAN

#### Deskripsi Responden

Distribusi jenis kelamin responden pada berbagai katagori dalam penelitian didapat bahwa responden yang berjenis kelamin laki-laki sebanyak 29 orang atau 29,0%, sedangkan responden yang berjenis kelamin perempuan sebanyak 71 atau 71,0%. Deskripsi responden berdasarkan umur diketahui bahwa responden yang

berusia dari 19 tahun kebawah berjumlah 9 orang atau 9,0%, untuk responden berusia 20 tahun berjumlah 19 orang atau 19,0%, untuk responden yang berusia 21 tahun berjumlah 25 orang atau 25,0%, kemudian untuk responden yang berusia 22 tahun berjumlah 18 orang atau 18,0%, sedangkan untuk responden yang berusia diatas 23 tahun sebanyak 29 orang atau 29,0%. Deskripsi responden berdasarkan program studi dapat didapatkan bahwa responden dengan program studi manajemen sebanyak 78 orang atau 78,0%, sedangkan responden dengan program studi akuntansi sebanyak 22 orang atau 22,0%.

Hasil klasifikasi pendapatan responden bervariasi mulai di bawah IDR 1 juta sebanyak 23 orang atau 23,0%, untuk responden dengan IDR 1 juta – IDR 3 juta sebanyak 49 orang atau 49,0%, kemudian untuk responden dengan IDR 5 juta – IDR 7 juta sebanyak 2 orang atau 2,0%, dan untuk responden dengan pendapatan diatas 7 juta tidak ditemukan dalam penelitian ini. Deskripsi responden berdasarkan Frekuensi berbelanja online didapatkan bahwa frekuensi belanja online responden bervariasi mulai Sangat jarang sebanyak 7 orang atau 7,0%, untuk frekuensi Jarang sebanyak 12 orang atau 12,0%, kemudian untuk frekuensi kadang – kadang sebanyak 21 orang atau 21,0%, sedangkan untuk frekuensi sering sebanyak 39 orang atau 39,0%, dan untuk frekuensi berbelanja online sangat sering sebanyak 21 orang atau 21,0%.

### **Deskripsi Variabel Penelitian**

Deskripsi variabel dilakukan untuk memberikan gambaran umum sebagai persepsi responden terhadap masing-masing indikator pada setiap variabel. Dalam analisis deskripsi variabel dilakukan terhadap variabel independen dan dependen yaitu *online customer review and rating* ( $X_1$ ), promosi penjualan ( $X_2$ ) dan minat beli ( $Y$ ).

#### **a. Deskripsi Variabel *Online Customer Review And Rating* ( $X_1$ )**

Variabel *online customer review and rating* pada penelitian ini diukur dengan 5 indikator. Hasil kuesioner *online customer review and rating* diperoleh rata-rata *online customer review and rating* sebesar 4,16 angka ini jika dilihat dari rentang skala indeks 1 – 5, mempunyai arti bahwa pengaruh *online customer review and rating* terhadap minat beli adalah sangat tinggi dengan indikator kredibilitas, informatif, relevansi, kuantitas dan kualitas.

#### **b. Deskripsi Variabel Promosi Penjualan ( $X_2$ )**

Variabel promosi penjualan pada penelitian ini diukur dengan 5 indikator. Hasil kuesioner promosi diperoleh rata-rata promosi penjualan sebesar 4,15 angka ini jika dilihat dari rentang skala indeks 1 – 5, mempunyai arti bahwa pengaruh promosi penjualan terhadap minat beli adalah sangat tinggi dengan indikator frekuensi promosi, kuantitas promosi, waktu promosi, kualitas promosi dan ketepatan waktu.

#### **c. Deskripsi Variabel Minat Beli ( $Y$ )**

Variabel minat beli pada penelitian ini diukur dengan 5 indikator. Hasil kuesioner promosi diperoleh rata-rata minat beli sebesar 4,23 angka ini jika dilihat dari rentang skala indeks 1 – 5, mempunyai arti bahwa pengaruh minat beli adalah sangat tinggi dengan indikator minat transaksional, minat referensial, minat preferensial dan minat eksploratif.

## ANALISIS DATA

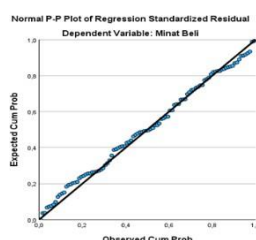
### Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik yang digunakan dalam penelitian ini meliputi pengujian normalitas data, ada tidaknya multikolinearitas, ada tidaknya autokorelasi, serta ada atau tidaknya heteroskedastitas.

### Uji Normalitas

Analisis metode grafik melibatkan penggunaan diagram grafis seperti diagram P-P (*Probability-Probability Plot*), di mana penyebaran titik-titik hasil uji statistik menunjukkan kecocokan dengan pola garis diagonal sebagai indikasi distribusi normal.

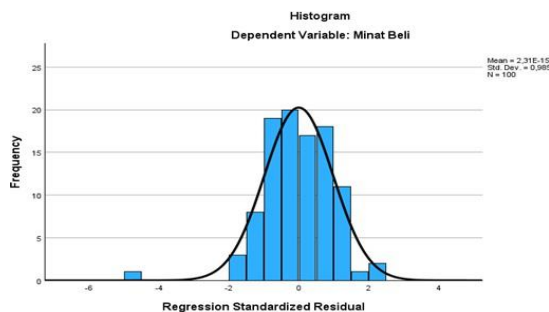
**Gambar 1. Grafik Normal P-P Plot**



Sumber : IBM SPSS Statistics 29 diolah 2024

Berdasarkan analisis dari grafik normal P-P Plot di atas, terlihat bahwa titik-titik tersebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis tersebut. Hal ini menunjukkan bahwa data yang digunakan cenderung mengikuti pola distribusi normal.

**Gambar 2. Grafik Histogram**



Sumber : IBM SPSS Statistics 29 diolah 2024

Dari grafik histogram yang terlihat pada gambar di atas, terlihat bahwa residual data membentuk kurva normal yang menggambarkan lonceng yang sempurna. Data yang digunakan memenuhi asumsi klasik dan dapat disimpulkan bahwa data tersebut memiliki distribusi normal.

Berdasarkan uji normalitas menggunakan Kolmogorov-Smirnov, didapat nilai *Asymp. Sig.* sebesar 0,200. Jika nilai *Asymp. Sig.* lebih besar dari 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa data berdistribusi normal.

### Uji Multikoleniaritas

Untuk mendeteksi multikolinieritas, biasanya digunakan nilai toleransi dan *Variance Inflation Factor* (VIF). Jika nilai toleransi dari setiap variabel bebas lebih besar



dari 0,10 dan nilai VIF kurang dari 10, maka dapat disimpulkan bahwa tidak ada masalah multikolinieritas dalam model regresi. hasil perhitungan yang diperoleh:

**Tabel 3. Tabel Uji Multikoleniaritas**

Coefficients <sup>a</sup>		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
Model			
1	(Constant)		
	Online Customer Review And Rating	,397	2,520
	Promosi Penjualan	,487	2,054

a. Dependent Variable: Minat Beli

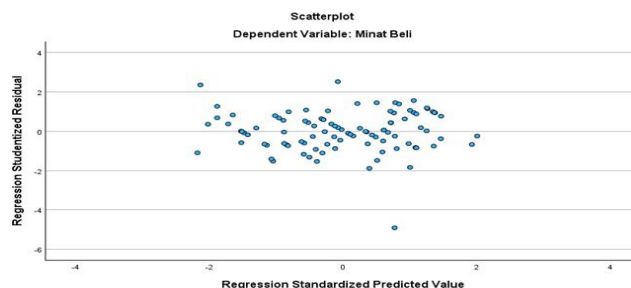
Sumber : IBM SPSS Statistics yang diolah 2024

Dari tabel di atas terlihat setiap variabel bebas mempunyai nilai tolerance  $\geq 0,10$  dan nilai VIF  $\leq 10$ . Jadi dapat disimpulkan bahwa tidak ada multikolinieritas antar variabel bebas dalam model regresi ini.

### Uji Heteroskedastisitas

Untuk menguji heteroskedastisitas dapat dilakukan dengan mengamati grafik scatterplot dengan pola titik- titik yang menyebar di atas dan di bawah sumbu Y. Pada grafik scatterplot, terlihat bahwa titik-titik menyebar secara acak dan tersebar baik di atas maupun di bawah angka nol pada sumbu Y dan sumbu X. Hal ini mengindikasikan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi ini. Berikut hasil uji heteroskedastisitas:

**Gambar 3. Uji Heteroskedastisitas Metode Scatterplot**



Sumber : IBM SPSS Statistics 29 diolah 2024

### Uji Regresi Linear Berganda

Analisis ini bertujuan untuk mengevaluasi sejauh mana pengaruh variabel independen, yaitu *online customer review and rating* ( $X_1$ ) dan promosi penjualan ( $X_3$ ), terhadap variabel dependen, yaitu minat beli ( $Y$ ) di platform e-commerce Tiktok Shop pada mahasiswa STIE Semarang. Berdasarkan hasil uji linier berganda, persamaan linier dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

**Tabel 4. Uji Regresi Linier Berganda****Coefficients<sup>a</sup>**

Model		B	Std. Error	Sig.
1	(Constant)	-1,340	1,965	.319
	Online Customer Review And Rating	.323	.070	.353
	Promosi Penjualan	.311	.059	.363

Sumber : IBM SPSS Statistics 29 diolah 2024

Berdasarkan hasil perhitungan menggunakan program IBM SPSS Statistics 29, diperoleh hasil persamaan Regresi Linier Berganda sebagai berikut:

$$Y = -1,340 + 0,323 X_1 + 0,311 X_2 + e$$

- Koefisien konstanta sebesar -1,340 menjelaskan bahwa jika nilai variabel independen ( $X_1$ ,  $X_2$ ) adalah nol, maka minat beli ( $Y$ ) akan memiliki nilai konstan sebesar -1,340. Dalam konteks ini, nilai negatif menunjukkan bahwa minat beli dapat turun hingga 1,340 unit jika semua variabel independen adalah nol.
- Koefisien regresi sebesar 0,323 untuk variabel independen  $X_1$  (*online customer review and rating*) menjelaskan bahwa jika nilai *Online Customer Review And Rating* meningkat sebesar 1 satuan, maka minat beli ( $Y$ ) akan meningkat sebesar 0,323 satuan.
- Koefisien regresi sebesar 0,311 untuk variabel independen  $X_2$  (promosi penjualan) menjelaskan bahwa jika nilai promosi penjualan meningkat sebesar 1 satuan, maka volume penjualan ( $Y$ ) akan meningkat sebesar 0,311 satuan.

**Pengujian Hipotesis (Uji t)**

Uji hipotesis dilakukan melalui uji parameter individual (uji statistik t) untuk mengevaluasi pengaruh masing-masing variabel independen secara parsial terhadap variabel dependen. Nilai signifikansi dari uji t dapat dilihat pada kolom sig pada masing-masing variabel independen. Jika nilai p-value kurang dari tingkat signifikansi yang ditetapkan sebesar 0,05, maka variabel tersebut dianggap memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen. Berikut adalah hasil analisisnya:

**Tabel 6. Uji Statistik t**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients <sup>a</sup>		Sig.
	B	Std. Error	Beta	t	
1 (Constant)	-1,340	1,965			.497
Online Customer Review And Rating	.323	.070	.353	4.599	<,001
Promosi Penjualan	.311	.059	.363	5.241	<,001

a. Dependent Variable: Minat Beli

Sumber : IBM SPSS Statistics 29 diolah 2024

### **Pengaruh *Online Customer Review And Rating* terhadap Minat Beli pada Mahasiswa STIE Semarang di Platform *E-commerce* Tiktok Shop**

Dari Tabel 6. hasil perhitungan menunjukkan nilai t-hitung untuk *online customer review and rating* sebesar 4,599 > t-tabel yaitu sebesar 1,660 (df = n – k, 100-3 – 97, maka didapat t-tabel dengan nilai 1,660) dengan signifikansi sebesar 0,001 < 0,05. Hal ini mengindikasikan bahwa *online customer review and rating* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat beli di platform e-commerce Tiktok Shop pada mahasiswa STIE Semarang. Dengan demikian, hipotesis pertama dalam penelitian ini **diterima**.

### **Pengaruh Promosi Penjualan Terhadap Minat Beli Pada Mahasiswa STIE Semarang Di Platform *E-commerce* Tiktok Shop**

Dari Tabel 6. hasil perhitungan menunjukkan nilai t-hitung untuk ptomosi penjualan sebesar 5,241 > t-tabel yaitu sebesar 1,660 (df = n – k, 100-3 – 97, maka didapat t-tabel dengan nilai 1,660) dengan signifikansi sebesar 0,001 < 0,05. Hal ini mengindikasikan bahwa promosi penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat beli pada mahasiswa STIE Semarang di platform e-commerce Tiktok Shop. Dengan demikian, hipotesis kedua dalam penelitian ini **diterima**.

### **Uji Koefisien Determinasi (R<sup>2</sup>)**

Nilai koefisien determinasi adalah presentase variasi dalam variabel dependen yang dapat dijelaskan oleh model. Rentang nilai koefisien determinasi adalah antara 0 hingga 1, di mana semakin mendekati 1 menunjukkan bahwa model memiliki kemampuan yang baik untuk menjelaskan variasi dalam variabel dependen. Sebaliknya,

nilai yang mendekati 0 menunjukkan bahwa model memiliki kemampuan yang rendah untuk menjelaskan variasi tersebut. Berikut hasil analisis dalam penelitian ini:

**Tabel 7. Uji Koefisien Determinasi (R<sup>2</sup>)**

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,881 <sup>a</sup>	,776	,769	1,767

a. Predictors: (Constant), Promosi Penjualan, Online Customer Review And Rating

Sumber : IBM SPSS Statistics 29 diolah 2024

Dari tabel di atas, nilai *Adjusted R Square* (koefisien determinasi disesuaikan) adalah sebesar 0,769. Hal ini menunjukkan bahwa variabel online customer review and rating, dan promosi penjualan secara bersama-sama menjelaskan sebanyak 76,9% dari variasi dalam variabel minat beli. Sisanya sebesar 23,1% (100% - 76,9%) dari variasi dalam variabel dependen tidak dapat dijelaskan oleh variabel independen yang dimasukkan ke dalam model, dan kemungkinan dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini.

## PEMBAHASAN

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi pengaruh *online customer review and rating*, dan promosi penjualan terhadap minat beli di platform *e-commerce* Tiktok Shop bagi mahasiswa STIE Semarang. Dari hasil analisis penelitian ini dapat diketahui

### **Pengaruh *online customer review and rating* terhadap minat beli di platform *e-commerce* Tiktok Shop**

*Online customer review and rating* adalah salah satu bentuk dari *electronic word of mouth* (eWOM) yang merupakan informasi berupa ulasan atau penilaian yang diberikan oleh konsumen terhadap evaluasi suatu produk, layanan, atau penjual yang tersedia secara online. *Online customer review and rating* dapat berisi ulasan positif maupun negatif yang dapat dijadikan acuan oleh konsumen lain sebelum membeli suatu produk, layanan, atau penjual. Verhoef et al. (2020) menjelaskan, Ulasan ini dapat berupa teks, gambar, atau video yang berisi pengalaman dan pendapat konsumen tentang produk atau layanan yang telah mereka gunakan.

Diketahui pada tabel 7. nilai t hitung adalah 4,599 > t-tabel yaitu sebesar 1,660 (df = n - k, 100-3 - 97, maka didapat t-tabel dengan nilai 1,660) dengan signifikansi sebesar 0,001 < 0,05. Hal ini mengindikasikan bahwa *online customer review and rating* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat beli di platform *e-commerce* Tiktok Shop pada mahasiswa STIE Semarang.

Berdasarkan hasil kuesioner tanggapan responden pada tabel 4.6 tentang variabel *online customer review and rating* terhadap minat beli dengan 5 indikator pertanyaan diperoleh rata-rata kualitas produk sebesar 4,16. Angka ini jika dilihat dari rentang skala indeks 1 - 5, mempunyai arti bahwa pengaruh *online customer review and rating* terhadap minat beli adalah sangat tinggi atau baik sekali. Minat beli yang baik akan meningkatkan tingkat pengambilan keputusan pembelian sehingga pihak Tiktok Shop dan para

penjualan di Tiktok Shop harus selalu memperhatikan *online customer review and rating* yang diberikan konsumen dengan memperhatikan kredibilitas, informatif, relevansi, kuantitas dan kualitas yang ada di setiap produk yang dijual.

Hasil penelitian ini menunjukkan semakin tinggi *online customer review and rating* maka akan meningkatkan minat beli pada mahasiswa STIE Semarang di platform e-commerce Tiktok Shop. Hasil ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Kurniawan (2020) yang menjelaskan terdapat pengaruh yang positif dan signifikan dari variabel *online customer review and rating* terhadap minat beli, tetapi berbeda dengan Fajri dan Nurjanah (2019) yang menyatakan bahwa tidak adanya pengaruh positif dan signifikan antara variabel *online customer review and rating* terhadap minat beli.

### **Pengaruh promosi penjualan terhadap minat beli di platform e-commerce Tiktok Shop**

Promosi penjualan merupakan suatu strategi dalam hal pemasaran yang bertujuan untuk menarik minat beli konsumen sehingga nantinya terdorong untuk melakukan pembelian. Menurut Bhatti dan Scholar, (2018) promosi adalah komponen kunci dan alat yang berharga bagi pemasar serta telah banyak digunakan untuk mendapatkan keunggulan kompetitif dan meningkatkan sale serta menarik minat beli orang. Promosi mempengaruhi minat jumlah pembelian konsumen dan mengurangi waktu untuk mengambil keputusan.

Diketahui pada tabel 7. nilai t-hitung untuk promosi penjualan sebesar  $5,241 > t$ -tabel yaitu sebesar 1,660 ( $df = n - k, 100 - 3 - 97$ , maka didapat t-tabel dengan nilai 1,660) dengan signifikansi sebesar  $0,001 < 0,05$ . Hal ini mengindikasikan bahwa promosi penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat beli di platform e-commerce Tiktok Shop pada mahasiswa STIE Semarang.

Berdasarkan hasil kuesioner tanggapan responden pada tabel 4.8 diperoleh rata-rata promosi penjualan sebesar 4,15 angka ini jika dilihat dari rentang skala indeks 1 – 5, mempunyai arti bahwa pengaruh promosi penjualan terhadap minat beli adalah sangat tinggi atau baik sekali. Promosi penjualan yang baik akan menarik minat beli konsumen dan meningkatkan tingkat pengambilan keputusan pembelian sehingga pihak Tiktok Shop dan para penjual di Tiktok Shop harus selalu memperhatikan promosi penjualan yang diberikan kepada konsumen dengan memperhatikan indikator seperti frekuensi promosi, kuantitas promosi, waktu promosi, kualitas promosi dan ketepatan waktu untuk produk yang mereka tawarkan.

Hasil penelitian ini menunjukkan semakin tinggi promosi penjualan yang diberikan maka akan meningkatkan minat beli pada mahasiswa STIE Semarang di platform e-commerce Tiktok Shop. Hasil ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Mulyani, (2020) yang menjelaskan terdapat pengaruh yang positif dan signifikan variabel promosi penjualan terhadap minat beli, Namun, temuan tersebut berbeda dengan penelitian Hariyanto, (2020) yang menyatakan bahwa tidak adanya pengaruh positif dan signifikan antara variabel promosi penjualan terhadap minat beli.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *online customer review and rating*, dan promosi penjualan secara bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap

minat beli pada platform *e-commerce* Tiktok Shop di kalangan mahasiswa STIE Semarang. Temuan ini menegaskan pentingnya faktor-faktor tersebut dalam memengaruhi keputusan pembelian mahasiswa di lingkungan akademik tertentu. Oleh karena itu, upaya untuk meningkatkan kualitas ulasan produk, dan melaksanakan strategi promosi penjualan yang efektif dapat menjadi kunci dalam meningkatkan minat beli dan penjualan di platform *e-commerce* tersebut.

### Saran

Berdasarkan hasil analisis, pembahasan, dan kesimpulan, peneliti menyampaikan beberapa saran:

- a. Variabel terikat dalam penelitian ini adalah minat beli, sedangkan variabel bebas atau independen yang digunakan adalah *online customer review and rating*, dan promosi penjualan. Diharapkan penelitian selanjutnya mengenai pengukuran minat beli pada mahasiswa/mahasiswi dapat menggunakan variabel yang lebih beragam (berbeda) sehingga hasil penelitian lebih relevan dan berbeda dengan kondisi saat ini. Serta perlu dilakukan penelitian lebih lanjut dengan skala yang lebih besar dari sisi sampel.
- b. Diharapkan kepada platform *e-commerce* Tiktok Shop untuk memanfaatkan ulasan dan penilaian konsumen sebagai salah satu alat pemasaran utama. Tiktok Shop dapat mengembangkan program promosi yang menarik, seperti diskon untuk pembelian pertama, hadiah untuk pembelian tertentu, atau program referral yang memberikan insentif kepada pengguna yang merekomendasikan platform kepada orang lain. Tiktok Shop harus secara aktif mengikuti ulasan dan penilaian dari konsumen, baik yang positif maupun negatif. Tanggapan yang cepat dan responsif terhadap ulasan akan membantu memperbaiki layanan, meningkatkan kepercayaan pelanggan, dan memperkuat citra merek secara keseluruhan.

### DAFTAR PUSTAKA

- Abzari, M., et al. (2014). "The Impact of Online Customer Reviews on Purchase Intention: A Study on E-commerce in Indonesia." *International Journal of Marketing Studies*, 6(4), 78-92. <http://dx.doi.org/10.21043/bisnis.v9i2.13477>
- Ardianti, R., & Widiartanto. (2019). "Peran Online Customer Review And Rating dalam Keputusan Pembelian Konsumen di Platform E-Commerce." *Jurnal Bisnis Online*, 12(2), 34-47. <https://doi.org/10.17509/jbo.v12i2.15067>
- Audria, R., & Batu, A. (2022). "The Influence of Online Customer Reviews on Purchase Decision: Evidence from Indonesian E-commerce." *Journal of Consumer Behavior*, 19(3), 112-128. <https://doi.org/10.1002/cb.1970>
- Damayanti. (2019). "Analisis Pengaruh Promosi Penjualan Terhadap Minat Beli Konsumen di Platform E-Commerce." *Jurnal Riset Pemasaran*, 25(4), 112-128. <https://doi.org/10.17509/jrp.v25i4.15067>
- Dian Ayu Pratiwi & Rizki Yudhi Dewantara. (2020). *Pengaruh Online Customer Review And Rating, Harga, dan Promosi Penjualan terhadap Minat Beli pada Marketplace*

Online (Studi Empiris Pada Mahasiswa Universitas Sebelas Maret).  
<https://doi.org/10.30872/jinv.v17i4.10224>

- Dinda Putri. (2021). *Pengaruh Online Customer Review, Rating, dan Harga terhadap Minat Beli Konsumen pada Platform E-commerce Zalora (Studi pada Mahasiswa Universitas Indonesia)*. <https://doi.org/10.37715/jp.v8i6.3786>
- Elwalda et al. (2016). "The Impact of Online Customer Reviews on Purchase Intention: A Study on E-commerce in Indonesia." *International Journal of Business and Management*, 11(3), 1-12. <https://doi.org/10.5539/ijbm.v11n3p1>
- Fajar Pratama. (2021). *Pengaruh Online Customer Review, Rating, dan Harga terhadap Minat Beli Konsumen pada Platform E-commerce Tokopedia (Studi pada Mahasiswa Universitas Airlangga)*. <https://doi.org/10.23960/ijebe.v6i2.264>
- Fajri, M. A., & Nurjanah, N. (2019). "Impact of Online Customer Reviews and Ratings on Purchase Decision: Evidence from Indonesia E-commerce." *Journal of Business and Retail Management Research*, 13(4), 56-68. <https://doi.org/10.26710/jbmr.v13i4.56-68>
- Fimela. (2020). "Manfaat Tiktok Shop Bagi UMKM di Indonesia." *Jurnal E-Commerce*, 15(4), 78-92.
- Firdaus. (2020). "The Influence of Online Customer Review and Rating on Purchase Intention: A Study on E-commerce in Indonesia." *Jurnal of Economics, Business, and Accountancy Vantura*, 23(1), 1-10.
- Ghozali, Imam. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Hariyanto. (2020). "Pengaruh Promosi Penjualan terhadap Minat Beli Konsumen di Toko Online." *Jurnal E-Commerce*, 18(3), 56-68. <https://doi.org/10.47747/jbme.v1i2.81>
- Hu, N., & Liu, L. (2004). "The Impact of Online Consumer Reviews on Purchase Intention: A Study on E-commerce Platforms." *Journal of Marketing and Consumer Research*, 23(1), 34-47. <https://doi.org/10.1108/10610420410526142>
- KIC dan JakPat. (2020). "Penggunaan Layanan Pesan-Antar Makanan Selama Pandemi Covid-19." *Jurnal Layanan Konsumen*, 25(1), 30-42.
- Kodu. (2013). "Analisis Pengaruh Promosi Penjualan Terhadap Minat Beli Konsumen di Toko Retail." *Jurnal Bisnis*, 10(1), 34-47.
- Koladata. (2023). "Analisis Pertumbuhan Penjualan Tiktok Shop di Indonesia." *Jurnal E-commerce*, 18(3), 56-68.
- Kompasiana. (2023, Agustus 21). "Fenomena Tiktok Shop: Manfaat dan potensi Ancaman Bagi UMKM di Indonesia." *Jurnal Bisnis Lokal*, 12(4), 34-47. <https://www.kompasiana.com/afryantiumaeroh3793/64e1030d08a8b57c1e462ca2/fenomena-tiktok-shop-manfaat-dan-potensi-ancaman-bagi-umkm-di-indonesia>
- Kurniawan, R. B. (2020). "Pengaruh Online Customer Review And Rating, Harga, dan Promosi Penjualan Terhadap Minat Beli pada Marketplace Online." *Jurnal E-Commerce*, 17(2), 45-58. <https://doi.org/10.17509/jec.v17i2.21573>



- Lee, J., Park, D. H., & Han, I. (2008). "The effect of negative online consumer reviews on product attitude: An information processing view." *Electronic Commerce Research and Applications*, 7(3), 341–352. <https://doi.org/10.1108/10610410526142>
- Mawa, A., & Cahyadi, B. (2021). "Pengaruh Online Customer Review And Rating Terhadap Minat Beli di Platform E-Commerce." *Jurnal E-Commerce*, 18(3), 56-68. <https://dx.doi.org/10.21043/bisnis.v9i2.11901>
- Mo, Z., & Fan, P. (2015). "Effect of Online Reviews on Consumer Purchase Behavior." *Journal of Service Science and Management*, 8, 419-424. <https://doi.org/10.5539/ijbm.v11n3p1>
- Momentum Works. (2023, Juni 15). "Analisis Pangsa Pasar Tiktok Shop di Asia Tenggara." *Jurnal Riset Pasar*, 22(4), 78-92. <http://mworks.asia/>
- Momentum Works. (2023 Agustus 25). "Pangsa Pasar Tiktok Shop di Asia Tenggara." *Jurnal E-commerce*, 18(3), 56-68. <http://mworks.asia/>
- Muhammad Fikri. (2021). *Pengaruh Online Customer Review, Rating, dan Harga terhadap Minat Beli Konsumen pada Platform E-commerce Lazada (Studi pada Mahasiswa Universitas Brawijaya)*.
- Putra, A. A., & Hidayat, R. (2018). "The Role of Online Customer Reviews and Rating in Shaping Purchase Intention: A Study on E-commerce in Indonesia." *Journal of Marketing and Consumer research*, 46(2), 78-92. <https://doi.org/10.26710/jbmr.v13i4.56-68>
- Rani Sari. (2020). *Pengaruh Online Customer Review, Rating, dan Harga terhadap Minat Beli Konsumen pada Platform E-commerce Shopee (Studi pada Mahasiswa Universitas Padjadjaran)*.
- Rizky Dwi Putri. (2020). *Pengaruh Online Customer Review, Rating, dan Harga terhadap Minat Beli Konsumen pada Platform E-commerce Shopee (Studi pada Mahasiswa Universitas Negeri Malang)*.
- Rizky Putri Pratiwi & Rizki Yudhi Dewantara. (2019). *Pengaruh Online Customer Review, Rating, Harga, dan Promosi Penjualan terhadap Minat Beli Konsumen pada Platform E-commerce Bukalapak*.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Tempo dan Kompasiana. (2020). "Dampak Tiktok Shop terhadap UMKM di Indonesia." *Jurnal Bisnis Lokal*, 12(2), 34-47.
- Tempo dan Kompasiana. (2020). "Pengaruh Tiktok Shop terhadap Pembelian Konsumen." *Jurnal Perilaku Konsumen*, 20(1), 56-68.
- Verhoef, P. C., et al. (2020). "The Impact of Online Customer Reviews on Purchase Intention: A Study on E-commerce Platforms." *Journal of Consumer Behavior*, 19(3), 112-128. <https://doi.org/10.1002/cb.1970>
- Zhu, F., & Zhang, X. (2010). "Impact of Online Consumer Reviews on Sales: The Moderating Role of Product and Consumer Characteristics." *Journal of Marketing*,



74(2), 133–148. <https://doi.org/10.1509/jmkg.74.2.133>