

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh promosi penjualan menggunakan kupon gratis ongkos kirim Shopee terhadap perilaku konsumtif. Penelitian ini menggunakan variabel independent yaitu kupon dengan sub variabel kupon shelf-delivered, kupon scanner-delivered, kupon melalui media. Dengan variabel dependent yaitu perilaku konsumtif dengan sub variabel Impulsive buying, wasteful buying, non-rational buying. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode kuantitatif eksplanatif. Pada penelitian ini peneliti menentukan sampel dengan menggunakan teknik *area probability sample*. Dengan jumlah responden 400 orang dengan rentang usia 15-39 tahun. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan jenis eksplanatif. Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan aplikasi SPSS 24. Berdasarkan hasil analisis korelasi dengan nilai R sebesar 0,650 dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang kuat dan searah antara promosi penjualan menggunakan kupon gratis ongkos kirim Shopee dengan perilaku konsumtif. Berdasarkan hasil uji-t, didapatkan hasil bahwa promosi penjualan menggunakan kupon gratis ongkos kirim Shopee memiliki pengaruh terhadap perilaku konsumtif. Hal ini dibuktikan berdasarkan hasil pengujian hipotesis dengan uji t, didapatkan hasil $t_{hitung} > t_{table}$ ($17.079 > 1.996$) dan signifikansi $0,000 < 0,05$ sehingga H_0 “Tidak terdapat pengaruh promosi penjualan menggunakan kupon gratis ongkos kirim Shopee terhadap perilaku konsumtif” ditolak yang berarti terdapat pengaruh promosi penjualan menggunakan kupon gratis ongkos kirim Shopee terhadap perilaku konsumtif. Berdasarkan koefisien determinasi bahwa promosi penjualan menggunakan kupon gratis ongkos kirim Shopee memiliki pengaruh sebesar 42,3% terhadap perilaku konsumtif dan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain.

Kata kunci : promosi penjualan, kupon, perilaku konsumtif, Shopee