

Pengaruh Pembayaran SPaylater dan Potongan Harga terhadap Keputusan Pembelian Produk Fashion pada pengguna Shopee di Surabaya

Muhammad Nasikhudin

Universitas 17 Agustus 1945, nasikhudin2001@gmail.com

Ayun Maduwinarti

Universitas 17 Agustus 1945, ayun@untag-sby.ac.id

Awin Mulyati

Univesitas 17 Agustus 1945, awin@untag-sby.ac.id

Abstract

Needs are everything that is needed by humans to maintain and develop their survival, the form of needs can be in the form of goods and services. In the current 5.0 era, people have started using marketplace applications to meet their needs, which provide various needs such as clothing, electronic devices, food, etc. One of them is the Shopee marketplace, Shopee does a lot of promotions to attract potential customers. Promotions provided by the Shopee marketplace are providing SPaylater payment facilities and price discounts to attract consumers to use and purchase goods or services at Shopee. Therefore, this research was carried out with the aim of analyzing whether Spaylater Payments and Price Discounts affect Purchase Decisions for fashion products for Shopee users in Surabaya, this research is a type of Quantitative research, the object of this research is consumers who have purchased fashion products from Shopee users in Surabaya. with a total sample of 100 using a purposive non-probability sampling technique. The data collection technique in this study used an electronic questionnaire included in the Google form, and will then be analyzed with the help of the SPSS application. The results that have been obtained from a series of tests that have been carried out, namely the SPaylater Payment Variable and Price Discounts, have an influence on the Purchase Decision of fashion products for Shopee users in Surabaya.

Keywords: Spaylater Payments, Discounts, Purchase Decisions

Abstrak

Kebutuhan merupakan segala sesuatu yang diperlukan oleh manusia untuk mempertahankan dan mengembangkan kelangsungan hidupnya, bentuk kebutuhan dapat berupa barang dan jasa. Pada era sekarang 5.0 masyarakat dalam memenuhi kebutuhan sudah mulai menggunakan aplikasi marketplace, yang menyediakan berbagai kebutuhan yang diinginkan seperti baju, perangkat elektronik, makanan, dll. Salah satunya marketplace Shopee, Shopee banyak melakukan promosi untuk menarik calon pelanggan. Promosi yang diberikan marketplace Shopee yaitu memberi fasilitas pembayaran SPaylater dan potongan harga agar menarik konsumen untuk menggunakan dan melakukan pembelian barang atau jasa di Shopee. Oleh karena itu dilakukan penelitian ini bertujuan untuk menganalisis apakah pembayaran Spaylater dan potongan harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian produk fashion pada pengguna Shopee di Surabaya, penelitian ini merupakan jenis penelitian kuantitatif, objek penelitian ini yaitu konsumen yang sudah melakukan pembelian produk fashion pada pengguna Shopee di Surabaya dengan jumlah pengambilan sampel sebanyak 100 menggunakan teknik nonprobability sampling dengan jenis purposive sampling, Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan elektronik kuesioner yang dimasukkan dalam google form, dan selanjutnya akan dianalisis dengan bantuan aplikasi SPSS. Hasil yang sudah didapatkan pada serangkaian pengujian yang sudah dilakukan yaitu variabel pembayaran SPaylater dan potongan harga terdapat pengaruh terhadap keputusan pembelian produk fashion pada pengguna Shopee di Surabaya.

Kata kunci: Pembayaran SPaylater, Potongan Harga, Keputusan Pembelian

Pendahuluan

Kebutuhan merupakan segala sesuatu yang diperlukan oleh manusia untuk mempertahankan dan mengembangkan kelangsungan hidupnya, bentuk kebutuhan dapat berupa barang dan jasa, sifat dari kebutuhan ini tidak ada batasnya serta selalu berubah-ubah, pada era sekarang 5.0 dalam melakukan kegiatan sudah melibatkan teknologi walaupun tidak semua kegiatan bisa melibatkan teknologi, salah satu kegiatan yang memanfaatkan sarana teknologi yang bisa ditemui dilingkungan yaitu belanja online dengan memanfaatkan *marketplace* Shopee. Perusahaan dalam menjalankan strategi untuk bersaing dengan kompetitor mengaplikasikan startegi pada bauran pemasaran diantaranya produk, harga, tempat, promosi.

Pembayaran Spaylater adalah pembayaran yang disediakan oleh PT Commerce Finance di dalam aplikasi Shopee, pembayaran ini digunakan untuk transaksi pembelian barang yang diinginkan dan membayarnya dikemudian hari dengan sistem angsuran yang bisa dipilih dalam periode tertentu. Dengan adanya fasilitas ini membantu konsumen ketika memiliki keterbatasan untuk membeli barang.

Potongan harga adalah potongan harga pengurangan sejumlah nominal tertentu pada harga asli yang diberikan penjual kepada pembeli pada kondisi tertentu, dengan adanya program ini mendorong konsumen melakukan keputusan pembelian terhadap barang yang dikehendaki dengan segera dan mendorong pembelian dalam jumlah besar.

Terlepas dari berbagai dampak positif antara lain kemudahan belanja dan program-program menarik pada Shopee, namun disisi lain ada tampak negatif yang ditimbulkan diantaranya konsumen bisa terjatuh hutang yang berakibat fatal jika tidak bisa membayarnya, timbulnya perilaku konsumtif, namun dengan adanya dampak negatif tersebut minat konsumen dalam melakukan belanja online pada *marketplace* Shopee sangat tinggi. Dari pemaparan latar belakang diatas maka peneliti akan membuktikan dengan melakukan penelitian berjudul Pengaruh Pembayaran SPaylater dan Potongan Harga terhadap Keputusan Pembelian produk fashion pada pengguna Shopee di Surabaya.

Landasan Teori

1. Bauran Pemasaran

Bauran pemasaran adalah kombinasi dari variabel yang menjadi inti dari sistem pemasaran yaitu produk, harga, penjualan dan promosi, unsur bauran pemasaran terdiri dari produk, harga, tempat dan promosi.

2. Bauran Promosi

Bauran promosi adalah kombinasi strategi yang paling baik digunakan oleh perusahaan dan sengaja direncanakan untuk mencapai tujuan tertentu. Bauran promosi terdiri dari periklanan, promosi penjualan, penjualan tatap muka, dan publisitas.

3. Pembayaran

Pembayaran adalah pertukaran sejumlah nominal uang terhadap barang atau jasa, atau penyerahan sejumlah nominal uang dengan barang atau jasa yang setara berdasarkan kesepakatan antara kedua belah pihak untuk melakukan transaksi. Jenis alat pembayaran antara lain pembayaran tunai, pembayaran non tunai, dan pembayaran internasional.

4. Pembayaran Spaylater

Pembayaran Spaylater merupakan pembayaran yang disediakan oleh PT Commerce Finance di dalam aplikasi Shopee, pembayaran ini digunakan untuk transaksi pembelian barang yang diinginkan dan membayarnya dikemudian hari dengan sistem angsuran yang bisa dipilih dalam periode tertentu. Kelebihan penggunaan pembayar Spyalater yaitu memiliki periode cicilan bervariasi, biaya cicilan (suku bunga, dan biaya lain) rendah, metode pembayaran (praktis, cepat, aman), sedangkan kekurangannya yaitu biaya keterlambatan tinggi, pemakaiannya terbatas, menimbulkan perilaku konsumtif

5. Potongan Harga

Potongan harga merupakan pengurangan sejumlah nominal tertentu pada harga asli yang diberikan penjual kepada pembeli pada kondisi tertentu, Jenis-jenis potongan harga atau diskon antara lain diskon tunai, diskon kuantitas, diskon perdagangan, diskon musiman, sedangkan tujuan dilakukannya potongan harga yaitu menghabiskan stok lama, mendapatkan pelanggan baru, meningkatkan penjualan, faktor yang mempengaruhi potongan harga antara lain produk melimpah, rendahnya permintaan pasar, persaingan pasar.

6. Keputusan Pembelian

Keputusan pembelian merupakan perilaku pengambilan keputusan pada pemilihan produk, dimana sebelum tahap akhir mengambil keputusan pemilihan ini terdapat proses pengenalan masalah, mencari informasi tentang produk atau merek tertentu, dan mengevaluasi setiap opsi dengan benar sehingga dapat menyelesaikan masalah, yang kemudian mengarah pada keputusan pembelian dan setelahnya mengevaluasi terhadap produk yang sudah dibeli. Faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian yaitu faktor kebudayaan, faktor sosial, faktor pribadi, faktor psikologis

Definisi Konsep

Definisi konsep pada penelitian ini sebagai berikut :

1. Pembayaran SPaylater (X1)

Pembayaran SPaylater merupakan kegiatan pertukaran sejumlah nominal uang dengan barang, jasa dan lainnya dalam bentuk pinjaman instan dengan bunga yang minim di sediakan Shopee.

2. Potongan Harga (X2)

Potongan harga merupakan pengurangan harga sejumlah nominal tertentu pada harga asli yang diberikan penjual kepada pembeli pada kondisi tertentu

3. Keputusan Pembelian (Y)

Keputusan pembelian yaitu kegiatan pengambilan keputusan akhir pada pemilihan produk yang sudah dipertimbangkan sebelumnya.

Definisi Operasional

Definisi operasional pada penelitian ini sebagai berikut berikut ini.

1. Pembayaran SPaylater (X1)

Indikator pada variabel ini sebagai berikut:

- Penyebab menggunakan Spaylater
- Kepuasan
- Kemudahan
- Jaminan Keamanan

2. Potongan Harga (X2)

Indikator pada variabel ini sebagai berikut:

- Besarnya potongan harga
- Masa potongan harga
- Jenis produk yang mendapatkan potongan harga

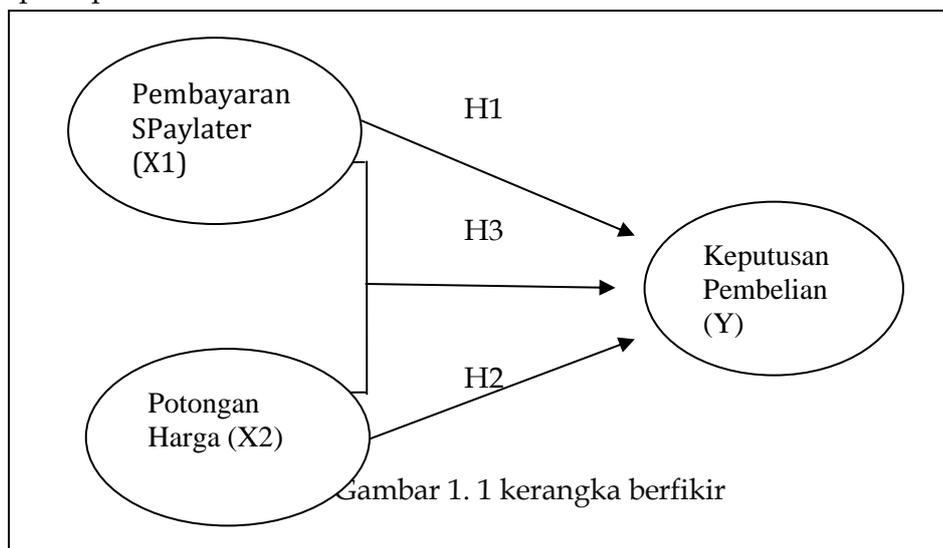
3. Keputusan pembelian

Indikator pada variabel ini sebagai berikut:

- Kemantapan membeli setelah mengetahui informasi produk
- Memutuskan membeli karena merek yang paling disukai
- Membeli karena sesuai dengan keinginan dan kebutuhan
- Saya memutuskan membeli karena mendapat rekomendasi dari orang lain

Kerangka Berfikir

Variabel pada penelitian ini terdiri dari pembayaran SPaylater (X1), potongan harga (X2), dan variabel keputusan pembelian (Y), berikut kerangka dasar pemikiran pada penelitian ini.



Gambar 1. 1 kerangka berfikir

Hipotesis

Hipotesis pada penelitian ini sebagai berikut

- H₀ Tidak terdapat pengaruh Pembayaran SPaylater terhadap Keputusan Pembelian produk *fashion* pada pengguna Shopee di Surabaya.
H_a Terdapat pengaruh Pembayaran SPaylater terhadap Keputusan Pembelian produk *fashion* pada pengguna Shopee di Surabaya.
- H₀ Tidak terdapat pengaruh Potongan Harga terhadap Keputusan Pembelian produk *fashion* pada pengguna Shopee di Surabaya.
H_a Terdapat pengaruh Potongan Harga terhadap Keputusan Pembelian produk *fashion* pada pengguna Shopee di Surabaya.
- H₀ Tidak terdapat pengaruh Pembayaran SPaylater dan Potongan Harga terhadap Keputusan Pembelian produk *fashion* pada pengguna Shopee di Surabaya.

Ha Terdapat pengaruh Pembayaran SPaylater dan Potongan Harga terhadap Keputusan Pembelian produk *fashion* pada pengguna Shopee di Surabaya.

Metode

Penelitian ini menggunakan jenis pendekatan kuantitatif, teknik pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini menggunakan kuesioner disebarluaskan secara online dengan menggunakan elektronik kuesioner yang dimasukkan didalam *google form*, setelah mendapatkan data maka dilakukan pengolahan dan di analisa dengan bantuan aplikasi SPSS, sehingga nantinya dari pengolahan tersebut menghasilkan data berupa angka yang akan dideskripsikan dalam bentuk kalimat yang bisa ditarik kesimpulan atas permasalahan pada penelitian ini.

Populasi dan Sampel

populasi yang akan digunakan pada penelitian ini pengguna Shopee di Surabaya, sedangkan sampel yang akan digunakan pada responden dengan karakteristik sebagai berikut:

- Pengguna pembayaran SPaylater dan potongan harga pada Shopee yang bertempat tinggal di Surabaya
- Sudah pernah melakukan pembelian produk *fashion* menggunakan pembayaran SPaylater dan potongan harga di Shopee minimal 3 kali

metode pengambilan sampel menggunakan *non-probability sampling*, dengan menggunakan teknik pengambilan *purposive sampling* dimana dalam menentukan sampel berasal dari individu yang dianggap bisa memberikan jawaban yang sesuai dengan tujuan diadakannya penelitian ini.

Hasil Dan Pembahasan

Uji Instrumen

- Variabel Pembayaran SPaylater (X1)

Berdasarkan uji validitas variabel pembayaran SPaylater yang memiliki 6 item pernyataan memperoleh hasil sebagai berikut.

Tabel 1.1 Uji validitas variabel pembayaran SPaylater

Pernyataan	rHitung	rTabel	Kategori
X1.1	0.722	0.361	Valid
X1.2	0.731	0.361	Valid
X1.3	0.813	0.361	Valid
X1.4	0.783	0.361	Valid
X1.5	0.647	0.361	Valid
X1.6	0.834	0.361	Valid

Hasil dari uji validitas menunjukkan 6 item pernyataan X1.1 ($0.722 > 0.361$), X1.2 ($0.731 > 0.361$), X1.3 ($0.813 > 0.361$), X1.4 ($0.783 > 0.361$), X1.5 ($0.647 > 0.361$), X1.6 ($0.834 > 0.361$). Sehingga dapat disimpulkan semua item pernyataan pada variabel pembayaran SPaylater (X1) yang sudah

didistribusikan kepada responden dinyatakan valid, karena nilai $r_{Hitung} > r_{Tabel}$.

b. Variabel Potongan Harga (X2)

Hasil uji validitas variabel potongan harga yang memiliki 3 item pernyataan memperoleh hasil sebagai berikut.

Tabel 1.2 Uji validitas variabel potongan harga

Pernyataan	rHitung	rTabel	Kategori
X2.1	0.889	0.361	Valid
X2.2	0.843	0.361	Valid
X2.3	0.791	0.361	Valid

Hasil dari uji validitas menunjukkan 3 item pernyataan X2.1 ($0.889 > 0.361$), X2.2 ($0.843 > 0.361$), X2.3 ($0.791 > 0.361$), sehingga dapat disimpulkan semua item pernyataan pada variabel potongan harga (X2) yang sudah didistribusikan kepada responden dinyatakan valid, karena nilai $r_{Hitung} > r_{Tabel}$.

c. Variabel Keputusan Pembelian (Y)

Berdasarkan uji validitas variabel keputusan pembelian yang memiliki 4 item pernyataan memperoleh hasil sebagai berikut.

Tabel 1.3 Uji validitas variabel keputusan pembelian

Pernyataan	rHitung	rTabel	Kategori
Y1	0.608	0.361	Valid
Y2	0.791	0.361	Valid
Y3	0.637	0.361	Valid
Y4	0.863	0.361	Valid

Berdasarkan data pada tabel 4.7 hasil dari uji validitas menunjukkan 4 item pernyataan Y1 ($0.608 > 0.361$), Y2 ($0.791 > 0.361$), Y3 ($0.637 > 0.361$), Y4 ($0.863 > 0.361$). Sehingga dapat disimpulkan semua item pernyataan pada variabel keputusan pembelian (Y) yang sudah didistribusikan kepada responden dinyatakan valid, karena nilai $r_{Hitung} > r_{Tabel}$.

Uji Reliabilitas

Berikut hasil uji validitas pada keseluruhan item variabel independen dan dependen.

Tabel 1.4 Uji reliabilitas

Variabel	Cronback Alpha	Nilai Reliabel	Kategori
Pembayaran SPaylater (X1)	0.843	0.70	Reliabel
Potongan Harga (X2)	0.783	0.70	Reliabel
Keputusan Pembelian (Y)	0.711	0.70	Reliabel

Dari tabel diatas menunjukkan 3 item variabel meliputi pembayaran SPaylater ($0.843 > 0.70$), potongan harga ($0.783 > 0.70$), dan keputusan pembelian ($0.711 > 0.79$). Dari hasil data tersebut dapat disimpulkan reliabel, karena nilai cronback alpha < 0.70 .

Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

One-Sample		Kolmogorov-Smirnov Test	
		Unstandardized	Residual
N			100
Normal Parameters ^{a,b}	Mean		.0000000
	Std. Deviation		1.43188981
	Most Extreme Differences		Absolute
		Positive	.083
		Negative	-.042
Test Statistic			.083
Asymp. Sig. (2-tailed)			.090 ^c
a. Test distribution is Normal.			
b. Calculated from data.			
c. Lilliefors Significance Correction.			

Gambar 1.2 Uji Multikolinieritas

Dari tabel diatas uji normalitas dikatakan berdistribusi normal apabila nilai signifikan $> 0,05$, jika nilai signifikan $< 0,05$ maka data tersebut tidak berdistribusi normal. Pada data tabel menyatakan pada nilai signifikasi sebesar $0.090 > 0,05$, sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel didalam data berdistribusi normal.

2. Uji Multikolinieritas

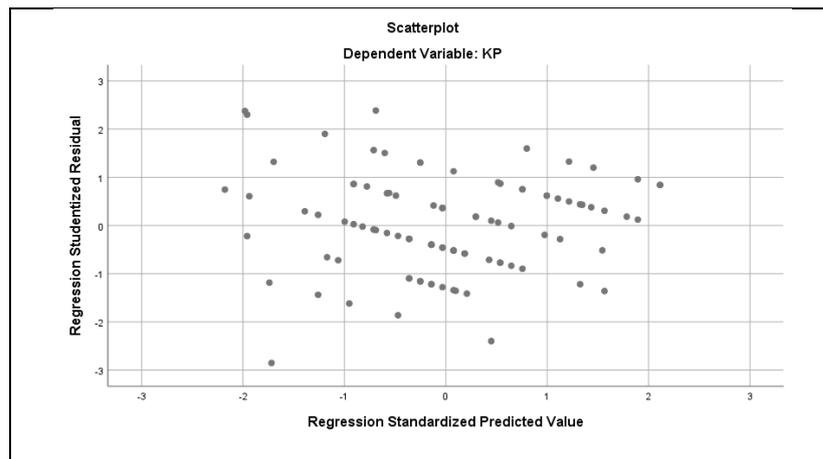
Tabel 1.5 Uji Multikolinieritas

Coefficients ^a								
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics		
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF	
1 (Constant)	9.685	1.197		8.092	.000			
SPaylater	.079	.039	.194	2.040	.044	.821	1.218	
Potongan Harga	.450	.103	.417	4.384	.000	.821	1.218	

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Dikatakan data variabel tidak terjadi multikolinearitas, apabila nilai VIF < 10,00 serta diikuti dengan nilai toleran > dari 0.1. Dari tabel 4.17 hasil uji multikolinearitas diketahui nilai VIF pembayaran SPaylater (X1) dan potongan harga (X1) sebesar 1,218 < 10 dan sedangkan pada nilai toleran sebesar 0.821 > 0.1. Sehingga dapat disimpulkan variabel pada penelitian tidak terjadi multikolinearitas.

3. Uji Heterokedastisitas



Gambar 1.3 Uji Heteroskedastisitas

Dari gambar diatas menyatakan bahwa titik-titik menyebar diatas dan bawah dari angka 0 pada sumbu Y, serta pada titik-titik tidak membentuk pola tertentu pada diagram. Dari hasil uji heteroskedastisitas diatas dapat disimpulkan bahwa data pada variabel tidak mengalami heteroskedastisitas

Uji Regresi Linier Berganda

Dari tabel 1.5 hasil uji regresi linier berganda diaplikasikan kedalam model persamaan regresi linier sebagai berikut:

$$Y = 9.685 + 0,079X_1 + 0,450X_2$$

Ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Nilai (α) costanta bernilai 9,685, yang berarti jika variabel pembayaran SPaylater (X1) dan potongan harga (X2) dalam keadaan tetap, atau tidak ada perubahan maka keputusan pembelian bernilai sebesar 9,685.

2. Nilai koefisien regresi (b_1) sebesar 0,079, artinya apabila variabel pembayaran SPaylater (X_1) dinaikkan 1 satuan, dan potongan harga (X_2) tetap atau konstan, maka variabel keputusan pembelian (Y) akan mengalami peningkatan sebesar 0,079.
3. Nilai koefisien regresi (b_2) sebesar 0,450, artinya apabila variabel potongan harga (X_2) dinaikkan satu 1 satuan, dan pembayaran SPaylater tetap atau konstan, maka variabel keputusan pembelian (Y) akan mengalami peningkatan sebesar 0,450.

Uji Hipotesis

1. Uji t

Berdasarkan data pada tabel 1.5 sebagai berikut:

a. Pembayaran SPaylater (X_1)

Diketahui nilai t hitung pada variabel pembayaran SPaylater (X_1) memperoleh nilai 2,040, sedangkan pada nilai t tabel sebesar 1,985, maka t hitung $>$ t tabel ($2,040 > 1,985$) dengan tingkat signifikan $0,44 < 0,05$. Sehingga dapat disimpulkan H_0 ditolak H_a diterima atau pembayaran SPaylater (X_1) berpengaruh terhadap keputusan pembelian (Y) produk fashion pada pengguna Shopee di Surabaya.

b. Potongan Harga (X_2)

Diketahui jumlah nilai t hitung pada variabel potongan Harga (X_2) sebesar 4,384, sedangkan pada nilai t tabel sebesar 1,985, maka t hitung $>$ t tabel ($4,384 > 1,985$) dengan nilai signifikan $0,000 < 0,05$. Sehingga dapat disimpulkan H_0 ditolak H_a diterima atau potongan harga (X_2) berpengaruh terhadap keputusan pembelian (Y) produk fashion pada pengguna Shopee di Surabaya.

2. Uji F

Tabel 1.6 Uji F

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	78.859	2	39.430	18.843	.000 ^b
	Residual	202.981	97	2.093		
	Total	281.840	99			
a. Dependent Variable: KeputusanPembelian						
b. Predictors: (Constant), PotonganHarga , SPaylater						

Diketahui nilai signifikansi pada variabel pembayaran SPaylater (X_1) dan potongan harga (X_2) terhadap keputusan pembelian (Y) sebesar $0,000 < 0,05$ dengan nilai f hitung $>$ f tabel ($18,843 > 3,09$). Sehingga dapat disimpulkan H_0 ditolak H_a diterima, artinya terdapat pengaruh variabel pembayaran SPaylater (X_1) dan potongan harga (X_2) terhadap keputusan pembelian (Y) produk fashion pada pengguna Shopee di Surabaya.

Tabel 1.7 Uji Koefisien Determinan R^2

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.529 ^a	.280	.265	1.447
a. Predictors: (Constant), PotonganHarga , SPaylater				
b. Dependent Variable: KeputusanPembelian				

Berdasarkan data pada tabel menunjukkan nilai koefisien determinasi R^2 dikolom R Square diperoleh sebesar 0.280. Sehingga diambil kesimpulan Variabel pembayaran SPaylater (X1) dan potongan harga (X2) berpengaruh sebesar 28% terhadap keputusan pembelian (Y) produk *fashion* pada pengguna Shopee di Surabaya, sedangkan untuk 72% sisanya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti pada penelitian ini.

Kesimpulan

Dari serangkaian tahapan yang sudah dilakukan, maka berdasarkan hasil penelitian berjudul pengaruh pembayaran SPaylater dan potongan harga terhadap keputusan pembelian produk *fashion* pada pengguna Shopee di Surabaya, diolah menggunakan aplikasi SPSS disimpulkan sebagai berikut :

Pembayaran SPaylater (X1) berpengaruh terhadap keputusan pembelian (Y) produk *fashion* pada pengguna Shopee di Surabaya, dari hasil analisis data diperoleh bahwa responden sangat setuju memilih menggunakan pembayaran SPaylater, konsumen dominan menggunakan pembayaran SPaylater karena kemudahan dalam penggunaan aplikasi pembayaran SPaylater sehingga membuat konsumen tetap memilih untuk menggunakan pembayaran SPaylater.

Potongan harga (X2) berpengaruh terhadap keputusan pembelian (Y) produk *fashion* pada pengguna Shopee di Surabaya, pada analisis data yang sudah dilakukan pada responden yang sudah melakukan keputusan pembelian produk *fashion* pada Shopee di Surabaya, menyatakan setuju memilih menggunakan potongan harga (X2), konsumen dominan menggunakan program potongan harga karena atas dasar jumlah besarnya potongan harga yang diberikan pada Shopee, sehingga membuat konsumen melakukan keputusan pembelian didampingi menggunakan program potongan harga pada Shopee.

Variabel pembayaran SPaylater (X1) dan potongan harga (X2) berpengaruh terhadap keputusan pembelian (Y) produk *fashion* pada pengguna Shopee di Surabaya. Variabel potongan harga (X2) lebih dominan mempengaruhi keputusan pembelian, karena jumlah besarnya potongan harga yang diberikan Shopee kepada konsumen.

Ucapan Terima Kasih

Penulis menyadari sepenuhnya masih terdapat kekurangan baik dari tatanan bahasa serta penulisan isi didalam tugas akhir (Skripsi) ini, oleh karena itu penulis dengan senang hati menerima masukan maupun kritikan, yang bertujuan untuk memperbaiki dan menyempurnakan penelitian ini. Penulis tidak akan bisa menyelesaikan jika tidak ada campur tangan oleh pihak-pihak yang membantu, serta mendukung pada jalannya kegiatan penyusunan tugas akhir (Skripsi) hingga selesai, diantaranya yaitu:

1. Kaprodi Administrasi Bisnis "Dra. Ni Made Ida Pratiwi, M.M".
2. Dosen pembimbing I "Dr. Dra. Ayun Maduwinarti, M.P" memberikan pendampingan, mengarahkan, masukan, semangat dan motivasi pada jalannya penyusunan tugas akhir (Skripsi).
3. Dosen pembimbing II "Dra. Awin Mulyati, M.M" yang membantu membimbing, mengarahkan, memberi masukan, memberi semangat untuk menyelesaikan tugas akhir (Skripsi).
4. Seluruh responden yang sudah meluangkan waktunya untuk mengisi kuesioner guna pengambilan data untuk menunjang dilakukannya penelitian.
5. Pihak tertentu yang membantu jalannya penyelesaian penyusunan skripsi serta tidak bisa disebutkan satu-persatu.