

**ANALISIS FAKTOR FAKTOR YANG MENDORONG PEMBELI PRIA
UNTUK MENGGUNAKAN TOKOPEDIA SEBAGAI MARKETPLACE
(STUDI KASUS PADA PELANGGAN PRIA DI DKI JAKARTA)**

MUHAMMAD DAFFA FAZARIL

1702521067



**Skripsi ini ditulis untuk memenuhi salah satu persyaratan menperoleh gelar
Sarjana Terapan Manajemen Pemasaran pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Negeri Jakarta**

**PROGRAM STUDI PEMASARAN DIGITAL
PROGRAM SARJANA TERAPAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2025**

**ANALYSIS OF FACTORS DRIVING MALE CONSUMERS TO USE
TOKOPEDIA AS A MARKETPLACE (CASE STUDY ON MALE
CUSTOMERS IN DKI JAKARTA)**

MUHAMMAD DAFFA FAZARIL

1702521067



**This thesis was written to fulfill one of the requirements to obtain a Bachelor of
Applied Digital Marketing degree at the Faculty of Economics and Business,
Jakarta State University**

**DIGITAL MARKETING STUDY PROGRAM
FACULTY OF ECONOMICS AND BUSINESS
JAKARTA STATE UNIVERSITY
2025**

ABSTRAK

MUHAMMAD DAFFA FAZARIL. Analisis Faktor Faktor Yang Mendorong Pembeli Pria Untuk Menggunakan Tokopedia Sebagai Marketplace dalam Keputusan Pebelian di Tokopedia Sebagai Marketplace : Program Studi Pemasaran Digital, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Jakarta, 2025.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang mendorong pembeli pria di DKI Jakarta untuk menggunakan Tokopedia sebagai platform marketplace. Dalam era digital saat ini, perilaku belanja pria menunjukkan kecenderungan yang berbeda dibandingkan wanita, terutama dalam memilih platform *e-commerce*. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survei melalui kuesioner online yang disebarluaskan kepada 202 responden pria di DKI Jakarta yang pernah menggunakan Tokopedia. Metode analisis yang digunakan adalah *Exploratory Factor Analysis* (EFA) dengan bantuan SPSS versi 25. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat empat faktor utama yang memengaruhi keputusan pembelian pria di Tokopedia, yaitu: produk, harga, penempatan serta promosi. Keempat faktor ini merupakan bagian dari bauran pemasaran (*Marketing Mix 4P*) yang diadaptasi dalam konteks digital marketplace. Temuan ini dapat memberikan implikasi praktis bagi Tokopedia dan platform *e-commerce* lainnya dalam merancang strategi pemasaran yang lebih relevan dengan segmen pasar pria..

Kata kunci: Tokopedia, keputusan pembelian, *marketing mix 4P*, pria, *e-commerce*..

Intelligentia - Dignitas

ABSTRACT

MUHAMMAD DAFFA FAZARIL. Analisis Faktor Faktor Yang Mendorong Pembeli Pria Untuk Menggunakan Tokopedia Sebagai Marketplace *In the context of Purchase Decision on Tokopedia as a Marketplace: Digital Marketing Study Program, Faculty of Economics and Business, Universitas Negeri Jakarta, 2025.*

This study aims to analyze the factors that drive male consumers in DKI Jakarta to use *Tokopedia as their preferred marketplace platform*. In today's digital era, male shopping behavior shows different tendencies compared to females, particularly in choosing e-commerce platforms. The research adopts a quantitative approach through a survey method using online questionnaires distributed to 202 male respondents in DKI Jakarta who have used Tokopedia. The analytical method employed is Exploratory Factor Analysis (EFA) with the help of SPSS version 25. The results indicate that four main factors influence men's purchase decisions on Tokopedia: product, price, placement and promotion. These four factors are components of the Marketing Mix 4P adapted to the context of a digital marketplace. These findings provide practical implications for Tokopedia and other e-commerce platforms in designing more relevant marketing strategies for the male consumer segment.

Keywords: Tokopedia, purchase decision, marketing mix 4P, male consumers, e-commerce.

Intelligentia - Dignitas

LEMBAR ORISINALITAS

LEMBAR ORISINALITAS

Pernyataan Bebas Plagiat

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Muhammad Daffa Fazuril

NIM : 1702521067

Program Studi: D4 Pemasaran Digital

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul " Analisis Faktor Faktor Yang Mendorong Pembeli Pria Untuk Menggunakan Tokopedia Sebagai Marketplace (Studi Kasus pada Pelanggan Pria di DKI Jakarta)" ini adalah benar hasil karya saya sendiri. Oleh karena itu, terkait sumber informasi yang telah saya kutip ini disebutkan dalam teks lalu dicantumkan pada daftar pustaka.

Saya membuat surat ini dalam keadaan sadar dan tidak dalam pengaruh pihak manapun. Akhir kata saya ucapkan terimakasih atas perhatiannya.

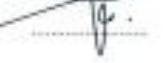
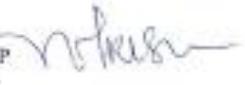
Jakarta, 30 Juli 2025



at pemyataan
Daffa Fazuril
NIM. 1702521067

LEMBAR PENGESAHAN

Lembar Pengesahan Skripsi

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI				
Penanggung Jawab Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  Prof. Dr. Mohammad Rizan, SE, MM NIP. 197206272006041001				
No	Nama	Tanda Tangan	Tanggal	
1	Dr. M. Edo Suryawan Siregar, S.E., M.B.A NIP. 197201252002121002 (Ketua Sidang)		20/04/2025	
2	Dewi Agustin Pratama Sari, SE., MSM NIP. 199308272020122024 (Pengaji Ahli 1)			
3	Mata Bara Berata, S.E., M.M NIP. 199409222022032012 (Pengaji Ahli 2)			
4	Andi Muhammad Sadat, SE, M.Si., Ph.D NIP. 197412212008121001 (Pembimbing 1)			
5	Nofriku Krisnanya, S.E., M.B.A, QHRP NIP. 199110222022032013 (Pembimbing 2)			
<p>Nama : Muhammad Daffi Fazail No. Registrasi : 1702521067 Program Studi : D4 - Pemasaran Digital Tanggal Lulus : 27 Mei 2025</p>				

Catatan :
- diketik dengan font *Times New Roman ukuran 12*
- ditandatangani dengan bolpoint warna hitam

LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
UPT PERPUSTAKAAN

Jalan Rawa Manggung Muka Jakarta 13220
Telepon/Faksimili: 021-4894221
Laman: liburanja.al

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai civitas akademika Universitas Negeri Jakarta, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Muhammad Daffa Fazari
NIM : 1702521067
Fakultas/Prosdi : Ekonomi dan Bisnis/ Pemasaran Digital
Alamat email : muhammadaffafazari@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UPT Perpustakaan Universitas Negeri Jakarta, Hak Cipta Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah:

Skripsi Tesis Disertasi Lain-lain (.....)

yang berjudul :

"Analisis Faktor Faktor Yang Mendorong Pria Untuk Menggunakan Tokopedia Sebagai Marketplace (Studi Kasus pada Pelanggan Pria di DKI Jakarta)"

Dengan Hak Cipta Royalti Non-Eksklusif ini UPT Perpustakaan Universitas Negeri Jakarta berhak menyimpan, mengalihmedikan, mengeloknya dalam bentuk pangkalan data (*datasite*), mendistribusikannya, dan memampilkan/mempublikasikannya di internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan Universitas Negeri Jakarta, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, 28 Juli 2025

Penulis

(Muhammad Daffa Fazari)

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT, Tuhan Yang Maha Esa, atas segala limpahan rahmat, taufik, serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul “Analisis Faktor Faktor Yang Mendorong Pembeli Pria Untuk Menggunakan Tokopedia Sebagai Marketplace” Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Terapan pada Program Studi Pemasaran Digital, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Jakarta.

Penyusunan skripsi ini tentu bukanlah hal yang mudah dan memerlukan proses yang panjang, penuh tantangan, serta pengorbanan baik waktu, tenaga, maupun pikiran. Namun, berkat bantuan, dukungan, doa, dan bimbingan dari berbagai pihak, penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Mohamad Rizan, MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Jakarta
2. Bapak Andi Muhammad Sadat, SE., M.Si., Ph.D selaku Koordinator Program Studi D4 Pemasaran Digital dan Dosen Pembimbing 1 yang sudah selalu memberikan support dan arahan kepada mahasiswa Pemasaran Digital selama penyusunan skripsi ini serta dalam memberikan pandangan dan pikiran yang baru.

3. Ibu Nofriska Krissanya, SE, M.B.A.CHRP selaku Dosen Pembimbing 2, terima kasih atas dedikasi dan ketulusan dalam membimbing saya selama proses penyusunan skripsi ini. Setiap arahan dan dukungan Ibu menjadi pijakan penting yang menguatkan saya dalam menyelesaikan penelitian dan perjalanan panjang ini.
4. Kepada Mama dan Papa, terima kasih atas segala doa, dukungan, dan kasih sayang yang tak pernah henti sejak pertama kali penulis menempuh pendidikan. Kehadiran dan pengorbanan Mama dan Papa adalah kekuatan terbesar yang membuat penulis mampu sampai di titik ini dan menyelesaikan perjalanan panjang ini. Semoga setiap huruf dalam tulisan ini menjadi pantulan kecil dari rasa hormat dan cinta penulis yang besar untuk kalian dan mampu membuktikan segala sesuatu seperti yang kalian harapkan.
5. Kepada Harvi Pramadio Yoessoef, terima kasih telah memberikan semangat, perhatian, serta dukungan di berbagai cara seperti material maupun non material yang mungkin tak selalu terlihat dan dirasakan. Penulis merasakan Kehadiran dan kepeduliannya menjadi penguat dalam proses panjang ini. Penulis berharap bisa melewatkkan ekspetasi yang telah di bicarakan setiap penulis meminta pendapatnya tentang kehidupan kuliah maupun diluar.
6. Kepada sahabat-sahabat penulis, Irsyad Syahputra, Putri Melyana dan Iqbal Rasyad. Terima kasih sudah jadi bagian dari perjalanan ini. Terima kasih untuk tawa yang menenangkan, telinga yang selalu siap mendengar, dan bahu yang diam-diam kuat saat penulis rapuh. Kehadiran kalian bukan hanya meneman, tapi juga menguatkan penulis selama mengerjakan skripsi ini. Terima kasih juga telah membantu hal-hal

yang seharusnya bisa di selesaikan oleh penulis,tanpa kehadiran kalian mungkin penulis akan menghadapi masalah yang lebih banyak dari ini.

7. Kepada sahabat seperjuangan khususnya D4 Pemasaran Digital 2021, terima kasih untuk kebersamaan, semangat, dan cerita yang pernah kita bagi. Mulai dari hal-hal kecil maupun besar. Meskipun tidak bisa penulis sebut satu per satu, kalian semua punya tempat dalam perjalanan ini. Penulis sangat merasakan setiap momen yang kita lakukan selama 4 tahun terakhir, Penulis tidak pernah menyesali apapun yang terjadi mulai dari rasa bahagia, sedih bahkan percintaan. Terima kasih sudah jadi bagian dari masa belajar yang penuh warna dan cerita ini. Penulis berharap kedepannya kita tetap menjaga hubungan satu sama lain dan tidak hilang tidak ada kabar, Semoga kalian selalu beruntung dan bahagia untuk kehidupan yang akan datang meskipun kita tidak akan bertemu dalam jangka waktu yang panjang.
8. *Last but not least*, terima kasih kepada diri sendiri karena telah memilih untuk tetap bertahan meskipun di bantai keadaan yang tak pernah di bayangkan sebelumnya, bahkan ketika segalanya terasa menyedihkan. Untuk setiap hari yang dirasakan dalam diam dan kesunyian, untuk setiap keraguan dan ketidakpastian yang berhasil dilampaui dalam kondisi seperti ini, dan untuk setiap langkah yang akhirnya membawa penulis tiba di titik ini yang mana sangat dinginkan oleh Penulis. Penulis belajar bahwa proses tidak selalu harus terlihat oleh orang lain agar berarti serta bermakna. Penulis menulis ini bukan sebagai akhir, tapi sebagai bentuk penghargaan atas perjalanan yang tidak mudah, namun tetap dijalani dan Penulis akan melanjutkan fase kehidupan yang adakalanya, Penulis akan merindukan.setiap momen yang telah di jalanin.

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL	xiii
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Pertanyaan Penelitian	14
C. Tujuan Penelitian	14
D. Manfaat Penelitian	14
(1) Manfaat Teoretis	14
(2) Manfaat Praktis	14
BAB II	17
KAJIAN PUSTAKA	17
A. Landasan Teori	17
1. Keputusan Pembelian	17
2. Konsep Keputusan Pembelian dalam <i>Marketing Mix 4P</i>	19

B. Penelitian Terdahulu	23
BAB III	26
METODE PENELITIAN	26
A. Tempat dan Waktu Penelitian	26
B. Desain Penelitian.....	26
C. Sumber Data dan Sampel Penelitian.....	27
1. Populasi.....	27
2. Sampel.....	27
D. Teknik Pengumpulan Data.....	29
E. Pengembangan Instrumen	29
1. Variabel Keputusan Pembelian	29
2. Instrumen Penelitian.....	30
F. Uji Instrumen Penelitian	36
1. Uji Validitas	36
2. Uji Reliabilitas	37
G. Teknik Analisis Data.....	38
1. Analisis Dekriptif	38
2. Analisis Faktor	39
BAB IV	43
A. Deskriptif Data	43

1. Profil Responden.....	43
B. Hasil Data Dan Pembahasan.....	45
1. Uji Validitas dan Reliabilitas	45
2 Analisis Deskriptif	50
3. Analisis Factor	66
BAB V.....	75
A. Kesimpulan	75
B. Implikasi.....	75
1. Implikasi Teoretis.....	76
2. Implikasi Praktis	77
C. Keterbatasan Penelitian.....	80
D. Rekomendasi	81
DAFTAR PUSTAKA	80



Intelligentia - Dignitas

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Jumlah kunjungan *E-commerce* di Indonesia periode kuartal II-2022

Gambar 1. 2 Grafik Pengguna Pria Dalam Memilih *E-commerce*

Gambar 1. 3 Grafik Survei *E-commerce* User Experience Study



Intelligentia - Dignitas

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Diskusi Di Media Sosial Tokopedia	11
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	23
Tabel 3.1 Instrumen Penelitian.....	31
Tabel 3.2 Skala Likert	36
Tabel 4.1 Profil Responden	43
Tabel 4.2 Uji Validitas dan Reliabilitas	47
Tabel 4.3 Analisis Deskriptif Dimensi <i>Product</i>	52
Tabel 4.4 Analisis Deskriptif Dimensi <i>Price</i>	55
Tabel 4.5 Analisis Deskriptif Dimensi <i>Placement</i>	57
Tabel 4.6 Analisis Deskriptif Dimensi <i>Promotion</i>	60
Tabel 4.7 Rata-rata dimensi <i>Product</i>	61
Tabel 4.8 Rata-rata dimensi <i>Price</i>	62
Tabel 4. 9 Rata-rata dimensi <i>Placement</i>	63
Tabel 4. 10 Rata-rata dimensi <i>Promotion</i>	63
Tabel 4. 11 Rata-rata akhir Keputusan Pembelian	65
Tabel 4.12 Tabel <i>Kaiser-Meyer Olkin</i>	67
Tabel 4.13 Tabel <i>Measure Sampling Adequacy</i>	68
Tabel 4.14 Tabel Ekstraksi Faktor	69
Tabel 4.15 Tabel Rotasi Faktor	70

Tabel 4.16 Tabel Interpretasi Faktor71



Intelligentia - Dignitas

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner Penelitian.....	88
Lampiran 2. Hasil Data Tabulasi Kuesioner	91
Lampiran 3. Hasil Uji Validitas	93
Lampiran 4. Hasil Uji Reabilitas.....	94
Lampiran 5. Analisis EFA.....	94
Lampiran 6. Hasil Turnitin.....	97
Lampiran 7. Surat Persetujuan Seminar Proposal.....	98
Lampiran 8. Surat Persetujuan Sidang Skripsi.....	99
<i>Lampiran 9. Riwayat Hidup.....</i>	<i>100</i>



Intelligentia - Dignitas