

ABSTRAK

Di era persaingan bisnis yang semakin ketat seperti saat ini, promosi merupakan strategi yang bisa dipakai oleh perusahaan untuk menyebarkan informasi kepada konsumen tentang berbagai macam produk yang dijual. Tidak dapat dipungkiri bahwasannya konsumen cenderung menjadikan diskon atau potongan harga dan e-service quality sebelum membuat keputusan untuk melakukan pembelian terhadap suatu produk. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh potongan harga dan e-service quality terhadap keputusan pembelian konsumen melalui Shopeefood di Kota Batam.

Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif. Data pada penelitian ini dikumpulkan dengan menggunakan alat bantu kuesioner yang disebarkan kepada sampel sebanyak 68 responden yang merupakan pelanggan Shopeefood di Kota Batam. Adapun teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linear berganda.

Hasil penelitian yang dilakukan terhadap pelanggan Shopeefood di Kota Batam menunjukkan bahwa potongan harga, e-service quality, dan keputusan pembelian berada dalam kategori tinggi. Kemudian hasil penelitian menunjukkan bahwa potongan harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, kemudian e-service quality berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian.

Kata Kunci: Shopeefood, Keputusan Pembelian, Potongan Harga, E-Service Quality

