

BAB I RINGKASAN EKSEKUTIF

1.1 Extended Abstract

Pertumbuhan e-commerce yang sangat pesat di Indonesia telah mendorong meningkatnya persaingan di kalangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), sehingga menuntut diterapkannya strategi berbasis data untuk meningkatkan performa penjualan secara online. Salah satu UMKM yang terdampak oleh dinamika ini adalah Noribet, perusahaan lokal yang berfokus pada produk olahan rumput laut seperti nori crispy. Meskipun Noribet menunjukkan kinerja penjualan offline yang kuat, mereka masih menghadapi tantangan dalam mengoptimalkan kehadirannya di platform e-commerce seperti Shopee. Berdasarkan kondisi tersebut, penelitian ini dilakukan untuk mengetahui sejauh mana pengaruh kualitas produk, ulasan pelanggan secara online, dan pemberian potongan harga terhadap niat beli konsumen terhadap produk Noribet di Shopee.

Dengan menggunakan pendekatan kuantitatif, penelitian ini melibatkan 342 responden yang merupakan pengguna Shopee di Indonesia, khususnya mereka yang pernah membeli atau menunjukkan minat terhadap produk berbasis rumput laut. Data yang diperoleh dianalisis menggunakan metode Structural Equation Modeling (SEM) melalui perangkat lunak SmartPLS. Hasil analisis menunjukkan bahwa kualitas produk, ulasan online, dan diskon harga memiliki pengaruh yang signifikan terhadap niat beli konsumen, dengan nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,888 yang mengindikasikan bahwa ketiga variabel tersebut mampu menjelaskan 88,8% variasi dalam niat beli.

Temuan ini memberikan gambaran yang jelas bahwa kualitas produk yang tinggi, ulasan positif dari pelanggan, dan strategi diskon yang tepat merupakan faktor penting dalam mendorong peningkatan penjualan digital. Oleh karena itu, Noribet disarankan untuk lebih memfokuskan strategi pemasarannya pada peningkatan kualitas produk, mendorong ulasan positif dari pelanggan, serta menerapkan potongan harga secara strategis. Selain memberikan kontribusi praktis bagi Noribet, penelitian ini juga memiliki nilai akademis dalam menjembatani teori dan praktik bisnis e-commerce, serta dapat menjadi referensi berharga bagi UMKM lain yang ingin mengoptimalkan strategi pemasaran mereka di platform digital seperti Shopee.

1.2 Penjadwalan Kerja

Penjadwalan kerja dibuat sebagai pedoman pelaksanaan kegiatan penelitian guna memperoleh solusi atas permasalahan yang telah dirumuskan sebelumnya. Jadwal ini disusun agar setiap tahapan kegiatan dapat berlangsung secara sistematis dan efisien. Selain menjadi referensi bagi peneliti, jadwal ini juga berperan sebagai indikator pencapaian yang dapat dipantau bersama oleh dosen pembimbing. Dalam

penjadwalan ini, satuan waktu yang digunakan adalah minggu, disesuaikan dengan karakteristik kegiatan serta lama penyelesaiannya. Adapun rincian jadwal pelaksanaan penelitian disajikan berikut ini:

Tabel 1. 1 Contoh Tabel Pelaksanaan Kerja

No	Deskripsi Kerja	Januari				Febuari				Maret				April				Mei				Juni				Juli			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Mencari jurnal internasional sebagai referensi																												
2	Menetapkan variabel penelitian																												
3	Membuat kerangka pemikiran																												
4	Menyusun latar belakang dari masalah yang ditemukan																												
5	Review dan revisi bab 1																												
6	Menyusun landasan teori dan kajian pustaka																												
7	Mendiskusikan indikator dari setiap variabel penelitian																												
8	Diskusi hipotesis dan model penelitian																												
9	Diskusi pembuatan operasional variabel																												
10	Praktik penggunaan smartpls																												
11	Pengecekan kembali pertanyaan pada kuesioner																												
12	Mengolah data																												
13	Membuat abstrak untuk jurnal																												
14	Submit abstrak																												
15	Penyusunan jurnal																												
16	Konsultasi terkait pengolahan data menggunakan smartpls																												

[illegible]