

# **PENGARUH PROMOSI DISKON DI WEBSITE BLIBLI.COM TERHADAP KEPUASAN KONSUMEN**

(Survei Pada Mahasiswa/i Universitas Prof. Dr. Moestopo (Beragama) Angtakan 2017)

**Finda Yuliana**

## **Abstrak**

Periklanan menjadi salah satu bentuk komunikasi dengan tujuan untuk membentuk dan mengubah pikiran konsumen. Periklanan merupakan proses dimana terdapat ide yang dibuat dengan meliputi perencanaan, persiapan dan pelaksanaan dalam menyampaikan pesan iklan. Periklanan merupakan media yang digunakan untuk mempromosikan produk dan jasa yang dijual oleh perusahaan agar konsumen terus membeli dan menggunakan produk dan jasa tersebut. Promosi dilakukan dengan banyak cara seperti promosi secara fisik atau langsung dengan melalui pameran atau bazar, Promosi melalui media tradisional seperti koran, dan Promosi melalui media digital dengan menggunakan media internet. **Tujuan Penelitian:** Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar Pengaruh Promosi Diskon di website Blibli.com Terhadap Kepuasan Konsumen. **Teori Penelitian:** Penelitian ini menggunakan teori penggunaan dan kepuasan, yang menjelaskan mengenai kapan dan bagaimana audiens sebagai konsumen media menjadi lebih aktif atau kurang aktif dalam menggunakan media itu. maka dikatakan bagaimana konsumen media merasakan suatu kepuasan atau ketidakpuasan terhadap layanan dalam menggunakan *online shopping* Blibli.com. Salah satu layanan yang diberikan oleh Blibli.com yaitu suatu promosi yang terdapat di media website Blibli.com. **Metode Penelitian:** Penelitian Ini menggunakan metode Kuantitatif yang penelitian yang lebih berdasarkan pada data yang dapat dihitung untuk menghasilkan suatu penafsiran. Adapun sumber data yang diperoleh berasa dari Penyebaran Kuisioner. Berdasarkan Analisis yang dilakukan, dapat diperoleh **kesimpulan:** bahwa koefisien determinasi ( $r$ ) sebesar 61,2%, Yang dapat diartikan bahwa 61,2% ada pengaruh promosi Diskon Website Blibli.com terhadap kepuasan konsumen dan 38,8% dipengaruhi oleh faktor lain. data tersebut diperoleh dari hasil perhitungan menggunakan SPSS 21.

**Kata Kunci:** Promosi, Konsumen, Kepuasan, Online Shopping

# **INFLUENCE OF PROMOTIONAL DISCOUNTS ON WEBSITE BLIBLI.COM AGAINST CONSUMER SATISFACTION**

(Survey On Student/i University Prof. Dr. Moestopo (Religious) generation 2017)

**Finda Yuliana**

## ***Abstract***

*Advertising becomes one form of communication with the aim to shape and change the minds of consumers. Advertising is a process whereby ideas are created by including planning, preparation and execution in delivering advertising messages. Advertising is a medium that is used to promote products and services sold by companies so that consumers continue to buy and use these products and services. Promotion is done in many ways such as promotion physically or directly through exhibition or bazaar, Promotion through traditional media such as newspaper, and Promotion through digital media by using internet media. **Research Objectives:** The purpose of this study is to find out how much influence Promotion Discount on website Blibli.com Against Consumer Satisfaction. **Research Theory:** This study uses the use and satisfaction theory, which explains about when and how audiences as media consumers become more active or less active in using the media. then it is said how media consumers feel a satisfaction or dissatisfaction with the service in using online shopping Blibli.com. One of the services provided by Blibli.com is a promotion yang contained in the media website Blibli.com. **Research Methods:** This study uses a quantitative method that studies more on data that can be calculated to produce an interpretation. The data sources obtained from the Spread Questionnaire. Based on the analysis done, it can be concluded that the determination coefficient ( $r$ ) of 61.2%, Which can be interpreted that 61.2% there is promotion influence Discount Blibli.com website content to customer satisfaction and 38.8% influenced by other factors. the data obtained from the calculation using SPSS 21.*

**Keyword:** promotion , consumers , satisfaction, Online Shopping