BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Strategi Penelitian

Dalam penelitian kali ini peneliti menggunakan pendekatan secara kuantitatif dengan tujuan untuk menganalisis hubungan antara *chatbot* dengan kepuasan pelanggan. Adapun *chatbot e-commerce* yang diteliti telah ditentukan, yaitu terhadap aplikasi Tokopedia, Blibli dan Shopee, kemudian peneliti memberikan uji hipotesis yang berkaitan dengan kepuasan pengguna terhadap *chatbot* dan apa-apa saja yang mempengaruhinya.

Karena pada penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif, maka peneliti dalam pengumpulan datanya baik alat, cara, dan teknik dalam pengumpulan datanya yaitu melalui kuesioner, dimana peneliti memberikan pertanyaan-pertanyaan sesuai dengan variabel yang telah ditentukan, kemudian disebarkan kepada masyarakat yang pernah menggunakan *chatbot* Tokopedia, Blibli dan Shopee.

Selanjutnya, peneliti menggunakan perangkat lunak sebagai alat bantu dalam proses penelitian. Penulis menggunakan Microsoft Word yang untuk menulis laporan, dan Microsoft Excel untuk mengolah data hasil kuesioner yang disebarkan kepada masyarakat yang telah menggunakan chatbot Tokopedia, Blibli dan Shopee melalui fitur google forms. Kemudian, peneliti melakukan analisis *outer* dan *inner* model serta uji hipotesis menggunakan aplikasi SmartPLS versi 4.0 Selain itu, untuk mempermudah dalam penggambaran hasil analisis, peneliti menggunakan web draw.io.

Setelah semua kegiatan dilakukan, baru diambil kesimpulan berdasarkan hipotesis yang telah ditentukan, yang kemudian hasil dari uji hipotesis dibandingkan dengan penelitian sebelumnya.

3.2 Sampel Penelitian

Peneliti berfokus kepada masyarakat umum, populasi tersebut untukpengambilan data karena fokus dari peneliti ini yaitu masyarakat umum yang pernah mengunjungi dan menggunakan chatbot Shopee, Blibli dan Tokopedia.

Penelitian ini menggunakan teknik *non-probability sampling*, yaitu teknik dimana tidak semua orang memiliki kesempatan untuk dipilih menjadi sampel. Peneliti memilih untuk menggunakan metode *purposive sampling* karena penentuan responden didasarkan pada kriteria yang relevan, yaitu orang-orang yang telah mengunjungi atau menjadi pengguna chatbot Tokopedia, Blibli dan Shopee.

3.3 Model Pengumpulan Data

a. Studi Pusaka

Pada kesempatan ini, peneliti melakukan pengamatan terhadap berbagai referensi, termasuk skripsi, internet dan jurnal yang berkaitan dengan judul penelitian. Review ini bertujuan untuk memperoleh informasi yang bisa digunakan dalam penelitian dan juga sebagai pembanding dengan penelitian sebelumnya. Berdasarkan studi pusaka ini, peneliti menjadi mendapatkan informasi terkait permasalahan *chatbot* lebih jauh, serta untuk menentukan metode apa yang digunakan, sebagai pembanding dengan penelitian sebelumnya.

b. Kuesioner

Pengumpulan data terhadap responden menggunakan kuisioner. Yang disebarkan secara tidak langsung (random). Proses penyebaran dilakukan dengan cara membuat kuesioner menggunakan *google forms* dengan keterangan sebagai berikut:

Gambar III.1 Model Penelitian

Berdasarkan model penelitian diatas, peneliti membuat beberapa hipotesis, yaitu sebagai berikut:

- H1: Apakah Ekspektasi Kinerja (*Performance Expectancy*) mempengaruhi Perilaku pengguna (*Behavioral Intention*)?
- H2: Apakah Ekspektasi Upaya (Effort Expectancy) mempengaruhi Perilaku pengguna (Behavioral Intention)?
- H3: Apakah Pengaruh Sosial (Social Influence) mempengaruhi Perilaku pengguna (Behavioral Intention)?
- H4: Apakah Ekspektasi Fasilitas (Facilitating Conditions) mempengaruhi terhadap Perilaku pengguna (Behavioral Intention)?
- H5: Apakah Perilaku (Behavioral Intention) mempengaruhi Kepuasan pengguna (User Satisfaction)?
- H6: Apakah Jenis kelamin (Gender) mempengaruhi perilaku pengguna (Behavioral Intention)?
- H7: Apakah Usia (Age) mempengaruhi perilaku pengguna (Behavioral Intention)?
- H8: Apakah Pengalaman (Experience) mempengaruhi semakin berpengalaman, semakin kecil pengaruh kemudahan

b. Indikator Penelitian

Setelah membuat hipotesis, peneliti mulai menyusun indikator yang akan digunakan dengan menggunakan metode UTAUT, seperti pada tabel berikut:

Variabel	Definisi		I	Pertanya	an Kuisioner	
	Variabel	Performance	Chatbot	AI	membantu	saya
	Expectancy	bertujuan	menyelesa	aikan ma	salah dengan ce	pat.

Lebih praktis dalam menggunakan commerce.		untuk Mengukur seberapa	Chatbot AI meningkatkan kenyamanan
Performance Expectancy (PE) Chatbot AI membuat pengalaman say lebih praktis dalam menggunakan dalam menggunakan dalam menggunakan dalam memerlukan saya. Chatbot AI memberikan solusi yan sesuai dengan kebutuhan saya. Chatbot AI mudah digunakan tang memerlukan banyak usaha. Interaksi dengan chatbot AI jelas dalam mudah dipahami. Saya tidak kesulitan beradaptasi dalam menggunakan chatbot AI. Chatbot AI memudahkan saya dalam menggunakan chatbot AI. Chatbot AI memudahkan saya dalam menemukan informasi produk ata layanan. Social Influence (SI) bertujuan untuk dan merekomendasikan penggunaa Mengetahui apakah opini chatbot AI untuk menemukan informat produk atau layanan sosial mempengaruhi minat responden menggunakan Saya menggunakan chatbot AI karer		besar responden merasa	saya dalam mencari informasi saat belanja
(PE) Chatbot AI membuat pengalaman say lebih praktis dalam menggunakan dalam menggunakan dalam menggunakan dalam menggunakan dalam memerlukan banyak usaha. Effort Expectancy (EE) Mengukur sejauh mana chatbot AI jelas dalam menggunakan dalam menggunakan chatbot mudah digunakan tanpa kesulitan teknis Saya tidak kesulitan beradaptasi dalam menggunakan chatbot AI. Chatbot AI membuat pengalaman say lebih praktis dalam memerlukan banyak usaha. Interaksi dengan chatbot AI jelas da mudah dipahami. Saya tidak kesulitan beradaptasi dalam menggunakan chatbot AI. Chatbot AI memudahkan saya dalam menemukan informasi produk ata layanan. Social Influence (SI) Teman atau orang di sekitar saya setuj dan merekomendasikan penggunakan chatbot AI untuk menemukan informasi produk atau layanan responden menggunakan Saya menggunakan chatbot AI karen		chatbot bermanfaat	online
Chatbot AI memberikan solusi yan sesuai dengan kebutuhan saya. Chatbot AI mudah digunakan tang memerlukan banyak usaha. Interaksi dengan chatbot AI jelas da mudah dipahami. Expectancy (EE) Mengukur sejauh mana chatbot mudah digunakan tang memerlukan banyak usaha. Interaksi dengan chatbot AI jelas da mudah dipahami. Saya tidak kesulitan beradaptasi dalar menggunakan chatbot AI. Chatbot AI memudahkan saya dalar menemukan informasi produk ata layanan. Social Influence (SI) Teman atau orang di sekitar saya setuj dan merekomendasikan penggunaa chatbot AI untuk menemukan informasi produk atau layanan Influence (SI) sosial mempengaruhi minat responden menggunakan Saya menggunakan chatbot AI karer	Expectancy		Chatbot AI membuat pengalaman saya lebih praktis dalam menggunakan e-
Effort Expectancy (EE) Effort Expectancy (EE) Mengukur sejauh mana chatbot mudah digunakan tanpa kesulitan teknis Saya tidak kesulitan beradaptasi dalam menegunakan chatbot AI. Chatbot AI memudahkan saya dalam menemukan informasi produk ata layanan. Social Influence (SI) Teman atau orang di sekitar saya setuj dan merekomendasikan penggunakan chatbot AI untuk menemukan informasi produk atau layanan. Social Mengetahui apakah opini chatbot AI untuk menemukan informati produk atau layanan Influence (SI) sosial mempengaruhi minat responden menggunakan Saya menggunakan chatbot AI karen	(PE)		commerce.
Effort Expectancy (EE) Mengukur sejauh mana chatbot mudah digunakan tanpa kesulitan teknis Saya tidak kesulitan beradaptasi dalam menggunakan chatbot AI. Chatbot AI memudahkan saya dalam menemukan informasi produk ata layanan. Social Influence (SI) bertujuan untuk dan merekomendasikan penggunaan chatbot AI untuk menemukan informasi produk atau layanan. Social Mengetahui apakah opini chatbot AI untuk menemukan informasi produk atau layanan Influence (SI) sosial mempengaruhi minat responden menggunakan Saya menggunakan chatbot AI karen			Chatbot AI memberikan solusi yang sesuai dengan kebutuhan saya.
Effort Expectancy Expectancy (EE) Mengukur sejauh mana chatbot mudah digunakan (EE) Saya tidak kesulitan beradaptasi dalam menggunakan chatbot AI. Chatbot AI memudahkan saya dalam menemukan informasi produk ata layanan. Social Influence (SI) bertujuan untuk Social Mengetahui apakah opini chatbot AI untuk menemukan informati produk atau layanan Influence (SI) sosial mempengaruhi minat responden menggunakan Saya menggunakan chatbot AI karen			Chatbot AI mudah digunakan tanpa memerlukan banyak usaha.
Expectancy chatbot mudah digunakan tanpa kesulitan teknis Chatbot AI memudahkan saya dalam menemukan informasi produk ata layanan. Social Influence (SI) Teman atau orang di sekitar saya setuj bertujuan untuk dan merekomendasikan penggunaan social Mengetahui apakah opini chatbot AI untuk menemukan informat produk atau layanan Influence (SI) sosial mempengaruhi minat responden menggunakan Saya menggunakan chatbot AI karen	Effort		mudah dipahami.
menemukan informasi produk ata layanan. Social Influence (SI) Teman atau orang di sekitar saya setuj bertujuan untuk dan merekomendasikan penggunaa Social Mengetahui apakah opini chatbot AI untuk menemukan informat produk atau layanan Influence (SI) sosial mempengaruhi minat responden menggunakan Saya menggunakan chatbot AI karen	,	chatbot mudah digunakan	Saya tidak kesulitan beradaptasi dalam
bertujuan untuk dan merekomendasikan penggunaa Social Mengetahui apakah opini chatbot AI untuk menemukan informat Influence (SI) sosial mempengaruhi minat produk atau layanan responden menggunakan Saya menggunakan chatbot AI karen		NIVEF	SCIIVE
Influence (SI) sosial mempengaruhi minat produk atau layanan responden menggunakan Saya menggunakan chatbot AI karen			MINDIN
responden menggunakan Saya menggunakan chatbot AI karen	Social	Mengetahui apakah opini	chatbot AI untuk menemukan informasi
	Influence (SI)	sosial mempengaruhi minat	produk atau layanan
banyak orang lain juga menggunakannya		responden menggunakan chatbot	Saya menggunakan <i>chatbot</i> AI karena banyak orang lain juga menggunakannya.

		Opini orang lain mempengaruhi saya
		dalam menilai efektifitas dalam
		penggunaan chatbot AI.
		E-commerce yang menyediakan chatbot
		AI lebih saya percaya dibandingkan yang
		tidak.
		Saya memiliki perangkat
		(smartphone/PC) yang mendukung
	Facilitating Conditions	pengg <mark>unaan <i>chatb</i>ot AI.</mark>
Facilitating	(FC) bertujuan untuk	Internet yang saya gu <mark>nakan cukup</mark> stabil
Conditions	Mengukur faktor	untuk b <mark>erinteraksi</mark> den <mark>gan <i>chatbot</i> A</mark> I.
(FC)	pendukung seperti	Fitur <i>chatbot</i> AI terse <mark>dia kapan sa</mark> ja saat
()	perangkat, jaringan, dan	saya membutuhkanny <mark>a.</mark>
	ketersediaan layanan	Saya merasa sistem e-commerce
	3	mendukung penuh p <mark>enggunaan chatbot</mark>
	UN/EF	AI.
	NIVE	Saya berniat untuk terus menggunakan
		chatbot AI di masa depan.
Behavioral	Behavioral Intention (BI) bertujuan untuk Menilai	Saya lebih memilih menggunakan chatbot
Intention (BI)	5	AI dibandingkan menghubungi CS
memon (DI)	-	manual.
	-	Saya akan merekomendasikan <i>chatbot</i> AI
		kepada orang lain.

		Saya akan lebih sering menggunakan e-commerce yang menyediakan <i>chatbot</i> AI.
		Saya puas dengan kecepatan respon chatbot AI.
	User Satisfaction (US)	
User	bertujuan untuk Mengukur sejauh mana chatbot	yang diberikan chatbot AI.
Satisfaction	memenuhi harapan dan	Saya puas dengan pengalaman
(US)	memberikan pengalaman	menggunakan <i>chatbot</i> AI secara keseluruhan.
	positif	Chatbot AI memenuhi harapan saya
		dalam layanan pelanggan e-commerce.

Tabel III.2 Indikator Penelitian

Pembuatan Kuesioner

Setelah menentukan indikator pada setiap dimensi, maka peneliti melakukan survey (secara acak) dengan membuat beberapa pertanyaan kuisioner serta menyebarkannya. Kuesioner yang dibuat peneliti adalah sebagai berikut:

Email Address	Nama	Jenis Kelamin	Usia	Domisili
NI	Responden	MA	NDI	RI

Tabel III.3 Format Kuisioner

3.5 Daftar Kuisioner

Daftar kuisioner yang telah dibuat, dibagi menjadi Tiga bagian untuk mendapatkan hasil yang maksimal, yaitu dengan rincian sebagai berikut:

1. Infomasi Responden Beserta Pertanyaan Kuesioner

Email Address :

Nama responden :

Jenis Kelamin :

Domisili :

Usia

Tabel III.4 Daftar Kuisioner

Pertanyaan	Nilai Responden
Pilihan (experience)	Option
Pilihan (experience)	Option
Pertanyaan ke-1	
Pertanyaan ke-2	
Pertanyaan ke-3	
Pertanyaan ke-4	
Pertanyaan ke-5	
Pertanyaan ke-6	
Pertanyaan ke-7	
Pertanyaan ke-8	
Pertanyaan ke-9	
Pertanyaan ke-10	
Pertanyaan ke-11	
Pertanyaan ke-12	

Pertanyaan ke-13	
Pertanyaan ke-14	
Pertanyaan ke-15	
Pertanyaan ke-16	
Pertanyaan ke-17	
Pertanyaan ke-18	
Pertanyaan ke-19	
Pertanyaan ke-20	
Pertanyaan ke-21	
Pertanyaan ke-22	
Pertanyaan ke-23	
Pertanyaan ke-24	
2. Pada kuesioner ini,	menggunakan skala likert dengan ren
	Tabel III 5 Skala Likert

ang ni<mark>lai 1-5</mark>.

Tabel III.5 Skala Likert

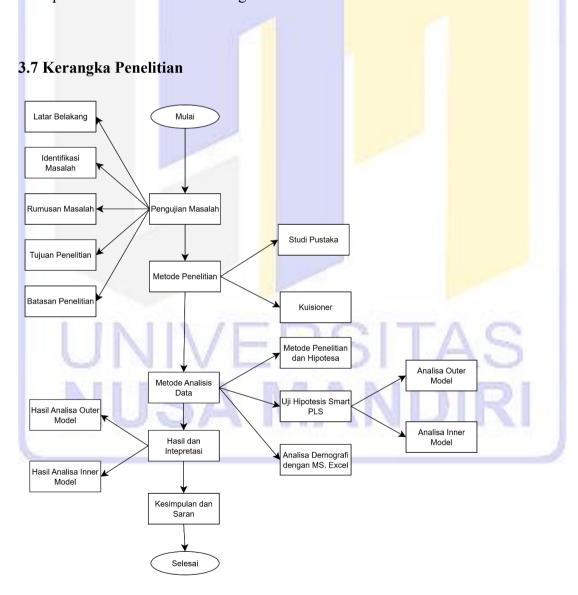
Keterangan	Nilai
Sangat Tidak Setuju	
Tidak Setuju	2
Cukup Setuju	3
Setuju	4
Sangat Setuju	5

3. Pertanyaan *Pilihan* sebagai pertanyaan pembuka dari kuesioner.

3.6 Analisis Data dan Hasil Interpretasinya

Setelah melakukan tahap kuesioner, maka dilanjutkan dengan melakukan analisis data yang dibagi menjadi tiga bagian, pertama adalah hasil data demografi. Untuk menganalisis data demografi, peneliti menggunakan Microsoft Excel 2021 untuk mengelompokkan data responden berdasarkan jenis kelamin, usia, dan domisili.

Setelah dilakukan analisis pada outer model dan inner model. Kedua hasil ini dilakukan oleh peneliti dengan menggunakan aplikasi SmartPLS versi 4.0. Barulah hasil penelitian bisa divalidasi dengan baik.



Gambar IIII.2 Kerangka Penelitian

Berdasarkan kerangka penelitian diatas, mulai dari latar belakang, dilanjutkan dengan pembuatan kuisioner sebagai bagian dari metode penelitian, lalu Analisa *inner* dan *outer* model hingga didapatkan sebuah kesimpulan. Peneliti berusaha untuk memaparkan secara detail tiap-tiap bagian untuk mendapatkan hasil yang lebih baik.

