

INSTRUMEN PENELITIAN		
Variabel	Indikator	Item
Online Customer Review (X ₁)	1. <i>Perceived Usefulness</i> (Manfaat yang dirasakan)	1. Testimoni (<i>syahadah/iqrar</i>) pembeli di Shopee membuat saya percaya dan menghilangkan keraguan saya terhadap penjual dan produk yang dijual. 2. Testimoni (<i>syahadah/iqrar</i>) pembeli di Shopee membuat saya lebih yakin untuk membeli suatu produk ataupun jasa yang ditawarkan.
	2. <i>Source Credibility</i> (Kredibilitas Sumber)	1. Saya yakin testimoni (<i>syahadah/iqrar</i>) pembeli di Shopee bukanlah rekayasa dari penjual (<i>bai najasyi</i>). 2. Saya percaya testimoni (<i>syahadah/iqrar</i>) pembeli di Shopee benar-benar pengakuan pembeli sendiri.
	3. <i>Argument Quality</i> (Kekuatan Argumen)	1. Menurut saya testimoni (<i>syahadah/iqrar</i>) yang ditulis pembeli di Shopee masuk akal dan tidak dilebih-lebihkan. 2. Saya percaya testimoni (<i>syahadah/iqrar</i>) yang ditulis di Shopee berisi info yang sangat dapat dipercaya.
	4. <i>Recommendation Framing</i> (Penyeleksian Rekomendasi)	1. Testimoni (<i>syahadah/iqrar</i>) konsumen yang saya baca di Shopee membantu saya menentukan baik atau buruknya suatu toko atau penjual di Shopee. 2. Testimoni (<i>syahadah/iqrar</i>) konsumen yang disertai gambar atau video asli membantu saya dalam melihat kualitas produk yang dijual di Shopee.
	5. <i>Volume Of Review</i> (Jumlah Ulasan) (Nathania, 2018, hlm. 14–15)	1. Saya membaca testimoni (<i>syahadah/iqrar</i>) konsumen terdahulu sebelum membeli produk di Shopee. 2. Semakin banyak jumlah testimoni (<i>syahadah/iqrar</i>) maka semakin baik reputasi penjual dan produk tersebut.
Harga (X ₂)	1. Keterjangkauan harga (adil bagi konsumen)	1. Saya tertarik membeli produk secara <i>online</i> di Shopee karena harga produk dan pengiriman yang lebih murah. 2. Menurut saya Shopee dapat memberikan berbagai pilihan produk dengan harga yang beragam sehingga saya dapat memilih barang dengan harga yang sesuai dengan budget saya.
	2. Kesesuaian harga dengan kualitas produk (sepadan)	1. Menurut saya harga produk yang dijual di Shopee sepadan dengan kualitas produknya.

		2. Saya merasa dengan membeli produk di Shopee saya bisa mendapatkan produk berkualitas dengan harga lebih murah.
	3. Daya saing harga	1. Menurut saya harga produk yang dijual di Shopee lebih murah dibandingkan dengan yang dijual di toko offline (pasar tradisional, <i>minimarket</i> , <i>mall</i> , toko kelontong, dll.) 2. Menurut saya promo dan diskon di Shopee lebih menarik daripada <i>marketplace</i> lain seperti tokopedia, lazada, dan lain sebagainya.
	4. Kesesuaian harga dengan manfaat (Tjiptono, 2015, hlm. 156)	1. Menurut saya harga produk yang dijual di Shopee sepadan dengan <i>masalah</i> (manfaat dan berkah) yang saya rasakan
Keputusan Pembelian (Y)	1. Kemantapan pada sebuah produk	1. Saya yakin pada informasi harga, kualitas, layanan dan testimoni konsumen Shopee. 2. Saya yakin pada kehalalan barang dan sistem pembayaran Shopee 3. Saya yakin pada manfaat produk dan layanan Shopee.
	2. Kebiasaan dalam membeli produk	1. Saya sudah (terlanjur) terbiasa berbelanja di Shopee dibandingkan <i>marketplace</i> atau <i>e-commerce</i> lain. 2. Saya berbelanja di Shopee karena barang-barang keperluan yang biasa saya beli tersedia / banyak dijual di Shopee.
	3. Memberikan rekomendasi pada orang lain	1. Jika ada yang bertanya, saya selalu merekomendasikan untuk berbelanja di Shopee. 2. Jika saya puas dengan produk dan layanan penjual, saya akan merekomendasikannya kepada orang lain.
	4. Melakukan pembelian ulang (Kotler, 2000, hlm. 203)	1. Saya akan membeli produk yang sama di Shopee pada waktu mendatang apabila produk yang saya beli memuaskan. 2. Saya akan membeli lagi produk dipenjual yang sama di Shopee apabila penjual memuaskan serta dapat dipercaya bahkan akan berlangganan.