

**PENGARUH PROMOSI DAN KEPERCAYAAN
KONSUMEN TERHADAP MINAT BELI PADA
MARKETPLACE ONLINE JD.ID DI
BATAM**

SKRIPSI



Oleh :

Saferius Albert Sitinjak

180910359

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA
UNIVERSITAS PUTERA BATAM**

TAHUN 2023

**PENGARUH PROMOSI DAN KEPERCAYAAN
KONSUMEN TERHADAP MINAT BELI PADA
MARKETPLACE ONLINE JD.ID DI
BATAM**

SKRIPSI

Untuk memenuhi salah satu syarat
memperoleh gelar Sarjana



Oleh :

Saferius Albert Sitinjak

180910347

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA

UNIVERSITAS PUTERA BATAM

TAHUN 2023

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan di bawah ini saya :

Nama : Saferius Albert Sitinjak
NPM : 180910359
Fakultas : Ilmu Sosial dan Humaniora
Program Studi : Manajemen

Menyatakan bahwa “**Skripsi**” yang saya buat dengan judul :

Pengaruh Promosi dan Kepercayaan Konsumen Terhadap Minat Beli pada Marketplace Online JD.ID di Batam

Adalah hasil karya sendiri dan bukan “duplikasi” dari karya orang lain. Sepengetahuan saya di dalam naskah ini tidak terdapat karya ilmiah atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis di kutip di dalam sumber kutipan dan daftar Pustaka.

Apabila ternyata di dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur PLAGIASI, saya bersedia naskah skripsi ini digugurkan dan gelar akademik yang saya peroleh dibatalkan, serta di proses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya tanpa ada paksaan dari siapapun.

Batam, 28 Januari 2023



180910359

**PENGARUH PROMOSI DAN KEPERCAYAAN
KONSUMEN TERHADAP MINAT BELI PADA
MARKETPLACE ONLINE JD.ID DI
BATAM**

SKRIPSI

Untuk memenuhi salah satu syarat
memperoleh gelar Sarjana

Oleh
Saferius Albert Sitinjak
180910359

Telah disetujui oleh pembimbing pada tanggal
seperti tertera di bawah ini

Batam, 28 Januari 2023



Tiurniari Purba, S.E., M.M.
Pembimbing



ABSTRAK

Dampak dari perkembangan teknologi informasi seperti saat ini, telah melahirkan berbagai peluang bisnis secara online. Marketplace adalah salah satunya, yang menjadi tempat bertemunya penjual dan pembeli secara online. Bersumber dari situs analisis data digital, terdapat 10 marketplace dengan jumlah pengunjung terbanyak di Indonesia hingga tahun 2022. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui Pengaruh Promosi Dan Kepercayaan Konsumen Terhadap Minat Beli Pada Marketplace Online JD.ID Di Batam. Penelitian ini menggunakan SPSS 26 yang menghasilkan : variabel Promosi dan Kepercayaan berpengaruh positif signifikan secara bersamaan terhadap Minat Beli pada Marketplace online JD.ID di kota Batam.

Kata Kunci : Promosi; Kepercayaan; Minat Beli

ABSTRACT

The impact of the current development of information technology has given birth to various online business opportunities. Marketplace is one of them, which is a place where sellers and buyers meet online. Sourced from digital analysis sites, there are 10 marketplaces with the highest visitors in Indonesia until 2022. The purpose of this research is to determine the effect of promotion and consumer confidence on buying interest at the JD.ID online Marketplace in Batam. This study uses SPSS 26 which produces: promotion and trust variables have a significant positive effect simultaneously on buying interest on the JD.ID online marketplace in Batam city.

Keywords : *Promotion; Trust; Buying; Interest.*

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur bagi Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan segala rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan tugas akhir dengan judul “Pengaruh disiplin dan motivasi kerja terhadap kepuasan kerja di PT. Getronics Batam” yang merupakan salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program studi strata satu (S1) pada Program Studi Manajemen Universitas Putera Batam.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis dengan senang hati menerima segala kritik dan saran yang bersifat membangun dari skripsi ini. Segala bentuk bantuan, doa, bimbingan, dan dukungan dari berbagai pihak yang telah turut memberi semangat dan harapan bagi penulis sehingga dapat untuk menyelesaikan skripsi ini. Untuk itu, dengan segala kerendahan hati, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Dr. Nur Elfi Husda, S.Kom., M.Si. selaku Rektor Universitas Putera Batam;
2. Bapak Dr. Michael Jibrael Rorong, S.T., M.I.Kom. selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora Universitas Putera Batam;
3. Ibu Mauli Siagian, S.Kom., M.Si. selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Putera Batam;
4. Ibu Tiurniari Purba, S.E., M.M. selaku pembimbing Skripsi pada Program Studi Manajemen Universitas Putera Batam;
5. Ibu Nora Pitri Nainggolan, S.E., M.Si. selaku pembimbing Akademik Program Studi Manajemen Universitas Putera Batam;
6. Dosen dan Staff Universitas Putera Batam;
7. Kedua orang tua dan kakak-kakak yang telah mendukung, mendoakan, dan memberi semangat selama ini sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir;
8. Viktor M Simbolon, Febrianti Simatupang, kedua orang tua, seluruh keluarga dan semua teman-teman yang telah membantu, memberikan dukungan dan semangat kepada penulis;

Demikian, kiranya skripsi ini dapat bermanfaat bagi peneliti yang selanjutnya dan juga bagi pihak yang membutuhkan di masa yang akan datang. Semoga Tuhan membalas kebaikan dan melimpahkan berkat dan rahmat-Nya kepada semua pihak yang telah membantu penulis menyelesaikan skripsi ini.

Batam, 30 Januari 2023



(Saferius Albert Sitinjak)



DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
ABSTRAK	vi
<i>ABSTRACT</i>	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR RUMUS	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Identifikasi Masalah.....	9
1.3. Batasan Masalah	9
1.4. Rumusan Masalah.....	10
1.5. Tujuan Penelitian	10
1.6. Manfaat Penelitian	10
1.6.1 Manfaat Teoritis.....	10
1.6.2 Manfaat Praktis	11
BAB II <u>TINJAUAN PUSTAKA</u>	13
2.1. KAJIAN TEORI	13
2.1.1. PROMOSI.....	13
2.1.1.1. Pengertian Promosi.....	13
2.1.1.2. Indikator Promosi	13
2.1.1.3. Tujuan Promosi.....	14
2.1.1.4. Bauran Promosi	15
2.1.2. Kepercayaan.....	16
2.1.2.1. Pengertian Kepercayaan	16
2.1.2.2. Indikator Kepercayaan.....	16

2.1.2.3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kepercayaan	17
2.1.2.4. Dimensi Kepercayaan.....	18
2.1.3. Minat Beli	19
2.1.3.1. Pengertian Minat Beli.....	19
2.1.3.2. Faktor-faktor yang mempengaruhi Minat Beli Konsumen	20
2.1.3.3. Indikator Minat Beli	21
2.1.3.4. Tahap-Tahap Minat Beli.....	21
2.2 Penelitian Terdahulu	22
2.3 Kerangka Pemikiran.....	25
BAB III METODE PENELITIAN.....	27
3.1. Jenis Penelitian.....	27
3.2. Sifat Penelitian	27
3.3. Lokasi dan Periode Penelitian.....	27
3.3.1 Lokasi Penelitian	27
3.3.2 Periode Penelitian	28
3.4. Populasi Dan Sampel	28
3.4.1 Populasi	28
3.4.2 Teknik Penentuan Besar Sampel	29
3.4.3 Teknik Sampling.....	30
3.5. Sumber Data.....	31
3.6. Metode Pengumpulan Data.....	32
3.7. Metode Analisis Data.....	34
3.7.1 Analisis Deskriptif	34
3.7.2 Uji Kualitas Data	34
3.7.3 Uji Asumsi Klasik.....	36
3.7.4 Pengaruh	37
3.8. Uji Hipotesis	38
3.8.1 Uji T.....	38
3.8.4 Uji F	39
BAB IV	42
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	42
4.1. Gambaran Umum Objek Penelitian	42
4.1.1 Sejarah Berdirinya JD.ID.....	42

4.2.	Deskripsi Karakteristik Responden.....	43
4.2.1.	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	43
4.2.2	Karateristik Jawaban Responden Berdasarkan Usia.....	43
4.2.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan	44
4.3.	Deskripsi Jawaban Responden.....	45
4.3.1	Deskripsi Jawaban Responden Variabel Promosi (X1).....	46
4.3.2	Deskripsi Jawaban Responden Variabel Kepercayaan (X2)	46
4.3.3	Deskripsi Jawaban Responden Variabel Minat Beli (Y)	47
4.4.	Analisis Data	49
4.4.1	Uji Instrumen	49
4.4.2.	Uji Asumsi Klasik.....	50
4.4.3	Uji Pengaruh	54
4.5.	Pengujian Hipotesis	56
4.5.1	Uji T.....	56
4.5.2	Uji F.....	58
4.6.	Pembahasan.....	58
4.6.1	Pengaruh Promosi Terhadap Minat Beli.....	58
4.6.2	Pengaruh Kepercayaan Terhadap Minat Beli	59
4.6.4	Pengaruh Promosi, dan Kepercayaan Terhadap Minat Beli	59
4.7.	Implikasi Penelitian	60
BAB V.....		62
SIMPULAN DAN SARAN		62
5.1	SIMPULAN	62
5.2	SARAN	63
DAFTAR PUSTAKA		65

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran	25
Gambar 4. 1 Grafik Histogram.....	51
Gambar 4. 2 Grafik Histogram.....	52

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Konten internet yang sering diakses masyarakat Indonesia (2021-2022)	2
Tabel 1. 2 Aktivitas pengguna Marketplace online di Indonesia tahun 2021 3	
Tabel 1. 3 Situs e-commerce dengan Jumlah Pengunjung Terbanyak di Indonesia (Kuartal I 2022)..... 4	
Tabel 1. 4 Mini Survey Hasil Penelitian 6	
Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu 22	
Tabel 3. 1 Periode Penelitian..... 28	
Tabel 3. 2 Skala Likert 33	
Tabel 3. 3 Definisi Operasional Variabel Penelitian 33	
Tabel 4. 1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin 43	
Tabel 4. 2 Karakteristik Jawaban Responden Berdasarkan Usia 44	
Tabel 4. 3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan..... 44	
Tabel 4. 4 Distribusi jawaban Responden Variabel Promosi (X1) 46	
Tabel 4. 5 Distribusi jawaban Responden Variabel Kepercayaan (X2)..... 47	
Tabel 4. 6 Distribusi jawaban Responden Variabel Minat Beli (Y)..... 48	
Tabel 4. 7 Hasil Uji Validitas Variabel 49	
Tabel 4. 8 Hasil Uji Reliabelitas..... 50	
Tabel 4. 9 Hasil Uji One Sample Kolmogorov Smirnov 52	

Tabel 4. 10 Hasil Uji Multikolinearitas	53
Tabel 4. 11 Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	54
Tabel 4. 12 Hasil Uji Regresi Linear Berganda	55
Tabel 4. 13 Hasil Uji Koefisien Determinasi	56
Tabel 4. 14 Hasil Uji T	57
Tabel 4. 15 Hasil Uji F	58

DAFTAR RUMUS

Rumus 3. 1 Rumus Lameshow.....	29
Rumus 3. 2 Uji Validitas	35
Rumus 3. 3 Cronbach's Alpha.....	35
Rumus 3. 4 Regresi Linier Berganda	37
Rumus 3. 5 Uji T	39
Rumus 3. 6 Uji F	39