

**PENGARUH PROMOSI, KEPERCAYAAN, DAN
KEMUDAHAN TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN TERHADAP PT BILLINDO UTAMA**

SKRIPSI



Oleh:
Kelly Lin
190910188

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FALKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA
UNIVERSITAS PUTERA BATAM
TAHUN 2023**

**PENGARUH PROMOSI, KEPERCAYAAN, DAN
KEMUDAHAN TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN TERHADAP PT BILLINDO UTAMA**

SKRIPSI

Untuk memenuhi salah satu syarat
memperoleh gelar Sarjana



Oleh:
Kelly Lin
190910188

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FALKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA
UNIVERSITAS PUTERA BATAM
TAHUN 2023**

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan di bawah ini saya:

Nama : Kelly Lin
NPM : 190910188
Fakultas : Ilmu Sosial dan Humaniora
Program Studi : Manajemen

Menyatakan bahwa "Skripsi" yang saya buat dengan judul:

PENGARUH PROMOSI, KEPERCAYAAN, DAN KEMUDAHAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA PT BILLINDO UTAMA

Adalah hasil karya sendiri dan bukan "duplikasi" dari karya orang lain.

Sepengetahuan saya, di dalam naskah Skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah atau pendapat yang pernah ditulis atau diterangkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip didalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

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

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

Batam, 25 Juli 2023



Kelly Lin
190910188

**PENGARUH PROMOSI, KEPERCAYAAN, DAN
KEMUDAHAN TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN PADA PT BILLINDO UTAMA**

SKRIPSI

**Untuk memenuhi salah satu syarat
memperoleh gelar Sarjana**

Oleh:

Kelly Lin

190910188

**Telah disetujui oleh pembimbing pada tanggal
seperti tertera dibawah ini**

Batam, 25 Juli 2023

Winda Evvianto, S.S., M.MPd.

Pembimbing



ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menguji dan menganalisis pengaruh promosi, kepercayaan, dan kenyamanan terhadap pembelian keputusan PT. Billindo Utama. Variabel dalam penelitian ini adalah variabel promosi (X1), kepercayaan (X2), kemudahan (X3) keputusan pembelian (Y) pada PT. Billindo Utama. Jumlah sampel dalam penelitian ini adalah 100 konsumen. Teknik pengambilan sampel menggunakan accidental sampling. Pengujian pengaruh dalam penelitian ini menggunakan analisis linier berganda dan analisis koefisien determinasi (R^2), pengujian hipotesis menggunakan uji t dan uji f menggunakan Program perangkat lunak SPSS versi 25. Hasil penelitian menunjukkan adanya pengaruh promosi, kepercayaan, dan kenyamanan variabel secara parsial dan simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada PT Billindo Utama di Kota Batam.

Kata Kunci: Promosi, Kepercayaan, Kemudahan

ABSTRACT

This study aims to examine and analyze the effect of promotion, trust, and convenience on purchasing decisions of PT. Billindo Utama. The variables in this study are promotion variables (X_1), trust (X_2), ease (X_3) of purchasing decisions (Y) at PT. Billindo Utama. The number of samples in this study were 100 consumers. The sampling technique uses accidental sampling. Testing the effect in this study used multiple linear analysis and analysis of the coefficient of determination (R^2), testing the hypothesis using the t test and f test using the SPSS version 25 software program. The results showed the influence of promotion, trust, and convenience variables. partially and simultaneously have a significant effect on purchasing decisions at PT Billindo Utama in Batam City.

Keywords: promotion, trust, and convenience.

KATA PENGANTAR

Puji Syukur Kehadirat Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan segala rahmat dan karuniaNya, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan tugas akhir 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 sempurna. Karena itu, kritik dan saran akan senantiasa penulis terima dengan senang hati. Dengan segala keterbatasan, penulis menyadari pula bahwa skripsi ini takkan terwujud tanpa bantuan, bimbingan, dan dorongan dari berbagai pihak. Untuk itu, dengan segala kerendahan hati, penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Ibu Dr. Nur Elfi Husda, S.Kom., M.Si. selaku Rektor Universitas Putera Batam;
2. Bapak Michael Jibrael Rorong, S.T., M.I.Kom. selaku Dekan Universitas Putera Batam;
3. Ibu Mauli Siagian, S.Kom., M.Si. selaku Ketua Program Studi Manajemen, Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora, Universitas Putera Batam;
4. Bapak Winda Evyanto, S.S., M.MPd. selaku Dosen Pembimbing yang telah membantu dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini;
5. Seluruh dosen dan staff Universitas Putera Batam yang telah membagikan ilmu pengetahuan dengan penulis;
6. Orang tua dan keluarga yang telah mendoakan dan member dukungan penuh kepada penulis;
7. Responden yang telah membantu penulis untuk mengisi kuesioner yang dapat membantu proses penelitian;
8. Teman-teman se-angkatan yang selalu memberikan semangat kepada penulis agar dapat menyelesaikan skripsi tepat pada waktunya.

Semoga Tuhan Yang Maha Esa membela kebaikan dan memberikan kelancaran dalam segala hal yang dikerjakan. Amin

Batam, 25 Juli 2023



Kelly Lin



DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL	ii
SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
ABSTRAK	v
<i>ABSTRACT</i>	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR TABEL	xii
BAB I	1
PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Identifikasi Masalah.....	4
1.3. Batasan Masalah	5
1.4. Rumusan Masalah.....	5
1.5. Tujuan Penelitian	5
1.6. Manfaat Penelitian	6
1.6.1. Manfaat Teoritis	6
1.6.2. Manfaat Praktis	6
BAB II	8
KAJIAN PUSTAKA.....	8
2.1. Teori	8
2.1.1 Promosi	8
2.1.2 Kepercayaan.....	12
2.1.3 Kemudahan	14
2.1.4 Keputusan Pembelian.....	17
2.2. Penelitian Terdahulu.....	20
2.3. Kerangka Pemikiran.....	28
2.3.1. Pengaruh Promosi Terhadap Keputusan Pembelian pada PT Billindo Utama.	28

2.3.2. Pengaruh Kepercayaan Terhadap Keputusan Pembelian pada PT Billindo Utama.....	29
2.3.3. Pengaruh Kemudahan Terhadap Keputusan Pembelian pada PT Billindo Utama.....	29
2.3.4. Pengaruh Promosi, Kepercayaan, Kemudahan Terhadap Keputusan Pembelian pada PT Billindo Utama.....	30
2.4. Hipotesis Penelitian	30
BAB III METODE PENELITIAN	32
3.1. Jenis Penelitian.....	32
3.2. Sifat penelitian	32
3.3. Lokasi dan Jadwal Penelitian.....	32
3.3.1. Lokasi Penelitian.....	32
3.3.2. Jadwal Penelitian.....	33
3.4. Operasional Variabel.....	33
3.4.1. Variabel Independen.....	33
3.4.2. Variabel Dependen	34
3.5. Populasi dan Sample	36
3.5.1. Populasi.....	36
3.5.2. Sample.....	36
3.6. Teknik Pengumpulan Data Serta Sumber Data	37
3.6.1. Sumber Data.....	37
3.6.2. Kuisioner	38
3.7. Metode Analisis Data	38
3.7.1. Analisis Deskriptif	38
3.7.2. Uji Kualitas Data.....	38
3.7.3. Uji Asumsi Klasik	39
3.7.4. Uji Pengaruh	40
3.7.5. Uji Hipotesis	41
BAB IV	42
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	42
4.1. Hasil Penelitian	42
4.1.1. Format Penelitian	42
4.1.2. Analisis Deskriptif	45

4.1.3.	Uji Kualitas Data.....	47
4.1.4.	Hasil Uji Asumsi Klasik.....	50
4.1.5.	Hasil Uji Pengaruh	53
4.1.6.	Uji Hipotesis	55
4.2.	Pembahasan.....	56
BAB V		60
SIMPULAN DAN SARAN		60
5.1.	Kesimpulan	60
5.2.	Saran	60
DAFTAR PUSTAKA		62
LAMPIRAN		
1.	Pendukung Penelitian	
2.	Daftar Riwayat Hidup	
3.	Surat Izin Penelitian	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Hasil Uji Normalitis Histogram.....	50
Gambar 4. 2 Hasil Uji Normalitis (p-plot)	51

DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Jadwal Penelitian	33
Tabel 3. 2 Definisi Operasional	35
Tabel 4. 1 Format Responden Jenis Kelamin	42
Tabel 4. 2 Format Responden Usia.....	43
Tabel 4. 3 Format Responden Pekerjaan.....	43
Tabel 4. 4 Format Responden penghasilan perbulan.....	44
Tabel 4. 5 Hasil Analisis Deskriptif Variabel Promosi (X1).....	45
Tabel 4. 6 Hasil Analisis Deskriptif Variabel Kepercayaan (X2)	45
Tabel 4. 7 Hasil Analisis Deskriptif Variabel Kemudahan (X3).....	46
Tabel 4. 8 Hasil Analisis Deskriptif Variabel Keputusan Pembelian (Y)	47
Tabel 4. 9 Hasil Uji Validitas Variable Promosi (X1).....	47
Tabel 4. 10 Hasil Uji Validitas Variable Kepercayaan (X2)	48
Tabel 4. 11 Hasil Uji Validitas Variable Kemudahan (X3).....	48
Tabel 4. 12 Hasil Uji Validitas Variable Keputusan Pembelian (Y)	49
Tabel 4. 13 Hasil Uji Validitas Variable Keputusan Pembelian (Y)	49
Tabel 4. 14 Hasil Uji Kolmogrov- Smirnov	51
Tabel 4. 15 Hasil Uji Multikolinearitas	52
Tabel 4. 16 Hasil Uji Heteroskedastitas	52
Tabel 4. 17 Hasil Koefisien Regresi	53
Tabel 4. 18 Koefisien Determinasi (R^2).....	54
Tabel 4. 19 Hasil Uji T	55
Tabel 4. 20 Uji F	56