

**PENGARUH PERSEPSI RISIKO, PROMOSI DAN
KEPERCAYAAN TERHADAP MINAT BELI PADA
MARKETPLACE SHOPEE DI BATAM**

SKRIPSI



Oleh :
Ernawati
200910033

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA
UNIVERSITAS PUTERA BATAM
TAHUN 2024**

**PENGARUH PERSEPSI RISIKO, PROMOSI DAN
KEPERCAYAAN TERHADAP MINAT BELI PADA
MARKETPLACE SHOPEE DI BATAM**

SKRIPSI
Untuk memenuhi salah satu syarat
Memperoleh gelar sarjana



Oleh :
Ernawati
200910033

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA
UNIVERSITAS PUTERA BATAM
TAHUN 2024

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan di bawah ini saya:

Nama : Ernawati
NPM : 200910033
Fakultas : Ilmu Sosial dan Humaniora
Program Studi : Manajemen

Menyatakan bahwa "Skripsi" yang saya buat dengan judul:

PENGARUH PERSEPSI RISIKO, PROMOSI, DAN KEPERCAYAAN TERHADAP MINAT BELI PADA MARKETPLACE SHOPEE DI BATAM

Adalah hasil karya sendiri dan bukan "duplikasi" dari karya orang lain. Sepengetahuan saya, didalam naskah skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan 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-unsur PLAGIASI, saya bersedia naskah skripsi ini digugurkan dan gelar yang saya peroleh dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

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

Batam, 18 Juli 2024



Ernawati

200910033

**PENGARUH PERSEPSI RISIKO, PROMOSI DAN
KEPERCAYAAN TERHADAP MINAT BELI PADA
MARKETPLACE SHOPEE DI BATAM**

SKRIPSI

**Untuk memenuhi salah satu syarat
Memperoleh gelar sarjana**

**Oleh:
Ernawati
200910033**

**Telah disetujui oleh Pembimbing pada tanggal
Seperti tertera di bawah ini**

Batam, 18 Juli 2024



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



ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Persepsi Risiko, Promosi, dan Kepercayaan Terhadap Minat Beli pada Marketplace Shopee di Batam. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah masyarakat Kota Batam yang menggunakan aplikasi Shopee yang berdomisili di daerah Nagoya. Jumlah sampel yang diambil sebanyak 100 orang, pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan teknik *non probability sampling* melalui metode *purposive sampling*. Pengolahan data menggunakan program SPSS Versi 29 meliputi uji analisis deskriptif, uji kualitas data, uji asumsi klasik, uji pengaruh, dan uji hipotesis. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel Persepsi Risiko, Promosi, dan Kepercayaan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap Minat Beli pada marketplace Shopee.

Kata Kunci : Persepsi Risiko, Promosi, Kepercayaan, Minat Beli

ABSTRACT

This research aims to determine the influence of risk perception, promotion and trust on purchasing interest at the Shopee marketplace in Batam. This study uses a quantitative approach. The population in this research is the people of Batam City who use the Shopee application who live in the Nagoya area. The number of samples taken was 100 people, sampling was carried out using non-probability sampling techniques through the purposive sampling method. Data processing using the SPSS Version 29 program includes descriptive analysis tests, data quality tests, classical assumption tests, influence tests, and hypothesis tests. The results of this research show that the Risk Perception, Promotion and Trust variables have a positive and significant effect on Purchase Interest in the Shopee marketplace.

Keywords: *Risk Perception, Promotion, Trust, Purchase Interest*

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan segala rahmat dan karunia-Nya, 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 Dr. 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. Ibu Tiurniari Purba, S.E., M.M. selaku pembimbing Skripsi pada Program Studi Manajemen Universitas Putera Batam.
5. Seluruh Dosen dan Staff Universitas Putera Batam yang telah berbagi ilmu pengetahuan dengan penulis.
6. Orang tua dan keluarga yang telah mendoakan dan memberikan dukungan penuh kepada penulis.
7. Responden yang telah membantu penulis untuk mengisi kuesioner yang dapat membantu proses penelitian.
8. Teman-teman se-angkatan penulis yang telah membantu dan selalu menyemangati penulis dalam pembuatan skripsi ini hingga selesai.

Semoga Tuhan Yang Maha Esa membalas kebaikan dan selalu mencerahkan hidayah serta taufik-Nya, Amin.

Batam, 18 Juli 2024



Ernawati



DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL	ii
SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	7
1.3 Batasan Masalah	7
1.4 Rumusan Masalah	8
1.5 Tujuan Penelitian	8
1.6 Manfaat Penelitian	9
1.6.1 Manfaat Teoritis	9
1.6.2 Manfaat Praktis	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	10
2.1 KAJIAN TEORI	10
2.1.1 PERSEPSI RISIKO	10
2.1.1.1 Pengertian Persepsi Risiko	10
2.1.1.2 Penyebab Persepsi Risiko Tinggi.....	10
2.1.1.3 Indikator Persepsi Risiko	11
2.1.2 PROMOSI	12
2.1.2.1 Pengertian Promosi	12
2.1.2.2 Tujuan Promosi	13
2.1.2.3 Indikator Promosi.....	14
2.1.3 KEPERCAYAAN	14
2.1.3.1 Pengertian Kepercayaan	14
2.1.3.2 Faktor yang Mempengaruhi Kepercayaan.....	15
2.1.3.3 Indikator Kepercayaan	17
2.1.4 MINAT BELI	17
2.1.4.1 Pengertian Minat Beli	17
2.1.4.2 Faktor yang Membentuk Minat Beli	18
2.1.4.3 Tahapan dalam Minat Beli	18
2.1.4.4 Indikator Minat Beli.....	19
2.2 Penelitian Terdahulu	20
2.3 Kerangka Pemikiran	22
2.4 Hipotesis	22
BAB III METODE PENELITIAN	24
3.1 Jenis Penelitian.....	24
3.2 Sifat Penelitian	24

3.3 Lokasi dan Periode Penelitian	24
3.3.1 Lokasi Penelitian	24
3.3.2 Periode Penelitian.....	24
3.4 Populasi dan Sampel.....	25
3.4.1 Populasi.....	25
3.4.2 Teknik Penentuan Besar Sampel.....	26
3.4.3 Teknik Sampling	27
3.5 Sumber Data	27
3.6 Metode Pengumpulan Data	27
3.7 Definisi Operasional Variabel	28
3.7.1 Variabel Bebas (Independen)	28
3.7.2 Variabel Terikat (Dependen).....	30
3.8 Metode Analisis Data	30
3.8.1 Analisis Deskriptif	30
3.8.2 Uji Kualitas Data	31
3.8.3 Uji Asumsi Klasik	32
3.8.4 Uji Pengaruh.....	33
3.9 Uji Hipotesis.....	34
3.9.1 Uji t (Parsial)	34
3.9.2 Uji f (Simultan)	34
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	35
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian	35
4.2 Deskripsi Karakteristik Responden.....	36
4.2.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	36
4.2.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	37
4.2.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan	37
4.3 Deskripsi Jawaban Responden	38
4.3.1 Deskripsi Variabel Persepsi Risiko (X1)	38
4.3.2 Deskripsi Variabel Promosi (X2).....	40
4.3.3 Deskripsi Variabel Kepercayaan (X3).....	41
4.3.4 Deskripsi Variabel Minat Beli (Y)	42
4.4 Analisis Data	44
4.4.1 Uji Kualitas Data	44
4.4.2 Uji Asumsi Klasik	46
4.4.3 Uji Pengaruh.....	51
4.5 Uji Hipotesis.....	53
4.5.1 Uji T (Uji Parsial).....	53
4.5.2 Uji F (Simultan)	54
4.6 Pembahasan	55
4.6.1 Pengaruh Persepsi Risiko Terhadap Minat Beli	55
4.6.2 Pengaruh Promosi Terhadap Minat Beli.....	55
4.6.3 Pengaruh Kepercayaan Terhadap Minat Beli.....	56
4.6.4 Pengaruh Persepsi Risiko, Promosi, dan Kepercayaan Terhadap Minat Beli.....	57
4.7 Implikasi Penelitian	57
4.7.1 Implikasi Teoritis	57

4.7.2	Implikasi Praktis.....	58
BAB V	SIMPULAN DAN SARAN	59
5.1	Simpulan.....	59
5.2	Saran	59
DAFTAR PUSTAKA	61
LAMPIRAN I		
LAMPIRAN II		
LAMPIRAN III		

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Negara Pengguna Internet Terbesar di Dunia	2
Gambar 1.2 Review dari Pembeli	6
Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran	22
Gambar 4. 1 Shopee.....	35
Gambar 4. 2 Histogram	47
Gambar 4. 3 Grafik Plot Regresi Standar PP	47

DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Periode Penelitian	25
Tabel 3. 2 Skala Likert	28
Tabel 3. 3 Persepsi Risiko, Promosi, dan Kepercayaan	29
Tabel 3. 4 Minat Beli.....	30
Tabel 4. 1 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	36
Tabel 4. 2 Responden Berdasarkan Usia.....	37
Tabel 4. 3 Responden Berdasarkan Pekerjaan.....	38
Tabel 4. 4 Hasil Deskriptif Variabel Persepsi Risiko (X_1)	38
Tabel 4. 5 Hasil Deskriptif Variabel Promosi (X_2)	40
Tabel 4. 6 Hasil Deskriptif Variabel Kepercayaan (X_3).....	41
Tabel 4. 7 Hasil Deskriptif Variabel Minat Beli (Y).....	42
Tabel 4. 8 Uji Validitas Persepsi Risiko (X_1)	44
Tabel 4. 9 Uji Validitas Promosi (X_2)	44
Tabel 4. 10 Uji Validitas Kepercayaan (X_3)	45
Tabel 4. 11 Uji Validitas Minat Beli (Y)	45
Tabel 4. 12 Uji Reliabilitas	46
Tabel 4. 13 Hasil Uji Kolmogorov-Smirnov	48
Tabel 4. 14 Hasil Uji Multikolinearitas.....	49
Tabel 4. 15 Hasil Uji White	50
Tabel 4. 16 Hasil Uji Regresi Linear Berganda.....	51
Tabel 4. 17 Analisis Koefisien Determinasi (R^2)	52
Tabel 4. 18 Hasil Uji T (Uji Parsial)	53
Tabel 4. 19 Hasil Uji F (Simultan)	54