

**PENGARUH KEPERCAYAAN, PROMOSI, ULASAN PRODUK
DAN KUALITAS WEBSITE TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN**

(Studi pada mahasiswa Pengguna Situs Jual Beli Tokopedia di Purwokerto)



SKRIPSI

Oleh:

Muhammad Rizky Chaidar Rosyidi

1902010135

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PURWOKERTO**

2025

HALAMAN JUDUL

**PENGARUH KEPERCAYAAN, PROMOSI, ULASAN PRODUK DAN
KUALITAS WEBSITE TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
(Studi pada mahasiswa Pengguna Situs Jual Beli Tokopedia di Purwokerto)**



SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar
Sarjana Manajemen S1

**MUHAMMAD RIZKY CHAIDAR ROSYIDI
1902010135**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN S1
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PURWOKERTO
2025**

HALAMAN PERSETUJUAN

**PENGARUH KEPERCAYAAN, PROMOSI, ULASAN PRODUK DAN
KUALITAS WEBSITE TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
(Studi pada mahasiswa Pengguna Situs Jual Beli Tokopedia di Purwokerto)**



SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar
Sarjana Manajemen S1

**MUHAMMAD RIZKY CHAIDAR ROSYIDI
1902010135**

Diperiksa dan disetujui oleh :

Pembimbing

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Dr. Agung Miftahuddin', is written over a horizontal line.

Dr. M. Agung Miftahuddin, SE., M, Si

NIK. 2160159




HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang ditunjukkan oleh:

Nama : Muhammad Rizky Chaidar Rosyidi
NIM : 1902010135
Program Studi : Manajemen S1
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Purwokerto
Judul Laporan : **Pengaruh Kepercayaan, Promosi, Ulasan Produk dan Kualitas Website Terhadap Keputusan Pembelian (Studi pada mahasiswa Pengguna Situs Jual Beli Tokopedia di Purwokerto)**

Telah berhasil dipertahankan dihadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Purwokerto.

DEWAN PENGUJI

Ketua : Dr. M. Agung Miftahuddin, SE., M, Si ()
Anggota 1 : Dr. Erny Rachmawati, S.E., MM ()
Anggota 2 : Restu Frida Utami, SE., M.Si ()

Ditetapkan di : Purwokerto

Tanggal : 24 Januari 2025

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis



Prof. Dr. Naelati Tubastuvi, S.E., M.Si

NIK. 2160187

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Muhammad Rizky Chaidar Rosyidi
NIM : 1902010135
Program Studi : Manajemen S1
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Purwokerto

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa skripsi ini adalah hasil karya saya dan semua sumber baik dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar serta bukan hasil penjiplakan karya orang lain.

Demikian pernyataan ini saya buat dan apabila kelak dikemudian hari terbukti ada unsur penjiplakan, saya bersedia mempertanggung jawabkan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Purwokerto, 24 Januari 2025

Yang membuat pernyataan



Muhammad Rizky Chaidar Rosyidi

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI
KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai civitas akademika Universitas Muhammadiyah Purwokerto dan demi pengembangan ilmu pengetahuan, saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Muhammad Rizky Chaidar Rosyidi

NIM : 1902010135

Program Studi : Manajemen S1

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Purwokerto

Menyetujui untuk memberikan Hak Bebas Royalti Noneklusif (Non-exclusive Royalty-Fee Right) kepada Universitas Muhammadiyah Purwokerto atas karya ilmiah saya yang berjudul :

**“PENGARUH KEPERCAYAAN, PROMOSI, ULASAN PRODUK DAN
KUALITAS WEBSITE TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
(Studi Pada Pengguna situs jual beli Tokopedia Mahasiswa Wilayah
Purwokerto)**

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneklusif ini Universitas Muhammadiyah Purwokerto berhak menyimpan mengalih media/mengalih informasikan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya dengan tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta. Pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Purwokerto

Pada Tanggal : 24 Januari 2025

Yang Menyatakan,



Muhammad Rizky Chaidar R

MOTTO

“Berjalan tak seperti rencana
Adalah jalan yang sudah biasa
Dan jalan satu-satunya
Jalani sebaik-baiknya”

Fstvlst - Gas

“Sebutkanlah namaNya

Resapilah jalanNya

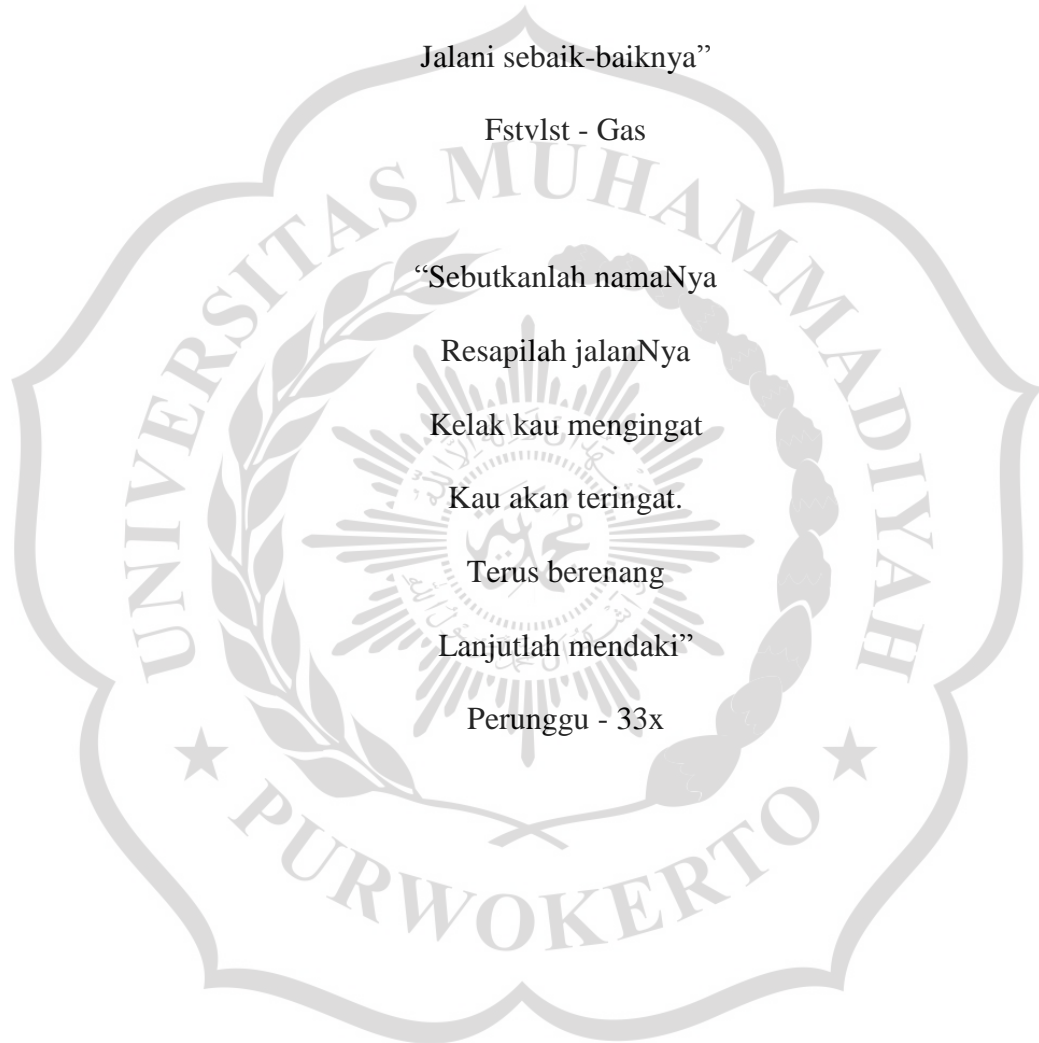
Kelak kau mengingat

Kau akan teringat.

Terus berenang

Lanjutlah mendaki”

Perunggu - 33x



PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, puji syukur kehadiran Allah SWT atas rahmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan baik dan tepat waktu. Dengan penuh semangat dan rasa syukur, penulis mempersembahkan skripsi ini kepada orang-orang yang berjasa bagi penulis.

- ❖ Terimakasih yang tak terhingga kepada keluarga saya yang selalu memberikan motivasi dan selama proses penulisan skripsi ini. Terima kasih kepada ibu dan ayah yang selalu memberikan semangat dan dukungan, serta memberikan kesempatan untuk melanjutkan pendidikan hingga ke jenjang sarjana.
- ❖ Terimakasih kepada dosen pembimbing saya, Dr. M. Agung Miftahuddin, SE., M, Si yang telah memberikan bimbingan dan arahan yang sangat berharga dalam proses penulisan skripsi ini. Terimakasih atas kesabaran dan pengertian yang diberikan selama proses bimbingan.
- ❖ Terimakasih kepada semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu, yang telah membantu dan mendukung saya dalam penyelesaian skripsi ini. Semoga Allah SWT selalu memberkati dan membalas segala bantuan dan doa yang telah diberikan.

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT, karena atas berkat dan rahmat-Nya, saya dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulisan skripsi ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Manajemen S1 pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Purwokerto. Saya menyadari bahwa tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan skripsi ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terimakasih kepada:

1. Assoc. Prof. Dr. Jebul Suroso, S.Kep., Ns., M.Kep, selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Purwokerto.
2. Prof. Dr. Naelati Tubastuvi, S.E., M.Si, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Purwokerto.
3. Drs. Suyoto, M.Si, selaku Kaprodi Manajemen S1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Purwokerto.
4. Dr. M. Agung Miftahuddin, SE., M, Si selaku dosen pembimbing yang bersedia meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk membimbing, mengarahkan dan memberikan masukan sehingga saya dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini tepat waktu sesuai dengan apa yang diharapkan.
5. Dr. Erny Rachmawati, S.E., MM, selaku dosen penguji I dan Restu Frida Utami, SE., M.Si, selaku dosen penguji II yang selalu memberikan saran yang sangat membangun sehingga skripsi ini terselesaikan dengan baik.
6. Ika Yustina Rahmawati, S.E., M.Sc., selaku pembimbing akademik yang sudah membimbing dan memberikan arahan selama masa perkuliahan.
7. Bapak/Ibu dosen, seluruh staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Purwokerto yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan selama berada dibangku perkuliahan dan atas segala bantuan dalam bentuk pelayanan serta fasilitas yang diberikan.

8. Untuk Ibu, Bapak, dan Kakak-kakak saya yang selalu memberikan motivasi, bimbingan, doa dan kasih saya sehingga penulis selalu bersemangat dan optimis menghadapi setiap masalah dalam penyusunan skripsi ini. Terimakasih untuk semua keluarga yang telah mendukung sehingga penulisan skripsi ini bisa selesai walau tidak tepat waktu.
9. Seluruh teman-teman seperjuanganku di Fakultas Manajemen angkatan 2019 yang tidak bisa disebutkan satu persatu, terimakasih atas dukungan, kerjasama, kekompakan serta selalu membantu, berbagai keceriaan dan melewati suka duka selama berada di perkuliahan.
10. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.

Akhir kata, saya berharap Allah SWT berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Semoga skripsi ini membawa manfaat bagi pengembangan ilmu.

Purwokerto, 24 Januari 2025

Penulis

Muhammad Rizky Chaidar R

PENGARUH KEPERCAYAAN, PROMOSI, ULASAN PRODUK DAN KUALITAS WEBSITE TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN

(Studi Pada Mahasiswa Pengguna situs jual beli Tokopedia di Purwokerto)
Muhammad Rizky Chaidar Rosyidi¹, Muchammad Agung Miftahuddin²
Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Purwokerto
rizkych022@gmail.com¹, Muchammadagungm@gmail.com²

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh Kepercayaan, Promosi, Ulasan Produk dan Kualitas Website terhadap Keputusan Pembelian. Jenis penelitian ini adalah kuantitatif. Pengambilan sampel ini dilakukan dengan metode *purposive sampling*. Berdasarkan kriteria, diperoleh 110 responden yang memenuhi syarat. Teknik analisis data yang digunakan penelitian ini yaitu statistic deskriptif, uji instrumen, uji t. Berdasarkan hasil analisis menunjukkan bahwa Kepercayaan berpengaruh positif terhadap Keputusan Pembelian, Promosi berpengaruh positif terhadap Keputusan Pembelian, Ulasan Produk berpengaruh positif terhadap Keputusan Pembelian dan Kualitas Website berpengaruh positif terhadap Keputusan Pembelian.

Kata Kunci : Kepercayaan, Promosi, Ulasan Produk dan Kualitas Website

THE EFFECT OF TRUST, PROMOTION, PRODUCT REVIEW AND WEBSITE QUALITY ON PURCHASE DECISION OF WEBSITE TOKOPEDIA

(Study of Purwokerto Area Student Tokopedia Website Users)

Muhammad Rizky Chaidar Rosyidi¹ Muchammad Agung
Miftahuddin²

*The Faculty of Economics and Business, Universitas Muhammadiyah
Purwokerto*

rizkych022@gmail.com¹, Muchammadagungm@gmail.com²

ABSTRACT

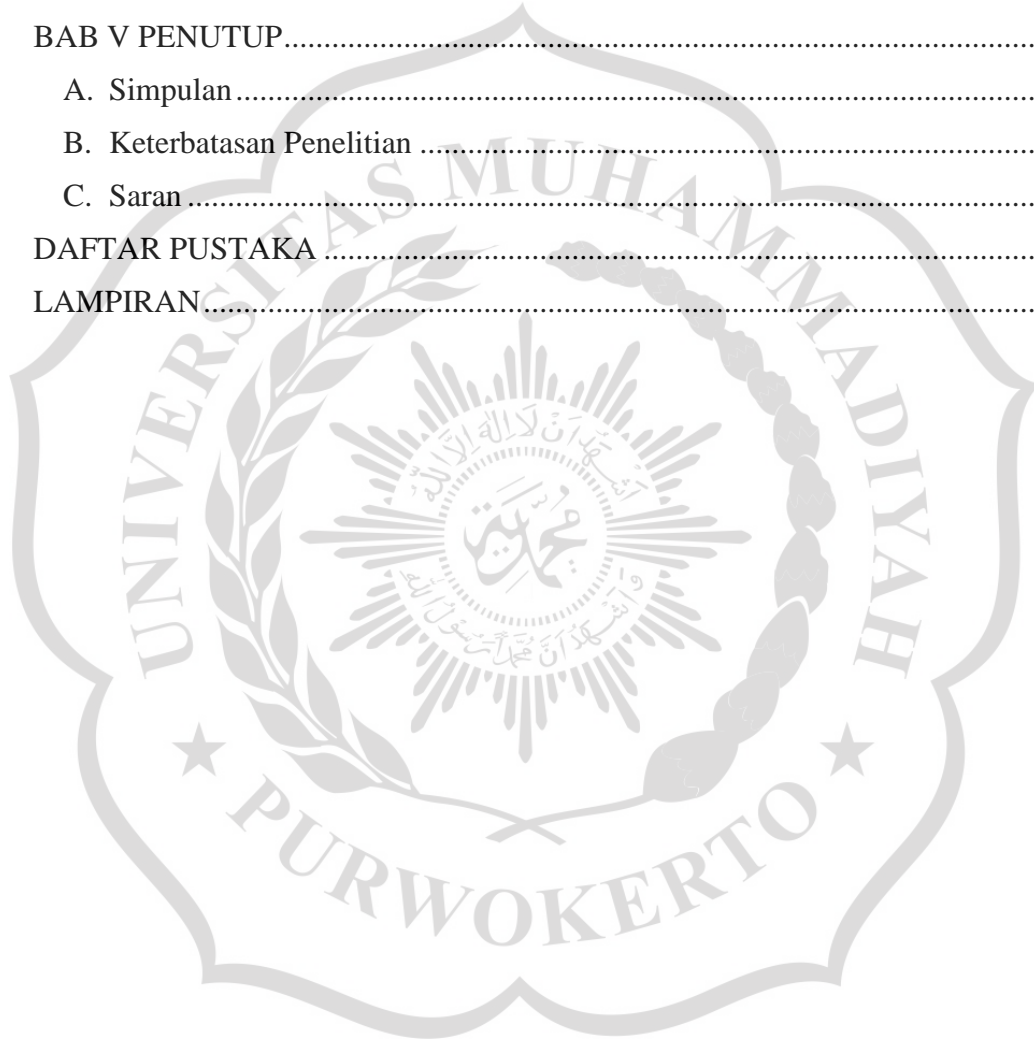
This research aims to analyze the influence of Trust, Promotion, Product Reviews and Website Quality on Purchasing Decisions. This type of research is quantitative. Sampling was carried out using the purposive sampling method. Based on the criteria, 110 respondents were obtained who met the requirements. The data analysis techniques used in this study were descriptive statistics, instrument tests, t-tests. Based on the results of the analysis, it shows that Trust has a positive effect on Purchasing Decisions, Promotion has a positive effect on Purchasing Decisions, Product Reviews have a positive effect on Purchasing Decisions and Website Quality has a positive effect on Purchasing Decisions.

Keywords: Trust, Promotion, Product Review and Website Quality

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS.....	iv
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI KEPENTINGAN AKADEMIS	v
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN.....	vii
KATA PENGANTAR	viii
ABSTRAK.....	x
<i>ABSTRACT</i>	xi
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	10
C. Pembatasan Masalah.....	10
D. Tujuan Penelitian	11
E. Manfaat Penelitian.....	11
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	13
A. Landasan Teori	13
B. Hasil Penelitian Terdahulu	24
C. Kerangka Pemikiran	33
D. Pengembangan Hipotesis.....	37
BAB III METODE PENELITIAN.....	38
A. Jenis Penelitian	38
B. Populasi dan Sampel.....	38
C. Jenis Data.....	40
D. Metode Pengumpulan Data.....	40

E. Variabel Penelitian.....	41
F. Definisi Operasional	41
G. Metode Analisis Data	44
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	56
A. HASIL PENELITIAN	56
B. Pembahasan	82
BAB V PENUTUP.....	89
A. Simpulan	89
B. Keterbatasan Penelitian	89
C. Saran	90
DAFTAR PUSTAKA	91
LAMPIRAN.....	94

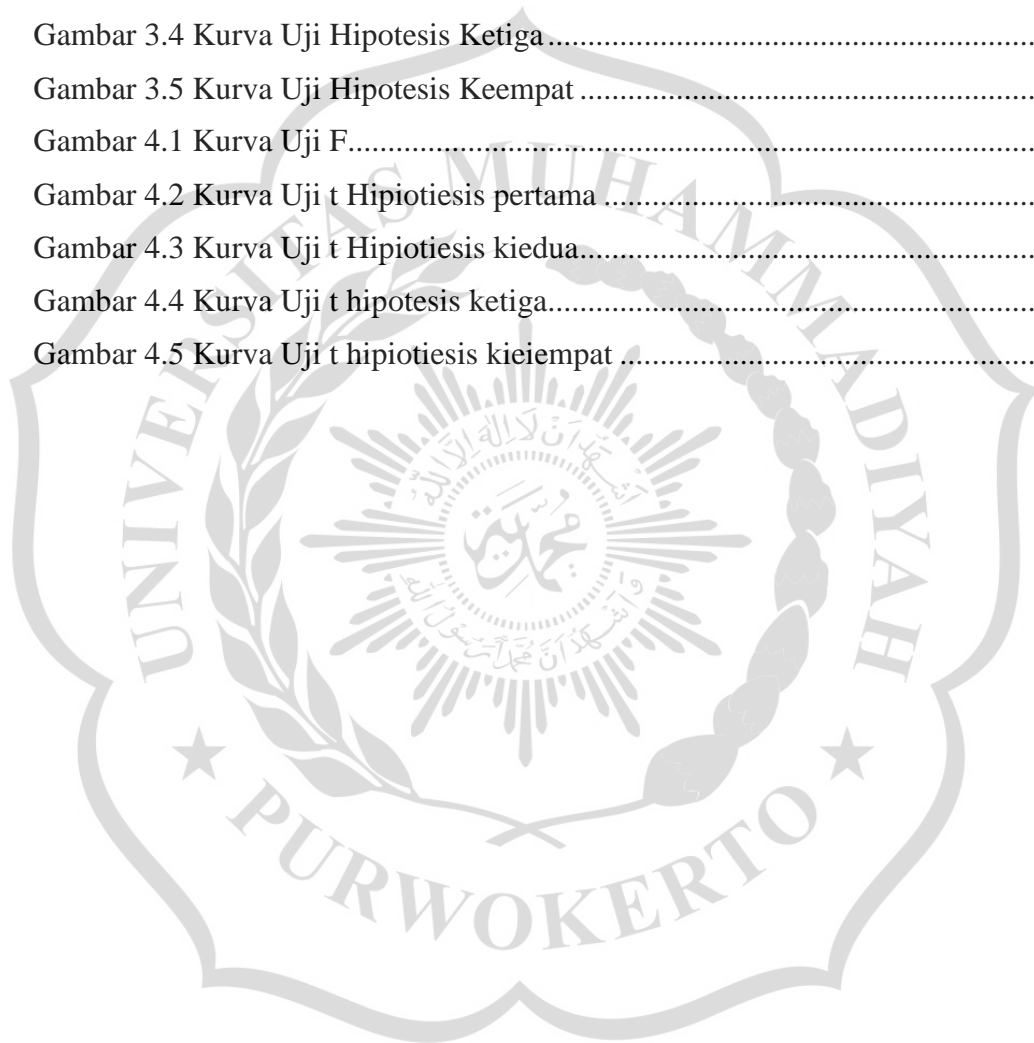


DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Lima E-Commerce Paling Banyak Dikunjungi Sepanjang 2023 (kuartal 1 – kuartal 2)	2
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	24
Tabel 3.1 Definisi Operasional Kepercayaan (X1)	42
Tabel 3.2 Definisi Operasional Promosi (X2).....	42
Tabel 3.3 Definisi Operasional Ulasan Produk (X3)	43
Tabel 3.4 Definisi Operasional Kualitas Website (X4)	43
Tabel 3.5 Definisi Operasional Variabel Terikat (Y).....	44
Tabel 4.1 Response Rate	58
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	59
Tabel 4.3 Karakteristik responden berdasarkan asal universitas	59
Tabel 4.4 Karakteristik responden berdasarkan produk yang dibeli.....	60
Tabel 4.5 Hasil analisis deskriptif keputusan pembelian	61
Tabel 4.6 Hasil analisis deskriptif Kepercayaan	63
Tabel 4.7 Hasil analisis deskriptif Promosi	64
Tabel 4.8 Hasil analisis deskriptif Ulasan Produk	65
Tabel 4.9 Hasil analisis deskriptif Kualitas Website	67
Tabel 4.10 Hasil Uji Validitas.....	68
Tabel 4.11 Hasil Uji Reliabilitas	70
Tabel 4.12 Hasil Uji Normalitas	71
Tabel 4.13 Hasil Uji Multikolinieritas	72
Tabel 4.14 Uji Heteroskedastisitas.....	73
Tabel 4.15 Hasil Uji Regresi Linear Berganda	74
Tabel 4.16 Hasil Uji Koefisien Detierminasi.....	76
Tabel 4.17 ANOVA	77
Tabel 4.18 Hasil Uji T.....	78
Tabel 4.19 Hasil Rekapitulasi Hipotesis	82

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran.....	37
Gambar 3.1 Kurva Uji F.....	50
Gambar 3.2 Kurva Uji Hipotesis Pertama.....	53
Gambar 3.3 Kurva Uji Hipotesis Kedua.....	54
Gambar 3.4 Kurva Uji Hipotesis Ketiga.....	55
Gambar 3.5 Kurva Uji Hipotesis Keempat.....	55
Gambar 4.1 Kurva Uji F.....	77
Gambar 4.2 Kurva Uji t Hipotesis pertama.....	79
Gambar 4.3 Kurva Uji t Hipotesis kedua.....	80
Gambar 4.4 Kurva Uji t hipotesis ketiga.....	81
Gambar 4.5 Kurva Uji t hipotesis keempat.....	81



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Kuesioner.....	95
Lampiran 2: Data Dekripsi Responden	104
Lampiran 3: Hasil Analisis Deskriptif:	107
Lampiran 4: Hasil Uji Analisis Statistik Deskriptif.....	109
Lampiran 5 : Data Tabulasi Kuesioner	110
Lampiran 6 : Hasil Uji Validitas	125
Lampiran 7: Hasil Uji Reabilitas.....	130
Lampiran 8 : Uji Asumsi Klasik	131
Lampiran 9: Uji Analisis Data	132
Lampiran 10: R table.....	133
Lampiran 11: F tabel.....	134
Lampiran 12: T table.....	135