

**PENGARUH PROMOSI APLIKASI, KUALITAS PRODUK
DAN INOVASI PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN COFFESHOP BELIKOPI CABANG NGINDEN
SURABAYA**



OLEH:
MOHAMAD KEVIN BAKTIAR
NPM : 20.1.02.12303

PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA (STIESIA)
SURABAYA
2024

**PENGARUH PROMOSI APLIKASI, KUALITAS PRODUK
DAN INOVASI PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN COFFESHOP BELIKOPI CABANG NGINDEN
SURABAYA**



OLEH:
MOHAMAD KEVIN BAKTIAR
NPM : 20.1.02.12303

PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA (STIESIA)
SURABAYA
2024

**PENGARUH PROMOSI APLIKASI, KUALITAS PRODUK
DAN INOVASI PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN COFFESHOP BELIKOPI CABANG NGINDEN
SURABAYA**

Skripsi Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna

Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen

Program Studi: Manajemen

Konsentrasi: Manajemen Pemasaran

Oleh:

MOHAMAD KEVIN BAKTIAR

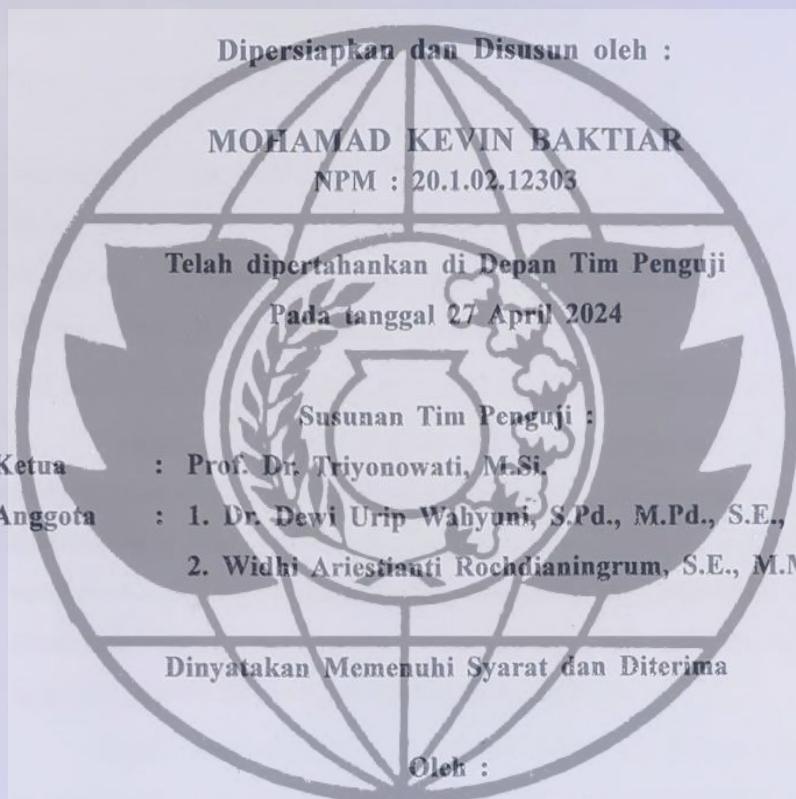
NPM: 20.1.02.12303

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA (STIESIA)

SURABAYA

2024

**PENGARUH PROMOSI APLIKASI, KUALITAS PRODUK DAN
INOVASI PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
COFFESHOP BELIKOPI CABANG NGINDEN
SURABAYA**



Dosen Pembimbing

Widhi Ariesianti Rochdianingrum, S.E., M.M.

Ketua Program Studi S1 Manajemen

Dr. Suwito, M.Si.

Ketua STIESIA



Prof. Dr. Nuri Fadilah Asyik, S.E., M.Si., Ak., CA.

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS SKRIPSI

yang bertanda tangan dibawah ini, saya:

Nama : MOHAMAD KEVIN BAKTIAR

Npm : 20.1.02.12303

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

PENGARUH PROMOSI APLIKASI, KUALITAS PRODUK DAN INOVASI PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN COFFESHOP BELIKOPI CABANG NGINDEN SURABAYA

Diajukan untuk diuji pada tanggal 27 April 2024, adalah hasil karya saya.

Dengan ini saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam skripsi ini tidak keseluruhan atau Sebagian tulisan dari orang lain yang saya ambil dengan cara menyalin, atau meniru dalam bentuk rangkaian kalimat atau symbol yang menunjukkan gagasan atau pendapat atau pemikiran atau tidak terdapat bagian atau keseluruhan tulisan yang saya salin, tiru, atau yang saya ambil dari tulisan orang lain tanpa memberikan pengakuan pada penulis aslinya.

Apabila saya melakukan hal tersebut diatas, baik sengaja maupun tidak, dengan ini saya menyatakan menarik skripsi yang saya ajukan sebagai hasil tulisan saya sendiri ini. bila kemudahan terbukti bahwa saya ternyata melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah – olah hasil pemikiran saya sendiri, berarti gelar dan ijazah yang telah diberikan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya batal saya terima.



Surabaya, 27 April 2024

MOHAMAD KEVIN BAKTIAR

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. MAHASISWA

Nama : Mohamad Kevin Baktiar
NPM : 2010212303
Program Studi : Manajemen
Tempat/Tanggal Lahir : Surabaya, 23 April 2002
Agama : Islam
Jumlah Saudara/Anak Ke : 3/1 (pertama)
Alamat Rumah : TAMAN PONDOK JATI BLOK AU-02
Status : Belum Menikah

B. ORANG TUA

Nama : Budi Santoso
Alamat Rumah/Telepon : TAMAN PONDOK JATI BLOK AU-02
Alamat Kantor/Telepon : -
Pekerjaan/Jabatan : Karyawan swasta

C. RIWAYAT PENDIDIKAN

1. SDN Geluran 3 Tahun 2008-2014
2. SMP Negeri 8 Surabaya Tahun 2014-2017
3. SMA Kertajaya Tahun 2017-2020
4. Pendidikan Tinggi (PT)

Nama PT	Tempat	Semester	Tahun	Keterangan
STIESIA	Jl. Menur Pumpungan No. 30 Surabaya	I – VII	2020 – 2024	-

D. RIWAYAT PEKERJAAN

Tahun	Bekerja	Pangkat/Golongan	Jabatan
-	-	-	-

Dibuat Dengan Sebenarnya

MOHAMAD KEVIN BAKTIAR

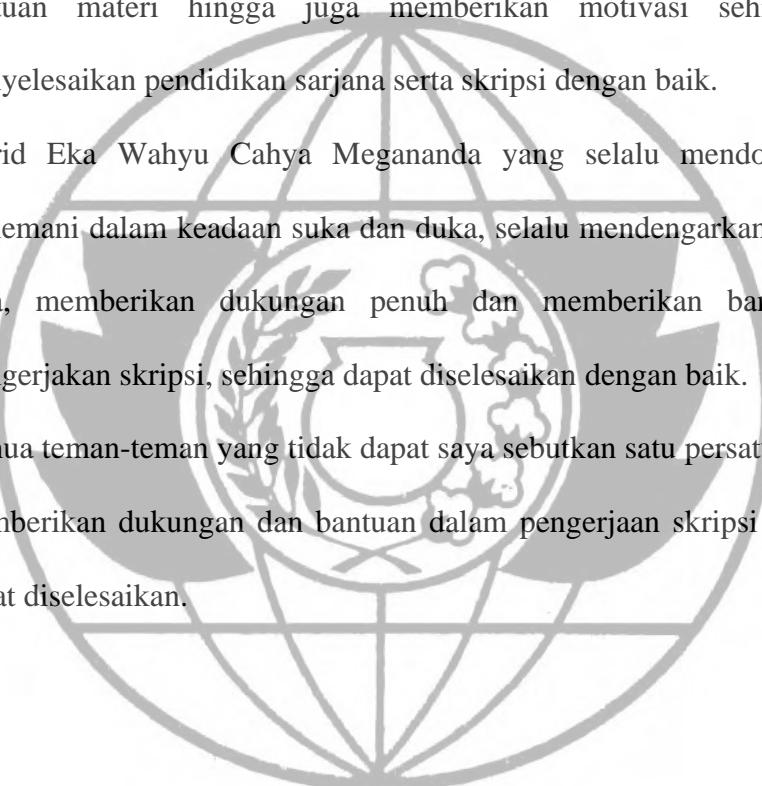
KATA PENGANTAR

Alhamdulillah segala puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar sarjana ekonomi di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya dengan dengan judul

“PENGARUH PROMOSI APLIKASI, KUALITAS PRODUK DAN INOVASI PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN COFFESHOP BELIKOPI CABANG NGINDEN SURABAYA”

“BELIKOPI CABANG NGINDEN SURABAYA” dapat terselesaikan dengan baik. penyusunan skripsi ini tidak terlepas mendapatkan bantuan dari berbagai pihak, oleh karena itu perkenalkan penulis menyampaikan rasa terimakasih atas segalanya kepada:

1. Prof. Dr. Nur Fadjrih Asyik S.E., M.Si., Ak., CA., selaku ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya.
2. Dr. Suwitho, M.Si., selaku Ketua program studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya.
3. Widhi Ariestanti Rochdianingrum, S.E., M.M., selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan banyak waktunya dan memberikan banyak bimbingan serta pengarahan perihal penulisan skripsi.
4. Bapak dan ibu dosen serta staf STIESIA Surabaya yang telah memberikan banyak bekal ilmu dan sebagai teladan selama perkuliahan.

- 
5. Kharisma selaku kepala cabang Coffeshop Belikopi cabang Nginden Surabaya yang telah membantu saya dengan bersedia mengizinkan ijin riset data yang dibutuhkan dalam penelitian ini.
 6. Kedua orang tua saya yang selalu mendoakan serta banyak sekali berkorban untuk memberikan bantuan dalam pendidikan yang saya tempuh baik dari bantuan materi hingga juga memberikan motivasi sehingga dapat menyelesaikan pendidikan sarjana serta skripsi dengan baik.
 7. Astrid Eka Wahyu Cahya Megananda yang selalu mendoakan, selalu menemani dalam keadaan suka dan duka, selalu mendengarkan keluh kesah saya, memberikan dukungan penuh dan memberikan bantuan dalam mengerjakan skripsi, sehingga dapat diselesaikan dengan baik.
 8. Semua teman-teman yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu yang selalu memberikan dukungan dan bantuan dalam pengerjaan skripsi ini sehingga dapat diselesaikan.

Surabaya, 29 Februari 2024

Mohamad Kevin Baktiar

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL LUAR.....	i
HALAMAN SAMPUL DALAM.....	ii
HALAMAN JUDUL SKRIPSI.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN TIM PENGUJI	iv
HALAMAN PERNYATAAN.....	v
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
ABSTRAK	xv
ABSTRACT	xvi
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	11
1.3 Tujuan Penelitian.....	11
1.4 Manfaat Penelitian.....	12
1.5 Ruang Lingkup Penelitian	13
BAB 2 TINJAUAN TEORITIS DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS.....	14
2.1 Tinjauan Teoritis.....	14
2.1.1 Keputusan Pembelian	14
2.1.2 Pemasaran	19
2.1.3 Promosi	21
2.1.4 Kualitas Produk.....	24
2.1.5 Inovasi Produk	28
2.2 Penelitian Terdahulu.....	32
2.3 Kerangka Konseptual	34
2.4 Pengembangan Hipotesis.....	35

2.4.1 Pengaruh Promosi Aplikasi terhadap Keputusan Pembelian	35
2.4.2 Pengaruh Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian.....	36
2.4.3 Pengaruh Inovasi Produk terhadap Keputusan Pembelian	37
BAB 3 METODE PENELITIAN.....	39
3.1 Jenis Penelitian dan Gambaran Dari Populasi (objek) Penelitian	39
3.1.1 Jenis penelitian.....	39
3.1.2 Gambaran dari Populasi (Objek) Penelitian	39
3.2 Teknik Pengambilan Sempel	40
3.2.1 penentuan jumlah sampel.....	40
3.2.2 Teknik pengambilan sampel	41
3.3 Teknik Pengumpulan Data	41
3.3.1 Jenis Data.....	41
3.3.2 Sumber Data	42
3.3.3 Teknik Pengumpulan Data.....	42
3.4 Variabel Penelitian Operasional	44
3.4.1 Variabel Penelitian.....	44
3.4.2 Definisi Operasional Variabel.....	44
3.5 Teknik Analisis Data	49
3.5.1 Uji Instrumen Data.....	49
3.5.2 Analisis Deskriptif	50
3.5.3 Analisis Regresi Linear Berganda.....	50
3.5.4 Uji asumsi Klasik	51
3.5.5 Uji Kelayakan Model	53
3.5.6 Pengujian Hipotesis	54
BAB 4 HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	56
4.1 Hasil Penelitian.....	56
4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan	56
4.1.2 Gambaran Umum dan Subjek Penelitian	57
4.2 Analisis Data.....	63
4.2.1 Analisis Deskriptif	63
4.2.2 Analisis Regresi Linear Berganda.....	73
4.2.3 Uji Asumsi Klasik.....	75

4.2.4 Uji Kelayakan Modal	77
4.3 Pembahasan	79
4.3.1 Pengaruh Promosi Aplikasi Terhadap Keputusan Pembelian.....	79
4.3.2 Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian	80
4.3.3 Pengaruh Inovasi Produk Terhadap Keputusan Pembelian	81
BAB 5 PENUTUP.....	83
5.1 Simpulan.....	83
5.2 Keterbatasan	84
5.3 Saran	84
JADWAL PENELITIAN.....	86
DAFTAR PUSTAKA	87
DAFTAR LAMPIRAN	92



DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1 Penelitian Terdahulu	32
2 Kelas interval	43
3 Karakteristik Responden Menurut Jenis Kelamin.....	58
4 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	58
5 Karakteristik Responden Berdasarkan Institusi.....	59
6 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Aplikasi Yang Digunakan	60
7 Karakteristik Responden Berdasarkan Frekuensi Pembelian.....	61
8 Karakteristik Responden Berdarkan Pengeluaran Dalam Pembelian	62
9 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Produk Yang Dibeli.....	62
10 Kelas Interval	63
11 Distribusi Frekuensi Berdasarkan Promosi Aplikasi.....	64
12 Distribusi Frekuensi Berdasarkan Kualitas Produk	66
13 Distribusi Frekuensi Berdasarkan Inovasi Produk	68
14 Distribusi Frekuensi Berdasarkan Keputusan Pembelian	70
15 Hasil Uji Validitas	72
16 Hasil Uji Realibilitas	73
17 Hasil Analisis Regresi Linear Berganda.....	73
18 Hasil Uji Normalitas	75
19 Hasli Uji Multikolinearitas.....	76
20 Hasil Uji Heterokedastisitas	76
21 Hasil Uji F	77
22 Hasil Uji(R ²) Square (Koefisien Determinasi)	77
23 Hasil Uji t	78

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1 Penilaian rating pelanggan dari google tahun 2023	2
2 promo Belikopi dan ulasan serta rating aplikasi <i>Gofood</i>	4
3 Promosi aplikasi Belikopi <i>Gofood</i>	5
4 Promosi aplikasi Belikopi <i>Grabfood</i>	5
5 Inovasi produk Belikopi di <i>Gofood</i>	8
6 Lima tahap proses keputusan pembelian.....	15
7 Kerangka konseptual	35



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1 Kuisisioner Responden	92
2 Hasil Tabulasi Data Kuisisioner	98
3 Deskriptif Responden.....	108
4 Deskriptif Variabel.....	110
5 Uji Validitas	120
6 Uji Realibilitas	132
7 Uji Analisis Linear Berganda	134
8 Uji asumsi Klasik	134
9 Uji Multikolinearitas	135
10 Uji Heterokedastisitas	135
11 Uji F, Uji Koefisien Determinasi (R^2), Uji t.....	136

