

**PENGARUH PRICE DISCOUNT FRAMING DAN BRAND TRUST
TERHADAP NIAT BELI PADA PLATFORM E-COMMERCE SHOPEE
(STUDI KASUS PADA MAHASISWA UNIVERSITAS KADIRI)**

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Dalam
Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen



Oleh:

Mifthahul Hakim
NPM.18419675

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS KADIRI
KEDIRI
2022**

PENGESAHAN

Dipertahankan di depan Tim Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Kadiri
dan diterima untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar sarjana

manajemen pada tanggal 31 Mei 2022

Mengesahkan,

Universitas Kadiri

Fakultas Ekonomi

Dekan,



Dr. Nur Laely MM
NIK:0718026001

Tim Penguji

1. Dr. Ir. IGG. HERU MARWANTO MM
NIDN : 199203001



2. DESI KRISTANTI, SE, MM
NIDN : 0704038203



3. Drs. GANDUNG SATRIYONO,ST, MM
NIDN : 0717126302



SURAT PERNYATAAN TENTANG ORISINALITAS

Yang bertanda tangan dibawah ini, saya :

Nama : Mifthahul Hakim

NPM : 18419675

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Ekonomi

Jenjang : Sarjana (S1)

Menyatakan bahwa saya tidak melakukan kegiatan plagiat dalam penulisan skripsi saya yang berjudul :

"PENGARUH PRICE DISCOUNT FRAMING DAN BRAND TRUST TERHADAP NIAT BELI PADA PLATFORM E-COMMERCE SHOPEE (STUDI PADA UNIVERSITAS KADIRI)"

Apabila suatu saat saya terbukti melakukan plagiat, maka saya akan menerima sanksi yang telah ditetapkan.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya

Kediri, 31 Mei 2022



Mifthahul Hakim
NPM : 18419675

RIWAYAT HIDUP

Nama	:	Mifthahul Hakim
Tempat, Tanggal Lahir	:	Batam, 18 Agustus 1997
Jenis Kelamin	:	Laki-laki
Alamat	:	Baloi Indah, Lubuk Baja, Kota Batam
Alamat E-mail	:	Mifthahulhakim18@gmail.com

Riwayat Pendidikan

- | | |
|-------------------------|-------------|
| 1. SD Negeri Plosokerto | 2003 - 2009 |
| 2. SMP Negeri 1 Mojo | 2009 - 2012 |
| 3. SMA Negeri 1 Mojo | 2012 - 2015 |

Pengalaman Organisasi

- | | |
|---|-------------|
| 1. Anggota Badan Eksekutif Mahasiswa Fakultas Ekonomi | 2018 – 2020 |
|---|-------------|

Prestasi Yang Pernah Diraih

- | |
|--|
| 1. Juara 3 Tenis Meja Pekan Olahraga Mahasiswa Universitas Kadiri 2019 |
|--|

KATA PENGANTAR

Puji syukur yang sedalam-dalamnya penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan hidayah- Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “**PENGARUH PRICE DISCOUNT FRAMING DAN BRAND TRUST TERHADAP NIAT BELI PADA PLATFORM E-COMMERCE SHOPEE (STUDI KASUS PADA MAHASISWA UNIVERSITAS KADIRI)**” sesuai dengan waktu yang diharapkan.

Adapun tujuan dari penulisan skripsi ini adalah untuk memenuhi syarat dalam mencapai derajat Sarjana Manajemen pada Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi Universitas Kadiri.

Penulis mengucapkan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya atas semua bantuan yang telah diberikan, baik secara langsung maupun tidak langsung selama penyusunan skripsi ini hingga selesai. Secara khusus rasa terima kasih tersebut saya sampaikan kepada:

1. Ibu Dr. Nurlaelly, MM, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Kadiri.
2. Bapak Drs.Gandung Satriyono, ST,MM selaku Ketua Program Studi Manajemen.
3. Bapak Dr. Ir. IGG. Heru Marwanto MM selaku dosen pembimbing I yang selalu meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan, menuntun dan mengarahkan penulis agar dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

4. Ibu Desi Kristanti, SE, MM selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan petunjuk, dorongan, nasehat serta bimbingan agar dapat menyelesaikan skripsi ini tepat waktu.
5. Dosen dan Staff Fakultas Ekonomi yang telah memberikan pembelajaran dan ilmunya selama perkuliahan.
6. Kakak penulis, Wulan Sari yang menjadi penyemangat penulis untuk segera menyelesaikan skripsi.
7. Diska Nabella Shakti dan Ibu Anipah Kundayanti, terimakasih sudah menjadi dan memberi semangat penulis untuk segera menyelesaikan skripsi tepat waktu.
8. Sahabat-sahabat tercinta Bima, Adam, Zaenal, Musthofa, Fani, Bagas, Gilang, Sheryna, Anita, Nabila yang senantiasa membantu peneliti terjun ke lapangan dalam menyelesaikan penggerjaan skripsi peneliti.
9. Teman-teman EM 2018 yang penulis banggakan, terimakasih atas suka duka kuliahnya, senang rasanya bertemu dengan orang-orang hebat seperti kalian.
10. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu yang telah membantu atas selesainya skripsi ini.
11. Untuk diri sendiri terima kasih sudah sangat kuat menghadapi masalah dengan lapang dada dan ikhlas

Penulis menyadari bahwa skripsi ini belum sempurna, baik dari segi materi maupun penyajiannya. Untuk itu saran dan kritik yang membangun sangat diharapkan dalam penyempurnaan skripsi ini.

Penulis juga sampaikan mohon maaf yang sebesar-besarnya apabila ada kesalahan baik disengaja maupun tidak disengaja, dan maaf jika penyusunan skripsi ini terdapat banyak kesalahan, maka dari itu kritik dan saran yang membangun selalu penulis harapkan agar penulisan dalam skripsi selanjutnya semakin baik lagi. Semoga Allah SWT selalu menuntun penulis dan kita semua agar selalu di jalan yang dikehendaki-Nya Amin.

Terakhir penulis berharap, semoga skripsi ini dapat memberikan hal yang bermanfaat dan sebagai referensi bagi pembaca dan khususnya penulis juga.

Penulis

Mifthahul Hakim

DAFTAR ISI

PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN TENTANG ORISINALITAS	iii
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
ABSTRAK	xvi
ABSTRACT	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	4
1.3. Pembatasan Masalah	4
1.4. Tujuan dan Manfaat Penelitian	4
1.4.1. Tujuan Penelitian.....	4
1.4.2. Manfaat Penelitian.....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	6
2.1. Penelitian Terdahulu	6
2.2. Landasan Teori.....	10
2.2.1. Pengertian Pemasaran	10
2.2.2. Bauran Pemasaran	10
2.2.3. Harga	12
2.2.4. Price Discount Framing atau Pembingkaihan Potongan Harga	13
2.2.5. Brand Trust.....	16
2.2.6. Niat Beli	17
2.2.7. Faktor-faktor Yang Memengaruhi Niat Beli.....	19
2.3. Kerangka Berpikir.....	19
2.4. Hipotesis.....	19
BAB III METODE PENELITIAN.....	21
3.1. Jenis Penelitian.....	21
3.2. Lokasi dan Periode Penelitian	21
3.3. Populasi dan Sampel	22
3.3.1. Populasi	22
3.3.2. Teknik Penentuan Besarnya Sampel	22
3.3.3. Teknik Sampling	23
3.4. Sumber Data.....	23
3.5. Metode Pengumpulan Data	24
3.5.1. Teknik Pengumpulan Data	24

3.5.2. Uji Instrumen Penelitian Validitas dan Reliabilitas Data.....	25
3.6. Definisi Operasional Variabel.....	27
3.7. Metode Analisis Data.....	31
3.7.1. Uji Asumsi Klasik	31
3.7.2. Regresi Linear Berganda	33
3.7.3. Koefisien Determinasi.....	34
3.8. Uji Hipotesis	35
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	37
4.1. Gambaran Umum Obyek Penelitian	37
4.1.1 Sejarah Berdirinya Shopee	37
4.1.2. Logo Shopee.....	38
4.1.3. Visi dan Misi Shopee	38
4.2. Deskripsi Karakteristik Responden.....	39
4.3. Deskripsi Jawaban Responden.....	44
4.3.1. Deskripsi Jawaban Responden Variabel <i>Price Discount Framing</i>	44
4.3.2. Deskripsi Jawaban Responden Variabel <i>Brand Trust</i>	48
4.3.3. Deskripsi Jawaban Responden Variabel Niat Beli.....	50
4.4. Analisis Data	53
4.4.1. Uji Validitas dan Reliabilitas	53
4.4.1.1 Uji Validitas	53
4.4.1.2 Uji Reliabilitas Data	57
4.4.2. Uji Asumsi Klasik	58
4.4.3. Analisis Regresi Linear Berganda.....	63
4.4.4. Uji Koefisien Determinasi.....	64
4.5. Pengujian Hipotesis.....	65
4.5.1. Uji t	65
4.5.2. Uji F	66
4.6. Pembahasan.....	67
4.6.1. Pengaruh Price Discount Framing Terhadap Niat Beli	68
4.6.2. Pengaruh Brand Trust Terhadap Niat Beli	68
4.6.3. Pengaruh Price Discount Framing dan Brand Trust Terhadap Niat Beli.....	69
 BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	70
5.1. Kesimpulan	70
5.2. Saran.....	71
 DAFTAR PUSTAKA	72
LAMPIRAN.....	74

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu	6
Tabel 3. 1 Definisi Operasional Variabel.....	27
Tabel 3. 2 Durbin Watson	32
Tabel 4. 1 Distribusi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	39
Tabel 4. 2 Distribusi Responden Berdasarkan Usia.....	40
Tabel 4. 3 Distribusi Responden Berdasarkan Fakultas.....	41
Tabel 4. 4 Distribusi Responden Berdasarkan Jumlah Uang Saku	42
Tabel 4. 5 Distribusi Responden Berdasarkan Jumlah Pembelian.....	42
Tabel 4. 6 Distribusi Responden Berdasarkan Barang Yang Dibeli	43
Tabel 4. 7 Analisis Jawaban Responden Variabel Price Discount Framing : Indikator Percentage Discount (X1.1)	44
Tabel 4. 8 Analisis Jawaban Responden Variabel Price Discount Framing : Indikator Bundling (X1.2)	45
Tabel 4. 9 Analisis Jawaban Responden Variabel Price Discount Framing : Indikator Bonus Pack (X1.3)	46
Tabel 4. 10 Analisis Jawaban Responden Variabel Price Discount Framing : Indikator Special Price (X1.2)	47
Tabel 4. 11 Analisis Jawaban Responden Variabel Brand Trust : Indikator Satisfaction (X2.1)	48
Tabel 4. 12 Analisis Jawaban Responden Variabel Brand Trust : Indikator Value (X2.2)	48
Tabel 4. 13 Analisis Jawaban Responden Variabel Brand Trust : Indikator Security (X2.3)	49
Tabel 4. 14 Analisis Jawaban Responden Variabel Brand Trust : Indikator Trust (X2.4)	49
Tabel 4. 15 Analisis Jawaban Responden Variabel Niat Beli : Indikator Attention (Y.1)	50

Tabel 4. 16 Analisis Jawaban Responden Variabel Niat Beli : Indikator Interest (Y.2)	51
.....	
Tabel 4. 17 Analisis Jawaban Responden Variabel Niat Beli : Indikator Desire (Y.3)	51
.....	
Tabel 4. 18 Analisis Jawaban Responden Variabel Niat Beli : Indikator Action (Y.4)	52
.....	
Tabel 4. 19 Uji Validitas Price Discount Framing X1	54
Tabel 4. 20 Uji Validitas Brand Trust X2	55
Tabel 4. 21 Uji Validitas Niat Beli Y.....	56
Tabel 4. 22 Uji Reliabilitas Data.....	58
Tabel 4. 23 Hasil Pengujian Normalitas Kolmogorov-Smirnov	59
Tabel 4. 24 Uji Multikolinearitas	60
Tabel 4. 25 Uji Glejser	61
Tabel 4. 26 Uji Durbin Watson	62
Tabel 4. 27 Uji Regresi Linear Berganda.....	63
Tabel 4. 28 UJI Koefisien Determinasi	65
Tabel 4. 29 Uji t	66
Tabel 4. 30 Uji F	67

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 GVM E-commerce Indonesia.....	2
Gambar 2. 1 Kerangka Berpikir	19
Gambar 4. 1 Logo Shopee.....	38

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian	74
Lampiran 2 Tabulasi Data.....	80
Lampiran 3 Hasil Analisis Data	95
Lampiran 4 Daftar Foto.....	101
Lampiran 5 Lembar Bimbingan Skripsi.....	102
Lampiran 6 Lembar Persetujuan Mengikuti Seminar Proposal	105
Lampiran 7 Berita Acara Seminar Proposal.....	106
Lampiran 8 Laporan Plagiasi	107