

**ANALISIS PENGARUH KEPERCAYAAN MEREK TERHADAP
PROMOSI PENJUALAN DAN KEPUTUSAN PEMBELIAN *DIAMOND*
GAME MOBILE LEGEND BANG BANG DI *CODASHOP***

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Mencapai Derajat Sarjana Manajemen
(S1)

Pada Program Studi Manajemen

Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Atma Jaya Yogyakarta



Disusun oleh:

Cristiawan

NPM : 14 03 21494

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA

2020

Skripsi

**ANALISIS PENGARUH KEPERCAYAAN MEREK TERHADAP
PROMOSI PENJUALAN DAN KEPUTUSAN PEMBELIAN *DIAMOND*
GAME MOBILE LEGEND BANG BANG DI *CODASHOP***

Disusun Oleh:

Cristiawan

NPM : 14 03 21494

Telah dibaca dan disetujui oleh :

Pembimbing

Drs. Budi Suprpto, MBA., Ph.D.

Tanggal 3 Maret 2020

Skripsi
ANALISIS PENGARUH KEPERCAYAAN MEREK TERHADAP
PROMOSI PENJUALAN DAN KEPUTUSAN PEMBELIAN *DIAMOND*
GAME MOBILE LEGEND BANG BANG DI CODASHOP

Yang dipersiapkan dan disusun oleh

Cristiawan
NPM : 14 03 21494

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji pada tanggal 13 Mei 2020 dan
dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu
persyaratan untuk mencapai gelar Sarjana Manajemen (S1) Program Studi
Manajemen Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Atma Jaya
Yogyakarta

SUSUNAN PANITIA PENGUJI

Ketua Panitia Penguji

Anggota Panitia Penguji

Dr. Dra. J. Ellyawati, MM.

Jarot Priyogutomo C,Drs,MBA.

Yogyakarta, 13 Mei 2020
Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Atma Jaya Yogyakarta

Drs. Budi Suprpto, MBA., Ph.D



UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA
Fakultas Bisnis dan Ekonomika

SURAT KETERANGAN

No. 280/J/I

Berdasarkan dari Ujian Pendadaran yang diselenggarakan pada hari Rabu, 13 Mei 2020 dengan susunan penguji sebagai berikut:

- | | |
|-----------------------------------|---------------|
| 1. Dr. J. Ellyawati, MM. | Ketua Penguji |
| 2. Drs. Budi Suprpto, MBA., Ph.D. | Anggota |
| 3. Drs. C. Jarot Priyogutomo, MBA | Anggota |

Tim Penguji Pendadaran Program Studi Manajemen Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Atma Jaya Yogyakarta telah memutuskan bahwa:

Nama : Cristiwani
NPM : 140321494

Dinyatakan

Lulus Dengan Revisi

Pada saat ini skripsi Cristiwani telah direvisi dan revisian tersebut telah diperiksa dan disetujui oleh semua anggota panitia penguji.

Surat Keterangan ini dibuat agar dapat digunakan untuk keperluan Yudisium kelulusan Sarjana Manajemen Fakultas Bisnis dan Ekonomika UAJY.

Dekan,

Drs. Budi Suprpto, MBA., Ph.D

MOTTO

“ Takut Gagal Bukan Alasan Untuk Mencoba Sesuatu”

Frederick Smith

PERNYATAAN

ANALISIS PENGARUH KEPERCAYAAN MEREK TERHADAP PROMOSI PENJUALAN DAN KEPUTUSAN PEMBELIAN *DIAMOND* *GAME MOBILE LEGEND BANG BANG* DI *CODASHOP*

Saya yang bertanda tangan di bawah ini dengan sesungguhnya menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

Benar-benar hasil karya saya sendiri. Pernyataan, ide, maupun kutipan baik langsung maupun tidak langsung yang bersumber dari tulisan atau ide orang lain dinyatakan secara tertulis dalam skripsi ini dalam catatan kaki / daftar pustaka. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa saya melakukan plagiasi sebagian atau seluruhnya dari skripsi ini, maka gelar dan ijazah yang saya peroleh dinyatakan batal dan akan saya kembalikan kepada Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Yogyakarta, 3 Maret 2020

Yang menyatakan

Cristiawan

KATA PENGATAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas segala berkat, rahmat, dan kasih karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “ANALISIS PENGARUH KEPERCAYAAN MEREK TERHADAP PROMOSI PENJUALAN DAN KEPUTUSAN PEMBELIAN DIAMOND GAME MOBILE LEGEND BANG BANG DI CODASHOP”.

Penulis menyelesaikan skripsi ini juga dengan adanya bimbingan dan penyertaan dari Tuhan Yesus Kristus yang begitu melimpah dan dukungan dari berbagai pihak yang secara tidak langsung memberikan dorongan, dukungan, dan doa dalam proses penulisan skripsi ini. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Drs. Budi Suprpto, MBA., Ph.D selaku dosen pembimbing yang telah membantu, membimbing, dan meluangkan waktu hingga terselesaikannya skripsi ini.
2. Rektor, Dekan, Dosen, dan karyawan bagian akademik, tata usaha, bagian perkuliahan, unit perpustakaan di Universitas Atma Jaya Yogyakarta yang telah membantu dan memberikan pelayanan terbaik selama ini.
3. Bapak, Mama, Kakak yang selalu memberikan doa, dukungan, motivasi, dan selalu mengingatkan untuk terus mengerjakan skripsi ini hingga akhirnya dapat terselesaikan dengan baik.
4. Dadanrc yang selalu memberikan semangat, mendukung, dan memberikan doa selama penulisan skripsi ini.

5. Keluarga Dengek-Dengek yang selalu mendukung saya dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.
6. Tim Futsal Rajaria Bros yang selalu mendukung saya dan memberikan semangat dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.
7. Tim Futsal FBE, UKM Futsal UAJY, FPMKB
8. Kelompo KKN 76 (Canda, Adit, Agnes, Fira, Vera, Ayu, Agatha) yang telah menjadi teman hidup selama 1 bulan berjalannya KKN.
9. Teman-teman yang telah membantu dalam proses pembuatan skripsi ini yang tidak bisa disebutkan satu per satu, terima kasih atas dukungan, ilmu, dan doa yang selalu diberikan.

Yogyakarta, 3 Maret 2020

Penulis,

Cristiawan

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI	iii
MOTTO.....	iv
HALAMAN PERNYATAAN	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
INTISARI.....	xiv
 BAB 1 PENDAHULUAN	 1
1. 1 Latar Belakang	1
1. 2 Rumusan Masalah	6
1. 3 Tujuan Penelitian	6
1. 4 Manfaat Penelitian	6
1. 5 Batasan Penelitian	7
1. 6 Sistematika Penulisan Penelitian.....	8
 BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA ...	 9
2. 1 Startup	9
2. 2 E-commerce	9
2. 3 Codashop.....	11
2. 4 Pengecer Online	11
2. 5 Promosi Penjualan.....	11
2. 6 Kepercayaan Merek	12
2. 7 Keputusan Pembelian.....	15

2. 8 Pembelian Online	16
2. 9 Game Online	17
2. 10 Diamond MLBB.....	18
2. 11 Penelitian Terdahulu	18
2. 12 Pengembangan Hipotesis	22
2. 13 Model Kerangka Penelitian...	23
BAB 3 METODE PENELITIAN..	25
3.1. Lokasi,Objek, dan Subjek Penelitian	25
3.2. Populasi, Sampel, dan Jumlah Sampel.....	25
3.3. Definisi Operasional.....	26
3.4. Metode Pengumpulan Data ...	28
3.5. Metode Pengukuran Data.....	29
3.6. Metode Pengujian Instrumen	29
3.6.1. Uji Validitas	30
3.6.2. Uji Reliabilitas	30
3.7. Metode Analisis Data.....	31
3.7.1. Analisis Deskriptif	31
3.7.2. Analisis Moderasi Regresi	32
3.7.3. Uji Simultan	32
3.7.4. Uji Parsial.....	33
3.7.5. Koefisien Determinasi.	33
3.7.6. Uji Moderasi.....	34
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN.....	35
4. 1 Analisis Karakteristik Responden.....	36
4. 2 Analisis Regresi Sederhana... ..	39
4.2.1. Pengaruh Promosi Penjualan Terhadap Keputusan Pembelian Diamond Game MLBB di Codashop.....	39
4. 3 Uji Simultan	40
4. 4 Uji Parsial.....	41
4. 5 Koefisien Determinasi.....	42

4. 6 Uji Moderasi.....	42
4. 7 Pembahasan.....	43
 BAB 5 PENUTUP.....	46
5. 1 Kesimpulan	46
5. 2 Saran.....	46
5. 3 Keterbatasan Penelitian.....	46
DAFTAR PUSTAKA	47



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu	19
Tabel 3.1. Definisi Operasional	25
Tabel 4.1. Distribusi Jumlah Kuesioner	35
Tabel 4.2. Karakteristik Responden Penelitian	36
Tabel 4.3. Uji Validitas	37
Tabel 4.4. Uji Reliabilitas	38
Tabel 4.5. Regresi Linear Sederhana	39
Tabel 4.6. Uji Simultan	40
Tabel 4.7. Uji Parsial	41
Tabel 4.8. Uji Moderasi	42

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Kategori Starup Indonesia yang Paling diminati Investor	2
Gambar 2.1. Kerangka Penelitian	24



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I.....	49
Lampiran II.....	54
Lampiran III	57
Lampiran IV	59
Lampiran V	61
Lampiran VI.....	63
Lampiran VII.....	65
Lampiran VIII	69

**ANALISIS PENGARUH KEPERCAYAAN MEREK TERHADAP
PROMOSI PENJUALAN DAN KEPUTUSAN PEMBELIAN DIAMOND
GAME MOBILE LEGEND BANG BANG DI CODASHOP**

**Cristiawan
Budi Suprpto**

INTISARI

Latar Belakang : Berkembangnya era modern seperti ini, tingkat persaingan bisnis yang sangat tinggi berdampak pada pertumbuhan ekonomi. Seiring perkembangan waktu, *game online* terus berevolusi, salah satu *game online* yang hingga saat ini merajai puncak unduh (baik pada *smartphone* berbasis android maupun iOS) adalah *Mobile legends: Bang-bang (MLBB)*. Selain kepraktisan yang mendukung karena dapat dimainkan dimana saja dan kapan saja, *MLBB* juga menyediakan banyak varian hero dengan berbagai *skin* yang melekat pada masing-masing hero.

Tujuan : Mengetahui pengaruh promosi penjualan terhadap keputusan pembelian *diamond game MLBB di codashop* dan mengetahui apakah kepercayaan merek memperkuat atau memperlemah pengaruh promosi penjualan terhadap keputusan pembelian *diamond game MLBB di codashop*.

Metode : Penelitian ini menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpulan data. Teknik penentuan sampel penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling* dengan karakteristik subyek penelitian adalah mahasiswa di Yogyakarta yang pernah melakukan pembelian *diamond MLBB* di Codashop dalam 5 bulan terakhir.

Hasil : Hasil penelitian berdasarkan analisis data statistik, indikator-indikator pada penelitian ini bersifat valid dan variabelnya bersifat reliabel. Pada pengujian asumsi klasik tabel terdistribusi normal. Berdasarkan hasil penelitian dengan menggunakan uji statistik, diperoleh nilai signifikansi ($p = 0,000$) dan nilai koefisien beta ($\beta = 0,633$). Hal ini menunjukkan bahwa promosi penjualan memberikan pengaruh yang positif terhadap keputusan pembelian *diamond game Mobile Legend Bang-bang di codashop*. Hasil analisis selanjutnya diperoleh hasil bahwa kepercayaan merek memperkuat pengaruh promosi penjualan terhadap keputusan pembelian dengan nilai *Adjusted-R Square* sebesar (7,38%).

Kesimpulann: Terdapat pengaruh signifikan promosi penjualan terhadap keputusan pembelian *diamond game Mobile Legend Bang-bang di Codashop*.

Kepercayaan merek memperkuat pengaruh promosi penjualan terhadap keputusan pembelian Mobile Legend Bang-bang di Codashop sebesar (7,38%).

Kata Kunci: Promosi, Kepercayaan, Keputusan Pembelian, dan game online.

