

**PENGARUH LAYANAN CASH ON DELIVERY (COD) DAN KUALITAS  
PRODUK TERHADAP MINAT BELI DI SOSIAL MEDIA FACEBOOK.  
(STUDI KASUS PADA SAUDAGARKULIT)**

**Skripsi**



Disusun oleh:

Adi Mustofa

18.92.0050

**PROGRAM SARJANA  
PROGRAM STUDI KEWIRAUSAHAAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL  
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA  
YOGYAKARTA**

**2022**

**PENGARUH LAYANAN CASH ON DELIVERY (COD) DAN KUALITAS  
PRODUK TERHADAP MINAT BELI DI SOSIAL MEDIA FACEBOOK.  
(STUDI KASUS PADA SAUDAGARKULIT)**

**Skripsi**

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan

Mencapai Derajat Sarjana S1

Pada Program Studi S1-Kewirausahaan



Disusun oleh:

Adi Mustofa

18.92.0050

**PROGRAM SARJANA  
PROGRAM STUDI KEWIRAUSAHAAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL  
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA**

**2022**

# **PERSETUJUAN**

## **SKRIPSI**

### **PENGARUH LAYANAN CASH ON DELIVERY (COD) DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP MINAT BELI DI SOSIAL MEDIA FACEBOOK. (STUDI KASUS PADA SAUDAGARKULIT)**

yang dipersiapkan dan disusun oleh

**Adi Mustofa**

**18.92.0050**

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi

pada tanggal 22 Februari 2022

Dosen Pembimbing

**Suyatni, S.E., M.M**

**NIK. 190302019**

# PENGESAHAN

## SKRIPSI

yang dipersiapkan dan disusun oleh

**Adi Mustofa**

**18.92.0050**

telah dipertahankan didepan Dewan Penguji  
pada tanggal 19 Februari 2022

### Susunan Dewan Penguji

Nama Penguji

Tanda Tangan

**Suyatmi, S.E., M.M**

**NIK. 190302019**

**Yusuf Amri Amrullah. SE, MM**

**NIK. 190302308**

**Laksmindra Saptyawati, SE, MBA**

**NIK. 190302334**

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan

untuk memperoleh gelar Sarjana Bisnis

Tanggal 22 Februari 2022

**DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL**

**Emha Taufiq Luthfi, S.T, M.Kom.**

**NIK. 190302125**

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

### PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertandatangan dibawah ini menyatakan bahwa, skripsi ini merupakan karya saya sendiri (ASLI), dan isi dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademis di suatu institusi pendidikan tinggi manapun, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis dan/atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Segala sesuatu yang terkait dengan naskah dan karya yang telah dibuat adalah menjadi tanggung jawab saya pribadi.

Yogyakarta, 22 Februari 2022



Adi Mustofa

18.92.0050

## HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN

### MOTTO

- Datang akan pergi, ada akan tiada, bertemu akan berpisah. Berlaku dalam segala hal, termasuk masalah.
- "Dan barang siapa yang bertakwa kepada Allah, niscaya Allah menjadikan baginya kemudahan dalam urusannya." (Q.S At-Talaq: 4)

### PERSEMBAHAN

Skripsi ini penulis persembahkan untuk:

- Allah SWT atas semua rahmat yang telah diberikan selama ini terutama ilmu yang bermanfaat serta kesehatan untuk dapat menyelesaikan pendidikan di jenjang S-1 ini
- Bapak Bachrun Arianto dan Ibu Suhartini selaku orangtua yang telah membesarkan saya, mendidik, hingga memberikan dukungan berupa sarana dan prasarana sampai saat ini
- Kakak, Adik, serta Teman-teman yang telah memberikan semangat dan motivasi hingga skripsi ini dapat selesai dan disusun dengan baik

## KATA PENGANTAR

Puji Syukur, Alhamdulillah saya panjatkan kepada Allah SWT karena atas segala rahmat dan karunia-Nya kepada kita semua sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi yang diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan program strata satu (S1) di program studi Kewirausahaan Universitas Amikom Yogyakarta.

Adapun penyusunan skripsi ini digunakan sebagai bukti bahwa penyusun telah melaksanakan dan menyelesaikan penelitian Skripsi. Dalam proses penyusunan laporan ini penyusun mendapatkan banyak bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu saya mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. M. Suyanto, M.M. (Rektor Universitas Amikom Yogyakarta)
2. Emha Taufiq Luthfi, S.T., M.Kom (Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial Universitas Amikom Yogyakarta)
3. Suyatmi, S.E.,M.M (Kaprosdi Kewirausahaan Universitas Amikom Yogyakarta)
4. Suyatmi, S.E., M.M selaku Dosen Pembimbing yang telah membimbing saya dari awal hingga akhir proses penyusunan skripsi
5. Saudagarkulit selaku perusahaan yang telah bersedia untuk dijadikan sebagai objek penelitian
6. Kedua Orang tua, kakak dan adik adik saya serta Keluarga Besar yang selalu support dan selalu mendoakan untuk penyusunan skripsi ini sehingga saya selalu semangat dalam mengerjakannya.

7. Teman – teman saya yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, terima kasih karena selalu memberi doa, semangat, saling mendukung dan membantu kelancaran dalam menyusun skripsi ini.
8. Terakhir saya ingin mengucapkan terimakasih untuk diri saya sendiri, terimakasih banyak sudah bertahan sejauh, ini untuk apapun yang terjadi dimasa depan teruslah bersyukur dan bersemangat.

Yogyakarta, 22 Februari 2021

Adi Mustofa



## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERSETUJUAN SKRIPSI .....	ii
PENGESAHAN SKRIPSI .....	iii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iv
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR .....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR .....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
INTISARI.....	xiv
<i>ABSTRACT</i> .....	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	5
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Manfaat Penelitian.....	5

1.5	Sistematika Bab .....	6
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>		<b>8</b>
2.1	Landasan Teori .....	8
2.1.1	Layanan Cash On Delivery (COD) .....	8
2.1.2	Kualitas Produk .....	11
2.1.3	Minat Beli .....	14
2.2	Penelitian Terdahulu .....	15
2.3	Kerangka Pemikiran .....	18
2.4	Hipotesis Penelitian .....	18
<b>BAB III METODE PENELITIAN.....</b>		<b>20</b>
3.1	Jenis Penelitian .....	20
3.2	Sumber Data .....	20
3.3	Populasi dan Sampel .....	21
3.4	Teknik Pengumpulan Data .....	22
3.5	Variabel Penelitian .....	22
3.6	Instrumen Penelitian .....	23
3.7	Uji Instrumen Penelitian .....	25
3.8	Uji Asumsi klasik .....	26
3.9	Teknik Analisis Data .....	27
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>		<b>31</b>

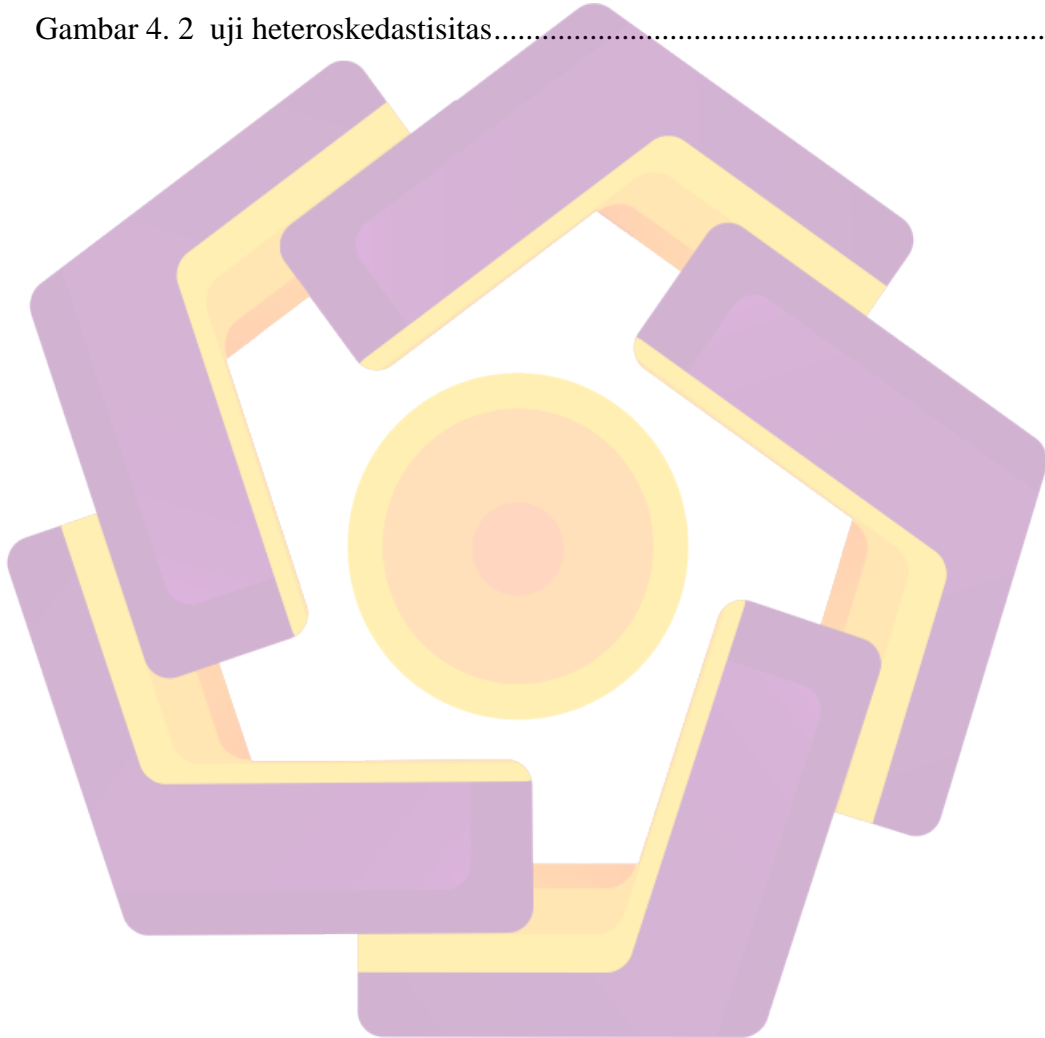
<b>4.1 Hasil Penelitian dan Analisis Data</b> .....	31
4.1.1 Analisis Deskriptif .....	31
4.1.2 Hasil Analisis Instrumen .....	33
4.1.3 Uji Asumsi Klasik.....	35
<b>4.2 Pembahasan</b> .....	44
BAB V.....	46
KESIMPULAN DAN SARAN.....	46
5.1. Kesimpulan.....	46
5.2. Saran.....	47
DAFTAR PUSTAKA .....	48
LAMPIRAN.....	51
BIODATA PENULIS SKRIPSI .....	66

## DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Instrumen Penelitian .....	24
Tabel 4. 1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	32
Tabel 4. 2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	32
Tabel 4. 3 Hasil Uji Validitas Instrumen .....	33
Tabel 4. 4 Hasil Uji Reabilitas Instrumen.....	34
Tabel 4. 5 Hasil Uji Normalitas .....	36
Tabel 4. 6 Hasil Uji Multikolinieritas .....	38
Tabel 4. 7 Hasil Uji Regresi Linier Berganda.....	39
Tabel 4. 8 Hasil Uji t (Parsial) .....	41
Tabel 4. 9 Hasil Uji F (Simultan).....	42
Tabel 4. 10 Hasil Uji R <sup>2</sup> (Koefisien Determinasi).....	43

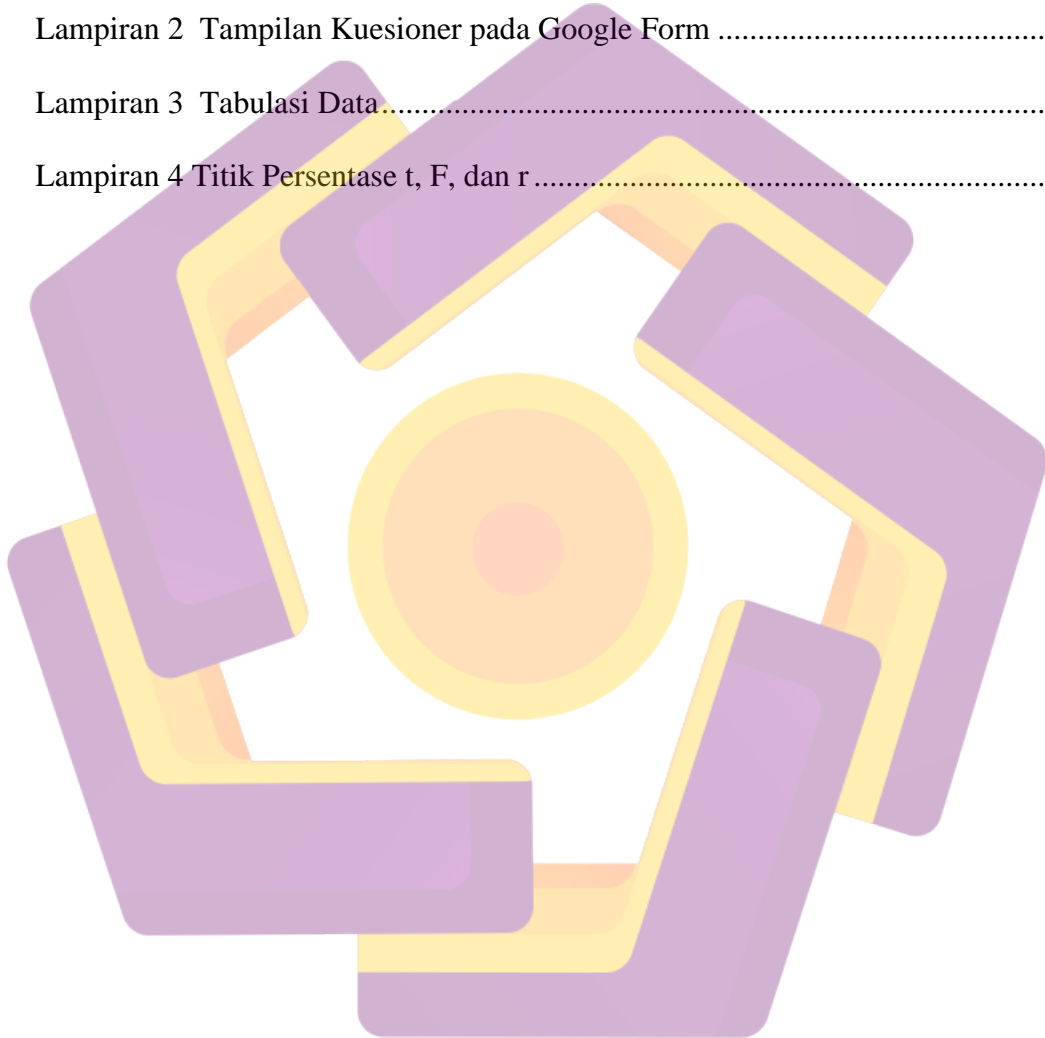
## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 .....	18
Gambar 4. 1 Hasil Uji Normalitas.....	37
Gambar 4. 2 uji heteroskedastisitas.....	38



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuisisioner Penelitian .....	51
Lampiran 2 Tampilan Kuesioner pada Google Form .....	54
Lampiran 3 Tabulasi Data .....	60
Lampiran 4 Titik Persentase t, F, dan r .....	61



## INTISARI

Saudagarkulit merupakan sebuah usaha yang bergerak di bidang kerajinan tangan (Handmade). Salah satu Produk utamanya adalah kalung kucing yang terbuat dari kulit sapi asli kualitas Premium yang bisa request Nama dan bentuk liontinnya. Minat beli para calon pembeli dipengaruhi oleh beberapa faktor, diantaranya adalah Layanan Cash On Delivery (COD) dan Kualitas Produk. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Layanan Cash On Delivery dan kualitas produk terhadap minat beli di sosial media Facebook.

Penelitian ini dilakukan pada produk kalung kucing dari Saudagarkulit. Populasi dalam penelitian ini adalah Para Konsumen Saudagarkulit yang berinteraksi melalui Facebook. Sampel ditentukan dengan perhitungan yang menggunakan rumus slovin. Pengumpulan data dilakukan dengan cara memberikan daftar pertanyaan kepada responden tentang Layanan COD, kualitas produk dan minat beli. Penelitian ini menggunakan alat analisis regresi linier berganda dengan metode Kuantitatif sebagai metode penelitiannya.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa : (1) Layanan COD tidak berpengaruh terhadap minat beli. (2) Kualitas produk berpengaruh terhadap minat beli. (3) Layanan COD dan kualitas produk secara simultan berpengaruh terhadap minat beli

Kata kunci: Cash on delivery, Kualitas Produk, Minat Beli.

## **ABSTRACT**

*Saudagarkulit is a business engaged in handicrafts (Handmade). One of the main products is a cat necklace made of premium quality genuine cow leather, who can request the name and shape of the pendant. Buying interest of prospective buyers is influenced by several factors, among them are Cash on delivery (COD) services and product quality. This study aims to determine the effect of Cash On Delivery Service and product quality on buying interest on Facebook social media.*

*This research was conducted on a cat necklace product from Saudagarkulit. The population in this study is Saudagarkulit Consumers who interact via Facebook. The sample is determined by calculation using the Slovin formula. Data collection is done by providing a list of questions to respondents about COD services, product quality and buying interest. This study uses multiple linear regression analysis tools with the quantitative method as a research method.*

*The results of this study indicate that: (1) COD service has no effect on buying interest. (2) Product quality has an effect on buying interest. (3) COD service and product quality simultaneously affect buying interest*

**Keywords:** *Cash on delivery, Product Quality, Buying Interes*