

LAMPIRAN

Lampiran 1 : Surat Keterangan Bebas Plagiasi



YAYASAN PERGURUAN TINGGI KATOLIK "ADISUCIPTO" MALANG
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA KARYA MALANG
PERPUSTAKAAN

Kantor : Jl. Bondowoso No. 2 Malang 65115 Telp. (0341) 553171, 583722 Fax. (0341) 571468, 560956

SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIASI

73/PERPUS/VII/2025

Perpustakaan Universitas Katolik Widya Karya Malang menyatakan bahwa naskah karya ilmiah,

Nama : MICHAEL ARYA PUTERA SANTIKA
Nim : 202111002
Prodi : MANAJEMEN
Fakultas : EKONOMI DAN BISNIS
Judul : PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN DIGITAL MARKETING
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SECARA ONLINE
(TERHADAP PADA PEMBELI PRODUK BARLEY DI SHOPEE DAN
TIKTOKSHOP)

Telah dideteksi tingkat plagiasinya secara online menggunakan *Turnitin Plagiarism Checker* dengan kriteria toleransi $\leq 30\%$, dan dinyatakan bebas dari plagiasi (rincian hasil plagiasi terlampir).

Demikian surat ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 10 Juli 2025
Kepala Perpustakaan,

Angela Merry Suciati, S.E., M.A.
NIK. 201602220070

Lampiran 2 : Surat Ijin Penelitian



YAYASAN PERGURUAN TINGGI KATOLIK "ADISUCIPTO" MALANG
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA KARYA MALANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
STATUS TER-AKREDITASI
PROGRAM STUDI :

1. AKUNTANSI
2. MANAJEMEN

SK. No. : 1948/SK/BAN-PT/Akred/S/VI/2018
SK. No. : 1257/SK/BAN-PT/Akred/S/OII/2015

Kantor : Jl. Bondowoso No. 2 Malang 65115 Telp. (0341) 531171, Situs Web : widyakarya.ac.id, permata.unik.ac.id • E-mail : widyakarya@widyakarya.ac.id

Nomor : 076 / FEB / Q / V / 2025
Lampiran : -
Perihal : Permohonan Ijin Penelitian

Kepada : Yth. Pimpinan PT Barley Globalindo
Barley Store Blitar
Jl. Kalimantan No. 61
Kota Blitar

Dalam rangka penyusunan Skripsi sebagai Tugas Akhir bagi Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unika Widya Karya Malang maka Mahasiswa diwajibkan untuk melakukan penelitian di Instansi/Perusahaan baik negeri maupun swasta.

Untuk itu kami mohon ijin bagi mahasiswa kami berikut ini untuk melakukan penelitian di Perusahaan / Instansi yang Bapak/Ibu pimpin.

Nama : Michael Arya Putera Santika
NIM : 202111002
Program Studi : Manajemen
Keperluan : Melakukan Kegiatan Penelitian Dengan Judul

"Pengaruh Kualitas Produk dan Digital Marketing Terhadap Keputusan Pembelian Prouk Barley Di Kota Blitar"

No. HP : 0858-9952-4300

Demikian surat permohonan kami, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Malang, 6 Mei 2025

Dekan FEB,


Galuh Budi Astuti, S.E. M.M.
NIK : 201209210061

Tembusan : Yth. Ketua Prodi Manajemen

Lampiran 3 : Kuesioner

Bagian I

Identifikasi Pelanggan

Petunjuk Pengisian:

Berilah tanda (√) pada pilihan yang telah disediakan.

1. Nama

2. Jenis Kelamin

☐ Laki-laki ☐ Perempuan

3. Usia

☐ 17-20 ☐ 20-35

☐ 35-50 ☐ > 50

4. Domisili

☐ Blitar ☐ Lainnya....(tuliskan)

5. Pekerjaan

☐ Pelajar/Mahasiswa ☐ Karyawan Swasta

☐ Wiraswasta ☐ Lainnya

6. Pendapatan per bulan

☐ 0 – 500.000 ☐ 500.000 – 1.500.000

☐ 1.500.000 – 3.000.000 ☐ > 3.000.000

7. Melakukan Pembelian Produk Barley Store secara online :

☐ 1-2 kali ☐ 3-5 kali

☐ >5 kali

8. Produk yang dibeli di Barley secara online :

☐ Kaos ☐ Baju berkerah ☐ Jaket

☐ Topi ☐ Celana ☐ Aksesoris

Bagian II

Petunjuk Pengisian Kuisioner

Mohon Bapak/Ibu/Saudara/i berkenan memberikan jawaban sesuai dengan keadaan yang dirasakan oleh Bapak/Ibu/Saudara/i selama ini, dengan cara memberikan check-list (√) pada salah satu kolom yang tersedia. Jawaban akan dijamin kerahasiaannya dan hanya digunakan untuk kepentingan penelitian.

Keterangan:

SS : Sangat Setuju

S : Setuju

CS : Cukup Setuju

TS : Tidak Setuju

STS : Sangat Tidak Setuju

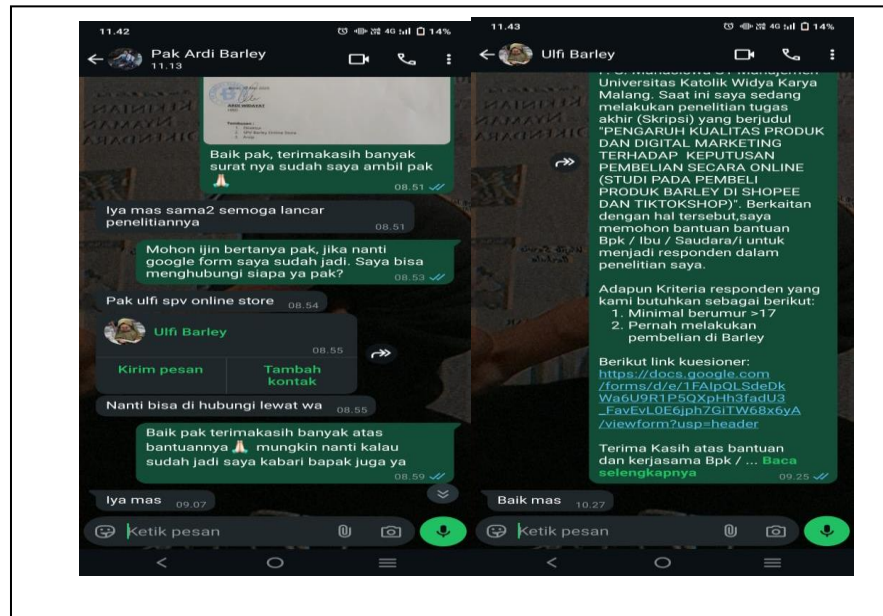
No.	PERNYATAAN	S	S	C	T	ST
		S		S	S	S
Kualitas Produk						
X1.1.1	Produk yang anda beli berfungsi dengan baik sesuai keinginan					
X1.2.1	Produk Barley memiliki ciri khas desain dan sablon					
X1.2.2	Barley memperkenalkan produk dengan desain yang menarik dan modern					
X1.3.1	Produk sesuai dengan katalog					

X1.4.1	Produk memiliki bahan yang berkualitas sehingga tidak mudah rusak					
<i>Digital Marketing</i>						
X2.1.1	Anda sering mengunjungi akun media sosial Barley					
X2.1.2	Barley membuat konten menarik pada platform media sosial					
X2.2.1	Melakukan pembelian karena tertarik pada konten dan review					
X2.2.2	Pembelian produk yang anda lakukan selama atau setelah acara promosi					
X2.3.1	Barley berinteraksi melalui <i>live chat</i> ataupun pesan pada media sosial					
X2.3.2	Barley ramah dan tidak membedakan antar pelanggan					
X2.4.1	Barley memberikan diskon pada setiap akun media sosial					
X2.5.. 1	Anda mengikuti giveaway, live sale,					

	atau event yang diadakan					
X2.6.1	Anda memberikan ulasan baik atau memberi bintang tinggi					
X2.6.2	Anda memberikan <i>like</i> pada postingan konten Barley pada setiap media sosial					
Keputusan Pembelian						
Y.1.1	Anda membeli produk sesuai kebutuhan.					
Y.2.1	Anda membeli karena melihat rating toko pada media sosial					
Y.2.2	Anda membeli karena rekomendasi dari orang lain					
Y.3.1	Anda membeli karena spesifikasi produk (warna, ukuran, fitur)					
Y.3.2	Barley memberikan layanan tambahan (gratis ongkir dan garansi produk)					
Y.3.3	Harga produk Barley bersaing					

	dengan kompetitor					
Y.4.1	Mudah mengakses aplikasi atau <i>website</i> pembelian					
Y.5.1	Anda membeli lagi produk barley dengan jumlah yang lebih banyak					
Y.5.2	Anda membeli produk lain yang ada di barley					

Lampiran 4: Dokumentasi Penelitian



Lampiran 5: Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas

Kualitas Produk (X1)

Uji Validitas

Correlations							
		X1.1.1	X1.2.1	X1.2.2	X1.3.1	X1.4.1	TOTALX1
X1.1.1	Pearson Correlation	1	.539**	.374*	.473**	0,343	.754**
	Sig. (2-tailed)		0,002	0,042	0,008	0,064	0,000
	N	30	30	30	30	30	30
X1.2.1	Pearson Correlation	.539**	1	.485**	.456*	0,255	.764**
	Sig. (2-tailed)	0,002		0,007	0,011	0,175	0,000
	N	30	30	30	30	30	30
X1.2.2	Pearson Correlation	.374*	.485**	1	.523**	0,143	.717**
	Sig. (2-tailed)	0,042	0,007		0,003	0,450	0,000
	N	30	30	30	30	30	30
X1.3.1	Pearson Correlation	.473**	.456*	.523**	1	0,171	.720**
	Sig. (2-tailed)	0,008	0,011	0,003		0,365	0,000
	N	30	30	30	30	30	30
X1.4.1	Pearson Correlation	0,343	0,255	0,143	0,171	1	.579**
	Sig. (2-tailed)	0,064	0,175	0,450	0,365		0,001
	N	30	30	30	30	30	30
TOTALX1	Pearson Correlation	.754**	.764**	.717**	.720**	.579**	1
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,000	0,000	0,000	0,001	
	N	30	30	30	30	30	30

Uji Reliabilitas

Reliability Statistics	
Cronbach's	
Alpha	N of Items
0,735	5

Digital Marketing (X2)

Uji Validitas

[illegible]

X2.4.1	Pearson Correlation	.428 [*]	.515 ^{**}	0,232	.515 ^{**}	.515 ^{**}	.385 [*]	1	0,241	0,333	0,319	.566 ^{**}
	Sig. (2-tailed)	0,018	0,004	0,217	0,004	0,004	0,036		0,199	0,072	0,086	0,001
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X2.5.1	Pearson Correlation	.664 ^{**}	.519 ^{**}	.688 ^{**}	0,272	0,314	.430 [*]	0,241	1	.530 ^{**}	.847 ^{**}	.821 ^{**}
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,003	0,000	0,146	0,091	0,018	0,199		0,003	0,000	0,000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X2.6.1	Pearson Correlation	.606 ^{**}	.457 [*]	0,319	0,311	.445 [*]	.719 ^{**}	0,333	.530 ^{**}	1	.630 ^{**}	.735 ^{**}
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,011	0,086	0,094	0,014	0,000	0,072	0,003		0,000	0,000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X2.6.2	Pearson Correlation	.716 ^{**}	.597 ^{**}	.722 ^{**}	0,182	0,269	.490 ^{**}	0,319	.847 ^{**}	.630 ^{**}	1	.853 ^{**}
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,000	0,000	0,336	0,150	0,006	0,086	0,000	0,000		0,000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
TOTALX2	Pearson Correlation	.883 ^{**}	.789 ^{**}	.689 ^{**}	.525 ^{**}	.590 ^{**}	.700 ^{**}	.566 ^{**}	.821 ^{**}	.735 ^{**}	.853 ^{**}	1
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,000	0,000	0,003	0,001	0,000	0,001	0,000	0,000	0,000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30

Uji Reliabilitas

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
0,884	10

Keputusan Pembelian (Y)

Uji Validitas

Correlations											
		Y.1.1	Y.2.1	Y.2.2	Y.3.1	Y.3.2	Y.3.3	Y.4.1	Y.5.1	Y.5.2	TOTALY
Y.1.1	Pearson Correlation	1	.629 ^{**}	0,099	.484 ^{**}	.455 [*]	.512 ^{**}	.547 ^{**}	0,159	0,163	.587 ^{**}

Uji Reliabilitas

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
0,860	9

Lampiran 6: Hasil Uji Hipotesis, Uji Linear Berganda, Uji Dominan

Coefficients ^a						
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
Model 1	(Constant)	6,301	5,552		1,135	0,266
	Kualitas Produk	0,593	0,355	0,266	1,673	0,106
	Digital Markting	0,446	0,118	0,601	3,776	0,001

Lampiran 7: Kertas Bimbingan

KARTU BIMBINGAN PEMBIMBING I

KARTU BIMBINGAN

Nama : Michael Arya Putera Santika
 NIM : 202111002
 Program Studi : Manajemen
 Judul Skripsi : Pengaruh Kualitas Produk Dan Digital Marketing Terhadap Keputusan Pembelian Secara Online (Studi Pada Pembeli Produk Barley Di Shopee Dan Tiktokshop)
 Periode Penyusunan Skripsi : 2024/2025
 Pembimbing I : Jovita Vicka Bayu Wardhani, S.Pd., M.SM.

No.	Tanggal Bimbingan	Revisi	Tanda Tangan Dosen Pembimbing
1	15-10-24	Judul	
2	5-11-24	Revisi Judul	
3	12-11-24	Revisi Judul	
4	26-11-24	Latar belakang	
5	20-12-24	Revisi latar belakang	
6	27-02-25	Review Jurnal dan penelitian terdahulu	
7	9-03-25	penelitian terdahulu	
8	19-03-25	Bab 2-3	
9	11-04-25	Revisi bab 1 2 3	
10	28-04-25	ACC Sempurna	



Jovita Vicka Bayu Wardhani, S.Pd., M.SM.)
 NIDN. 0724018601

KARTU BIMBINGAN PEMBIMBING I

KARTU BIMBINGAN

Nama : Michael Arya Putera Santika
 NIM : 202111002
 Program Studi : Manajemen
 Judul Skripsi : Pengaruh Kualitas Produk Dan Digital Marketing Terhadap Keputusan Pembelian Secara Online (Studi Pada Pembeli Produk Barley Di Shopee Dan Tiktokshop)
 Periode Penyusunan Skripsi : 2024/2025
 Pembimbing I : Jovita Vicka Bayu Wardhani, S.Pd., M.SM.

No.	Tanggal Bimbingan	Revisi	Tanda Tangan Dosen Pembimbing
11	5-05-25	bab 1.	
12	17-05-25	Dab 1-5	
13	20-05-25	Revisi pembahasan Implikasi	
14	11-06-25	Pembahasan Implikasi	
15	7-07-25	Revisi: bab 1-5	



Jovita Vicka Bayu Wardhani, S.Pd., M.SM.)
 NIDN. 0724018601

KARTU BIMBINGAN PEMBIMBING II

KARTU BIMBINGAN

Nama : Michael Arya Putera Santika
 NIM : 202111002
 Program Studi : Manajemen
 Judul Skripsi : Pengaruh Kualitas Produk Dan Digital Marketing Terhadap Keputusan Pembelian Secara Online (Studi Pada Pembeli Produk Barley Di Shopee Dan Tiktokshop)

Periode Penyusunan Skripsi : 2024/2025

Pembimbing II : Riwidya Tri Oktavia, S.E., M.M

No.	Tanggal Bimbingan	Revisi	Tanda Tangan Dosen Pembimbing
1	19-05-25	bab 1-3	
	19-05-25	Revisi dan acc sempro	
2	20-05-25	bab 1-5	



Mengetahui,
 Kaprodi Manajemen

Michael Bayu Wardhani, S.Pd., M.SM.)
 NIDN. 0724018601

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan dibawah ini, saya:

Nama : Michael Arya Putera Santika

NIM : 202111002

Jurusan : Manajemen

menyatakan memberikan dan menyetujui Hak Bebas Royalty Non-Eksklusif atas karya ilmiah saya:

Judul : Pengaruh Kualitas Produk dan *Digital Marketing* Terhadap Keputusan Pembelian Secara *Online* (Studi Pada Pembeli Produk Barley Di Shopee dan Tiktokshop)

kepada Perpustakaan Universitas Katolik Widya Karya Malang untuk menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam pangkalan data, mendistribusikan, serta menampilkannya di internet (Repository UKWK, APTIK Digital Library, RAMA Repository, dll) atau media lain untuk kepentingan akademis selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta.

Pernyataan ini saya buat dengan sungguh-sungguh dan bersedia serta menjamin untuk menanggung secara pribadi tanpa melibatkan pihak Perpustakaan Universitas Katolik Widya Karya Malang, segala tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran hak cipta/plagiarisme dalam karya ilmiah ini

Malang, 23 Juli 2025



(Michael Arya Putera Santika)