

PERSETUJUAN PEMBIMBING

PENGARUH E-WORD OF MOUTH DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP MINAT BELI PADA MOBIL XPANDER PT. BOSOWA BERLIAN MOTOR KOTA PAREPARE

KASMA HAFID
221 350 063

Berdasarkan SK Penetapan Pembimbing Nomor :
470/KEP/III.3.AU/B/1446H/2024M Telah di Pertahankan dihadapan Tim Penguji
Pada Tanggal 14 Oktober 2024 dan telah diperbaiki

PEMBIMBING I


Dr. H. Irwan, MM
NBM : 1148 468

PEMBIMBING II


Fitriani, SE., M.Si
NBM : 1246 155

Mengetahui :

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Parepare
Dekan,




Dr. Syarifuddin Yusuf, M.Si
NBM : 784 726

Program Studi Manajemen




Dr. H. Irwan, MM
NBM : 1148 468

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

**PENGARUH E-WORD OF MOUTH DAN KUALITAS PRODUK
TERHADAP MINAT BELI PADA MOBIL XPANDER
PT. BOSOWA BERLIAN MOTOR
KOTA PAREPARE**

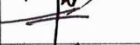
**KASMA HAFID
221 350 063**

Berdasarkan SK Penetapan Penguji Nomor:
169/KEP/III.3.AU/FEB/1446H/2025M Telah diujikan Pada Tanggal 14 Maret 2025
dan dinyatakan memenuhi syarat

I. PANITIA UJIAN

1	Ketua Pelaksana	Dr. H. Irwan, MM	
---	-----------------	------------------	---

II. PENGUJI

1	Ketua Penguji	Dr. H. Irwan, MM	
2	Anggota Penguji	Fitriani, SE., M.Si	
3	Anggota Penguji	Dr. Rusmin Nuryadin, MM	
4	Anggota Penguji	Deasy Soraya A.Aminartha Putri, SE., MM	

Mengesahkan :
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Parepare
Dekan,




Dr. Syarifuddin Yusuf, M.Si
NBM : 784 726

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Kasma Hafid
Nim : 221 350 063
Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi : Pengaruh *E-Word Of Mouth* Dan Kualitas Produk Terhadap Minat Beli Pada Mobil Xpander Pt. Bosowa Berlian Motor Kota Parepare
Dosen Pembimbing : 1. Dr. H. Irwan Idrus, MM
2. Fitriani, SE.,M.Si

Dengan ini menyatakan sesungguhnya bahwa skripsi dengan judul tersebut diatas, saya tulis sebagai syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Parepare yang seluruhnya hasil karya sendiri.

Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan skripsi yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah dan etika penulisan karya ilmiah.

Apabila dikemudian hari ditemukan seluruh atau sebagian skripsi ini bukan hasil karya saya sendiri atau adanya plagiat tertentu, saya bersedia menerima sanksi berupa pencabutan gelar akademik yang saya sandang dan sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan peraturan perundang-undang yang berlaku.



Parepare, 8 Mei 2025
: Membuat Pernyataan

KASMA HAFID
221 350 063

ABSTRAK

PENGARUH E-WORD OF MOUTH DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP MINAT BELI PADA MOBIL XPANDER PT. BOSOWA BERLIAN MOTOR KOTA PAREPARE

Kasma Hafid, 2025, dengan judul penelitian “Pengaruh *E-Word Of Mouth* Dan Kualitas Produk Terhadap Minat Beli Pada Mobil Xpander PT. Bosowa Berlian Motor Kota Parapare. Pembimbing 1 Dr. H. Irwan Idrus, MM, Pembimbing 2 Fitriani, S.E., M.Si. Skripsi Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Parepare.

Electronic Word of Mouth (e-WOM) menjadi faktor penting dalam membangun kesadaran dan kepercayaan konsumen melalui jejaring sosial. Di sisi lain, kualitas produk juga berperan dalam meningkatkan minat beli konsumen. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh e-WOM dan kualitas produk terhadap minat beli konsumen pada mobil Xpander. Metode yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif dengan teknik pengumpulan data melalui kuesioner yang disebarakan kepada calon konsumen Xpander di PT. Bosowa Berlian Motor Kota Parepare. Data yang diperoleh dianalisis menggunakan regresi linier berganda untuk menguji pengaruh simultan maupun parsial antara variabel independen dan dependen. Hasil penelitian menunjukkan bahwa e-WOM dan kualitas produk secara simultan dan parsial memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli konsumen. Temuan ini mengindikasikan bahwa semakin positif e-WOM yang diterima konsumen, serta semakin baik kualitas produk yang dirasakan, maka minat beli terhadap mobil Xpander akan meningkat. Oleh karena itu, perusahaan diharapkan dapat terus meningkatkan aktivitas e-WOM melalui strategi digital marketing yang efektif serta menjaga dan meningkatkan kualitas produk guna mempertahankan daya saing di pasar otomotif.

Kata Kunci: *e-WOM, kualitas produk, minat beli, Xpander.*

ABSTRACT

THE EFFECT OF E-WORD OF MOUTH AND PRODUCT QUALITY ON BUYING INTEREST IN XPANDER CARS PT. BOSOWA BERLIAN MOTOR PAREPARE CITY

Kasma Hafid, 2025, with the research title "The Influence of E-Word Of Mouth and Product Quality on Buying Interest in Xpander Cars PT. Bosowa Berlian Motor Parepare City. Supervisor 1 Dr. H. Irwan Idrus, MM, Supervisor 2 Fitriani, S.E., M.Si. Thesis Management Study Program, Faculty of Economics and Business, Muhammadiyah University of Parepare.

Electronic Word of Mouth (e-WOM) plays a crucial role in building consumer awareness and trust through social networks, while product quality also contributes to increasing purchase intention. This study analyzes the influence of e-WOM and product quality on consumer purchase intention for the Xpander car, using a quantitative approach with data collected through questionnaires distributed to potential consumers at PT. Bosowa Berlian Motor in Parepare. The data is analyzed using multiple linear regression to examine both simultaneous and partial effects. The results show that e-WOM and product quality positively and significantly impact consumer purchase intention, indicating that the more positive e-WOM consumers receive and the better the perceived product quality, the higher their intention to purchase the Xpander. Therefore, companies should enhance e-WOM activities through effective digital marketing strategies while maintaining and improving product quality to sustain competitiveness in the automotive market.

Keywords: e-WOM, product quality, purchasing interest, Xpander.

KATA PENGANTAR

Puji syukur terpanjatkan kehadiran Allah SWT, Dia-lah pengatur segalanya, dimana tiada kehidupan dan kematian ada di bawah genggamannya, segala gerak dan diam di bawah pengaturannya segenap ketundukan adalah haknya, sehingga atas izinnya jugalah Skripsi dengan Judul "**Pengaruh *E-Word Of Mouth* Dan Kualitas Produk Terhadap Minat Beli Pada Mobil Xpander Pt. Bosowa Berlian Motor Kota Parepare**" mampu terselesaikan. Shalawat serta Salam tersembahkan kepada Nabiullah Muhammad SAW, tiada manusia semulia dirinya ada keteladan yang sedemikian tinggi, menghantarkan segala kelemahan dan kekurangan sehingga tidak ada rasa bosan para pengikutnya untuk melepaskan ikatan yang rendah menuju ikatan yang tinggi.

Sepenggal doa yang selalu dijabah oleh Allah yakni Doa Kedua orangtua Cinta, tak ada sepenggal dan bakti menyamai nilai kasih sayang mereka, sembah sujud selalu tersembahkan kepada Ayahanda Hafid dan Ibunda Muliani tercinta yang sepanjang waktu megiringkan doa tak pernah putus kiranya buah hatinya mampu meraih kesuksesan dalam menjalani hidup kehidupan.

Langkah tak akan mampu meraih akhir studi tanpa dukungan dan motivasi yang tak berhenti seperti air mengalir, dengan segala kerendahan hati terhaturkan terimakasih yang tak terhingga kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Jamaluddin Ahmad, S.Sos., M.Si selaku

Rektor Universitas Muhammadiyah Parepare.

2. Bapak Dr. Syarifuddin Yusuf, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Parepare.
3. Bapak Dr. H. Irwan Idrus, MM, selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan, motivasi dan dukungan dalam penyusunan skripsi ini.
4. Ibu Fitriani, S.E., M.Si, selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, arahan dan saran yang sangat berguna dalam penyusunan skripsi ini.
5. Kakak tercinta Thura Syakilah, terima kasih telah memberikan dukungan serta kontribusi, baik materi maupun waktu kepada penulis.
6. Della Amelia, Ria ratnakumalasi, dan Nagika selaku sahabat penulis, terima kasih telah membersamai setiap proses yang dilalui penulis.
7. Herlinda, terima kasih telah menemani serta membantu banyak hal dalam pengerjaan skripsi ini.
8. Girls IyakahManiz Aisyah, Dinda, Herlinda, Aul aji, Eka, Fiah, terima kasih telah membantu penulis, memberikan semangat, serta menemani penulis selama perkuliahan kurang lebih 4 tahun ini.
9. Kepada seseorang yang tak kalah penting dengan nim 1011221061, terima kasih telah menjadi bagian dari perjalanan

hidup saya. Berkontribusi banyak dalam penulisan skripsi ini, baik tenaga, waktu, maupun materi kepada saya. Telah mendukung, menghibur, mendengar keluh kesah, dan memberi semangat untuk pantang menyerah.

10. Terima kasih juga untuk semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah memberikan kontribusi dalam bentuk apapun selama penyusunan skripsi ini.

11. Terakhir terima kasih untuk diri sendiri, karena telah mampu berusaha keras berjuang sejauh ini tidak menyerah dan terus berusaha sampai akhirnya dapat menyelesaikan skripsi ini.

Akhir kata, penulis hanyalah makhluk biasa yang tak luput dari kesalahan. Oleh karena itu dengan segenap kerendahan hati penulis membuka diri untuk menerima kritik dan saran konstruktif guna perbaikan dan kesempurnaan karya tulis ini kedepannya.

Parepare, 14 Februari 2025

Kasma Hafid

DAFTAR ISI

SAMPUL LUAR	i
SAMPUL DALAM.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN	ii
ABSTRAK.....	vi
ABSTRACT	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
BAB I_PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Manfaat Penelitian.....	6
BAB II_TINJAUAN PUSTAKA.....	8
A. Kajian Teori	8
1. Electronic Word of Mouth	8
2. Kualitas produk	11
3. Minat Beli	14
B. Penelitian Terdahulu	16
C. Kerangka Konseptual	20
D. Hipotesis	21
BAB III_METODE PENELITIAN.....	26
A. Jenis Penelitian	26
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	26
C. Populasi dan Sampel	27
D. Definisi Operasional Variabel.....	29
E. Jenis dan Sumber Data	30

F. Teknik Pengumpulan Data	31
G. Teknis Analisis Data	33
BAB IV_GAMBARAN OBJEK PENELITIAN	40
A. Sejarah Singkat PT. Bosowa Berlian Motor	40
B. Perkembangan Objek Penelitian	42
C. Struktur Organisasi.....	45
BAB V_HASIL DAN PEMBAHASAN	52
A. Deskripsi Data Responden.....	52
B. Deskriptif Variabel Penelitian	55
C. Hasil Analisis Data.....	63
D. Pembahasan	76
BAB VI_PENUTUP	92
A. Kesimpulan	92
B. Saran	93
DAFTAR PUSKATA	94

DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 . Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel.....	29
Tabel 3. 2 Scoring untuk Jawaban Kuesioner	32
Tabel 4. 1 Jenis Kelamin Responden	52
Tabel 4. 2 Karakteristik Responden Berdasarkan Umur	53
Tabel 4. 3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan.....	54
Tabel 4. 4 Klasifikasi TCR	55
Tabel 4. 5 Distribusi Frekuensi Variabel e-Word of Mouth	56
Tabel 4. 6 Distribusi Frekuensi Variabel Kualitas Produk.....	58
Tabel 4. 7 Distribusi Frekuensi Variabel Minat Beli	61
Tabel 4. 8 Uji Validitas	63
Tabel 4. 9 Uji Reliabilitas	65
Tabel 4. 10 Hasil Uji Normalitas	66
Tabel 4. 11 Hasil Uji Heteroskedastisitas Coefficientsa	68
Tabel 4. 12 Hasil Uji Multikolienaritas	69
Tabel 4. 13 Hasil Uji Statistik.....	70
Tabel 4. 14 . Hasil Uji Regresi Linear Berganda	71
Tabel 4. 15 Hasil Uji Persial (Uji t).....	73
Tabel 4. 16 . Hasil Uji Simultan (Uji F).....	75
Tabel 4. 17 Uji Koefisien Determinasi.....	76

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian	102
Lampiran 2 Tabulasi Data	106
Lampiran 3 UJI VALIDITAS	114
Lampiran 4 PENJUALAN 2021-2024	121
Lampiran 5 Berita Acara Seminar Proposal	122
Lampiran 6 Berita Acara Seminar Hasil	126
Lampiran 7 Persetujuan Rekomendasi Perbaikan Sidang Komisi	130
Lampiran 8 Persetujuan Rekomendasi Perbaikan Hasil	131
Lampiran 9 Lembar Konsultasi Bimbingan Hasil	134
Lampiran 10 Lembar Konsultasi Bimbingan Skripsi	136
Lampiran 11 Surat Keterangan Publish Jurnal	138
Lampiran 12 Surat Permohonan Izin Meneliti	139
Lampiran 13 Dokumentasi Observasi Lapangan	140
Lampiran 14 Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian	141
Lampiran 15 Surat Keterangan Plagiasi	142
Lampiran 16 Undangan Dan Sk Pembimbing	144