

**PENGARUH *DIGITAL MARKETING*, KEPERCAYAAN  
KONSUMEN, DAN *PERSONAL SELLING* TERHADAP  
KEPUTUSAN PEMBELIAN ALAT KESEHATAN  
(Studi kasus pada PT. ILHAM ZAHIRA BERKAH)**

**SKRIPSI**

Memenuhi Persyaratan  
untuk Mencapai Derajat Sarjana S-1  
Program Studi Manajemen



Diajukan Oleh :

**ILHAM HAFIDH LUTHFI PRATAMA**

NPM. 211003612012319

**FAKULTAS EKONOMIKA DAN BISNIS  
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SEMARANG**

**2025**

## HALAMAN PERUNTUKAN DAN MOTTO

### MOTTO

“ Sukses diawali dari langkah kecil ”

Dengan puja dan puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan nikmat yang sangat luar biasa, memberi saya kekuatan dan membekali saya dengan ilmu pengetahuan. Atas karunia serta kemudahan yang engkau berikan, akhirnya Karya Tulis Ilmiah yang sederhana ini dapat terselesaikan tepat waktu. Sholawat serta salam selalu tercurah limpahkan kepada baginda Rasulullah Muhammad SAW.

Segala perjuangan saya hingga titik ini, saya persembahkan teruntuk orang-orang hebat yang selalu menjadi penyemangat, menjadi alasan penulis kuat bisa menyelesaikan Karya Tulis Ilmiah ini.

1. Panutanku Bapak Sulistyono, seseorang yang sering saya panggil ayah terimakasih sebesar besarnya penulis berikan kepada beliau atas segala bentuk bantuan, semangat dan doa yang diberikan selama ini. Terimakasih telah menjadi ayah yang penuh kasih sayang dan sabar, terimakasih telah percaya kepada penulis untuk bisa menyelesaikan studinya sampai Sarjana.
2. Pintu surgaku Ibu Rochani, seseorang yang sering saya panggil ibu terimakasih sebesar besarnya penulis berikan kepada beliau atas segala bentuk semangat dan doa yang diberikan selama ini. Terimakasih atas nasehat yang selalu diberikan, terimakasih atas kesabaran dan kebesaran hati menghadapi penulis, mama menjadi pengingat dan penguat paling hebat. Terimakasih sudah menjadi tempatku untuk pulang.
3. Kepada adikku, Intan Ayu Zahira Syifa. Terimakasih sudah ikut serta dalam proses penulis menempuh Pendidikan selama ini, terimakasih atas semangat dan doa dan cinta yang selalu diberikan kepada penulis. Tumbuhlah menjadi versi paling hebat adikku.
4. Kepada seseorang yang tak kalah penting kehadirannya, Putri Ayudya Wahyudi yang menemani dalam suka maupun duka serta senantiasa memberikan motivasi kepada penulis.
5. Kepada Dosen pembimbing, Bapak Drs. Joko Riyanto, SE.,MM. yang telah membimbing serta memberikan masukan dan saran selama ini, sehingga saya

dapat menyelesaikan skripsi ini.

6. Terakhir, terimakasih kepada diri penulis karena mampu berusaha keras dan berjuang sejauh ini.

Judul : PENGARUH *DIGITAL MARKETING*, KEPERCAYAAN KONSUMEN, DAN *PERSONAL SELLING* TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN ALAT KESEHATAN

(Studi kasus pada PT. ILHAM ZAHIRA BERKAH)

Title : THE INFLUENCE OF DIGITAL MARKETING, CONSUMER CONFIDENCE, AND PERSONAL SELLING ON HEALTH EQUIPMENT PURCHASE DECISIONS

(Case study at PT. ILHAM ZAHIRA BERKAH)

Nama : Ilham Hafidh Luthfi Pratama Npm : 211003612012319

## **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh *digital marketing*, kepercayaan konsumen, dan *personal selling* terhadap keputusan pembelian alat kesehatan (studi kasus pada Pt. Ilham zahira berkah). Populasi dalam penelitian ini adalah semua konsumen alat kesehatan. Jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah 100 responden yang pernah melakukan pembelian di Pt. Ilham zahira berkah. Adapun variabel dalam penelitian ini adalah *digital marketing*, kepercayaan konsumen dan *personal selling* sebagai variabel independent dan keputusan pembelian sebagai variabel dependen. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis linear berganda dengan asumsi klasik. Hasil penelitian secara parsial variabel *digital marketing*, kepercayaan konsumen, dan *personal selling* berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian dengan signifikan lebih kecil dari pada 0,05 artinya semakin banyak *digital marketing*, kepercayaan konsumen, dan *personal selling* maka akan meningkat Keputusan Pembelian alat kesehatan pada Pt. Ilham zahira berkah.

**Kata Kunci** : *Digital Marketing*, Kepercayaan Konsumen, *Personal Selling*, Keputusan Pembelian