

SKRIPSI
PENGARUH PROMOSI DAN POTONGAN HARGA
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN DI TOKO MEBEL
CAHAYA KESUGIHAN



Oleh:

TRI APRITA SARI
NIM 19612013034

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NAHDLATUL ULAMA AL-GHAZALI
CILACAP
2023

SKRIPSI

PENGARUH PROMOSI DAN POTONGAN HARGA

TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN DI TOKO MEBEL

CAHAYA KESUGIHAN

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Satu

Fakultas Ekonomi Universitas Nahdlatul Ulama AL-Ghazali

Oleh :

TRI APRITA SARI
NIM 19612013034

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NAHDLATUL ULAMA AL-GHAZALI
CILACAP
2023

**LEMBAR PENGESAHAN
PENGARUH PROMOSI DAN POTONGAN HARGA
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN DI TOKO MEBEL
CAHAYA KESUGIHAN**

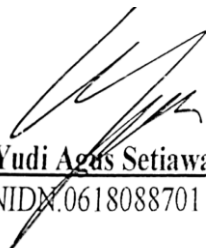
Oleh :

TRI APRITA SARI
NIM 19612013034

Disetujui untuk

Ujian Skripsi Pada tanggal :

Pembimbing I


Yudi Agus Setiawan, M.M
NIDN.0618088701

Pembimbing II


Syafi'ah, S.P.MM
NIDN. 0017108405

PENGESAHAN

Skripsi saudara

Nama : **TRI APRITA SARI**
NIM : 19612013034
Judul : Pengaruh Promosi dan Potongan Harga terhadap Keputusan Pembelian di Toko Mebel Cahaya Kesugihan

Telah disidang Skripsi oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi Universitas Nahdlatul Ulama Al Ghazali (UNUGHA) Cilacap pada hari / tanggal :

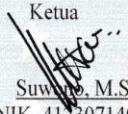
Kamis, 21 September 2023

Dan dapat diterima sebagai pemenuhan tugas akhir mahasiswa Program Strata 1 (S.1) Manajemen Fakultas Ekonomi pada Universitas Nahdlatul Ulama Al Ghazali (UNUGHA) Cilacap.

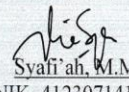
Cilacap, 21 September 2023

Dewan Sidang

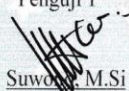
Ketua


Suwono, M.Si
NIK. 41230714081

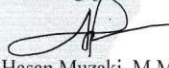
Sekretaris


Syafi'ah, M.M
NIK. 41230714132


Penguji 1


Suwono, M.Si
NIK. 41230714081

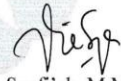
Penguji 2


Hasan Muzaki, M.M
NIK. 41230714050

Pembimbing



Yudi Agus Setiawan, M.M
NIK. 41230714112

Ass. Pembimbing


Syafi'ah, M.M
NIK. 41230714132



Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi


Drs. H. Suyono
NIK. 41230714008

NOTA KONSULTAN

Hal : Naskah Skripsi Tri Aprita Sari

Lamp : -

Kepada
Yth. Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Nahdlatul Ulama
AL-Ghozali Cilacap
Di –
Cilacap

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Setelah membaca, mengoreksi dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka konsultan berpendapat bahwa skripsi saudara:

Nama : Tri Aprita Sari

NIM : 19612013034

Fakultas/Prodi : Ekonomi/Manajemen

Judul skripsi : Pengaruh Promosi dan Potongan Harga Terhadap Keputusan Pembelian di Toko Mebel Cahaya Kesugihan.

Telah dapat diajukan kepada Fakultas Ekonomi Universitas Nahdlatul Ulama AL-Ghozali Cilacap untuk memenuhi sebagai syarat memperoleh gelar Strata Satu (S-1).

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Cilacap, 30 Oktober 2023
Konsultan



Suwono, M.Si
NIDN. 0630106503

NOTA PEMBIMBING

Kepada
Yth. Kaprodi Manajemen
Fakultas Ekonomi UNUGHA
Di –
Cilacap

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan dan koreksi terhadap penyusunan skripsi dari :

Nama : Tri Aprita Sari

NIM : 19612013034


Fakultas/Prodi : Ekonomi/Manajemen

Judul skripsi : Pengaruh Promosi dan Potongan Harga Terhadap Keputusan Pembelian di Toko Mebel Cahaya Kesugihan.

Kami mendapatkan bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan ke sidang munaqosah. Bersama ini kami kirimkan skripsi tersebut, semoga segera di munaqosahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Pembimbing 1



Yudi Agus Setiawan, M.M
NIDN.0618088701

Pembimbing II



Syafi'ah, S.P,MM
NIDN. 0017108405

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Tri Aprita Sari

Nim : 19612013034

Judul Skripsi : “PENGARUH PROMOSI DAN POTONGAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN DI TOKO MEBEL CAHAYA KESUGIHAN”

Menyatakan dengan pasti bahwa penelitian, ide, dan presentasi asli yang saya gunakan untuk menulis tesis ini tidak plagiat dan tidak pernah dipublikasikan dalam bentuk apapun. Saya akan dengan jelas mengutip penulis aslinya jika itu adalah karya orang lain.

Dengan ini saya menyatakan dengan sebenarnya pernyataan ini, dan apabila di kemudian hari terdapat kelalaian atau kekeliruan di dalamnya, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar saya dan sanksi lainnya sesuai dengan peraturan yang berlaku. Universitas Nahdlatul Ulama AL-Ghazali Cilacap.

Cilacap, 8 Juni 2023

Yang membuat pernyataan ini



Tri Aprita Sari

NIM. 19612013034

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kepada Allah SWT atas limpahan kasih, karunia dan kehendaknya sehingga tugas akhir skripsi dengan judul “Pengaruh Promosi Dan Potongan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Di Toko Mebel Cahaya Kesugihan” bisa selesai dengan baik dan tepat waktu. Selesaiannya tugas akhir ini tidak lepas dari bantuan, bimbingan dan doa dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini saya ingin sampaikan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam pembuatan skripsi ini. Saya ucapkan terimakasih sebesar-besarnya kepada yang terhormat :

1. Bapak Drs.KH.Nasrulloh,M.H, selaku Rektor Universitas Nahdlatul Ulama AL-Ghazali Cilacap
2. Bapak Drs. H Suyono, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Nahdlatul Ulama AL-Ghazali Cilacap
3. Bapak Suwono S.E,.M.Si, selaku Ketua Program Pendidikan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Nahdlatul Ulama AL-Ghazali Cilacap.
4. Bapak Yudi Agus Setiawan MM. dan Ibu Sya'fiah S.P,MM. selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir yang telah meluangkan waktu selama proses bimbingan.
5. Seluruh Dosen Pengajar Program Pendidikan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Nahdlatul Ulama AL-Ghazali Cilacap.
6. Ibu dan Bapak tercinta yang telah mensupport dan mendoakan demi keberhasilan dalam proses penyelesaian skripsi ini.

7. Seluruh keluarga tercinta yang selalu mendoakan dan memberikan semangat kepada saya untuk menyelesaikan skripsi ini.
8. Teman-teman tersayang yang selalu ada untuk membantu dan menyemangati.
9. Semua pihak yang telah membantu hingga terselesaikannya pembuatan pembuatan skripsi ini yang tidak bias disebutkan satu persatu.
10. Terimakasih juga untuk diriku sendiri yang sudah kuat dan pantang menyerah sampai saat ini. Terimakasih sudah mau diajak bekerja sama dengan baik, dan sudah bertahan sejauh ini. Percayalah setelah kesulitan yang dilalui akan ada kebahagiaan.

Walaupun saya telah berusaha semaksimal mungkin untuk menyelesaikan skripsi ini, namun masih terdapat banyak kekurangan dan keterbatasan. Oleh karena itu, saran dan kritik sangat diperlukan demi kesempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini bermanfaat.

Cilacap, Juni 2023

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah Promosi dan Potongan Harga dapat mempengaruhi keputusan pembelian. Penelitian ini berjudul “Pengaruh Promosi dan Potongan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Toko Mebel Cahaya Kesugihan” menjadi judul penelitian ini. Penelitian ini menggunakan strategi penelitian kuantitatif yang menggunakan regresi linier berganda, uji asumsi konvensional, dan uji hipotesis. Penelitian ini menggunakan sampel sebanyak 90 orang yang pernah berkunjung dalam tiga bulan sebelumnya untuk mengumpulkan data populasi.

Atas hasil penelitian dengan memakai aplikasi SPSS 26 dapat diketahui : (1) Variabel Promosi berpengaruh dengan variabel Keputusan Pembelian, (2) Variabel Potongan Harga berpengaruh dengan variabel Keputusan Pembelian, (3) Variabel Promosi juga Diskon dengan keseluruhan berpengaruh dengan keputusan pembelian.

Implikasinya adalah promosi melalui potongan harga (diskon) mempengaruhi keputusan pembelian konsumen dalam hal penawaran harga. Jika dibandingkan dengan penawaran dengan harga reguler, diskon pada suatu produk lebih cenderung menarik minat konsumen. Jika terdapat potongan harga yang ditawarkan dalam suatu produk tentunya mampu menarik minat beli konsumen lebih besar, daripada penawaran dengan harga normal. Untuk itu upaya strategi potongan harga diharapkan dapat diaplikasikan secara tepat, supaya mampu mendorong konsumen melakukan keputusan pembelian.

Kata Kunci : Penelitian, Promosi, Potongan Harga, Keputusan Pembelian.

ABSTRACT

The purpose of this study is to ascertain whether or not discounts and promotions can influence purchasing decisions. "The Influence of Promotions and Discounts on Purchase Decisions at Cahaya Kesugihan Furniture Stores" is the title of this study. This study employs a quantitative research strategy that makes use of multiple linear regression, the conventional assumption test, and hypothesis testing. This study used a sample of 90 people who had visited within the previous three months to gather population data.

Based on the results of research using the SPSS 26 program, it can be seen: (1) Promotion Variables affect Purchase Decision variables, (2) Discount Variables affect Purchase Decision variables, (3) Promotion and Discount Variables simultaneously influence purchase decisions.

The implication is that in terms of price offerings, promotions by means of discounts (discounts) affect consumer buying decisions. If there is a discount offered on a product, it is certainly able to attract greater consumer buying interest, than an offer at a normal price. For this reason, it is hoped that the price reduction strategy can be applied appropriately, so as to be able to encourage consumers to make purchasing decisions.

Keywords : Research, Promotion, Discounts, Purchase Decision.

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	vii
KATA PENGANTAR	viii
ABSTRAK.....	x
ABSTRACT.....	xi
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR SIMBOL.....	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Ruang Lingkup Penelitian.....	5
E. Manfaat Penelitian	6
BAB II TELAAH PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS.....	7
A. Telaah Pustaka	7
B. Penelitian Terdahulu.....	28
C. Pengembangan Hipotesis	32
D. Kerangka Berfikir.....	35
E. Hipotesis	37
BAB III METODE PENELITIAN.....	38
A. Desain Penelitian	38
B. Definisi Konseptual dan Definisi Operasional.....	42
C. Teknik Analisis Data	45
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	52
A. Deskripsi Data Penelitian	52
B. Analisis Data.....	59

C. Pembahasan.....	78
BAB V KESIMPULAN DAN IMPLIKASI.....	81
A. Kesimpulan.....	81
B. Implikasi	82
C. Keterbatasan Penelitian.....	83
DAFTAR PUSTAKA	84

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu.....	28
Tabel 3.1 Data Pembeli di Toko Mebel Cahaya Kesugihan.....	39
Tabel 3.2 Jadwal Penelitian.....	42
Tabel 3.3 Operasional Variabel.....	44
Tabel 4.1 Uji Frekuensi Responden Berdasar jenis Kelamin.....	52
Tabel 4.2 Uji Frekuensi Responden Berdasarkan Usia.....	53
Tabel 4.3 Uji Kuesioner Variabel Promosi	54
Tabel 4.4 Uji Kuesioner Variabel Potongan Harga.....	55
Tabel 4.5 Uji Kuesioner Variabel Keputusan Pembelian.....	57
Tabel 4.6 Hasil Uji Validitas Variabel Promosi.....	59
Tabel 4.7. Hasil Uji Validitas Variabel Promosi.....	61
Tabel 4.8 Hasil Uji Validitas Variabel Potongan Harga.....	62
Tabel 4.9 Hasil Uji Validitas Variabel Potongan Harga	63
Tabel 4.10 Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian.....	64
Tabel 4.11 Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian.....	66
Tabel 4.12 Hasil Uji Reliabilitas Variabel Promosi.....	67
Tabel 4.13 Hasil Uji Reliabilitas Variabel Potongan Harga.....	68
Tabel 4.14 Hasil Uji Reliabilitas Variabel Keputusan Pembelian.....	68
Tabel 4.15 Hasil Uji Normalitas Data.....	69
Tabel 4.16 Hasil Uji Multikolinieritas.....	72
Tabel 4.17 Hasil Uji Heterokedastisitas.....	72
Tabel 4.18 Hasil Uji Linear Berganda.....	73

Tabel 4.19 Hasil Uji t.....	74
Tabel 4.20 Hasil Uji F.....	76
Tabel 4.21 Hasil Uji Determinasi.....	77

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Proses Personal Selling.....	13
Gambar 2. Proses Keputusan Pembelian.....	26
Gambar 3. Kerangka Berfikir.....	36

DAFTAR SIMBOL

Symbol α : *Alpha*

Simbol β : *Beta*

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner.....	81
Lampiran 2. Data Tabulasi Kuesioner Variabel Promosi.....	85
Lampiran 3. Data Tabulasi Kuesioner Variabel Diskon.....	88
Lampiran 4. Data Tabulasi Kuesioner Variabel Keputusan Pembelian.....	91
Lampiran 5. Biodata Penulis	94