

**PENGARUH PROMOSI, HARGA DAN KUALITAS LAYANAN TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN (STUDI KASUS BUTIK BB
FASHION JEMBER)**

SKRIPSI

Diajukan guna untuk melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan program studi manajemen (S1) dan memperoleh gelar sarjana ekonomi



Disusun oleh :

M. SOFYAN SYAURI

19.1041.1273

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JEMBER**

2021

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : M. Sofyan Syauri

NIM : 1910411273

Program Studi : Ekonomi Manajemen

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa karya ilmiah berupa skripsi yang berjudul: PENGARUH PROMOSI, HARGA DAN KUALITAS LAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN (STUDI KASUS BUTIK BB FASHION JEMBER); adalah hasil karya sendiri. Kecuali jika dalam beberapa kutipan substansi telah saya sebutkan sumbernya. Belum pernah diajukan pada instansi manapun, serta bukan karya plagiat atau jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keaslian, keabsahan, dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta saya bersedia memperoleh sanksi akademik dan siap dituntut dimuka hukum, jika ternyata dikemudian hari ada pihak-pihak yang dirugikan dari pernyataan yang tidak benar tersebut.

Jember, Mei 2021

Yang menyatakan



M Sofyan Syauri

NIM. 1910411273



**PENGARUH PROMOSI, HARGA DAN KUALITAS LAYANAN TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN (STUDI KASUS BUTIK BB
FASHION JEMBER)**

Oleh :

M Sofyan Syauri

19.1041.1273

Pembimbing:

Dosen Pembimbing Utama : Seno Sumowo, SE.MM

Dosen Pembimbing Pendamping : Wahyu Eko S, SE.MM

PENGESAHAN

Skripsi berjudul: PENGARUH PROMOSI, HARGA DAN KUALITAS LAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN (STUDI KASUS BUTIK BB FASHION JEMBER), telah diuji dan disahkan oleh Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember pada:

Nama : M. Sofyan Syauro
NIM : 1910411273
Hari : Jum'at
Tanggal : 16 Juli 2021
Tempat : Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember

Tim Penguji,



Drs. Muhamad Naely Azhad, M.Si.

NIDN : 0001016602

Anggota 1,



Seno Sumowo SE.MM.

NIDN : 0109288

Anggota 2,



Wahyu Eko Setianingsih SE.MM.

NIDN : 0708127901

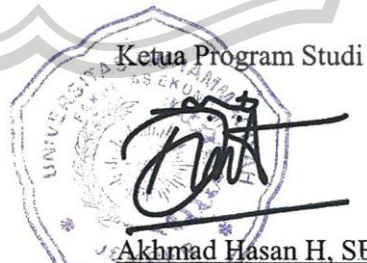
Mengesahkan



Dekan

Maheni Ika Sari, SE, MM

NIP : 197708112005012001



Ketua Program Studi

Akhmad Hasan H, SE., MM

NPK : 19860514.1.1703796

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk :

1. Ayahanda M. Eksan dan Ibunda Rida terima kasih telah menjadi orang tua terbaik dan sempurna dalam hidupku, memberikan kasih sayang yang tulus, mendoakanku dalam segala hal yang tiada pernah henti, memberikan semangat dan nasehat yang bisa menuntunku menjadi orang yang berguna untuk sesama dan juga mensupport dalam bentuk keuangan selama mengejar cita-cita yang saya, ayahanda dan ibunda serta keluarga harapkan.
2. Kakakku Dhita yang telah memberikan motivasi kepada saya dalam melangkah menggapai masa depan yang saya dan keluarga harapkan.
3. Bapak dan Ibu dosen pembimbing saya yang sudah sabar membimbing saya dalam menyusun skripsi ini.
4. Teman-teman kelas Manajemen.
5. KONTRAKAN 88 yang sudah sangat membantu memperlancar pemikiran saya dalam menyusun skripsi ini.
6. Almamater Biru yang saya banggakan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember.

MOTTO

“Bantinglah otak untuk mencari ilmu sebanyak-banyaknya guna mencari rahasia besar yang terkandung di dalam benda besar yang bernama dunia ini, tetapi pasanglah pelita dalam hati sanubari, yaitu pelita kehidupan jiwa”

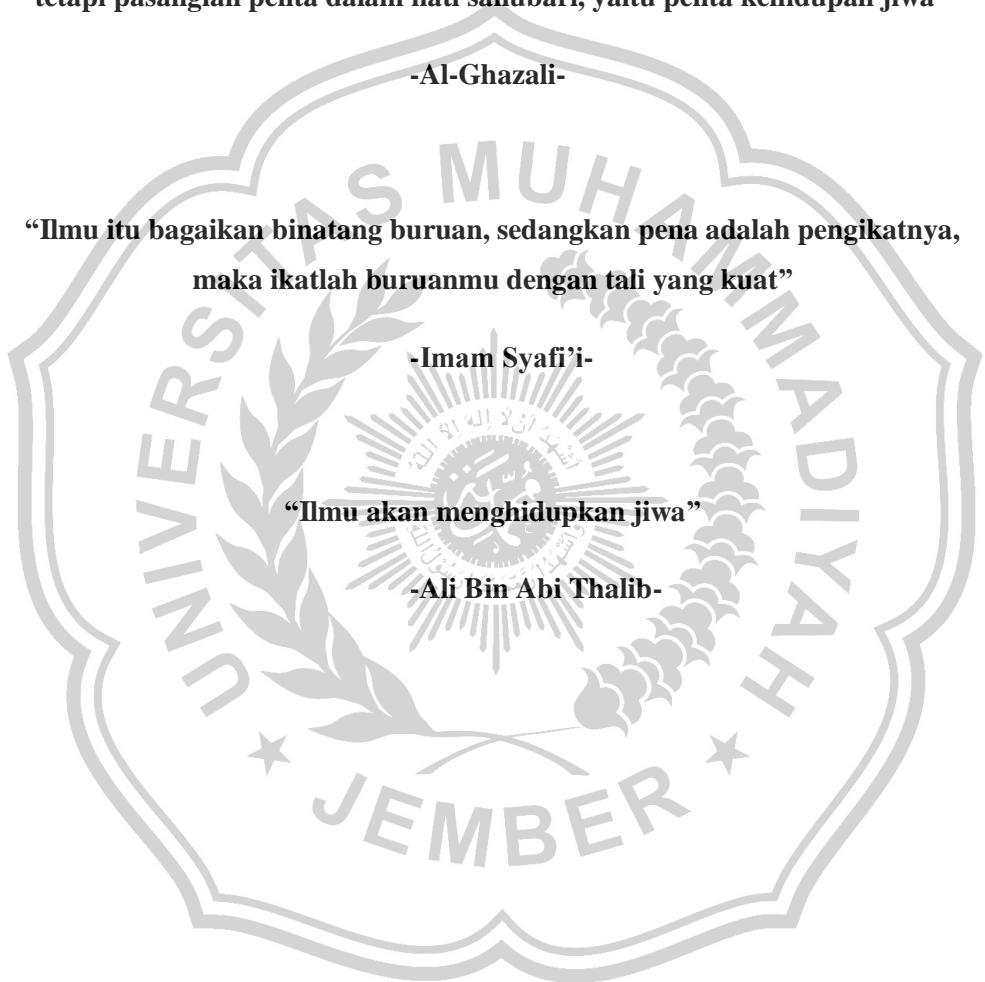
-Al-Ghazali-

“Ilmu itu bagaikan binatang buruan, sedangkan pena adalah pengikatnya, maka ikatlah buruanmu dengan tali yang kuat”

-Imam Syafi'i-

“Ilmu akan menghidupkan jiwa”

-Ali Bin Abi Thalib-



KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kupersembahkan hanya pada ALLAH SWT, yang telah melimpahkan rahmat, karunia serta hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyusun dan menyelesaikan skripsi dengan judul PENGARUH PROMOSI, HARGA DAN KUALITAS LAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN (STUDI KASUS BUTIK BB FASHION JEMBER).

Skripsi ini merupakan karya penulis dan merupakan salah satu syarat dalam memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember. Dalam penyusunan hingga terselesaikannya skripsi ini, penulis menyadari telah banyak pihak yang membantu, membimbing dan mendorong serta memberi semangat pada penulis. Penulis sadar tanpa bantuan dari berbagai pihak, penulis akan mengalami kesulitan dalam menyelesaikan skripsi ini. Untuk itulah pada kesempatan kali ini, penulis mengucapkan terima kasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada :

1. Ibu Maheni Ika Sari, SE, MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember;
2. Bapak Seno Sumowo SE.MM selaku dosen pembimbing I dan
3. Wahyu Eko Setianingsih, SE, MM selaku dosen pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, pengarahan dan saran sehingga penulisan skripsi ini dapat terselesaikan.
4. Bapak dan Ibu dosen yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan yang bermanfaat bagi penulis.
5. Ayahanda M. Eksan dan Ibunda Rida yang selalu support dalam segala hal dari saya kecil sampai bisa menyelesaikan skripsi ini.
6. Rekan-rekan seperjuangan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember yang telah banyak memberi bantuan dan masukan yang sangat berguna dalam menyusun skripsi ini.

Atas amal baik yang telah diberikan pada penulis semoga Allah SWT memberikan balasan yang sesuai dan semoga rahmat serta hidayah-Nya diberikan

kepada kita semua. Besar harapan penulis semoga skripsi ini berguna bagi penulis khususnya dan bermanfaat bagi semua pihak yang membacanya.

Jember, Mei 2021

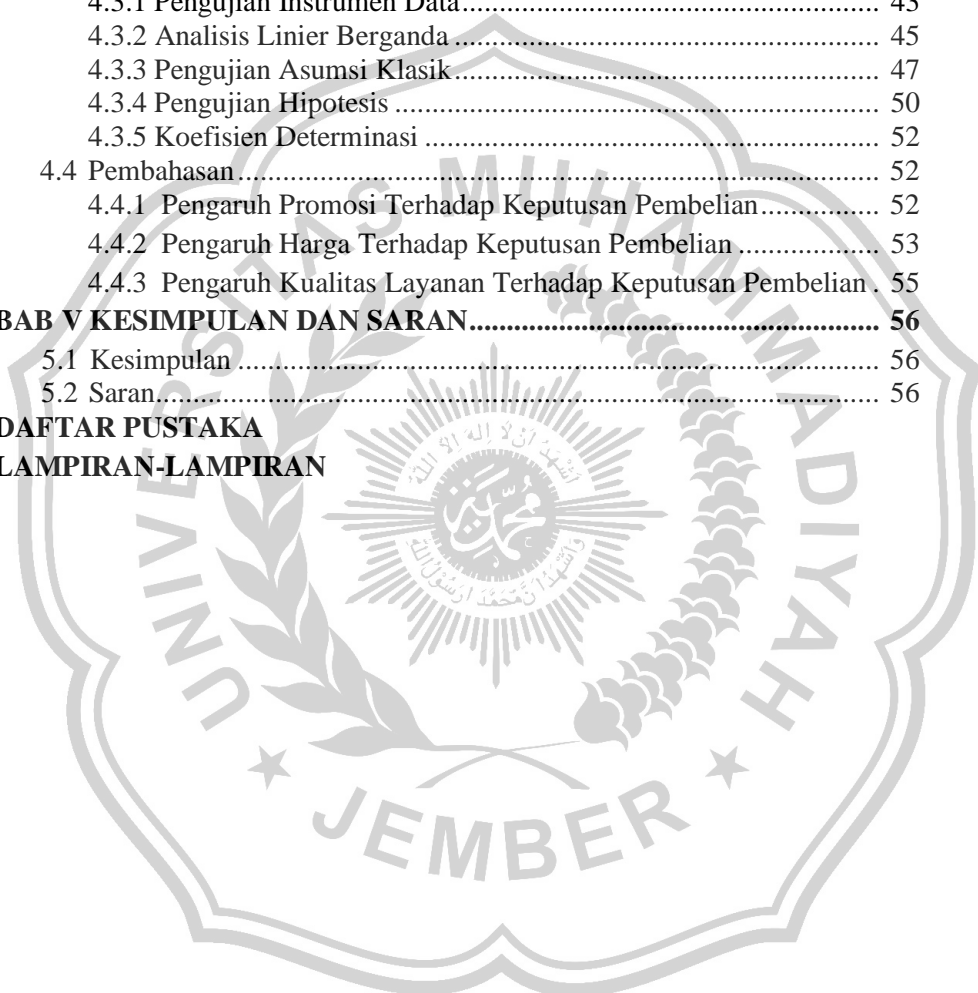
Penulis



Daftar Isi

HALAMAN PERNYATAAN	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
HALAMAN MOTTO	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
ABSTRAK	xii
ABSTRACT	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Manfaat Penelitian	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1 Landasan Teori	8
2.1.1 Marketing Mix	8
2.1.2 Promosi	8
2.1.3 Harga	9
2.1.4 Kualitas Layanan	12
2.1.5 Keputusan Pembelian	14
2.2 Penelitian Terdahulu	15
2.3 Kerangka Konseptual	21
2.4 Hipotesis	22
2.4.1 Pengaruh Promosi Terhadap Keputusan Pembelian	22
2.4.2 Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian	22
2.4.3 Pengaruh Kualitas Layanan Terhadap Keputusan Pembelian ..	23
BAB III METODE PENELITIAN	24
3.1 Identifikasi Variabel	24
3.2 Definisi Operasional Variabel	24
3.3 Desain Penelitian	25
3.4 Jenis Data	26
3.5 Populasi dan Sampel	26
3.6 Teknik Pengumpulan Data	27
3.7 Teknik Pengukuran Data	27
3.8 Teknik Analisis Data	28
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	34
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian	34
4.1.1 Sejarah Berdirinya Butik BB Fashion	34
4.1.2 Visi dan Misi	35

4.1.3 Struktur Organisasi.....	36
4.1.4 Aspek Personalia	37
4.2 Hasil Analisis Statistik Deskriptif.....	38
4.2.1 Deskripsi Statistik Responden	38
4.2.2 Deskriptif Variabel Penelitian.....	40
4.3 Hasil Analisis Data	43
4.3.1 Pengujian Instrumen Data.....	43
4.3.2 Analisis Linier Berganda	45
4.3.3 Pengujian Asumsi Klasik.....	47
4.3.4 Pengujian Hipotesis	50
4.3.5 Koefisien Determinasi	52
4.4 Pembahasan	52
4.4.1 Pengaruh Promosi Terhadap Keputusan Pembelian.....	52
4.4.2 Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian	53
4.4.3 Pengaruh Kualitas Layanan Terhadap Keputusan Pembelian ..	55
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	56
5.1 Kesimpulan	56
5.2 Saran.....	56
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	



DAFTAR TABEL

Tabel

1.1 Daftar Pesaing Butik BB Fashion Jember	4
1.2 Target dan Realisasi Penjualan Butik BB Fashion	5
2.1 Perbedaan dan Persamaan Penelitian.....	17
4.1 Jumlah Tenaga Kerja Butik BB Fashion	37
4.2 Responden Menurut Usia	38
4.3 Responden Menurut Jenis Kelamin.....	39
4.4 Responden Menurut Tingkat Pendidikan	39
4.5 Frekuensi Pernyataan Responden Terhadap Promosi	40
4.6 Frekuensi Pernyataan Responden Terhadap Harga.....	41
4.7 Frekuensi Pernyataan Responden Terhadap Kualitas Layanan.....	42
4.8 Frekuensi Pernyataan Responden Terhadap Keputusan Pembelian.....	43
4.9 Hasil Uji Validitas.....	44
4.10 Hasil Uji Reliabilitas	45
4.11 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda.....	46
4.12 Hasil Uji Multikolonieritas.....	48
4.13 Hasil Uji t.....	50
4.14 Hasil Uji f.....	51
4.15 Hasil Uji Koefisien Determinasi.....	52

DAFTAR GAMBAR

Gambar

2.1 Kerangka Konseptual	21
4.1 Struktur Organisasi Butik BB Fashion	36
4.2 Hasil Uji Normalita	48
4.3 Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	49

