



**PENGARUH PROMOSI, HARGA DAN INOVASI PRODUK
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
PADA BATIK TULIS ROLLA JEMBER**

SKRIPSI

Diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat
untuk menyelesaikan Program Studi Manajemen (S1)
dan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

Oleh:

Ainur Rohman
NIM. 1310411267

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JEMBER
2017

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ainur Rohman

NIM : 1310411267

Prodi : Manajemen Ekonomi

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa karya ilmiah berupa skripsi yang berjudul: **PENGARUH PROMOSI, HARGA DAN INOVASI PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA BATIK TULIS ROLLA JEMBER** adalah hasil karya sendiri. Kecuali jika dalam beberapa kutipan substansi telah saya sebutkan sumbernya. Belum pernah diajukan pada institusi manapun, serta bukan karya plagiat atau jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keaslian, keabsahan, dan kebenaran isisnya, 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, 3 Maret 2017

Yang menyatakan,



Ainur Rohman

NIM. 1310411267

SKRIPSI

PENGARUH PROMOSI, HARGA DAN INOVASI PRODUK
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
PADA BATIK TULIS ROLLA JEMBER



Oleh:

Ainur Rohman

NIM. 1310411267

Pembimbing:

Pembimbing Utama : Trias Setyowati, SE. MM.

Pembimbing Pendamping : Pawestri Winahyu, S.Psi, MM.

PENGESAHAN

Skripsi berjudul: Pengaruh Promosi, Harga dan Inovasi Produk Terhadap Keputusan Pembelian Pada Batik Tulis Rolla Jember, telah diuji dan disahkan oleh Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember pada:

Hari : Kamis
Tanggal : 23 Maret 2017
Tempat : Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember

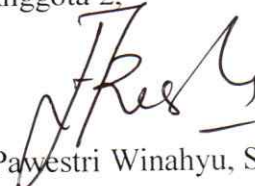
Tim Penguji,

Dr. Toni Herlambang, MM.
NPK. 06 03 425

Anggota 1,


Trias Setyowati, SE. MM.
NPK. 05 09 477

Anggota 2,


Pawestri Winahyu, S.Psi, MM.
NPK. 15 09 649


Mengesahkan:

Dekan,



Dr. Arik Susbiyani, M.Si.
NPK. 01 09 289

Ketua Program Studi,


Drs. Anwar, M.Sc.
NPK. 85 03 125

MOTTO

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya”
(QS. Al-Baqarah: 286)

“Cukuplah Allah bagiku; tidak ada Tuhan selain Dia. hanya kepada-Nya aku
bertawakal”
(QS. At-Taubah: 129)

“Sesungguhnya orang yang paling mulia di sisi Allah adalah orang yang paling
taqwa di antara kalian”
(QS. Al-Hujurat: 13)

Nikmati proses dan lakukan yang terbaik!

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua tercinta, yang selalu mendo'akan, memberi kasih sayang, memberi semangat dan menghapus lelahku. terimakasih atas pengorbanannya selama ini.
2. Ibu Dr. Arik Susbiyani, M.Si. sebagai Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammdiyah Jember yang telah memberikan kemudahan dalam penyelesaian skripsi ini.
3. Bapak Drs. Anwar, M.Sc. sebagai Ketua Program Studi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammdiyah Jember yang telah membantu dan mempermudah proses pengajuan skripsi.
4. Bapak Dr. Toni Herlambang, MM. sebagai Dosen Penguji yang telah memberikan saran dan bimbingan kepada peneliti.
5. Kedua dosen pembimbing saya, Ibu Trias Setyowati, SE. MM. sebagai Dosen Pembimbing I dan Ibu Pawestri Winahyu, S.Psi, MM. sebagai Dosen Pembimbing II yang sudah membimbing saya dengan teliti dan sabar. terimakasih.
6. Ucapan terimakasih kepada keluarga besar yang ada di Sumatera Selatan yang telah memberikan dukungan untuk mencapai semua ini, yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu.
7. Teman-teman manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammdiyah Jember yang telah mendukung dan berbagi informasi mengenai skripsi.
8. Sahabat seperjuanganku Elvira puspa dan Budi ayu terimakasih sudah menjadi sahabat terbaik, selalu memberi canda tawa dan memberi warna di kala penatnya kehidupan kampus. Terus semangat dan terus berkarya.
9. Semua orang yang tidak bisa saya sebutkan satu per satu, yang telah berpartisipasi dalam penyelesaian skripsi.
10. Almamater yang saya banggakan Universitas Muhammdiyah Jember.

ABSTRAK

Penelitian mengenai faktor yang memengaruhi keputusan pembelian konsumen pada Batik Rolla Jember. Tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis pengaruh promosi, harga dan inovasi produk terhadap keputusan pembelian konsumen. Teori yang digunakan pada penelitian ini adalah teori promosi, harga, inovasi produk dan keputusan pembelian konsumen. Jenis penelitian deskriptif kuantitatif dengan desain penelitian eksplanatori. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh seluruh konsumen Batik Rolla. Sampel yang digunakan sebanyak 40 responden, menggunakan teknik *non probability sampling* dengan pendekatan *purposive sampling*. Alat analisis menggunakan regresi linier berganda dengan *software* IBM SPSS 20. Analisis regresi menunjukkan bahwa lokasi, harga dan kualitas pelayanan memiliki nilai koefisien positif, yang berarti semua variabel independen berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian konsumen. Hasil uji t menunjukkan bahwa nilai signifikansi lokasi, harga dan kualitas pelayanan lebih kecil dari 0,05, sehingga lokasi, harga dan kualitas pelayanan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen. Hasil Uji F menunjukkan bahwa promosi, harga dan inovasi produk secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Analisis koefisien determinasi menunjukkan bahwa 88,3% keputusan pembelian konsumen di Batik Rolla dipengaruhi oleh promosi, harga dan inovasi produk. Sedangkan sisanya 11,7% dipengaruhi oleh variabel lain diluar model atau persamaan, seperti kualitas produk, kualitas pelayanan dan lain-lain.

Kata kunci: promosi, harga, inovasi produk dan keputusan pembelian konsumen

ABSTRACT

Research about factors that influence purchasing decision at Batik Rolla, Jember. The purpose of this research is to analyze the influence of promotion, price and product innovation to the employee purchasing decision. The theory used in this research is the theory of promotion, price, product innovation and purchasing decision. This type of research is descriptive quantitative and research design is explanatory. The population in this study are all Batik Rolla Customer. The samples used were 40 respondents, using the technique of non-probability sampling with purposive sampling approach. The analysis tool using multiple linear regression with IBM SPSS 20 software. t-test results showed significant value of promotion, price and product innovation is smaller than 0.05, so that partially have a significant influence to the purchasing decision. F test results showed the significant value is 0,000 less than 0.05, so that simultaneous promotion, price and product innovation has a significant influence to the purchasing decision. Regression analysis showed promotion, price and product innovation have a positive influence to the purchasing decision. Coefficient determination test shows that 88.3% of purchasing decision at Batik Rolla Jember, influenced by promotion, price and product innovation. While the remaining 11.7% is influenced by other variables outside the model or equation, like product quality, service quality and others.

Key words: promotion, price, product innovation and purchasing decision

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya persembahkan kepada Allah Subhanahu wa Ta'ala, karena berkat izin dan ridhoNya peneliti dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Pengaruh Promosi, Harga dan Inovasi Produk Terhadap Keputusan Pembelian Pada Batik Tulis Rolla Jember”.

Peneliti sadar bahwa laporan ini tidak mungkin terwujud tanpa bantuan dari pihak lain. Oleh karena itu peneliti menyampaikan ucapan terimakasih kepada semua pihak yang telah berperan dan berpartisipasi dalam membantu penyelesaian skripsi ini.

Sesuai dengan pribahasa yang berbunyi “tak ada gading yang tak retak”, peneliti menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, baik karena keterbatasan ilmu yang dimiliki maupun kesalahan dari pihak pribadi. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi peneliti, pembaca dan bagi almamater tercinta.

Jember, 3 Maret 2017

Yang menyatakan,

Ainur Rohman

NIM. 1310411267

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN	ii
HALAMAN PEMBIMBINGAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
MOTTO.....	v
PERSEMBAHAN.....	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Manfaat Penelitian	7
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1 Landasan Teori.....	8
2.2 Promosi	11
2.3 Harga.....	14
2.4 Inovasi Produk	19
2.5 Penelitian Terdahulu.....	26
2.6 Kerangka Pemikiran.....	28
2.7 Hipotesis	29
BAB 3. METODE PENELITIAN	32
3.1 Identifikasi Variabel	32
3.2 Definisi Operasional Variabel.....	32
3.3 Desain Penelitian	33

3.4 Populasi dan Sampel	34
3.5 Jenis dan Sumber Data	35
3.6 Teknik Pengumpulan Data	35
3.7 Teknik Analisis Data	36
3.7.1 Uji Instrumen Data	36
3.7.2 Analisis Regresi Linier Berganda	37
3.7.3 Uji Asumsi Klasik	38
3.7.4 Uji Hipotesis	39
3.7.5 Analisis Koefisien Determinasi	40
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	41
4.1. Gambaran Umum Perusahaan.....	41
4.1.1 Sejarah Perusahaan	41
4.1.2 Struktur organisasi	42
4.1.3 Visi dan Misi Perusahaan	43
4.2. Gambaran Umum Responden.....	43
4.3. Hasil Analisis Data	49
4.3.1 Uji Instrumen Data.....	49
4.3.2 Analisis Regresi Linier Berganda	50
4.3.3 Uji Asumsi Klasik.....	52
4.3.4 Uji Hipotesis	54
4.3.5 Koefisien Determinasi	56
4.4. Pembahasan.....	56
BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN.....	59
5.1. Kesimpulan	59
5.2. Saran	60
DAFTAR PUSTAKA	61

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1. Data Penjualan Batik Tulis Rolla 1 Tahun Terakhir.....	4
Tabel 1.2. Motif Batik Rolla.....	5
Tabel 2.1. Ringkasan Penelitian Terdahulu.....	27
Tabel 4.1. Jenis Kelamin Responden.....	43
Tabel 4.2. Usia Responden.....	44
Tabel 4.3. Pekerjaan Responden.....	44
Tabel 4.4. Frekuensi Responden Terhadap Indikator dari Promosi.....	45
Tabel 4.5. Frekuensi Responden Terhadap Indikator dari Harga.....	46
Tabel 4.6. Frekuensi Responden Terhadap Indikator dari Inovasi Produk.....	47
Tabel 4.7. Frekuensi Responden Terhadap Indikator dari Keputusan Pembelian.....	48
Tabel 4.8. Hasil Uji Validitas.....	49
Tabel 4.9. Hasil Uji Reliabilitas.....	50
Tabel 4.10. Hasil Analisis Regresi Linier Berganda.....	50
Tabel 4.11. Hasil Uji Multikolinearitas.....	52
Tabel 4.12. Hasil Uji t.....	54
Tabel 4.13. Hasil dan Uji F.....	55
Tabel 4.14. Analisis Koefisien Determinasi.....	56

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Proses Pengambilan Keputusan Pembelian.....	22
Gambar 2.2. Kerangka Pemikiran.....	29
Gambar 4.1. Struktur Organisasi Batik Rolla	41
Gambar 4.2. Hasil Uji Heteroskedastisitas	53
Gambar 4.3. Hasil Uji Normalitas.....	54

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuisisioner Penelitian	64
Lampiran 2. Rekapitulasi Data Kuesioner	69
Lampiran 3. Output SPSS : Frekuensi Jawaban Responden.....	71
Lampiran 4. Output SPSS : Uji Instrumen Data	75
Lampiran 5. Output SPSS : Regresi, Uji Asumsi Klasik dan Uji Hipotesis	82