



**PENGARUH POTONGAN HARGA, KUALITAS PRODUK, LOKASI
PENJUALAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA DEALOVE
FAIR PRICE BOUTIQUE**

**(Studi Kasus Mahasiswi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah
Jember 2014)**



SKRIPSI

Oleh:

Myta Aprilian

1410411245

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JEMBER

2018



**PENGARUH POTONGAN HARGA, KUALITAS PRODUK, LOKASI
PENJUALAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA DEALOVE
FAIR PRICE BOUTIQUE**

**(Studi Kasus Mahasiswi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah
Jember 2014)**

SKRIPSI

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

Oleh:

Myta Aprilian

1410411245

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JEMBER

2018

PERNYATAAN PERSETUJUAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Myta Aprilian

NIM : 1410411245

Prodi : Manajemen

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa karya ilmiah berupa skripsi yang berjudul : PENGARUH POTONGAN HARGA, KUALITAS PRODUK, LOKASI PENJUALAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA DEALOVE FAIR PRICE BOUTIQUE (Studi Kasus Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember 2014). 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 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 di kemudian hari ada pihak – pihak yang dirugikan dari pernyataan yang tidak benar tersebut.

Jember, 18 Oktober 2018

Yang menyatakan,

Myta Aprilian

NIM. 1410411245

PENGESAHAN

Skripsi berjudul: Pengaruh Potongan Harga, Kualitas Produk, Lokasi Penjualan Terhadap Keputusan Pembelian Pada Dealove Fair Price Boutique (Studi Kasus Mahasiswi Fakultas Ekonomi Muhammadiyah Jember 2014) telah diuji dan disahkan oleh Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember pada

Hari : Kamis

Tanggal : 18 Oktober 2018

Tempat : Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember

Tim Penguji

Dr. Abadi Sanosra, SE, SH, MM, M.Si
NPK 05 09 478

Anggota 1,

Anggota 2,

Drs. M. Naely Azhad, M.Si
NIP 19661 231 1990 03 1006

NurSaidah SE, MM
NPK 15 09 637

Mengesahkan,

Dekan,

Ketua Jurusan

Dr. Arik Susbiyani, Msi
NPK 01 09 289

Drs. Anwar, Msc
NPK 85 03 125

MOTTO

“Dan orang-orang yang berusaha dengan bersungguh-sungguh karena memenuhi kehendak agama Kami, sesungguhnya Kami akan memimpin mereka ke jalan-jalan Kami (yang menjadikan mereka bergembira serta memperoleh keridhaan) dan sesungguhnya (pertolongan dan bantuan) Allah adalah berserta orang-orang yang berusaha memperbaiki amalannya”.

(Surah Al'Ankabut: 69)

“Barang siapa menempuh suatu jalan untuk mencari ilmu, maka Allah memudahkannya mendapat jalan syurga”.

(H.R Muslim

“Barang siapa yang mengajak pada kebaikan dia akan memperoleh pahala atas perbuatan baiknya itu serta pahala orang yang mengikutinya dan melaksanakan kebaikan dengan tanpa dikurangi sedikitpun. Sebaliknya, siapa yang mengajak pada kesesatan atau kemungkaran, dia akan mendapat dosa sebagai balasan atas perbuatannya sendiri (ditambah) dosa sebanyak dosa orang yang mengikutinya tanpa dikurangi sedikitpun”.

(HR. Abudaud dan attirmidzi)

PERSEMBAHAN

Hasil karya tulis ini kupersembahkan untuk semua orang yang menjadi bagian dalam hidupku :

- ❖ **Allah SWT**, segala puji syukur atas kehadiran-Nya yang telah memberikan rahmat serta hidayahnya sehingga saya bisa menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan diberikan kemudahan.
- ❖ **Alm. Bapakku Budiono dan Ibuku Khusnul Khotimah** kedua orang tuaku tercinta yang sudah mendidik, membesarkan saya dan memberikan motivasi saat mengerjakan skripsi ini, tanpa kenal lelah rela bekerja keras dalam membiayai kuliahku sehingga saya bisa menyelesaikan skripsi ini.
- ❖ **Mertuaku Bapak Sugiono dan Ibu Sri Lestari**, yang selalu mendoakan dan memberi dukungan selama ini.
- ❖ **Suamiku Moch. Rif'an Rusyda Hafidi**, orang yang aku kasihi dan aku sayangi yang selalu memberikan dukungan serta setia menemaniku selama ini.
- ❖ Kepada dosen pembimbingku **Bapak Naely Azhad dan Ibu Nur Saidah**, terima kasih atas bimbingan serta kesabarannya dalam membimbing dan memberikan masukan terbaik, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
- ❖ **Bapak Abadi Sanosra** selaku dosen Penguji terima kasih atas bimbingan dan memberikan masukan terbaik, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
- ❖ Sahabat-sahabat Tercinta **Anissaul Istifadah, Agustin Putriani, Evi Dwi Mey W, Desy Khoirun Nisa', Novita Wahyu Ningsih, Fiera Retno H, Dani, Ihsan, Ridho, Ulum** yang selalu memberikan support dan motivasi, semangat, dukungan dan doa sehingga skripsi ini selesai dengan baik.
- ❖ Seluruh teman-teman seperjuangan manajemen angkatan 2014 Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember.
- ❖ Almamater yang aku banggakan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember.

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT, karena berkat rahmat dan hidayah-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pengaruh Potongan Harga, Kualitas Produk, Lokasi Penjualan, Terhadap Keputusan Pembelian Pada Dealove Fair Price Boutique (Studi Kasus Mahasiswi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember 2014)”

Peneliti merasa bahwa dalam penyusunan skripsi ini, peneliti banyak mendapat masukan dan bimbingan dari berbagai pihak, maka pada kesempatan ini peneliti mengucapkan terimakasih kepada yang terhormat:

1. Dr. Ir. M. Hazmi, DESS., selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Jember.
2. Ibu Dr. Arik Susbiyani, MSi., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember.
3. Bapak Drs. Anwar, MSc., selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember.
4. Bapak Dr. Abadi Sanosra, SE, SH, MM, M.Si selaku dosen penguji skripsi yang bersedia memberikan saran, bimbingan, dan arahan yang bermanfaat demi kesempurnaan skripsi ini
5. Bapak Drs. Naely Azhad. M. Si., selaku pembimbing I dan Ibu Nur Saidah SE, MM., selaku pembimbing II yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing dan memberi pengarahan perbaikan dan kesempurnaan skripsi ini serta memberikan saran dan petunjuk dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Seluruh Staf Pengajar/dosen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammdiyah Jember yang telah memberikan segenap ilmunya kepada penulis, khususnya Staf Pengajar Jurusan Manajemen.
7. Kedua orang tua dan seluruh keluarga yang telah memberikan doa dan semangat.
8. Saudara-saudaraku, atas dukungan dan doanya, semoga kalian sukses dalam menjalani hidup.
9. Teman-teman seperjuangan Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen Universitas Muhammadiyah Jember 2014.

10. Semua pihak yang tidak bisa disebutkan semua namanya yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Peneliti menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih belum sempurna, oleh karena itu peneliti mengharapkan berbagai kritik dan saran yang bersifat membangun bagi penelitian ini. Akhir kata peneliti mengharapkan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua yang membacanya dan sebagai wahana menambah pengetahuan serta pemikiran. Semoga Allah SWT tetap memberikan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita semua.

Amin.



Jember, 18 Oktober 2018

Peneliti
Myta Aprilian

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
DAFTAR ISI	iii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 <u>Latar</u> Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	7
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Manfaat Penelitian	8
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	9
2.1 Landasan Teori	9
2.1.1 Manajemen Pemasaran	9
2.1.2 Konsep Pemasaran	10
2.1.3 Pemasaran	11
2.1.4 Bauran Pemasaran	11
2.1.5 Potongan Harga	12
2.1.6 Kualitas Produk	13
2.1.7 Lokasi Penjualan	16
2.1.8 Keputusan Pembelian	17
2.2 Penelitian Terdahulu	19
2.3 Kerangka Konseptual	20
2.4 Hipotesis Penelitian	21
BAB 3 METODOLOGI PENELITIAN	25
3.1 Identifikasi Variabel	25
3.2 Definisi Operasional Variabel	25
3.2.1 Variabel Independen	25
3.2.2 Variabel Dependen	26
3.3 Populasi dan Sampel	27
3.1.1 populasi	27

3.1.2 sampel	27
3.3.3 Teknik Pengambilan Sampel	28
3.4 Jenis dan Sumber Data	28
3.4.1 Data Primer	28
3.4.2 Data Sekunder	29
3.5 Teknik Pengumpulan Data	29
3.5.1 wawancara	29
3.5.2 kuesioner	29
3.6 Skala Pengukuran	30
3.7 Uji Instrumen Data	30
3.7.1 Uji Validitas	30
3.7.2 Uji Reliabilitas	31
3.8 Analisis Data	32
3.8.1 Analisis Deskriptif Kuantitatif	32
3.8.2 Analisis Regresi Linier Berganda	32
3.9 Uji Asumsi Klasik	33
3.9.1 Uji Multikolinearitas	33
3.9.2 Uji Normalitas	34
3.9.3 Uji Heteroskedastisitas	34
3.10 Uji Hipotesis	35
3.10.1 Uji T	35
3.10.2 Uji F	36
3.10.3 Uji R^2 (Koefisien Determinasi)	37
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN	38
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian	38
4.1.1 Profil Dealove Fair Price Boutique Jember	38
4.1.2 Visi dan misi Dealove Fair Price Boutique Jember	39
4.1.3 Struktur Organisasi Dealove Fair Price Boutique Jember	39
4.1.3.1 Tugas dan Fungsi	40
4.2 Statistik Deskriptif Responden	40
4.2.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Umur	41

4.2.2	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	41
4.2.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Frekuensi Pembelian	42
4.3	Jenis Data	42
4.3.1	Statistik Deskriptif Variabel Penelitian.....	42
4.3.1.1	Potongan Harga	42
4.3.1.2	Kualitas Produk	43
4.3.1.3	Lokasi Penjualan	43
4.3.1.4	Keputusan Pembelian	44
4.3.2	Uji Validitas dan Reliabilitas	45
4.3.2.1	Uji Validitas	45
4.3.2.2	Uji Reliabilitas	46
4.3.3	Uji Asumsi Klasik.....	46
4.3.3.1	Uji Multikolinearitas	46
4.3.3.2	Uji Normalitas	47
4.3.3.3	Uji Heteroskedastisitas	48
4.3.4	Analisis Regresi Linear Berganda.....	49
4.3.5	Uji T	51
4.3.6	Uji F	53
4.3.7	Koefisien Determinasi Berganda (R^2)	53
4.4	Pembahasan	54
4.4.1	Pengaruh Potongan Harga Terhadap Keputusan Pembelian	54
4.4.2	Pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian	55
4.4.3	Pengaruh lokasi penjualan terhadap keputusan pembelian	56
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN		57
5.1	Kesimpulan	57
5.2	Saran	57
DAFTAR PUSTAKA		59

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Jenis Pakaian Yang Dijual Dealove Fair Price Boutique	5
Tabel 1.2	Data Penjualan Dealove Fair Price Boutique	5
Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu	19
Tabel 4.1	Statistik Deskriptif Demografi Responden	41
Tabel 4.2	Distribusi Frekuensi Jawaban Responden Terhadap Variabel Potongan Harga	42
Tabel 4.3	Distribusi Frekuensi Jawaban Responden Terhadap Variabel Kualitas Produk	43
Tabel 4.4	Distribusi Frekuensi Jawaban Responden Terhadap Variabel Lokasi Penjualan	43
Tabel 4.5	Distribusi Frekuensi Jawaban Responden Terhadap Variabel Keputusan Pembelian	44
Tabel 4.6	Rekapitulasi Hasil Uji Validitas	45
Tabel 4.7	Hasil Uji Reliabilitas	46
Tabel 4.8	Collinearity Statistic	47
Tabel 4.9	Hasil Perhitungan Analisis Regresi Linier Berganda.....	50
Tabel 4.10	Hasil Uji T	51
Tabel 4.11	Hasil Uji F	53
Tabel 4.12	Hasil Uji R	53

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Grafik Penjualan	6
Gambar 2.1 Proses Pengambilan Keputusan Pembelian	18
Gambar 2.1 Kerangka Konseptual	21
Gambar 4.1 Struktur Organisasi	39
Gambar 4.2 Hasil Uji Normalitas.....	48
Gambar 4.3 Hasil Uji Heteroskedastisitas	49



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Identitas Responden
- Lampiran 2 Kuesioner Penelitian
- Lampiran 3 Rekapitulasi Kuesioner
- Lampiran 4 Distribusi Frekuensi Jawaban Responden
- Lampiran 5 Hasil Uji Validitas
- Lampiran 6 Hasil Uji Reliabilitas
- Lampiran 7 Hasil Analisis Regresi Linear Berganda
- Lampiran 8 Tabel R *Product Moment*, Tabel Distribusi F, Dan Tabel Distribusi T



DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. 2007. **Manajemen Pemasaran & Pemasaran Jasa**: CV. Alfabeta. Bandung.
- Assauri, Sofyan. 2009. *Manajemen Pemasaran Konsep Dasar dan Strategi*. Edisi Pertama. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Ghanimata, Fifyanita 2012. **Analisis Pengaruh Harga, Kualitas Produk, Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian (studi pada Pembeli Produk Bandeng Juwana Elrina Semarang**. Semarang
- Ghozali, Imam. 2005. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan SPSS*. Semarang: Badan Penerbit UNDIP.
- Hasanah, Ria Rohatul 2017. **Pengaruh Harga, Kualitas Produk, Desain Dan Merek Terhadap Keputusan Pembelian Handphone Oppo**. Jember: Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah.
- Husein, Umar. (2000). **Riset Pemasaran Dan Penilaian Konsumen**. Jakarta: PT Gramedia Pustaka.
- Husein, Umar. 2011. *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis Edisi 11*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Ismaya, Sujana, 2006, *Kamus Manajemen*, Cetakan Pertama, Bandung : Pustaka Grafika.
- Kasmir, 2006. **Kewirausahaan. Edisi Revisi**. Penerbit Raja Grafindo Persada. Jakarta
- Kotler, Philip 1997 , *Manajemen Pemasaran : Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*, Edisi Bahasa Indonesia Jilid 2, Jakarta: Salemba empat –Prentice Hall, hal 83-92.
- Kotler, Philip dan Keller, Kevin Lane. 2007. *Menejemen Pemasaran*. Dialih bahasa Oleh Drs. Benyamin Molan, Buku ke Satu Edisi Kedua Belas PT. Indeks, Jakarta.
- Kotler, Philip dan G. Amstrong. 2008. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Alih Bahasa: Damos Sihombing. Jilid 1. Edisi 12. Jakarta: Erlangga
- Kotler, Philip dan Kevin Len Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Jilid 1 Edisi Ke 13. Diterjemahkan oleh: Bob Sabran. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip. 2012. *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Pengendalian*. Salemba Empat, Jakarta.

- Lembang, Rosvita Dua 2010. **Analisis Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Promosi Dan cuaca Terhadap Keputusan Pembelian teh siap minum dalam kemasan merk the botol sosro.** Semarang.
- Lupiyoadi, Rambat. 2001. *Manajemen Pemasaran Jasa.* Salemba Empat. Jakarta.
- Nabhan, Faris dan Enlik Kresnaini. 2005. **Faktor-Faktor yang Berpengaruh Terhadap Keputusan konsumen Dalam Melakukan Pembelian Pada Rumah Makan Di Kota Batu.** *Jurnal Ekonomi dan Manajemen.* Vol.6 No.3, Malang: Fakultas Ekonomi Gajayana.
- Nugroho, Agung. 2005. *Strategi Jitu Memilih Metode Statistik Penelitian Dengan SPSS.* Andi Yogyakarta. Yogyakarta.
- Prayitno. 2010. *Layanan Bimbingan Kelompok dan Konseling Kelompok.* Universitas Negeri Padang..
- Simamora, Henry. 2010. *Manajemen Pemasaran Internasional.* Jilid II, Cetakan Pertama. Jakarta: Salemba Empat.
- Stanton, William J. 2005. *Prinsip Pemasaran (terjemahan).* Edisi 7, jilid 1. Erlangga. Jakarta.
- Sugiyono. 2007. *Metode Penelitian pedidikan pendekatan kuantitatif,kualitatif, dan R&D.* Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Bisnis.* Alfabeta : Bandung.
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D:* Alfabeta. Bandung
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&B:* Alfabeta. Bandung.
- Sujarweni, Wiratna. 2014. *Metode Penelitian: Lengkap, Praktis, dan Mudah Dipahami.* Pustaka Baru Press. Yogyakarta.
- Swasta. 2000. **Manajemen Pemasaran.** Bandung : Armico.
- Tolisindo, Josep 2017. **Pengaruh Potongan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Di Indomaret Lampung Utara Kecamatan Kotabumi Utara.** Bandar Lampung.