

**PENGARUH PROMOSI PENJUALAN DAN KUALITAS PELAYANAN
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN
DI BETA JAYA MART PONOROGO**

SKRIPSI



Oleh :

LOUIS ARIN WIDYASARI

51418029

PROGRAM STUDI MANAJEMEN (KAMPUS KOTA MADIUN)

**FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA SURABAYA**

2022

**PENGARUH PROMOSI PENJUALAN DAN KUALITAS PELAYANAN
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN
DI BETA JAYA MART PONOROGO**

SKRIPSI

**Diajukan Kepada FAKULTAS BISNIS UNIVERSITAS KATOLIK
WIDYA MANDALA SURABAYA Untuk Memenuhi Sebagian
Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen Program Studi
Manajemen (Kampus Kota Madiun)**

OLEH : LOUIS ARIN WIDYASARI 51418029

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN (KAMPUS KOTA MADIUN)
FAKULTAS BISNIS UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA 2022**

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

**PENGARUH PROMOSI PENJUALAN DAN KUALITAS PELAYANAN
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN
DI BETA JAYA MART PONOROGO**

Oleh:
Louis Arin Widyasari
51418029

Telah Disetujui dan Diterima Dengan Baik Untuk Diajukan Kepada Tim Penguji

Pembimbing



Dra. Dyah Kurniawati, M.Si
NIDN. 0713126601

Tanggal : 12 Oktober 2022

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh : Louis Arin Widyasari NIM 51418029

Telah diuji pada tanggal 12 Oktober 2022 dan dinyatakan lulus
oleh Tim Penguji

Ketua Tim Penguji



Vivi Ariyani, S.E., M.Sc
NIDN. 0717128001

Mengetahui,

Dekan,

P. Lodovicus Lasdi, M.M., Ak., CA., CPA
NIDN. 0713097203

Ketua Program Studi,

Dra. Dyah Kurniawati, M.Si
NIDN. 0713126601

**PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH DAN PERSETUJUAN
PUBLIKASI KARYA ILMIAH**

Demi perkembangan ilmu pengetahuan, saya sebagai mahasiswa Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya Kampus Kota Madiun:

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Louis Arin Widyasari

NIM : 51418029

Judul Skripsi : Pengaruh Promosi Penjualan Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Di Beta Jaya Mart Ponorogo

Menyatakan bahwa skripsi ini adalah ASLI karya tulis saya. Apabila terbukti karya ini merupakan *plagiarism*, saya bersedia menerima sanksi yang akan diberikan oleh Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya. Saya menyetujui pula bahwa karya tulis ini dipublikasikan/ditampilkan di internet atau media lain (*digital library* Perpustakaan Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya) untuk kepentingan akademik sebatas sesuai dengan Undang-undang Hak Cipta.

Demikian pernyataan keaslian dan persetujuan publikasi karya ilmiah ini saya buat dengan sebenarnya.

Madiun, 24 Agustus 2022
Yang menyatakan,



(Louis Arin Widyasari)

KATA PENGANTAR

Puji Syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat dan rahmat-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **Pengaruh Promosi Penjualan Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Di Beta Jaya Mart Ponorogo** sebagai syarat untuk menyelesaikan Program Sarjana (S1) pada Program Studi Manajemen Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya Kampus Kota Madiun.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari bahwa penulisan ini tidak dapat terselesaikan tanpa doa serta dukungan dari berbagai pihak. Dalam penulisan skripsi ini peneliti banyak memperoleh dukungan dan bantuan serta saran-saran dari berbagai pihak baik langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini terutama kepada :

1. Tuhan Yesus Kristus yang telah memberikan kehidupan dan kesehatan baik jasmani maupun rohani.
2. Ayah dan Ibu yang selalu sabar dan senantiasa memberikan do'a, semangat dan dukungan sehingga penulis mampu menyelesaikan selama dibangku perkuliahan.
3. Ibu Dra. Dyah Kurniawati, M.Si. selaku dosen pembimbing dan selaku Ketua Program Studi Di Luar Kampus Utama (PSDKU) Manajemen yang telah sabar, teliti, dan ikhlas meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran untuk memberikan bimbingan, semangat, motivasi, dan saran-saran yang sangat berharga kepada penulis selama menyusun skripsi.
4. Seluruh Bapak/Ibu dosen PSDKU Manajemen, Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya Kampus Kota Madiun yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan pengalaman selama masa pekuliahan.
5. Teman-teman seperjuangan Dian Risky, Febe Mei, Irene Yessica, Akib Hadi Daniel, dan seluruh teman-teman kelas A angkatan 2018 terima kasih telah menemani selama masa perkuliahan semoga kita semua diberikan kelancaran dalam menggapai impian.

6. Semua responden yang bersedia meluangkan waktu untuk mengisi koesioner guna membantu proses penyelesaian skripsi.
7. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah memberikan doa, motivasi, serta bantuan sehingga skripsi ini mampu selesai.

Peneliti berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan dapat dijadikan referensi demi pengembangan ke arah yang lebih baik. Semoga Tuhan Yang Maha Esa senantiasa melimpahkan rahmat-Nya kepada kita semua.

Madiun, 24 Agustus 2022

Penulis



Louis Arin Widyasari

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH.....	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
ABSTRAK.....	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian	3
1.4 Manfaat Penelitian	3
1.5 Sistematika Penulisan Skripsi	4
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1 Landasan Teori.....	5
2.1.1 Pemasaran	5
2.1.2 Bauran Pemasaran	5
2.1.3 Kualitas Pelayanan	10
2.1.4 Keputusan Pembelian	12
2.2 Penelitian Terdahulu.....	15
2.3 Pengembangan Hipotesis.....	17
2.3.1 Hubungan antar variabel	17
2.3.2 Rumusan Hipotesis	18
2.4 Kerangka Konseptual.....	18

BAB 3 METODE PENELITIAN.....	19
3.1 Desain Penelitian.....	19
3.2 Identifikasi Variabel, Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel.....	19
3.2.1. Identifikasi Variabel	19
3.2.2. Definisi Operasional Variabel.....	20
3.2.3. Pengukuran Variabel	21
3.3 Jenis dan Sumber Data	21
3.4 Metode Pengumpulan Data	21
3.5 Populasi , Sampel dan Teknik Penyampelan	22
3.6 Analisis Data	23
BAB 4.....	26
ANALISIS DAN PEMBAHASAN	26
4.1 Karakteristik Responden	26
4.1.1. Gambaran Umum Beta Jaya Mart	26
4.2 Deskripsi Data.....	27
4.2.1 Deskripsi Responden	27
4.2.2 Deskripsi Variabel	29
4.3 Hasil Analisis Data.....	33
4.3.1 Uji Kualitas Data	33
4.3.2 Uji Asumsi Klasik	35
4.3.3 Regresi Linier Berganda	37
4.3.4 Pengujian Hipotesis	38
4.4 Pembahasan.....	41
BAB V.....	44
SIMPULAN DAN SARAN	44
5.1 Simpulan	44
5.2 Keterbatasan.....	44
5.3 Saran Akademis	44
DAFTAR PUSTAKA	46
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel

2.1 Perbandingan Penelitian Terdahulu dan Penelitian Sekarang.....	13
4. 1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	29
4. 2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	29
4. 3 Karakteristik Responden Berdasarkan Alamat	30
4. 4 Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan	30
4. 5 Rentang Skala	31
4. 6 Tanggapan Responden terhadap Variabel Promosi Penjualan.....	32
4. 7 Tanggapan Responden terhadap Variabel Kemudahan Penggunaan.....	33
4. 8 Tanggapan Responden terhadap Variabel Keputusan Pembelian.....	34
4. 9 Hasil Uji Validitas.....	36
4. 10 Hasil Uji Reliabilitas	37
4. 11 Hasil Uji Normalitas	38
4. 12 Hasil Uji Multikolinieritas	38
4. 13 Hasil Uji Regresi Linier Berganda	40

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Model Penelitian	18
Gambar 3.1 Kurva Penolakan	27
Gambar 4. 1 Logo Beta Jaya Mart	28
Gambar 4. 2 Grafik Scatterplot	39
Gambar 4. 3 Kurva Daerah Penerimaan dan Penolakan Variabel Promosi Penjualan	42
Gambar 4. 4 Kurva Daerah Penerimaan dan Penolakan Variabel Kualitas Pelayanan	43

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner

Lampiran 2 Karakteristik Responden

Lampiran 3 Jawaban Pertanyaan Variabel

Lampiran 4 Statistik Deskriptif

Lampiran 5 Uji Kualitas Data (Validitas dan Realibilitas)

Lampiran 6 Uji Asumsi Klasik

Lampiran 7 Regresi Linier Berganda dan Koefisien Determinasi

Lampiran 8 Tabel r dan Tabel t

PENGARUH PROMOSI PENJUALAN DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN DI BETA JAYA MART PONOROGO

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis signifikansi pengaruh promosi penjualan dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian konsumen di Beta Jaya Mart Ponorogo. Sampel yang digunakan didalam penelitian ini sebanyak 100 responden, dengan metode *purposive sampling*. Teknik analisis data menggunakan regresi linier berganda. Hasil penelitian menemukan bahwa variabel pengaruh promosi penjualan dan kualitas pelayanan berpengaruh signifikan dan positif terhadap keputusan pembelian konsumen di Beta Jaya Mart Ponorogo.

Kata Kunci : Promosi Penjualan , Kualitas Pelayanan dan Keputusan Pembelian

**EFFECT OF SALES PROMOTION AND SERVICE QUALITY ON
CONSUMER PURCHASE DECISIONS IN BETA JAYA MART
PONOROGO**

ABSTRACT

This study aims to analyze the significance of the effect of sales promotion and service quality on consumer purchasing decisions at Beta Jaya Mart Ponorogo. The sample used in this research is 100 respondents , with purposive sampling method . The data analysis technique used multiple linear regression. The results of the study found that the variables of the influence of sales promotion and service quality had a significant and positive effect on consumer purchasing decisions at Beta Jaya Mart Ponorogo.

Keywords : Sales Promotion Service Quality and Purchase Decision