

**PENGARUH KOMUNIKASI EFEKTIF SALESMAN,  
HARGA, DAN PROMOSI TERHADAP MINAT BELI  
OUTLET RETAIL PADA PRODUK PILKITA DI PT.  
JAVAS TRIPTA SEJAHTERA KANTOR CABANG  
PONOROGO**



**SKRIPSI**

*Diajukan untuk memenuhi tugas dan melengkapi sebagian syarat-syarat  
Guna memperoleh Gelar Sarjana Program Strata Satu (S-1)  
Pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi  
Universitas Muhammadiyah Ponorogo*

*Nama : Ryan Fachrul Rozy  
NIM : 16414300  
Program Studi : Manajemen S1*

**FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS  
MUHAMMADIYAH PONOROGO 2022**

**PENGARUH KOMUNIKASI EFEKTIF SALESMAN,  
HARGA, DAN PROMOSI TERHADAP MINAT BELI  
OUTLET RETAIL PADA PRODUK PILKITA DI PT.  
JAVAS TRIPTA SEJAHTERA KANTOR CABANG  
PONOROGO**



**SKRIPSI**

*Diajukan untuk memenuhi tugas dan melengkapi sebagian syarat-syarat  
Guna memperoleh Gelar Sarjana Program Strata Satu (S-1)  
Pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi  
Universitas Muhammadiyah Ponorogo*

*Nama : Ryan Fachrul Rozy  
NIM : 16414300  
Program Studi : Manajemen S1*

**FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS  
MUHAMMADIYAH PONOROGO 2022**


## HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Pengaruh Komunikasi Efektif Salesman, Harga, dan Promosi terhadap Minat Beli Outlet Retail pada produk Pilkita di PT. Javas Tripta Sejahtera Ponorogo  
Nama : Ryan Fachrul Rozy  
NIM : 16414300  
Tempat, Tanggal Lahir : Ponorogo,04-01-1996  
Program Studi : Manajemen


Isi dan format telah disetujui dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diujikan guna memperoleh Gelar Sarjana Program Strata Satu (S-1) pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo

Ponorogo, 18 Januari 2022


Pembimbing I

  
Titi Rapini, SE.,MM  
NIDN. 0005056301

Pembimbing II

  
Riawan, S.pd.,MM  
NIDN.0705128502


Mengetahui  
Dekan Fakultas Ekonomi

  
Dr. Hadi Sumarsono, SE., M.Si  
NIK. 19760508 200501 11

Dosen Penguji :

  
Titi Rapini, SE.,MM  
NIDN. 0005056301

  
Siti Chamidah, SE.MSi  
NIDN. 0019057101

  
Naning Kristiyana, SE.,MM  
NIDN. 0721117501

## RINGKASAN

*Penelitian ini bertujuan untuk pengaruh Komunikasi Efektif Salesman, Harga dan Promosi terhadap Minat Beli Outlet Retail pada produk Pilkita di PT Javas Tripta Sejahtera Ponorogo serta untuk mengetahui pengaruh Komunikasi Efektif salesman, Harga dan Promosi secara simultan terhadap Minat beli konsumen pada produk Pilkita di PT Javas Tripta Sejahtera Ponorogo. Populasi dalam penelitian ini adalah outlet ritel di PT Javas Tripta Sejahtera Ponorogo yang pernah melakukan pembelian. Jumlah sampel yang diambil sebanyak 150 responden. Data dan hasil responden tersebut di olah menggunakan SPSS. Hasil penelitian menunjukan bahwa Komunikasi Efektif salesman ( $X_1$ ) berpengaruh signifikan terhadap Minat Beli Outlet Retail ( $Y$ ), Harga ( $X_2$ ) tidak berpengaruh signifikan terhadap Minat Beli Outlet Retail ( $Y$ ), dan Promosi ( $X_3$ ) tidak berpengaruh signifikan terhadap Minat Beli Outlet Retail ( $Y$ ) di PT Javas Tripta Sejahtera Ponorogo. Metode analisis penelitian ini menggunakan analisis Regresi Linier Berganda dengan bantuan program perangkat SPSS.*



## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada ALLAH SWT atas ridho NYA saya dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Adapun judul skripsi yang penulis ajukan adalah Pengaruh Komunikasi Efektif salesman, Harga dan Promosi terhadap Minat Beli Konsumen pada produk Pilkita di PT Javas Tripta Sejahtera Ponorogo.


Skripsi ini diajukan untuk memenuhi syarat kelulusan guna mencapai gelar Sarjana Ekonomi. Dalam penyelesaian skripsi ini banyak pihak yang telah membantu, oleh karena itu pada kesempatan ini saya mengucapkan banyak terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Hadi Sumarsono, M. Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi.
2. Ibu Naning Kristiyana, SE., MM selaku Kepala Program Studi Manajemen.
3. Ibu Titi Rapini, SE.,MM selaku Dosen Pembimbing 1.
4. Bapak Riawan, S.pd., MM selaku Dosen Pembimbing 2.
5. Teristimewa penulis ucapakan terimakasih dan penghormatan yang setinggi – tingginya kepada kedua orang tua penulis yang selalu mendoakan, memberikan inspirasi, semangat dan pengorbanan baik secara moril maupun material selama saya terlahir di dunia, sampai saat ini.
6. Istri saya tercinta yang telah mendukung serta memberikan masukan saat proses pembuatan skripsi serta menyemangati saya.
7. Seluruh teman – teman saya , terimakasih atas motivasi dan dukungannya yang diberikan kepada penulis.
8. Seluruh staf Fakultas Ekonomi Universitas Muhammdiyah Ponorogo yang telah membimbing dan membantu penulis selama menyelesaikan studi di FE UMPO.

Penulis menyadari bahwa selama proses penelitian sampai pada penyusunan skripsi ini , banyak kesulitan dan hambatan yang dihadapi. Namun, penulis banyak belajar mengenai hal tersebut. Tidak hanya terkait dengan tema skripsi, melainkan juga berbagi masukan dan nasihat dari berbagai pihak untuk pengembangan diri penulis, terutama terkait dengan *attitude* dan *soft skill*. Penulis juga menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, untuk itu segala kritik dan saran yang sifatnya membangun untuk meningkatkan kualitas ilmiah penulisan ini sangat penulis harapkan. Penulis berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak.

Ponorogo, 09 Februari 2022

Penulis



(Ryan Fachrul Rozy)

## PERNYATAAN TIDAK MELANGGAR KODE ETIK PENELITIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa skripsi ini merupakan karya saya sendiri (ASLI) dan isi dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademis di suatu Institusi pendidikan dan sepanjang pengetahuan saya tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau di terbitkan oleh orang lain kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan di sebutkan dalam daftar pustaka.

Ponorogo, 09 Februari 2022



(Ryan Fachrul Rozy)

NIM 1641430



## DAFTAR ISI

<i>HALAMAN PENGESAHAN</i> .....	<i>I</i>
<i>RINGKASAN</i> .....	<i>II</i>
<i>KATA PENGANTAR</i> .....	<i>III</i>
<i>PERNYATAAN TIDAK MELANGGAR KODE ETIK PENELITIAN</i> .....	<i>IV</i>
<i>DAFTAR ISI</i> .....	<i>V</i>
<i>DAFTAR TABEL</i> .....	<i>VII</i>
<i>DAFTAR GAMBAR</i> .....	<i>VIII</i>
<b><i>BAB I PENDAHULUAN</i></b>	
<i>A. Latar Belakang</i> .....	<i>1</i>
<i>B. Perumusan Masalah</i> .....	<i>3</i>
<i>C. Tujuan Penelitian</i> .....	<i>4</i>
<i>D. Manfaat penelitian</i> .....	<i>4</i>
<b><i>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</i></b>	
<i>A. Kajian Pustaka</i> .....	<i>6</i>
<i>B. Penelitian Terdahulu</i> .....	<i>36</i>
<i>C. Kerangka Penelitian</i> .....	<i>40</i>
<i>D. Hipotesis Penelitian</i> .....	<i>40</i>
<b><i>BAB III METODE PENELITIAN</i></b>	
<i>A. Ruang Lingkup</i> .....	<i>44</i>
<i>B. Populasi Dan Sampel</i> .....	<i>44</i>
<i>C. Data Yang Dibutuhkan</i> .....	<i>45</i>
<i>D. Metode Pengambilan Data</i> .....	<i>45</i>
<i>E. Definisi Operasional Variabel</i> .....	<i>47</i>
<i>F. Uji Instrumen</i> .....	<i>49</i>
<i>G. Uji Analisa Data</i> .....	<i>52</i>
<i>H. Uji Hipotesis</i> .....	<i>54</i>
<b><i>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN</i></b>	
<i>1.1. Hasil Penelitian</i> .....	<i>57</i>
<i>1.2. Pembahasan</i> .....	<i>81</i>

*BAB V KESIMPULAN DAN SARAN*

*A. Kesimpulan* ..... 87

*B. Saran* ..... 88

*DAFTAR PUSTAKA* ..... 90

*LAMPIRAN* ..... 92





## DAFTAR TABEL

<i>Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu .....</i>	<i>36</i>
<i>Tabel 3.1. Gambaran Produk.....</i>	<i>58</i>
<i>Tabel 3.2. Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....</i>	<i>60</i>
<i>Tabel 3.3. Deskripsi Responden Berdasarkan Umur .. ..</i>	<i>60</i>
<i>Tabel 3.4. Deskripsi Responden Berdasarkan Penghasilan .....</i>	<i>61</i>
<i>Tabel 3.5. Tanggapan Responden Variabel Komunikasi Efektif Salesman (X1)..</i>	<i>62</i>
<i>Tabel 3.6. Tanggapan Responden Variabel Harga (X2).....</i>	<i>65</i>
<i>Tabel 3.7. Tanggapan Responden Variabel Promosi (X3).....</i>	<i>67</i>
<i>Tabel 3.8. Tanggapan Responden Variabel Minat Konsumen (Y).....</i>	<i>69</i>
<i>Tabel 3.9. Hasil Uji Validitas.....</i>	<i>72</i>
<i>Tabel 3.10. Hasil Uji Reliabilitas.....</i>	<i>73</i>
<i>Tabel 3.11. Analisis Regresi Linier Berganda.....</i>	<i>75</i>
<i>Tabel 3.12. Analisis Koefisien Diterminasi .....</i>	<i>77</i>
<i>Tabel 3.13. Hasil Uji T.....</i>	<i>78</i>
<i>Tabel 3.14. Hasil Uji F.....</i>	<i>81</i>

**DAFTAR GAMBAR**

*Gambar 2.1. Kerangka Penelitian.....40*

