

**PENGARUH *PERSONAL SELLING SKILL, STORE ENVIRONMENT, DAN IN STORE PROMOTIONS* TERHADAP *BUYING DECISION* PADA KONSUMEN MOBILE
GRAPARI PONOROGO**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi salah satu persyaratan guna memperoleh Gelar
Sarjana Strata satu (S-1) Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen
Universitas Muhammadiyah Ponorogo

Oleh :

Nama : **Widi Pramudya Dharmastuti**
N I M : 12.4.1.2775
Program Studi : Manajemen

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO
2016**

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : **Pengaruh *Personal Selling Skill, Store Environment, dan In Store Promotions* terhadap *Buying Decision* Pada Konsumen Mobile Grapari Ponorogo**

Nama : **Widi Pramudya Dharmastuti**

NIM : 12.41.2775

Program Studi : Manajemen

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

Pembimbing I.



(Dra. UMI FARIDA, MM.)
NIK. 19610110 199112 13

Ponorogo, Agustus 2016
Pembimbing II,



(HADI SUMARSONO, SE.M.Si.)
NIK. 19760508 200501 11

Mengetahui,
Dekan Fak. Ekonomi



(TITI RAPINI, SE.MM)
NIK. 19630505 199001 11

Dosen Penguji



(Dra. UMI FARIDA, MM.)
NIK. 19610110 199112 13



NANING KRISTIANA, SE,MM
NIK. 19750921 200309 14



EDI SANTOSO, SE, MM
NIP. 19740311 200103 12

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan segala rasa puja dan puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa, yang telah memberikan rahmat, taufik, dan hidayah-Nya, sehingga dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul : “**Pengaruh *Personal Selling Skill, Store Environment, dan In Store Promotions* terhadap *Buying Decision* Pada Konsumen Mobile Grapari Ponorogo**” yang mana merupakan salah satu syarat guna mendapatkan gelar sarjana pada Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Muhammadiyah Ponorogo.

Pada kesempatan ini ingin penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Ibu **Titi Rapini, SE, MM** selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo.
2. Ibu **Dra. Umi Farida, MM**, selaku Dosen Pembimbing I dalam penyusunan skripsi ini yang telah banyak memberikan arahan dan bimbingan dalam rangka penyelesaian skripsi ini.
3. Bapak **Hadi Sumarsono, SE. M.Si.** selaku Dosen Pembimbing II, yang telah banyak memberikan arahan dan bimbingan dalam rangka penulisan skripsi ini.
4. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan selama penulis duduk dibangku kuliah.
5. Bapak Kepala dan Staf Telkomsel Area Ponorogo yang telah memberi ijin penelitian dan sekaligus telah banyak membantu kelancaran kegiatan penelitian ini.
6. Semua pihak yang tidak dapat disebut satu persatu, yang juga telah banyak memberikan bantuan dalam bentuk moril maupun materiil sampai terselesaikannya penulisan skripsi ini.

Dalam hal ini penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan dan masih banyak kekurangannya, oleh karena itu dengan segala kerendahan hati penulis selalu

mengharap kritik dan saran demi kesempurnaan skripsi ini sekaligus menjadi bekal dalam penyusunan-penyusunan selanjutnya.

Harapan penulis semoga skripsi ini bisa memberi manfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca pada umumnya.

Ponorogo, Agustus 2016

Penulis,

RINGKASAN

Impulse Buying Decision. *Impulse Buying Decision* adalah perilaku konsumen yang melakukan pembelian secara spontan, tanpa ada perencanaan terlebih dahulu. Ada beberapa faktor yang menyebabkan orang membeli suatu barang diluar rencana, yaitu : hasrat untuk mencoba barang atau merek baru, pengaruh dari iklan yang di tonton, display dan tampilan produk yang menarik, bujukan dari salesman. Berdasarkan beberapa faktor di atas maka penulis memutuskan mengambil 3 unsur atau variabel *Impulse Buying* yaitu *Personal Selling Skill, Store Environment, dan In Store Promotion* yang paling berpengaruh terhadap *Impulse Buying Decision*. Sehingga nantinya dapat mempermudah MoGI Ponorogo dalam peningkatan kuantitas penjualan serta promosi yang dapat meningkatkan penjualan melalui *Impulse Buying Decision*.

Berdasarkan analisis data dengan menggunakan regresi linier berganda, maka diperoleh persamaan sebagai berikut; $Y = 24,514 + 0,402 X_1 + 0,395 X_2 + 0,428 X_3 + e$
Selanjutnya dapat disampaikan maksud dari rumusan dalam persamaan tersebut adalah : (1) pada saat variabel tingkat *personal selling skill, store environment, dan variabel in store promotion* tidak ada atau dalam keadaan konstan, maka besarnya *impulse buying decision* mencapai nilai 24,514. (2) untuk variabel X_1 yang menyatakan nilai sebesar 0,402, yang berarti bahwa apabila variabel *personal selling skill* terjadi peningkatan dalam satu poin saja, maka *impulse buying decision* akan meningkat sebesar 0,402. (3) regresi untuk variabel X_2 yang menyatakan nilai sebesar 0,395, dapat diambil suatu keterangan bahwa apabila variabel *store environment* terdapat perubahan atau peningkatan dalam satu satuan, maka *impulse buying decision* yang terjadi sebesar 0,395, (4) untuk variabel X_3 yang menyatakan nilai sebesar 0,428, dapat diambil suatu keterangan bahwa apabila variabel *in store promotion* terjadi perubahan atau peningkatan dalam satu satuan, maka *impulse buying decision* yang terjadi sebesar 0,428, dimana faktor lainnya dalam keadaan konstan atau faktor lain = 0.

Dari hasil analisis di atas dapat disampaikan tentang besarnya nilai korelasi secara kumulatif atau korelasi secara bersama-sama antara variabel independen secara keseluruhan terhadap variabel dependen diperoleh sebesar (R) 0,864 Sedangkan korelasi determinannya (R^2) = 0,746 yang berarti bahwa antara variabel independen (yaitu variabel X_1 , variabel X_2 dan variabel X_3) terhadap variabel dependen (variabel Y) mempunyai hubungan yang signifikan dengan nilai sebesar 0,746. Selanjutnya hasil analisis dengan t_{test} yaitu untuk variabel X_1 adalah sebesar -3,582, untuk variabel X_2 diperoleh sebesar 5,267, DAN untuk variabel X_3 diperoleh sebesar 5,944. Kemudian untuk nilai t table diketahui 2,000. Kemudian hasil analisis dengan menggunakan F_{hitung} diperoleh hasil sebesar 61,983, dimana dari data F_{tabel} diketahui sebesar 2,760. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa nilai $F_{test} > F_{tabel}$, artinya hipotesis yang menyatakan bahwa variabel independen (yang terdiri dari *personal selling skill, store environment dan in store promotion*) secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel dependen (yaitu *impulse buying decision*) pada konsumen Mobile Grapari Ponorogo.

DAFTAR ISI

| | |
|--|-----|
| Halaman Pengesahan | i |
| Motto | ii |
| Ringkasan | iii |
| Kata Pengantar | iv |
| Pernyataan Tidak Menyimpang Kode Etik Penelitian | vi |
| Daftar Isi | vii |
| Daftar Tabel | ix |
| Daftar Gambar | x |
| Daftar Lampiran | xi |
| BAB I : PENDAHULUAN | |
| 1.1. Latar Belakang | 1 |
| 1.2. Perumusan Masalah | 6 |
| 1.3. Batasan masalah | 6 |
| 1.4. Tujuan dan Manfaat Penelitian | 7 |
| BAB II : TINJAUAN PUSTAKA | |
| 2.1. Landasan Teori | 9 |
| 2.2. Penelitian Terdahulu | 38 |
| 2.3. Kerangka Pemikiran | 39 |
| 2.3. Hipotesis | 41 |
| BAB III : METODE PENELITIAN | |
| 3.1. Ruang Lingkup Penelitian | 42 |
| 3.2. Populasi dan Sampel | 43 |
| 3.3. Metode Pengambilan Data | 45 |

| | | |
|----------------|--|----|
| 3.4. | Definisi Operasional Variabel | 46 |
| 3.5. | Metode Analisa Data | 49 |
| BAB IV. | : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN | |
| 4.1. | Keadaan Umum Obyek Penelitian | 55 |
| 4.2. | Pembahasan dan Implikasinya..... | 75 |
| BAB V | : KESIMPULAN DAN SARAN | |
| 5.1. | Kesimpulan..... | 78 |
| 5.2. | Saran-saran..... | 82 |

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN – LAMPIRAN :

**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 juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis dan/atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Ponorogo, Agustus 2016

Penulis,



Widi Pramudya Dharmastuti
NIM: 12.4.1.2775