

**PENGARUH PROMOSI, HARGA DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA SHOWROOM MOBIL MANGGALA MOTOR
DESA JANTI KECAMATAN SLAHUNG KABUPATEN PONOROGO**

SKRIPSI



Oleh:

Nama : Adham Rizky Pratama

NIM : 18414797

Program Studi : Manajemen

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO**

2022

**PENGARUH PROMOSI, HARGA DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA SHOWROOM MOBIL MANGGALA MOTOR
DESA JANTI KECAMATAN SLAHUNG KABUPATEN PONOROGO**



Diajukan untuk memenuhi tugas dan melengkapi sebagian syarat-syarat
guna memperoleh gelar sarjana Program Strata Satu (S-1)
Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Ponorogo

Nama : Adham Rizky Pratama
NIM : 18414797
Program Studi : Manajemen

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO

2022

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Pengaruh Promosi, Harga dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Pada Showroom Mobil Manggala Motor Desa Janti Kecamatan Slahung Kabupaten Ponorogo

Nama : Adham Rizky Pratama

Nim : 18414797

Tempat, tanggal lahir : Ponorogo, 12 Maret 1999

Program Studi : Manajemen

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

Ponorogo, 4 Agustus 2022

Pembimbing I



Edi Santoso, SE., MM.
NIDN. 0711037401

Pembimbing II



Sri Hartono, SE., MM.
NIDN. 0730127102

Mengetahui

Ketua Program Studi



Dr. Hadi Sumarsono, SE., Msi.
NIP. 19760508 200501 1 002

Dosen Penguji



Edi Santoso, SE., MM.
NIDN. 0711037401



Eka Destriyanto Pristi A. S.A.B., MM.
NIDN. 0711128404



Naning Kristiyana, SE., MM.
NIDN. 0721117501

MOTTO

“Tidak ada kesuksesan tanpa kerja keras, Tidak ada keberhasilan tanpa kebersamaan,
Tidak ada kemudahan tanpa doa.”

(Adham Rizky Pratama)



PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk:

1. Allah SWT yang telah menganugerahkan kemampuan berfikir kepada saya sehingga skripsi ini dapat selesai tepat pada waktunya.
2. Kedua orang tua saya, ayah Sugiono dan ibu Wartini serta saudara-saudara saya yang selalu mendoakan, memberikan motivasi, dan semangat yang luar biasa, sehingga membuat saya semangat dan bertekad untuk segera menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
3. Diriku, yang semangat dan kuat untuk menyelesaikan skripsi ini dengan baik setelah melalui banyak rintangan yang sempat ingin putus asa.
4. Teman terdekat saya Dina Puspitasari yang selalu mensupport saya dan membantu saya dalam segala hal selama mengerjakan skripsi.
5. Teman-teman Manajemen E angkatan 2018 yang selalu memberikan dukungan dan menjadi semangat ketika dalam pengerjaan skripsi.
6. Semua pihak yang telah membantu dan mendukung yang tidak dapat disebutkan satu persatu, terimakasih atas bantuannya dalam terselesaikannya skripsi ini.

RINGKASAN

Kinerja berkaitan erat dengan hasil kerja konsumen yang sesuai dengan perannya dalam organisasi sekaligus merupakan hasil konsumen dalam melaksanakan tugasnya dengan penuh tanggung jawab. Bila kinerja konsumen (*individual performance*) baik, maka kemungkinan besar penampilan perusahaan (*corporate performance*) juga akan baik. Hal ini dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti Pengaruh Promosi manajemen, Harga konsumen yang terjaga serta Kualitas Pelayanan yang sesuai dipatuhi. Penelitian ini bertujuan menganalisis pengaruh Promosi, Harga dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Pada Showroom Mobil Manggala Motor Desa Janti Kecamatan Slahung Kabupaten Ponorogo.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif, yaitu data yang dapat dihitung berupa angka-angka. Penelitian dengan metode kuantitatif ini dimaksudkan untuk mengetahui pengaruh Promosi, Harga dan Kualitas Pelayanan terhadap kinerja konsumen pada Showroom Mobil Manggala Motor Desa Janti Kecamatan Slahung Kabupaten Ponorogo. Analisis data penulis lakukan diawali dengan pengumpulan dan pengolahan data berupa kuesioner tertutup dengan skala likert dimana alternatif jawaban nilai 1 sampai dengan 5 pemberian skor dilakukan atas jawaban pertanyaan baik mengenai Promosi (X_1), Harga (X_2), dan Kualitas Pelayanan (X_3) maupun Keputusan Pembelian (Y).

Berdasarkan hasil pembahasan sesuai dengan data yang dikelola dengan model analisis regresi linear berganda disimpulkan bahwa; Berdasarkan hasil uji t variabel independen Pengaruh Promosi, diperoleh nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$ ($5,730 < 1,984$), maka H_0 diterima, artinya tidak terdapat pengaruh Pengaruh Promosi terhadap Keputusan Pembelian. Harga, diperoleh nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($10,397 > 1,984$) maka H_0 ditolak, artinya terdapat pengaruh Harga terhadap Keputusan Pembelian. Kualitas Pelayanan, diperoleh nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,297 > 1,984$) maka H_0 ditolak, artinya terdapat pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian.

Sementara berdasarkan hasil uji F variabel dependen Keputusan Pembelian, diperoleh nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($151,352 > 2,84$) maka H_0 ditolak, artinya terdapat pengaruh Promosi, Harga dan Kualitas Pelayanan secara bersama-sama/simultan terhadap Keputusan Pembelian.

Key Word: Pengaruh Promosi, Harga, Kualitas Pelayanan, Keputusan Pembelian

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT, karena dengan izin dan ridho-Nya, penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi dengan judul: Pengaruh Promosi, Harga dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian pada Showroom Mobil Manggala Motor Desa Janti Kecamatan Slahung Kabupaten Ponorogo.

Sehubungan dengan itu, pada kesempatan ini dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih yang sebanyak-banyaknya kepada:

1. Dr. H. Happy Susanto, MA., selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Ponorogo.
2. Dr. Hadi Sumarsono, SE, MSi, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo
3. Naning Kristiyana, SE MM., selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Muhammadiyah Ponorogo
4. Edi Santoso, SE., MM., selaku pembimbing I yang telah meluangkan waktu dan kesabaran dalam memberikan pengarahan serta bimbingan kepada penulis.
5. Sri Hartono, SE., MM., selaku pembimbing II yang telah mengarahkan penulis.
6. Kedua orang tua saya, yang membuat saya bisa sampai di titik ini yang membantu dan mendukung saya baik secara moril maupun materil.
7. Untuk teman, sahabat dan kerabat dan semua pihak yang tidak dapat disebut satu persatu yang telah turut bersusah payah dalam memberikan bantuan, terimakasih untuk do'anya. Tanpa do'a kalian aku tidak mungkin akan seperti ini.

Akhirnya dengan segala kerendahan hati, penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis pada khususnya dan pembaca pada umumnya.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Ponorogo, 4 Agustus 2022

Penulis




Adham Rizky Pratama

**PERNYATAAN TIDAK MELANGGAR
KODE ETIK PENELITIAN**

Saya yang bertandatangan di bawah ini menyatakan bahwa, skripsi ini merupakan karya penulis 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 penulis juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis dan/atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Ponorogo, 4 Agustus 2022

Penulis



Adham Rizky Pratama

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Halaman Pengesahan	ii
Motto.....	iii
Persembahan	iv
Ringkasan.....	v
Kata Pengantar	vi
Pernyataan Tidak Melanggar Kode Etik Penelitian.....	vii
Daftar Isi	viii
Daftar Tabel	x
Daftar Gambar	xi
Daftar Bagan	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Kegunaan Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
A. Landasan Teori	7
B. Hasil Penelitian yang Relevan	39
C. Kerangka Pemikiran	41
D. Hipotesis	42
BAB III METODE PENELITIAN	44
A. Jenis Penelitian.....	44
B. Waktu dan Wilayah Penelitian.....	44
C. Populasi dan Sampel	44
D. Jenis dan Sumber Data.....	45
E. Teknik Pengumpulan Data	46
F. Definisi Operasional Variabel Penelitian.....	47
G. Teknik Analisis Data.....	51

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	59
A. Profil Showroom Mobil Manggala Motor Desa Janti Kecamatan Slahung Kabupaten Ponorogo	59
B. Hasil Penelitian	66
C. Analisis Data	73
D. Pembahasan	86
BAB V PENUTUP	94
A. Kesimpulan	94
B. Saran	95
DAFTAR PUSTAKA	97
LAMPIRAN	100



DAFTAR TABEL

Tabel 3.1	Bobot Nilai Setiap Pernyataan.....	52
Tabel 4.1	Konsumen Showroom Mobil Manggala Motor Desa Janti Kecamatan Slahung Kabupaten Ponorogo yang menjadi Responden Penelitian	66
Tabel 4.2	Jenis Kelamin Responden	66
Tabel 4.3	Umur Responden	66
Tabel 4.4	Pendidikan Terakhir Responden	67
Tabel 4.5	Pekerjaan Responden	67
Tabel 4.6	Pendapatan Responden	68
Tabel 4.11	Hasil Uji Validitas Instrumen Penelitian	74
Tabel 4.12	Hasil Uji Reliabilitas Instrumen Penelitian.....	75
Tabel 4.13	Hasil Analisis Regresi Linear Berganda	76
Tabel 4.14	Hasil Analisis Korelasi Berganda	78
Tabel 4.15	Kriteria Penilaian Korelasi Berganda	78
Tabel 4.16	Hasil Analisis Korelasi Berganda	78
Tabel 4.17	Hasil Uji t Pengaruh Promosi	81
Tabel 4.18	Hasil Uji t Harga	83
Tabel 4.19	Hasil Uji t Kualitas Pelayanan	83
Tabel 4.16	Hasil Uji F	85

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Model Lima Tahap Proses Pembelian Konsumen	18
Gambar 2.2	Faktor Determinan di Sekitar Konsumen	19
Gambar 2.3	Dasar Pertimbangan konsumen dalam mengambil Keputusan	21
Gambar 2.4	Model Konsumen Mengambil Keputusan Model Schiffman dan Kanuk (2016)	22
Gambar 3.1	Uji t	57
Gambar 3.2	Uji F	58
Gambar 4.1	Struktur Organisasi Showroom Mobil Manggala Motor Desa Janti Kecamatan Slahung Kabupaten Ponorogo	63
Gambar 4.2	Daerah Penentuan Uji t	60
Gambar 4.3Daerah Penentuan Uji t	60
Gambar 4.4	60
Gambar 4.5	Daerah Penentuan Pengaruh Promosi	61
Gambar 4.6	Daerah Penentuan Pengaruh Harga	61
	Daerah Penentuan Pengaruh Kualitas Pelayanan	
	Daerah Penentuan Uji F	
	Daerah Penentuan Pengaruh Variabel Independen/ X_1 , X_2 dan X_3 (Promosi, Harga dan Kualitas Pelayanan secara bersama-sama/simultan terhadap variabel dependen/ Y (Keputusan Pembelian)	

DAFTAR BAGAN

Bagan 2.1	Kerangka Pemikiran	22
Bagan 4.1	Struktur Organisasi	43

