

**PENGARUH CITRA MEREK, *WORD OF MOUTH*, DAN PERSEPSI HARGA
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN ROKOK ELEKTRIK (*VAPE*) DI
TOKO VAPE ON PONOROGO**



SKRIPSI

Nama : Alvin Adittyia Irawan
NIM : 20415306
Program Studi : Manajemen

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO
2024**

**PENGARUH CITRA MEREK, *WORD OF MOUTH*, DAN PERSEPSI
HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN ROKOK ELEKTRIK
(VAPE) DI TOKO VAPE ON 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 : Alvin Adittyia Irawan
NIM : 20415306
Program Studi : Manajemen

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO**

2024

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : PENGARUH CITRA MEREK, *WORD OF MOUTH*, DAN PERSEPSI HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN ROKOK ELEKTRIK (*VAPE*) DI TOKO *VAPE* ON PONOROGO

Nama : Alvin Aditty Irawan

NIM : 20415306

Tempat, Tanggal Lahir : Ponorogo, 28 Agustus 2001

Program Studi : Manajemen

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

Pembimbing I


Wahna Widhianingrum, S.P., M.M.
NIDN. 0707118602

Ponorogo, 29 Juli 2024

Pembimbing II


Drs. Sujiono, M.M.
NIDK. 8974450022

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi



Dr. Hadi Sumarsono, S.E., M.Si
NIP. 19760508 200501 002

Dosen Penguji,

Ketua Penguji


Wahna Widhianingrum, S.P., M.M.
NIDN. 0707118602

Sekretaris


Nani Kristivana, S.E., M.M.
NIDN. 0721117501

Anggota


Dwi Warni Wahyunningsih, S.E., M.M.
NIDN. 0710048902

ABSTRAK

Alvin Aditty Irawan, NIM 20415306, Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo, Skripsi : “Pengaruh Citra Merek, *Word Of Mouth*, Dan Persepsi Harga Terhadap Keputusan Pembelian Rokok Elektrik (*Vape*) Di Toko *Vape On* Ponorogo”

Penelitian ini mengkaji pengaruh citra merek, *word of mouth*, dan persepsi harga terhadap keputusan pembelian rokok elektrik (*vape*) di Toko *Vape On* Ponorogo. Permasalahan utama penelitian ini ialah apakah ketiga faktor tersebut mempengaruhi keputusan pembelian dalam membeli *vape* di tengah persaingan pasar yang semakin ketat ini, penting memahami faktor-faktor yang paling berpengaruh agar dapat merumuskan strategi pemasaran yang efektif. Tujuan penelitian untuk mengidentifikasi dan menganalisis sejauh mana citra merek, *word of mouth*, dan persepsi harga mempengaruhi keputusan pembelian konsumen di Toko *Vape On* Ponorogo. Dengan mengetahui pengaruh masing-masing faktor tersebut, manajemen toko diharapkan dapat mengambil langkah-langkah yang tepat untuk meningkatkan penjualan dan daya saing produk mereka. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kuantitatif dengan penyebaran kuesioner kepada para konsumen yang pernah melakukan pembelian di Toko *Vape On* Ponorogo. Data yang terkumpul kemudian diolah menggunakan perangkat lunak SPSS versi 29 untuk mendapatkan hasil yang akurat dan reliabel.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa citra merek dan *word of mouth* secara signifikan berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Citra merek yang baik membuat konsumen lebih percaya dan tertarik untuk membeli produk, sementara *word of mouth* yang positif meningkatkan keyakinan konsumen dalam memilih produk. Di sisi lain, persepsi harga belum menunjukkan pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Namun citra merek, *word of mouth*, dan persepsi harga secara bersama-sama atau simultan berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen. Dapat disimpulkan bahwa Toko *Vape On* Ponorogo harus terus berupaya memperkuat citra merek dan mendorong *word of mouth* yang positif untuk meningkatkan keputusan pembelian konsumen. Meskipun persepsi harga belum menunjukkan pengaruh signifikan secara individu, penting bagi manajemen untuk tetap mempertimbangkan aspek harga dalam strategi pemasaran mereka guna meningkatkan daya tarik produk secara keseluruhan.

Kata Kunci : Citra Merek, *Word of Mouth*, Persepsi Harga, Keputusan Pembelian, *Vape*, Toko *Vape On* Ponorogo, SPSS

ABSTRACT

This study examines the influence of brand image, word of mouth, and price perception on the purchase decision of electronic cigarettes (vape) at Vape On Store in Ponorogo. The main issue of this research is whether these three factors influence the purchase decision in the competitive market. Understanding the most influential factors is crucial for formulating effective marketing strategies. The purpose of this study is to identify and analyze the extent to which brand image, word of mouth, and price perception affect consumer purchase decisions at Vape On Store Ponorogo. By understanding the influence of each factor, store management is expected to take appropriate steps to increase sales and the competitiveness of their products. The research method used is a quantitative approach by distributing questionnaires to consumers who have made purchases at Vape On Store Ponorogo. The collected data was then processed using SPSS version 29 to obtain accurate and reliable results.

The results of the study indicate that brand image and word of mouth significantly influence purchase decisions. A good brand image makes consumers more confident and interested in buying the product, while positive word of mouth increases consumer confidence in choosing the product. On the other hand, price perception has not shown a significant influence on purchase decisions. However, brand image, word of mouth, and price perception together or simultaneously influence consumer purchase decisions. It can be concluded that Vape On Store Ponorogo should continue to strengthen brand image and encourage positive word of mouth to increase consumer purchase decisions. Although price perception has not shown a significant individual influence, it is essential for management to consider the price aspect in their marketing strategies to enhance the overall appeal of the product.

Keywords : Brand Image, Word of Mouth, Price Perception, Purchase Decision, Vape, Vape On Store Ponorogo, SPSS

MOTTO

“Sembilan bulan ibuku merakit tubuhku untuk menjadi mesin penghancur badai,
maka tak pantas aku tumbang hanya karena mulut seseorang”

“Orang lain tidak akan bisa paham *struggle* dimasa sulitnya kita, yang mereka
ingin tahu hanya bagian *success stories*. Berjuanglah untuk diri sendiri walaupun
tidak ada yang tepuk tangan. Kelak diri kita dimasa depan akan sangat bangga
denga napa yang kita perjuangkan hari ini. Tetap berjuang ya!”

“Tidak ada kesuksesan tanpa kerja keras. Tidak ada keberhasilan tanpa
kebersamaan. Dan tidak ada kemudahan tanpa do’a”

(Ridwan Kamil)



LEMBAR PERSEMBAHAN

Dengan rasa hormat dan rasa syukur yang tak terhingga, penulis menyampaikan lembar persembahan ini sebagai ungkapan terima kasih kepada mereka yang telah memberikan dukungan, bimbingan, dan motivasi selama penulisan skripsi ini. Penulis mempersembahkan kepada :

1. Kedua orang tua tercinta Bapak Suwito Irawan dan Ibu Narnny L. Anggraini yang selalu memberikan kasih sayang, dukungan moral, dan doa restu dalam menyelesaikan tugas akhir ini
2. Ibu Wahna Widhianingrum, SP., MM dan Bapak Drs. Sujiono, MM selaku dosen pembimbing saya yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan masukan yang sangat berharga dalam penyelesaian skripsi ini dengan tepat waktu
3. Seluruh Dosen Prodi Manajemen Universitas Muhammadiyah Ponorogo
4. Untuk sahabat-sahabat saya yang selalu ada di setiap suka maupun duka. Kebersamaan dan semangat dukungan kalian membuat perjalanan ini lebih berwarna
5. Dan terakhir untuk diri sendiri terima kasih atas tekad, ketekunan, dan semangat untuk menyelesaikan skripsi ini. Setiap tantangan adalah pelajaran berharga dan setiap kegagalan adalah langkah menuju kesuksesan. Semangat ini adalah bukti bahwa setiap usaha memiliki nilai dan arti tersendiri

Semoga skripsi ini dapat menjadi kontribusi kecil dalam dunia pengetahuan dan segala jerih payah ini menjadi investasi untuk masa depan yang lebih baik. Dengan penuh rasa syukur, penulis menutup lembar persembahan ini.

ALVIN ADITTYA IRAWAN

KATA PENGANTAR

Puji Syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul **“Pengaruh Citra Merek, Word Of Mouth, Dan Persepsi Harga Terhadap Keputusan Pembelian Rokok Elektrik (Vape) Di Toko Vape On Ponorogo”** yang disusun sebagai syarat dalam mencapai Gelar Sarjana Strata Satu (S-1) Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo.

Penulis menyadari bahwa terselesaikannya skripsi ini tidak lepas dari bantuan, bimbingan, petunjuk, dan saran dari semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih kepada :

1. Bapak Dr. Hadi Sumarsono, SE., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo
2. Ibu Naning Kristiyana, SE., MM selaku Kepala Program Studi Manajemen Universitas Muhammadiyah Ponorogo
3. Ibu Wahna Widhianingrum, SP., MM dan Bapak Drs. Sujiono, MM sebagai Dosen Pembimbing yang patut mendapat apresiasi khusus atas bimbingan, masukan, dan kesabaran dalam membantu penyusunan laporan hingga tugas akhir ini selesai
4. Dosen Prodi Manajemen Universitas Muhammadiyah Ponorogo yang telah memberikan banyak ilmu dan inspirasinya
5. Masyarakat yang telah membantu peneliti dalam pengisian kuesioner, serta informan yang sudah memberikan wawasan mengenai topik skripsi ini
6. Teman-teman Prodi Manajemen Angkatan 2020

Demikianlah ucapan terimakasih ini kami ucapkan, apabila ada salah kata kami mohon maaf sebesar-besarnya.

Ponorogo, 29 Juli 2024



ALVIN ADITTYA IRAWAN

PERNYATAAN TIDAK MELANGGAR

KODE ETIK PENELITIAN

Saya 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 disuatu 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 dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Ponorogo, 29 Juli 2024



ALVIN ADITYA IRAWAN

DAFTAR ISI

Halaman Sampul Depan.....	ii
Halaman Pengesahan.....	iii
Ringkasan	iv
Motto	vi
Lembar Persembahan.....	vii
Kata Pengantar	viii
Pernyataan Tidak Melanggar Kode Etik Penelitian	ix
Daftar Isi	x
Daftar Tabel.....	xii
Daftar Gambar.....	xiii
Daftar Lampiran.....	xiv
BAB I. PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Perumusan Masalah	6
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian	6
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA.....	9
2.1 Landasan Teori.....	9
2.2 Penelitian Terdahulu	34
2.3 Kerangka Konseptual Penelitian	36
2.4 Hipotesis.....	36
BAB III. METODE PENELITIAN	40
3.1 Ruang Lingkup Penelitian.....	41

3.2 Populasi dan Sampel Penelitian	41
3.3 Metode Pengambilan Data	42
3.4 Definisi Operasional Variabel.....	48
3.5 Metode Analisis Data	50
BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	58
4.1 Hasil Penelitian	58
4.2 Pembahasan.....	91
BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN	97
5.1 Kesimpulan	97
5.2 Saran.....	98
Daftar Pustaka.....	100
Lampiran-Lampiran.....	105



DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Skala Pengukuran.....	45
Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	71
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	72
Tabel 4.3 Karakteristik responden Berdasarkan Pekerjaan.....	72
Tabel 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Memakai.....	73
Tabel 4.5 Tanggapan Responden Mengenai Citra Merek (X1)	74
Tabel 4.6 Tanggapan Responden Mengenai <i>Word Of Mouth</i> (X2)	75
Tabel 4.7 tanggapan Responden Mengenai Persepsi Harga (X3).....	76
Tabel 4.8 Tanggapan Responden Mengenai Keputusan Pembelian (Y).....	77
Tabel 4.9 Hasil Uji Validitas.....	80
Tabel 4.10 Hasil Pengujian Reliabilitas.....	81
Tabel 4.11 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda.....	83
Tabel 4.12 Hasil Uji Koefisien Determinasi.....	86
Tabel 4.13 Hasil Uji T (Parsial)	87
Tabel 4.14 Hasil Uji F (Simultan).....	90

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.3 Kerangka Penelitian	36
Gambar 4.1 Logo <i>Vape On</i> Ponorogo.....	61
Gambar 4.2 Produk Vape di Toko <i>Vape On</i> Ponorogo.....	65
Gambar 4.3 Pemasaran Offline di Toko <i>Vape On</i> Ponorogo.....	66
Gambar 4.4 Pemasaran Online Menggunakan <i>Platform</i> Tiktok.....	66
Gambar 4.5 Pemasaran Online Menggunakan <i>Platform</i> Instagram.....	67
Gambar 4.6 Pemasaran Online Menggunakan <i>Platform</i> Shopee.....	67
Gambar 4.7 Pemasaran Online Menggunakan <i>Platform</i> Tokopedia	68
Gambar 4.8 Struktur Organisasi Ritel Toko <i>Vape On</i> Ponorogo.....	68



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Keterangan Hasil Uji Cek Plagiasi.....	105
Lampiran 2 Artikel dari Skripsi	106
Lampiran 3 Kuisisioner	108
Lampiran 4 Data Penelitian / Tabulasi Kuisisioner	112
Lampiran 5 Hasil Olah Data	118
Lampiran 6 Berita Acara Bimbingan	127
Lampiran 7 Surat Izin Penelitian.....	129
Lampiran 8 Dokumentasi Penelitian.....	130

