

**PENGARUH PROMOSI PENJUALAN DAN KUALITAS
PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA
SOKIN WARKOP DI BEKASI UTARA**

SKRIPSI

OLEH:

NAUFAL YUDHA IRWANTO

202010325387



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA
2024**

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Pengaruh Promosi Penjualan dan Kualitas
Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian
Pada Sokin Warkop di Bekasi Utara

Nama Mahasiswa : Naufal Yudha Irwanto

Nomor Pokok Mahasiswa : 202010325387

Program Studi / Fakultas : Manajemen / Ekonomi dan Bisnis

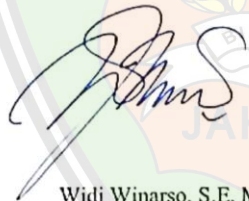
Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 19 Juli 2024

Jakarta, 26 Juli 2024

MENYETUJUI,

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II



Widi Winarso, S.E., M.M
NIDN. 0319067606



Kardinah Indrianna Meutia, S.Pi., M.M
NIDN. 0327059101

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Pengaruh Promosi Penjualan dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Pada Sokin Warkop di Bekasi Utara

Nama Mahasiswa : Naufal Yudha Irwanto

Nomor Pokok Mahasiswa : 202010325387

Program Studi / Fakultas : Manajemen / Ekonomi dan Bisnis

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 19 Juli 2024

Jakarta, 26 Juli 2024

MENGESAHKAN,

Ketua Tim Penguji : Neng Siti Komariah, SE, MM
0327128105

Sekretaris Tim Penguji : Haryudi Anas, SE, MSM
0317117801

Penguji : Widi Winarso, S.E, M.M
0319067606



MENGETAHUI,

Ketua Program Studi
Manajemen

Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Dr. Dovina Navanti, S.T., M.M
NIDN. 0327037601

Prof. Dr. Istianingsih, S.E., M.S.Ak
NIDN. 0318107101

LEMBAR PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Naufal Yudha Irwanto
Nomor Pokok Mahasiswa : 202010325387
Tempat, Tanggal Lahir : Bekasi, 01 Oktober 2002
Alamat : Pondok Ungu Permai Blok Aj 26 No. 18
RT /008 RW / 013 Kec. Babelan
Kel. Bahagia Kab. Bekasi

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

Skripsi saya yang berjudul Pengaruh Promosi Penjualan dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Pada Sokin Warkop di Bekasi Utara. Skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri dan tidak mengandung materi yang ditulis oleh orang lain kecuali pengutipan sebagai referensi yang sumbernya telah dituliskan secara jelas sesuai dengan kaidah penulisan karya ilmiah.

Apabila dikemudian hari ditemukan adanya kecurangan dalam karya ini, maka saya bersedia untuk menerima sanksi dari Universitas Bhayangkara Jakarta Raya sesuai dengan peraturan yang berlaku. Saya mengizinkan skripsi ini dipinjam dan digandakan melalui Perpustakaan Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Saya memberikan izin kepada Perpustakaan Universitas Bhayangkara Jakarta Raya untuk menyimpan skripsi ini dalam bentuk digital dan mempublikasinya melalui internet selama publikasi tersebut melalui portal Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Jakarta, 26 Juli 2024

Yang Membuat Pernyataan.



Naufal Yudha Irwanto

202010325387

ABSTRAK

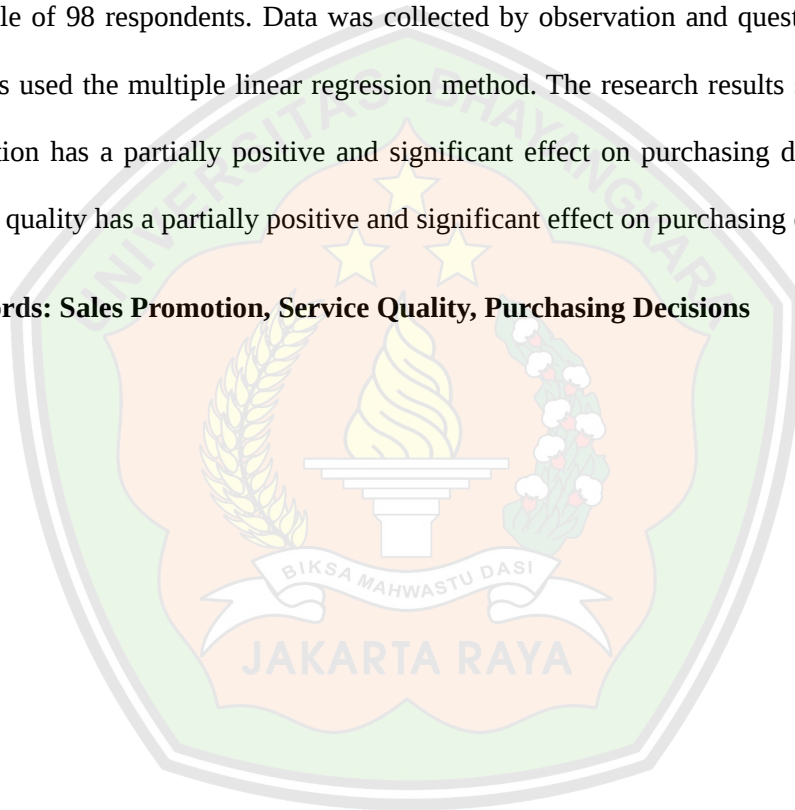
Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Promosi Penjualan Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Pada Sokin Warkop di Bekasi Utara. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian Kuantitatif. Populasi penelitian ini adalah Pelanggan atau Konsumen Sokin Warkop di Bekasi Utara. Metode pengumpulan sampel yang digunakan *Non-Probability Sampling*. *Purposive sampling* adalah metode pendekatan pengambilan sampel dengan rumus hair dan sampel sebanyak 98 Responden. Pengumpulan data dengan cara observasi dan kuesioner, analisis data menggunakan metode regresi linier berganda. Hasil penelitian menyatakan bahwa Promosi Penjualan berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap keputusan pembelian, sedangkan kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap keputusan pembelian.

Kata Kunci: Promosi Penjualan, Kualitas Pelyanan, Keputusan Pembelian

ABSTRACT

This research aims to determine the influence of sales promotions and service quality on purchasing decisions at Sokin Warkop in North Bekasi. This research uses a quantitative type of research. The population of this research is Sokin Warkop customers or consumers in North Bekasi. The sample collection method used was Non-Probability Sampling. Purposive sampling is a sampling approach method using the hair formula and a sample of 98 respondents. Data was collected by observation and questionnaires, data analysis used the multiple linear regression method. The research results state that Sales Promotion has a partially positive and significant effect on purchasing decisions, while service quality has a partially positive and significant effect on purchasing decisions.

Keywords: Sales Promotion, Service Quality, Purchasing Decisions



KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, hingga sampai saat ini penulis diberikan kesehatan, kemudahan dan kelancaran dalam menyelesaikan skripsi yang berjudul **“PENGARUH PROMOSI PENJUALAN DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA SOKIN WARKOP DI BEKASI UTARA”**. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan Program Sarjana (S1) Program Studi Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Dalam penyusunan skripsi ini banyak hambatan serta rintangan yang penulis hadapi namun pada akhirnya penulis dapat menyelesaikannya berkat adanya bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak baik secara moral maupun spiritual. Untuk itu dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Irjen Pol. (Purn) Prof. Dr. H. Bambang Karsono, S.H., M.M., Ph.D., D.Crim (HC) selaku Rektor Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
2. Ibu Prof. Dr. Istianingsih, S.E., M.S.AK selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
3. Ibu Dr. Dovina Navanti, S.T., M.M selaku Ketua Jurusan Program Studi Ekonomi Manajemen.
4. Ibu Murti Wijayanti, S.E., M.M. Selaku Dosen Perwalian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

5. Bapak Widi Winarso, SE, MM selaku Dosen Pembimbing I yang telah meluangkan waktu dan memberikan arahan serta kemudahan dalam membimbing serta memberikan motivasi sehingga skripsi ini selesai.
6. Ibu Kardinah Indrianna Meutia, S.Pi, M.M Selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan pengarahan, masukan serta mengajarkan penulis untuk membuat skripsi dengan baik dan benar.
7. Segenap Dosen dan jajaran Staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
8. Teman Saya Selaku Pemilik (Sokin Warkop) yang telah membantu penulis untuk mengumpulkan informasi dan data penelitian.
9. Kedua orang tua saya tercinta Bapak Darwanto dan Ibu Wiji Rahayu yang selalu mendoakan dan memberikan semangat serta dukungan selama proses pembuatan skripsi ini.
10. Teman-teman seperjuangan saya yang telah membantu dan memberikan dukungan, serta semangat kepada penulis

Akhir kata penulis berharap Tuhan Yang Maha Esa berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Semoga skripsi ini membawa manfaat bagi pengembangan ilmu.

Jakarta, 26 Juli 2024

Penulis,

Naufal Yudha Irwanto

202010325387

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
LEMBAR PERNYATAAN	iii
ABSTRAK	iv
ABSTRACT	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	8
1.3 Tujuan Penelitian	8
1.4 Manfaat Penelitian	8
1.4.1 Manfaat Teoritis.....	9
1.4.2 Bagi Umum.....	9
1.4.3 Bagi Peneliti.....	9
1.4.4 Bagi Pemilik Sokin Warkop di Bekasi Utara.....	9
1.5 Sistematika Penulisan	9
BAB II	11
TINJAUAN PUSTAKA.....	11
2.1 Promosi Penjualan	11
2.2 Kualitas Pelayanan.....	14
2.3 Keputusan Pembelian.....	17
2.4 Peneliti Terdahulu	22
2.5 Kerangka Berpikir.....	25
2.6 Hipotesis Penelitian.....	27
2.6.1 Pengaruh Kualitas Produk (X1) Terhadap Keputusan Pembelian (Y).....	27
2.6.2 Pengaruh Kualitas Pelayanan (X2) Terhadap Keputusan Pembelian (Y).....	27

2.6.3	Pengaruh Promosi Penjualan (X1) dan Kualitas Pelayanan (X2) Terhadap Keputusan Pembelian (Y)	28
BAB III		29
METODELOGI PENELITIAN		29
3.1	Desain Penelitian	29
3.2	Populasi dan Sampel	30
3.2.1	Populasi Penelitian.....	30
3.2.2	Sampel Penelitian.....	30
3.3	Jenis dan Sumber Data.....	33
3.4	Waktu dan Tempat Penelitian	34
3.4.1	Waktu Penelitian	34
3.4.2	Tempat Penelitian	34
3.5	Operasional Variabel.....	34
3.6	Metode Analisis Data dan Pengujian Hipotesis	35
3.6.1	Uji Validitas	35
3.6.2	Uji Reliabilitas Operasional Variabel	35
3.6.3	Uji Asumsi Klasik.....	36
3.6.4	Uji Analisis Regresi Linear Berganda.....	38
3.6.5	Koefisien Korelasi.....	38
3.6.6	Analisis Koefisien Determinasi	39
3.6.7	Uji Hipotesis	40
BAB IV		41
HASIL DAN PEMBAHASAN		41
4.1	Gambaran Umum.....	41
4.1.1	Profil Sokin Warkop	41
4.1.2	Visi.....	41
4.1.3	Misi	42
4.1.4	Struktur Organisasi	42
4.2	Hasil Penelitian	43
4.2.1	Penyebaran dan Pengumpulan Data Kuesioner	43
4.2.2	Karakteristik Responden.....	44
4.3	Uji Instrumen	46
4.3.1	Uji Validitas	46
4.3.2	Uji Realibitas	50

4.4	Hasil Uji Asumsi Klasik	51
4.4.1	Uji Normalitas.....	51
4.4.2	Uji Multikolinieritas.....	53
4.4.3	Uji Heteroskedastisitas.....	53
4.5	Analisis Regresi Linier Berganda	54
4.6	Hasil Uji Hipotesis	56
4.6.1	Uji t	56
4.6.2	Uji Simultan f.....	57
4.6.3	Analisis Koefisien Determinasi (Adjusted R ²)	58
4.7	Pembahasan.....	59
4.7.1	Pengaruh Promosi Penjualan Terhadap Keputusan Pembelian.....	59
4.7.2	Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian	60
4.7.3	Pengaruh Promosi Penjualan dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian.....	61
BAB V		62
KESIMPULAN DAN SARAN		62
5.1	Pembahasan Hasil Penelitian	62
5.2	Implikasi Majerial.....	62
REFERENSI		65
LAMPIRAN		69

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Warkop di Bekasi Utara.....	3
Tabel 1.2 Data Penjualan Sokin Warkop Bulan Maret 2023-Maret 2024	4
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	22
Tabel 3.1 Skala Likert	33
Tabel 4.1 Hasil Penyebaran dan Penerimaan Kuesioner	43
Tabel 4.2 Responden Berdasarkan Usia	44
Tabel 4.3 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	45
Tabel 4.4 Karakteristik berdasarkan Tingkat Pendidikan.....	45
Tabel 4.5 Karakteristik berdasarkan frekuensi pembelian.....	46
Tabel 4.6 Hasil Uji Validitas X1.....	48
Tabel 4.7 Hasil uji Validitas X2.....	49
Tabel 4.8 Hasil Uji Validitas Y	49



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual	25
Gambar 4.1 Struktur Organisasi.....	42
Gambar 4.2 Grafik Normal P-P Plot.....	52
Gambar 4.3 Grafik Scatterplot	54



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 UJI PLAGIARISME	70
Lampiran 2 UJI REFERENSI	72
Lampiran 3 KUESIONER.....	78
Lampiran 4 Hasil Tabulasi Kuesioner.....	82
Lampiran 5 OUTPUT SPSS 24	89

