

**PENGARUH PROMOSI DAN HARGA DALAM MENENTUKAN  
KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK PAKAIAN**

**( STUDI PADA UD. MEGA GROSIR KOTA BLITAR )**

**SKRIPSI**

Diajukan Guna Melengkapi Sebagian Syarat Dalam Melengkapi Gelar Sarjana  
Manajemen

Sarjana Manajemen (SM)



Disusun Oleh :

Nama : Mohammad Bastomi  
NIM : 15221018  
Pembimbing : Tanto Askriyandoko Putro, SE., MM,

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
SEKOLAH TINGGI ILMU KESUMA NEGARA  
BLITAR**

2019

## LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini dosen pembimbing dari,

Nama : Mohammad Bastomi

NIM : 15221018

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

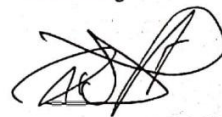
### **Pengaruh Promosi dan Harga Dalam Menentukan Keputusan Pembelian Produk Pakaian (UD. Mega Grosir Kota Blitar)**

Dengan ini menyatakan bahwa Skripsi ini telah melalui proses bimbingan pada tanggal 15 Mei 2019 sampai dengan 14 Oktober 2019 dan memberikan persetujuan atas Skripsi ini untuk diuji di depan dewan penguji Skripsi.

Demikian, persetujuan ini saya berikan sebagai syarat untuk mengikuti ujian komprehensif bagi mahasiswa yang tersebut diatas.

Blitar, 16 Oktober 2019

Pembimbing



Tanto Askriyandoko Putro, S.E, M.M



## LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Nama : Mohammad Bastomi  
NIM : 15221018  
Jurusan : Manajemen  
Program Studi : Manajemen  
Judul Skripsi :

### **Pengaruh Promosi dan Harga Dalam Menentukan Keputusan Pembelian Produk Pakaian (UD Mega Grosir Kota Blitar)**

Dengan ini menyatakan bahwa hasil Skripsi yang telah saya buat ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya.

Apabila ternyata di kemudian hari penulisan Skripsi ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggung jawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.

Demikian, pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tidak dipaksakan.

Blitar, 16 September 2019

Penulis



Mohammad Bastomi

## SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ari Sujiman  
Jabatan : Pemilik UD. Mega Grosir

Dengan ini menyatakan:

Nama : Mohammad Bastomi  
NIM : 15221018  
Kampus : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar  
Jurusan : Manajemen  
Judul : Pengaruh Promosi Dan Harga Dalam Menentukan Keputusan Pembelian Produk Pakaian UD. Mega Grosir

Telah melakukan penelitian pada UD. Mega Grosir Kota Blitar pada tanggal 19 Januari 2019 sampai dengan April 2019 guna menyusun laporan skripsi.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya dan digunakan sebagaimana mestinya.

Blitar, 14 Oktober 2019



## LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul :

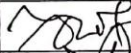

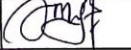
**PENGARUH PROMOSI DAN HARGA DALAM MENETUKAN  
KEPUTUSAN PEMBEIAN PRODUK PAKAIAN  
(STUDI PADA UD MEGA GROSIR KOTA BLITAR)**

Yang disusun oleh :

Nama : Mohammad Bastomi  
Nim : 15221018  
Jurusan : Manajemen  
Program Studi : Manajemen

Telah diuji dan dinyatakan lulus pada 1 November 2019

### SUSUNAN DEWAN PENGUJI:

NO	NAMA	KEDUDUKAN	TANDA TANGAN
1	Iwan Setya Putra S.E., M.M., AK., CA.	PENGUJI I	
2	Tanto Askriyandoko Putro S.E., M.M., MOS.	PENGUJI II	
3	Kristya Damayanti, S.E., M.M.	PENGUJI III	


Blitar, 9 Desember 2019

Mengetahui,

Ketua Program Studi Manajemen

Ketua Dewan Penguji

  
(Tanto Askriyandoko Putro SE.,MM,MOS)

  
(Iwan Setya Putra S.E, M.M ,AK., CA)

## **KATA PENGANTAR**

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya, tidak lupa sholawat dan salam penulis curahkan kepada Nabi Muhammad SAW sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul “PENGARUH PROMOSI DAN HARGA DALAM MENENTUKAN KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK PAKAIAN” sebagai salah satu syarat guna menyelesaikan Program Sarjana (S1) dan juga memperoleh gelar sarjana dalam bidang Manajemen Sekolah Tinggi Ekonomi Kesuma Negara Blitar.

Dalam penyusunan skripsi ini banyak hambatan serta rintangan yang penulis hadapi, namun pada akhirnya dapat melaluinya berkat adanya bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak baik secara moral maupun spiritual. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Iwan Setya Putra,S.E,Ak,M.M selaku Pimpinan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.
2. Tanto Askriyandoko Putro,S.E.M.M selaku Ketua Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ekonomi Kesuma Negara Blitar.
3. Tanto Askriyandoko Putro, S.E,M.M Selaku pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan dan pengarahan materi-materi dalam penyusunan skripsi penulis.
4. Seluruh Dosen Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Kesuma Negara Blitar.

5. Ibunda tercinta dan Ayah tercinta serta adikku yang telah mencurahkan kasih sayang, dorongan doa, nasehat motivasi dan pengorbanan moril maupun materil kepada penulis.
6. Pimpinan dan seluruh karyawan UD.Mega Grosir Kota Blitar yang telah memberikan izin dan membantu kelancaran penelitian.
7. Teman-teman seperjuangan Program Studi Manajemen Angkatan 2015.
8. Sahabat-sahabatku internal dan eksternal kampus. Maulana Yusuf, Fuad Bahari, yang sudah terlebih dahulu wisuda yang memotivasi saya agar cepat lulus serta wisuda, Muchamad Fauzy, Mohammad Nasron Ismail, Johan Pramana Putra, Isna Ariadi Abidin, M. Masrizal, Sandy Prakoso, Yang selalu suport dan menghibur serta memotivasi saya di kala saya malas, jenuh dan tak termotivasi.
9. Ariani Pebri Lestari yang selalu mensupport, memotivasi dan mendorong saya, dikala saya malas dan tak bersemangat.

Penulis menyadari bahwa penelitian ini jauh dari sempurna karena adanya keterbatasan pengalaman dan pengetahuan penulis. Oleh karena itu, penulis mengharapkan segala bentuk saran, masukan dan kritik yang membangun dari pembaca. Penulis berharap penelitian ini dapat bermanfaat bagi para pembaca.

Blitar, 16 September 2019

Penulis,

Mohammad Bastomi

## **ABSTRAK**

### **PENGARUH PROMOSI DAN HARGA DALAM MENENTUKAN KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK PAKAIAN**

Kata Kunci : Promosi, Keputusan Pembelian

Dalam perkembangan dunia bisnis saat ini berjalan dengan pesat seiring dengan meningkatnya kebutuhan yang harus dipenuhi untuk mendapatkan penghasilan, hal ini menjadikan para pelaku usaha untuk terus melakukan pengembangan bisnisnya agar mendapatkan hasil yang optimal. Salah satunya dengan cara mengkomunikasikan produk kepada konsumen melalui kegiatan pemasaran melalui kegiatan promosi. perusahaan melakukan promosi yang maksimal dan memikat agar diminati oleh konsumen sehingga tercapai tujuan perusahaan yaitu memperoleh pangsa pasar yang luas. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui mengenai pengaruh promosi dan harga dalam menentukan keputusan pembelian pada UD. Mega Grosir Kota Blitar. Jenis penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif . data primer yang dikumpulkan melalui kuisisioner yang di sebarakan kepada pelanggan yang membeli produk di UD. Mega Grosir Kota Blitar. Populasi dalam penelitian ini berjumlah 150 orang. Sampel dalam penelitian ini berjumlah 109 responden. Hasil dari uji t pada penelitian ini menunjukkan bahwa adanya pengaruh signifikan promosi dan harga dalam menentukan keputusan pembelian. Hasil dari uji f pada penelitian ini menunjukkan bahwa adanya pengaruh signifikan promosi dan harga dalam menentukan keputusan pembelian. Koefisien determinasi R square diperoleh sebesar 0,567 atau 56% hal ini menunjukkan bahwa variabel promosi dan harga memberikan kontribusi dan sisanya 44% di pengaruhi oleh variabel lain diluar penelitian.



## DAFTAR ISI

JUDUL

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

KATA PENGANTAR ..... i

ABSTRAK ..... iii

DAFTAR ISI ..... iv

DAFTAR TABEL ..... vii

DAFTAR GAMBAR ..... viii

### **BAB I PENDAHULUAN**

A. Latar Belakang Masalah ..... 1

B. Permasalahan ..... 6

C. Rumusan Masalah ..... 7

D. Tujuan Penelitian ..... 7

E. Kegunaan Penelitian ..... 7

## **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

A. Penelitian Terdahulu.....	9
B. Pengertian Pemasaran.....	13
C. Promosi.....	16
D. Bauran Pemasaran .....	17
E. Harga .....	27
F. Keputusan Pembelian .....	32
G. Proses Keputusan Pembelian.....	34
H. Hubungan Antar Variabel .....	38
I. Hipotesis .....	40

## **BAB III METODE PENELITIAN**

A. Waktu dan tempat Penelitian.....	41
B. Jenis Penelitian .....	41
C. Definisi operasional variable.....	42
D. Populasi dan Sampel .....	44
E. Metode Pengumpulan Data .....	46
F. Teknik Analisis Data .....	46
1. Uji Validitas dan Uji Reliabilitas .....	47
a. Uji Validitas .....	47
b. Uji Reliabilitas .....	47

2. Uji Normalitas .....	48
3. Uji Heteroskedastisitas .....	48
4. Uji Multikolinieritas .....	49
5. Analisis Regresi Linier Berganda.....	49
6. Uji Hipotesis.....	49
a. Analisa Uji T.....	49
b. Analisa Uji F.....	51
c. Uji Koefisien Determinasi $R^2$ .....	51
7. Membuat Kesimpulan dari Hasil analisa.....	52

#### **BAB IV ANALISA DATA DAN PEMBAHASAN**

A. Gambaran Umum Tempat Penelitian .....	53
B. Karakteristik Responden .....	58
C. Hasil Analisa Data .....	61
1. Uji Statistik Deskriptif.....	61
2. Uji Validitas.....	65
3. Uji Reliabilitas.....	67
4. Uji Asumsi Klasik .....	70
a. Uji Normalitas.....	71
b. Uji Multikolinieritas .....	71
c. Uji Heteroskedastisitas .....	72

5. Analisis Regresi Linier Berganda.....	73
6. Uji Hipotesis.....	74
a. Analisa Uji T.....	74
b. Analisa Uji F.....	76
7. Uji Koefisien Determinasi $R^2$ .....	77
D. Pembahasan .....	78

## **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

A. Kesimpulan.....	86
B. Saran.....	87

DAFTAR PUSTAKA .....	88
----------------------	----

## LAMPIRAN

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Pendapatan UD.Mega Grosir tahun 2013-2018 .....	6
Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	58
Tabel 4.2 Karakteristik Tingkat Usia Responden .....	59
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan pendidikan Terahir .....	60
Tabel 4.4 Karakteristik Jenis Pekerjaan Responden .....	61
Tabel 4.5 Nilai Rata-Rata Variabel Promosi.....	62
Tabel 4.6 Nilai Rata-Rata Variabel Harga .....	63
Tabel 4.7 Nilai Rata-Rata Variabel Keputusan Pembelian.....	64
Tabel 4.8 Hasil Uji Validitas Variabel Promosi .....	65
Tabel 4.9 Hasil Uji Validitas Variabel Harga .....	66
Tabel 4.10 Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian.....	67
Tabel 4.11 Tabel Uji Reliabilitas Variabel Promosi .....	68
Tabel 4.12 Tabel Uji Reliabilitas Variabel Harga.....	69
Tabel 4.13 Tabel Uji Reliabilitas Variabel Keputusan Pembelian .....	69
Tabel 4.14 Uji Multikolinearitas .....	71
Tabel 4.15 Analisis Regresi Linear Berganda.....	73
Tabel 4.16 Tabel Uji T .....	75
Tabel 4.17 Tabel Uji F .....	76
Tabel 4.18 Hasil Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) .....	77

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Proses Pembelian konsumen Model 5 tahap .....	35
Gambar 2.2 Hubungan Antar Variabel .....	38
Gambar 4.1 Bagian Struktur Organisasi UD. Mega Grosir Kota Blitar .....	55
Gambar 4.2 Hasil Uji Normalitas.....	70
Gambar 4.3 Hasil Uji Heteroskedastisitas .....	72