

**PENGARUH HARGA DAN PROMOSI TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN SMARTPHONE
SAMSUNG DI PSTORE BOGOR**

SKRIPSI

**DIAJUKAN UNTUK MELENGKAPI DAN MEMENUHI SALAH SATU SYARAT
GUNA MEMPEROLEH GELAR SARJANA MANAJEMEN**

OLEH:

MERLIANA HERZA

NPM. 19170073



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PROGRAM SARJANA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BINANIAGA INDONESIA
BOGOR
2022**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PROGRAM SARJANA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BINANIAGA INDONESIA**

PENGESAHAN SKRIPSI

JUDUL : PENGARUH HARGA DAN PROMOSI TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN SMARTPHONE
SAMSUNG DI PSTORE BOGOR

OLEH : MERLIANA HERZA

NPM : 19170073

PEMBIMBING I

PEMBIMBING II

(Dedy Mulyadi, S.Si., M.Kom)

(Hirayanti, Dra., MM)

PENGUJI I

PENGUJI II

(.....)

(.....)

REKTOR
UNIVERSITAS BINANIAGA INDONESIA

(Dr. Ismulyana Djan, S.E., M.M.)

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur peneliti panjatkan kepada Allah SWT yang maha pengasih dan penyayang, atas ridha-Nya peneliti dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan judul “PENGARUH HARGA DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SMARTPHONE SAMSUNG DI PSTORE BOGOR” .

Peneliti menyadari bahwa penulisan ini tidak dapat terselesaikan tanpa dukungan dari berbagai pihak baik moril maupun materil. Oleh karena itu, peneliti ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini terutama kepada:

1. Bapak Dr. Ismulyana Djan, S.E., M.M., selaku Rektor Universitas Binaniaga Indonesia.
2. Bapak Dr. Yuli Anwar, S.E., M.Ak., selaku Wakil Rektor I Bidang Akademik dan Kemahasiswaan Universitas Binaniaga Indonesia dan Bapak Dedy Mulyadi, S.Si, M.Kom., selaku Wakil Rektor II Bidang Sumberdaya Universitas Binaniaga Indonesia.
3. Ibu Yustiana Wardhani, S. Hut., M.M., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Binaniaga Indonesia
4. Bapak Dedy Mulyadi, S.Si, M.Kom. selaku Dosen Pembimbing I, Ibu Hirayanti, Dra., MM selaku Dosen Pembimbing II yang telah mengarahkan dan membimbing penulis sampai dengan seslesainya skripsi ini.

5. Segenap keluarga tercinta dan sahabat yang sudah menyemangati dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Seluruh Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Binaniaga Indonesia yang sudah berkenan memberikan pengetahuan yang bermanfaat selama perkuliahan.
7. Seluruh teman-teman angkatan, terutama untuk kelas B1- Manajemen yang membantu dalam perkuliahan.

Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna dikarenakan terbatasnya pengalaman dan pengetahuan yang dimiliki peneliti. Oleh karena itu, peneliti mengharapkan segala bentuk saran serta masukan bahkan kritik yang membangun dari berbagai pihak. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca dan semua pihak khususnya dalam bidang manajemen pemasaran. Akhir kata, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi peneliti, maupun pihak- pihak yang berkepentingan.

Bogor, Desember 2022

Peneliti

DAFTAR ISI

PENGESAHAN SKRIPSI	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah	9
C. Batasan Masalah	10
D. Rumusan Masalah	10
E. Tujuan Penelitian	11
F. Manfaat Penelitian	11
G. Sistematika Penelitian	12
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	14
A. Manajemen Pemasaran dan Strategi Pemasaran	14
B. Keputusan Pembelian	17
C. Harga	24
D. Promosi.....	31
E. Penelitian Terdahulu	35
F. Kerangka Pemikiran	38
G. Hipotesis	39
BAB III METODE PENELITIAN	43
A. Jenis Penelitian.....	43
B. Lokasi Penelitian.....	43
C. Variabel Penelitian	44
D. Populasi dan Sampel	44
E. Jenis dan Sumber Data	46
F. Operasional Variabel.....	47

G. Instrumen Penelitian.....	50
H. Teknik Analisis Data.....	51
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	62
A. Sejarah dan Profil PStore.....	62
B. Uji Validitas dan Reliabilitas	43
C. Profil Responden.....	68
D. Uji Asumsi Klasik	72
E. Uji Korelasi.....	79
F. Statistik Deskriptif	80
G. Hasil Analisis Regresi Linear Berganda.....	84
H. Uji Hipotesis	85
I. Hasil Uji Koefisien Determinansi	88
J. Pembahasan	89
BAB V_KESIMPULAN DAN SARAN	94
DAFTAR PUSTAKA.....	97
LAMPIRAN	101

DAFTAR TABEL

Tabel 1	Penelitian Terdahulu	35
Tabel 2	Operasional Variabel.....	47
Tabel 3	Skala Likert	50
Tabel 4	Interpretasi Koefisien Korelasi	57
Tabel 5	Hasil Uji Validitas Harga	64
Tabel 6	Hasil Uji Validitas Promosi.....	64
Tabel 7	Hasil Uji Validitas Keputusan Pembelian.....	65
Tabel 8	Hasil Uji Reliabilitas Harga	66
Tabel 9	Hasil Uji Reliabilitas Promosi	67
Tabel 10	Hasil Uji Reliabilitas Keputusan Pembelian	67
Tabel 11	Hasil Uji Kolmogorov Smirnov	75
Tabel 12	Hasil Uji Multikolinearitas	76
Tabel 13	Hasil Uji Linearitas X_1 terhadap Y	78
Tabel 14	Hasil Uji Linearitas X_2 terhadap Y	79
Tabel 15	Hasil Uji Korelasi	80
Tabel 16	Kriteria Rata-Rata Jawaban Responden.....	80
Tabel 17	Distribusi Frekuensi Harga (X_1)	81
Tabel 18	Distribusi Frekuensi Promosi (X_2).....	82
Tabel 19	Distribusi Frekuensi Keputusan Pembelian (Y)	83
Tabel 20	Hasil Uji Analisis Regresi Linear Berganda	84
Tabel 21	Hasil Uji t Harga (X_1) terhadap Keputusan Pembelian (Y)	85

Tabel 22 Hasil Uji t Promosi (X_2) terhadap Keputusan Pembelian (Y).....	86
Tabel 23 Hasil Uji F	87
Tabel 24 Hasil Uji Koefisien Determinansi.....	88

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1	Pemasaran Smartphone di Indonesia	3
Gambar 2	Lima Merek Smartphone dengan Pangsa Pasar Tertinggi	4
Gambar 3	Proses Keputusan Pembelian	21
Gambar 4	Kerangka Berfikir	39
Gambar 5	Logo PStore Bogor	62
Gambar 6	Profil Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	68
Gambar 7	Profil Responden Berdasarkan Alamat	69
Gambar 8	Profil Responden Berdasarkan Usia	70
Gambar 9	Profil Responden Berdasarkan Pendidikan	70
Gambar 10	Profil Responden Berdasarkan Pekerjaan	71
Gambar 11	Profil Responden Berdasarkan Penghasilan	72
Gambar 12	Histogram	73
Gambar 13	Probability Plot	74
Gambar 14	Scatter Plot	77

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Kuesioner Penelitian.....	99
Lampiran 2	Uji Validitas	104
Lampiran 3	Uji Reliabilitas	110
Lampiran 4	Tabulasi Data	111
Lampiran 5	Hasil Output SPSS 24.....	119
Lampiran 6	Tabel r.....	123
Lampiran 7	Tabel t.....	124
Lampiran 8	Tabel F.....	125