



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI

JAKARTA INTERNATIONAL COLLEGE

**ANALISIS PENGARUH HARGA DAN PROMOSI PENJUALAN
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN**

(STUDI KASUS PADA BODYTEC FITNESS CENTRE CABANG KELAPA GADING)

SKRIPSI

DI SUSUN OLEH :

TIKA CAHYANINGSIH

1414.1111.651

DIAJUKAN UNTUK MEMENUHI SALAH SATU SYARAT MENYELESAIKAN SARJANA
EKONOMI STRATA SATU PROGRAM STUDI MANAJEMEN

JAKARTA

2018

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri dan dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Jakarta, 18 Mei 2018

Ttd.



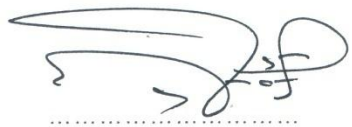
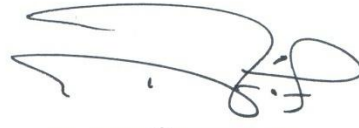

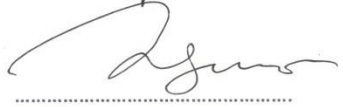
NAMA : TIKA CAHYANINGSIH

NIM : 1414.1111.651

PANITIA UJIAN PROPOSAL SKRIPSI STARTA SATU

Ujian Skripsi diselenggarakan : 14 Agustus 2018

TIM PENGUJI

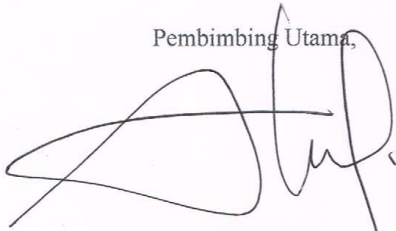
	Nama	Tanda Tangan
Ketua	<u>Drs. H. Anjuma W, M.A.</u>	
Anggota	1. <u>Drs. H. Anjuma W, M.A.</u>	
	2. <u>Dr. Eni Susantimm</u>	
	3. <u>Drs. Mulyono Yusuf M.A.</u>	
	4.

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI
JAKARTA INTERNATIONAL COLLEGE
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : TikaCahyaningsih
NIM : 1414.1111.651
Program Studi : Manajemen
Program Konsentrasi : Manajemen Pemasaran
Judul Skripsi : Analisis Pengaruh Harga dan Promosi Penjualan Terhadap
Keputusan Pembelian pada Bodytec Fitness Centre Cabang
Kelapa Gading

Jakarta, 18 Mei 2018

Pembimbing Utama,



(Arifin Nugroho, SE.MM)

Pembimbing Pendamping,



(Drs H. Arjuna Wiwaha, MM)

Mengetahui,

Puket I Bidang Akademik STIE JIC



(Drs. H. Arjuna Wiwaha, MM)

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT berkat Rahmat, Hidayah, dan Karunia-Nya kepada kita semua sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas proposal skripsi dengan judul “**ANALISIS PENGARUH HARGA DAN PROMOSI PENJUALAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN**”.

Laporan proposal skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk mengerjakan skripsi pada program Strata-1 di Jurusan Manajemen Marketing di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Jakarta International College (STIE JIC) Jakarta.

Penulis menyadari dalam penyusunan proposal skripsi ini tidak akan selesai tanpa bantuan dari berbagai pihak. Karena itu pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ir. Agus Susanto, MM. selaku Ketua STIE Jakarta International College.
2. Bapak Drs. H. ArjunaWiwaha, MM. selaku Puket I Bidang akademik STIE JIC, sekaligus pembimbing pendamping yang telah membimbing dan member masukan kepada penulis dalam menyusun skripsi ini.
3. Bapak Arifin Nugroho, SE. MM. selaku Ketua Prodi Manajemen sekaligus Pembimbing Utama yang telah membimbing dan member masukan kepada penulis dalam menyusun skripsi ini
4. Segenap Dosen JurusanMarketing STIE JIC yang telah memberikan ilmunya kepada penulis.

5. Orang tua, serta adik dan saudara-saudara kami, atas doa, bimbingan, serta kasih sayang yang selalu tercurah selama ini.
6. Keluarga besar Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Jakarta International College (STIE JIC), khususnya teman-teman seperjuangan kami jurusan Manajemen, atas semua dukungan, semangat, serta kerjasamanya.
7. Petugas akademik, dan petugas lainnya serta seluruh warga STIE JIC yang telah memberikan bantuan dalam berbagai hal kepada penulis.
8. Kedua orang tua juga adik saya yang senantiasa selalu memberikan do'a, dan dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas dan kewajiban ini dengan maksimal.
9. Rekan-rekanseperjuanganManajemen 2018 danseluruhmahasiswadanmahasiswiSTIE JIC yang telah menempuh perejalanan bersama serta berbagi ilmu dan pengetahuan di kampus tercinta STIE JIC.
10. Rekan kerja yang bersedia menerima peralihan tugas kantor apabila penulis izin untuk melakukan penelitian terkait dengan penyusunan skripsi ini.
11. Sahabat, rekan, dansemuapihak yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu namanya yang juga ikut adil dalam member dukungan, motivasi, do'a dan semangat kepada penulis.
12. Semua pihak yang tidak mungkin penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu kepada penulis dan motivasi sehingga skripsi dapat terselesaikan.

Jakarta, 01 Agustus 2018

Penulis

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK
KEPENTINGAN AKADEMIK**

Sebagai aktivitas akademi STIE Jakarta International College, saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Tika Cahyaningsih
NIM : 1414.1111.651
Program Studi : Manajemen
Program Konsentrasi : Manajemen Pemasaran
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada STIE Jakarta International College **Hak Bebas Royalti Noneklusif** atas skripsi saya yang berjudul :

“Analisis pengaruh harga dan promosi penjualan terhadap keputusan pembelian pada Bodytec Fitness Centre Cabang Kelapa Gading”

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Non Eksklusif ini STIE Jakarta International College berhak menyimpan, mengalih media/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Jakarta, 01 Agustus 2018





BODYTEC FITNESS

JL. Kelapa Gading Boulevard Blok PD 1 No 12+13 Jakarta
Utara, 14240

Telp 012-4503484

No : 125/08/2018
Lampiran : 1 Lembar
Perihal : Surat Keterangan Hasil Riset

Kepada Yth,
Jakarta Internationa College
(STIE JIC)
Cempaka Putih

Dengan Hormat,

Sehubungan dengan adanya penelitian (Riset) yang dilakukan disalah satu cabang kami Bodytec Fitness Centre Cabang Kelapa Gading jakut, yang dilakukan oleh :

Nama : Tika Cahyaningsih
NIM : 1414.1111.651
Alamat : JL. Budi Mulia No 15c, Pademangan Barat Jakarta Utara

Menegaskan bahwa benar mahasiswi tersebut telah selesai melakukan penelitian (Riset) di Bodytec Fitness Centre Cabang Kelapa Gading dalam membantu membuat karya tulis atau tugas akhir.

Demikian kami sampaikan, Terimakasih.

Hormat kami,

BODYTECFitness
FIT BUT GREAT
Kelapa Gading 021- 4503484

(Manager HRD)

ABSTRAKSI

Analisis Pengaruh Harga dan Promosi Penjualan Terhadap Keputusan Pembelian Studi Kasus Customer Bodytec Fitness Kelapa Gading, 123 halaman, 43 tabel, 8 gambar, Jakarta 2018.

Penelitian ini membahas tentang pengaruh harga dan promosi penjualan terhadap keputusan pembelian. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui seberapa besar pengaruh harga dan promosi penjualan terhadap keputusan pembelian pada Bodytec Fitness Centre.

Penelitian dilaksanakan di Bodytec Fitness Centre cabang Kelapa Gading, Jakarta Utara, mulai sejak Februari sampai Juli 2018. Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian perpustakaan dan penelitian lapangan. Populasi penelitian sebanyak 340 dengan jumlah sampel 172 orang. Hasil penelitian ini menunjukkan adanya pengaruh yang positif dan signifikan antara harga dan promosi penjualan terhadap keputusan pembelian pada Bodytec Fitness Centre.

Daftar acuan 11 buku (2001-2012), 10 jurnal, 8 website pembimbing : Arifin Nugraha dan Arjuna Wiwaha.

Kata Kunci : Harga, Promosi Penjualan, Keputusan Pembelian

ABSTRAK

Tika Cahyaningsih 1414.1111.651, Analysis of the Influence of Sales Prices and Promotions on the Purchase Decision of Case Study of Kelapa Gading Customer Bodytec Fitness, 124 pages, 43 tables, 8 pictures, Jakarta 2018.

This study discusses the influence of prices and sales promotions on purchasing decisions. The purpose of this study is to find out how much influence the price and sales promotion on purchasing decisions at Bodytec Fitness Center.

The study was conducted at Bodytec Fitness Center Kelapa Gading branch, North Jakarta, starting from February to July 2018. The research method used was library research and field research. The research population was 340 with a total sample of 172 people. The results of this study indicate a positive and significant influence between price and sales promotion on purchasing decisions at Bodytec Fitness Center.

Reference list 11 books (2001-2012), 10 journals, 8 websites, mentors : Arifin Nugraha and Arjuna Wiwaha.

Keywords: Price, Sales Promotion, Purchase Decision

DAFTAR ISI

	Hal
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS	ii
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR	v
LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH.....	vi
ABSTRAK.....	vii
DAFTAR ISI.....	x
BAB I PENDAHULUAN	
A. LatarBelakangMasalah	1
B. IdentifikasidanPembatasanMasalah	8
C. PerumusanMasalah	9

	D. Tujuan Penelitian	9
	E. Kegunaan Penelitian	10
BAB II	KAJIAN TEORI, PENELITIAN TERDAHULU, KERANGKA PEMIKIRAN DA	
	. Kajian Teoritis	
	Pengaruh Harga	11
	Promosi Penjualan	16
	Keputusan Pembelian	26
	. Penelitian Terdahulu	33
	. Kerangka Pemikiran	36
	. Hipotesis (*)	37
BAB III	METODOLOGI PENELITIAN	
	. Tempat dan Waktu Penelitian	38
	. Metode Penelitian	38
	. Populasi, Sampel dan Teknik Penarikan Sampel	39
	. Definisi Operasional Variabel	43
	. Instrumen Penelitian	44
	. Uji Kualitas Instrumen Penelitian	45
	. Teknik Analisis Data	49
BAB IV	GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN	

. Sejarah Singkat Perusahaan	57
. Struktur Organisasi	59
. Kegiatan Usaha	61
. Gambaran Keberhasilan dan Kendala Perusahaan.....	62
BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
. Deskripsi Data Penelitian	63
1 Harga.....	63
2 Promosi Penjualan.....	71
3 Keputusan Pembelian.....	79
. Pengolahan Data	87
. Pengujian Hipotesis (*)	90
. Pembahasan Hasil Penelitian	114
BAB VI KESIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN	
. Kesimpulan	119
. Keterbatasan	119
. Saran	120
DAFTAR PUSTAKA	122-123
LAMPIRAN.....	

DAFTAR TABEL

	Hal
TABEL 1.1 :DaftarHarga.....	14
TABEL 2.1 : TujuanPromosiPenjualan.....	23
TABEL 2.2 : PenelitianSebelumnya.....	33
TABEL 3.1 : TeknikPenarikan Sample.....	41
TABEL 3.2 : UjiValiditasHarga.....	46
TABEL 3.3 : UjiValiditasPromosiPenjualan.....	46
TABEL 3.4 : UjiValiditasKeputusanPembelian.....	47
TABEL 3.5 : UjiReabilitasHarga.....	48
TABEL 3.6 : UjiReabilitasPromosiPenjualan.....	48
TABEL 3.7 : UjiReliabilitasKeputusanPembelian.....	48
TABEL 3.8 : PedomanKoefisienKorelasi.....	53
TABEL 5.1 : TanggapanPernyataan No. 1 IndikatorHarga.....	64
TABEL 5.2 : Tanggapanpernyataan No. 2 IndikatorHarga.....	65
TABEL 5.3 : TanggapanPernyataan No. 3 IndikatorHarga.....	66

TABEL 5.4	: Tanggapan Pernyataan No. 4 Indikator Harga.....	67
TABEL 5.5	: Tanggapan Pernyataan No. 5 Indikator Harga.....	68
TABEL 5.6	: Tanggapan Pernyataan No. 6 Indikator Harga.....	69
TABEL 5.7	: Tanggapan Pernyataan No. 7 Indikator Harga.....	70
TABEL 5.8	: Tanggapan Pernyataan No. 8 Indikator Harga.....	71
TABEL 5.9	: Tanggapan Pernyataan No. 1 Indikator Promosi Penjualan.....	72
TABEL 5.10	: Tanggapan Pernyataan No. 2 Indikator Promosi Penjualan.....	73
TABEL 5.11	: Tanggapan Pernyataan No. 3 Indikator Promosi Penjualan.....	74
TABEL 5.12	: Tanggapan Pernyataan No. 4 Indikator Promosi Penjualan.....	75
TABEL 5.13	: Tanggapan Pernyataan No. 5 Indikator Promosi Penjualan.....	76
TABEL 5.14	: Tanggapan Pernyataan No. 6 Indikator Promosi Penjualan.....	77
TABEL 5.15	: Tanggapan Pernyataan No. 7 Indikator Promosi Penjualan.....	78
TABEL 5.16	: Tanggapan Pernyataan No. 8 Indikator Promosi Penjualan.....	79
TABEL 5.17	: Tanggapan Pernyataan No. 1 Indikator Keputusan Pembelian....	80
TABEL 5.18	: Tanggapan Pernyataan No. 2 Indikator Keputusan Pembelian....	81
TABEL 5.19	: Tanggapan Pernyataan No. 3 Indikator Keputusan Pembelian....	82
TABEL 5.20	: Tanggapan Pernyataan No. 4 Indikator Keputusan Pembelian.....	83

TABEL 5.21: Tanggapan Pernyataan No. 5 Indikator Keputusan Pembelian.....	84
TABEL 5.22: Tanggapan Pernyataan No. 6 Indikator Keputusan Pembelian...	85
TABEL 5.23: Tanggapan Pernyataan No. 7 Indikator Keputusan Pembelian.....	86
TABEL 5.24: Tanggapan Pernyataan No. 8 Indikator Keputusan Pembelian.....	87
TABEL 5.25 : Jenis Kelamin Responden.....	88
TABEL 5.26 : Usia Responden.....	88
TABEL 5.27 : Status Pernikahan.....	89
TABEL 5.28 : Pendapatan Responden.....	89
TABEL 5.29 : Pendidikan Responden.....	90
TABEL 5.30 : Uji Normalitas Kolmogrov-Smirnov (KS).....	93
TABEL 5.31 : Uji Multikolinieritas.....	94
TABEL 5.32 : Uji Regresi Linear Sederhana Harga.....	97
TABEL 5.33 : Uji Regresi Linear Sederhana Promosi Penjualan.....	99
TABEL 5.34 : Uji Linear Berganda.....	101
TABEL 5.35 : Uji Koefisien Korelasi Sederhana Harga.....	103
TABEL 5.36 : Uji Koefisien Korelasi Sederhana Promosi Penjualan.....	104
TABEL 5.37 : Uji Koefisien Korelasi Berganda.....	105

TABEL 5.38	: UjiKoefisienDeterminasiHarga.....	106
TABEL 5.39	: UjiKoefisienDeterminasiPromosiPenjualan.....	107
TABEL 5.40	: UjiKoefisienDeterminasiSecaraSimultan.....	108
TABEL 5.41	: UjiStatistik t Harga.....	109
TABEL 5.42	: UjiStatistik t PromosiPenjualan.....	111
TABEL 5.43	: UjiStatistik F.....	113

DAFTAR GAMBAR

	Hal
Gambar 3.1 : Kerangka Berfikir.....	36
Gambar 4.1 : Logo Perusahaan Bodytec.....	59
Gambar 5.1 : Uji Normalitas <i>Histogram</i>	91
Gambar 5.2 : Uji Normalitas P-Plots.....	92
Gambar 5.3 : Uji Heteroskedastisitas Scatterplot.....	96
Gambar 5.4 : Grafik Regresi Linear Sederhana X1 Terhadap Y.....	98
Gambar 5.5 : Grafik Regresi Linear Sederhana X2 Terhadap Y.....	100
Gambar 5.6 : Uji T Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian.....	110
Gambar 5.7 : Uji T Promosi Penjualan Terhadap Keputusan Pembelian.....	112

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 : Tabulasi Data Harga

LAMPIRAN 2 : Tabulasi Data Promosi Penjualan

LAMPIRAN 3 : Tabulasi Data Keputusan Pembelian

LAMPIRAN 4 : Kuesioner

LAMPIRAN 5 : Tabel R

LAMPIRAN 6 : Tabel t

LAMPIRAN 7 : Tabel F

LAMPIRAN 8: Surat Keterangan Riset

LAMPIRAN 9 : Data Diri