

**PENGARUH SALES PROMOTION DAN KUALITAS PELAYANAN
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA TOKO SPAREPART UPS
MOTOR**

Skripsi diajukan untuk melengkapi persyaratan
mencapai gelar Sarjana Manajemen

Oleh:

Mochammad Ali Yunus

NPM: 41183402170043



Strata 1

Program Studi Manajemen

Universitas Islam 45

Fakultas Ekonomi

Bekasi

2024

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

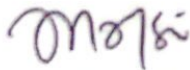
**PENGARUH SALES PROMOTION DAN KUALITAS
PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA
TOKO SPAREPART UPS MOTOR**

Tanggal: 14 Mei 2024

Oleh
Mochammad Ali Yunus
NPM: 41183402170043

Disetujui

Pembimbing



Ria Marginingsih, S.E., M.B.A.

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi


Dr. Husnul Khatimah S.E., M.Si.

Ketua Jurusan Manajemen


Luthpiyah Juliandara, S.E., M.M.

TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

**PENGARUH SALES PROMOTION DAN KUALITAS
PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA
TOKO SPAREPART UPS MOTOR**

Tanggal: 29 Mei 2024

Oleh
Mochammad Ali Yunus
NPM: 41183402170043

Diuji oleh,

Penguji 1



Kurniawati Mulyanti, S.E., M.M.

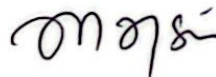
Penguji 2



Luthpiyah Juliandara, S.E., M.M.

Mengetahui

Pembimbing



Ria Marginingsih, S.E., M.B.A.

Dekan Fakultas Ekonomi



Dr. Husnul Khatimah S.E., M.Si.

Ketua Jurusan Manajemen



Luthpiyah Juliandara, S.E., M.M.

PERNYATAAN KEASLIAN PENELITIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Mochammad Ali Yunus
NPM : 41183402170043
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
E-mail : mohammadaliy77@gmail.com

Dengan ini menyatakan dengan sesungguhnya bahwa penelitian saya yang berjudul “Pengaruh Sales Promotion dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian pada Toko Sparepart UPS Motor” bebas dari plagiarism. Rujukan penulisan sudah sesuai dengan teknik penulisan karya ilmiah yang berlaku umum.

Apabila di kemudian hari dapat dibuktikan adanya unsur plagiarisme tersebut, saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan peraturan perundangan yang berlaku.

Bekasi, 25 Juni 2024

Yang Menyatakan,


Mochammad Ali Yunus

ABSTRAK

Mochammad Ali Yunus (41183402170043)

Pengaruh *Sales Promotion* dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian pada Toko Sparepart UPS Motor.

xiv + 99 halaman + 21 tabel + 2 gambar + 18 lampiran

Kata Kunci: *Sales Promotion*, Kualitas Pelayanan, Keputusan Pembelian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh *Sales Promotion* dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian pada Toko Sparepart UPS Motor. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif, dengan data yang digunakan yaitu data primer dan sekunder. Populasi penelitian ini adalah konsumen yang pernah melakukan transaksi di toko UPS Motor. Sampel dalam penelitian ini sebanyak 100 responden dengan ketentuan konsumen yang telah membeli minimal dua kali dan metode yang digunakan yaitu *purposive sampling*. Data analisis menggunakan analisis regresi linear berganda. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa 52,4% variasi variabel dependen keputusan pembelian dapat dijelaskan oleh variabel independen yaitu *sales promotion* dan kualitas pelayanan, dan sisanya dapat dijelaskan oleh variabel lainnya.

Variabel *sales promotion* dalam penelitian berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, hal ini ditunjukkan oleh dengan hasil t hitung sebesar 3,191 lebih besar dari t tabel 1,660 dengan tingkat signifikansi 0,002 lebih kecil dari 0,05. Variabel Kualitas Pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, dengan hasil t hitung sebesar 6,931 dengan tingkat signifikansi 0,000 lebih kecil dari 0,05. Terdapat pengaruh signifikan secara simultan antara variabel bebas yaitu sales promotion dan kualitas pelayanan terhadap variabel terikat yaitu keputusan pembelian dengan nilai Fhitung 59,774 lebih besar dari Ftabel 3,09 dengan tingkat signifikansi 0,000 lebih kecil dari 0,05.

Daftar Pustaka: 38 (2015-2023)

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillah Puji Syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayahnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pengaruh *Sales Promotion* dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian pada Toko Sparepart UPS Motor”.

Skripsi ini diajukan untuk memenuhi salah satu syarat dalam mencapai gelar Sarjana Manajemen (Strata Satu) pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam 45 Bekasi. Dalam penulisan skripsi ini penulis banyak mendapatkan bantuan, dorongan, bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu Ria Marginingsih, S.E., M.B.A. selaku dosen pembimbing yang telah banyak meluangkan waktunya, memberikan arahan, bimbingan, dan tambahan ilmu serta solusi pada setiap permasalahan dalam pembuatan skripsi ini.
2. Ibu Luthpiyah Juliandara, S.E., M.M. selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam 45 Bekasi.
3. Ibu Dr. Husnul Khatimah S.E., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Islam 45 Bekasi.
4. Ibu Kurniawati Mulyanti, S.E., M.M. dan Ibu Luthpiyah Juliandara, S.E., M.M. selaku dosen penguji dan Ibu Yuni Astuti Tri Tartiani, S.E., M.M. selaku dosen penguji komprehensif.
5. Seluruh Bapak/Ibu Dosen dan Staff Fakultas Ekonomi Universitas Islam 45 Bekasi yang telah berkontribusi memberikan ilmu pengetahuan kepada penulis selama masa perkuliahan.
6. Kepada kedua orang tua tercinta Bapak Kamid Suardi dan Ibu Yellis D.N., yang selalu memberikan doa, semangat, motivasi, dukungan baik moril dan material, serta kasih sayang tak terbatas, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

7. Kedua Kakak saya, Karlina Rahayu dan Akbar Firdaus yang sudah ikut serta dalam proses penulis menempuh pendidikan selama ini, dan selalu memberikan doa, semangat, dan dukungan, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
8. Kepada Putri Anggraeni yang selalu memberikan dukungan, doa, semangat, dan motivasi, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
9. Teman-teman Seven Bridge, Dwi Hartanto, Mochammad Adnan, Reza Aditya, Ady Wijayanto, Irfan Permana, dan lain sebagainya yang telah memberikan dukungan dan semangat dalam proses penyelesaian skripsi ini.
10. Teman-teman dari Vespa Rasa yang telah memberikan semangat dalam proses penyelesaian skripsi ini.
11. Rekan-rekan seperjuangan manajemen angkatan 2017 yang telah memberikan semangat untuk penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
12. Semua pihak yang secara langsung maupun tidak langsung telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini yang tidak dapat dituliskan satu persatu. Penulis ucapkan terima kasih atas dukungan dan semangat yang diberikan.

Dengan keterbatasan ilmu dan pengetahuan yang penulis miliki, penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini jauh dari kata sempurna dan masih terdapat kekurangan dan kelemahan, walaupun demikian penulis telah berusaha semaksimal mungkin untuk hasil yang optimal. Oleh karena itu, penulis memohon untuk diberikan kritik dan saran yang membangun dari pembaca guna memperbaiki skripsi ini

Dengan penyusunan skripsi ini penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan dapat digunakan sebagai tambahan informasi dan pengetahuan bagi semua pihak yang membutuhkan.

Wassalamualaikum wr.wb

Bekasi, 25 Juni 2024

Mochammad Ali Yunus

DAFTAR ISI

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
TANDA PENGESAHAN SKRIPSI	iii
PERNYATAAN KEASLIAN PENELITIAN	iv
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah.....	9
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	10
1.4 Ruang Lingkup atau Pembatasan Masalah	10
1.5 Sistematika Pelaporan.....	11
BAB II	12
TINJAUAN PUSTAKA	12
2.1 <i>Sales Promotion</i>	12
2.1.1 Pengertian <i>Sales Promotion</i>	12
2.1.2 Indikator <i>Sales Promotion</i>	13
2.1.3 Hubungan <i>Sales Promotion</i> dengan Keputusan Pembelian.....	14
2.2 Kualitas Pelayanan.....	14

2.2.1 Pengertian Kualitas Pelayanan.....	14
2.2.2 Indikator Kualitas Pelayanan	15
2.2.3 Hubungan Kualitas Pelayanan dengan Keputusan Pembelian.....	16
2.3 Keputusan Pembelian	17
2.3.1 Pengertian Keputusan Pembelian.....	17
2.3.2 Proses Keputusan Pembelian	18
2.3.3 Indikator Keputusan Pembelian	19
2.4 Tinjauan Penelitian Terdahulu.....	20
2.5 Kerangka Pemikiran	22
2.6 Hipotesis Penelitian	24
2.6.1 Pengaruh <i>sales promotion</i> terhadap keputusan pembelian pada toko sparepart UPS Motor	24
2.6.2 Pengaruh kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian pada toko sparepart UPS Motor	25
BAB III	26
METODE PENELITIAN.....	26
3.1 Metode Penelitian	26
3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian	26
3.3 Populasi dan Sampel.....	27
3.4 Jenis Data dan Teknik Pengumpulan Data	28
3.4.1 Jenis Data.....	28
3.4.2 Teknik Pengumpulan Data	28
3.5 Deskripsi Variabel Penelitian	29
3.6 Metode Analisis Data	31

3.6.1 Uji Kualitas Data	31
3.6.2 Uji Asumsi Klasik	32
3.6.3 Analisis Regresi Linier Berganda.....	33
3.6.4 Uji Hipotesis	34
BAB IV	37
HASIL DAN PEMBAHASAN.....	37
4.1 Hasil Penelitian.....	37
4.1.1 Deskripsi Objek Penelitian	37
4.1.2 Deskripsi Subjek Penelitian.....	37
4.2 Deskripsi Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas	39
4.2.1 Hasil Uji Validitas	40
4.2.2 Hasil Uji Reliabilitas.....	42
4.3 Deskripsi Analisis Data	43
4.3.1 Deskripsi Jawaban Responden atas Variabel <i>Sales Promotion</i> (X1)	43
4.3.2 Deskripsi Jawaban Responden atas Variabel Kualitas Pelayanan (X2)	45
4.3.3 Deskripsi Jawaban Responden atas Variabel Keputusan Pembelian (Y).....	46
4.4 Hasil Uji Asumsi Klasik	48
4.4.1 Uji Normalitas	48
4.4.2 Uji Multikolinearitas.....	49
4.4.3 Uji Heteroskedastisitas	51
4.5 Hasil Uji Analisis Regresi Linear Berganda.....	52
4.6 Hasil Uji Hipotesis.....	53
4.6.1 Hasil Uji Parsial (Uji t)	53
4.6.2 Hasil Uji Simultan (Uji F)	54

4.6.3 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R ²)	55
4.7 Pembahasan	56
4.7.1 Pengaruh <i>Sales Promotion</i> Terhadap Keputusan Pembelian	56
4.7.2 Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian	58
4.8 Kelemahan Penelitian	59
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	61
5.1 Simpulan	61
5.2 Saran	61
DAFTAR PUSTAKA	63

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Jumlah Penjualan Pada Toko Sparepart UPS Motor Tahun 2022	2
Tabel 1. 2 Pra Survey Keputusan Pembelian di Toko Sparepart UPS Motor.....	4
Tabel 1. 3 Pra Survey <i>Sales Promotion</i> di Toko Sparepart UPS Motor	6
Tabel 1. 4 Pra Survey Kualitas Pelayanan di Toko Sparepart UPS Motor	8
Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu,.....	20
Tabel 3. 1 Nilai Skala Likert.....	29
Tabel 4. 1 Data responden berdasarkan Jenis Kelamin	38
Tabel 4. 2 Data responden berdasarkan Usia	38
Tabel 4. 3 Uji Validitas Sales Promotion (X1)	40
Tabel 4. 4 Uji Validitas Kualitas Pelayanan (X2).....	41
Tabel 4. 5 Uji Validitas Keputusan Pembelian (Y).....	41
Tabel 4. 6 Hasil Uji Reliabilitas	42
Tabel 4. 7 Skor Jawaban Responden Terhadap Variabel Promosi (X1).....	43
Tabel 4. 8 Skor Jawaban Responden Terhadap Variabel Kualitas Pelayanan (X2) ...	45
Tabel 4. 9 Skor Jawaban Responden Terhadap Variabel Keputusan Pembelian (Y) .	47
Tabel 4. 10 Hasil Uji Normalitas	49
Tabel 4. 11 Hasil Uji Multikolinearitas.....	50
Tabel 4. 12 Regresi Linear Berganda.....	52
Tabel 4. 13 Hasil Uji t (T test)	53
Tabel 4. 14 Hasil Uji F (F Test)	55
Tabel 4. 15 Hasil Uji Koefisien Determinasi	55

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran	24
Gambar 4. 1 Hasil Uji Heteroskedastisitas	51

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian.....	66
Lampiran 2 Hasil Jawaban Responden Sales Promotion (X1)	71
Lampiran 3 Hasil Jawaban Responden Kualitas Pelayanan (X2).....	74
Lampiran 4 Hasil Jawaban Responden Keputusan Pembelian (Y).....	77
Lampiran 5 Hasil Uji Validitas <i>Sales Promotion</i> (X1)	80
Lampiran 6 Hasil Uji Validitas Kualitas Pelayanan (X2).....	82
Lampiran 7 Hasil Uji Reliabilitas	86
Lampiran 8 Hasil Uji Normalitas dan Multikolinearitas	87
Lampiran 9 Hasil Uji Heteroskedastisitas dan Analisis Regresi Linear Berganda.....	88
Lampiran 10 Hasil Uji T, Uji F, dan Koefisien Determinasi	89
Lampiran 11 Tabel Nilai Distribusi F.....	90
Lampiran 12 Tabel Nilai Distribusi T.....	91
Lampiran 13 Tabel R	92
Lampiran 14 Kartu Seminar Proposal Penelitian.....	93
Lampiran 15 Surat Keputusan Pembimbing	95
Lampiran 16 Kartu Bimbingan Skripsi	96
Lampiran 17 Daftar Riwayat Hidup.....	97
Lampiran 18 Bukti Plagiarisme	98

Lampiran 18 Bukti Plagiarisme

SKRIPSI ALI YUNUS .pdf

ORIGINALITY REPORT

22%	23%	10%	12%
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	repository.ubharajaya.ac.id Internet Source	7%
2	repository.unismabekasi.ac.id Internet Source	5%
3	Submitted to Konsorsium Perguruan Tinggi Swasta Indonesia Student Paper	2%
4	eprints.kwikkiangie.ac.id Internet Source	1%
5	Submitted to Universitas Nasional Student Paper	1%
6	eprints.iain-surakarta.ac.id Internet Source	1%
7	Submitted to Bellevue Public School Student Paper	1%
8	repository.umsu.ac.id Internet Source	1%
9	Submitted to Landmark University Student Paper	1%
