

SKRIPSI

**PENGARUH HARGA, KUALITAS PRODUK, PROMOSI TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN
(STUDI KASUS PADA SALADQU BY FIDA)**

**Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Dalam Memperoleh Gelar
Sarjana Manajemen Program Studi Manajemen**



Diajukan oleh :

**INDAH WATI FARA DINA
NPM : 21420080**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS WIJAYA KUSUMA SURABAYA**

2025

SKRIPSI

**PENGARUH HARGA, KUALITAS PRODUK, PROMOSI TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN (STUDI KASUS PADA SALADQU BY FIDA)**

Diajukan oleh:

INDAH WATI FARA DINA

NPM : 21420080

TELAH DISETUJUI DAN DITERIMA DENGAN BAIK OLEH

DOSEN PEMBIMBING



Maqbula Arochman, SE., M.Ak

Tanggal, 1 Agustus 2025

KETUA PROGRAM STUDI



Dr. Adrianto Trimariono, SE., MM

Tanggal, 4 Agustus 2025

SKRIPSI

**PENGARUH HARGA, KUALITAS PRODUK, PROMOSI
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
(STUDI KASUS PADA SALADQU BY FIDA)**

Diajukan oleh:

INDAH WATI FARA DINA

NPM : 21420080

SUSUNAN DEWAN PENGUJI

PEMBIMBING UTAMA



Maqbula Arochman, SE., M.Ak

KETUA TIM PENGUJI



Dr. Djojo Diharjo, SE., MM., M.Ak

ANGGOTA DEWAN PENGUJI LAIN

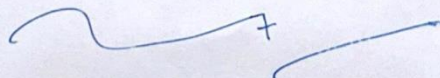


Givana, SE., MM

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan

Untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen

Tanggal 4 Agustus 2025



Dr. Adrianto Trimarjono, SE., MM

Ketua Program Studi

PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Saya menyatakan bahwa di dalam naskah Skripsi tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh diri saya sendiri atau orang lain untuk memperoleh gelar akademik, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam bagian utama Skripsi dan daftar pustaka.

Apabila ternyata di dalam naskah Skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur plagiat, maka saya bersedia jika skripsi digugurkan dan gelar akademik yang telah saya peroleh (SARJANA MANAJEMEN) dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Surabaya, 23 Juli 2025

Yang membuat pernyataan



Indah Wati Fara Dina

21420080

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarokatuh

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufik, serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“Pengaruh Harga, Kualitas Produk, Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Studi Kasus Pada Saladqu by Fida”** Skripsi ini disusun dalam rangka memenuhi syarat akademis untuk mencapai gelar Sarjana Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Wijaya Kusuma Surabaya. Dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah banyak membantu arahan, do'a, serta bimbingan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini antara lain:

1. Allah SWT, yang selalu memberikan kesehatan, kekuatan, kelancaran, rahmat, ridho dan kasih sayang-Nya yang tiada henti-hentinya kepada penulis.
2. Bapak Prof. Dr. H. Widodo Ario Kentjono, dr. Sp.THT-KL (K), FICS. selaku Rektor Universitas Wijaya Kusuma Surabaya.
3. Bapak Drs. Ec. Gimanto Gunawan, MM., M.Ak. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Wijaya Kusuma Surabaya.
4. Bapak Dr. Adrianto Trimarjono, SE., MM. selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Wijaya Kusuma Surabaya.
5. Ibu Maqbula Arochman, SE., M.Ak selaku dosen pembimbing yang selalu memberikan bimbingan, arahan, serta evaluasi mengenai proses penulisan skripsi ini dengan sabar dan penuh perhatian.
6. Ibu Husni Indrawati Wijaya Putri, SE., MM selaku dosen wali yang selalu memberikan masukan dan evaluasi pembelajaran selama perkuliahan kepada penulis.
7. Seluruh dosen Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Wijaya Kusuma Surabaya yang telah memberikan semangat, bimbingan dan banyak ilmu selama perkuliahan.
8. Seluruh staf kemahasiswaan dan akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Wijaya Kusuma Surabaya yang telah memberikan pelayanan terbaik selama proses perkuliahan maupun skripsi.
9. Cinta pertama dan panutanku, ayahanda Ismail, seorang ayah yang menjadi alasan penulis masih bertahan sampai saat ini dan yang selalu memberi semangat juga tempat bersandar untuk berkeluh kesah. Terima kasih atas segala pengorbanan, kasih sayang dan doa yang terbaik, serta segala tanggung jawab yang diberikan selama ini.

10. Ibunda Isnawati, yang senantiasa memberikan dukungan baik moral maupun material, serta tidak henti-hentinya mendoakan dan memberikan kasih sayang kepada penulis hingga mampu menyelesaikan studi sampai sarjana.
11. Adik laki-laki M.Rizal Mahendra yang memberikan semangat dan mengembalikan mood penulis dengan memberikan makanan dan minuman kesukaan penulis.
12. Oktavia Putri kakak sepupu tersayang. Terimakasih sudah menjadi keluarga yang hangat serta sumber kebahagiaan dan yang selalu memberikan semangat dan motivasi serta selalu membantu saya dalam kondisi apapun itu. Terima kasih juga sudah berjuang bersama penulis untuk menyelesaikan pendidikan bersama dan mampu bertahan sampai di titik ini.
13. Seluruh owner dan karyawan Saladqu by Fida yang telah memberikan kesempatan pada penulis untuk melakukan penelitian terkait pelanggan Saladqu by Fida dan atas bantuan untuk memenuhi data serta informasi yang dibutuhkan khususnya kepada ibu owner sebagai narahubung.
14. Gladis Tesalonika sahabat yang sudah seperti adik saya sendiri yang selalu menjadi pendengar sebuah suka duka maupun tangisan penulis, dan yang selalu memberikan semangat kepada penulis sehingga bisa menyelesaikan skripsi dengan baik.
15. Qibella An Najudu Sina dan Bintang Krisna telah berkontribusi dalam penulisan skripsi ini, memberikan dukungan, semangat, tenaga, dan makanan kesukaan penulis. Terima kasih telah menjadi bagian dalam perjalanan penyusunan skripsi ini hingga selesai.
16. Nike, Nadia, Kiki selaku sahabat baik penulis yang menjadi tempat berbagi cerita suka dan duka serta selalu dukungan yang tiada henti kepada penulis. Terima kasih selalu menghibur dan menjadi partner jalan jalan penulis untuk melepas beban selama proses penulisan skripsi ini.
17. Hanum, Priska, Pramita, Kanaya, Faizah, Tasya, dan Nanda teman seperjuangan kuliah yang menjadi alasan penulis untuk semangat menyelesaikan perkuliahan sampai akhir. Terima kasih sudah senantiasa mendengarkan keluh kesah satu sama lain, memberikan dukungan, motivasi semangat dan saling mendoakan, serta saling tolong menolong satu sama lain. Sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.
18. Semua teman-teman Manajemen F 2021 yang telah kebersamai selama perkuliahan dan berjuang bersama untuk menyelesaikan perkuliahan dengan baik dan tepat waktu.
19. Last but not least, Indah Wati Fara Dina, diri saya sendiri. Apresiasi sebesar – besarnya karena telah kuat sampai di titik ini. Yang tidak menyerah sesulit dan sebanyak apapun rintangan saat kuliah maupun proses penyusunan skripsi, yang mampu berdiri tegak ketika dihantam permasalahan yang ada bahkan diremehkan atas kemampuannya sendiri. Terima kasih sudah bertanggung jawab dan semangat untuk menyelesaikan sebaik dan semaksimal mungkin, ini merupakan pencapaian yang patut dibanggakan untuk diri sendiri. *You made it*, Indah!

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh harga, kualitas produk, dan promosi terhadap keputusan pembelian konsumen pada Saladqu by Fida, yang dilatarbelakangi oleh tren gaya hidup sehat yang mendorong konsumen lebih selektif dalam memilih makanan. Metode yang digunakan adalah kuantitatif dengan pendekatan survei terhadap 100 responden yang dipilih secara purposive sampling. Data dianalisis menggunakan regresi linier berganda melalui SPSS 25. Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga, kualitas produk, dan promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian secara parsial, sehingga perusahaan disarankan untuk terus meningkatkan kualitas produk, menetapkan harga yang kompetitif, dan memperkuat strategi promosi guna meningkatkan daya saing

Kata Kunci: Harga, Kualitas Produk, Promosi, Keputusan Pembelian, Saladqu by Fida

ABSTRACT

This study aims to examine the influence of price, product quality, and promotion on consumer purchasing decisions at Saladqu by Fida, based on the growing trend of healthy lifestyles that encourages consumers to be more selective in choosing food products. The research employed a quantitative method with a survey approach involving 100 respondents selected through purposive sampling. Data were analyzed using multiple linear regression with the help of SPSS 25. The results indicate that price, product quality, and promotion each have a positive and significant effect on purchasing decisions. Therefore, it is recommended that the company continuously improve product quality, set competitive pricing, and strengthen promotional strategies to enhance its market competitiveness.

Keywords: Price, Product Quality, Promotion, Purchase Decision, Saladqu by Fida

DAFTAR ISI

COVER	i
LEMBAR PENGESAHAN.....	ii
LEMBAR PERSETUJUAN.....	iii
PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI	iv
KATA PENGANTAR.....	v
ABSTRAK.....	vii
ABSTRACT.....	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
1.5 Sistematika Penelitian.....	7
BAB II TELAAH PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS	9
2.1 Landasan Teori	9
2.1.1 Pengertian Pemasaran	9
2.1.2 Pengertian Manajemen Pemasaran	10
2.1.3 Harga.....	10
2.1.3.1 Pengertian Harga.....	10
2.1.3.2 Tujuan Penetapan Harga.....	12
2.1.3.3 Faktor Yang Mempengaruhi Harga.....	12
2.1.3.4 Dimensi Harga	13
2.1.3.5 Indikator Harga	14
2.1.4 Kualitas Produk	15
2.1.4.1 Definisi Kualitas Produk	15
2.1.4.2 Faktor Kualitas Produk.....	16
2.1.4.3 Indikator Kualitas Produk.....	16
2.1.5 Promosi	17
2.1.5.1 Definisi Promosi	17
2.1.5.2 Fungsi Promosi	18
2.1.5.3 Peran Promosi	19

2.1.5.4	Indikator Promosi.....	20
2.1.6	Keputusan Pembelian.....	20
2.1.6.1	Definisi Keputusan Pembelian.....	20
2.1.6.2	Proses Keputusan Pembelian	21
2.1.6.3	Aspek Keputusan Pembelian	22
2.1.6.4	Faktor Keputusan Pembelian	23
2.1.6.5	Indikator Keputusan Pembelian	25
2.2	Penelitian Sebelumnya.....	27
2.3	Pengembangan Hipotesis	31
2.3.1	Pengaruh Harga terhadap Keputusan Pembelian.....	31
2.3.2	Pengaruh Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian	32
2.3.3	Pengaruh Promosi terhadap Keputusan Pembelian	33
2.4	Kerangka Konseptual.....	34
BAB III	METODE PENELITIAN	35
3.1	Pendekatan Penelitian.....	35
3.2	Populasi dan Sampel Penelitian.....	35
3.2.1	Populasi.....	35
3.2.2	Sampel.....	35
3.3	Identifikasi Variabel	36
3.4	Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel	37
3.4.1	Definisi Operasional	37
3.4.1.1	Harga.....	38
3.4.1.2	Kualitas Produk.....	38
3.4.1.3	Promosi.....	38
3.4.1.4	Keputusan Pembelian.....	39
3.4.2	Pengukuran Variabel.....	39
3.5	Jenis dan Sumber Data Penelitian.....	40
3.5.1	Jenis Data	40
3.5.2	Sumber Data.....	40
3.6	Prosedur Pengumpulan Data	41
3.7	Teknik Analisis Data	42
3.7.1	Uji Instrumen.....	42
3.7.1.1	Uji Validitas.....	42
3.7.1.2	Uji Reliabilitas.....	43
3.7.2	Statistik Deskriptif.....	43

3.7.3 Uji Hipotesis.....	44
3.7.3.1 Uji t	44
3.7.3.2 Koefisien Determinasi.....	45
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	46
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian.....	46
4.1.1 Profil Perusahaan	46
4.2 Karakteristik Responden.....	48
4.2.1 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	48
4.2.2 Responden Berdasarkan Usia	49
4.2.3 Responden Berdasarkan Pekerjaan	50
4.2.4 Responden Berdasarkan Frekuensi Pembelian.....	51
4.3 Analisa Deskriptif.....	51
4.3.1 Variabel Harga	53
4.3.3 Variabel Promosi	55
4.3.5 Variabel Keputusan Pembelian.....	56
4.4 Analisis Data	57
4.4.1 Hasil Uji Kualitas Data	57
4.4.2 Uji Validitas	57
4.4.3 Uji Reabilitas	59
4.4.4 Analisis Regresi Linier Berganda	60
4.5 Hasil Pengujian Hipotesis.....	61
4.5.1 Uji T.....	61
4.5.2 Uji Koefisien Determinan (R^2)	63
4.5 Pembahasan.....	63
4.5.1 Pengaruh Harga terhadap Keputusan Pembelian.....	63
4.5.2 Pengaruh Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian	64
4.5.3 Pengaruh Promosi terhadap Keputusan Pembelian	65
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	66
5.1 Simpulan Penelitian.....	66
5.2 Keterbatasan Penelitian	66
5.3 Saran Penelitian.....	67
DAFTAR PUSTAKA	68
LAMPIRAN	71

DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Skor Penilaian Berdasarkan Skala Likert.....	40
Tabel 4. 1 Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	48
Tabel 4. 2 Identitas Responden berdasarkan Usia	49
Tabel 4. 3 Identitas Responden berdasarkan Pekerjaan	50
Tabel 4. 4 Identitas Responden Berdasarkan Frekuensi Pembelian	51
Tabel 4. 4 Identitas Responden Berdasarkan Frekuensi Pembelian	53
Tabel 4. 6 Tanggapan Responden pada Variabel Kualitas Produk.....	54
Tabel 4. 7 Tanggapan Responden pada Variabel Promosi	55
Tabel 4. 8 Tanggapan Responden pada Variabel Keputusan pembelian	56
Tabel 4. 9 Hasil Uji Validitas	58
Tabel 4. 10 Hasil Uji Reabilitas	59
Tabel 4. 11 Hasil Analisis Linier Berganda.....	60
Tabel 4. 12 Hasil Analisis Uji T	62
Tabel 4. 13 Hasil Analisis Uji Koefisien Determinan (R^2).....	63

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Hasil Survey Konsumsi Buah Dan Sayur Penduduk Indonesia	2
Gambar 2.1 Kerangka Konsep Penelitian.....	34
Gambar 4.1 Logo Saladqu by Fida.....	46
Gambar 4.2 Foto Saladqu by Fida di bazar Car Free Day.....	47
Gambar 4.3 Foto Saladqu by Fida di Petrokimia Gresik.....	47
Gambar 4.4 Lapak Saladqu by Fida di instagram dan shopeefood.....	48

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuisisioner Penelitian	71
Lampiran 2 Tabulasi Tanggapan Responden	76
Lampiran 3 Data Output Spss 25	89