

**PENGARUH PROMOSI *ONLINE* DAN HARGA TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA SITUS TOKOPEDIA.COM
(Studi Pada: Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Wijaya Kusuma
Surabaya)**

SKRIPSI

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



Diajukan Oleh :

CAHAYA DWI NOVIANTO

NPM : 14420211

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

2018

SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Cahaya Dwi Novianto
NPM : 14420211
Alamat : Jl. Bumi Sari Praja No 29 Surabaya
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi dengan judul “**PENGARUH PROMOSI ONLINE DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA SITUS TOKOPEDIA.COM**” adalah benar-benar karya sendiri dan bebas dari plagiat, dan apabila pernyataan ini terbukti tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Surabaya ..16- agustus -2018

Yang membuat Pernyataan



(Cahaya Dwi Novianto)
NPM: 14420211)

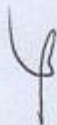
SKRIPSI

**PENGARUH PROMOSI *ONLINE* DAN HARGA TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA SITUS TOKOPEDIA.COM**

Diajukan oleh:
CAHAYA DWI NOVIANTO
NPM: 14420211

TELAH DISETUJI DAN DITERIMA DENGAN BAIK OLEH:

DOSEN PEMBIMBING



BAMBANG SETYADARMA, SE., M.Ak

Tanggal, *16 - Juli - 2018*

KETUA PROGRAM STUDI



Dr. SIFI DJAMILAH, SE., M.Si

Tanggal, *16 - Juli - 2018*

SKRIPSI

**PENGARUH PROMOSI *ONLINE* DAN HARGA TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA SITUS TOKOPEDIA.COM**

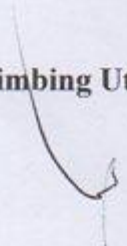
Dipersiapkan dan Disusun Oleh:

CAHAYA DWI NOVIANTO

NPM: 14420211

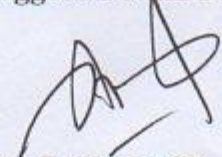
Susunan Dewan Penguji

Pembimbing Utama



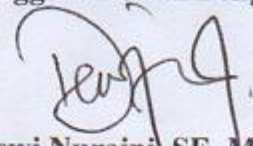
Bambang Setyadarma, SE., M.Ak

Anggota Dewan Penguji I



Atty Erdiana, SE .M.Ak

Anggota Dewan Penguji II



Dewi Nuraini, SE., M.SM

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan

Untuk memperoleh gelar Sarjan Manajemen

Tanggal, 16 - Agustus - 2018



Dr. SITI DJAMILAH, SE., M.Si

Ketua Program Studi

Puji syukur ‘Alhamdulillah peneliti panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmatnya maupun kasih sayangNya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan proses penyusunan skripsi ini tepat pada waktunya. Skripsi ini disusun dan disajikan untuk memenuhi salah satu persyaratan guna meraih gelar Strata I pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Wijaya Kusuma Surabaya. Adapun judul skripsi ini adalah **“PENGARUH PROMOSI *ONLINE* DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA SITUS TOKOPEDIA.COM”**

Peneliti menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Sehubungan dengan itu, maka pada kesempatan ini peneliti dengan perasaan tulus serta syukur guna menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. H. Sri Harmadji, dr., Sp. THT-KL (k), selaku Rektor Universitas Wijaya Kusuma Surabaya.
2. Bapak Drs. Ec. Iman Karyadi, Ak, M.M. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Wijaya Kusuma Surabaya.
3. Ibu Dr. Siti Djamilah, S.E, M.Si. selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Wijaya Kusuma Surabaya.
4. Bapak Bambang Setyadarma, SE. M.Ak. selaku Dosen Pembimbing dengan sabar dan ikhlas memberikan arahan kepada penulis dalam proses penyusunan skripsi mulai awal hingga akhir.
5. Ibu Kristiningsih, SE. M.Si. Sebagai Dosen Wali yang senantiasa memberikan motivasi guna penyelesaian tugas akhir studi di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis.
6. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis yang telah banyak memberikan ilmu tingkat tinggi dan bimbingan kepada penulis selama masa perkuliahan.

7. Seluruh staff Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Wijaya Kusuma Surabaya yang telah membantu kelancaran administrasi program penyusunan skripsi.
8. Ucapan terima kasih yang tiada akhir, wajib penulis sampaikan untuk kedua orang tua penulis yaitu Ibu Nyulaikah dan Bapak Paimun. Berkat doa dan kasih sayang ibunda dan ayahanda yang selalu membangkitkan harapan si penulis, yang telah membantu penulis dari awal masuk perkuliahan sampai akhir penyelesaian skripsi ini.
9. Ucapan terima kasih untuk keluarga besar saya seperti paman, bibi, saudara-saudara sepupu yang selalu memberikan dukungan doa serta semangat dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Buat teman-temanku yang sudah membantu dalam penyelesaian skripsiku, mohon maaf tidak bisa menyebutkan satu persatu, makasih motivasinya dari semester pertama sampai semester akhir yang sudah ku anggap saudara, terima kasih sudah menjadi teman baikku selama aku kuliah di Universitas Wijaya Kusuma ini angkatan 2014.

Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, dikarenakan adanya keterbatasan waktu, tenaga dan pikiran dalam menyusun skripsi ini. Dimana kesempurnaan hanya milik Allah SWT semata. Namun demikian dengan segala kerendahan hati peneliti berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi rekan-rekan yang membacanya. Akhir kata, peneliti mengharapkan adanya kritik dan saransaran yang sifatnya membangun dari rekan-rekan yang lain.

Surabaya, Agustus 2018

Cahaya Dwi Novianto

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
LEMBAR PERSETUJUAN	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
ABSTRAK	xii
ABSTRACT.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1.Latar Belakang Masalah.....	1
1.2.Rumusan Masalah	4
1.3.Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Manfaat Penelitian.....	5
1.5 Sistematika Penulisan.....	6
BAB II TELAAH PUSTAKA	
2.1.Landasan Teori.....	8
2.1.1. Pengertian Pemasaran	8
2.1.2. Pengertian Manajemen Pemasaran.....	8
2.1.3. Pengertian Konsep Pemasaran	9
2.1.4. Bauran Pemasaran Jasa	11
2.1.5. Promosi	12
2.1.5.1. Definisi Promosi Online.....	12
2.1.5.2. Tujuan Promosi	13
2.1.5.3. Bauran Promosi (Promotion Mix)	14
2.1.6. Harga	15
2.1.6.1. Peranan Harga	16
2.1.6.2. Prosedur Penetapan Harga	16
2.1.6.3. Faktor-faktor Harga	17
2.1.7 Keputusan Pembelian.....	17
2.1.7.1. Pengertian Keputusan Pembelian.....	17
2.1.7.2. Proses Keputusan Pembelian	18
2.1.7.3. Yang Terlibat Dalam Keputusan Pembelian	20
2.1.7.4. Indikator keputusan pembelian	20
2.1.7.5. Promosi dengan Keputusan Pembelian.....	21
2.1.7.6. Harga dengan Keputusan Pembelian.....	21
2.2 Mapping Penelitian Terdahulu	22
2.3. Hipotesis dan Model Analisis	22
2.3.1. Hipotesis.....	22

2.3.2. Model Penelitian	23
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1 Pendekatan Penelitian	24
3.2 Populasi Dan Sampel	24
3.2.1 Populasi	24
3.2.2 Sampel.....	24
3.2.3 Tahap-Tahap Pengambilan Sampling:	26
3.3 Identifikasi Variabel.....	26
3.4 Definisi Operasional	26
3.5 Jenis dan Sumber Data.....	28
3.6 Teknik Pengumpulan Data.....	29
3.7 Teknik Analisis Data.....	30
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1. Profil Penelitian	34
4.1.1 Subyek Penelitian	34
4.2 Analisis Hasil Penelitian	35
4.2.1 Analisis Karakteristik Responden.....	36
4.2.2 Deskripsi Variabel Penelitian	36
4.2.2.1 Deskripsi mengenai Variabel Promosi Online (X1) ..	37
4.2.2.2 Deskripsi Variabel Harga (X2)	38
4.2.2.3 Deskripsi Variabel Keputusan Pembelian (Y).....	40
4.3 Uji Validitas dan Reliabilitas	41
4.3.1 Uji Validitas	41
4.3.2 Uji Reliabilitas.....	42
4.4 Analisis Model dan Uji Hipotesis	43
4.4.1 Uji Regresi Linier Berganda	43
4.4.2 Analisis Koef Determinasi (r^2)	44
4.4.3 Analisis Adjusted R-Square (Kelayakan Model Regresi)	45
4.4.2 Uji Hipotesis.....	45
4.5 Pembahasan	48
BAB V SIMPULAN, SARAN DAN KETERBATASAN	
5.1 Simpulan	50
5.2 Saran	50
5.3 Keterbatasan Ruang Lingkup Penelitian	51

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1	Karakteristik Usia.....	36
Tabel 4.2	Interval Kelas	37
Tabel 4.3	Tanggapan Responden Terhadap Promosi Online	37
Tabel 4.4	Tanggapan Responden Terhadap Harga	38
Tabel 4.5	Tanggapan Responden Terhadap Keputusan Pembelian	40
Tabel 4.6	Hasil Uji Validitas	41
Tabel 4.7	Uji Reliabilitas.....	42
Tabel 4.8	Analisis Regresi Berganda	43
Tabel 4.9	Koef Determinasi (R ²).....	44
Tabel 4.10	Adjusted R-Square (Kelayakan Model Regresi).....	45
Tabel 4.11	Uji T-Test	46

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Pemakaian internet di Indonesia	2
Gambar 3.1 Gambar kurva distribusi uji t.....	33
Gambar 4.5 Uji Promosi Online (X1) Terhadap Keputusan Pembelian (Y)	47
Gambar 4.6 Uji Harga (X2) Terhadap Keputusan Pembelian (Y)	48

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Kuesioner

Lampiran 2 : In Put SPSS

Lampiran 3 : Out Put SPSS

Lampiran 4 : Tabel t

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk menguji pengaruh promosi *online* dan harga secara parsial terhadap keputusan pembelian pada situs Tokopedia.com. Variabel bebas dalam penelitian ini adalah promosi *online* dan harga. Sedangkan variabel terikat adalah keputusan pembelian pada situs Tokopedia.com. Dalam penelitian ini, penentuan sampel dilakukan dengan metode *non probability sampling* dengan prosedur *purposive sampling*. Sampel yang digunakan sebanyak 80 orang. Sebelum dilakukan uji hipotesis dilakukan uji reliabilitas dan validitas. Hasilnya adalah semua variabel valid dan reliabel. Hasil uji t menunjukkan masing-masing variabel dengan signifikansi lebih kecil dari 0,05. Dengan demikian “promosi *online* dan harga secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada situs Tokopedia.com” dapat didukung kebenarannya.

Kata Kunci : promosi *online*, harga dan keputusan pembelian

ABSTRACT

The purpose of this study was to examine the effect of online promotion and pricing partially on purchasing decisions on Tokopedia.com site. The independent variables in this research are online promotion and price. While the dependent variable is a purchase decision on Tokopedia.com site. In this research, the determination of the sample is done by non probability sampling method with purposive sampling procedure. The sample used is 80 people. Prior to hypothesis testing conducted reliability and validity test. The result is all valid and reliable variables. Result of t test show each variable with significance less than 0,05. Thus "online promotion and price partially significant effect on purchasing decisions on Tokopedia.com site" can be supported truthfully.

Keywords: online promotion, pricing and purchase decisions

