

**PENGARUH PRODUK, HARGA DAN PROMOSI TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN DI KAMPOENG STEAK
TIDAR SURABAYA**

SKRIPSI



Oleh :

Sonny Suwito

14116012

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PEMASARAN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK DARMA CENDIKA
SURABAYA**

2018

**PENGARUH PRODUK, HARGA DAN PROMOSI TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN DI KAMPOENG STEAK
TIDAR SURABAYA**

SKRIPSI

**Sebagai Salah Satu Prasyarat
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi**



Oleh :

Sonny Suwito

14116012

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PEMASARAN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK DARMA CENDIKA
SURABAYA**

2018

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh Sonny Suwito dengan NPM (14116012)

Telah diuji pada hari Senin, tanggal 10 Juli 2014

Dinyatakan LULUS oleh :



Ketua Tim Penguji

(Dr. Yustinus Budi Hermanto, M.M.)

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi,



(Thyopolda W.S.P., S.E., M.M.)

Ketua Program Studi,

A handwritten signature in black ink.

(Lilik Indrawati, S.E., M.M.)

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Judul Skripsi "Pengaruh Produk, Harga dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di Kampoeng Steak Tidar Surabaya".

Telah Diuji Dan Dipertahankan Dihadapan

Tim Penguji Skripsi

Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Darma Cendika

Program Studi Manajemen Pemasaran

Pada Hari Senin, 27 Juli 2019

Disusun oleh :

Nama : Sonny Suwito

NPM : 14116012

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Manajemen Pemasaran

Tim Penguji

Nama

1. Dr. Yustinus Budi Hennanto, M.M. (*Mt.*)

2. V. Ratna Inggawati, S.E., M.M. (*4r---*)

3. Lilik Indrawati, S.E., M.M. (*?*)



004/KSM/HR/SPR/VII/2018

STEAK

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Yulia Rahmawati Widodo

Posisi : HR Kampoeng Steak

Alamat : Kampoeng Steak Management Ruko City Pride / Palacio AS-AG
Jalan Nginden Semolo No. 42 Surabaya

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Sonny Suwito

NRP : 14116012

Jurusan : Manajemen

Alamat : Universitas Katolik Darma Cendika Jl. Ir Soekarno No. 201 Surabaya

Bahwa yang bersangkutan telah melaksanakan kegiatan Penelitian di Perusahaan Kampoeng Steak (Outlet Kampoeng Steak Tidar). Penelitian tersebut dilakukan sebagai syarat untuk meraih gelar Sarjana.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Tembusan:

Surabaya, 25 Juli 2018

Arsip



Yulia Rahmawati Widodo

HR

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Sonny Suwito

Fakultas / Prodi : Ekonomi / Manajemen Pemasaran

Alamat asli : Jl. Citra Mawar 28 Perumahan Citra Tropodo

No Identitas KTP : 3515182203940009

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi dengan judul: "Pengaruh Produk, Harga dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di Kampoeng Steak Tidar Surabaya".

Adalah merupakan hasil karya saya sendiri yang belum pernah dipublikasikan baik secara keseluruhan maupun sebagian dalam bentuk jurnal, *working paper* atau bentuk lain yang dipublikasikan secara umum. Skripsi (Tugas akhir) ini sepenuhnya merupakan karya intelektual saya dan seluruh sumber yang menjadi rujukan dalam karya ilmiah ini telah saya sebutkan sesuai kaidah akademik yang berlaku umum, termasuk para pihak yang telah memberikan kontribusi pemikiran pada isi, kecuali yang menyangkut ekspresi kalimat dan desain penulisan.

Apabila kemudian hari terbukti bahwa saya ternyata melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah-olah hasil pemikiran saya sendiri, saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan yang berlaku di Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Danna Cendika Surabaya termasuk pencabutan gelar keserjanaan.

Demikian pernyataan ini saya nyatakan secara benar dengan penuh tanggung jawab dan integritas.

Surabaya, 11 Mei 2018

Hormat saya,



Sonny Suwito

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat serta izin-Nya saya dapat menyelesaikan penelitian skripsi saya yang berjudul :

“Pengaruh Produk, Harga dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di Kampoeng Steak Tidar Surabaya”. Penulisan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu prasyarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dari Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Darma Cendika di Surabaya.

Selama penyusunan skripsi ini, tentunya peneliti tidak lepas dari bantuan banyak pihak yang telah memberikan bimbingan, dukungan, serta masukan kepada peneliti, oleh karena itu peneliti mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada :

1. Dr. Yustinus Budi Hermanto, M.M., selaku Dosen Pembimbing dan Rektor Universitas Katolik Darma Cendika Surabaya.
2. Ibu Thyophoida W.S.P., S.E., M.M., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Darma Cendika Surabaya.
3. Ibu Lilik Indrawati. S.E., M.M., selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Darma Cendika Surabaya.
4. Ibu Yulia Rahmawati Widodo selaku *Human Resource Departement* Kampoeng Steak yang telah memberikan izin penelitian.
5. Kedua Orangtua saya yang tidak henti-hentinya memberikan dukungan, serta doa dan semangat untuk tercapainya skripsi ini.

6. Seluruh teman-teman saya, Rully, Bayu, Johana, Andi, Rio, Ronny, Ester, Wiky, Ivana yang telah membantu saya dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu, yang secara langsung maupun tidak langsung telah berperan dalam penyelesaian skripsi ini.



DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR LAMPIRAN.....	ix
ABSTRAK	
BAB I – PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Manfaat Penelitian.....	4
BAB II – TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Produk.....	6
2.1.1 Pengertian Produk	6
2.1.2 Peran Produk	7
2.1.3 Klasifikasi Produk	8
2.1.4 Manfaat dan Fungsi Produk	9
2.1.5 Siklus Produk	10
2.1.6 Dimensi Produk.....	10
2.1.7 Tingkatan Produk	11

2.2 Harga.....	11
2.2.1 Pengertian Harga	11
2.2.2 Tujuan Harga	12
2.2.3 Penyesuaian Harga.....	12
2.2.4 Strategi Penetapan Harga.....	14
2.3 Promosi	15
2.3.1 Pengertian Promosi	15
2.3.2 Tujuan Promosi.....	16
2.3.3 Cara Promosi Penjualan.....	16
2.3.4 Orientasi Promosi.....	18
2.3.5 Elemen-Elemen Promosi	20
2.4 Keputusan Pembelian.....	20
2.4.1 Pengertian Keputusan Pembelian	20
2.4.2 Peran Dalam Keputusan Pembelian.....	21
2.4.3 Proses Dalam Keputusan Pembelian	21
2.4.4 Motif-Motif Keputusan Pembelian	23
2.4.5 Tipe-tipe Konsumen.....	23
2.5 Pengaruh Antar Variabel.....	24
2.5.1 Pengaruh Produk Terhadap Keputusan Pembelian.....	24
2.5.2 Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian.....	25
2.5.3 Pengaruh Promosi Terhadap Keputusan Pembelian	25
2.6 Hasil Penelitian Terdahulu.....	25
2.6.1 Hasil Penelitian Terdahulu I	25

2.6.2 Hasil Penelitian Terdahulu II.....	26
2.6.3 Hasil Penelitian Terdahulu III.....	27
2.7 Rerangka Pemikiran.....	29
2.8 Kerangka Konseptual.....	30
2.9 Hipotesis Penelitian	31

BAB III – METODE PENELITIAN 32

3.1 Objek Penelitian.....

3.2 Pendekatan Penelitian dan Sumber Data

3.2.1 Pendekatan Penelitian.....

3.2.2 Sumber Data.....

3.3 Variabel Penelitian.....

3.4 Definisi Operasional Variabel.....

3.5 Populasi dan Sampel.....

3.5.1 Populasi.....

3.5.2 Sampel.....

3.6 Metode Pengumpulan Data.....

3.7 Teknik Analisis Data.....

3.7.1 Uji Validitas dan Realibilitas.....

3.7.2 Uji Asumsi Klasik.....

3.7.3 Analisis Regresi Linier Berganda

3.7.4 Analisis Koefisien Determinasi

3.7.5 Uji t

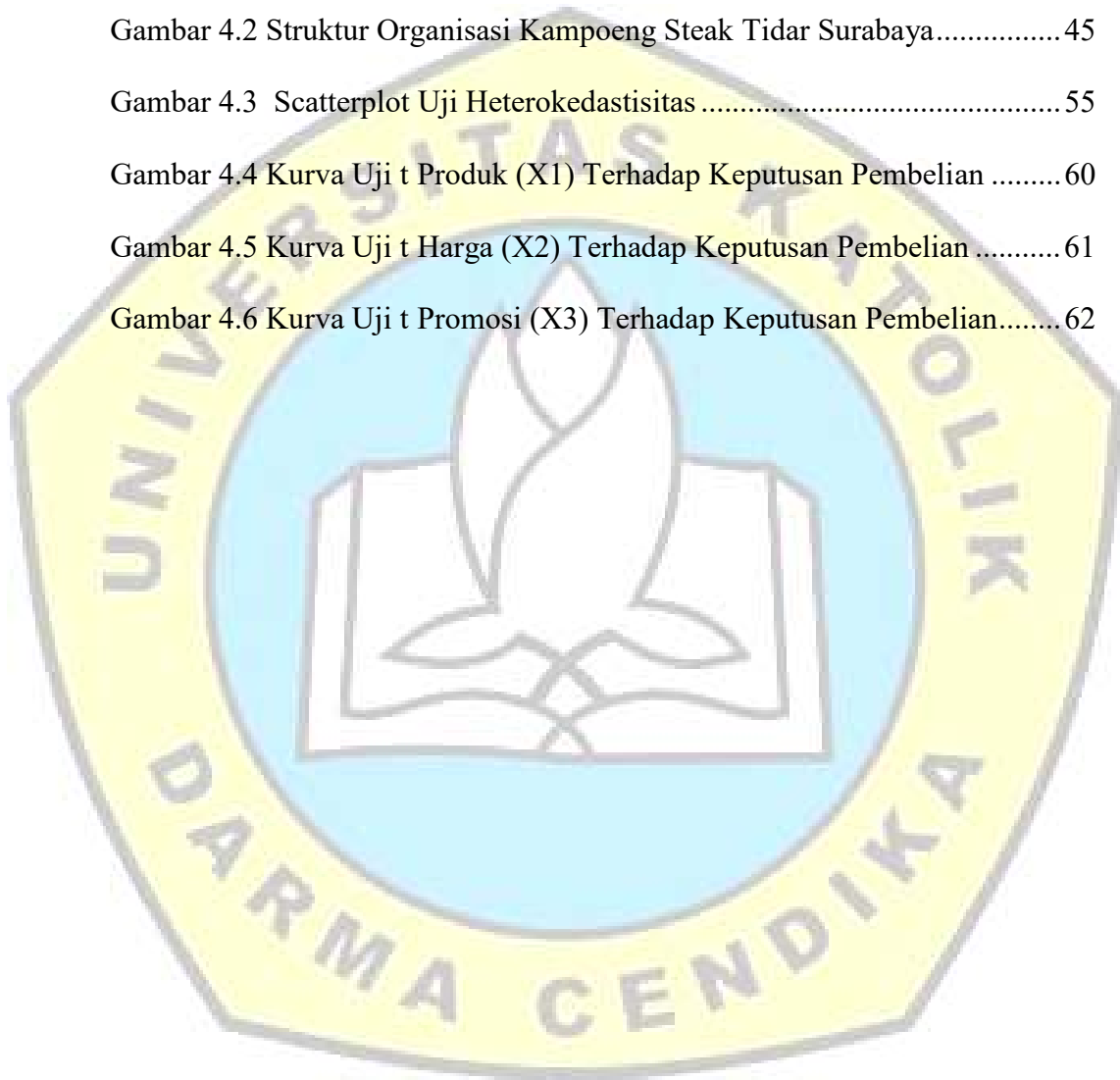
BAB IV HASIL PENELITIAN.....	43
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian	43
4.1.1 Sejarah Restoran Kampoeng Steak	43
4.1.2 Stuktur Organisasi Kampoeng Steak Tidar Surabaya	45
4.1.3 Job Description.....	45
4.2 Deskripsi Hasil Penelitian.....	47
4.2.1 Deskripsi Karakteristik Responden	47
4.3 Pembahasan dan Analisa Data	49
4.3.1 Uji Validitas, Realibilitas dan Deskriptif	48
4.3.2 Uji Asumsi Klasik	54
4.3.3 Uji Analisis Regresi Linier Berganda	56
4.3.4 Uji Koefisien Determinasi.....	58
4.3.5 Uji t	59
4.3.6 Pembahasan.....	60
BAB V PENUTUP.....	63
5.1 Simpulan	63
5.2 Saran.....	64
DAFTAR PUSTAKA.....	65

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perbandingan Café dan Restoran Steak	2
Tabel 3.1 Skala Keandalan Cronbach Alpha	39
Tabel 3.2 Pedoman Interpretasi Koefisien Korelasi	41
Tabel 4.1 Deskripsi Responden Berdasarkan Frekuensi Jenis Kelamin	47
Tabel 4.2 Deskripsi Responden Berdasarkan Frekuensi Usia	48
Tabel 4.3 Hasil Uji Validitas Untuk Semua Variabel	49
Tabel 4.4 Hasil Uji Reliabilitas Untuk Semua Variabel	50
Tabel 4.5 Tabel Skala Likert	51
Tabel 4.6 Analisis Konsumen Terhadap Produk	51
Tabel 4.7 Analisis Konsumen Terhadap Harga	52
Tabel 4.8 Analisis Konsumen Terhadap Promosi	53
Tabel 4.9 Analisis Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian	53
Tabel 4.10 Hasil Uji Multikolonieritas	54
Tabel 4.11 Hasil Uji Normalitas Smirnov	56
Tabel 4.12 Koefisien Regresi Linier Berganda	57
Tabel 4.13 Hasil Uji Koefisien Determinasi	58
Tabel 4.14 Uji t	59

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Rerangka Pemikiran	29
Gambar 2.2 Kerangka Konseptual	30
Gambar 4.1 Logo Kampoeng Steak	43
Gambar 4.2 Struktur Organisasi Kampoeng Steak Tidar Surabaya.....	45
Gambar 4.3 Scatterplot Uji Heterokedastisitas	55
Gambar 4.4 Kurva Uji t Produk (X1) Terhadap Keputusan Pembelian	60
Gambar 4.5 Kurva Uji t Harga (X2) Terhadap Keputusan Pembelian	61
Gambar 4.6 Kurva Uji t Promosi (X3) Terhadap Keputusan Pembelian.....	62



DAFTAR LAMPIRAN

1. Lampiran Kuesioner
2. Lampiran Hasil Kuesioner
3. Lampiran Uji Validitas
4. Lampiran Uji Reliability
5. Lampiran Uji Multikolinieritas
6. Lampiran Uji Heteroskedastisitas
7. Lampiran Uji Normalitas



ABSTRAK

Beberapa faktor yang perlu diperhatikan untuk mendukung keberhasilan kafe / restoran adalah Harga, Produk, dan Promosi. Peneliti ingin mengetahui pengaruh dari ketiga faktor tersebut pada Kampoeng Steak Tidar Surabaya. Peneliti menggunakan kuesioner sebagai data yang akan diteliti dengan jumlah responden sebanyak 75. Penelitian ini diuji dengan menggunakan metode Uji Validitas, Uji Reliabilitas, Uji Asumsi Klasik, (Uji Multikolonieritas, Uji Heteroskedastisitas, Uji Normalitas), Uji Analisis Regresi Linier Berganda, Uji Koefisien Determinan, Uji t. Pada uji t didapatkan hasil penelitian variable produk (X_1) = 17.283 > 1.994 dengan tingkat signifikansi $0 < 0.05$ yang berarti produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen di Kampoeng Steak Tidar Surabaya, variable harga (X_2) = 2.959 > 1.994 dengan tingkat signifikansi $0.004 < 0.05$ yang berarti harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen di Kampoeng Steak Tidar Surabaya, dan variable promosi (X_3) = -1.56 < -1.994 dengan tingkat signifikansi $0.123 > 0.05$ yang berarti promosi tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen di Kampoeng Steak Tidar Surabaya. Peneliti mendapatkan kesimpulan bahwa Produk dan Harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen di Kampoeng Steak Tidar Surabaya, sedangkan promosi tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen di Kampoeng Steak Tidar Surabaya.

Kata Kunci : Produk, Harga, Promosi dan Keputusan Pembelian



ABSTRACT

Few factors that café / restaurant must consider to achieve the successfulness is Product, Price and Promotion. The researcher want to know the influence of that three factors at Kampoeng Steak Tidar Surabaya. Researcher use questionnaire as data with 75 respondents. The kind of test that has been used are Validity Test, Reliability Test, Classic Assumption Test (Multicollinearity Test, Heteroscedasticity Test, Normality test), Multiple Linear Regression analysis, Determinant Coefficient and also T Test. The result from T Test, value of Product (X_1) = 17.283 > 1.994 with significant value $0 < 0.05$ which is product have significant influence to the buying decision at Kampoeng Steak Tidar Surabaya, Price (X_2) = 2.959 > 1.994 with significant value $0.004 < 0.05$ which is price have significant influence to the buying decision at Kampoeng Steak Tidar Surabaya, and Promotion (X_3) = -1.56 < -1.994 with significant value $0.123 < 0.05$ which is promotion have not influence to the buying decision at Kampoeng Steak Tidar Surabaya. The researcher got conclusion that product and price give influence to the buying decision and promotion not give any influence to the buying decision at Kampoeng Steak Tidar Surabaya.

Keyword : Product, Price, Promotion and Buying Decision

