

**PENGARUH BAURAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN  
PEMBELIAN PADA TOSERBA SAMUDRA TASIKMALAYA**

SKRIPSI

Nama : Titin Purwanti  
NIM : 43108110093



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MERCU BUANA  
JAKARTA  
2013

**PENGARUH BAURAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN  
PEMBELIAN PADA TOSERBA SAMUDRA TASIKMALAYA**

**SKRIPSI**

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar  
SARJANA EKONOMI  
Program Studi Manajemen – Strata 1**

Nama : Titin Purwanti  
NIM : 43108110093



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MERCU BUANA  
JAKARTA  
2013**

## SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Titin Purwanti  
NIM : 43108110093  
Program Studi : Manajemen

Menyatakan bahwa skripsi ini adalah murni hasil karya sendiri. Apabila saya mengutip dari karya orang lain, maka saya mencantumkan sumbernya sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Saya bersedia dikenai sanksi pembatalan skripsi ini apabila terbukti melakukan tindakan plagiat (penjiplakan).

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, 30 Januari 2013

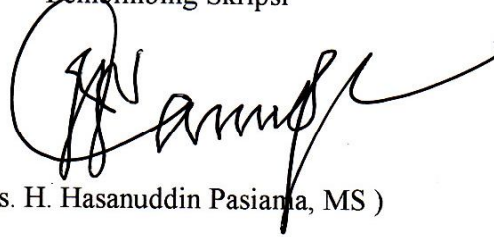


( Titin Purwanti )  
NIM : 43108110093

## LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Titin Purwanti  
NIM : 43108110093  
Program Studi : Manajemen  
Judul Skripsi : **Pengaruh Bauran Promosi Terhadap Keputusan  
Pembelian Pada Toserba Samudra Tasikmalaya**  
Tanggal Ujian : 8 Maret 2013

Disahkan Oleh :  
Pembimbing Skripsi



( Drs. H. Hasanuddin Pasiana, MS )

Dekan



( Dr. Wiwik Utami, Ak, MS )

Ketua Program Studi Manajemen



( Dr. Rina Astini, SE, MM )

**LEMBAR PENGESAHAN DEWAN PENGUJI**

Skripsi  
Pengaruh Bauran Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Pada Toserba Samudra  
Tasikmalaya

Dipersiapkan dan Disusun oleh:  
**Titin Purwanti**  
**43108110093**

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada tanggal 8 Maret 2013

**Susunan Dewan Penguji**  
**Ketua Penguji**



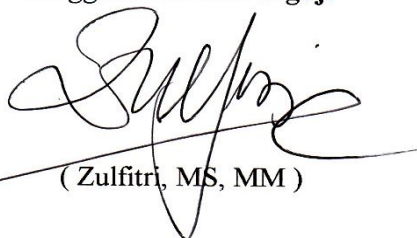
( Daru Asih, SE, M. Si )

**Anggota Dewan Penguji**



( Luna Haningsih, SE, ME )

**Anggota Dewan Penguji**



( Zulfitri, MS, MM )

## **KATA PENGANTAR**

*Assalamu'alaikum Wr.Wb.*

Alhamdulillah Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas segala petunjuk, kesehatan dan rahmat yang berlimpah sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Adapun penulisan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat di dalam memperoleh gelar Sarjana di Universitas Mercu Buana Jakarta.

Penulisan skripsi ini selesai dengan bantuan berbagai pihak yang telah membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Karenanya, penulis secara khusus mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Arisetyanto Nugroho, MM, selaku Rektor Universitas Mercu Buana.
2. Bapak Yenon Orsa, Ir. MT, selaku Direktur Kelas Karyawan Universitas Mercu Buana.
3. Ibu Dr. Wiwik Utami, Ak, MS, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana.
4. Ibu Dr. Rina Astini, SE, MM, selaku Ketua Program Studi Manajemen Strata 1 Universitas Mercu Buana.
5. Bapak H. Arief Bowo Prayoga K, SE. MM selaku Wakil Dekan dan Pembina Kemahasiswaan Universitas Mercu buana.

6. Bapak Drs. H. Hasanuddin Pasiama, MS, selaku dosen pembimbing yang telah bersedia memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penulisan skripsi ini.
7. Seluruh Dosen dan Staf Universitas Mercu Buana yang telah memberikan pelayanan dalam studi dan dalam pembuatan skripsi ini.
8. Pimpinan dan seluruh karyawan TOSERBA SAMUDRA TASIKMALAYA yang telah membantu dan mendukung dalam penulisan skripsi ini..
9. Teristimewa kepada Bapak dan Ibu ku tercinta, dan seluruh keluarga yang telah memberikan nasehat, dukungan dan doa restu kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Motivatorku juga Ade lincah yang selalu dengan sabar memberi semangat, nasehat serta inspirasi selama ini.
11. Teman-teman seperjuangan di kampus, yang telah memberikan kenangan manis, dukungan serta solidaritasnya kepada penulis baik secara langsung maupun tidak langsung sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
12. Seluruh pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu, terima kasih atas segala bantuan dan informasi yang diberikan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Semoga Allah SWT memberikan pahala dan balasan yang berlipat ganda atas amal dan budi baik semua pihak tersebut di atas. Amin. Akhirnya, dari segala ketulusan hati semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Jakarta, 30 Januari 2013

Penulis



## DAFTAR ISI

|  |     |
|--|-----|
| HALAMAN SAMPUL.....                        | i   |
| HALAMAN JUDUL.....                         | ii  |
| HALAMAN PERNYATAAN KARYA SENDIRI.....      | iii |
| HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING SKRIPSI..... | iv  |
| KATA PENGANTAR.....                        | iv  |
| ABSTRAK.....                               | vi  |
| DAFTAR ISI.....                            | vii |
| DAFTAR TABEL.....                          | xi  |
| DAFTAR GAMBAR.....                         | xv  |
| DAFTAR LAMPIRAN.....                       | xvi |
| <br>                                       |     |
| BABI PENDAHULUAN.....                      | 1   |
| 1.1 Latar Belakang Penelitian.....         | 1   |
| 1.2 Rumusan Masalah.....                   | 3   |
| 1.3 Batasan Masalah.....                   | 4   |
| 1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian.....     | 4   |
| <br>                                       |     |
| BAB II LANDASAN TEORI .....                | 6   |

|   |           |
|---|-----------|
| 2.1 Pengertian Pemasaran.....                                 | 6         |
| 2.2 Konsep Manajemen Pemasaran.....                           | 6         |
| 2.3 Bauran Pemasaran.....                                     | 7         |
| 2.4 Bauran Promosi.....                                       | 8         |
| 2.5 Pemasaran Jasa.....                                       | 14        |
| 2.6 Perilaku Konsumen Bisnis.....                             | 14        |
| 2.7 Karakteristik Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen.....    | 16        |
| 2.8 Keputusan Pembelian.....                                  | 17        |
| 2.8.1 Pengertian Keputusan Pembelian.....                     | 17        |
| 2.8.2 Proses Keputusan Pembelian.....                         | 18        |
| 2.8.3 Pihak-Pihak Yang Terlibat Dalam Keputusan Pembelian.... | 20        |
| <b>BAB III. METODOLOGI PENELITIAN.....</b>                    | <b>22</b> |
| 3.1 Obyek Penelitian.....                                     | 22        |
| 3.1.1 Lokasi Penelitian.....                                  | 22        |
| 3.1.2 Gambaran Umum Toserba Samudra Tasikmalaya.....          | 22        |
| 3.2 Desain Penelitian.....                                    | 22        |
| 3.3 Hipotesis.....  | 23        |
| 3.4 Metode Pengumpulan Data.....                              | 23        |
| 3.4.1 Variabel.....   | 23        |
| 3.4.2 Definisi Operasional Variabel.....                      | 24        |
| 3.5 Metode Pengumpulan Data.....                              | 27        |

|  |           |
|--|-----------|
| 3.6 Jenis Data.....  | 27        |
| 3.7 Populasi dan Sampel.....                               | 28        |
| 3.8 Metode Analisis Data .....                             | 28        |
| 3.8.1 Uji Validitas.....                                   | 29        |
| 3.8.2 Uji Realibilitas.....                                | 30        |
| 3.8.3 Teknik Analisis Data.....                            | 30        |
| 3.8.4 Uji Asumsi Klasik.....                               | 31        |
| 3.8.5 Analisis Regresi Linier Sederhana.....               | 31        |
| 3.8.6 Uji t.....   | 32        |
| <b>BAB IV. ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....</b>                | <b>34</b> |
| 4.1 Karakteristik Responden.....                           | 35        |
| 4.1.1 Karakteristik Responden.....                         | 35        |
| 4.1.2 Jenis Kelamin Responden.....                         | 35        |
| 4.1.3 Usia Responden.....                                  | 36        |
| 4.1.4 Pekerjaan Responden.....                             | 36        |
| 4.1.5 Pendapatan Per Bulan Responden.....                  | 37        |
| 4.2 Analisis Bauran Promosi Pada Toserba Samudra .....     | 38        |
| 4.3 Analisis Keputusan Pembelian Pada Toserba Samudra..... | 50        |
| 4.4 Uji Validitas dan Reliabilitas.....                    | 58        |
| 4.4.1 Uji Validitas.....                                   | 58        |
| 4.4.2 Uji Reabilitas.....                                  | 61        |

|                                  |  |    |
|----------------------------------|--|----|
| 4.5                              | Uji Asumsi Klasik.....   | 62 |
| 4.5.1                            | Uji Normalitas.....  | 62 |
| 4.5.2                            | Heterokedastisitas.....  | 63 |
| 4.6                              | Analisis Pengaruh Bauran Promosi Terhadap Keputusan Pembelian. |    |
| 4.6.1                            | Persamaan Regresi Linier Sederhana.....                        | 64 |
| 4.6.2                            | Analisis Model Summary.....                                    | 65 |
| 4.6.3                            | Uji t.....   | 66 |
| BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN..... |  | 70 |
| 5.1                              | Kesimpulan .....   | 69 |
| 5.2                              | Saran.....   | 70 |
| DAFTAR PUSTAKA.....              |  | 72 |

## LAMPIRAN

Lampiran 1: Kuesioner

Lampiran 2: Jawaban karakteristik responden

Lampiran 3: Tabel R

Lampiran 4: Surat Pernyataan Penelitian