

**PENGARUH PROMOSI PENJUALAN
“75 % DISCOUNT ON ALL MAIN COURSES”
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN
DI RESTORAN IZZI PIZZA TEBET**

SKRIPSI

Nama : Cornelia Novianti
NIM : 43107110056



**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MERCU BUANA
JAKARTA
2010**

**PENGARUH PROMOSI PENJUALAN
“75 % DISCOUNT ON ALL MAIN COURSES”
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN
DI RESTORAN IZZI PIZZA TEBET**

SKRIPSI

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

Nama : Cornelia Novianti
NIM : 43107110056



**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MERCU BUANA
JAKARTA
2010**

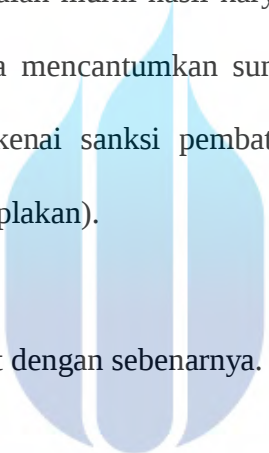
SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Cornelia Novianti
NIM : 43107110056
Program Studi : Manajemen – Strata 1

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.

 **UNIVERSITAS** Jakarta, Agustus 2010
MERCU BUANA

(Cornelia Novianti)

NIM:43107110056

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : CORNELIA NOVIANTI
NIM : 43107110056
Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi : Pengaruh Promosi Penjualan “75 % Discount on All Main Courses” terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di Restoran Izzi Pizza Tebet

Tanggal Lulus Ujian :

Disahkan oleh :
Pembimbing Skripsi

(Tafiprios, SE, MM)

Tanggal :

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Dekan

Ketua Program Studi Manajemen,

(Dra. Yuli Harwani, MM)

(Arief Bowo Prayoga K, SE, MM)

Tanggal :

Tanggal :

LEMBAR PENGESAHAN DEWAN PENGUJI

Skripsi

Pengaruh Promosi Penjualan “75 % Discount on All Main Courses” terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di Restoran Izzi Pizza Tebet

Dipersiapkan dan Disusun Oleh :
Cornelia Novianti
43107110056

Telah dipertahankan di depan dewan penguji pada tanggal

Susunan Dewan Penguji
Ketua Penguji/Pembimbing Skripsi

Tafiprios, SE, MM

Anggota Dewan Penguji

U N I V E R S I T A S
MERCU BUANA

Arief Bowo Prayoga K, SE, MM

Anggota Dewan Penguji

Muhammad Riski, MBA

KATA PENGANTAR

Dengan segala kerendahan hati, terlebih dahulu penulis sampaikan puji serta syukur kepada Tuhan Yesus Kristus yang telah memberikan kekuatan dan keajaibanNya, sehingga atas kasih dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini, walaupun dengan berbagai hambatan yang dialami oleh penulis.

Penyusunan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi persyaratan di dalam menempuh ujian akhir Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Mercu Buana Jakarta dengan judul : **Pengaruh Promosi Penjualan “75 % Discount on All Main Courses” terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di Restoran Izzi Pizza Tebet.**

Penulis menyadari akan kekurangan dalam penulisan yang jauh dari sempurna, oleh karena itu dengan kerendahan hati penulis menerima kritik dan saran dari semua pihak yang bersifat membangun guna memperbaiki wawasan berfikir dan pengetahuan di masa yang akan datang.

Terselesaikannya skripsi ini tentu tidak lepas dari peran serta berbagai pihak yang telah membantu penulis dalam proses penyusunan skripsi ini, untuk itu penulis sampaikan terima kasih kepada :

1. Ibu Dra. Yuli Harwani, MM, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Mercu Buana Jakarta.
2. Bapak Arief Bowo Prayoga K, SE, MM, selaku Ketua Program Studi Manajemen S1 Fakultas Ekonomi Mercu Buana Jakarta

3. Bapak Tafiprios, SE. MM, selaku Dosen pembimbing skripsi yang telah rela meluangkan waktunya dan memperlihatkan kesabarannya kepada penulis hingga terselesaikannya naskah skripsi ini.
4. Keluarga tercinta, papa dan mama, adik-adikku (Tirta dan Caroline), dan sepupu-sepupuku (mbak Ika, Mbak Santi dan Mbak Shinta) yang selalu memberikan motivasi, semangat, doa dan perhatian dalam menyelesaikan kuliah dan pembuatan skripsi ini.
5. Teman-temanku, Tian, Septi, Mbak Ima, Mbak Yeni, dan Moniq yang selalu memberikan dukungan dan pikiran dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Oliver Coudry Bernadeth, yang dengan setia dan sabarnya membantu dan mendampingi saya, selama pembuatan skripsi hingga dinyatakan lulus dalam sidang.
7. Brownie, yang selalu memberi keceriaan, disaat mengalami kejenuhan dalam penyelesaian skripsi ini

Semoga Tuhan senantiasa memberi dan melimpahkan rahmat dan karuniaNya kepada semua pihak yang telah membantu penulisan skripsi ini .

Akhir kata, besar harapan penulis semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis dan semua pihak yang membutuhkan.

Jakarta, Agustus 2010

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERNYATAAN KARYA SENDIRI.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING SKRIPSI.....	iv
LEMBAR PENGESAHAN DEWAN PENGUJI.....	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xii
ABSTRAK.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	5
1.3 Batasan Masalah.....	6
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	6
1.4.1 Tujuan Penelitian.....	6
1.4.2 Manfaat Penelitian.....	6
BAB II LANDASAN TEORI.....	8
2.1 Pengertian Pemasaran.....	8
2.2 Pengertian Manajemen Pemasaran.....	9
2.3 Pengertian Promosi.....	11
2.4 Pengertian Keputusan Pembelian.....	15
2.5 Pengaruh Program Promosi terhadap Keputusan Pembelian.....	26
BAB III METODELOGI PENELITIAN.....	28
3.1 Latar Belakang Perusahaan.....	28
3.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	28
3.1.2 Visi Izzi Pizza.....	29
3.1.3 Klasifikasi Restoran Izzi Pizza.....	29
3.1.4 Fasilitas Restoran Izzi Pizza.....	31
3.1.5 Struktur Organisasi.....	32
3.2 Metodologi Penelitian.....	33
3.3 Hipotesis.....	34
3.4 Populasi Penelitian.....	34
3.5 Variabel dan Pengukurannya.....	35
3.6 Definisi Operasional Variabel.....	36
3.6.1 Program Promosi.....	36
3.6.2 Keputusan Pembelian.....	36
3.7 Metode Pengumpulan Data.....	37
3.7.1 Penelitian Kepustakaan.....	37
3.7.2 Penelitian Lapangan.....	37
3.8 Metode Analisis Data.....	38
3.8.1 Analisis Regresi Sederhana.....	38
3.8.2 Uji Hipotesis.....	39

BAB IV ANALISIS DAN HASIL PENELITIAN.....	41
4.1 Analisis Sistem Pemasaran.....	41
4.2 Analisis Permasalahan Restoran Izzi Pizza Tebet.....	41
4.2.1 Pelaksanaan Program Promosi di Restoran Izzi Pizza.....	41
4.2.2 Pengaruh Program Promosi di Restoran Izzi Pizza.....	47
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	82
5.1 Kesimpulan.....	82
5.2 Saran.....	83
DAFTAR PUSTAKA.....	85
LAMPIRAN.....	87



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1 Jenis Kelamin.....	48
Tabel 4.2 Usia Responden.....	49
Tabel 4.3 Pendidikan Terakhir.....	50
Tabel 4.4 Pekerjaan Responden.....	51
Tabel 4.5 Pengeluaran Per Bulan Responden.....	52
Tabel 4.6 Frekuensi Kunjungan.....	53
Tabel 4.7 Hari Berkunjung Responden.....	54
Tabel 4.8 Waktu Kunjungan.....	55
Tabel 4.9 Promosi Penjualan akan Menambah Gairah, Pengetahuan akan Produk dan Daya Tarik Pembeli untuk Datang ke Restoran Izzi Pizza.....	56
Tabel 4.10 Penentu Tingkat Penjualan Produk adalah Promosi Penjualan.....	57
Tabel 4.11 Penentuan Waktu yang Tepat dalam Melakukan Proses Promosi Penjualan akan Menarik Pelanggan untuk Datang ke Restoran Izzi Pizza...	58
Tabel 4.12 Suatu Promosi yang Menarik dan Unik Bisa Mempengaruhi Pelanggan untuk Proses Pembelian.....	59
Tabel 4.13 Diskon merupakan Salah Satu Alat Promosi yang Digunakan untuk Melakukan Promosi Penjualan.....	60
Tabel 4.14 Saya Merasa Tertarik dengan Program Promosi 75 % Discount on All Main Courses yang Dilakukan di Restoran Izzi Pizza.....	61
Tabel 4.15 Promosi melalui SMS kepada Pelanggan Restoran Izzi Pizza membuat pelanggan Tertarik untuk Datang.....	62
Tabel 4.16 Promosi melalui Internet Efektif dalam Memberikan Informasi Produk Kepada Pelanggan.....	63
Tabel 4.17 Promosi melalui Word of Mouth efektif dalam Menarik Pelanggan untuk Datang ke Restoran Izzi Pizza.....	64
Tabel 4.18 Setelah Melihaat Promosi Produk yang Ditawarkan Restoran Izzi Pizza Saya Merasa Tertarik untuk Membeli dan Kembali Berkunjung ke Restoran Izzi Pizza.....	65
Tabel 4.19 Saya Berkunjung ke Restoran Izzi Pizza karena Menunya yang Enak, Bervariasi dan Berkualitas.....	66
Tabel 4.20 Saya Berkunjung ke Restoran Izzi Pizza karena Lokasinya yang Strategis dan Mudah Dijangkau.....	67
Tabel 4.21 Saya Berkunjung ke Restoran Izzi Pizza karena Mendengar dari Teman atau Kerabat.....	68
Tabel 4.22 Saya Berkunjung ke Restoran Izzi Pizza karena Info Promosi yang Saya dapat dari Email Maupun Facebook.....	69
Tabel 4.23 Saya Berkunjung ke Restoran Izzi Pizza karena Sering Lewat di Depan Restoran Izzi Pizza.....	70
Tabel 4.24 Saya Berkunjung ke Restoran Izzi Pizza karena Info Promosi yang Saya Terima Melalui SMS dari Restoran Izzi Pizza.....	71
Tabel 4.25 Saya Berkunjung ke Restoran Izzi Pizza karena Harganya yang Ditawarkan Cukup Kompetitif.....	72

Tabel 4.26	Saya Berkunjung ke Restoran Izzi Pizza karena Ada Promo 75 % Discount on All Main Courses.....	73
Tabel 4.27	Saya akan Berkunjung Lagi ke Izzi Pizza Jika Ada Promo Lain yang Ditawarkan.....	74
Tabel 4.28	Saya akan Berkunjung Lagi ke Restoran Izzi Pizza Walaupun Tidak Ada Promo yang Sedang Ditawarkan.....	75



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Model Bauran Pemasaran.....	9
Gambar 2.2 Proses Keputusan Pembelian.....	22
Gambar 3.1 Struktur Organisasi Izzi Pizza.....	33
Gambar 4.1 Poster 75 % Discount on All Main Courses.....	45
Gambar 4.2 Persamaan Garis Regresi.....	81

