



**PENGARUH PROMOSI PENJUALAN (*BUY ONE GET ONE*)
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN TOKO
OLAHRAGA SPORTSTATION MALL CENTRAL PARK**

SKRIPSI

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana Strata 1
(S-1) Komunikasi bidang Advertising & Marketing Communications**

UNIVERSITAS
MERCU BUANA
Disusun oleh :
BUDI WAHYU SANTOSO
44311010001

**FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS MERCUBUANA
JAKARTA**



Fakultas Ilmu Komunikasi
Universitas Mercu Buana

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Judul : **PENGARUH PROMOSI PENJUALAN (*BUY ONE GET ONE*) TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN TOKO OLAHRAGA SPORT STATION MALL CENTRAL PARK**

Nama : Budi Wahyu Santoso

Nim : 44311010001

Fakultas : Ilmu Komunikasi

Bidang Studi : Marketing Communication and Advertising





LEMBAR TANDA LULUS SIDANG SKRIPSI

Judul : PENGARUH PROMOSI PENJUALAN (BUY ONE GET ONE)
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN TOKO
OLAHRAGA SPORTS STATION MALL CENTRAL PARK

Nama : BUDI WAHYU SANTOSO

NIM : 44311010001

Fakultas : ILMU KOMUNIKASI

Bidang Studi : MARKETING COMMUNICATION & ADVERTISING

Jakarta 08 Juli 2015

Ketua Sidang,

Dr. Ahmad Mulyana, M.Si

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Penguji Ahli

Dr. Yoyoh Hereyah

(.....)

Pembimbing 1

Dra. Tri Diah Cahyowati, M.Si

(.....)



Fakultas Ilmu Komunikasi
Universitas Mercu Buana

LEMBAR PENGESAHAN PERBAIKAN SKRIPSI

Judul : PENGARUH PROMOSI PENJUALAN (BUY ONE GET ONE)
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN TOKO
OLAHRAGA SPORTS STATION MALL CENTRAL PARK

Nama : BUDI WAHYU SANTOSO

NIM : 44311010001

Fakultas : ILMU KOMUNIKASI

Bidang Studi : MARKETING COMMUNICATION & ADVERTISING

UNIVERSITAS
Jakarta 08 Juli 2015
MERCU BUANA
Disetujui dan diterima oleh,
Pembimbing

(Dra. Tri Diah Cahyowati, M.Si.)

Dekan Fakultas Ilmu Komunikasi

(Dr. Agustina Zubair, M.Si.)

Ketua Bidang Studi Marcomm & Advertising

(Dr. Yoyoh Hereyah, M.Si.)



Fakultas Ilmu Komunikasi
Universitas Mercu Buana

SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Budi Wahyu Santoso

NIM : 44311010001

Program Studi : Marketing Communication and Advertising

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

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Jakarta, 24 Juli 2015



Budi Wahyu Santoso
44311010001

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah Puji dan syukur penulis ucapkan atas kehadirat Allah SWT karena berkat atas rahmat-nya penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Laporan proposal skripsi ini disusun dengan judul **“ Pengaruh Promosi Penjualan (Buy One Get One) Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Toko Olahraga Mall Central Park ”.**

Penyusunan skripsi ini tidak luput dari bantuan dan motivasi serta partisipasi dari semua pihak. Untuk itu dengan segala kerendahan hati penulis menyampaikan ucapan terimakasih kepada :

1. Ibu Dra. Tri Diah Cahyowati, M.Si Selaku Dosen Pembimbing, terimakasih atas bimbingan dan sarannya selama penulis merancang dan mengerjakan proposal tugas akhir ini.
2. Ibu Dr. Yoyoh Hereyah, S.Pd, M.Si selaku ketua Jurusan Marketing Communication & Advertising.
3. Ibu Dr. Agustina Zubair, M.Si. Selaku Dekan Fakultas Ilmu Komunikasi.
4. Ibu Farida Ghazali, yang telah memberikan masukan kepada peneliti dalam output data SPSS.
5. Seluruh Dosen Pengajar Advertising And Marketing Communication, terimakasih atas ilmu yang bapak/ibu berikan kepada penulis mulai dari semester pertama hingga semester akhir.
6. Kepada orangtua, saudara, dan keluarga penulis yang selalu memberikan dukungan dan motivasi baik moril maupun materil untuk penulis dalam penyusunan proposal tugas akhir ini.

7. Kepada Bpk Afrianto Syahroni selaku Store Supervisor toko olahraga Sportstation mall Central Park dan seluruh pihak operasional toko olahraga Sportstation mall Central Park, terimakasih atas bantuan dalam pemberian data-datanya untuk penulis.
8. Kepada orang terkasih yang selalu menyemangati dan memberikan dukungan disetiap kesempatan, Sulfiyana AMKep.
9. Para Staff Tata Usaha Advertising And Marketing Communication yang selalu membantu penulis dalam pembuatan surat-surat yang penulis perlukan selama masih menjadi mahasiswa.
10. Kepada teman - teman Advertising And Maketing Communication angkatan 2011. Radit, Harvey, Daniel, Benry, Onoy, Rendy Ote terimakasih atas kerjasamanya selama ini, semoga kesuksesan akan terus bersama kita.
11. Seluruh pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan proposal tugas akhir ini.
Akhir kata, peneliti mengucapkan banyak terimakasih kepada semua pihak-
pihak yang tidak disebutkan satu persatu dalam membantu menyelesaikan skripsi
ini dengan baik dan tepat waktu. Semoga skripsi ini bisa berguna bagi siapa saja
yang membacanya dikemudian hari.

Jakarta, Juni 2015

Budi wahyu santos

DAFTAR ISI

ABSTRAKSI	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	vii
BAB I : PENDAHULUAN	
1.1 Latar belakang masalah	1
1.2 Perumusan masalah	7
1.3 Tujuan penelitian	8
1.4 Manfaat penelitian	8
BAB II : TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Komunikasi pemasaran sebagai elemen pemasaran	9
2.1.1 Tujuan komunikasi pemasaran	12
2.2 Promosi	13
2.2.1 Tujuan promosi	15
2.2.2 Bauran promosi	18
2.3 Promosi penjualan	20
2.3.1 Dimensi utama atau alat dalam aktivitas promosi penjualan	21
2.3.2 Tujuan promosi penjualan	23
2.3.3 Media promosi penjualan	24
2.4 Keputusan pembelian	26
2.5 Model Teori AIDA	26
2.6 Hipotesis	29
BAB III : METODOLOGI PENELITIAN	

3.1	Tipe penelitian	30
3.2	Metode penelitian	30
3.3	Populasi dan sampel	32
3.3.1	Populasi	32
3.3.2	Sampel	34
3.3.3	Teknik penarikan sampel	35
3.4	Pembatasan penelitian	36
3.5	Definisi konsep dan Operasionalisasi konsep	37
3.5.1	Definisi konsep	37
3.5.2	Operasionalisasi konsep	40
3.6	Validitas dan Realibilitas	41
3.6.1	Validitas	41
3.6.2	Realibilitas	43
3.7	Teknik pengumpulan data	44
3.8	Teknik analisa data	46
3.8	Hipotesa Penelitian	48

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1	Gambaran umum objek penelitian	51
4.2	Hasil penelitian	54
4.2.1	Analisis Uji Validitas dan Realiabilitas	54
4.2.2	Deskripsi Data Responden	58
4.2.3	Promosi Penjualan berupa <i>buy one get one</i>	60
4.2.4	Keputusan pembelian konsumen	71
4.2.5	Analisis Uji Korelasi	80
4.2.6	Analisis Uji Regresi Linear Sederhana	81

4.3	Pembahasan	84
BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN		
5.1	Kesimpulan	88
5.2	Saran	90



DAFTAR TABEL

Tabel 3.1	Operasionalisai Konsep	41
Tabel 3.2	Tingkat Korelasi dan Kekuatan Hubungan	48
Tabel 4.1	Uji Vailditas Variable X	56
Tabel 4.2	Uji Vailditas Variable Y	57
Tabel 4.3	Uji Realibilitas Variable X	58
Tabel 4.4	Uji Realibilitas Variable Y	58
Tabel 4.5	Demografis responden berdasarkan usia	59
Tabel 4.6	Demografis responden berdasarkan jenis kelamin	60
Tabel 4.7	Analisis frekuensi pertanyaan 1	61
Tabel 4.8	Analisis frekuensi pertanyaan 2	62
Tabel 4.9	Analisis frekuensi pertanyaan 3	63
Tabel 4.10	Analisis frekuensi pertanyaan 4	64
Tabel 4.11	Analisis frekuensi pertanyaan 5	65
Tabel 4.12	Analisis frekuensi pertanyaan 6	66
Tabel 4.13	Analisis frekuensi pertanyaan 7	67
Tabel 4.14	Analisis frekuensi pertanyaan 8	68
Tabel 4.15	Analisis frekuensi pertanyaan 9	69
Tabel 4.16	Analisis frekuensi pertanyaan 10	70
Tabel 4.17	Analisis frekuensi pertanyaan 11	71
Tabel 4.18	Analisis frekuensi pertanyaan 12	72
Tabel 4.19	Analisis frekuensi pertanyaan 13	73
Tabel 4.20	Analisis frekuensi pertanyaan 14	74
Tabel 4.21	Analisis frekuensi pertanyaan 15	75

Tabel 4.22	Analisis frekuensi pertanyaan 16	76
Tabel 4.23	Analisis frekuensi pertanyaan 17	77
Tabel 4.24	Analisis frekuensi pertanyaan 18	78
Tabel 4.25	Analisis frekuensi pertanyaan 19	79
Tabel 4.26	Analisis frekuensi pertanyaan 20	80
Tabel 4.27	Hasil Uji Korelasi	81
Tabel 4.28	Variables Entered/Removed	82
Tabel 4.29	R Square	83
Tabel 4.30	Uji ANOVA	83
Tabel 4.31	Persamaan regresi linear sederhana	84

