

SKRIPSI

**PENGARUH PROMOSI, DISKON DAN KUALITAS PELAYANAN
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK DI SUPERMARKET
THE GOURMET**



Diajukan Oleh :

ACHMAD AFIF FAJAR PRIBADI
NBI : 2022020047P

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS GRESIK
2024/2025**

SKRIPSI

PENGARUH PROMOSI, DISKON DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK DI SUPERMARKET THE GOURMET

Disusun guna memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada Fakultas Ekonomi
Universitas Gresik



Diajukan Oleh :

ACHMAD AFIF FAJAR PRIBADI
NBI : 2022020047P

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS
2024/2025**

LEMBAR PERSETUJUAN

**PENGARUH PROMOSI, DISKON DAN KUALITAS PELAYANAN
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK DI
SUPERMARKET THE GOURMET**

SKRIPSI

Diajukan Oleh :

ACHMAD AFIF FAJAR PRIBADI
NIM : 2022020047P

Skripsi telah disetujui untuk diujikan pada Tanggal
02 Juli 2025

Oleh

Pembimbing I



Adiba Fuad Syamlan, SE., MM.
NIDN. 0724058702

Pembimbing II



Rachmad Ilham, S.Ant, M.PSDM
NIDN. 0723079203

Ketua Program Studi,



Umar Burhan, SE., MM.
NIDN. 0718058006

LEMBAR PENGESAHAN

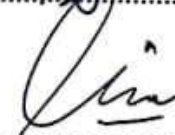
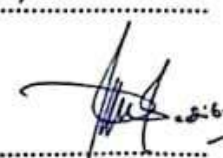
Judul Skripsi : Pengaruh Promosi, Diskon dan Kualitas Pelayanan Terhadap
Keputusan Pembelian Produk di Supermarket The Gourmet
Nama Mahasiswa : Achmad Afif Fajar Pribadi
NIM : 2022020047P
Telah dipertahankan / diuji dihadapan Tim Penguji
Pada Tanggal : 02 Juli 2025

PROGRAM STUDI MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS GRESIK

2024/2025

TIM PENGUJI :

1. **Rachmad Ilham, S.Ant. M.PSDM**
NIDN. 0723079203
Ketua
2. **Umar Burhan, S.E., M.M.**
NIDN. 0718058006
Anggota I
3. **Adiba Fuad Syamlan, S.E., M.M.**
NIDN. 0724058702
Anggota II

1. 
2. 
3. 

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi,



Rachmad Ilham, S.Ant. M.PSDM
NIDN. 0723079203

PERNYATAAN ORISINILITAS

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Achmad Afif Fajar Pribadi

NIM : 2022020047P

Fakultas : Ekonomi

Program Studi : Manajemen

Jenjang : Strata 1 (S-1)

Judul Skripsi : Pengaruh Promosi, Diskon, dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian di Supermarket The Gourmet

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam naskah Skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan orang lain untuk memperoleh gelar akademik disuatu perguruan tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan orang lain kecuali secara tertulis dikutip dalam naskah inidan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata didalam naskah tugas akhir ini dapat dibuktikan unsur-unsur plagiasi saya bersedia skripsi ini digugurkan dan gelar akademik yang telah saya peroleh **DIBATALKAN**, serta diproses sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya tanpa ada paksaan dari pihak manapun.

Gresik, 14 Juli 2025

Yang Menyatakan



Achmad Afif Fajar Pribadi
NIM 2022020047P

PENGARUH PROMOSI, DISKON DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK DI SUPERMARKET THE GOURMET

Achmad Afif Fajar Pribadi¹

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Gresik

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis Pengaruh promosi, diskon dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian produk di supermarket The Gourmet. Jenis data yang digunakan pada penelitian ini adalah jenis data kuantitatif. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan rumus slovin atas populasi rata-rata konsumen di supermarket The Gourmet dalam waktu 3 bulan terakhir total 13.140 konsumen yang berkunjung. Hasil dari rumus slovin tersebut 99,24 yang dibulatkan oleh peneliti menjadi 100 sampel. Analisis data yang digunakan adalah Uji Instrumen, Asumsi Klasik, Analisis Regresi Berganda, Uji t, Uji F, Koefisien Determinasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel Promosi, diskon, dan kualitas pelayanan memiliki peran kunci dalam meningkatkan keputusan pembelian produk di supermarket The Gourmet. Oleh karena itu, supermarket The Gourmet disarankan untuk terus meningkatkan dan memperhatikan aspek-aspek tersebut guna memastikan pencapaian tujuan bisnis yang optimal.

Kata Kunci : Promosi, Diskon, Kualitas Pelayanan, Keputusan Pembelian.

THE EFFECT OF PROMOTIONS, DISCOUNTS AND SERVICE QUALITY ON PRODUCT PURCHASE DECISIONS AT THE GOURMET SUPERMARKET

Achmad Afif Fajar Pribadi¹

Management Study Program, Faculty of Economics, University of Gresik

ABSTRACT

This study aims to analyze the influence of promotions, discounts, and service quality on product purchasing decisions at The Gourmet supermarket. The type of data used in this study is quantitative data. The sampling technique in this study uses the Slovin formula on the average population of consumers at The Gourmet supermarket in the last 3 months, a total of 13,140 consumers who visited. The results of the Slovin formula are 99.24 which are rounded by the researcher to 100 samples. Data analysis used is Instrument Test, Classical Assumptions, Multiple Regression Analysis, t-Test, F-Test, Coefficient of Determination. The results of the study indicate that the variables Promotion, discounts, and service quality have a key role in increasing product purchasing decisions at The Gourmet supermarket. Therefore, The Gourmet supermarket is advised to continue to improve and pay attention to these aspects to ensure the achievement of optimal business goals.

Keywords: Promotion, Discount, Service Quality, Purchasing Decision.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala limpahan karunia, dan nikmat sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pengaruh Promosi, Diskon dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Produk di Supermarket The Gourmet”. Penulisan skripsi ini diajukan untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada Universitas Gresik.

Dalam penelitian ini penulis menyadari bahwa tanpa adanya bantuan, dukungan, bimbingan dari berbagai pihak skripsi ini tidak dapat terselesaikan dengan baik. Oleh sebab itu, dalam kesempatan ini penulis secara khusus menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Ibu Dr. dr. Dwi Prameswari, M.Kes. selaku Rektor Universitas Gresik, yang telah memberikan kesempatan kepada saya untuk menuntut ilmu dan menyelesaikan pendidikan Program Sarjana Ekonomi Manajemen di Fakultas Ekonomi, Universitas Gresik.
2. Bapak Rachmad Ilham, S.Ant. M.PSDM selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Gresik, atas kesempatan dan fasilitas serta bimbingan yang telah diberikan kepada saya selama menempuh proses perkuliahan pada pendidikan Program Sajarana Ekonomi Universitas Gresik.
3. Bapak Umar Burhan, SE., MM. selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Gresik. Terima kasih karena telah memberikan kesempatan kepada saya untuk melakukan penelitian. Terima kasih juga karena telah membantu kelancaran proses perkuliahan saya.

4. Ibu Adiba Fuad Syamlan, S.E., M.M. selaku dosen pembimbing yang bersedia meluangkan waktu, tenaga, pikiran, dalam memberikan bimbingan, perhatian, kritik dan saran yang sangat berharga dengan penuh kesabaran dan kesungguhan hati sehingga skripsi ini terselesaikan dengan baik.
5. Dosen penguji dalam sidang skripsi, yang telah memberikan waktu untuk pengarahan dan menambah wawasan saya serta memberikan saran yang terbaik selama pelaksanaan penelitian hingga ujian skripsi.
6. Seluruh dosen dan staf Sekretariat Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Gresik yang telah membantu dan mendukung penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Seluruh Customer Supermarket The Gourmet telah bersedia meluangkan waktunya untuk mengisi kuesioner penelitian saya.
8. Orang tua saya Ibu Ani Suharyani dan Bapak Muhammad Kohar Terima kasih atas semua pengorbanan, kesabaran, doa, dan semangat yang terus mengalir tanpa henti dari awal perkuliahan hingga akhirnya skripsi ini bisa terselesaikan dengan baik.
9. Rekan saya yang juga banyak mendukung dan memberikan semangat dalam proses perkuliahan.
10. Teman-teman mahasiswa Prodi Manajemen angkatan 2022. Teman seperjuangan dari awal mulai menjadi mahasiswa baru sampai menjadi mahasiswa akhir yang saling memberikan support satu sama lain.

11. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, yang telah memberikan bantuan, semangat, dan doa kepada penulis sehingga skripsi dapat terselesaikan dengan baik.
12. Penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam skripsi ini. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan. Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi banyak pihak.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna dikarenakan terbatasnya pengalaman dan pengetahuan yang dimiliki penulis. Oleh karena itu penulis mengharapkan segala bentuk saran serta masukan bahkan kritikan yang membangun dari berbagai pihak. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca dan penelitian peneliti selanjutnya.

Gresik, 02 Juli 2025
Achmad Afif Fajar Pribadi

DAFTAR ISI

SAMPUL

LEMBAR PERSETUJUAN.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
ABSTRAK	v
<i>ABSTRACT</i>	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI	x
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Batasan Penelitian	6
1.4 Tujuan Penelitian	7
1.5 Manfaat Penelitian.....	7
1.5.1 Manfaat Teoritis.....	8
1.5.2 Manfaat Praktis	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	10
2.1 Landasan Teori	10
2.1.1 Promosi.....	11
2.1.2 Diskon	12
2.1.3 Kualitas Pelayanan	12
2.1.4 Keputusan pembelian	13
2.2 Hubungan Antar Variabel	14
2.2.1 Pengaruh Promosi terhadap Keputusan Pembelian.....	14

2.2.2 Pengaruh Diskon terhadap Keputusan Pembelian	15
2.2.3 Pengaruh Kualitas Layanan terhadap Keputusan Pembelian	15
2.3 Peneliti Terdahulu	16
2.4 Kerangka Konseptual	23
2.5 Hipotesis Penelitian	24
BAB III METODE PENELITIAN	25
3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian	25
3.2 Definisi Operasional Variabel	25
3.3 Indikator Variabel Penelitian	26
3.4 Populasi Sampel dan Teknik Pengambilan Sampel	27
3.4.1 Populasi	27
3.4.2 Sampel	27
3.4.3 Teknik Pengambilan Sampel	27
3.5 Metode Pengumpulan Data	28
3.6 Metode Analisis Data	29
3.6.1 Uji Instrumen	29
3.6.2 Uji Asumsi Klasik	30
3.6.3 Uji Analisis Regresi Berganda	33
3.6.4 Uji Hipotesis	34
3.6.5 Uji Koefisien Determinasi	36
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	37
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	37
4.2 Deskripsi Berdasarkan Karakteristik Responden	38

4.2.1 Karakteristik Berdasarkan Jenis Kelamin	38
4.2.2 Karakteristik Berdasarkan Usia.....	39
4.2.3 Karakteristik Berdasarkan Konsumen yang pernah berbelanja	40
4.3 Uji Instrumen.....	41
4.3.1 Uji Validitas	41
4.3.2 Uji Reliabilitas.....	42
4.4 Uji Asumsi Klasik	43
4.4.1 Uji Normalitas	43
4.4.2 Uji Heteroskedastisitas	44
4.4.3 Uji Multikolinieritas	45
4.4.4 Uji Auto Korelasi	46
4.4.5 Uji Linieritas	47
4.5 Analisis Regresi Linier Berganda	49
4.6 Pengujian Hipotesis	51
4.6.1 Uji t (Parsial)	51
4.6.2 Uji F (Simultan)	52
4.6.3 Koefisien Determinasi (R^2)	53
4.7 Pembahasan Hasil Temuan Penelitian.....	54
4.7.1 Pengaruh Promosi Terhadap Keputusan Pembelian.....	54
4.7.2 Pengaruh Diskon Terhadap Keputusan Pembelian	56
4.7.3 Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian	58

4.7.4 Pengaruh Promosi, Diskon dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian	59
BAB V PENUTUP.....	61
5.1 Simpulan.....	61
5.2 Implikasi Penelitian.....	62
5.3 Keterbatasan penelitian	64
5.4 Saran	64
DAFTAR PUSTAKA	67
LAMPIRAN.....	71