



**UNIVERSITAS
PGRI ADI BUANA
SURABAYA**

SKRIPSI

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, DAN PROMOSI
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN BATU KAPUR PADA
CV. SALSABILA GROUP DI UJUNGPANGKAH GRESIK**

**Muhammad Thoriq Aqil
161500157**

**Dosen Pembimbing
Dr. Untung Lasiyono, S.E., M.Si
Tri Aribowo, S.E., M.Si**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PGRI ADI BUANA SURABAYA
2020**

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA DAN PROMOSI
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN BATU KAPUR PADA
CV. SALSABILA GROUP DI UJUNGPANGKAH GRESIK**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagai persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Manajemen (S.M) Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas PGRI Adi Buana
Surabaya

MUHAMMAD THORIQ AQIL

NIM : 161500157

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PGRI ADI BUANA SURABAYA**

2020

LEMBAR PERSETUJUAN

Skripsi ini telah disetujui oleh dosen pembimbing dan layak
untuk diuji :

Tanggal : 20 Mei 2020

Surabaya, 20 Mei 2020

A handwritten signature in blue ink, consisting of a large, stylized loop followed by a vertical line and a diagonal slash.

Dr. Untung Lasiyono, S.E., M.Si.

NPP. 91023 31/DY

HALAMAN PENGESAHAN

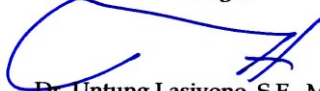
Judul Skripsi : Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Batu Kapur Pada CV. Salsabila Group di Ujungpangkah Gresik

Identitas Mahasiswa

- a. Nama : Muhammad Thoriq Aqil
- b. NIM : 161500157
- c. Program Studi : Manajemen
- d. Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas PGRI Adibuana Surabaya
- e. Alamat e-mail : aqeng27@gmail.com

Surabaya, 12 Agustus 2020

Mengetahui,
Dosen Pembimbing I,



Dr. Untung Lasiyono, S.E., M.Si
NPP: 9102331/DY

Dosen Pembimbing II,



Tri Ariwibowo, S.E., M.Si
NPP: 1809867/DY

Menyetujui,
Dekan FEB




Drs. H. Teguh Purwanto, M.M.
NIP: 196012221990031001

Mengetahui,
Ketua Program Studi,




I Made Bagus Dwiarta, SE., MM
NPP: 1109598/DY

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

Skrripsi ini diterima dan disetujui oleh Panitia Ujian Skripsi
Sarjana Ekonomi Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi
dan Bisnis Universitas PGRI Adi Buana Surabaya :

Pada Hari : Rabu

Tanggal : 12 Agustus

Tahun : 2020

Mengetahui,

Dosen Penguji I



Dr. Moh Afrizal Miradji, SE., Ak., MSA., CA., A CPA
NIP: 1509745/DY

Dosen Penguji II



Rina Fariana, S.E., Ak., M.A
NPP: 1308665/DY

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas segala Rahmat, Taufik, Inayah dan Hidayahnya sehingga saya dapat menyelesaikan proposal skripsi ini dengan judul : “PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN BATU KAPUR PADA CV. SALSABILA GROUP DI UJUNGPANGKAH GRESIK”.

Dalam menyusun skripsi ini, penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu penulis selama pembuatan proposal skripsi. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. M. Subandowo, MS selaku Rektor Universitas PGRI Adibuana Surabaya.
2. Bapak Drs. H. Teguh Purwanto M.M selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas PGRI Adi Buana Surabaya.
3. Bapak I Made Bagus Dwiarta, SE., MM selaku Kepala Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas PGRI Adi Buana Surabaya.
4. Bapak Dr. Untung Lasiyono, S.E., M.Si. selaku Dosen Pembimbing dalam penyusunan proposal skripsi ini.
5. Bapak Tri Aribowo, S.E., M.Si. selaku Dosen Pembimbing dalam penyusunan proposal skripsi ini.
6. Bpk. Ahmad Ja'far Ghoni yang telah memberikan kesempatan untuk melaksanakan penelitian.
7. Orang tua penulis yang memberikan dukungan serta doa, kasih sayang dan pengorbanan yang luar biasa.

8. Kakak dan kakak ipar penulis yang sudah memberikan dukungan dan doa serta kasih sayang.
9. Nur Tasya yang sudah memberikan beribu motivasi dan semangat untuk menyelesaikan skripsi ini.
10. Teman- teman seperjuangan yang selalu mendukung dari awal sampai dengan akhir dan selalu mendoakan yang terbaik untuk saya.
11. Teman- teman “Konco Dolen” yang memberikan dukungan serta doa yang luar biasa.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini memiliki banyak kekurangan dan jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, saran dari pembaca akan sangat membantu kesempurnaan skripsi ini. Semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

Surabaya, 10 Juli 2020

Muhammad Thoriq Aqil

“HALAMAN PERSEMBAHAN”

Jangan Kau Terpaku Dalam satu Tujuan, Coba Amati Setiap Proses Yang Engkau Jalankan. Dari Situlah Kau Belajar Tentang Sebuah Pengalaman.

Skripsi ini Dipersembahkan untuk :

1. Bapak Dr. M. Subandowo, MS selaku Rektor Universitas PGRI Adibuana Surabaya.
2. Bapak Drs. H. Teguh Purwanto M.M selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas PGRI Adi Buana Surabaya.
3. Bapak I Made Bagus Dwiarta, SE., MM selaku Kepala Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas PGRI Adi Buana Surabaya.
4. Bapak Dr. Untung Lasiyono, S.E., M.Si. selaku Dosen Pembimbing dalam penyusunan proposal skripsi ini.
5. Bapak Tri Aribowo, S.E., M.Si. selaku Dosen Pembimbing dalam penyusunan proposal skripsi ini.
6. Bpk. Ahmad Ja'far Ghoni yang telah memberikan kesempatan untuk melaksanakan penelitian.
7. Orang tua penulis yang memberikan dukungan serta doa, kasih sayang dan pengorbanan yang luar biasa.
8. Kakak dan kakak ipar penulis yang sudah memberikan dukungan dan doa serta kasih sayang.
9. Nur Tasya yang sudah memberikan beribu motivasi dan semangat untuk menyelesaikan skripsi ini.

10. Teman- teman seperjuangan yang selalu mendukung dari awal sampai dengan akhir dan selalu mendoakan yang terbaik untuk saya.
11. Teman- teman “Konco Dolen” yang memberikan dukungan serta doa yang luar biasa.

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Muhammad Thoriq Aqil

NIM : 161500157

Program Stdui : Manajemen

Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas PGRI AdiBuana Surabaya

Dengan ini menyatakan bahwa penelitian (skripsi) saya dengan judul "PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN BATU KAPUR PADA CV. SALSABILA GROUP DI UJUNGPAANGKAH GRESIK" yang saya usulkan dalam rangka memenuhi salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen (S.M) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas PGRI Surabaya Tahun Akademik 2020 bersifat original.

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidak sesuaian dengan pernyataan ini (ditemukan unsur plagiasi), maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dengan sebenar-benarnya.

Surabaya, 11 Agustus 2020
Mahasiswa,



Muhammad Thoriq Aqil
NIM : 161500157

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI	iii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	iv
KATA PENGANTAR	v
HALAMAN MOTTO	vii
ABSTRACT	viii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	6
BAB II TELAAH PUSTAKA	
2.1 Penelitian Terdahulu	7
2.2 Landasan Teori	13
2.2.1 Manajemen Pemasaran	
2.2.1.1 Orientasi Pemasaran	13
2.2.1.2 Aspek Pokok Pemasaran	15
2.2.1.3 Fungsi dan Peran Pemasaran	17
2.2.2 Perilaku Konsumen	18
2.2.2.1 Tipe- tipe Perilaku Konsumen	19
2.2.2.2 Karakteristik dan Perilaku Konsumen Bisnis ...	21
2.2.3 Bauran Pemasaran	
2.2.3.1 Unsur- unsur Bauran Pemasaran	21

2.2.4 Kualitas Produk	
2.2.4.1 Pengertian Kualitas Produk	22
2.2.4.2 Indikator Kualitas Produk	23
2.2.5 Harga	
2.2.5.1 Pengertian Harga	25
2.2.5.2 Tujuan Penetapan Harga	26
2.2.5.3 Metode Penerapan Harga	28
2.2.5.4 Indikator Harga	30
2.2.6 Promosi	
2.2.6.1 Pengertian Promosi	30
2.2.6.2 Tujuan Promosi	31
2.2.6.3 Indikator Promosi	33
2.2.7 Keputusan Pembelian	34
2.3 Kerangka Berpikir	38
2.4 Kerangka Konseptual	39
2.5 Hipotesis	40
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1 Rancangan Penelitian	43
3.2 Populasi, Sampel dan Teknik Pengambilan Sampel	
3.2.1 Populasi	45
3.2.2 Sampel	45
3.2.3 Teknik Pengambilan Sampel	46
3.3 Jenis dan Sumber Data	47
3.4 Teknik Pengumpulan Data	47
3.5 Variabel Penelitian dan Definisi Operasional Variabel	49
3.6 Teknik Analisis Data	
3.6.1 Uji Validitas	51
3.6.2 Uji Reliabilitas	51
3.6.3 Uji Asumsi Klasik	52
3.6.4 Uji Analisis Linier Bergada	54
3.6.5 Uji Hipotesis	55

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1	Gambaran Umum Perusahaan	
4.1.1	Identitas Badan Usaha	57
4.1.2	Sejarah Perusahaan	58
4.1.3	Struktur Organisasi	59
4.1.4	Job Deskripsi	59
4.2	Deskripsi Hasil Penelitian	
4.2.1	Deskripsi Identitas Responden	61
4.2.2	Deskripsi Variabel	62
4.2.3	Analisi Data dan Hasil Pembahasan	
4.2.3.1	Uji Validitas	66
4.2.3.2	Uji Reliabilitas	68
4.2.3.3	Uji Asumsi Klasik	69
4.2.3.4	Uji Analisis Linier Bergada	73
4.2.3.5	Uji Hipotesis	75
4.3	Pembahasan Hasil Penelitian	77
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN		
5.1	Kesimpulan	83
5.2	Saran	84
DAFTAR PUSTAKA		
LAMPIRAN- LAMPIRAN		

DAFTAR GAMBAR

Gambar :	Halaman
2.1 : Model Lima Proses Pembelian Konsumen	36
2.2 Kerangka Berpikir	39
2.3 Kerangka Konseptual	40
3.1 Bagan Rancangan Penelitian	44
4.1 Struktur Organisasi CV. Salsabila Group	59
4.2 Uji Heteroskedasitas	72

DAFTAR TABEL

Tabel :	Halaman
2.1 Penelitian Terdahulu	7
3.1 Alternatif Jawaban	49
4.1 Jenis Kelamin Responden	61
4.2 Usia Responden	62
4.3 Distribusi Frekuensi Variabel Kualitas Produk (X1)	63
4.4 Distribusi Frekuensi Variabel Harga (X2).....	64
4.5 Distribusi Frekuensi Variabel Promosi (X3)	65
4.6 Distribusi Frekuensi Variabel Keputusan Pembelian (Y)	66
4.7 Uji Validitas	67
4.8 Uji Reliabilitas	69
4.9 Uji Normalitas	70
4.10 Uji Multikolonieritas	71
4.11 Uji Autokorelasi	73
4.12 Analisis Regresi Linier Berganda	74
4.13 Uji t	76
4.14 Uji F	77

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Surat Bebas Plagiasi

Lampiran 2 : Berita Acara Bimbingan Revisi Skripsi

Lampiran 3 :Berita Acara Bimbingan Skripsi

Lampiran 4 :Daftar Hadir Seminar Proposal

Lampiran 5 : Catatan Ujian Proposal Skripsi

Lampiran 6: Surat Izin Penelitian

Lampiran 7 :Surat Balasan Izin Penelitian

Lampiran 8 : Kuisoner

Lampiran 9 : Rekapitulasi Skor Jawaban Responden

Lampiran 10 : Output SPSS

