

**PENGARUH HARGA, PROMOSI, DAN KUALITAS PELAYANAN
TERHADAP MINAT BELI PELANGGAN DI
TOKO AFK TRIFTING DEPOK**

SKRIPSI

Disusun Guna Memenuhi Persyaratan Ujian
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Jurusan Manajemen
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI

Oleh:

TUBAGUS MUHAMMAD FABIANSYAH
NIM: 2411806860



JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK
2024



JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK

PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**PENGARUH HARGA, PROMOSI, DAN KUALITAS PELAYANAN
TERHADAP MINAT BELI PELANGGAN DI
TOKO AFK TRIFTING DEPOK**

Oleh:

Nama : TUBAGUS MUHAMMAD FABIANSYAH
NIM : 2411806860
Jurusan : Manajemen

Telah Disetujui dan Disahkan di Depok Pada Tanggal 24 Agustus 2024

Dosen Pembimbing,

Menyetujui,
Ketua Jurusan Manajemen

Catik Yustina Mart, SE, MM

Henry Hendrawan, Drs., MM., MSi

Mengesahkan,
Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI

Prof. Dr. Abdul Hamid, M.S



JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK

Skripsi Berjudul

**PENGARUH HARGA, PROMOSI, DAN KUALITAS PELAYANAN
TERHADAP MINAT BELI PELANGGAN DI
TOKO AFK TRIFTING DEPOK**

Oleh:

Nama : TUBAGUS MUHAMMAD FABIANSYAH
NIM : 2411806860
Jurusan : Manajemen

Telah Dipertahankan di Hadapkan Sidang Tim Penguji Proposal, Pada:

Hari : Sabtu
Tanggal : 24 Agustus 2024
Waktu : 11.30 – 12.30

DAN YANG BERSANGKUTAN DINYATAKAN LULUS

Tim Penguji Skripsi

Ketua : Dr. (Cand) Eko Yuliawan, SE., M.Si (.....)

Anggota : Gena Prasetya Noor, SH., MM (.....)

Mengetahui,
Ketua Jurusan Manajemen

Drs. Henky Hendrawan, MM., MSi

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : TUBAGUS MUHAMMAD FABIANSYAH
NIM : 2411806860
Jurusan : Manajemen
Nomor KTP : 3276051108000016
Alamat : Jl. Sonokeling V RT.004/011 Baktijaya, Sukmajaya
Depok – 16412

Dengan ini saya menyatakan :

1. Skripsi yang berjudul Pengaruh Harga, Promosi, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Beli Pelanggan AFK Trifting Depok merupakan hasil karya tulis saya sendiri bukan merupakan hasil karya orang lain (plagiat).
2. Memberikan izin hak bebas Royalty Non-Eksklusif kepada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI untuk menyimpan, mengalihmediakan atau mengalih formatkan, mengelola, mendistribusikan dan mempublikasikan skripsi ini melalui internet dan atau media lain bagi kepentingan akademis baik dengan maupun tanpa sepengetahuan saya sebagai penulis.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh rasa tanggung jawab dan saya bersedia menerima konsekuensi dalam bentuk apapun sesuai dengan peraturan yang berlaku termasuk mencopot gelar keserjanaan saya apabila dikemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar adanya.

Depok, 24 Agustus 2024

TUBAGUS MUHAMMAD FABIANSYAH

ABSTRAK

TUBAGUS MUHAMMAD FABIANSYAH. NIM 2411806860. Pengaruh Harga, Promosi, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Beli Pelanggan AFK Trifling Depok.

Industri retail fashion dan thrifting di Indonesia berkembang pesat, didorong oleh gaya hidup dinamis dan kesadaran akan belanja berkelanjutan. AFK Trifling Depok menghadapi persaingan ketat, baik dari toko thrifting lainnya maupun toko retail konvensional dan online. Penelitian ini bertujuan untuk memahami pengaruh harga, promosi, dan kualitas pelayanan terhadap minat beli pelanggan AFK Trifling Depok. Metode survei digunakan untuk mengumpulkan data dari sampel populasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas pelayanan memiliki pengaruh signifikan terhadap minat beli, sementara harga tidak berpengaruh signifikan. Penelitian ini diharapkan dapat membantu AFK Trifling Depok merumuskan strategi pemasaran yang lebih efektif dan meningkatkan daya saing di pasar.

Berdasarkan hasil perhitungan variabel kualitas pelayanan, lingkungan kerja di peroleh hasil t_{hitung} sebesar $2.627 < t_{tabel}$ sebesar 2000 dan nilai signifikansi yang didapatkan sebesar $0.000 > 0.005$ maka dapat disimpulkan bahwa H3 diterima yang artinya terdapat pengaruh langsung kualitas pelayanan terhadap minat beli Jakarta yang menyatakan ada pengaruh signifikan antara promosi terhadap keputusan pembelian. Berdasarkan hasil perhitungan variabel harga di peroleh hasil t_{hitung} sebesar $-0.353 > t_{tabel}$ sebesar 2000 dan nilai signifikansi yang didapatkan sebesar $0.725 < 0.005$ maka dapat disimpulkan bahwa H1 ditolak yang artinya tidak terdapat pengaruh langsung antara harga dengan terhadap minat beli. Berdasarkan hasil perhitungan variabel kualitas pelayanan, lingkungan kerja di peroleh hasil t_{hitung} sebesar $2.627 < t_{tabel}$ sebesar 2000 dan nilai signifikansi yang didapatkan sebesar $0.000 > 0.005$ maka dapat disimpulkan bahwa H1 diterima yang artinya terdapat pengaruh langsung kualitas pelayanan terhadap minat beli.

Kata kunci : harga, promosi, kualitas pelayan, minat beli.

ABSTRACT

TUBAGUS MUHAMMAD FABIANSYAH. NIM 2411806860. The Influence of Price, Promotion, and Service Quality on Purchase Intention of AFK Trifling Depok Customers.

The retail fashion and thrifting industry in Indonesia is rapidly growing, driven by dynamic lifestyles and increased awareness of sustainable shopping. AFK Trifling Depok faces intense competition, both from other thrift stores and conventional and online retail stores. This study aims to understand the influence of price, promotion, and service quality on the purchase intention of AFK Trifling Depok customers. A survey method was used to collect data from a sample of the population. The results show that service quality has a significant influence on purchase intention, while price does not have a significant effect. This research is expected to help AFK Trifling Depok formulate more effective marketing strategies and improve its competitiveness in the market.

Based on the calculation results for the service quality variable, the t_{count} obtained is $2.627 < t_{table}$ value of 2000, and the significance value obtained is $0.000 > 0.005$. Therefore, it can be concluded that H_3 is accepted, meaning there is a direct influence of service quality on purchase intention in Jakarta, indicating a positive and significant influence of promotion on purchasing decisions. Based on the calculation results for the price variable, the t_{count} obtained is $-0.353 > t_{table}$ value of 2000, and the significance value obtained is $0.725 < 0.005$. Therefore, it can be concluded that H_1 is rejected, meaning there is no direct influence of price on purchase intention. Based on the calculation results for the service quality variable, the t_{count} obtained is $2.627 < t_{table}$ value of 2000, and the significance value obtained is $0.000 > 0.005$. Therefore, it can be concluded that H_1 is accepted, meaning there is a direct influence of service quality on purchase intention.

Keywords : price, promotion, service quality, purchase intention.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT, Tuhan Yang Maha Esa penulis penatkan karena berkat rahmat, hidayah serta inayah-Nya penulis dapat menyelesaikan penelitian dan skripsi tepat pada waktunya. Shalawat serta salam juga penulis haturkan untuk junjungan kita semua, Nabi Muhammad SAW dengan harapan kita semua mendapatkan syafaatnya di hari pembalasan nanti.

Penelitian dengan judul Pengaruh Harga, Promosi, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Beli Pelanggan AFK Trifling Depok ini disusun guna memenuhi persyaratan ujian memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Manajemen penulis melihat fenomena saat ini masyarakat tentunya menginginkan produk pakaian yang memiliki kualitas baik dengan harga yang terjangkau melalui toko pakaian *thrifling*. Oleh sebab itu perlu adanya penelitian lebih lanjut untuk mengetahui tingkat minat beli masyarakat ditinjau dari beberapa aspek pendukung. Dalam proses penulisannya, tentunya penulis dibantu oleh beberapa pihak. Oleh sebab itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Mildy Rifai, S.E. selaku Ketua Yayasan Nusa Jaya Depok yang telah berusaha untuk selalu mengembangkan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI ini dengan baik.
2. Prof. Dr. Abdul Hamid, M.S. selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang telah mengelola kampus dengan cukup baik.
3. Henry Hendrawan, Drs., MM., MSi selaku Ketua Jurusan Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang terus berusaha untuk memajukan Prodi ini hingga kini telah mendapatkan Akreditasi B.
4. Catik Yustina Mart, SE., MM. selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah dengan sabar bersedia membimbing dan mengarahkan penulis dari awal hingga penulis selesai menyusun skripsi dengan nilai cumlaude.
5. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI khususnya Jurusan Manajemen yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah dengan penuh ketekunan dan dedikasi yang tinggi mengajar penulis hingga penulis bisa menjadi seorang Sarjana Ekonomi seperti sekarang ini.
6. Para Staff dan Karyawan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang telah melayani penulis dengan sepuh hati.

7. Rekan-rekan mahasiswa angkatan 2018 yang telah bersama-sama penulis menjalani masa perkuliahan di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI selama empat tahun dengan penuh sukacita.
8. Adam Jabarianto selaku pemilik acara AFK Trifling yang sudah memperkenalkan AFK Trifling untuk diteliti oleh penulis
9. Ayahanda Tubagus Muhamamad Yusuf serta Ibunda Yani Mulyani tercinta yang telah memberikan doa dan dukungan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan perkuliahan dan penyusunan skripsi ini dengan baik.
10. Rekan-rekan yang terlibat dalam pengisian kuesioner yang telah di sebar oleh penulis.
11. Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah memberikan dorongan yang luar biasa selama proses pembuatan skripsi ini.
Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih banyak memerlukan penyempurnaan. Oleh sebab itu penulis selalu mengharapkan saran dan kritik dari para pembaca semuanya. Harapannya, di masa yang akan datang nanti penulis mampu menulis penelitian dengan lebih baik lagi. Akhir kata sekali lagi penulis mengucapkan terima kasih yang tidak terhingga dan semoga kita semua selalu diberikan kesuksesan. Amiin.

Depok, 24 Agustus 2024

TUBAGUS MUHAMMAD FABIANSYAH
NIM : 2411806860

DAFTAR ISI

LEMBAR JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Identifikasi Masalah	3
1.3 Pembatasan Masalah	3
1.4 Perumusan Masalah	3
1.5 Tujuan Penelitian	4
1.6 Manfaat Penelitian	4
1.7 Sistematika Penulisan.....	4
BAB II	6
TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Landasan Teori.....	6
2.1.1 Harga.....	6
2.2.2 Promosi.....	9
2.2.3 Kualitas Pelayanan.....	10
2.2.4 Minat Beli	12
2.2 Penelitian Terdahulu	13
2.3 Kerangka Konseptual.....	16
2.4 Hipotesis.....	17
BAB III	18
METODOLOGI PENELITIAN	18
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian.....	18
3.2 Jenis Penelitian	18
3.4 Populasi dan Sample	19
3.4.1 Populasi.....	19
3.4.2 Sample	19

3.5 Teknik Pengumpulan Data	21
3.6 Definisi Operasional Variabel	21
3.6.1 Variabel Bebas	22
3.6.2 Variabel Terikat	23
3.7 Teknik Analisis Data	25
3.8 Skala dan Angka Penafsiran	25
3.9 Persamaan Regresi	27
3.10 Uji Kualitas Data	28
3.11 Uji Asumsi Klasik.....	30
3.12 Uji Hipotesis	31
BAB IV	34
HASIL DAN PEMBAHASAN	34
4.1.2 Visi dan Misi	34
4.1.2 Karakteristik Responden	35
4.1.3 Hasil Uji Kualitas Data.....	36
4.1.4 Uji Asumsi Klasik	39
4.1.5 Uji Hipotesis.....	41
4.2 Pembahasan	42
BAB V	46
PENUTUP	46
5.1 Kesimpulan.....	46
5.2 Saran	46
DAFTAR PUSTAKA.....	48

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu	14
Tabel 3.1. Jadwal Pelaksanaan Penelitian.....	18
Tabel 3.2. Data Jumlah Konsumen	17
Tabel 3.3. Definisi Operasional Variabel.....	17
Tabel 3.4. Angka Penafsiran	26

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Kerangka Konseptual Penelitian	16
Gambar 4.1. Uji Heterokedastisitas	36

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Keterangan Penelitian	47
Lampiran 2. Kuesioner Penelitian.....	48
Lampiran 3. Jawaban Responden.....	51
Lampiran 4. Hasil SPSS Uji Validitas Harga	58
Lampiran 5. Hasil SPSS Uji Validitas Promosi	60
Lampiran 6. Hasil SPSS Uji Validitas Kualitas Pelayanan.....	62
Lampiran 7. Hasil SPSS Uji Validitas Minat Beli	65
Lampiran 8. Hasil SPSS Uji Reliabilitas Harga.....	68
Lampiran 9. Hasil SPSS Uji Reliabilitas Promosi	69
Lampiran 10. Hasil SPSS Uji Reliabilitas Kualitas Pelayanan.....	70
Lampiran 11. Hasil SPSS Uji Reliabilitas Miant Beli	716
Lampiran 12. Hasil SPSS Uji Normalitas <i>Kolmogorov-Smirnov</i>	72
Lampiran 13. Hasil SPSS Uji Multikolineritas	74
Lampiran 14. Hasil SPSS Uji Heteroskedastisitas.....	75
Lampiran 15. Hasil SPSS Uji Autokorelasi <i>Durbin-Watson</i>	76
Lampiran 16. Hasil SPSS Uji Regresi Linear Sederhana dan Berganda	77
Lampiran 17. Hasil SPSS Uji Korelasi	78
Lampiran 18. Hasil SPSS Uji Koefisien Determinasi (Uji t Parsial).....	79
Lampiran 19. Hasil SPSS Uji F Simultan	80
Lampiran 20. Tabel r Signifikansi 5% dan 1%	816
Lampiran 21. Distribusi Nilai Tabel t	82
Lampiran 22. Distribusi Nilai Tabel F	16
Lampiran 23. Daftar Riwayat Hidup.....	16
Lampiran 24. Hasil Uji Plagiarisme.....	16