

**ANALISIS PENGARUH POTONGAN HARGA, PAKET
BONUS, PAJANGAN DALAM TOKO DAN SUASANA TOKO
TERHADAP PERILAKU PEMBELIAN IMPULSIF PADA
PELANGGAN MINIMARKET INDOMARET *HYBRID* DI
KOTA SEMARANG**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memenuhi Syarat Guna Mencapai
Kesarjanaan Strata Satu (S1) Pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Universitas Katolik Soegijapranata



DISUSUN OLEH:
ARIA AHMAD PRADANA
13.30.0210

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
SEMARANG
2018**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Aria Ahmad Paradana

NIM : 13.30.0210

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul :

Analisis Pengaruh Potongan Harga, Paket Bonus, Pajangan Dalam Toko dan Suasana Toko Terhadap Perilaku Pembelian Impulsif Pada Pelanggan Minimarket Indomaret Hybrid di Kota Semarang

Adalah hasil karya saya sendiri Apabila suatu saat ditemukan adanya manipulasi, plagiasi, ataupun bentuk-bentuk kecurangan lainnya yang berada di dalam penelitian ini, saya bersedia untuk bertanggung jawab dan menerima sanksi dalam bentuk apapun dari Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik Soegijapranata, maupun dari Universitas Katolik Soegijapranata.

Semarang, 24 Januari 2017



Aria Ahmad Pradana

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI

Dengan ini, saya menyatakan bahwa:

Nama Penyusun : Aria Ahmad Paradana

Nomor Induk Mahasiswa : 13.30.0210

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis

Program Studi : Manajemen

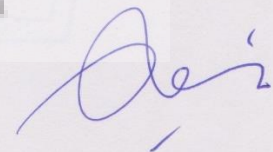
Konsentrasi : Pemasaran

Judul Skripsi : **“Analisis Pengaruh Potongan Harga, Paket Bonus, Pajangan Dalam Toko dan Suasana Toko Terhadap Perilaku Pembelian Impulsif Pada Pelanggan Minimarket Indomaret Hybrid di Kota Semarang”**

Telah diterima dan disetujui

Semarang, 24 Januari 2018

Dosen Pembimbing



(Dr. Retno Yustini W, MSI)

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa skripsi dengan judul :

“Analisis Pengaruh Potongan Harga, Paket Bonus, Pajangan Dalam Toko dan Suasana Toko Terhadap Perilaku Pembelian Impulsif Pada Pelanggan Minimarket Indomaret *Hybrid* di Kota Semarang”

Yang disusun oleh :

Nama : Aria Ahmad Paradana

NIM : 13.30.0210

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis

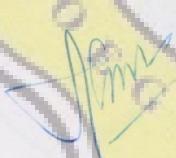
Telah dipertahankan di hadapan Tim penguji pada hari atau tanggal 24 Januari 2018 dan diterima sebagai persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana pada Program study Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik Soegijapranata

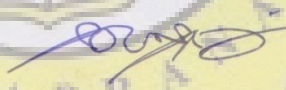
Penguji 1

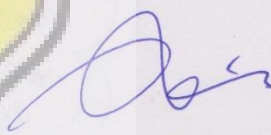
Tim Penguji,

Penguji 2

Penguji 3


Sentot Suciarto A., Ph.D.


Drs. R. Bowo H., MBA


Dr. Retno Yustini W, MSI

Mengetahui :

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Katolik Soegijapranata



Sentot Suciarto A., Ph. D
NPP. 058.1.1988.030

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO

“Hidup adalah keberanian menghadapi tanda tanya” (Gie)



PERSEMBAHAN

Skripsi ini dipersembahkan untuk :

Tuhan Yang Maha Esa

Keluarga tercinta

Sahabat seperjuangan

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas berkat, rahmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Pengaruh Potongan Harga, Paket Bonus, Pajangan Dalam Toko dan Suasana Toko Terhadap Perilaku Pembelian Impulsif Pada Pelanggan Minimarket Indomaret *Hybrid* di Kota Semarang” dengan baik. Skripsi ini disusun untuk memenuhi persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik Soegijapranata.

Dalam penelitian skripsi ini penulis menemui beberapa kesulitan, namun berkat adanya bantuan, dukungan, motivasi, nasihat dan doa dari berbagai pihak penelitian ini tidak akan terwujud. Sehingga pada kesempatan ini dengan segala ketulusan dan kerendahan hati penulis menyampaikan rasa terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Sentot Suciarto A., Ph.D., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik Soegijapranata.
2. Ibu Dr. Widuri Kurniasari, SE., Msi selaku Kepala Progdi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik Soegijapranata.
3. Ibu Dr. Retno Yustini W, MSI, selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu untuk membimbing dan memberikan saran dalam menyelesaikan skripsi ini hingga dapat tersusun secara baik.
4. Bapak Sentot Suciarto A., Ph.D. dan Bapak Drs. R. Bowo H., MBA selaku dosen penguji skripsi yang telah meberikan kritik dan saran yang berguna bagi penulis dalam penyelesaian skripsi.

5. Bapak DR. J. Wijanto Hadipuro, SE. MT, selaku dosen wali yang selalu memberikan masukan-masukan dan mengarahkan.
6. Seluruh dosen dan staf pengajar program studi Manajemen yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat bagi penulis.
7. Kedua orangtua dan adik saya yang telah meberikan semua kasih sayang, motivasi dan yang telah memenuhi kebutuhan penulis baik secara materiil maupun non-materiil. Sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
8. Sahabat seperjuangan Bayu, Bryan Deny, Ari, Okta, Armelia, Ilham dan Novian yang memberikan semangat dalam pembuatan skripsi.
9. Sahabat angin-angin seperjuangan yang memberikan hiburan, sahabat angan-angan (Okie, Hannip, Dandia, Nanda, Agam, Andika, Acong, Gembrek, Yafi, Ozzy, Kentir) yang selalu sepaham dan sepemikiran dan sahabat anti kubu (Frandy, Andrey, Khrisna, Jimmy, Roby, Jong, Yefta, Yonas) yang telah memberikan perhatian selama penyusunan skripsi.
10. Sahabat angkatan 13 yang memberikan pengalaman berharga selama perkuliahan, Sahabat angkatan 12 (Bayu, Didit, Tio, Kapal) seperjuangan yang meberikan perhatian kepada peneliti selaku adik tingkat.
11. Semua pihak dan teman teman yang tidak dapat ditulis satu persatu yang telah banyak membantu penulis dalam memyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini belum sempurna. Untuk itu saran dan kritik yang mebanngun sangat diharapkan dalam penyusunan skripsi ini. Terakhir penulis berharap, semoga skripsi ini dapat meberikan hal yang bermanfaat dan menambah wawasan bagi pembaca dan khususnya bagi penulis juga.

Semarang, 26 Januari 2018



Penulis

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI
UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Aria Ahmad Paradana

NIM : 13.30.0210

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul :

Demi pengembangan ilmu pengetahuan menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Katolik Soegijapranata Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul : “Analisis Pengaruh Potongan Harga, Paket Bonus, Pajangan Dalam Toko dan Suasana Toko Terhadap Perilaku Pembelian Impulsif Pada Pelanggan Minimarket Indomaret *Hybrid* di Kota Semarang”. Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini, Universitas Katolik Soegijapranata berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Semarang

Pada Tanggal : 24 Januari 2018

Yang menyatakan

Aria Ahmad Pradana

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh potongan harga, paket bonus, pajangan dalam toko dan susana toko terhadap keputusan pembelian impulsif pelanggan Minimarket Indomart Hybrid di Kota Semarang. Sampel untuk penelitian ini berjumlah 120 responden. Teknik pengambilan sampel menggunakan purposive sampling dan tehnik analisis regresi linier berganda.

Analisis data pada penelitian ini menggunakan bantuan SPSS versi 19. Hasil analisis menunjukkan bahwa (1) potongan harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian impulsif, (2) paket bonus berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian impulsif, (3) pajangan dalam toko berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian impulsif, (4) suasana toko berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian impulsif.

Kata kunci : Potongan harga, Paket Bonus, Pajangan dalam toko, Suasana Toko, Keputusan Pembelian, Pembelian Impulsif

ABSTRACT

The purpose of this research is to analyze the effect of discount, bonus pack, in-store display, and store atmosphere towards customer's impulsive buying decision of Indomaret Hybrid minimarket in Semarang. The amount of sample in this research is 120. Sampling technique used in this research is purposive sampling and multiple linear regression analysis.

The data in this research is analyzed using version 19 of SPSS. The result shows that (1) discount has a significant positive effect towards impulsive buying decision, (2) bonus pack has a significant positive effect towards impulsive buying decision, (3) in-store display has a significant positive effect towards impulsive buying decision, (4) store atmosphere has a significant positive effect towards impulsive buying decision.

Keywords : Discount, Bonus Pack, In-Store Display, Store Atmosphere, Buying Decision, Impulsive Buying Decision

DAFTAR ISI

HALAMAN COVER	Error! Bookmark not defined.
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	ii
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI	Error! Bookmark not defined.
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI	Error! Bookmark not defined.
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	ix
ABSTRAK	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TEBEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	12
1.3 Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian	13
1.3.1 Tujuan Penelitian.....	13
1.3.2 Manfaat Penelitian.....	13
BAB II	15
TINJAUAN PUSTAKA	15
2.1 Landasan Teori.....	15
2.1.1 Ritel Moderen.....	15
2.1.2 Promosi Penjualan	16
2.1.2.1 Potongan harga	18
2.1.2.2 Paket Bonus	19
2.1.2.3 Pajangan dalam toko.....	20
2.1.3 Suasana Toko.....	22
2.1.4 Perilaku Konsumen	23
2.1.5 Keputusan Pembelian	25

2.1.6	Pembelian Tak Terencana (<i>Unplanned Buying</i>).....	27
2.1.7	Pengertian Pembelian Impulsif.....	28
2.2	Penelitian Terdahulu	31
2.3	Kerangka Pikir	36
2.4	Hipotesis	37
2.5	Definisi Operasional	39
BAB III	43
METODE PENELITIAN	43
3.1	Objek dan Lokasi Penelitian.....	43
3.2	Populasi dan Sampel.....	43
3.3	Metode Pengumpulan Data.....	44
3.3.1	Jenis dan Sumber Data	44
3.3.2	Teknik Pengumpulan Data	45
3.3.3	Uji Validitas dan Reliabilitas.....	47
3.3.3.1	Uji Validitas.....	47
3.3.3.2	Uji Reliabilitas	50
3.4	Tehnik Analisi Data	51
3.4.1	Statistik Deskriptif.....	51
3.4.2	Uji Asumsi Klasik	52
3.4.2.1	Uji Normalitas	53
3.4.2.2	Uji Multikolinearitas.....	53
3.4.2.3	Uji Heteroskedestisitas	54
3.4.3	Analisis Regresi Linier Berganda.....	55
3.4.4	Pengujian Hipotesis	55
3.4.4.1	Uji signifikansi Parameter Individual (Uji t Parsial)	55
3.4.4.2	Uji Signifikansi Simultan (Uji Statistik F)	57
3.4.4.3	Koefisien Determinasi (<i>Adjusted R²</i>).....	58
BAB IV	59
HASIL PENELITIAN	59
4.1.	Gambaran Umum Indomaret Hybrid	59
4.2.	Gambaran Umum Responden	60
4.2.1	Pengelompokan Responden Berdasar Jenis Kelamin.....	60
4.2.2	Pengelompokan Responden Berdasar Jenis Kelamin.....	60
4.2.3	Pengelompokan Responden Berdasar Pekerjaan.....	61

4.2.4	Pengelompokan Responden Berdasar Pendidikan Terakhir.....	62
4.2.5	Pengelompokan Responden Berdasar Status Pernikahan.....	63
4.2.6	Pengelompokan Responden Berdasar Penghasilan Perbulan.....	63
4.2.7	Pengelompokan Responden Berdasar Kepemilikan <i>Official Account</i>	64
4.2.7	Pengelompokan Responden Berdasar Kepemilikan Kartu Berlangganan	64
4.2.8	Pengelompokan Jenis Produk Impulsif Responden	65
4.3.	Tabel Silang (Crosstabulation)	66
4.3.1	Tabel Silang Usia Dengan Jenis Kelamin	66
4.3.2	Tabel Silang Pekerjaan Dengan Jenis Kelamin	67
	Tabulasi Silang Pekerjaan Dengan Jenis Kelamin.....	67
4.3.3	Tabel Silang Penghasilan Perbulan Dengan Jenis Kelamin.....	67
	Tabulasi Penghasilan Perbulan Dengan Jenis Kelamin.....	68
4.3.4	Tabel Silang Produk Impulsif Dengan Silang Jenis Kelamin	68
4.3.5	Tabel Silang Total Skor Potongan Harga Dengan Total Skor Pembelian Impulsif.....	69
4.3.6	Tabel Silang Total Skor Paket Bonus Dengan Total Skor Pembelian Impulsif.....	70
4.3.7	Tabel Silang Total Skor Pajangan Dalam Toko Dengan Total Skor Pembelian Impulsif	71
4.3.8	Tabel Silang Total Skor Suasana Toko Dengan Total Skor Pembelian Impulsif.....	72
4.4.	Gambaran Tanggapan Responden	73
4.4.1	Deskripsi Variabel Potongan Harga	73
4.4.2	Deskripsi Variabel Paket Bonus	75
4.4.3	Deskripsi Variabel Pajangan dalam Toko	76
4.4.4	Deskripsi Variabel Suasana Toko	78
4.4.5	Deskripsi Variabel Pembelian Impulsif.....	80
4.5	Uji Asumsi Klasik.....	82
4.5.1	Uji Normalitas	83
4.5.2	Pengujian Multikolinieritas	84
4.5.3.	Pengujian Heteroskedastisitas	85
4.6	Regresi Berganda	86
4.7	Uji Hipotesis	88
4.7.1	Uji Signifikansi Parameter Individual (Uji t Parsial).....	88

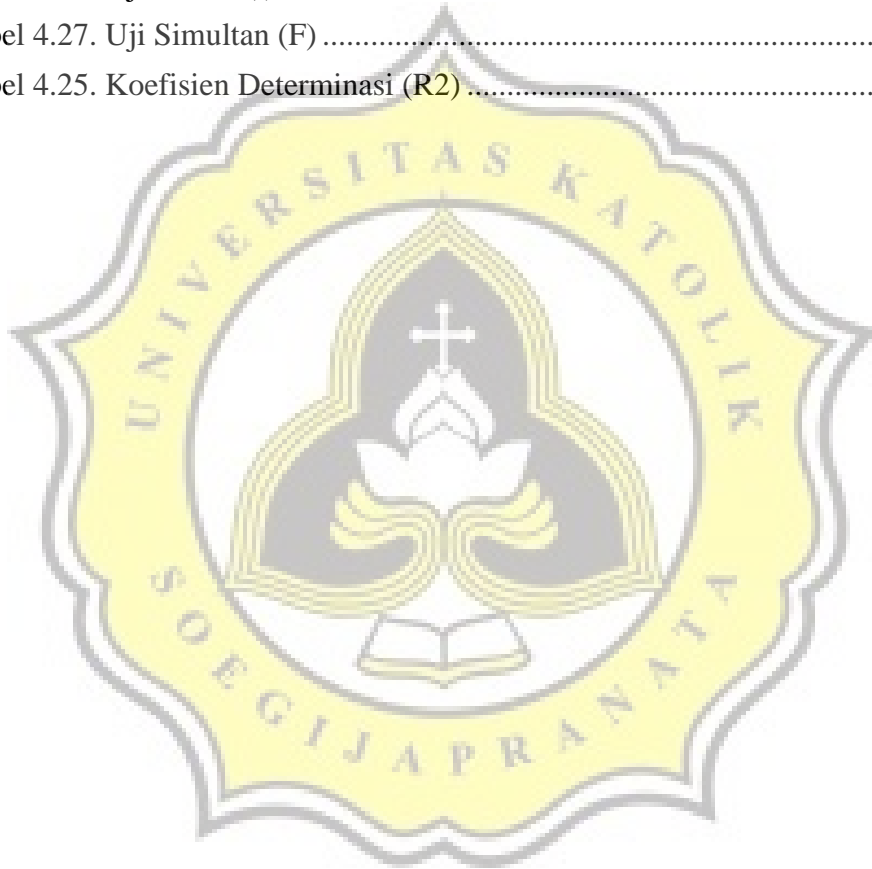
4.7.2	Uji Signifikansi Simultan (Uji Statistik F).....	90
4.7.3	Koefisien Determinasi (<i>Adjusted R²</i>).....	91
BAB V	93
KESIMPULAN DAN SARAN	93
5.1	Kesimpulan	93
5.2	Saran	94
DAFTAR PUSTAKA	98



DAFTAR TEBEL

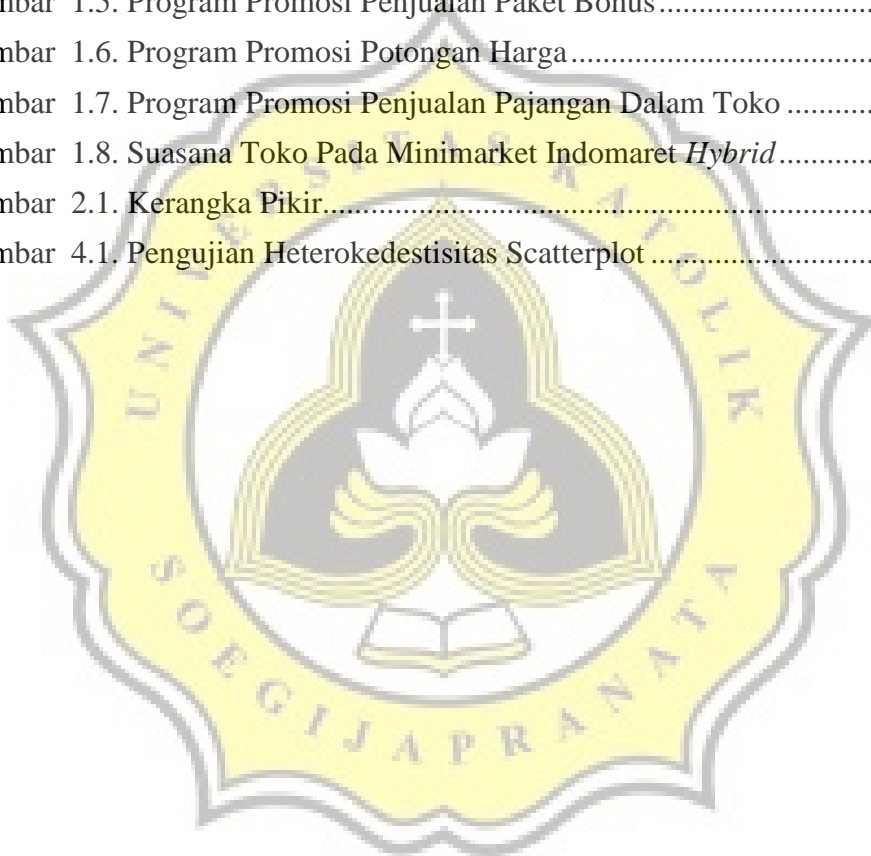
Tabel 1.1. Perkembangan Jumlah Gerai Minimarket Di Indonesia	4
Tabel 1.2. Jumlah Persebaran Minimarket Moderen Di Kota Semarang	5
Tabel 1.3. Jumlah Konsumen Dan Jumlah Konsumen Pembelian Impulsif	7
Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu	31
Tabel 2.2. Klasifikasi Variabel Dan Indikator Variabel	39
Tabel 3.1. Hasil Pengujian Validitas 1	47
Tabel 3.2. Hasil Pengujian Validitas 2	49
Tabel 3.3. Hasil Pengujian Reliabilitas 1	50
Tabel 3.4. Hasil Pengujian Reliabilitas 2	51
Tabel 4.1. Pengelompokan Berdasar Jenis Kelamin	60
Tabel 4.2. Pengelompokan Berdasar Usia	61
Tabel 4.3. Pengelompokan Pekerjaan	61
Tabel 4.4. Pengelompokan Pendidikan Terakhir	62
Tabel 4.5. Pengelompokan Berdasar Status Pernikahan	63
Tabel 4.6. Pengelompokan Penghasilan Perbulan	63
Tabel 4.7. Pengelompokan Berdasar Kepemilikan <i>Official Account</i>	64
Tabel 4.8. Pengelompokan Berdasar Kepemilikan Kartu Berlangganan	64
Tabel 4.9. Pengelompokan Jenis Produk impulsif	65
Tabel 4.10. Tabulasi Silang Usia Dengan Jenis Kelamin	66
Tabel 4.11. Tabulasi Silang Pekerjaan Dengan Jenis Kelamin	67
Tabel 4.12. Tabulasi Silang Penghasilan Perbulan Dengan Jenis Kelamin	68
Tabel 4.13. Tabulasi Silang Produk Impulsif Dengan Jenis Kelamin	68
Tabel 4.14. Tabulasi Silang Total Skor Potongan Harga Dengan Total Skor Pembelian Impulsif	69
Tabel 4.15. Tabulasi Silang Total Skor Paket Bonus Dengan Total Skor Pembelian Impulsif	70
Tabel 4.16. Tabulasi Silang Total Skor Pajangan Dalam Toko Dengan Total Skor Pembelian Impulsif	71
Tabel 4.17. Tabulasi Silang Total Skor Suasana Toko Dengan Total Skor Pembelian Impulsif	72
Tabel 4.18. Tanggapan Responden Mengenai Potongan Harga	73

Tabel 4.19. Tanggapan Responden Mengenai Paket Bonus	75
Tabel 4.20. Tanggapan Responden Mengenai Pajangan Dalam Toko	77
Tabel 4.21. Tanggapan Responden Mengenai Suasana Toko	79
Tabel 4.22. Tanggapan Responden Mengenai Pembelian impulsif.....	81
Tabel 4.23. Pengujian Normalitas.....	83
Tabel 4.24. Pengujian Multikolinieritas.....	84
Tabel 4.25. Regresi Berganda	86
Tabel 4.26. Uji Partial (t)	88
Tabel 4.27. Uji Simultan (F)	91
Tabel 4.25. Koefisien Determinasi (R^2)	91



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. Presentase Responden Pembeli Impulsif.....	8
Gambar 1.2. Produk Impulsif Yang Dibeli	8
Gambar 1.3. Program Promosi Berpengaruh Pada Pembelian Impulsif.....	9
Gambar 1.4. Suasana Toko Berpengaruh Pada Pembelian Impulsif.....	9
Gambar 1.5. Program Promosi Penjualan Paket Bonus.....	10
Gambar 1.6. Program Promosi Potongan Harga.....	10
Gambar 1.7. Program Promosi Penjualan Pajangan Dalam Toko	11
Gambar 1.8. Suasana Toko Pada Minimarket Indomaret <i>Hybrid</i>	11
Gambar 2.1. Kerangka Pikir.....	36
Gambar 4.1. Pengujian Heterokedestisitas Scatterplot	85



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner Penelitian.....	100
Lampiran 2. Data Responden.....	105
Lampiran 3. Hasil Olah Data Melalui Program SPSS	117

