

**PENGARUH POTONGAN HARGA, KUALITAS PRODUK, DAN *WORD OF MOUTH* TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN DI MATAHARI
DEPARTMENT STORE PURWOKERTO
(Studi pada Konsumen Matahari *Department Store* Purwokerto)**



SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen

**HETI MARGININGSIH
1902010325**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PURWOKERTO
2023**

HALAMAN PERSETUJUAN

PENGARUH POTONGAN HARGA, KUALITAS PRODUK, DAN *WORD OF MOUTH* TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN DI MATAHARI *DEPARTMENT STORE* PURWOKERTO
(Studi pada Konsumen Matahari *Department Store* Purwokerto)



SKRIPSI

HETI MARGININGSIH

1902010325

Diperiksa dan Disetujui Oleh

Pembimbing

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Alfalisyado", is written over a horizontal line.

Alfalisyado, S.E.Sy.,M.E.AWP

NIK.2160908

HALAMAN PENGESAHAN

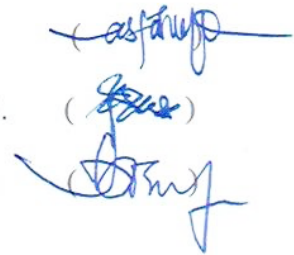
Skripsi yang diajukan oleh:

Nama : Heti Marginingsih
NIM : 1902010325
Program Studi : Manajemen S1
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Purwokerto
Judul : PENGARUH POTONGAN HARGA, KUALITAS PRODUK, DAN *WORD OF MOUTH* TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA MATAHARI DEPARTMENT STORE PURWOKERTO (Studi pada Konsumen Matahari *Department Store* Purwokerto)

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen (S.M) pada program studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Purwokerto.

DEWAN PENGUJI

Ketua : Alfalisyado, S.E.Sy.,M.E.AWP.
Anggota 1 : Assoc.Prof. Akhmad Darmawan, S.E.M.Si,Ph.D.
Anggota 2 : M. Agung Miftahudin, S.E.M.Si.



Ditetapkan di : Purwokerto

Tanggal : 8 Mei 2023

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis



Assof Prof. Dr. Naelati Tubastuvi, S.E.M.Si

NIK.2160187

HALAMAN PERNYATAAN ORISINILITAS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Heti Marginingsih
NIM : 1902010325
Program Studi : Manajemen S1
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Purwokerto

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa skripsi ini adalah hasil karya saya dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya syaratkan dengan benar serta bukan hasil penjiplakan dari karya orang lain.

Demikian pernyataan ini saya buat, apabila kelak kemudian hari terbukti adanya unsur penjiplakan, saya bersedia mempertanggungjawabkan sesuai dengan ketentuan.

Purwokerto, 8 Mei 2023

Yang membuat pernyataan



Heti Marginingsih

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademis Universitas Muhammadiyah Purwokerto dan demi Pengembangan ilmu pengetahuan, saya bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Heti Marginingsih
NIM : 1902010325
Program Studi : Manajemen S1
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Perguruan Tinggi : Universitas Muhamamdiyah Purwokerto
Jenis Karya : Skripsi

Menyetujui untuk memberikan Hak Bebas Royalti Non Eklusif (Non-Ekclusive Royalty-Free Right) kepada Universitas Muhammadiyah Purwokerto atas karya ilmiah yang berjudul :

**PENGARUH POTONGAN HARGA, KUALITAS PRODUK, DAN
WORD OF MOUTH TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
PADA MATAHARI *DEPARTMENT STORE* PURWOKERTO (Studi
pada Konsumen Matahari *Department Store* Purwokerto)**

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan) dengan hak bebas royalty nonekclusive ini Universitas Muhammadiyah Purwokerto berhak menyimpqan, mengalih media/mengakih formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya dengan tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta. Pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Purwokerto
Pada Tanggal 8 Mei 2023
Yang menyatakan,



Heti Marginingsih

MOTTO

“Yakinlah pada Allah, bermimpilah yang besar, kerja keraslah, maka kesuksesan akan datang padamu”


“Allah tidak membebani seseorang itu melainkan sesuai dengan kesanggupannya”- QS. Al Baqarah (286)

“Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah keadaan suatu kaum, sebelum mereka mengubah keadaan mereka sendiri”- QS. Ar Rad (11)

“Raihlah ilmu, dan untuk meraih ilmu belajarlaha tenaang dan sabar”- Umar bin Khatab

“Hargai dirimu, hargai prosesmu tanpa berpikir bahwa dirimu tak layak dan orang lain lebih baik darimu”.

PERSEMBAHAN



Dengan mengucap Basmallah dan syukur, skripsi ini saya persembahkan untuk keluarga dan orang tua saya (Bapak Suswoto dan Ibu Sumiyati) yang telah mendoakan, memberikan dukungan dan semangat yang tak terhingga, sehingga saya dapat sampai pada titik ini.

Terimakasih atas segala cinta dan doa yang telah diberikan kepada saya

Semoga Allah memberkahi dan mengganti semuanya.

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum warrohmatullahi wabarakatuh

Puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT, karena atas berkat dan rahmat-Nya saya dapat menyelesaikan skripsi saya yang berjudul “ Pengaruh Potongan harga, Kualitas Produk, dan *Word of Mouth* terhadap Keputusan Pembelian pada Matahari *Department Store* Purwokerto (Studi pada Konsumen Matahari *Department Store* Purwokerto”. Penulisan skripsi ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada program studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Purwokerto.

Saya menyadari bahwa tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan skripsi ini, tentu akan sulit bagi saya untuk menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terimakasih kepada :

1. Assoc. Prof. Dr. Jebul Suroso, S.Kp.,Ns.,M.Kep. selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Purwokerto
2. Assoc. Prof. Dr. Naelati Tubastuvi, S.E.M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Purwokerto
3. Drs. Suyoto, M.Si., Ph.D, selaku Ketua Program Studi Manajemen S1 Universitas Muhammadiyah Purwokerto yang telah turut serta dalam memberikan berbagai informasi dan bimbingan kepada mahasiswa tentang tata pelaksana penyusunan skripsi.

4. Alfalisyado, S.E.Sy.M.E.AWP selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing, mengarahkan, dan memberi masukan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan tepat pada waktunya.
5. Assoc. Prof. Ahhmad Darmawan, S.E.M.Si, Ph.D, yang telah memberikan berbagai pertanyaan dan masukan untuk menguji kelayakan saya sebagai sarjana manajemen.
6. M. Agung Miftahudin, S.E.M.Si, yang telah memberikan berbagai pertanyaan dan masukan untuk menguji kelayakan saya sebagai sarjana manajemen.
7. Seluruh Bapak/Ibu dosen, seluruh staff dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Purwokerto yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan selama berada dibangku perkuliahan dan atas segala bantuan dalam bentuk pelayanan serta fasilitas yang diberikan.
8. Untuk kedua orang tua yang selalu memberikan motivasi, bimbingan, doa, dan kasih sayang sehingga penulis selalu bersemangat dan optimis untuk menghadapi setiap masalah dalam penyusunan skripsi ini.
9. Untuk kakak-kakakku, Fajar Setyoadi, Unik Feriyanti, Veri Ikawati, Hendri Novianto terimakasih telah banyak memberikan dukungan, semangat, serta doa setiap harinya.
10. Untuk sahabat-sahabatku, Gina, Indri dan Rutrias yang telah berjuang bersama dan memberikan berbagai kenangan indah selama masa perkuliahan, terimakasih atas dukungan, semangat, perhatian, serta telah memberikan bantuan selama seminar proposal hingga seminar hasil penelitian ini.

11. Untuk Saudara Sepupuku, Ema Askhabul Janah, Uswatun Khasanah, Kristi Mulwandini, Astri Eka Diana terimakasih telah memberikan dukungan, semangat serta doa setiap harinya.
12. Seluruh teman-teman di Manajemen G angkatan 2019 yang tidak bisa disebutkan satu persatu, terimakasih atas dukungan, kerjasama, kekompakan, ssegala bantuan yang telah diberikan, serta berbagai keceriaan dan melewati suka duka selama berada dibangku perkuliahan.
13. Semua pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu yang telah banyak membantu dalam penyelesaian skripsi ini.

Akhir kata, semoga Allah SWT memberikan balasan atas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Semoga skripsi ini dapat membawa manfaat bagi pengembangan ilmu. Aamiin

Purwokerto, 8 Mei 2023

Penulis

Heti Marginingsih

**PENGARUH POTONGAN HARGA, KUALITAS PRODUK, DAN *WORD OF MOUTH* TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA MATAHARI
DEPARTMENT STORE PURWOKERTO**

(Studi Pada Konsumen Matahari *Department Store* Purwokerto)

Heti Marginingsih¹, Alfalisyado²

¹Fakultas Ekonomi dan Bisnis

²Universitas Muhammadiyah Purwokerto

E-mail : hetimarginingsih02@gmail.com, alfalisyado@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh potongan harga, kualitas produk dan *word of mouth* terhadap keputusan pembelian. Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *nonprobability sampling* dengan pendekatan *purposive sampling*. Berdasarkan kriteria, didapatkan sebanyak 110 responden yang menjadi sampel. Penelitian ini menggunakan teknik analisis data yaitu uji deskriptif, uji instrumen, uji asumsi klasik, analisis regresi linier berganda, uji koefisien determinasi, uji F, dan uji t. Dari hasil analisis menunjukkan bahwa potongan harga, kualitas produk, dan *word of mouth* secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, kemudian potongan harga secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, kualitas produk secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, dan *word of mouth* secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian.

Kata kunci: potongan harga, kualitas produk, *word of mouth*, keputusan pembelian

THE INFLUENCE OF DISCOUNTS, PRODUCT QUALITY, AND WORD OF MOUTH ON PURCHASE DECISIONS AT MATAHARI DEPARTMENT STORE PURWOKERTO

(Studies On Consumers Matahari Department Store Purwokerto)

Heti Marginingsih¹, Alfalisyado²

¹*Fakuty Economics and Busines*

²*Muhammadiyah University Purwokerto*

E-mail : [1hetimarginingsih02@gmail.com](mailto:hetimarginingsih02@gmail.com), [2alfalisyado@gmail.com](mailto:alfalisyado@gmail.com)

ABSTRACT

This study aims to analyze the effect of discounts, product quality and word of mouth on purchasing decisions. The sampling technique used in this study is nonprobability sampling with a purposive sampling approach. Based on the criteria, 110 respondents are sampled. This study uses data analysis techniques, namely descriptive test, instrument test, classical assumption test, multiple linear regression analysis, coefficient of determination test, F test, and t test. The results of the analysis show that price discounts, product quality, and word of mouth simultaneously have a positive and significant effect on purchasing decisions, then partial price discounts have a positive and significant effect on purchasing decisions, product quality partially has a positive and significant effect on purchasing decisions. and word of mouth partially has a positive and significant effect on purchasing decisions.

Keywords: discount, product quality, word of mouth, purchase decision

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN ORISINILITAS	iv
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI.....	v
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN.....	vii
KATA PENGANTAR	viii
ABSTRAK.....	xi
ABSTRACT.....	xii
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Perumusan Masalah	7
C. Batasan Masalah.....	7
D. Tujuan Masalah.....	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	10
A. Landasan Teori.....	10
1. Perilaku Konsumen	10
2. Keputusan Pembelian	16
3. Potongan harga	24
4. Kualitas produk	28
5. Word of Mouth.....	34
B. Hasil Penelitian Terdahulu.....	37
C. Kerangka Pemikiran.....	45
1. Pengaruh Potongan Harga, Kualitas Produk, Word of Mouth terhadap Keputusan Pembelian	45

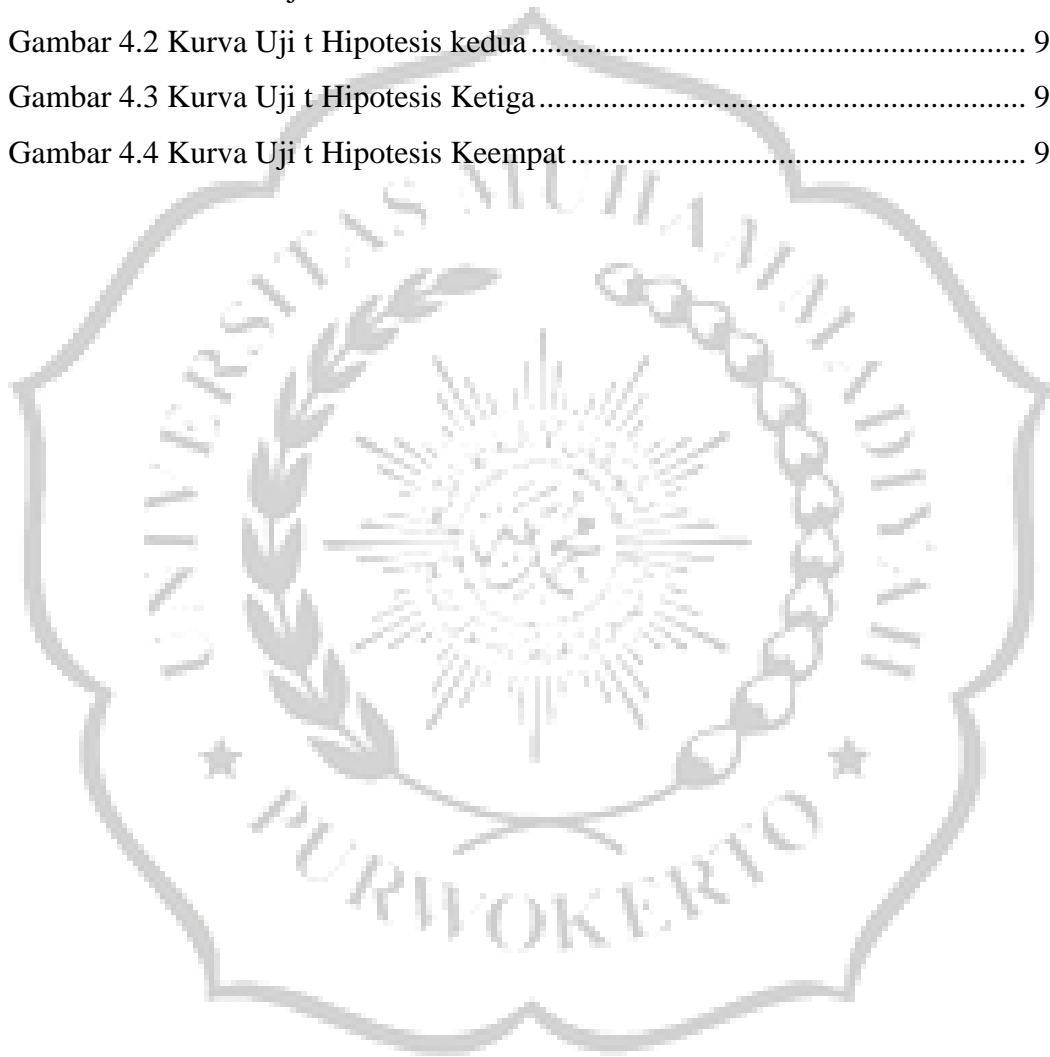
2. Pengaruh Potongan harga terhadap Keputusan Pembelian	46
3. Pengaruh Kualitas Produk terhadap Keputusan pembelian.....	47
4. Pengaruh <i>Word of Mouth</i> terhadap Keputusan Pembelian.....	48
D. Hipotesis.....	50
BAB III METEDOLOGI PENELITIAN	51
A. Jenis Penelitian.....	51
B. Populasi, Sampel, dan Teknik Pengambilan Sampel	51
C. Variabel Penelitian	54
D. Definisi Operasional.....	54
E. Metode Analisis Data	60
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	69
A. Hasil Penelitian	69
1. Gambaran Umum Matahari <i>Department Store</i>	69
2. Response Rate	70
3. Gambaran Umum Responden.....	70
4. Analisis Statistik Deskriptif.....	74
5. Uji Instrumen Data	78
6. Uji Asumsi Klasik	84
7. Uji Analisis Data	88
8. Uji Hipotesis	90
B. Pembahasan	96
1. Pengaruh simultan potongan harga, kualitas produk dan <i>word of mouth</i> terhadap keputusan pembelian.	96
2. Pengaruh potongan harga terhadap keputusan pembelian.....	97
3. Pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian.....	98
4. Pengaruh <i>word of mouth</i> terhadap keputusan pembelian.	98
BAB V PENUTUP.....	100
A. Simpulan	100
B. Saran.....	100
DAFTAR PUSTAKA	102
LAMPIRAN.....	106

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	37
Tabel 3.3 Definisi Operasional	54
Tabel 4.1 Tingkat pengembalian Kuesioner	70
Tabel 4.2 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	71
Tabel 4.3 Responden Berdasarkan Kecamatan	72
Tabel 4.4 Responden Berdasarkan Pekerjaan	73
Tabel 4.5 Responden Berdasarkan Penghasilan Per Bulan.....	74
Tabel 4.6 Hasil Analisis Deskriptif item Keputusan Pembelian.....	75
Tabel 4.7 Hasil Analisis Deskriptif item Potongan Harga.....	76
Tabel 4.8 Hasil Analisis Deskriptif item Kualitas Produk.....	77
Tabel 4.9 Hasil Analisis Deskriptif item <i>Word of Mouth</i>	78
Tabel 4.10 Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian.....	79
Tabel 4.11 Hasil Uji Validitas Variabel Potongan Harga.....	80
Tabel 4.12 Hasil Uji Validitas Variabel Kualitas Produk.....	81
Tabel 4.13 Hasil Uji Validitas Variabel <i>Word of Mouth</i>	82
Tabel 4.14 Ringkasan Hasil Uji Reliabilitas	83
Tabel 4.15 Hasil Uji Multikoloniertas	86
Tabel 4.17 Hasil Uji Heteroskedastisitas	87
Tabel 4.18 Uji Analisis Regresi Linier Berganda	88
Tabel 4.19 Hasil Nilai Koefisien Determinasi	90
Tabel 4.20 Hasil Uji F.....	91
Tabel 4.21 Hasil Uji t.....	93
Tabel 4.22 Rekapitulasi Penelitian.....	95

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran.....	49
Gambar 3.2 Kurva Uji t Hipotesis Kedua.....	67
Gambar 3.3 Kurva Uji t Hipotesis Ketiga.....	68
Gambar 3.4 Kurva Uji t Hipotesis Keempat.....	68
Gambarr 4.1 Kurva Uji F.....	92
Gambar 4.2 Kurva Uji t Hipotesis kedua.....	94
Gambar 4.3 Kurva Uji t Hipotesis Ketiga.....	94
Gambar 4.4 Kurva Uji t Hipotesis Keempat.....	95



DAFTAR LAMPIRAN

1.	Kuesioner	107
2.	Karakteristik Responden	113
3.	Nilai Data Tabulasi.....	116
4.	Hasil Statistik Deskriptif Responden	128
5.	Stastistik Deskriptif Variabel	130
6.	Uji Instrumen Penelitian.....	132
7.	Uji Asumsi Klasik	136
8.	Hasil Analisis Regresi	137
9.	R Tabel	139
10.	Tabel F	142
11.	T Tabel	144

