

**PENGARUH DISKON DAN BONUS PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN KONSUMEN PADA RUMAH KOPI SEDULUR
LAMO PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

**OLEH:
AISYAH MAHARANI ISTIQOMAH
062330601215**

**Dibuat Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Menyelesaikan
Pendidikan Diploma III Pada Jurusan Administrasi Bisnis
Program Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
PALEMBANG
2026**

**PENGARUH DISKON DAN BONUS PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN KONSUMEN PADA RUMAH KOPI SEDULUR LAMO
PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

OLEH:

**AISYAH MAHARANI ISTIQOMAH
NPM 062330601215**

Menyetujui,

**Palembang, 24 Juli 2026
Pembimbing II,**

Pembimbing I,

**Adhushori S.E., M.A.B
NIP 197004142001121001**

**Imas Permatasari, S.E., M.Si
NIP 199506202022032019**

Mengetahui,

**Ketua Jurusan
Administrasi Bisnis,**

**Koordinator Program Studi
D. III Administrasi Bisnis,**

Dr. Sari L. Z. Ridho, S.E., M. Ec., CHE.

NIP 197705212006042001

Dwi Riana, S.E., M.AB., CFA.

NIP 199010202022032010

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Aisyah Maharani Istiqomah
NPM : 062330601215
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Administrasi Penjualan
Judul Laporan Akhir : Pengaruh Diskon dan Bonus Produk terhadap Keputusan
Pembelian Konsumen pada Rumah Kopi Sedulur Lamo
Palembang

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut di atas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri.
2. Laporan Akhir ini bukanlah plagiat/salinan Laporan Akhir milik orang lain.
3. Apabila Laporan Akhir saya plagiat/menyalin Laporan Akhir milik orang lain maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan Laporan Akhir beserta konsekuensinya.

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk diketahui oleh pihak-pihak yang berkepentingan.

Palembang, 24 Juli..... 2026

Yang membuat pernyataan,



Aisyah Maharani Istiqomah

NPM 062330601215

LEMBAR PENGESAHAN

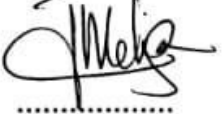
Nama : Aisyah Maharani Istiqomah
NPM : 062330601215
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Administrasi Penjualan
Judul Laporan Akhir : Pengaruh Diskon dan Bonus Produk terhadap
Keputusan Pembelian Konsumen pada Rumah
Kopi Sedulur Lamo Palembang

Telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji Laporan Akhir
Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis
dan dinyatakan LULUS

Pada Hari: Jumat

Tanggal: 24 Juli 2026

TIM PENGUJI

<u>No.</u>	<u>Nama</u>	<u>Tanda Tangan</u>	<u>Tanggal</u>
1.	Dr. Paisal, S.E., M.Si Ketua Penguji		31/7 2026.
2.	Al Hushori, S.E., M.A.B Anggota Penguji		31/7 2026.
3.	Welan Mauli Angguna, S.Psi., M.Si Anggota Penguji		31/7 2026
4.	Melisa Kurnia Asfitri, S.Psi., M.Si Anggota Penguji		31/7 2026

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Tuhan membawamu sejauh ini bukan untuk mengalami kegagalan.”

“Tidak semua orang yang hadir ke dalam hidup kita ditakdirkan untuk menetap, tetapi setiap orang yang pernah berjalan bersama selalu meninggalkan sesuatu untuk dibawa melangkah”

“Life can be heavy, especially if you try to carry it all at once. Part of growing up and moving into new chapters of your life is about catch and release. Decide what is yours to hold and let the rest go.”

-Taylor Swift-

Kupersembahkan kepada:

- **Kedua Orang Tua**
- **Sahabat-sahabat terbaik ku**
- **Teman-teman kelas 6 NB & NO 2023**
- **Almamater**

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufik, dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Tugas Akhir yang berjudul **“Pengaruh Diskon dan Bonus Produk terhadap Keputusan Pembelian Konsumen pada Rumah Kopi Sedulur Lamo Palembang”** dengan baik dan tepat pada waktunya. Shalawat serta salam senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad SAW beserta keluarga, sahabat, dan pengikut beliau hingga akhir zaman.

Penyusunan laporan ini dilatarbelakangi oleh semakin ketatnya persaingan usaha di industri kedai kopi yang menuntut pelaku usaha untuk menerapkan strategi promosi yang efektif dalam menarik dan mempertahankan konsumen. Rumah Kopi Sedulur Lamo Palembang sebagai objek penelitian juga menghadapi kondisi tersebut, sehingga perlu diketahui sejauh mana strategi promosi berupa diskon dan bonus produk dapat memengaruhi keputusan pembelian konsumen.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini berfokus pada permasalahan mengenai pengaruh diskon dan bonus produk terhadap keputusan pembelian konsumen. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui serta menganalisis pengaruh masing-masing variabel tersebut sehingga dapat memberikan gambaran mengenai strategi promosi yang lebih efektif dalam meningkatkan keputusan pembelian konsumen.

Untuk mencapai tujuan tersebut, penelitian dilakukan menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan asosiatif kausal. Data penelitian diperoleh melalui penyebaran kuesioner kepada konsumen Rumah Kopi Sedulur Lamo Palembang yang memenuhi kriteria sebagai responden penelitian. Selanjutnya, data yang terkumpul dianalisis menggunakan teknik regresi linear berganda dengan bantuan program *IBM SPSS Statistics 23*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa diskon tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen, sedangkan bonus produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen pada Rumah Kopi Sedulur Lamo Palembang. Berdasarkan hasil tersebut, laporan ini juga menyajikan kesimpulan dan saran yang diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam merancang strategi promosi yang lebih efektif.

Penulis menyadari bahwa laporan ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan demi perbaikan dan penyempurnaan di masa mendatang. Akhir kata, penulis berharap laporan ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca serta menjadi tambahan referensi bagi pihak-pihak yang membutuhkan.

Palembang,
Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Laporan Akhir ini dapat terselesaikan melalui proses yang tidak singkat dan dengan dukungan dari berbagai pihak. Sebagai bentuk penghargaan atas segala bantuan, bimbingan, dukungan, serta perhatian yang telah diberikan, penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Ir. Irawan Rusnadi, M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Ibu Dr. Sari Lestari Zainal Ridho, S.E., M.Ec., CHE., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Bapak Andriansyah Bari, S.IP., M.AB., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Ibu Dwi Riana, S.E., M.A.B., selaku Ketua Program Studi Diploma III Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
5. Bapak Alhushori S.E.,M.A.B selaku Pembimbing I yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
6. Ibu Imas Permatasari, S.E.,M.Si selaku Pembimbing II yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
7. Bapak Deni selaku pemilik usaha Rumah Kopi Sedulur Lamo Palembang yang telah membantu dan memberikan bimbingan dalam penyelesaian Laporan Akhir ini.
8. Bapak/Ibu Dosen dan Staf Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
9. Teristimewa, kedua orang tua tercinta. Meskipun keluarga kita tidak terbiasa mengungkapkan perasaan melalui kata-kata, penulis selalu meyakini bahwa di balik setiap keheningan tersimpan doa dan harapan yang tidak pernah berhenti mengiringi setiap langkah penulis. Kasih sayang yang diberikan mungkin tidak selalu terucap, tetapi selalu terasa melalui perhatian, pengorbanan, dan kehadiran kalian dalam setiap proses kehidupan penulis. terselesaikannya Laporan Akhir ini tidak lepas dari doa, restu, serta dukungan

yang senantiasa kalian berikan, terima kasih atas segala cinta, pengorbanan, dan kepercayaan yang menjadi kekuatan bagi penulis untuk terus melangkah.

10. Kepada adik penulis, Kurniadi dan Ayesha. Terima kasih telah menjadi bagian yang begitu berarti dalam perjalanan hidup penulis. Kehadiran kalian telah mewarnai setiap proses pendewasaan penulis, mengajarkan arti kesabaran, kepedulian dan kasih sayang. Sebagai seorang kakak, penulis berharap dapat selalu menjadi tempat yang dapat diandalkan dan memberikan teladan yang baik. Semoga setiap langkah yang kalian tempuh kelak dipenuhi dengan kebahagiaan, keberanian dan kemudahan dalam meraih cita-cita.
11. Kepada para perengkuh lelah penulis, Naswa, Agni dan Annisa. Terima kasih telah menjadi rumah yang penulis temukan dalam bentuk persahabatan. Pertemuan kita di bangku SMK menjadi awal dari kisah yang terus bertahan hingga hari ini. Bersama kalian, penulis belajar bahwa persahabatan bukan hanya tentang hadir dalam kebahagiaan, tetapi juga saling menguatkan. Ketika langkah terasa berat. Terima kasih karena selalu menyediakan waktu untuk mendengar, memahami, dan menemani penulis melewati berbagai proses kehidupan, termasuk perjalanan menyelesaikan skripsi ini. Semoga persahabatan ini senantiasa terjaga dan semoga Allah SWT melimpahkan keberkahan, kebahagiaan, Kesehatan, serta kesuksesan dalam setiap langkah yang kalian tempuh.
12. Kepada Cahaya dan Aini, dua warna berbeda yang membawa kehangatan dalam perjalanan penulis. Terima kasih telah hadir sebagai teman sekaligus keluarga yang selalu memberi ruang bagi penulis untuk berbagi cerita, tawa, dan segala keresahan yang datang selama proses ini. Meskipun kita menempuh jalan dan bidang ilmu yang berbeda, perhatian serta dukungan yang kalian berikan selalu terasa dekat. Terima kasih telah menjadi bagian dari perjalanan yang menguatkan penulis hingga mampu menyelesaikan Laporan Akhir ini. Semoga setiap langkah yang kalian tempuh senantiasa dipenuhi kebahagiaan, keberkahan dan kemudahan.
13. Kepada seluruh penghuni kelas NB/NO 2023, terima kasih telah mengisi salah satu fase paling berharga dalam kehidupan penulis. Di ruang yang sama, kita

pernah membawa mimpi, keresahan, harapan dan tujuan yang berbeda-beda, tetapi waktu yang pernah mempertemukan kita akan selalu menjadi bagian dari cerita yang tidak dapat diulang. Semoga ketika waktu mempertemukan kita kembali, kita datang dengan versi terbaik dari diri kita masing-masing dan dengan cerita yang layak untuk dibanggakan.

14. Kepada Alya Rahma Safitri, sahabat yang awalnya hanya penulis kenal sebagai teman satu kelas, hingga perjalanan magang membawa kita menjadi lebih dekat dari sebelumnya. Dari perjalanan yang awalnya hanya sebatas kewajiban, ternyata tumbuh menjadi kedekatan yang tidak pernah penulis rencanakan. Terima kasih telah menjadi tempat bertukar cerita, berbagi hal-hal kecil, hingga menjadi salah satu orang yang paling memahami penulis seama masa perkuliahan. Mungkin setelah ini kita tidak lagi sesering itu berjalan berdua, tetapi penulis akan selalu mengingat bahwa pernah ada satu fase dalam hidup ini yang hampir selalu kita lewati Bersama. Terima kasih telah menjadi bagian dari fase tersebut, Alya.
15. Di antara semua nama yang disebutkan, ada satu nama yang juga pantas diberi penghargaan atas perjuangannya, yaitu diri penulis sendiri. Terima kasih karena telah bertahan, bangkit dan terus melangkah hingga titik ini. Terima kasih karena tidak menyerah pada setiap keraguan dan tetap mempercayai bahwa setiap usaha akan menemukan hasilnya pada waktu yang tepat. Semoga langkah-langkah berikutnya selalu dipenuhi keberanian, kebahagiaan dan keberkahan. *Trust his timing, keep growing and never stop believing in yourself.*

Semoga segala kebaikan, waktu dan perhatian yang telah diberikan oleh seluruh pihak selama proses penyusunan Laporan Akhir ini menjadi amal baik yang diridhai Allah SWT. Penulis berharap Laporan Akhir ini dapat memberikan manfaat serta menjadi salah satu sumber informasi yang berguna bagi pembaca maupun penelitian selanjutnya.

Palembang, 24 Juli 2026

Penulis

ABSTRAK

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh pentingnya strategi promosi dalam memengaruhi keputusan pembelian konsumen. Diskon dan bonus produk merupakan bentuk promosi penjualan yang banyak digunakan oleh perusahaan untuk menarik minat konsumen dan meningkatkan penjualan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh diskon dan bonus produk terhadap keputusan pembelian konsumen pada Rumah Kopi Sedulur Lamo Palembang. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kuantitatif dengan pendekatan asosiatif. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh konsumen Rumah Kopi Sedulur Lamo Palembang, sedangkan sampel penelitian berjumlah 100 responden yang ditentukan menggunakan rumus *Lemeshow*. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui penyebaran kuesioner, sedangkan teknik analisis data yang digunakan meliputi uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, analisis regresi linear berganda, uji t, uji F, dan koefisien determinasi dengan bantuan program *IBM SPSS Statistics 23*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel diskon tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen, sedangkan variabel bonus produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen. Hasil koefisien determinasi menunjukkan bahwa variabel diskon dan bonus produk mampu menjelaskan keputusan pembelian konsumen sebesar 68,9%, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain di luar penelitian. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa bonus produk merupakan strategi promosi yang lebih efektif dibandingkan diskon dalam memengaruhi keputusan pembelian konsumen pada Rumah Kopi Sedulur Lamo Palembang.

Kata Kunci: *Diskon, Bonus Produk, Keputusan Pembelian Konsumen, Promosi Penjualan. Rumah Kopi Sedulur Lamo Palembang*

ABSTRACT

This study was motivated by the importance of promotional strategies in influencing consumer purchasing decisions. Discounts and product bonuses are forms of sales promotion commonly used by companies to attract consumer interest and increase sales. The purpose of this study was to determine the effect of discounts and product bonuses on consumer purchasing decisions at Rumah Kopi Sedulur Lamo Palembang. This research employed a quantitative method with an associative approach. The population of this study consisted of all consumers of Rumah Kopi Sedulur Lamo Palembang, while the sample comprised 100 respondents selected using the Lemeshow formula. Data were collected through questionnaires and analyzed using validity tests, reliability tests, classical assumption tests, multiple linear regression analysis, t-tests, F-tests, and coefficient of determination analysis with the assistance of IBM SPSS Statistics 23. The results showed that the discount variable did not have a significant effect on consumer purchasing decisions, whereas the product bonus variable had a positive and significant effect on consumer purchasing decisions. The coefficient of determination indicated that discounts and product bonuses were able to explain 68.9% of the variation in consumer purchasing decisions, while the remaining 31.1% was influenced by other factors not examined in this study. It can be concluded that product bonuses are a more effective promotional strategy than discounts in influencing consumer purchasing decisions at Rumah Kopi Sedulur Lamo Palembang.

Keywords: Discount, Product Bonus, Consumer Purchasing Decision, Sales Promotion, Rumah Kopi Sedulur Lamo Palembang

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN	i
SURAT PERNYATAAN.....	i
LEMBAR PENGESAHAN	i
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
UCAPAN TERIMA KASIH	viii
ABSTRAK	xi
ABSTRACT	xii
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Ruang Lingkup Penelitian.....	6
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian	7
1.4.1 Tujuan Penelitian	7
1.4.2 Manfaat Penelitian	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	9
2.1 Diskon.....	9
2.1.1 Pengertian Diskon	9
2.1.2 Indikator Diskon	10
2.2 Bonus Produk	11
2.2.1 Pengertian Bonus Produk.....	11
2.2.2 Indikator Bonus Produk.....	12
2.3 Keputusan Pembelian Konsumen.....	13
2.3.1 Pengertian Keputusan Pembelian	13
2.3.2 Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian	13
2.3.3 Indikator Keputusan Pembelian	14
BAB III METODE PENELITIAN.....	15
3.1 Profil Perusahaan/Lembaga	15
3.1.1 Aktivitas Objek Perusahaan/Lembaga	15
3.2 Metode Laporan Akhir.....	18

3.2.1 Pendekatan Laporan Akhir	18
3.2.2 Jenis dan Sumber Data	20
3.2.3 Populasi dan Sampel	24
3.2.4 Teknik Pengolahan Data.....	26
3.2.5 Analisis Regresi Linear Berganda.....	28
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	29
4.1 Hasil.....	29
4.1.1 Analisis Karakteristik Responden.....	29
4.1.2 Statistik Deskriptif Variabel Penelitian	30
4.1.3 Uji Validitas dan Reabilitas	32
4.1.4 Analisis Distribusi Jawaban Responden	34
4.1.5 Hasil Uji Asumsi Klasik	37
4.1.6 Analisis Regresi Linear berganda	40
4.1.7 Uji Hipotesis.....	41
4.2 Pembahasan Hasil Penelitian	44
4.2.1 Pengaruh Diskon terhadap Keputusan Pembelian Konsumen	44
4.2.2 Pengaruh Bonus Produk terhadap Keputusan Pembelian	47
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	51
4.3 Kesimpulan	51
4.4 Saran.....	51
DAFTAR PUSTAKA	53
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Data Omzet dan Konsumen Tetap Rumah Kopi Sedulur Lamo (2021-2025).....	4
Tabel 3. 1 Rekapitulasi Pembelian (2021 – 2025)	16
Tabel 3.1 Lanjutan Tabel 3.1.....	17
Tabel 3.2 Skala Likert	22
Tabel 3.3 Blueprint Instrumen Penelitian.....	23
Tabel 4.1 Distribusi Frekuensi Karakteristik Responden	29
Tabel 4.2 Statistik Deskriptif Variabel Penelitian	31
Tabel 4.3 Hasil Uji Validitas	32
Tabel 4.4 Hasil Uji Reabilitas	33
Tabel 4.5 Tabel Distribusi Jawaban Responden.....	35
Tabel 4.6 One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test.....	37
Tabel 4.7 Tabel Uji Multikolinearitas	38
Tabel 4.8 Tabel Uji Heteroskedastisitas	39
Tabel 4.9 Tabel Uji Regresi Linear Berganda.....	40
Tabel 4.10 Tabel Uji F	43
Tabel 4.11 Tabel Koefisien Determinasi	44

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1 Rumah Kopi Sedulur Lamo.....	15
Gambar 3.2 Kerangka Pemikiran	19

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Permohonan Pengambilan Data
- Lampiran 2 Surat Pengantar Izin Pengambilan Data
- Lampiran 3 Surat Izin Pengambilan Data
- Lampiran 4 Lembar Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir (Pembimbing I)
- Lampiran 5 Lembar Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir (Pembimbing II)
- Lampiran 6 Lembar Bimbingan Laporan Akhir (Pembimbing I)
- Lampiran 7 Lembar Bimbingan Laporan Akhir (Pembimbing I)
- Lampiran 8 Lembar Kunjungan Mahasiswa
- Lampiran 9 Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
- Lampiran 10 Lembar Revisi Laporan Akhir
- Lampiran 11 Lembar Pelaksanaan Revisi Laporan Akhir
- Lampiran 12 Hasil Wawancara Pengambilan Data
- Lampiran 13 Pernyataan Kuesioner Penelitian
- Lampiran 14 Profil Responden
- Lampiran 15 Tabulasi Data
- Lampiran 16 Dokumentasi Kegiatan