

**PENGARUH PROMOSI DAN HARGA TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN LOGAM MULIA TUNAI
PADA PT PEGADAIAN (PERSERO) CABANG PALEMBANG**



SKRIPSI

**Untuk Memenuhi Syarat Menyelesaikan
Pendidikan Sarjana Terapan (DIV) Program Studi Manajemen Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

Disusun Oleh:

Herlinda

NPM 061440630918

POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA

PALEMBANG

2018

**PENGARUH PROMOSI DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN LOGAM MULIA TUNAI PADA PT PEGADAIAN
(PERSERO) CABANG PALEMBANG**



SKRIPSI

**Dibuat untuk Memenuhi Syarat Menyelesaikan
Pendidikan Sarjana Terapan (DIV) Program Studi Manajemen Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

Disusun Oleh :

**HERLINDA
NPM: 061440630918**

Menyetujui,

Pembimbing I,

**Dr. Markoni Badri., S.E., M.B.A.
196103251989031001**

Palembang, Juli 2018

Pembimbing II,

**Dr. Marieska Lupikawaty, S.E., M.M.
198103222003122001**

Mengetahui,

Ketua Jurusan Administrasi Bisnis

**Dr. A. Jalaluddin Sayuti, S.E., M.Hum.Res.M
196008061989101001**

Ketua Program Studi

**Yusleli Herawati, S.E., M.M.
196005071988112001**



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
Jalan Sriwijaya Negara, Palembang 30139
Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918
Website : www.polisriwijaya.ac.id E-mail : info@polsri.ac.id



SURAT PERNYATAAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Herlinda
NPM : 061440630918
Jurusan / Program Studi : Administrasi Bisnis / DIV Manajemen Bisnis
Judul Skripsi : Pengaruh Promosi dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Logam Mulia Tunai Pada PT Pegadaian (Persero) Cabang Palembang

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Skripsi yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut diatas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri.
2. Skripsi saya tersebut bukanlah plagiat atau salinan skripsi milik orang lain.
3. Apabila skripsi saya plagiat atau menyalin skripsi milik orang lain, maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan skripsi ini dan konsekuensinya.

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

Palembang, Juli 2018

Yang membuat pernyataan,

Herlinda


Herlinda

NPM 061440630918

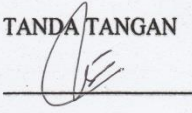
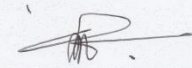
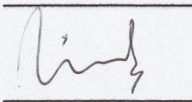
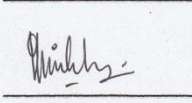
LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Herlinda
NPM : 061440630918
Jurusan : Administrasi Bisnis
Program Studi : Manajemen Bisnis
Judul Skripsi : Pengaruh Promosi dan Harga Terhadap Keputusan
Pembelian Logam Mulia Tunai Pada PT Pegadaian
(Persero) Cabang Palembang

Telah Dipertahankan Dihadapan Dewan Penguji Pada Ujian Skripsi
Program Studi Manajemen Bisnis
Dan Dinyatakan LULUS

Pada Hari : Jumat
Tanggal : 3 Agustus 2018

TIM PENGUJI

No	NAMA	TANDA TANGAN	TANGGAL
1.	Dr. Marieska Lupikawaty, S.E., M.M Ketua		<u>7-8-2018</u>
2.	Hendra Sastrawinata, S.E., M.M Anggota		<u>7-8-2018</u>
3.	Nirwan Rasyid, S.E., M.M Anggota		<u>10-8-2018</u>
4.	Mariskha Z, S.E., M.M Anggota		<u>6-8-2018</u>

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh promosi dan harga terhadap keputusan pembelian logam mulia tunai pada PT Pegadaian (Persero) cabang Palembang. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuesioner dan wawancara dengan menggunakan teknik analisis regresi berganda. Metode Penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kuantitatif. Sampel pada penelitian ini berjumlah 95 responden dengan teknik pengambilan sampel yaitu sampling purposive. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial dan silmutan bahwa Promosi dan harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian logam mulia tunai di PT Pegadaian (persero) cabang Palembang. Saran yang di berikan untuk variabel promosi yaitu dengan cara lebih banyak mempromosi logam mulia ke perusahaan-perusahaan tidak hanya di sekitaran kantor cabang tapi di sekitaran UPC juga dan lebih sering melakukan undian kemilau emas dengan cara lebih banyak memberikan kupon terhadap pembelian logam mulia tunai. Sedangkan untuk variabel harga yaitu dengan cara menawarkan produk konsinyasi emas/jasa titipan kepada nasabah karena produk ini akan memberikan fee sebesar 1/3 untuk nasabah apabila emas tersebut terjual dan ini menjadi nilai yang lebih dari produk pesaing.

Kata Kunci: *Promosi, Harga, Keputusan Pembelian.*

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas rahmat dan berkah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “ Pengaruh Promosi dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Logam Mulia Tunai Pada PT Pegadaian (Persero) Cabang Palembang”.” ini tepat pada waktunya. Skripsi ini sebagai salah satu syarat yang telah ditetapkan dalam menyelesaikan pendidikan Diploma IV di Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.

Skripsi ini meneliti Tentang bagaimana pengaruh promosi dan harga yang dilakukan oleh PT Pegadaian terhadap keputusan pembelian logam mulia tunai. Dari Penelitian yang dilakukan bahwa promosi dan harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian logam mulia tunai pada PT Pegadaian (Persero) Cabang Palembang

Penulis menyadari bahwa penyelesaian Skripsi ini berkat arahan, bantuan dan dorongan dari banyak pihak, karena itu penulis mengharapkan masukan berupa kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan skripsi ini. Penulis juga berharap Skripsi ini dapat memberikan kontribusi dan manfaat bagi semua pihak.

Palembang, Juli 2018

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam penyusunan Skripsi ini , penulis mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Ing. Ahmad Taqwa, M.T. sebagai Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya
2. Bapak Dr. A. Jalaluddin Sayuti,S.E.,M.Hum.Res.M .sebagai Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya
3. Bapak Divianto,S.E.,M.M .sebagai Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya
4. Ibu Dra. Yusleli Herawati,M.M sebagai Ketua Prodi Jurusan Manajemen Bisnis
5. Bapak Dr. Markoni Badri ,S.E.,M.B.A. sebagai Dosen Pembimbing I Skripsi
6. Ibu Dr. Marieska Lupikawaty ,S.E.,M.M. sebagai Dosen Pembimbing II Skripsi
7. Bapak/ Ibu Dosen di Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya
8. Pimpinan, Staff dan Pegawai di PT Pegadaian (persero) Cabang Palembang
9. Ortu, adik-adik dan keluarga ku yang tercinta yang tak henti-hentinya memberikan dukungan, baik secara moral maupun material yang tak terhingga
10. Sahabat-sahabatku Wita Wulandari, Ulfha Nadiya, Diana Nilasari, Rina Apriani, yuni Aprianti, Susi Purnama Sari , serta teman-teman kelas 8MBA yang selalu memberi dukungan, canda tawa, serta saat-saat yang berharga selama 4 tahun perkuliahan in
11. Semua pihak yang telah membantu dan memberikan dorongan serta dukungan selama pengerjaan skripsi ini agar dapat selesai tepat pada waktunya.

Palembang, Juli 2018

Penulis

MOTTO DAN PEMBAHASAN

Barang siapa menginginkan kebahagiaan didunia dan diakhirat maka haruslah memiliki banyak ilmu

(HR. Ibnu Asakir)

Orang sukses akan mengambil keuntungan dari kesalahan dan mencoba lagi dengan cara yang berbeda.

(Dale Carneige)

Kepercayaan terhadap diri sendiri akan menjadi suatu kekuatan yang mampu untuk mengubah takdir.

(Penulis)

KUPERSEMBAHKAN SKRIPSI INI KEPADA:

- Orangtua tercinta
- Adik-adikku tercinta yang selalu memberi semangat
- Sahabat-sahabat dan teman seperjuangan
- Almamaterku

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas rahmat dan berkah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “ Pengaruh Promosi dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Logam Mulia Tunai Pada PT Pegadaian (Persero) Cabang Palembang”. Ini tepat pada waktunya. Skripsi ini sebagai salah satu syarat yang telah ditetapkan dalam menyelesaikan pendidikan Diploma IV di Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.

Skripsi ini meneliti Tentang bagaimana pengaruh promosi dan harga yang dilakukan oleh PT Pegadaian terhadap keputusan pembelian logam mulia tunai. Dari Penelitian yang dilakukan bahwa promosi dan harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian logam mulia tunai pada PT Pegadaian (Persero) Cabang Palembang

Penulis menyadari bahwa penyelesaian Skripsi ini berkat arahan, bantuan dan dorongan dari banyak pihak, karena itu penulis mengharapkan masukan berupa kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan skripsi ini. Penulis juga berharap Skripsi ini dapat memberikan kontribusi dan manfaat bagi semua pihak.

Palembang, Juli 2018

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam penyusunan Skripsi ini, penulis mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada:

12. Bapak Dr. Ing. Ahmad Taqwa, M.T. sebagai Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya
13. Bapak Dr. A. Jalaluddin Sayuti, S.E., M.Hum. Res. M. sebagai Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya
14. Bapak Divianto, S.E., M.M. sebagai Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya
15. Ibu Dra. Yusleli Herawati, M.M sebagai Ketua Prodi Jurusan Manajemen Bisnis
16. Bapak Dr. Markoni Badri, S.E., M.B.A. sebagai Dosen Pembimbing I Skripsi
17. Ibu Dr. Marieska Lupikawaty, S.E., M.M. sebagai Dosen Pembimbing II Skripsi
18. Bapak/ Ibu Dosen di Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya
19. Pimpinan, Staff dan Pegawai di PT Pegadaian (persero) Cabang Palembang
20. Ortu, adik-adik dan keluarga ku yang tercinta yang tak henti-hentinya memberikan dukungan, baik secara moral maupun material yang tak terhingga
21. Sahabat sejati “Periyanto” yang selalu memberi semangat
22. Sahabat-sahabatku Wita Wulandari, Ulfha Nadiya, Diana Nilasari, Rina Apriani serta teman-teman kelas 8MBA yang selalu memberi dukungan, canda tawa, serta saat-saat yang berharga selama 4 tahun perkuliahan ini
23. Semua pihak yang telah membantu dan memberikan dorongan serta dukungan selama pengerjaan skripsi ini agar dapat selesai tepat pada waktunya.

Palembang, Juli 2018

Penulis

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh promosi dan harga terhadap keputusan pembelian logam mulia tunai pada PT Pegadaian (Persero) cabang Palembang. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuesioner dan wawancara dengan menggunakan teknik analisis regresi berganda. Metode Penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kuantitatif. Sampel pada penelitian ini berjumlah 95 responden dengan teknik pengambilan sampel yaitu sampling purposive. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial dan silmutan bahwa Promosi dan harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian logam mulia tunai di PT Pegadaian (persero) cabang Palembang. Saran yang di berikan untuk variabel promosi yaitu dengan cara lebih banyak mempromosi logam mulia ke perusahaan-perusahaan tidak hanya di sekitaran kantor cabang tapi di sekitaran UPC juga dan lebih sering melakukan undian kemilau emas dengan cara lebih banyak memberikan kupon terhadap pembelian logam mulia tunai. Sedangkan untuk variabel harga yaitu dengan cara menawarkan produk konsinyasi emas/jasa titipan kepada nasabah karena produk ini akan memberikan fee sebesar 1/3 untuk nasabah apabila emas tersebut terjual dan ini menjadi nilai yang lebih dari produk pesaing.

Kata Kunci: *Promosi, Harga, Keputusan Pembelian.*

ABSTRACT

This research was conducted with the aim to find out how the influence of promotions and prices of precious metals purchase cash in PT pegadaian (Persero) branch of Palembang. The data used in this study is a questionnaire and interviews by using multiple regression analysis techniques. The research method used is the method of quantitative research. The samples on this research totalled 95 respondents with a sampling technique that is purposive sampling. The results of this research show that partially and silmutan that the promotions and prices are positive and significant effect of the cash Purchase of precious metals of PT pegadaian (persero) branchof Palembang. The advice given for the variable promotion that is way more mempromosi perusahaan-precious metals companies not only in the environment but in a branch office environment, UPC and more often also do Lottery gold sheen to the way more provide coupons toward the purchase of precious metals in cash. As for the variable price product offered in a way that is konsiyasi gold/delivery to the customer because of this product will provide fee of 1/3 to the customer when the gold was sold and it became the more value from the products of competitors.

Keywords: Promotion, Price, Purchase Decisions.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
LEMBAR PERNYATAAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN PENGUJI.....	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
UCAPAN TERIMA KASIH	vii
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah.....	4
1.3 Ruang Lingkup dan batasan masalah	4
1.3.1 Ruang Lingkup Pembahasan.....	4
1.3.2 Batasan Masalah	4
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	4
1.5 Tujuan Penelitian.....	4
1.6 Manfaat Penelitian.....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pengertian Pemasaran.....	6
2.2 Bauran Pemasaran	7
2.3 Pengertian Promosi.....	8
2.3.1 Tujuan Promosi	9
2.3.2 Bauran Promosi	10
2.4 Pengertian harga	11
2.4.1 Tujuan Penetapan harga	11
2.4.2 Faktor yang mempertimbang harga	12
2.4.3 Indikator harga	12
2.5 Keputusan Pembelian	14

2.5.1 Faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian.....	14
2.5.2 Peranan Konsumen Dalam Pembelian	18
2.5.3 Proses pengambilan keputusa.....	18
2.6 Penelitian Terdahulu	19
2.7 Kerangka Berpikir	20
2.8 Pengembangan hipotesis	20

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian	22
3.2 Tempat dan waktu Penelitian	22
3.2.1 Tempat Penelitian	22
3.2.2 Waktu Penelitian	22
3.3 Populasi dan Sampel	22
3.4 Definisi Operasional variable	23
3.5 Teknik Pengumpulan data Pengumpulan Data.....	25
3.6 Teknik Analisis	26

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian.....	30
4.1.1 Sejarah Perusahaan	30
4.1.2 Visi Misi Perusahaan	32
4.1.3 Produk pegadaian	33
4.2 Karakteristik Responden	34
4.2.1 Deskripsi Jenis Kelamin Responden.....	35
4.2.2 Deskripsi Umur Responden	35
4.2.3 Deskripsi Pekerjaan Responden.....	36
4.2.4 Deskripsi Pendapatan Responden	36
4.2.5 Deskripsi Pembelian Responden.....	36
4.3 Statistik Pembelian Variabel	36
4.3.1 Deskriptif Variabel Promosi	38
4.3.2 Deskriptif Variabel Harga	38
4.3.3 Deskriptif Variabel Keputusan Pembelian.....	42
4.4 Uji Validitas dan Reabilitas	46
4.4.1 Uji Validitas	49
4.4.2 Uji Reabilitas	50
4.5 Uji Asumsi Klasik	51
4.5.1 Uji Normalitas	51
4.5.2 Uji Multikolonieritas	52
4.5.3 Uji Heterokedastisitas	53
4.6 Analisis Regresi Berganda	54
4.7 Pengujian Hipotesis	56
4.7.1 Pengujian Hipotesis Secara Parsial	56
4.7.2 Pengujian Hipotesis Secara Silmutan	57
4.8 Koefisien Determinasi Ganda	58

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan.....	61
5.2 Saran.....	62

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Jumlah Nasabah Pembelian Produk emas	3
Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu	19
Tabel 3.1	Indikator Variabel	24
Tabel 4.1	Jenis Kelamin Responden	35
Tabel 4.2	Usia Responden	35
Tabel 4.3	Pekerjaan Responden	36
Tabel 4.4	Pendapatan Responden	37
Tabel 4.5	Pembelian Responden	37
Tabel 4.6	Tanggapan Responden Variabel Promosi	38
Tabel 4.7	Tanggapan Responden Variabel Harga	41
Tabel 4.8	Tanggapan Responden Variabel Keputusan Pembelian	43
Tabel 4.9	Hasil Uji Validitas Variabel Promosi	47
Tabel 4.10	Hasil Uji Validitas Variabel Promosi	48
Tabel 4.11	Hasil Uji Validitas Variabel Harga	48
Tabel 4.12	Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian	49
Tabel 4.13	Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian	50
Tabel 4.14	Uji Reliabilitas Instrumen	51
Tabel 4.15	Uji Multikolinearitas	53
Tabel 4.16	Uji Regresi Berganda	55
Tabel 4.17	Hasil Uji T	56
Tabel 4.18	Hasil Uji F	57
Tabel 4.19	Determinasi Ganda	58

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Konseptual Kerangka Berpikir.....	21
Gambar 4.1	Normal P-P Plot	52
Gambar 4.2	Scatterplot	54

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Lembar Kesepakatan Bimbingan

Lampiran 2 : Lembar Bimbingan

Lampiran 3 : Surat Pengantar Pengambilan Data

Lampiran 4 : Surat Permohonan Pengambilan Data

Lampiran 5 : Surat Balasan Pengambilan Data

Lampiran 6 : Surat Rekomendasi Sidang Skripsi

Lampiran 7 : Lembar Kunjungan Perusahaan

Lampiran 8 : Kuesioner

Lampiran 9 : Data dari Perusahaan

Lampiran 10 : Outout SPSS

