

**PENGARUH HARGA, PROMOSI DAN KUALITAS PELAYANAN
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN DI SALES KANVAS
TOKO DAHLIA**



OLEH

MUHAMMAD MAULANA

1601151504

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI

BANJARMASIN

2021 M/1443 H

**PENGARUH HARGA, PROMOSI DAN KUALITAS PELAYANAN
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN DI SALES KANVAS
TOKO DAHLIA**



OLEH

MUHAMMAD MAULANA

1601151504

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI

BANJARMASIN

2021 M/1443 H

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang betanda tangan di bawah ini :

Nama : Muhammad Maulana

NIM : 1601151504

Tempat/Tgl. Lahir : Batulicin, 22 Agustus 1997

Jurusan : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya tulis benar-benar merupakan karya saya sendiri, bukan merupakan pengambilan tulisan atau pikiran orang lain yang saya akui sebagai tulisan atau pikiran saya sendiri. Jika kemudian hari terbukti ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat atau dibuat oleh orang lain secara keseluruhan atau sebagian besar, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya bata demi hukum.

Batulicin, 10 November 2021
Yang membuat pernyataan,
Tanda tangan



Muhammad Maulana

PERSETUJUAN

Skripsi yang berjudul : Pengaruh Harga, Promosi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Di Sales Kanvas Dahlia

Ditulis Oleh : Muhammad Maulana
NIM : 1601151504
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program : Strata Satu (S-1)
Program Studi : Ekonomi Syariah
Tahun Akademik : 2021/2022
Tempat Tanggal Lahir : Batulicin, 22 Agustus 1997
Alamat : Ds Wonorejo Rt2 kec.Kusan Hulu kab. Tanah Bumbu

Setelah diteliti dan diadakan perbaikan seperlunya, kami dapat menyetujui untuk dipertahankan di depan Sidang Tim Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.

Banjarmasin, 9 November 2021

Pembimbing

Mengetahui,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Antasari Banjarmasin



Dra.Hj. Faridah, M.H.I
NIP 196110071988032001



Rohana Faridah, SE., M.M
NIP 19780427 200901 2 010

PENGESAHAN

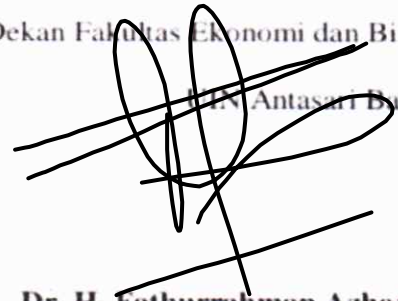
Skripsi yang berjudul "Pengaruh Harga, Promosi dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian di Sales Kanvas Toko Dahlia", ditulis oleh Muhammad Maulana, telah diujikan dalam Sidang Tim Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin pada:

Hari : Senin

Tanggal : 29 November 2021

Dinyatakan LULUS dengan predikat: A





Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Antasari Banjarmasin



Dr. H. Fathurrahman Azhari, M.H. I

NIP 19600609 198803 1 003

Tim Penguji

No.	Nama	Tanda Tangan
1.	Dra. Hj. Faridah, M.H.I (Ketua)	1. 
2.	Dra. Hj. Fitriana Syarqawie, M.H.I. (Anggota)	2. 
3.	Rohana Faridah, SE, MM (Anggota)	3. 
4.	Muhammad Qamaruddin, M.E (Anggota)	4. 

ABSTRAK

Muhammad Maulana, 2021. *Pengaruh Harga, Promosi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian di Sales Kanvas Toko Dahlia*. Skripsi, Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Pembimbing: Dra. Hj. Faridah, M.H.I

Kata Kunci: Harga, Promosi, Kualitas Pelayanan, Keputusan Pembelian

Penelitian dilatarbelakangi adanya pemasaran (*marketing*) sales yang dilakukan secara perorangan atau individu, dalam melakukan sangat dibutuhkan yang namanya skill dalam menjual terhadap barang-barang yang butuh para konsumen, sehingga dalam pemasaran dapat bersaing dengan sales-sales yang lebih besar seperti sales dari perusahaan yang sangat paham apa yang akan dilakukan dalam memasarkan produk maupun barang-barang untuk ditawarkan ke konsumen.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh secara parsial maupun secara simultan pada variabel harga, promosi dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian di sales kanvas toko dahlia. Penelitian ini merupakan penelitian survei, teknik pengumpulan data dilakukan dengan kuesioner (angket, observasi dan dokumentasi yang dilakukan peneliti.

Teknik pengambilan sampel menggunakan teknik *Non-Probability Sampling*, dengan pendekatan *Purposive Sampling*, teknik sampel yang digunakan peneliti mempunyai pertimbangan-pertimbangan tertentu dalam mengambil sampel yang berjumlah 30 orang. Teknik pengambilan yang dipakai adalah pendekatan kuantitatif, teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda dengan menggunakan tahapan uji validitas, uji reliabilitas dan uji asumsi klasik. Dibuktikan dengan uji T, uji F dan koefisien determinasi (R^2) dengan bantuan SPSS *for windows* 23.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa : 1) Secara parsial pengaruh harga, promosi dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian disales kanvas toko Dahlia. Variabel harga memberikan pengaruh sebesar 0,568 terhadap keputusan pembelian disales kanvas toko dahlia. Variabel promosi memberikan pengaruh sebesar 0,395 terhadap keputusan pembelian disaleskanvas toko dahlia. Variabel kualitas pelayanan memberikan pengaruh sebesar 0,524 terhadap keputusan pembelian disales kanvas toko dahlia. 2) Secara simultan yang terdiri dari harga, promosi dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian disales kanvas toko dahlia sebesar 0,505.

PERSEMBAHAN

Karya ini saya persembahkan untuk:

1. Allah SWT, yang telah memberikan kehidupan, memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Kedua orang tua tercinta, yang tak kenal lelah dalam menjaga, merawat saya dengan penuh kasih sayang, pengorbanan dan memotivasi.
3. Saudara yang telah memberikan dukungan kekuatan, dan selalu memberikan semangat dan selalu mengisi hari-hari ku dengan canda tawa dan kasih sayang setiap harinya.
4. Bapak Dra. Faridah, M.H.I selaku dosen pembimbing yang telah memberikan ilmu, bimbingan, dukungan, dan semangat dalam pengerjakan skripsi ini hingga akhirnya bias menyelesaikan skripsi ini.
5. *I wanna thank me for believing in me, I wanna thank me for doaing all this hard work, I wanna thank me for having no days off, I wanna thank me for, for never quitting, I wanna thank me for always being a giver and tryna give more than i recieve, I wanna thank me for tryna do more right than wrong, and I wanna thank me for just being me at all times.*
6. Sahabat-sahabat dan teman-teman yang tak bisa disebutkan namanya satu yang selalu memberikan motivasi positif.

Karya ini memang tidak sebanding dengan apa yang kalian semua telah berikan kepada saya, namun saya berharap karya ini dapat bermanfaat bagi kita semua. *Āmīn Yā Rabbal ‘Ālamīn.*

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ، الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَ بِهِ نَسْتَعِينُ عَلَى أُمُورِ الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ
عَلَى أَصْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَ الْمُرْسَلِينَ وَ عَلَى آلِهِ وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ. أَمَا بَعْدُ

Segala puji hanyalah bagi Allah SWT, atas segala limpahan karunia, nikmat, dan petunjuk-Nya sehingga pada akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan. Shalawat serta salam selalu kita haturkan kepada panutan Nabi Besar Muhammad SAW., keluarga, sahabat, dan para pengikut beliau hingga akhir zaman. Lepas dari khilaf dan segala kekurangan, penulis merasa sangat bersyukur telah menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pengaruh Harga, Promosi dan Kaulitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian di Sales Kanvas Toko Dahlia”, sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar stara satu Sarjana Ekonomi, pada FakultasEkonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.

Penulis menyadari sepenuhnya, telah banyak mendapatkan dukungan, bimbingan dan dorongan dari berbagai pihak yang telah menyumbangkan pikiran, waktu, tenaga, dan sebagainya. Oleh karena itu, pada kesempatan ini dengan setulus hati penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Fathurrahman Azhari, M.H.I selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin
2. Ibu Rohana Faridah, S.E., M.M selaku Ketua jurusan Ekonomi Syariah, beserta seluruh staf yang telah memberikan dukungan dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

3. Ibu Dra. Hj. Faridah, M.H.I selaku dosen pembimbing skripsi yang telah banyak memberikan petunjuk, arahan serta motivasi mengenai penyusunan konsep dan materi skripsi.
4. Kepala Perpustakaan Pusat UIN Antasari Banjarmasin dan Perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam beserta semua karyawan dan karyawan yang banyak membantu penulis dalam melengkapi literatur yang diperlukan.
5. Seluruh responden yang telah bersedia untuk dijadikan subjek penelitian sehingga penelitian ini dapat dilaksanakan.
6. Seluruh pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah membantu penulis, baik secara langsung maupun tidak langsung dalam penyusunan dan penyelesaian skripsi ini.

Semoga semua bantuan yang diberikan mendapat ganjaran di sisi Allah SWT. dan semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua.

Āmīn YāRabbal ‘Ālamīn.

Batulicin, November 2021

Penulis

Muhammad Maulana

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	ii
PERSETUJUAN	iii
PENGESAHAN	iv
ABSTRAK	v
MOTO	vi
PERSEMBAHAN	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA	viii
KATA PENGANTAR	xii
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xviii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan Penelitian	8
D. Manfaat Penelitian	9
E. Definisi Operasional	10
F. Kerangka Pemikiran	12
G. Hipotesis Penelitian	13
H. Penelitian Terdahulu	14
I. Sistematika Penulisan	16

BAB II TINJAUAN TEORITIS

A. Pasar dan Pemasaran	18
B. Harga	19
C. Promosi	23
D. Kualitas Pelayanan	29
E. Keputusan Pembelian	36

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian	44
B. Lokasi Penelitian	44
C. Populasi dan Sampel	44
D. Data dan Sumber Data	45
E. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data	46
F. Desain Pengukuran	46
G. Teknik Analisis Data	48
H. Validitas dan Reliabilitas Instrumen Penelitian	51
I. Uji Asumsi Klasik	51

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Penyajian Data	53
B. Analisis Data	68
C. Uji Asumsi Klasik	72
D. Uji Hiptesis	79
E. Pembahasan Hasil Analisi	82

BAB V PENUTUP

A. Simpulan	88
B. Saran	88

DAFTAR PUSTAKA	90
-----------------------------	-----------

LAMPIRAN	93
-----------------------	-----------

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	54
Tabel 1.1 Berdasarkan Jenis Gambar	54
Tabel 1.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Umur	55
Tabel 1.2 Berdasarkan Umur	56
Tabel 1.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pembelian	56
Tabel 1.3 Harga yang ditetapkan Sales Kanvas Toko Dahlia sangat terjangkau	57
Tabel 1.4 Harga yang ditetapkan Sales Kanvas Toko Dahlia sesuai dengan kualitas yang saya dapatkan	57
Tabel 1.5 Harga yang diberikan Sales Kanvas Toko Dahlia tidak kalah saing dengan Sales Kanvas yang lainnya	57
Tabel 1.6 Harga yang diberikan Sales Kanvas Toko Dahlia tetap stabil sesuai dengan pasaran	58
Tabel 1.7 Sales Kanvas Toko Dahlia melakukan promosi penjualan melalui Whatsapp, Facebook dan secara langsung	58
Tabel 1.8 Banyaknya barang baru yang ditawarkan oleh Sales Kanvas Toko Dahlia kepada anda, membuat anda semakin termotifasi untuk membeli	59
Tabel 1.9 Saya memutuskan untuk membeli produk karna setiap membeli mendapatkan hadiah.....	60
Tabel 2.0 Sales Kanvas Toko Dahlia memberikan diskon kepada ssya	61
Tabel 2.1 Produk yang ditawarkan sering ditampilkan diiklan TV	61
Tabel 2.2 Sales Kanvas Toko Dahlia terlihat rapi dan bersih	62

Tabel 2.3 Sales Kanvas Toko Dahlia memiliki perlengkapan dan peralatan penunjang pelayanan yang masih bagus	63
Tabel 2.4 Sales Kanvas Toko Dahlia memberikan pelayanan yang tepat	63
Tabel 2.5 Sales Kanvas Toko Dahlia memberikan pelayanan yang cepat	64
Tabel 2.6 Pelayanan yang diberikan oleh Sales Kanvas Toko Dahlia memuaskan.....	64
Tabel 2.6 Sales Kanvas Toko Dahlia berkomunikasi kepada konsumen dengan baik dan ramah	65
Tabel 2.7 Saya memutuskan untuk melakukan pembelian di Sales Kanvas Toko Dahlia karena dapat memenuhi kebutuhan saya	65
Tabel 2.8 Saya memutuskan untuk melakukan pembelian di Sales Kanvas Toko Dahlia dari berbagai alternatif Sales yang lain	66
Tabel 2.9 Saya tau Sales Kanvas Toko Dahlia dari teman, saudara maupun sosial media	67
Tabel 3.0 Saya merasa puas setelah melakukan pembelian di Sales Kanvas Toko Dahlia	67
Tabel 3.1 Saya merasa aman dan nyaman setelah melakukan pembelian di Sales Kanvas Toko Dahlia	68
Tabel 3.2 Hasil Uji Validitas Variabel X1 Harga	69
Tabel 3.3 Hasil Uji Validitas Variabel X2 Promosi	70
Tabel 3.4 Hasil Uji Validitas Variabel X3 Kualitas Pelayanan	70
Tabel 3.5 Hasil Uji Validitas Variabel Y Keputusan Pembelian	71
Tabel 3.5 Hasil Uji Reliabilitas Instrumen Data Variabel X1, X2 dan X3	71

Tabel 3.6 Hasil Uji Reliabilitas Instrumen Data Variabel Y	72
Tabel 3.7 Uji Heteroskedastisitas Metode <i>Glejser</i>	75
Tabel 3.8 Hasil Uji Multikolinieritas	76
Tabel 3.9 Analisis Linier Berganda	77
Tabel 4.0 Hasil analisis koefisien determinasi	79
Tabel 4.1 Hasil Uji F	80

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Kerangka Pemikiran	12
Gambar 1.2 Berdasarkan Jenis Kelamin	54
Gambar 1.3 Berdasarkan Umur	55