

**PENGARUH *PRICE DISCOUNT* DAN *BONUS PACK* TERHADAP PEMBELIAN
DENGAN CARA *IMPULSE BUYING***

(Studi Pada Matahari *Department Store* Cabang Paragon Kota Semarang)

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagai syarat
guna menyelesaikan studi akhir dan untuk memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Stikubank Semarang



Disusun Oleh :

Nama : Firdiani Widiastuti

Nim : 16.05.51.0185

Program Studi : S.1 Manajemen

FAKULTAS EKONOMIKA DAN BISNIS

UNIVERSITAS STIKUBANK

SEMARANG

2020

HALAMAN PERSETUJUAN



Skripsi ini telah memenuhi syarat dan disetujui untuk mengikuti ujian pendadaran dengan judul :

**PENGARUH *PRICE DISCOUNT* DAN *BONUS PACK* TERHADAP PEMBELIAN
DENGAN CARA *IMPULSE BUYING***

(Studi Pada Matahari *Department Store* Cabang Paragon Kota Semarang)

Oleh :

Firdiani Widiastuti

16.05.51.0185

S.1 Manajemen

Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Stikubank Semarang

Semarang, 27 Juli 2020

Dosen Pembimbing

(Dr. Euis Soliha, S.E., M.Si.)
NIDN: 0027037101

HALAMAN PENGESAHAN



Skripsi dengan judul :

**PENGARUH *PRICE DISCOUNT* DAN *BONUS PACK* TERHADAP PEMBELIAN
DENGAN CARA *IMPULSE BUYING*
(Studi Pada Matahari *Department Store* Cabang Paragon Kota Semarang)**

Disusun oleh :

Nama : Firdiani Widiastuti
NIM : 16.05.51.0185
Program Studi : S.1 Manajemen

Hasil penelitian dalam skripsi ini telah dipertahankan di depan Dewan Penguji Pendadaran Skripsi dan skripsi telah disahkan dan diterima sebagai salah satu syarat guna memperoleh Gelar Sarjana Manajemen (SM) pada Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Stikubank Semarang pada tanggal :

SUSUNAN DEWAN PENGUJI

Dosen Pembimbing
(Merangkap Penguji I)

(Dr. Euis Soliha, S.E., M.Si.)
NIDN : 0027037101

Penguji II

(M. Surkamta Eric Santosa, Prof. (Dr.), MBA)
NIDN : 0008105201

Penguji III

(Ali Maskur, S.E., M.Kom.)
NIDN : 0618076401

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomika dan Bisnis



(Dr. Euis Soliha, S.E., M.Si.)
NIDN : 0027037101

**PERNYATAAN KEASLIAN
KARYA SKRIPSI**

Yang bertanda tangan dibawah ini saya :

Nama : Firdiani Widiastuti

Nim : 16.05.51.0185

Program Studi : S.1 Manajemen

Menyatakan bahwa SKRIPSI yang saya susun dengan judul : **PENGARUH *PRICE DISCOUNT* DAN *BONUS PACK* TERHADAP PEMBELIAN DENGAN CARA *IMPULSE BUYING* (Studi Pada Matahari *Department Store* Cabang Paragon Kota Semarang)** tidak terdapat keseluruhan atau meniru dalam rangkaian kalimat atau symbol yang menunjukkan gagasan, pendapat atau pemikiran dari penulis lain, yang saya akui seolah-olah sebagai tulisan saya sendiri, dan tidak terdapat bagian atau keseluruhan tulisan yang saya salin, tiru atau saya ambil dari tulisan orang lain tanpa memberikan pengakuan pada penulis aslinya.

Apabila saya melakukan hal tersebut diatas, baik sengaja maupun tidak, dengan ini saya menyatakan menarik skripsi yang saya ajukan sebagai hasil tulisan saya sendiri. Bila kemudian hari terbukti bahwa saya melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah-olah pemikiran saya sendiri, saya bersedia menerima sanksi berupa pembatalan skripsi dan hasil ujian skripsi saya ini.

Semarang, 27 Juli 2020

Yang menyatakan



(Firdiani Widiastuti)

MOTTO:

“VISI TANPA EKSEKUSI ADALAH HALUSINASI”

-Henry Ford-

“LAKUKAN YANG KAMU MAMPU DAN GUNAKAN APA YANG KAU PUNYA”

-Penulis-

HALAMAN PERSEMBAHAN

Penulis mengucapkan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa karena telah memberikan rahmat, kemudahan serta kelancaran dalam proses menyelesaikan skripsi. Selain itu penulis juga ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Ayah dan kakak yang telah mendukung, mendoakan selalu dan memberi fasilitas kepada penulis untuk proses menyelesaikan skripsi
2. Ibu Dr. Euis Soliha, S.E., M.Si selaku dosen pembimbing yang telah membimbing penulis dengan sabar, teliti dan baik
3. Nadya dan Vivi Sugar Gliter yang telah membantu segala kesulitan serta memberi banyak informasi kepada penulis

Semarang, 27 Juli 2020

Penulis



(Firdiani Widiastuti)

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan mengetahui tentang : (1) pengaruh *price discount* terhadap pembelian dengan cara *impulse buying* pada pelanggan Matahari Departement Store (2) pengaruh *bonus pack* terhadap pembelian dengan cara *impulse buying*

pada pelanggan Matahari Departement Store. Penelitian ini dilakukan pada Matahari Departement Store Cabang Paragon Kota Semarang. Penelitian ini bersifat penelitian kuantitatif. Populasi pada penelitian ini adalah pelanggan Matahari Departement Store Cabang Paragon Kota Semarang. Teknik pengambilan sampel menggunakan metode *purposive sampling* dengan jumlah sampel sebanyak 100 orang. Teknik pengambilan data menggunakan kuesioner yang telah diuji validitas dan reliabilitasnya, serta teknis analisis data menggunakan regresi linier berganda.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) terdapat pengaruh tidak signifikan antara *price discount* terhadap pembelian dengan cara *impulse buying* pada pelanggan Matahari Departement Store dibuktikan dengan nilai t hitung sebesar 0,815 dengan nilai signifikan sebesar 0,417 (2) terdapat pengaruh positif signifikan antara *bonus pack* terhadap pembelian dengan cara *impulse buying* pada pelanggan Matahari *Department Store* dibuktikan dengan nilai t hitung sebesar 7,174 dengan nilai signifikan 0,00.

Kata kunci : *Price Discount, Bonus Pack, Impulse Buying.*

ABSTRACT

The purpose of this research was to found analyze and influence : (1) effect of price discount on impulse buying of Matahari Departement Store customer (2) effect of bonus pack on impulse

buying of Matahari Departement Store customer. This research was conducted at Matahari Departement Store Semarang Paragon Branch. This research is quantitative research. The population were customer of Matahari departement Store Paragon branch Semarang City. The sampling technique uses a purposive sampling method with a total sample of 100 people. Data was collected through questionnaire which validity and reliability were already verified. Multiple regression was used as analyze technique.

Results have show that : (1) there was no significant effect between price discount on impulse buying on customer Matahari Departement Store by t value of 0,815 with significant value of 0,417 (2) there was significant positive effect between bonus pack on impulse buying on customer Matahari Departement Store by t value of 7,174 with significant value of 0,00.

Keywords : Peice Discount, Bonus Pack, Impulse Buying.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala limpahan rahmat-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Pengaruh *Price Discount* dan *Bonus Pack* Terhadap Pembelian Dengan Cara Impulse Buying (Studi Pada Matahari Departement Store Cabang Paragon, Kota Semarang)” sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen di Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Stikubank Semarang.

Dalam proses menyelesaikan skripsi ini, penulis telah banyak mendapatkan bimbingan, dukungan, dan bantuan dari berbagai pihak. Maka dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih kepada :

1. Ibu Dr. Euis Soliha, S.E., M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Stikubank Semarang
2. Ibu Sri Sudarsi, S.E., M.Si., selaku ketua program studi manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Stikubank Semarang
3. Ibu Dr. Euis Soliha, S.E., M.Si., selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikirannya untuk membimbing proses penyelesaian skripsi ini
4. Seluruh dosen, karyawan, dan staff Universitas Stikubank Semarang yang telah memberikan ilmu pengetahuan serta bantuan yang bermanfaat
5. Orang tua dan keluarga yang senantiasa mendoakan dan memberi bantuan serta semangat sehingga terselesaikannya skripsi ini
6. Semua teman yang telah membantu, memberi informasi dan semangat kepada penulis

Penulis menyadari bahwa masih ada kekurangan karena keterbatasan pengetahuan dan pengalaman dalam penulisan skripsi ini. Semoga penelitian ini bermanfaat bagi mahasiswa maupun mahasiswi Universitas Stikubank Semarang serta pihak lain yang membutuhkan.

Semarang, 27 juli 2020

Penulis



(Firdiani Widiastuti)

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA SKRIPSI	iv
MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	5
1.4.1 Manfaat Teoritis	5
1.4.2 Manfaat Pratis	5
BAB II TELAAH PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS 6	
2.1 Kajian Teori	6
2.1.1 <i>Impulse Buying</i> (Pembelian Tanpa Terencana) ...	6
2.1.2 <i>Price Discount</i> (potongan harga)	9
2.1.3 <i>Bonus Pack</i> (Bonus tambahan)	13
2.2 Kajian Penelitian Terdahulu	15
2.3 Hubungan Antar Variabel dan Pengembangan Hipotesis	17
2.3.1 Hubungan <i>Price Discount</i> dan <i>Impulse Buying</i> ...	17
2.3.2 Hubungan <i>Bonus Pack</i> dengan <i>Impulse Buying</i> ...	18
2.4 Model Penelitian	19
2.4.1 Model Grafis	19
2.4.2 Model Matematis	19

BAB III	METODE PENELITIAN	21
	3.1 Populasi dan Sampel	21
	3.2 Jenis dan Sumber Data	23
	3.3 Teknik Pengumpulan Data	23
	3.4 Definisi Konsep dan Operasional	24
	3.4.1 Definisi Konsep	24
	3.4.2 Definisi Operasional	24
	3.5 Uji Instrumen	26
	3.5.1 Uji Validitas	26
	3.5.2 Uji Reliabilitas	27
	3.5.3 Uji Regresi	27
	3.5.4 Uji Model	27
	3.5.5 Uji Hipotesis (t)	28
	3.6 Metode Analisis Data 29	
	3.6.1 Analisis Regresi Linier Berganda	29
BAB IV	HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN	30
	4.1 Gambaran Umum Responden	30
	4.1.1 Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .	31
	4.1.2 Deskripsi Responden Berdasarkan Usia	31
	4.1.3 Deskripsi Responden Berdasarkan Pendidikan	32
	4.1.4 Deskripsi Responden Berdasarkan Pekerjaan	32
	4.1.5 Deskripsi Responden Berdasarkan Pendapatan	

Perbulan	32
4.2 Deskripsi Variabel Penelitian	34
4.2.1 Variabel <i>Price Discount</i> (X1)	34
4.2.2 Variabel <i>Bonus Pack</i> (X2)	36
4.2.3 Variabel Keputusan <i>Impulse Buying</i> (Y)	36
4.3 Instrumen Penelitian	36
4.3.1 Uji Validitas	36
4.3.2 Uji Reliabilitas	37
4.3.3 Uji Regresi Linier Berganda	38
4.3.4 Uji Model	39
4.4 Uji Hipotesis (Uji t)	41
4.5 Pembahasan	42
BAB V KESIMPULAN, KETERBATASAN DAN IMPLIKASI	43
5.1 Kesimpulan	43
5.2 Keterbatasan Penelitian	43
5.3 Implikasi	44
5.3.1 Implikasi Teoritis	44
5.3.2 Implikasi Praktis	44
DAFTAR PUSTAKA	45
LAMPIRAN.....	46

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Data Penjualan Matahari Departemen Store Cabang Paragon Semarang pada tahun 2016, 2017, 2018	3
Tabel 2.1	Penelitian terdahulu	15
Tabel 3.1	Definisi dan Indikator Penelitian	25
Tabel 4.1	Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	31
Tabel 4.2	Deskripsi Responden Berdasarkan Usia	32
Tabel 4.3	Deskripsi Responden Berdasarkan Pendidikan	32
Tabel 4.4	Deskripsi Responden Berdasarkan Pekerjaan	33
Tabel 4.5	Deskripsi Responden Berdasarkan Pendapatan Perbulan	33
Tabel 4.6	Deskriptif Statistik Variabel Price Discount 34 Variabel Bonus Pack (X2)	35
Tabel 4.7	Deskripsi Statistik Variabel Bonus Pack	35
Tabel 4.8	Deskriptif Statistik Variabel Impulse Buying	36
Tabel 4.9	Hasil Uji Validitas	37
Tabel 4.10	Hasil Perhitungan Uji Reliabilitas	38
Tabel 4.11	Hasil Regresi Linier Berganda	38

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.2	Kerangka Pemikiran Teoritis	19
------------	-----------------------------------	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Kuesioner	47
Lampiran 2	Tabulasi Identitas Responden dan Tabulasi Data Variabel	53
Lampiran 3	Tabel Frekuensi Responden	68
Lampiran 4	Tabel Statistika Deskripsi Variabel	71
Lampiran 5	Hasil Validitas	78
Lampiran 6	Hasil Uji Reliabilitas	84
Lampiran 7	Hasil Uji Model Regresi	89

Lampiran 8 Catatan Konsultasi dan Bimbingan 91
Lampiran 9 Hasil Turnity 94