

**PENGARUH PENATAAN PRODUK DAN POTONGAN
HARGA TERHADAP PEMBELIAN IMPULSIF (STUDI KASUS
PADA KONSUMEN INDOMARET KOTA MALANG)**

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Persyaratan dalam Memperoleh Gelar

Sarjana Ekonomi



DISUSUN OLEH :

KEVIN KARUNIA SALIBBETA

NOMOR POKOK : K.2019.1.35147

JURUSAN : MANAJEMEN

PROGRAM STUDI : MARKETING

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE)
MALANGKUÇĘÇWARA**

MALANG

2023

**PENGARUH PENATAAN PRODUK DAN POTONGAN
HARGA TERHADAP PEMBELIAN IMPULSIF (STUDI KASUS
PADA KONSUMEN INDOMARET KOTA MALANG)**

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Persyaratan dalam Memperoleh Gelar

Sarjana Ekonomi



OLEH :

KEVIN KARUNIA SALIBBETA

K.2019.1.35147

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE)
MALANGKUÇEÇWARA**

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

MALANG

2023

SKRIPSI

PENGARUH PENATAAN PRODUK DAN POTONGAN HARGA TERHADAP PEMBELIAN
IMPULSIF (STUDI KASUS PADA KONSUMEN INDOMARET KOTA MALANG)

Oleh :

KEVIN KARUNIA SALIBBETA

K.2019.1.35147

Telah dipertahankan di depan dosen penguji pada tanggal :

04 Agustus 2023 dan dinyatakan LULUS

Menyetujui,

Dosen Pembimbing


Drs. EKO SUDJAWOTO, MM

Mengetahui,

Ketua STIE Malangkuçewara


Drs. BUNYAMIN, M.M., Ph.D.
NIK 202.710.182

PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa sepanjang pengetahuan saya, di dalam naskah skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu perguruan tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata di dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia Skripsi dibatalkan serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU nomor 20 tahun 2003, pasal 25 ayat 2 dan pasal 70)

Malang, 15 Maret 2023



Kevin Karunia Salibbeta

NPK: K.2019.1.35147

SURAT KETERANGAN RISET



SURAT KETERANGAN No.0167/954/HRD-MLG/II/2023

Yang bertandatangan dibawah ini, **HUMAN RESOURCES MANAGER PT. INDOMARCO PRISMATAMA**, dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Kevin Karunia Salibbeta
Nim : K.2019.1.35147
Program Studi : Manajemen
Perguruan Tinggi : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Malangkuçeçwara

Telah melakukan riset di PT. INDOMARCO PRISMATAMA Cabang Malang pada area Indomaret bandung Kecamatan Klojen, dan yang bersangkutan telah melaksanakan tugasnya dengan baik dan penuh tanggung jawab.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan benar, untuk dapat dipergunakan sebagai mestinya.

Malang, 20 Februari 2023

PT. INDOMARCO PRISMATAMA



ALDIANSYAH
HR. Manager

PT. Indomarco Prismatama
Jalan Bandung No36a, P 62 21 – 89834999
Penanggungan, Klojen. F 62 21 – 89835495
Kota Malang 65113 w indomaret.co.id

UCAPAN TERIMA KASIH

Segala puji bagi Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan segala anugrahnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini tepat pada waktunya dengan judul “Pengaruh Penataan Produk dan Potongan Harga terhadap Pembelian Impulsif (Studi kasus pada konsumen indomaret di Kota Malang)”. Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak dapat terselesaikan tanpa adanya bimbingan, bantuan, dukungan, doa, dan motivasi dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan rasa terima kasih dengan tulus dan kerendahan hati kepada :

1. Tuhan Yesus Kristus atas izin dan karunianya yang telah memberikan kekuatan bagi peneliti sehingga skripsi ini dapat terselesaikan tepat pada waktunya.
2. Yang terhormat Bapak Drs. Bunyamin, MM, Ph.D, selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Malangkuçeçwara Malang yang telah memberikan kesempatan bagi saya untuk menjalani studi di STIE Malangkuçeçwara Malang.
3. Yang terhormat Ibu Dra. Lindananty, MM, selaku Ketua Program Studi Manajemen STIE Malangkuçeçwara Malang.
4. Yang terhormat Bapak Drs. Eko Sudjawoto, MM selaku Dosen Pembimbing yang telah sabar membimbing dan memberikan arahan dan motivasi kepada penulis.
5. Yang terhormat Bapak Drs. Zainul Arifin, MM selaku Dosen Wali yang telah memberikan arahan dan motivasi kepada penulis sejak semester awal.
6. Seluruh Dosen dan Staf Akademik STIE Malangkuçeçwara yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan fasilitas kepada penulis selama masa perkuliahan hingga dalam penyelesaian skripsi ini.
7. Yang tercinta kepada ibu dan ayah yang selama ini telah membantu penulis dalam bentuk kasih sayang, semangat, biaya, perhatian, dukungan, motivasi, serta doa yang tidak ada hentinya mengalir demi kelancaran dan kesuksesan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Keluarga yang selama ini telah memberi dukungan, perhatian, dan doa kepada penulis.

9. Sahabat dan Teman Terdekat, Leonard Gading Parindra, Muhammad Nasor Al Farokhi, Muhammad Zainur Roziqin, Ferry Tri Wijaya, Ilham Rafly Ibadurahman, Agriansyah, Salsabila Arsanti Putri, Dita Laily Nur Fadhila Permatasari, Dheva Novianda Saputri yang telah menjadi sahabat terbaik bagi peneliti dan selalu memberikan semangat, dukungan, serta doa sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
10. Teman – teman Manajemen D 2019 yang selama ini telah solid mendukung penulis untuk menyelesaikan skripsi dengan tepat waktu.
11. Serta masih banyak pihak yang sangat berpengaruh dalam proses penyelesaian skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Akhir kata penulis mengucapkan rasa terima kasih kepada semua pihak yang telah berpengaruh banyak dalam poses penyelesaian skripsi ini. Penulis mohon maaf, dengan harapan semoga skripsi ini bermanfaat bagi penulis ini sendiri dan umumnya kepada para pembaca. Semoga Tuhan Yesus senantiasa memberikan balasan yang berlipat atas bantuan dan kebaikan yang telah diberikan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Malang, 15 Maret 2023

Penulis,



Kevin Karunia Salibbeta

ABSTRAK

*Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh penataan produk dan potongan harga terhadap pembelian impulsif pada konsumen indomaret yang berada di wilayah Kota Malang. Penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif bersifat asosiatif kausal. Metode pengumpulan data dilakukan melalui: observasi, dokumentasi, dan kuesioner. Selanjutnya kuesioner dilakukan uji instrumen, uji validitas dan uji reabilitas, uji asumsi klasik, uji hipotesis, analisis regresi linier berganda dan koefisien determinasi (R^2) dengan dukungan aplikasi perangkat lunak (software) komputer yaitu dengan program SPSS (Statistical Package For Social Sciences). Berdasarkan menggunakan rumus Cochran sampel yang digunakan sebesar 100 konsumen indomaret yang berada di wilayah Kota Malang. Teknik pengambilan sampel menggunakan *sampling incidental*.*

Berdasarkan hasil penelitian maka peneliti mengemukakan bahwa: 1) Penataan Produk berpengaruh signifikan terhadap pembelian impulsif pada Indomaret Malang; 2) Potongan harga berpengaruh signifikan terhadap pembelian impulsif pada Indomaret Malang.

Kata kunci: *Penataan Produk, Potongan Harga, Pembelian Impulsif*

ABSTRACT

This study aims to determine the effect of product arrangement and price discounts on impulsive purchases of Indomaret consumers who are in the city of Malang. This research uses quantitative associative causal research. Data collection methods are carried out through: observation, documentation, and questionnaires. Then the questionnaire was tested with instruments, validity and reliability tests, classical assumption tests, hypothesis testing, multiple linear regression analysis and the coefficient of determination (R^2) with the support of computer software applications, namely the SPSS (Statistical Package For Social Sciences) program. Based on using the Cochran formula, the sample used was 100 Indomaret consumers in the Malang City area. The sampling technique uses incidental sampling.

Based on the results of the study, the researchers stated that: 1) Product arrangement has a significant effect on impulsive purchases at Indomaret Malang; 2) Discounts have a significant effect on impulsive purchases at Indomaret Malang.

Keywords : *Product Styling, Discounts, Impulsive Buying*

KATA PENGANTAR

Puji Syukur kepada Tuhan Yang Maha Kuasa yang senantiasa melimpahkan karunia, kasih sayang-Nya dan sukacita, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul: “**PENGARUH PENATAAN PRODUK DAN POTONGAN HARGA TERHADAP PEMBELIAN IMPULSIF PADA INDOMARET BANDUNG**” sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Sarjana (S1) Jurusan Manajemen di STIE Malangkucecwara.

Penulisan skripsi ini tidak lepas dari bimbingan, saran, kritik, dan semangat daripihak lain yang diberikan kepada peneliti sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Oleh karenanya dengan ketulusan hati peneliti menyampaikan terima kasih kepada:

1. Drs. Bunyamin, M.M, Ph.D. selaku ketua STIE Malangkucecwara
2. Bapak Drs. Eko Sudjawoto, MM selaku dosen pembimbing
3. Dra. Tutik Arniati, Ak, MM, CA. selaku dosen wali.
4. Bapak dan Ibu Dosen STIE Malangkucecwara yang telah memberikan ilmu pengetahuan selama kuliah.

Semoga Tuhan m e m b e r i k a n balasan yang berlipat ganda kepada semuanya. Demi perbaikan selanjutnya, saran dan kritik yang membangun akan peneliti terima dengan senang hati. Akhirnya, hanya kepada Tuhan peneliti serahkan segalanya mudah-mudahan dapat bermanfaat khususnya bagi peneliti dan bagi para pembaca pada umumnya.

Malang, 26 November 2022



Kevin Karunia Salibbeta

DAFTAR ISI

LEMBAR JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
SURAT KETERANGAN RISET	iv
RIWAYAT HIDUP	v
UCAPAN TERIMA KASIH.....	vi
ABSTRAK	viii
ABSTRACT.....	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Manfaat Penelitian.....	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	5
2.1 Tinjauan Teori	5
2.1.1 Penataan Produk.....	5
2.1.2 Potongan Harga.....	6
2.1.3 Pembelian Impulsif	8
2.2 Tinjauan Peneliti Terdahulu.....	9
2.3 Model Konseptual Penelitian	14
2.4 Penembangan Hipotesis	14
2.4.1 Pengaruh Penataan Produk terhadap Pembelian Impulsif	14
2.4.2 Pengaruh Potongan Harga terhadap Pembelian Impulsif.....	15
BAB III METODE PENELITIAN.....	16

3.1	Jenis Penelitian Data	16
3.2	Populasi dan Sampel	16
3.2.1	Populasi	16
3.2.2	Sampel	16
3.2.3	Teknik Pengambilan Sampel	17
3.3	Obyek dan Sumber Data Penelitian	18
3.4	Variabel, Operasionalisasi dan Pengukuran	18
3.5	Metode Pengumpulan Data	20
3.6	Analisis Data	20
3.6.1	Deskripsi Analisis	20
3.6.2	Uji Analisis Data	21
3.6.3	Uji Asumsi Klasik	22
3.6.4	Analisis Regresi Linier Berganda	24
3.6.5	Uji Hipotesis	24
3.6.6	Koefisien Determinasi (R ²)	25
BAB IV	26
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	26
4.1	Gambaran Umum Perusahaan	26
4.2	Deskripsi Analisis	27
4.3	Karakteristik Responden	30
4.4	Tanggapan Responden Terhadap Variabel	32
4.5	Hasil Penelitian	34
4.6	Pembahasan	41
BAB V PENUTUP	44
5.1	Kesimpulan	44
5.2	Kontribusi Penelitian	44
5.3	Keterbatasan Penelitian	45
5.4	Saran-saran	45
DAFTAR PUSTAKA	47
Lampiran	50
Lampiran 1. 1	Kuesioner Penelitian	51

Lampiran 1. 2 Tabulasi Data.....	54
Lampiran 1. 3 Hasil uji SPSS.....	64
Lampiran 1. 4 Tabel R	70

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1. Tinjauan Peneliti Terdahulu.....	9
Tabel 3. 1. Definisi Operasional Variabel.....	18
Tabel 4. 1. Deskripsi Analisis Penataan Produk	27
Tabel 4. 2. Deskripsi Analisis Potongan Harga	28
Tabel 4. 3. Deskripsi Analisis Pembelian Impulsif.....	29
Tabel 4. 4. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	30
Tabel 4. 5. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	31
Tabel 4. 6. Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan	31
Tabel 4. 7. Tanggapan Responden Terhadap Penataan Produk	32
Tabel 4. 8. Tanggapan Responden Terhadap Potongan Harga	33
Tabel 4. 9. Tanggapan Responden Terhadap Pembelian Impulsif.....	33
Tabel 4. 10. Hasil Uji Validitas.....	34
Tabel 4. 11. Hasil Uji Reliabilitas	35
Tabel 4. 12. Uji Normalitas.....	36
Tabel 4. 13. Uji Multikolonieritas.....	37
Tabel 4. 14. Uji T	38
Tabel 4. 15. Analisis Regresi Linier Berganda	39
Tabel 4. 16. Koefisien Determinasi	40

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1. Model Konseptual	14
Gambar 4. 1. Grafik Uji Heterokedasitas.....	38

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. 1 Kuesioner Penelitian.....	51
Lampiran 1. 2 Tabulasi Data.....	54
Lampiran 1. 3 Hasil uji SPSS.....	64
Lampiran 1. 4 Tabel R	70