

SKRIPSI

PENGARUH PROMOSI DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP PEMBELIAN IMPULSIF

(Studi kasus pada Kedaiku Dimsum Pasir Pengaraian)

*Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat
Memperoleh Gelar Sarjana pada program studi kewirausahaan
Fakultas ekonomi universitas pasir pengaraian*



OLEH : YULI SETYA RODLOTUL JANNAH

NIM : 2240004

**PROGRAM STUDI KEWIRAUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS PASIR PENGARAIAN
TAHUN 2026**

HALAMAN PENGESAHAN

NAMA : Yuli Setya Rodlotul Jannah
NIM : 2240004
JUDUL PENELITIAN : Pengaruh Promosi Dan Kualitas Produk Terhadap
Pembelian Impulsif (Studi Kasus Di Kedaiku
Dimsum Pasir Pengaraian)

Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan pada Ujian Akhir Komprehensif Program Studi Manajemen pada Kamis 23 Februari 2026 dan telah dilakukan perbaikan sesuai dengan simpulan dan saran Tim Penguji.

Pasir Pengaraian, 2 Maret 2026

Pembimbing I
Triyani Capeg Hadmandho, S.K.M., M.B.A
NIDN 1010128903

Pembimbing II
Andi Lesmana, S.E., MM
NIDN 1028109202

Ketua Penguji
Putri Maurisni, SE., MM
NIDN 101001950

Penguji I
Nofriser, S.sos., MM
NIDN 1023117601

Penguji II
Tiara Rohmawati, S.Sos., I.M.E
NIDN 1008089301

Ketua Program Studi
Nofriser, S.sos., MM
NIDN 1023117601

Dekan
Dr. Nurhayati, SE., M.Si
NIDN 1026068605



PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Yang bertanda tangan dibawah ini, saya:

Nama : Yuli Setya Rodlotul Jannah
Nomor Mahasiswa : 2240004
Program Studi : Kewirausahaan
Judul Skripsi : Pengaruh Promosi, Kualitas Produk, Terhadap Pembelian Impulsif (Studi Kasus pada Kedaiku Dimsum Pasir Pengaraian)

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi ini merupakan hasil karya saya sendiri dan sepanjang sepengetahuan dan keyakinan saya tidak pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademis di suatu institusi pendidikan serta juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka, apabila dikemudian hari ditemukan unsur plagiat, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar akademik yang telah diperoleh karena skripsi saya ini, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Perguruan Tinggi.

Pasir Pengaraian, 2 Maret 2026

Yang membuat pernyataan



(Yuli Setya Rodlotul Jannah)

ABSTRAK

YULI SETYA RODLOTUL JANNAH, NIM: 2240004, 2026, PENGARUH PROMOSI DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP PEMBELIAN IMPULSIF(STUDI KASUS PADA KEDAIKU DIMSUM PASIR PENGARAIA).PEMBIMBING 1: TRIYANI CAPEG HADMANDHO, S.K.M.,M.B.A DAN PEMBIMBING II: ANDI LESMANA SE.,MM

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui atau bagaimana melihat pengaruh promosi, dan kualitas produk terhadap pembelian impulsif di kedaiku Dimsum Pasir Pengaraian. Penelitian ini dilakukan dengan metode *Purposive sampling*, populasi dalam penelitian ini adalah pembeli kedaiku dimsum, sampel yang digunakan pada penelitian ini yaitu sebanyak 155 orang. Variabel pada penelitian ini terdiri dari 2 variabel independen yaitu Promosi, sebagai variabel (X1), Kualitas Produk sebagai variabel (X2), dan variabel dependen yaitu Pembelian Impulsif sebagai variabel (Y). Teknik pengumpulan data menggunakan kuisioner. Analisis data menggunakan program SmartPLS 4.1.9.2. Hasil yang didapat pada penelitian ini yaitu, variabel independen Promosi terbukti berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen Pembelian Impulsif, variabel independen kualitas produk terbukti berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen pembelian impulsif. Kemudian dapat diketahui bahwa kedua variabel independen yang diteliti secara simultan berpengaruh terhadap variabel dependen pembelian impulsif. Pihak kedaiku dimsum perlu mempertahankan atau meningkatkan promosi dan kualitas produk agar konsumen atau pelanggan selalu membeli produk dimsum Dikedaiiku Dimsum Pasir Pengaraian

Kata kunci : Promosi, Kualitas Produk, pembelian impulsif

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya ucapkan kehadiran Allah shubhanallah wata'ala atas limpahan rahmat, taufik, dan karunianya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Pada kesempatan ini, penulis hendak menyampaikan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan moril maupun materil sehingga skripsi ini dapat selesai. Ucapan terima kasih ini penulis tujukan kepada:

1. Bapak Dr. Hardianto, M.Pd.,CPCT selaku Rektor Universitas Pasir Pengaraian.
2. Ibu Dr. Nurhayati, S.E, M.Si, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pasir Pengaraian
3. Bapak Nofriser, S. Sos., MM selaku Ketua Prodi Kewirausahaan Universitas Pasir Pengaraian.
4. Ibu Triyani Capeg Hadmandho. M.B.A selaku dosen pembimbing I yang telah membimbing saya dalam penulisan proposal ini.
5. Bapak Andi Lesmana. SE., MM selaku dosen pembimbing II yang telah membimbing saya dalam penulisan proposal ini.
6. Kepada kedua orang tuaku Bapak Anom Suroto dan Ibu Wiwik Windarti tersayang, dua orang yang sangat berjasa dalam kehidupan saya, dua orang yang selalu mengusahakan anak pertamanya ini menempuh pendidikan setinggi – tingginya meskipun mereka berdua sendiri hanya bisa menempuh pendidikan sampai tahap dasar. Kepada bapak saya, terima kasih atas setiap cucuran keringat dan kerja keras yang engkau tukarkan menjadi sebuah nafkah demi anakmu bisa sampai tahap ini, demi

anakmu dapat mengenyam pendidikan sampai ke tingkat ini, dan terima kasih sudah menjadi seorang laki – laki yang bertanggung jawab penuh terhadap keluarga. Untuk mamak saya, terima kasih atas segala motivasi, pesan, doa, dan harapan yang selalu mendampingi setiap langkah dan ikhtiar anakmu untuk menjadi seseorang yang berpendidikan, terimakasih atas kasih sayang tanpa batas yang tak pernah lekang oleh waktu, atas kesabaran pengorbanan yang selalu mengiringi perjalanan hidup saya, terimakasih telah menjadi sumber kekuatan dan inspirasi, serta pelita yang tak pernah padam dalam setiap langkah yang saya tempuh. Terakhir, terimakasih atas segala hal yang kalian berikan yang tak terhitung jumlahnya.

7. Teristimewa untuk keluarga tercinta, Kakek Tukiran, *(Alm)* Nenek Surahmi, Lelek Nizar Zainun, Tante Uswatun Hasanah, adik – adik tersayang Nadhifa Dzuhri Dan Anindhita Keisha Azzahra, beserta seluruh keluarga besar yang selalu menjadi rumah terhangat dalam setiap langkah hidup penulis. Terima kasih yang tak terhingga atas cinta tanpa syarat, doa yang tak pernah putus, serta keyakinan yang begitu besar terhadap setiap pilihan dan mimpi – mimpi penulis.
8. Penulis juga mengucapkan terimakasih yang sebesar – besarnya kepada kakak Ratih Purwati, S.M yang telah dengan tulus memberikan bantuan, dukungan, arahan, serta motivasi kepada penulis sejak awal hingga selesainya penyusunan skripsi ini. Bantuan dan perhatian yang di berikan sangat berarti dan menjadi salah satu faktor penting dalam terselesaikannya skripsi ini dengan baik.

9. Sahabat – sahabat penulis Sulis Megita Sari, Aprilia Vradeanti, Dina Dwi Arista, Fiqry Prayoga Dan Imroatul Khasanah, S.M. Terima kasih atas segala bentuk perhatian, bantuan, motivasi, doa–doanya dan menjadi pendengar terbaik bagi penulis ketika berkeluh kesah.
10. Sahabat terbaik penulis semasa kuliah, Meysi Putri Utami, Eka Suci Lestari Dan Riska Dewi Rahmawati terimakasih telah menjadi sahabat baik penulis selama masa perkuliahan ini. Terimakasih telah menjadi pendengar yang baik bagi peneliti dan terimakasih untuk dukungan serta segala bantuan selama peneliti menyelesaikan perskripsian ini.
11. Teman-teman seperjuangan angkatan 2022 yang sudah berjuang bersama dan saling menguatkan.
12. Semua pihak yang telah memberikan dukungan serta informasi berkaitan dengan skripsi ini.
13. Terakhir untuk diri sendiri, selaku penulis yang telah bertahan sejauh ini. Terimakasih telah memilih terus melangkah, meski tidak selalu mudah, semoga kamu tak pernah lupa untuk bangga pada dirimu sendiri.

Pasir Pengaraian, 2 Maret 2026

Penuli

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN

LEMBAR KONSULTASI BIMBINGAN

PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR	vii

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang masalah	1
1.2 Identifikasi masalah	22
1.3 Batasan masalah.....	23
1.4 Rumusan masalah	23
1.5 Tujuan penelitian	24
1.6 Manfaat penelitian	24
1.7 Sistematika penulisan	25

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Deskripsi teori.....	27
2.1.1 Pembelian impulsif	27
2.1.1.1 Faktor yang mempengaruhi pembelian impulsif	29
2.1.1.2 Indikator Pembelian Impulsif	30
2.1.1.3 Karakteristik Pembelian Impulsif	31

2.1.1.4 Kategori Pembelian Impulsif	32
2.1.2 Promosi	33
2.1.2.1 Indikator Promosi.....	35
2.1.2.2. Bauran Pomosi	37
2.1.2.3 Tujuan Promosi	39
2.1.2.4 Pengaruh Promosi terhadap pembelian impulsif	40
2.1.3 Kualitas Produk.....	41
2.1.3.1 Indikator Kualitas Produk	42
2.1.3.2 Dimensi Kualitas Produk	43
2.1.3.3 Faktor-Faktor yang Memepengaruhi Kualitas Produk.....	45
2.1.3.4 Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Pembelian Impulsif	45
2.2 Penelitian Terdahulu yang Relevan	46
2.3 Kerangka Pemikiran	49
2.4 Perumusan Hipotesis	50

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian.....	51
3.2 Jenis Penelitian	51
3.3 Populasi dan Sampel.....	52
3.3.1 Populasi	52
3.3.2 Sampel.....	52
3.3.3 Kriteria sampel	54
3.4 Jenis data dan Sumber data.....	55
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	55

3.6 Variabel Penelitian dan Defenisi Operasional	56
3.7 Instrumen Penelitian	58
3.7.1 Skala <i>Likert</i>	58
3.7.2 Uji Validitas	59
3.7.3 Uji Reabilitas	59
3.8 Teknik Analisis Data	59
3.8.1 Teknik Analisis Deskriptif.....	59
3.8.2 Uji SEM PLS.....	60
3.8.2.1 Uji <i>Measurement Model</i>	61
3.8.2.2 Uji <i>Structural Model</i>	62

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran umum objek penelitian.....	64
4.2 Deskripsi Data	65
4.2.1 Karakteristik Responden.....	66
4.2.1.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	66
4.2.1.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	67
4.2.1.3 Karakteristik Responden Yang Pernah Membeli	68
4.2.1.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan.....	68
4.2.1.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Penghasilan.....	69
4.2.1.6 Karakteristik Responden Berdasarkan Berapa Kali Membeli	70
4.2.1.7 Karakteristik Responden Penghasilan Produk Yang Dibeli	70
4.3 Analisis data penelitian.....	71
4.3.1 Teknik Analisis Deskriptif	71

4.3.2 Uji SEM PLS	76
4.3.2.1 Uji Measurement Model	76
4.3.2.2 Uji Stuctural Model	81
4.4 Pembahasan	84
4.4.1 Pengaruh Promosi Terhadap Pembelian Impulsif	84
4.4.2 Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Pembelian Impulsif	85
4.4.3 Pengaruh Promosi, Kualitas Produk Secara Simultan Terhadap Pembelian Impulsif	85
4.5 Keterbatasan penelitian	86

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan	87
5.2 Saran	87

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu Yang Relevan	47
Tabel 3.1 Definisi Operasional Variabel	57
Tabel 3.2 Skala <i>Likert</i>	58
Tabel 3.3 TCR	60
Tabel 4.1 Skor Variabel Promosi.....	71
Tabel 4.2 Skor Variabel Kualitas Produk	73
Tabel 4.3 Skor Variabel Pembelian Impulsif.....	74
Tabel 4.4 Hasil Uji Validitas Yang Belum Valid	77
Tabel 4.5 Hasil Uji Validitas Yang Sudah Valid.....	78
Tabel 4.6 Hasil Uji Validitas Nilai AVE	79
Tabel 4.7 Uji Reliabilitas.....	80
Tabel 4.8 Hasil Uji R ²	81
Tabel 4.9 Hasil <i>Path Coeficient</i>	83
Tabel 4.10 Hasil Summary <i>ANNOVA</i>	84

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 pertumbuhan jumlah UMKM di Indonesia	2
Gambar 1.2 jumlah UMKM di Pulau Jawa.....	3
Gambar 1.3 Jumlah UMKM di Pulau Kalimantan	4
Gambar 1.4 Jumlah UMKM di Pulau Sumatra.....	5
Gambar 1.5 Data Jumlah <i>Frozen Food</i>	9
Gambar 1.6 jumlah makanan siap saji di Riau.....	10
Gambar 1.7 jumlah perbandingan pembeli di kedaiku dimsum	15
Gambar 1.8 jumlah perbandingan pembeli di kedaiku dimsum	15
Gambar 1.9 Gambar Dimsum	17
Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran	50
Gambar 4.1 Karakteristik Responden Jenis Kelamin	66
Gambar 4.2 Karakteristik Responden Usia.....	67
Gambar 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pernah Membeli.....	68
Gambar 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan	68
Gambar 4.5 Karakteristik Responden Penghasilan	69
Gambar 4.6 Karakteristik Responden Berdasarkan Berapa Kali Membeli.....	70
Gambar 4.7 Karakteristik Responden Penghasilan Produk Yang Dibeli	70
Gambar 4.8 Model Outer Loading Yang Belum Valid.....	76
Gambar 4.9 Model Outer Loading Yang Sudah Valid	78
Gambar 4.10 <i>Output Bootstrapping</i>	82