

SKRIPSI

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA DAN
PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
(STUDI KASUS PADA TOKO KHALISA KOSMETIK)**

*Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen Pada Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Pasir Pengaraian*



OLEH :

ADE SAFITRI PURBA

NIM : 2125056

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS PASIR PENGARAIAN
2025**

HALAMAN PENGESAHAN

NAMA : Ade Safitri Purba
NIM : 2125056
JUDUL PENELITIAN : Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus Pada Toko Khalisa Kosmetik)

Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan pada Ujian Akhir Komprehensif Program Studi Manajemen pada hari Jum'at, 22 Agustus 2025 dan telah dilakukan perbaikan sesuai dengan simpulan dan saran Tim Penguji.

Pasir Pengaraian, 25 Agustus 2025

Pembimbing I



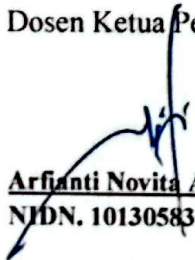
Hidayat, SE., MM., CPHCM
NIDN. 1027058603

Pembimbing II



Seprini, SE., MM
NIDN. 1025097804

Dosen Ketua Penguji



Arfianti Novita Anwar, S.IP., M.M
NIDN. 1013058302

Dosen Penguji I



Endah Arianti Putri, S.Ak., M.M
NIDN. 1013019801

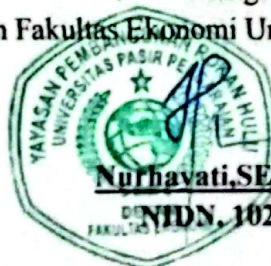
Dosen Penguji II



Devi Novianti S.M., M.Si
NIDN. 1012129701

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pasir Pengaraian



Nurhayati, SE., M.Si., CTT
NIDN. 1026068605

PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Yang Bertanda Tangan Dibawah Ini, Saya:

NAMA : Ade Safitri Purba
NIM : 2125056
JUDUL : Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Promosi
PENELITIAN Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus Pada
Toko Khalisa Kosmetik

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi ini merupakan hasil karya saya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya dan keyakinan saya tidak pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademis di suatu instansi pendidikan serta juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis dan/atau diterbitkan oleh orang lain kecuali yang secara tertulis dikutip 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 dengan norma yang berlaku di Perguruan Tinggi.

Pasir Pengaraian, 25 Agustus 2025

Yang Membuat Pernyataan


E62A4AMX409268587
Ade Safitri Purba
NIM. 2125056

ABSTRAK

ADE SAFITRI PURBA. NIM: 2125056. 2025. PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN (STUDI KASUS PADA TOKO KHALISA KOSMETIK). PEMBIMBING I: HIDAYAT, SE., MM., CPHCM DAN PEMBIMBING II: SEPRINI SE., MM

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh kualitas produk, harga dan promosi secara simultan terhadap keputusan pembelian pada Toko Khalisa Kosmetik. Metode penelitian ini adalah kuantitatif dengan populasi adalah pelanggan Ratu Kosmetik. Sampel ditentukan dengan metode *Accidental Sampling*, yaitu metode pemilihan sampel berdasarkan pertimbangan tertentu. Sampel dalam penelitian ini berjumlah 96 responden. Pengumpulan data dilakukan dengan penyebaran kuesioner. Variabel kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian Toko Khalisa Kosmetik, hal ini terlihat dari signifikansi variabel kualitas produk $0,00 < 0,05$ dan t hitung lebih besar dari t tabel $4,842 > 1,98580$. Maka dari itu H_0 ditolak dan H_1 diterima. Variabel harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian Toko Khalisa Kosmetik, hal ini terlihat dari signifikansi variabel harga $0,00 < 0,05$ dan t hitung lebih besar dari t tabel $3,873 > 1,98472$. Maka dari itu H_0 ditolak dan H_2 diterima. Variabel promosi berpengaruh positif dan signifikan keputusan pembelian Toko Khalisa Kosmetik, hal ini terlihat dari signifikansi variabel promosi $0,00 < 0,05$ dan t hitung lebih besar dari t tabel $7,352 > 1,98472$. Maka dari itu H_0 ditolak dan H_3 diterima.

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

KATA PENGANTAR

Pertama-tama penulis mengucapkan Syukur dan terima kasih kepada Allah SWT, yang telah memberikan anugerah dan kesehatan sehingga penulis bisa menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan baik. Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak akan pernah selesai tanpa bantuan dari banyak pihak. Beberapa diantara mereka adalah :

1. Bapak Dr. Hardianto, M.Pd, Rektor Universitas Pasir Pengaraian yang telah memberi kesempatan kepada penulis untuk menuntut ilmu pada Universitas Pasir Pengaraian.
2. Ibu Nurhayati, SE, M.Si, CTT, Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pasir Pengaraian.
3. Ibu Arfianti Novitas Anwar, S.Ip, MM, Ketua Program Studi Manajemen Universitas Pasir Pengaraian.
4. Bapak Hidayat, SE., MM., CPHCM, sebagai pembimbing I, yang telah mengarahkan penulis dalam menyusun skripsi ini.
5. Ibu Seprini, SE., MM, sebagai pembimbing II, yang juga telah mengarahkan penulis dalam menyusun skripsi ini.
6. Responden, yang dengan sabar hati menjawab segala pertanyaan penulis selama melakukan riset.
7. Orang tua penulis, Ayahanda Muhammad Husni Purba dan Ibunda Warti serta kepada saudara laki-laki penulis Aidil Pajri dan Afgan Fahrezy.

8. Kepada seseorang yang tidak kalah penting kehadirannya, Ade Andra Nasution. Terimakasih telah menjadi bagian dalam proses perjalanan penulis menyusun skripsi.

Akhir kata, penulis berharap agar skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pemerintah, peneliti lain dan pihak yang berkepentingan dalam mengembangkan ilmu pengetahuan khususnya di bidang manajemen.

Pasir Pengaraian.....

(Ade Safitri Purba)

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN PENGESAHAN	i
PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	ii
ABSTRAK	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
BAB I : PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Manfaat Penelitian	7
1.5 Sistematika Penulisan	9
BAB II : LANDASAN TEORI, KERANGKA KONSEPTUAL DAN HIPOTESIS	10
2.1 Landasan Teori Kualitas Produk	10
2.2 Landasan Teori Harga	13
2.3. Landasan Teori Promosi	17
2.4 Landasan Teori Keputusan Pembelian.....	20
2.4 Penelitian Terdahulu	23
2.5 Kerangka Konseptual	26
2.6 Hipotesis.....	27
BAB III : METODE PENELITIAN.....	28
3.1 Ruang Lingkup Penelitian.....	28
3.2 Populasi dan Sampel	28
3.3 Jenis dan Sumber Data	30
3.4 Teknik Pengumpulan Data	31
3.5 Definisi Operasional.....	32
3.6 Instrumen Penelitian	33
3.7 Teknik Analisis Data.....	36
BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN	40
4.1 Deskripsi Objek Penelitian.....	40
4.2 Struktur Toko	41
4.3 Uraian Pekerjaan	41
4.4 Deskriptif Responden Penelitian.....	42
4.4.1 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	42
4.4.2 Responden Berdasarkan Usia.....	42

4.5 Instrumen Penelitian	43
4.5.1 Uji Validitas	43
4.5.1 Uji Reliabilitas	45
4.6 Deskripsi Variabel Penelitian.....	46
4.6.1 Variabel Kualitas Produk	46
4.6.2 Variabel Harga	46
4.6.3 Variabel Promosi.....	47
4.6.4 Variabel Keputusan Pembelian	47
4.7 Analisis Kuantitatif	48
4.7.1 Analisis Regresi Linear Berganda.....	48
4.7.2 Uji Koefisien Determinasi	50
4.7.3 Uji F	51
4.7.4 Hasil Uji –t	51
4.8 Pembahasan.....	53
4.8.1 Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian.....	54
4.8.2 Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian.....	54
4.8.3 Pengaruh Promosi Terhadap Keputusan Pembelian	55
4.8.4 Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Secara Simultan.....	56
BAB V : PENUTUP	
5.1 Kesimpulan	57
5.2 Saran.....	58

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Data Penjualan Toko	3
Tabel 1.2 Pra-Survey Penelitian.....	6
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	23
Tabel 3.1 Definisi Operasional	32
Tabel 3.2 Skor Pilihan Jawaban Responden	34
Tabel 3.3 Tingkat Capaian Responden	37
Tabel 4.1 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	43
Tabel 4.2 Responden Berdasarkan Usia.....	43
Tabel 4.3 Hasil Uji Validitas.....	44
Tabel 4.4 Hasil Uji Reliabilitas	45
Tabel 4.5 Hasil TCR Kualitas Produk	46
Tabel 4.6 Hasil TCR Harga.....	46
Tabel 4.7 Hasil TCR Promosi	47
Tabel 4.8 Hasil TCR Keputusan Pembelian	47
Tabel 4.9 Hasil Analisis Regresi Linear	48
Tabel 4.10 Hasil Uji Koefisien Determinasi	50
Tabel 4.11 Hasil Uji F	51
Tabel 4.12 Hasil Uji $-t$	52

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Kerangka Konseptual	27
Gambar 4.1 Struktur Toko	40