

**PENGARUH PERSONAL SELLING, SALES PROMOTION  
DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA  
SMARTPHONE VIVO DI DANCEL NGANJUK**

**SKRIPSI.**

Untuk Memenuhi Sebagai Persyaratan  
Dalam Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen



Oleh :  
**FEBRENA WANIS YOGA**  
**NPM : 17419146**

**FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS KADIRI  
K E D I R I  
2021**

## HALAMAN PENGESAHAN

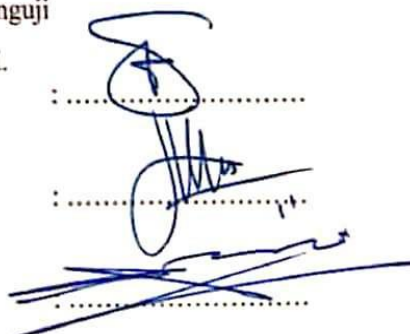
Dipertahankan di depan Tim penguji skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Kadiri  
untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Manajemen  
Pada Tanggal 31 Juli 2021 (pelaksanaan ujian)

Mengesahkan  
Universitas Kadiri  
Fakultas Ekonomi

Dekan,  
  
Dr. Nur Laely, SE. M.M.  
NIK : 198409016

Tim Penguji

1. Drs. Gandung Satriyono, ST., M.M.  
NIDN : 0717126302
2. M. Dian Ruhamak, SE., M.M.  
NIDN : 0718119001
3. Drs. Sudjiono M.M.  
NIDN : 0711055801



## SURAT PERNYATAAN TENTANG ORISINALITAS

Yang bertanda tangan ini, saya :

Nama : Febrena Wanis Yoga

NPM : 17419146

Program Study : Manajemen

Fakultas : Ekonomi

Jenjang : Sarjana (S1)

Menyatakan bahwa saya tidak melakukan plagiat dalam penulisan skripsi saya yang berjudul :

Pengaruh Personal Selling, Sales Promotion Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Smartphone Vivo Di Dancell Nganjuk.

Apabila suatu saat nanti terbukti melakukan tindakan plagiat, maka saya akan Menerima sanksi yang telah ditetapkan.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Nganjuk,

Febrena Wanis Yoga



NPM. 17419146

## **KATA PENGANTAR**

Segala puji dan syukur kehadirat Allah SWT atas berkah, rahmat dan hidayahnya yang senantiasa dilimpahkan kepada penulis, sehingga bisa menyelesaikan skripsi dengan judul **“PENGARUH PERSONAL SELLING, SALES PROMOTION DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA SMARTPHONE VIVO DI DANCELL NGANJUK”** dengan baik dan lancar. Tujuan penulisan skripsi ini sebagai syarat untuk menyelesaikan program Sarjana (S1) pada program sarjana Fakultas Ekonomi prodi Manajemen Universitas Kadiri.

Dalam penyusunan skripsi ini banyak hambatan serta rintangan yang penulis hadapi namun pada akhirnya dapat melaluinya berkat adanya bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak baik secara moral maupun spiritual. Untuk pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terimakasih kepada :

1. Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunian-Nya kepada penulis.
2. Ir. Djoko Rahardjo, MP selaku rektor Universitas Kadiri yang selalu memberikan dorongan motivasi kepada mahasiswa.
3. Dr. Nur Laely, SE, MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi.
4. Drs. Gandung Satriyono, ST, M M selaku Kaprodi Manajemen.
5. Drs. Gandung Satriyono, ST, MM dan M. Dian Ruhamak, SE, MM selaku selaku dosen Pembimbing Skripsi yang telah berkenaan membimbing dan mengarahkan penulis selama menyusun skripsi dan

memberikan banyak ilmu serta solusi pada setiap permasalahan atas kesulitan penulisan skripsi ini hingga selesai.

6. Seluruh Bapak/Ibu Dosen Fakultas Ekonomi yang telah memberikan pengetahuan yang sangat bermanfaat selama masa perkuliahan.
7. Ungkapan Trimakasih kepada Kedua orang tua saya yang telah memberikan dukungan baik moril maupun materil serta doa yang tiada henti-hentinya kepada penulis.
8. Segenap keluarga dan teman yang telah menyemangati dan membantu penyelesaian skripsi ini.
9. Seluruh teman-teman seangkatan, terutama kelas Manajemen B angkatan 2017 yang selalu mengisi hari-hari menjadi sangat menyenangkan.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna dikarenakan rebatasnya pengalaman dan pengetahuan yang dimiliki penulis. Oleh karena itu penulis mengharapkan segala bentuk saran serta masukan bahkan kritik yang membangun dari berbagai pihak. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca dan semua pihak khususnya dalam bidang manajemen pemasaran.

Nganjuk,.....2021  
Penulis

Febrena Wanis Yoga

17419146

## DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN .....	i
SURAT PERNYATAAN TENTANG ORSINALITAS.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
ABSTRAK.....	v
<i>ABSTRACT</i> .....	vii
<u>DAFTAR ISI</u> .....	ix
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
<b>BAB I <u>PENDAHULUAN</u></b>	
<u>1.1 Latar Belakang</u> .....	<u>1</u>
<u>1.2 Rumusan Masalah</u> .....	<u>6</u>
<u>1.3 Pembatasan Masalah</u> .....	<u>6</u>
<u>1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian</u> .....	<u>6</u>
<u>1.4.1 Tujuan Penelitian</u> .....	<u>7</u>
<u>1.4.2 Manfaat Penelitian</u> .....	<u>7</u>
<b>BAB II <u>TINJAUAN PUSTAKA</u></b>	
<u>2.1 Penelitian Terdahulu</u> .....	<u>9</u>
<u>2.2 Landasan Teori</u> .....	<u>13</u>

<u>2.2.1 Manajemen Pemasaran.....</u>	<u>13</u>
<u>2.2.2 Personal Selling.....</u>	<u>14</u>
<u>2.2.3 Salles Promotion .....</u>	<u>17</u>
<u>2.2.4 Keputusan Pembelian.....</u>	<u>21</u>
<u>2.3 Kerangka Berfikir.....</u>	<u>25</u>
<u>2.4 Hipotesis.....</u>	<u>26</u>
 <b>BAB III METODE PENELITIAN</b> <hr/>	
<u>3.1 Jenis Penelitian.....</u>	<u>27</u>
<u>3.2 Lokasi dan Periode Penelitian.....</u>	<u>27</u>
<u>3.3 Populasi dan Sampel .....</u>	<u>28</u>
<u>3.3.1 Definisi Populasi.....</u>	<u>28</u>
<u>3.3.2 Definisi Sample.....</u>	<u>28</u>
<u>3.3.3 Teknik Penentuan Besarnya Sampel.....</u>	<u>28</u>
<u>3.3.3 Teknik Sampling .....</u>	<u>29</u>
<u>3.4 Sumber Data.....</u>	<u>30</u>
<u>3.5 Metode Pengumpulan Data.....</u>	<u>32</u>
<u>3.5.1 Teknik Pengumpulan Data.....</u>	<u>33</u>
<u>3.6 Definisi Operasional Variabel.....</u>	<u>34</u>
<u>3.7 Metode Analisis Data.....</u>	<u>36</u>

<u>3.8 Uji Hipotesis</u> .....	44
3.8.1 Uji Parsial (Uji T).....	45
3.8.2 Uji Simultan (Uji F).....	46
3.8.3 Koefisien Determinasi ( <i>Adjusted R Square</i> ) .....	46
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian.....	50
4.1.1 Visi Dan Misi.....	51
4.2 Deskripsi Karakteristik Responden.....	52
4.3 Deskripsi Jawaban Responden.....	54
4.3.1 Distribusi Frekuensi Variabel.....	54
4.4 Analisa Data.....	58
4.4.1 Hasil Uji Validitas.....	58
4.4.2 Hasil Uji Reliabilitas.....	61
4.4.3 Analisis Regresi Berganda.....	62
4.4.4 Pengujian Hipotesis.....	64
4.4.4.1 Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji F).....	64
4.4.4.2 Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji T).....	65
4.5 Uji Determinasi.....	65



4.6 Pembahasan.....	66
---------------------	----

## **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

5.1 Kesimpulan.....	70
---------------------	----

5.2 Saran.....	70
----------------	----

5.2.1 Bagi Operasional.....	72
-----------------------------	----

5.2.2 Bagi Akademik.....	72
--------------------------	----

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	9
Tabel 3.3 Skor Kategori skala Linier.....	29
Tabel 3.4 Devinisi Operasional Variabel.....	31
Tabel 3.3 Pedoman interpretasi Koefisien Determinasi.....	47
<u>Tabel 4.1 Karakteristik responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....</u>	52
Tabel <u>4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....</u>	53
Tabel <u>4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan .....</u>	54
<u>Tabel 4.4 Distribusi Frekuensi Variabel Personal Selling (X1) .....</u>	54
<u>Tabel 4.5 Distribusi Frekuensi Variabel Sales Promotion (X2) .....</u>	55
<u>Tabel 4.6 Distribusi Frekuensi Variabel Harga (X3).....</u>	57
<u>Tabel 4.7 Distribusi Frekuensi Variabel Keputusan Pembelian (Y).....</u>	58
<u>Tabel 4.8 Hasil Pengujian Validitas Variabel Personal Selling (X1) .....</u>	59
<u>Tabel 4.9 Hasil Pengujian Validitas Variabel Sales Promotion (X2) .....</u>	59
<u>Tabel 4.10 Hasil Pengujian Validitas Variabel Harga (X3).....</u>	60
Tabel 4.11 Hasil Pengujian Validitas Variabel Keputusan Pembelian (Y).....	60

<u>Tabel 4.12 Hasil Uji Reabilitas</u> .....	61
<u>Tabel 4.13 Hasil Uji Analisis Regresi Berganda</u> .....	52
<u>Tabel 4.14 Hasil Pengujian Secara Parsial (T)</u> .....	64
<u>Tabel 4.15 Hasil Pengujian Secara Simultan (F)</u> .....	65
<u>Tabel 4.16 Hasil Uji Determinasi</u> .....	65

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Lima Vendor <i>Smartphone</i> dengan Penjualan tertinggi.....	4
Gambar 2.1 Proses Pengambilan Keputusan Pembelian.....	23
Gambar 2.2 Kerangka Berfikir.....	24

## DAFTAR LAMPIRAN

<u>Lampiran 1 Kuesioner Penelitian</u> .....	79
<u>Lampiran 2 Bimbingan Dosen 1</u> .....	82
<u>Lampiran 3 Lembar Bimbingan Dosen 2</u> .....	83
Lampiran 4 Berita Acara Seminar Proposal.....	84
Lampiran 5 Riwayat Hidup.....	86
Lampiran 6 Rekapitulasi Kuisisioner.....	88
Lampiran 7 Jawaban Responden.....	94
Lampiran 8 Screenshot Zoom Seminar Proposal.....	106
Lampiran 9 Cek Plagiasi.....	107
Lampiran 10 Screenshot Sidang Skripsi.....	108