

**Pengaruh Promosi Dan Kualitas Produk Terhadap
Keputusan Pembelian Produk Skintific Pada
Mahasiswa FEB Program Studi Manajemen Unmer
Malang**

SKRIPSI

**Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Dalam memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi : S1 Manajemen**



**Disusun Oleh :
WARDATUZ ZAKIYAH
20022000157**

**UNIVERSITAS MERDEKA MALANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
2024**

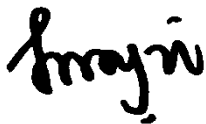
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

NAMA : WARDATUZ ZAKIYAH
NOMOR POKOK : 20022000157
UNIVERSITAS : Universitas Merdeka Malang
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi : Pengaruh Promosi Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Produk Skintific Pada Mahasiswa Feb Program Studi Manajemen Unmer Malang

Malang, 29 Oktober 2023

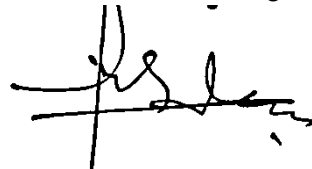
DISETUJUI DAN DITERIMA

Ketua Program Studi Manajemen



(IRANY WINDHYASTITI S.E., MM)

Dosen Pembimbing



(Dra. Diah Widiawati, MM)

Malang, 22 Januari 2024

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Merdeka Malang



(Prof. Dr. Fajar Supanto., M.Si)

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

Pengaruh Promosi Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Produk Skintific Pada Mahasiswa FEB Program Studi Manajemen Unmer Malang

Dipersiapkan dan disusun oleh:

Wardatuz Zakiyah

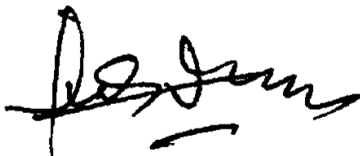
20022000157

Telah dipertahankan di depan dewan penguji

Pada tanggal 12 Januari 2024

Susunan Dewan Penguji

Ketua Penguji



(Dra. Diah Widiawati, MM)

Sekretaris Penguji



(Dr. Nanik Sisharini, SE., MM)

Anggota Penguji



(Dr. Rudy Wahyono, SE., M.Si.)

Skripsi ini Telah Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan

Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi dan Bisnis

Malang, 22 Januari 2024



Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Merdeka Malang



(Prof. Dr. Fajar Supanto., M.Si)

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Mahasiswa : Wardatuz Zakiyah
NIM : 20022000157
Program Studi : Manajemen
Bidang Kajian Skripsi : Pemasaran
Judul Skripsi : Pengaruh Promosi Dan Kualitas Produk Terhadap
Keputusan Pembelian Produk Skintific Pada
Mahasiswa FEB Program Studi Manajemen
Unmer Malang
Lokasi Penelitian : Universitas Merdeka Malang
Alamat Rumah Asli : Ds. Sraten, Kec. Cluring, Kab. Banyuwangi
No. Telp : 082245222334

Dengan ini menyatakan bahwa saya benar-benar melakukan penelitian dan penulisan skripsi tersebut diatas dan tidak melakukan plagiat. Apabila saya melakukan plagiat, maka saya bersedia untuk dicabut gelar akademik saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat, untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 22 Februari 2024

Peneliti.


Wardatuz Zakiyah

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Wardatuz Zakiyah
Nomor Pokok : 20022000157
Universitas : Universitas Merdeka Malang
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis
Program Studi : Manajemen
Tempat Dan Tanggal Lahir : Banyuwangi, 25 Februari 2002
Alamat : Ds. Sraten Rt. 02 Rw.03 Kec.
Cluring, Kab. Banyuwangi
Nama Orang Tua (Ayah) : Drs. H.A. Rahman Mulyadi
(Ibu) : Hj. Suryatik S.Se.
Riwayat Pendidikan :
2011-1016 : MI Al fattah
2016-2018 : Smpn 1 Cluring
2018-2020 : Sman 2 Taruna Bayangkara
2020- 2024 : S1 Manajemen
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Universitas Merdeka Malang

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kepada Allah Subhanahu Waa Ta'alla, atas rahmat-NYA dalam penyusunan skripsi ini. Skripsi dengan judul "Pengaruh Promosi Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Produk Skintific Pada Mahasiswa FEB Program Studi Manajemen Unmer Malang" ditulis guna memenuhi syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Merdeka Malang.

Pada kesempatan ini saya mengucapkan terimakasih dan penghargaan setulus-tulusnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Anwar Sanusi, SE, M.Si selaku Rektor Universitas Merdeka Malang yang selalu memberikan dorongan motivasi kepada mahasiswanya.
2. Bapak Prof. Dr. H. Fajar Supanto, SE, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Merdeka Malang
3. Ibu Irany Windhyastiti S.E., M.M selaku Ketua Program Studi Manajemen
4. Ibu Dra. Diah Widiawati, MM selaku Dosen Pembimbing
5. Bapak dan ibu Dosen Universitas Merdeka Malang yang telah memberikan ilmu dan pengalaman yang bermanfaat bagi penulis
6. Keluarga besar semua khususnya Abi Rahman, Ami Suryatik, mas Fitra, kak Liyya, Mbak Shinta, mas Wifki yang telah memberikan doa, perhatian dan semangat kepada penulis
7. Ucapan terimakasih juga disampaikan kepada Nia, Rara, Stevani, Ratna, Fera yang telah membantu dan memberikan dukungan dalam menyelesaikan skripsi.

Disadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan, maka diharapkan tegus sapa, kritik dan saran-saran, dari berbagai pihak sangat diharapkan.

Akhirnya, disertai harapan semoga skripsi ini memiliki manfaat bagi kita semua, khususnya bagi dunia Pendidikan.

Malang, Februari 2024

Wardatuz Zakiyah

NIM: 20022000157

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	I
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI	iii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iv
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	v
KATA PENGANTAR.....	VI
DAFTAR ISI	VII
DAFTAR TABEL.....	X
DAFTAR GAMBAR.....	XI
DAFTAR LAMPIRAN	XII
ABSTRAK	XIII
ABSTRACT.....	XIV
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Perumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian	4
D. Kegunaan Penelitian.....	4

BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	6
A.Lansdasan Teori	6
1. Promosi	6
2. Kualitas Produk.....	9
3. Keputusan Pembelian	13
B. Hasil Penelitian Terdahulu	17
C. Pengembangan Hipotesis.....	21
D. Kerangka Berfikir	24
BAB III METODE PENELITIAN.....	25
A. Definisi Oprasional Variabel	25
B. Lingkup Penelitian.....	30
C. Lokasi Penelitian	30
D. Populasi	30
E. Teknik Penarikan Sampel	30
F. Jenis Data Dan Sumber Data	31
G. Teknik Pengumpulan Data	32
H. Teknik Analisis Data	32
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN PENELITIAN.....	38
A. Hasil Penelitian	38

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	72
A.Kesimpulan	72
B.Saran	72
DAFTAR PUSTAKA.....	74
LAMPIRAN.....	76

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Penelitian Terdahulu.....	18
Tabel 2 Definisi Operasional.....	25
Tabel 3 Skala Likert.....	32
Tabel 4 jumlah responden berdasarkan usia	40
Tabel 5 jumlah responden berdasarkan jenis kelamin	41
Tabel 6 jumlah responden golongan konsumen	41
Tabel 7 jumlah responden sumber penghasilan	42
Tabel 8 Deskripsi Variabel Promosi (X1)	42
Tabel 9 Deskripsi Variabel Kualitas Produk (X2).....	46
Tabel 10 Deskripsi Variabel Keputusan Pembelian	54
Tabel 11 Hasil Uji Validitas	58
Tabel 12 Hasil Uji Reliabilitas	59
Tabel 13 Hasil Uji Normalitas	60
Tabel 14 Hasil Multikolinearitas	61
Tabel 15 uji heteroskedastisitas	62
Tabel 16 Hasil Analisis Regresi	63
Tabel 17 Hasil Uji F	64
Tabel 18 Hasil Uji t	66
Tabel 19 Uji Koefisien Determinasi.....	67

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Contoh Gambar 1	2
---------------------------------	---

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian.....	76
Lampiran 2 Tabulasi Kuesioner.....	83
Lampiran 3 Hasil Analisis Spss	97
Lampiran 4 Berita Acara Bimbingan Skripsi.....	107
Lampiran 5 Berita Acara Perbaikan Skripsi	108
Lampiran 5 Hasil cek plagias.....	109

ABSTRAK

Wardatuz Zakiyah: Pengaruh Promosi Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Produk Skintific Pada Mahasiswa FEB Program Studi Manajemen Unmer Malang

Kata Kunci : Promosi, Kualitas Produk, Keputusan Pembelian

Peneliti ini melatar belakangi pentingnya Skincare bagi wajah. Yang bertujuan untuk melindungi dari paparan sinar matahari dan memperbaiki skinbarier pada kulit wajah. Penelitian ini menggunakan analisis kuantitatif dengan metode deskriptif Populasi yang digunakan pada penelitian ini berjumlah 97 konsumen yang mengisi kuesiaoner google form. Penelitian ini menggunakan Teknik analisis data spss. Hasil penelitian ini menunjukkan Hipotesis pertama promosi dan kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan pembelian produk skintific, kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap Keputusan pembelian dan Keputusan pembelian berpengaruh secara signifikan terhadap kepuasan konsumen.

ABSTRACT

Wardatus Zakiyah: The Influence of Promotion and Product Quality on the Decision to Purchase Scientific Products in FEB Students, Unmer Malang Management Study Program

Keywords: Promotion, Product Quality, Purchasing Decisions

This researcher provides the background to the importance of skincare for the face. Which aims to protect from sun exposure and improve the skin barrier on facial skin. This research uses quantitative analysis with descriptive methods. The population used in this research was 97 consumers who filled out a Google Form questionnaire. This research uses SPSS data analysis techniques. The results of this research show that the first hypothesis is that promotion and product quality have a positive and significant effect on purchasing decisions for skintific products, product quality has a significant effect on purchasing decisions and purchasing decisions have a significant effect on consumer satisfaction.