

ABSTRAK

Chindy Klouvia Girsang, NIM 7182210017. Pengaruh Promosi Penjualan Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Lottemart Wholesale Medan. Skripsi. Program Studi Manajemen. Jurusan Manajemen. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Medan 2022.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Promosi Penjualan Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Lottemart Wholesale Medan. Penelitian ini dilakukan di Lottemart Wholesale Medan dengan populasi sebanyak 439.104 orang. Teknik penentuan sampel yang digunakan adalah *purposive sampling* dan Jumlah sampel dalam penelitian ini ditentukan dengan menggunakan rumus Slovin dengan jumlah 100 orang. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan cara menyebarkan kuesioner dan cara pengukurannya dengan skala likert serta di olah secara statistik menggunakan analisis regresi linear berganda dan engujian hipotesis dengan uji t, uji F dan koefisien determinasi (R^2) yang sebelumnya data telah diuji menggunakan uji validitas, uji reliabilitas dan uji asumsi klasik. Pengolahan data menggunakan program SPPSS *for windows* 22.0.

Berdasarkan pengujian hipotesis secara parsial terdapat pengaruh positif dan signifikan antara promosi penjualan terhadap keputusan pembelian dengan nilai t_{hitung} sebesar $7,186 > 1,984 t_{tabel}$ dan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$. Kualitas pelayanan juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen dengan nilai t_{hitung} sebesar $3,153 > 1,984 t_{tabel}$ dan nilai signifikansi $0,002 < 0,05$. Selanjutnya berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel promosi penjualan dan kualitas pelayanan secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen. hal ini dilihat dari nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ menunjukkan nilai $260,204 > 3,090$ dan nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Uji koefisien determinasi menunjukkan nilai sebesar 0,843 yang berarti pengaruh promosi penjualan dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian sebesar 84,3% sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain diluar penelitian ini,

Kata Kunci : Promosi Penjualan, Keputusan Pembelian, Kualitas Pelayanan

ABSTRACT

Chindy Klouvia Girsang, NIM 7182210017. *The Effect of Service Quality And Sales Promotion On Customer Purchase Decision on Lottemart Wholesale Medan.*

The study aims to determine The Effect of Service Quality And Sales Promotion on Customer Purchase Decision on Lottemart Wholesale Medan. This research was conducted at Lottemart Wholesale Medan with population of 439.104 people. The data collection's technique in this study was carried out by distributing questionnaires whose measurements were using a Likert scale and statistically processed using multiple linear regression analysis and hypothesis testing with t-test, F-test and coefficient of determination (R²). reliability and classical assumption test. The Data's processing used SPSS for windows 22.0 program.

Based on partial hypothesis testing, there is a positive and significant influence between Sales Promotion on Sales Purchase Decisions with a tcount of $7,186 > 1,984$ ttable and a significance value of $0.002 < 0.05$. Service Quality also have a positive and significant effect on customer purchase decisions with a tcount of $3,153 > 1,984$ ttable and a significance value of $0.000 < 0.05$. Furthermore, based on the results of the study, it shows that the Service Quality and Sales Promotion simultaneously have a positive and significant effect on Customer Purchase Decisions. This can be seen from the value of Fcount $> Ftable$ $260,204 > 3,090$ and the significant value is $0.000 < 0.05$. The coefficient of determination test shows a value of 0.843 which means that the the effect of Service Quality and Sales Promotion on Customer Purchase Decisions is 84,3% while the rest of it is influenced by other variables outside of this study.

Keyword : Sales Promotion, Customer Purchase Decision, Service Quality

