

**PENGARUH STRATEGI PENETAPAN HARGA TERHADAP
MINAT KONSUMEN DAN DAMPAKNYA PADA
KEPUTUSAN PEMBELI DIMASA PANDEMI
(Study Kasus Toko Areal Jaya)**

SKRIPSI

**Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana (S1)
Pada Fakultas Ekonomi Universitas Kaltara Tanjung Selor**

**OLEH :
SUCI RAMADHANI
NPM. 201741064**



**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KALTARA
TANJUNG SELOR
2021**

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : Pengaruh Strategi Penetapan Harga Terhadap Minat
Konsumen dan Dampaknya Pada Keputusan Pembeli Di
Masa Pandemi (Study Kasus Pada Toko Areal Jaya)
Nama Mahasiswa : Suci Ramadhani
NPM : 201741064
Fakultas : Ekonomi
Program Study : Manajemen

Tim penguji Skripsi:
Pembimbing

Yuliansyah, S.Kom., M.M
NIDN: 11.230391.02

Penguji I

Penguji II

Dedik Wiryawan, ST., MM
NIDN: 11.191179.09

Dewi Qomariah, MM.Ak
NIDN: 11.050573.02

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi

Ketua Jurusan Manajemen

Adi Aspian Nur, SE., M.Si
NIDN: 11.231083.01

Dedik Wiryawan, ST., MM
NIDN: 11.191179.09

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul:
**PENGARUH STRATEGI PENETAPAN HARGA TERHADAP
MINAT KONSUMEN DAN DAMPAKNYA PADA
KEPUTUSAN PEMBELI DIMASA PANDEMI
(Study Kasus Pada Toko Areal Jaya)**

Disusun oleh Suci Ramadhani. NPM: 201741064

Telah disetujui dan dipertahankan didepan dewan penguji

Pada tanggal 26 Juli 2021

TIM PENGUJI

Pembimbing : Yuliansyah, S.Kom.,MM

NIDN:11.230391.02

.....

Penguji 1 : Dedik Wiryawan, ST., MM

NIDN :11.191179.09

.....

Penguji 2 : Dewi Qomariah, MM.Ak

NIDN: 11.050573.02

.....

**Universitas Kaltara
Program Sarjana
Dekan Fakultas Ekonomi**

**Universitas Kaltara
Program Sarjana
Ketua Jurusan Manajemen**

Adi Aspian Nur, SE., M.Si
NIDN : 11.231083.01

Dedik Wiryawan, ST., MM
NIDN :11.191179.09

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa didalam naskah skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu perguruan tinggi dan tidak ada karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam sebuah naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata didalam skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur duplikat atau jiplakan, saya bersedia skripsi dan gelar sarjana atas nama saya dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Tanjung Selor, 26 Juli 2021

Mahasiswa

Suci Ramadhani

RIWAYAT HIDUP

Suci Ramadhani, lahir pada tanggal 08 Desember 1999 di Polewali Kabupaten Polewali Mandar Provinsi Sulawesi Barat. Merupakan putri Ke 4 dari bapak Umar Amrullah dan ibu Ernawati Tahang. Memulai pendidikan tingkat dasar di Beberapa Sekolah Dasar dikarenakan mengikuti orang tua yang merantau dan berpindah-pindah tempat dan Lulus di Sekolah Dasar Negeri 027 Takatidung Kec Polewali pada tahun 2011. Pada tahun yang sama melanjutkan sekolah tingkat menengah pertama (SMP) di 2 sekolah, yang pertama di PPM AL-IKHLASH LAMPOKO kemudian pada waktu duduk dikelas 2 SMP pindah ke RSBI SMP Negeri 3 Polewali dan lulus pada tahun 2014. Selanjutnya di SMA Negeri 2 Tanjung Selor dan berhasil menyelesaikan sekolah pada tahun 2017. Setelah tamat sekolah pada tahun 2017 berhasil masuk di perguruan tinggi Universitas Kaltara Tanjung Selor pada tahun 2017 dengan memilih Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen.

Tanjung Selor, 26 Juli 2021
Mahasiswa

Suci Ramadhani

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirobbil alaamiin segala puji dan syukur penulis haturkan atas kehadiran Allah SWT karena berkat rahmat dan hidayah-Nya skripsi ini dapat terselesaikan.

Sukses tidak berarti tidak pernah membuat kesalahan, tetapi tidak pernah membuat kesalahan yang sama untuk kedua kalinya." - George Bernard Shaw

Do The Best

Giving The Best

And Getting The Best

"Everyone thinks of changing the world, but no one thinks of changing himself." - Leo Tolstoy

Skripsi ini saya persembahkan kepada:

Ayahanda tersayang Umar Amrullah dan ibunda tersayang Ernawati Tahang sebagai laki laki pertama dan perempuan pertama dalam hidupku.

yang telah memberikan do'a terbaik dan dukungan untukku.

Teruntuk Ananda ku tersayang Attaya Yumna Fatiha yang telah menjadi support system terbaik didalam hidupku dan untuk laki-laki yang telah hadir di kehidupanku semenjak tahun 2015 Gilang Restu Ageng yang telah memberikan ku banyak kisah dan pelajaran hidup dan membuat ku mengerti apa itu 'ikhlas'.

Terimakasih kepada

Saudaraku yang selalu memberikan dukungan disetiap langkah yang ingin aku ambil. Dan untuk Teman-teman terbaik Anak90an dan teman-teman satu Almamater terkhusus angkatan Kotler 2017 Fakultas Ekonomi Universitas Kaltara yang telah berjuang bersama-sama.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis limpahkan kehadiran Allah SWT atas limpahan rahmat, hidayah, petunjuk, pengetahuan, serta karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan lancar. Shalawat serta salam penulis junjungkan kepada junjungan kita Nabi Agung Nabi Muhammad SAW yang telah membawa kita dari jaman kejahiliyahan menuju jalan terang benderang ini.

Penulisan skripsi dengan judul **“PENGARUH STRATEGI PENETAPAN HARGA TERHADAP MINAT KONSUMEN DAN DAMPAKNYA PADA KEPUTUSAN PEMBELI DIMASA PANDEMI (Study Kasus Pada Toko Areal Jaya)”**. Skripsi ini disusun untuk memenuhi syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Kaltara.

Skripsi ini tidak akan selesai tanpa bantuan dan dukungan dari berbagai pihak, keluarga, dosen dan teman-teman yang ikhlas memberikan bantuan secara moril maupun materil. Terutama orang tua penulis, Bapak Umar Amrullah yang telah membesarkan dan mendidik penulis dengan penuh cinta dan kasih sayang, ibu Ernawati Tahang yang telah melahirkan penulis ke dunia ini dan Ananda tercinta Attaya Yumna Fatiha yang selalu menjadi penyemangat untuk penulis. Dengan tulus dan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Ir. Abdul Jabarsyah, M.Sc. selaku Rektor Universitas Kaltara yang telah memberikan kesempatan bagi penulis untuk menyelesaikan studi di Universitas Kaltara.
2. Bapak Adi Aspian Nur, M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Kaltara yang telah memberikan kesempatan untuk menyelesaikan tugas akhir skripsi.
3. Bapak Dedik Wiryawan, ST., M.M. selaku Ketua Jurusan Manajemen Universitas Kaltara yang telah memberikan banyak bantuan demi kelancaran penyelesaian tugas akhir skripsi.
4. Bapak Yuliansyah, S.Kom., M.M. selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak memberikan pengarahan dan bimbingan serta petunjuk-petunjuk yang berguna kepada penulis guna menyempurnakan skripsi ini.
5. Seluruh dosen dan staf akademik Fakultas Ekonomi Universitas Kaltara yang telah memberikan bantuan fasilitas selama penulis mengikuti pendidikan.
6. Seluruh responden yang telah membantu mengisi kuesioner yang diberikan oleh peneliti. Semogabantuan yang diberikan oleh semua pihak mendapat balasan dari Allah SWT.
7. Kerabat, Saudara tersayang dan tercinta Fuji Ayu Lestari, Fauziah Iswanthi, Muh.Nur Islam dan Adik ku satu satunya yang sangat berarti didalam hidupku Fatimah Az Zahra kalian lah yang selalu ada untuk menghibur dan selalu siap membantu apapun yang dibutuhkan penulis. Serta keluarga besar penulis yang banyak memberikan bantuan secara moril maupun materil.

8. Sahabat-sahabat terbaikku dari awal masuk kuliah yaitu “Anak90an” Annisa, Dian, Kak Diana, Kak Putri, Tiara, Khatarina, Kina yang selalu memberikan dukungan dan kebahagiaan selama ini.
9. Teman-teman seperjuangan Manajemen angkatan “Kotler 2017” yang telah berjuang bersama, berbagi senang dan susah, dan senantiasa membantu dan memberi dukungan.
10. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Terimakasih telah banyak memotivasi dan membantu selama ini.

Atas segala bantuan, motivasi, bimbingan, dan juga pengarahan yang telah diberikan semoga mendapatkan balasan dari Allah SWT. Penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam penulisan ini, dan penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari para pembaca demi kesempurnaan skripsi ini.

Demikian skripsi ini disusun dan semoga apa yang penulis sajikan dapat berguna bagi penulis maupun bagi para pembaca untuk menambah bekal ilmu pengetahuan bagi kita semua.

Tanjung Selor, 18 Juni 2021

Penulis

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh langsung antara strategi penetapan harga terhadap minat konsumen pada Toko Areal Jaya, untuk mengetahui bagaimana pengaruh langsung antara penetapan harga terhadap keputusan pembeli pada Toko Areal Jaya, dan untuk mengetahui bagaimana pengaruh tidak langsung antara penetapan harga terhadap keputusan pembeli pada Toko Areal Jaya. Penelitian adalah penelitian kualitatif dengan menggunakan metode penelitian deskriptif dan Analisis Jalur (*Path Analysis*) .

Berdasarkan hasil penelitian Berdasarkan penelitian dan analisis yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan yang berdasarkan rumusan masalah yang telah ditetapkan. Strategi penetapan harga berpengaruh secara langsung terhadap minat konsumen pada Toko Areal Jaya. Kemudian minat konsumen berpengaruh secara langsung terhadap keputusan pembeli pada Toko Areal Jaya dan Strategi penetapan harga tidak berpengaruh secara langsung terhadap keputusan pembeli pada Toko Areal Jaya.

Berdasarkan kuesioner yang diolah, terdapat item pernyataan yang mempunyai nilai rata-rata paling rendah salah satunya yaitu produk dari Toko Areal Jaya berbeda dengan produk lain dalam arti mudah terjangkau. Hal ini berarti bahwa bentuk produk yang dijual di Toko Areal Jaya kurang lengkap. Oleh karena itu, Toko Areal Jaya tidak cukup hanya memberikan produk yang baik, akan tetapi Toko Areal Jaya juga harus produk yang ada. Karena ketika produk yang dijual di Toko Areal Jaya maka akan menarik konsumen untuk membeli produk dari Toko Areal Jaya di karena lokasi toko tersebut aksesnya mudah terjangkau dan berada di tengah kota.

Kata Kunci : Keputusan Pembeli, Minat Konsumen, Harga, Strategi Harga

ABSTRACT

This study aims to determine how the direct influence of pricing strategies on consumer interest in the Areal Jaya Store, to find out how the direct influence of price fixing on buyer decisions at the Areal Jaya Store, and to find out how the indirect influence between pricing on buyer decisions at Area Jaya Store. This research is a qualitative research using descriptive research methods and Path Analysis.

Based on the results of the study. Based on the research and analysis that has been carried out, conclusions can be drawn based on the formulation of the problem that has been determined. The pricing strategy has a direct effect on consumer interest in the Areal Jaya Store. Then consumer interest has a direct effect on buyer decisions at the Areal Jaya Store and the pricing strategy does not directly affect the buyer's decision at the Areal Jaya Store.

Based on the processed questionnaire, there are statement items that have the lowest average value, one of which is that the product from Toko Areal Jaya is different from other products in the sense that it is easily affordable. This means that the form of products sold at the Areal Jaya Store is incomplete. Therefore, the Areal Jaya Store is not enough to only provide good products, but the Areal Jaya Store must also have existing products. Because when products are sold at the Areal Jaya store, it will attract consumers to buy products from the Areal Jaya store because the location of the store is easily accessible and in the middle of the city.

Keywords: *Buyer's Decision, Consumer Interest, Price, Price Strategy*

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI.....	iii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iv
RIWAYAT HIDUP	v
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
ABSTRAK.....	x
ABSTRACT.....	xi
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xvii
DAFTAR GAMBAR.....	xix
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	4
1.5 Pembatasan Masalah	5

BAB II TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1. Pengertian Pemasaran	6
2.1.1 Konsep Pemasaran	7
2.1.2 Pengertian Strategi Pemasaran	9
2.1.3 Jenis-jenis Strategi Pemasaran	10
2.2. Harga	11
2.2.1 Pengertian Harga	11
2.2.2 Peranan Harga	12
2.3. Strategi Penetapan Harga	13
2.3.1. Metode Penetapan Harga	14
2.3.2. Tujuan Penetapan Harga	16
2.4. Minat Beli	17
2.4.1 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Beli	21
2.4.2 Indikator Minat beli	21
2.5. Keputusan Pembeli	22
2.5.1 Faktor-faktor yang Dapat Mempengaruhi Keputusan pembeli.	23
2.5.2 Proses Keputusan Membeli	25
2.6. Indikator keputusan Pembelian	27
2.7. Kerangka Pikir Penelitian	28
3.3. Penelitian Terdahulu	29
3.4. Hipotesis	33

BAB III METODE PENELITIAN	35
3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	35
3.1.1 Jenis Metode Penelitian.....	35
3.1.2 Populasi dan Sample	36
3.1.3 Jenis dan Sumber Data	36
3.2 Teknik Pengumpulan Data.....	37
3.3 Teknik Analisis Data	38
3.3.1 Analisis Deskriptif	39
3.3.2 Analisis Verifikasi	40
3.3.3 Analisis Jalur	41
3.3.4 Analisis Korelasi.....	44
3.3.4.1 Uji Hipotesis	46
3.3.4.2 Uji Hipotesis Persial	46
3.3.5 Analisis Koefisien Determinasi	48
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	55
4.1 Sejarah Berdirinya Toko Areal Jaya	50
4.1.1 Produk	50
4.1.2 Harga	51
4.1.3 Distribusi	51
4.1.4 Promosi	51
4.1.5 Orang	52
4.1.6 Bukti Fisik	52

4.1.7 Lokasi	52
4.1.8 Peralatan dan Fasilitas.....	52
4.1.9 Proses Produksi.....	53
4.2 Hasil Analisis Data	54
4.2.1 Analisis Deskriptif	54
4.2.2 Analisis Deskriptif Karakteristik Variabel	55
4.2.3 Analisis Deskriptif Variabel.....	57
4.3 Analisis Jalur	60
4.4 Pengaruh Total Hail Analisis Jalur	72
4.5 Pembahasan.....	73
4.5.1 Sub Struktur I.....	73
4.5.2 Sub Struktur II	74
BAB V PENUTUP	76
5.1 Kesimpulan	76
5.2 Saran	76
5.3 Keterbatasan.....	77
DAFTAR PUSTAKA.....	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Hasil Penelitian Dyah Kusumawati, Syaifuddin (2020).....	30
Tabel 2.2 Hasil Penelitian Martinus Robert Hutaruruk (2020).....	30
Tabel 2.3 Hasil Penelitian Endhar Putra, Srikandi Kumadji, Edy Yulianto (2016)	29
Tabel 2.4 Hasil Penelitian Martina Anggarwati H dan Rosi Devi Yanti (2018)	30
Tabel 2.5 Hasil Penelitian Berti Windy Tondang (2020)	33
Tabel 3.1 Jadwal Kegiatan Penelitian Skripsi Tahun 2021.....	36
Tabel 3.2 Klarifikasi Tingkat Frekuensi	39
Tabel 3.3 Kriteria Interpretasi Nilai Rata-rata	40
Tabel 3.4 Koefisien Korelasi	45
Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	54
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Penghasilan	55
Tabel 4.3 Hasil Rata-rata Respon Responden	56
Tabel 4.4 Variabel Harga	57

Tabel 4.5 Variabel Minat Konsumen	58
Tabel 4.6 Variabel Keputusan Pembelian	59
Tabel 4.7 Anova - Sub Struktur I	61
Tabel 4.8 Hasil Perhitungan Koefisien Determinasi X terhadap Y dampaknya Z Sub Struktur I	61
Tabel 4.9 Coefficients – Sub Struktur I	63
Tabel 4.10 Anova - Sub Struktur II	67
Tabel 4.12 Coefficients – Sub Struktur II	69
Tabel 4.13 Analisi Jalur X dan Y terhadap Z	73

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Model Lima Tahap Proses Membeli(Kotler 2013).....	25
Gambar 1.2 Kerangka Pikir Penelitian	29
Gambar 3.2 Model Hubungan Struktur Antar Variabel Penelitian	42
Gambar 3.3 Model Hubungan struktur I	43
Gambar 3.4 Model Hubungan struktur II	44
Gambar 4.4 Hasil Persamaan Sub Struktur I	66

