

**PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN PROMOSI
PENJUALAN TERHADAP MINAT BELI ULANG NEVADA
(Studi Empiris Pada Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Surakarta)**



SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Syarat-Syarat Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Disusun oleh:

Yesi Rahmawati

B 100 180 144

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA**

2022

HALAMAN PERSETUJUAN

Yang bertanda tangan dibawah ini telah membaca dan mencermati Skripsi dengan Judul:

PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN PROMOSI PENJUALAN TERHADAP MINAT BELI ULANG NEVADA (Studi Empiris Pada Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Surakarta)

Yang ditulis dan disusun oleh:

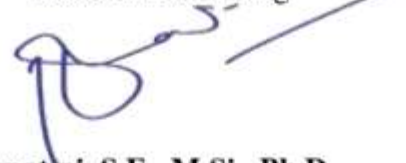
YESI RAHMAWATI

B 100 180 144

Penandatanganan berpendapat bahwa Skripsi tersebut telah memenuhi syarat untuk diterima.

Surakarta, 27 Januari 2022

Dosen Pembimbing




Dr. Soepatni, S.E., M.Si., Ph.D

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Surakarta




Prof. Dr. Anton Agus Setyawan, S.E., M.Si
NIDN. 0616087401

HALAMAN PENGESAHAN

**PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN PROMOSI PENJUALAN
TERHADAP MINAT BELI ULANG NEVADA (Studi Empiris Pada
Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Surakarta)**

Oleh:

YESI RAHMAWATI
B 100 180 144

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Surakarta
Pada hari Kamis, 27 Januari 2022
Dan dinyatakan telah memenuhi syarat

Dewan Penguji:

1. **Dr. Imronudin, S.E., M.Si.**
(Ketua Dewan Penguji)
2. **Dr. Soepatini, S.E., M.Si., Ph.D**
(Anggota I Dewan Penguji)
3. **Ir. Irnawati, S.E., M.Si.**
(Anggota II Dewan Penguji)

()
()
()

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Surakarta


Prof. Dr. Imron Agus Setyawan, S.E., M.Si
NIDN. 0616087401





UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jl. A. Yani Tromol Pos 1 Pabelan Kartosuro Telp. (0271) 717417 Surakarta – 57102

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : **Yesi Rahmawati**

NIM : **B 100 180 144**

Jurusan : **Manajemen**

Judul Skripsi : **Pengaruh Kualitas Produk Dan Promosi Penjualan Terhadap Minat Beli Ulang Nevada (Studi Empiris Pada Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Surakarta)**

menyatakan bahwa dalam skripsi yang saya buat dan saya serahkan ini merupakan hasil karya saya sendiri dan publikasi ilmiah ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan sebelumnya untuk memperoleh gelar sarjana di perguruan tinggi. Seluruh sumber yang menjadi pendukung dalam karya saya ini telah dicantumkan sumbernya pada daftar pustaka. Apabila kelak terbukti ada ketidakbenaran dalam pernyataan saya di atas, maka akan saya pertanggungjawabkan sepenuhnya.

Surakarta, 27 Januari 2022

Penulis,

Yesi Rahmawati

MOTTO

“Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah nasib suatu kaum sampai dia mengubah apa yang ada pada dirinya sendiri”. (Q.S Ar-Ra’d: 11)

“Hanya karena prosesmu sedikit lebih lama dari yang lain bukan berarti kamu gagal”. –Harland Sanders

PERSEMBAHAN

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya sehingga skripsi ini dapat diselesaikan, skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Allah SWT yang selalu senantiasa memberikan kemudahan disetiap langkahku, sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Kedua orang tua saya Bapak Suparmin dan Ibu Sumini serta kakak saya dan keluarga besar yang selalu memberi kasih sayang dan nasihat serta doa yang tiada henti, sehingga dapat menyelesaikan perkuliahan di Universitas Muhammadiyah Surakarta.
3. Pembimbing skripsi saya Ibu Soepatini, S.E., M.Si., Ph.D yang telah membimbing saya dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Sahabat dan teman-teman yang selalu memberikan dukungannya dan memberi semangat.
5. Bripda Rusdi yang selalu memberi semangat dan motivasi dalam pengerjaan skripsi.
6. Almamaterku, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Surakarta.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh kualitas produk dan promosi penjualan terhadap minat beli ulang Nevada. Populasi dan sampel penelitian ini adalah mahasiswa Universitas Muhammadiyah Surakarta dalam penelitian ini sebanyak 105 responden. Metode pengumpulan data menggunakan kuesioner dan di olah menggunakan Partial Last Square (PLS). Analisis yang digunakan dalam penelitian ini meliputi uji instrumen, uji *Goodness of Fit* (GoF) dan uji hipotesis. Hasil penelitian menunjukkan jika pengaruh kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli ulang. Promosi penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli ulang. Kualitas produk dan promosi penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli ulang.

Kata kunci: Kualitas Produk, Promosi Penjualan, Minat Beli Ulang

ABSTRACT

This study aims to analyze the effect of product quality and sales promotion on Nevada repurchase intention. The population and sample of this study were students of the Universitas Muhammadiyah Surakarta in this study as many as 105 respondents. The data collection method used a questionnaire and processed using Partial Least Squares (PLS). The analysis used in this study instrument testing, Goodness of Fit (GoF) test and hypothesis testing. The results showed the influence of product quality had a positive and significant effect on repurchase intention. Sales promotion has a positive and significant effect on repurchase interest. Product quality and sales promotion have a positive and significant effect on repurchase interest.

Keywords: Quality Product, Sales Promotion, Repurchase Interest

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmaanirrohim

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Alhamdulillah, puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat, hidayah dan inayah-Nya sehingga penyusunan skripsi ini berjalan dengan lancar, yang berjudul **“PENGARUH KUALITAS PEODUK DAN PROMOSI PENJUALAN TERHADAP MINAT BELI ULANG NEVADA”**. Skripsi ini disusun untuk memenuhi beberapa persyaratan akademik untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Surakarta. banyak hambatan yang menyebabkan kesulitan dalam proses penyelesaian skripsi ini, namun berkat bantuan dan dorongan serta doa dari berbagai pihak, kesulitan atau hambatan yang muncul dapat diatasi, oleh karena itu pada kesempatan kali ini penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Sofyan Anif, M.Si. selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Surakarta.
2. Bapak Dr. Anton Agus Setyawan, S.E., M.Si selaku dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Surakarta.
3. Ibu Rini Kuswati, S.E., M.Si selaku ketua program studi manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Surakarta.
4. Pembimbing skripsi Ibu Soepatini, S.E., M.Si., Ph.D yang telah menyediakan waktunya untuk memberi bimbingan, masukan, serta arahan dari awal penyusunan hingga penyelesaian skripsi ini.
5. Seluruh dosen dan staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang telah memberikan ilmu yang berharga kepada penulis.
6. Kedua orang tua dan keluarga besar yang saya cintai dan hormati, yang telah mendukung baik secara moril maupun material.
7. Seluruh sahabat dan teman-teman yang memberikan dukungan dan motivasi.
8. Semua pihak yang sudah membantu dalam penulisan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis berharap dengan penulisan skripsi ini dapat bermanfaat untuk penelitian selanjutnya. Kritik dan saran diharapkan bisa membantu dalam perbaikan skripsi sehingga dapat lebih bermanfaat di masa yang akan datang.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

Surakarta, 27 Januari 2022

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iv
MOTTO.....	v
PERSEMBAHAN.....	vi
ABSTRAK.....	vii
ABSTRACT.....	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Manfaat Penelitian.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	8
A Landasan Teori.....	8
1. Kualitas Produk.....	8
2. Promosi Penjualan.....	10
3. Minat Beli Ulang.....	14
B Penelitian Terdahulu.....	16
C Kerangka Pemikiran.....	17
D Hipotesis.....	18
BAB III METODE PENELITIAN.....	21
A Jenis Penelitian.....	21
B Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel.....	21

C	Desain Pengambilan Sampel.....	24
D	Jenis dan Sumber Data.....	25
E	Metode Pengumpulan Data.....	25
F	Metode Analisis Data.....	26
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	31
A	Karakteristik Responden	31
B	Analisis Data	34
C	Pembahasan.....	46
BAB V	PENUTUP.....	49
A	Kesimpulan	49
B	Keterbatasan.....	49
C	Saran.....	50
DAFTAR PUSTAKA	51
LAMPIRAN	55

DAFTAR TABEL

Tabel 4. 1 Deskripsi Berdasarkan Jenis Kelamin.....	31
Tabel 4. 2 Deskripsi Berdasarkan Usia.....	32
Tabel 4. 3 Deskripsi Berdasarkan Fakultas.....	32
Tabel 4. 4 Deskripsi Berdasarkan Uang Saku Dalam Sebulan.....	33
Tabel 4. 5 Deskripsi Berdasarkan Jumlah Pembelian.....	33
Tabel 4. 6 Deskripsi Berdasarkan Produk Nevada Yang Sudah Dibeli.....	34
Tabel 4. 7 Validitas Konvergen.....	36
Tabel 4. 8 Average Vaariance Extracted (AVE).....	37
Tabel 4. 9 Cross Loading.....	38
Tabel 4. 10 Cronbach's Alpha.....	39
Tabel 4. 11 Composite Reliability.....	40
Tabel 4. 12 Multikolinieritas (VIF).....	41
Tabel 4. 13 R-Square.....	42
Tabel 4. 14 Effect Size f Square.....	43
Tabel 4. 15 Path Coefficient.....	44

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Model Penelitian	18
Gambar 4. 1 Outer Model	35
Gambar 4. 2 Average Vaariance Extracted (AVE)	37
Gambar 4. 3 Cronbach's Alpha.....	39
Gambar 4. 4 Composite Reliability.....	40
Gambar 4. 5 Inner Model	42

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner.....	56
Lampiran 2. Uji.....	59