

**PENGARUH POTONGAN HARGA TERHADAP PERILAKU KONSUMEN
DI ALFAMART BELITUNG DARAT BANJARMASIN**

SKRIPSI



DISUSUN OLEH :

MUHAMMAD TAUFIK

NIM. 1710113210017

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS LAMBUNG MANGKURAT
BANJARMASIN**

2022

**PENGARUH POTONGAN HARGA TERHADAP PERILAKU KONSUMEN
DI ALFAMART BELITUNG DARAT BANJARMASIN**

Oleh:

MUHAMMAD TAUFIK

NIM 1710113210017

Skripsi

**Dianjurkan untuk memenuhi salah satu persyaratan mendapatkan gelar
Sarjana Pendidikan Program Studi Pendidikan Ekonomi, Jurusan Pendidikan
Ilmu Pengetahuan Sosial**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS LAMBUNG MANGKURAT
BANJARMASIN**

2022

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muhammad Taufik

NIM : 1710113210017

Jurusan/Program Studi : P.IPS/Pendidikan Ekonomi

Menyatakan bahwa skripsi saya berjudul **"PENGARUH POTONGAN HARGA TERHADAP PERILAKU KONSUMEN DI ALFAMART BELITUNG DARAT BANJARMASIN"** ini benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri. Selain itu, sumber informasi yang dikutip dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam daftar pustaka.

Apabila pada kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan skripsi ini hasil jiplakan, saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan saya.

Banjarmasin, November 2022

Yang membuat pernyataan



Muhammad Taufik
1710113210017

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Nama : Muhammad Taufik

NIM : 1710113210017

Judul skripsi : Pengaruh Potongan Harga Terhadap Perilaku Konsumen Di Alfamart
Belitung Darat Banjarmasin

Skripsi ini telah disetujui untuk dipertahankan di hadapan Tim Penguji Skripsi Fakultas
Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Lambung Mangkurat.

Banjarmasin, November 2022

Pembimbing



Moury Fraick N.G.R. M.Pd
NIP 19821124 200812 1 004

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul: Pengaruh Potongan Harga Terhadap Perilaku Konsumen Di Alfamart Bclitung Darat Banjarmasin.

Yang disusun oleh: Muhammad Taufik, NIM: 1710113210017, ini telah dipertahankan di depan dewan penguji pada tanggal 24 November 2022

Dewan Penguji

Pembimbing

Monry Fraick N.G.R, M.Pd
NIP. 19821124 200812 1 004

Penguji I

Dr. Muhammad Rahmattullah, M.Pd
NIP. 19820413 200501 1 001

Penguji II

Maulana Rizky, M.Acc, Ak.
NIP/19890202 201504 1 003

Mengetahui

Ketua Jurusan,

Ilmu Pengetahuan Sosial



Dr. Sidiarta Advatma, M.Si
NIP. 19671003 200212 1 001

Koordinator Program Studi

Pendidikan Ekonomi

Dr. Muhammad Rahmattullah, M.Pd
NIP. 19820413 200501 1 001

ABSTRAK

Muhammad Taufik, 2022. *Pengaruh Potongan Harga Terhadap Perilaku Konsumen di Alfamart Belitung Darat Banjarmasin.* Pembimbing: Monry Fraick Nicky Gillian Ratumbusang, M.Pd

Kata Kunci: *Potongan Harga, Perilaku Konsumen, Promosi.*

Intensitas persaingan dalam dunia bisnis memaksa perusahaan yang menawarkan barang dan jasa untuk bersaing dalam menarik perhatian konsumen, salah satunya melalui strategi menawarkan diskon. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh penerapan diskon terhadap perilaku konsumen di Alfamart di daerah Belitung Darat, Banjarmasin. Metode Penelitian yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif dengan pengumpulan data sekunder dan data primer melalui observasi dan distribusi kuesioner yang dibagikan kepada responden. Analisis data meliputi uji validitas, uji reliabilitas, analisis regresi linier sederhana, uji hipotesis klasik, dan uji-T. Hasil penelitian menunjukkan dampak signifikan pemberian diskon terhadap perilaku konsumen di Alfamart Belitung Darat, Banjarmasin. Hal ini dibuktikan dengan nilai hitung variabel Diskon terhadap Perilaku Konsumen sebesar 23,13 yang melebihi nilai kritis 2,82, dengan signifikansi sebesar 0,05. Oleh karena itu, hipotesis alternatif (H_a) diterima, menunjukkan bahwa ada pengaruh yang signifikan antara variabel Price Rebate (X) dan Perilaku Konsumen (Y). Hasil penelitian ini menegaskan bahwa strategi penurunan harga efektif dalam mempengaruhi perilaku konsumen di Alfamart Belitung Darat, Banjarmasin, dan memberikan landasan yang kuat untuk menyatakan bahwa potongan harga berdampak signifikan terhadap pengambilan keputusan pembelian oleh konsumen.

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya haturkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan segala nikmat, petunjuk dan hidayah-Nya dalam mengerjakan ini sehingga dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pengaruh *Potongan Harga Terhadap Perilaku Konsumen* di Alfamart Belitung Darat Banjarmasin”.

Menyusun skripsi ini tidaklah mudah, penuh tantangan, namun dengan ketekunan, semangat, dan bimbingan dari dosen pembimbing, maka akhirnya skripsi ini bisa selesai. Skripsi ini dibuat dengan tujuan memenuhi salah satu syarat bagi mahasiswa FKIP ULM Banjarmasin dalam memperoleh gelar sarjana.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini terdapat kekurangan, oleh karena itu menerima kritik dan saran yang membangun demi penyempurnaan kedepannya. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semuanya.

Banjarmasin, Desember 2021

Penulis,

Muhammad Taufik

1710113210017

UCAPAN TERIMA KASIH

Dengan memanjatkan puji syukur kepada Allah SWT dengan rahmat dan pertolongannya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Tak lupa sholawat dan salam semoga tercurah kepada junjungan kita Nabi Besar Muhammad SAW. Dalam menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir Skripsi ini, penulis menyadari bahwa banyak pihak yang memberi bimbingan dan dukungan sehingga dapat terselesaikan dengan baik. Untuk itu dengan segala kerendahan hati, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Allah SWT, Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan kemampuan kepada saya untuk menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak Prof. Dr. H. Sutarto Hadi, M. Si, M. Sc selaku Rektor ULM Banjarmasin.
3. Bapak Dr. Chairil Faif Pasani M.Si selaku Dekan FKIP ULM Banjarmasin.
4. Bapak Dr. Syaharuddin M. A selaku Ketua Jurusan Ilmu Pengetahuan Sosial FKIP ULM Banjarmasin.
5. Bapak Muhammad Rahmattullah, M.Pd selaku Ketua Program Studi Pendidikan Ekonomi yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian.
6. Bapak Monry Fraick Nicky Gillian Ratumbuysang, M.Pd selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak memberikan saran, nasehat, motivasi untuk menyelesaikan penelitian ini.
7. Bapak dan Ibu Dosen Program Studi Pendidikan Ekonomi yang telah memberikan pengetahuan, ilmu, motivasi, nasehat, dan bimbingan saat

perkuliahan. Terimakasih kepada Bapak Arif selaku staff admin prodi yang telah banyak membantu dari awal masuk kedalam program studi.

8. Kepada kedua orang tua tercinta Bapak Burhani dan Ibu Rabiatul Fahmiah, Kakak Muhammad Rusadi, serta keluarga besar lainnya yang selalu memberi doa, dukungan, bantuan, dan kebahagiaan selama menjalani masa perkuliahan sampai terselesaikannya skripsi ini.
9. Kepada calon istri saya Marliyana yang selalu setia menemani, memberikan support, motivasi serta menghibur saya dan selalu ada setiap saat.
10. Kepada sahabat terbaik saya dibangku perkuliahan Soraya, Laras, Yasin, Risya, Ari, Aji, Isan, dan Yudha. Terimakasih selalu memberikan dukungan, saran, do'a, motivasi, dan selalu ada setiap saat.
11. Teman-teman bimbingan Siti Hadijah, Findy Anjeny, Sofia Ulya, Ela Safitri, Kiventri lia Lestari, Candra Mulia Fasha, Meldina Haryanti Putri, Ahmad Baihaqi, Isa Parahullah, dan Risya Ramadhana yang selalu membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.
12. Teman-teman angkatan 2017 Program Studi Pendidikan Ekonomi yang senantiasa selalu memberikan motivasi dan bantuan sehingga terselesaikannya skripsi ini.
13. Kepada seluruh pegawai Alfamart Belitung Darat Banjarmasin saya mengucapkan banyak terimakasih karena telah di izinkan penelitian disini sehingga dapat terselesaikannya skripsi ini.

14. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang senantiasa memberikan motivasi dan doa sehingga penelitian ini selesai.

Akhir kata, semoga bantuan dan kebaikan yang telah diberikan oleh semua pihak mendapatkan balasan dan Ridho dari Allah SWT.

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	iii
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	iv
LEMBAR PENGESAHAN	v
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR	vii
UCAPAN TERIMAKASIH.....	viii
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	11
C. Batasan Masalah	11
D. Rumusan Masalah.....	12
E. Tujuan Penelitian.....	12
F. Manfaat Penelitian.....	12
BAB II LANDASAN TEORI.....	14
A. Tinjauan Pustaka.....	14
1. Pemasaran	14
2. Bauran Pemasaran.....	15
3. Promosi	15
4. Potongan Harga.....	16
5. Perilaku Konsumen.....	21
B. Penelitian Relavan	33
C. Kerangka Konseptual.....	39
D. Hipotesis	39
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	41
A. Tempat dan Waktu Penelitian.....	41
B. Desain Penelitian	41
C. Populasi dan Sampel.....	41
1. Populasi.....	41
2. Sampel.....	42
D. Jenis dan Sumber Data.....	44
1. Data Primer	44

2. Data Sekunder.....	45
E. Metode Pengumpulan Data.....	45
1. Observasi.....	45
2. Kuesioner (Angket).....	45
3. Dokumentasi	48
F. Definisi Operasional Variabel	48
1. Variabel Independen atau Variabel Bebas (X)	49
2. Variabel Dependen atau Variabel Terikat (Y)	50
G. Uji Instrumen Data	51
1. Uji Validitas	51
2. Uji Reabilitas	54
H. Uji Asumsi Klasik	56
1. Uji Autokorelasi.....	56
2. Uji Normalitas.....	57
3. Uji Linearitas	58
I. Teknik Analisis Data	59
1. Analisis Regresi Linear Sederhana	59
2. Uji t (Parsial).....	59
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	61
A. Deskripsi Variabel Penelitian	61
B. Hasil Penelitian.....	64
C. Hasil Pengujian Hipotesis.....	84
D. Pembahasan Hasil Penelitian.....	86
BAB V PENUTUP.....	88
A. Kesimpulan	88
B. Saran	89
DAFTAR PUSTAKA	91
LAMPIRAN.....	98

DAFTAR TABEL

1.1 Jenis Promosi di Alfamart.....	10
2.1 Tabel Penelitian Relavan.....	33
2.2 Kerangka Konseptual	39
3.1 Populasi Penduduk di Kelurahan Belitung Utara Banjarmasin	42
3.2 Skala Likert	46
3.3 Kisi-kisi Kuesioner	47
3.4 KMO and Bartlett's Test Potongan Harga (X)	52
3.5 KMO and Bartlett's Test Perilaku Konsumen (Y).....	53
3.6 Anti-Image Correlation	54
3.7 Pedoman Untuk Interpretasi Koefisien Korelasi.....	55
3.8 Hasil Uji Reabilitas Angket	56
3.9 Hasil Uji Autokorelasi	57
3.10 Hasil Uji Normalitas One Sample Kolmogorov Smirnov Test.....	57
4.1 Distribusi Jenis Kelamin Responden	62
4.2 Distribusi Usia Responden.....	62
4.3 Distribusi Pekerjaan Responden	63
4.4 Distribusi Intensitas Pembelian Responden	63
4.5 Distribusi Responden Berdasarkan Berbelanja Selalu Memilih Produk Yang Mendapatkan Potongan Harga.....	64
4.6 Distribusi Berbelanja Pada Saat Promo JSM (Jum'at, Sabtu, Minggu).....	65
4.7 Distribusi Berbelanja Jika Ada Promo Yang Menarik Perhatian Saya.....	65
4.8 Distribusi Berbelanja Pada Saat Event Promo.....	66
4.9 Distribusi Tidak Memperhatikan Promo Yang Tertera Diproduk Saat Melakukan Pembelian.....	66
4.10 Distribusi Berbelanja Dalam Jumlah Banyak Jika Ada Potongan Harga Karena Harganya Lebih Murah Dari Harga Normal	67
4.11 Distribusi Mengalokasikan Dana Yang Lebih Untuk Berbelanja Ketika Ada Potongan Harga.....	68
4.12 Distribusi Berbelanja Selalu Membeli Dalam Jumlah Banyak Agar Mendapatkan Potongan Harga Dan Tebus Murah.....	68
4.13 Distribusi Mempertimbangkan Jumlah Pembelian Ketika Ada Potongan Harga.....	69
4.14 Distribusi Membeli Produk Lebih Dari 1 Item Agar Memenuhi Syarat Promo Yang Diberikan	70
4.15 Distribusi Berbelanja Selalu Memperhatikan Label Produk Yang Mendapatkan Bonus.....	70
4.16 Distribusi Berbelanja Di Alfamart Apabila Ada Potongan Harga, Karena Saya Mendapatkan Selisih Harga Dari Pesaing Untuk Disimpan Sebagai Stok Pribadi	71
4.17 Distribusi Menggunakan Kartu Member Ketika Berbelanja Untuk	

Mendapatkan Point Yang Dapat Ditukarkan Dengan Produk dikemudian Hari.....	72
4.18 Distribusi Kurang Berminat Membuat Kartu Member Apabila Tidak Mendapatkan Feedback Yang Besa	72
4.19 Distribusi Selalu Membuat Daftar Belanja Agar Pengeluaran Lebih Hemat	73
4.20 Distribusi Berbelanja Lebih Awal Karena Promo Yang Ditawarkan Menjelang Bulan Suci Ramadhan/Hari Kemerdekaan (Event Promo Tertentu) Menarik Perhatian Saya.	74
4.21 Distribusi Promo Besar Yang Ditawarkan Menjelang Bulan Suci Ramadhan/Hari Kemerdekaan (Event Promo Tertentu) Membuat Saya Berbelanja Untuk Persediaan Kebutuhan Sehari-Hari.....	74
4.22 Distribusi Potongan Harga Yang Ditawarkan Pada Saat Menjelang Bulan Suci Ramadhan/Hari Kemerdekaan (Event Promo Tertentu) Lebih Murah Membuat Saya Tertarik Membelinya	75
4.23 Distribusi Pada Saat Promo Besar-Besaran Saya Tidak Berbelanja Apabila Terkendala Keuangan.....	76
4.24 Distribusi Promo Yang Ditawarkan Pada Saat Menjelang Bulan Suci Ramadhan/Hari Kemerdekaan (Event Promo Tertentu) Menarik Perhatian Saya Untuk Membelinya Lebih Awal Karena Promonya Bisa Saja Berubah-Ubah Kemudian Hari	76
4.25 Distribusi Berbelanja Pada Saat Kebutuhan Saya Telah Habis	77
4.26 Distribusi Berbelanja Di Alfamart Sesuai Dengan Kebutuhan Yang Diperlukan Saja.....	78
4.27 Distribusi Berbelanja Selalu Memperhatikan Manfaat Produk Yang Saya Beli	78
4.28 Distribusi Tidak Akan Membeli Produk Yang Kualitasnya Kurang Baik.....	79
4.29 Distribusi Selalu Memperhatikan Kondisi Keuangan Saya Pada Saat Ingin Berbelanja	79
4.30 Distribusi Berbelanja Di Alfamart Karena Lingkungannya Yang Bersih Dan Nyaman	80
4.31 Distribusi Berbelanja Selalu Membawa Catatan Produk Apa Saja Yang Saya Ingin Beli.....	81
4.32 Distribusi Promo-Promo Di Alfamart Membuat Saya Berbelanja Tidak Sesuai Dengan Keinginan Saya.....	81
4.33 Distribusi Selalu Berbelanja Barang Yang Mempunyai Merk/Branded Yang Dikenal Luas	82
4.34 Distribusi Membeli Suatu Produk Tidak Berdasarkan Kebutuhan Melainkan Hanya Untuk Gengsi Semata.....	83
4.35 Berbelanja Di Alfamart Hanya Ingin Mencoba Salah Satu Produk Yang Ditawarkan.....	83
4.36 Tabel Coefficients	84
4.37 Tabel Coefficients	85

DAFTAR GAMBAR

1.1 Jumlah Gerai Alfamart (2012-2021).....	8
2.1 Proses Keputusan Pembelian	32
3.1 Grafik Scatter Plot.....	58

DAFTAR LAMPIRAN

1. Kuesioner Penelitian	98
2. Hasil Uji Coba Angket.....	102
3. Data Tabulasi	104
4. Karakteristik Responden	117
5. Output Uji Validitas	130
6. Output Uji Reabilitas	135
7. Output Uji Asumsi Klasik.....	136
8. Analisis Regresi Sederhana.....	137
9. Output Uji T	137
10. Dokumentasi Pengambilan Sampel	138