

**PENGARUH HARGA, PROMOSI DAN KUALITAS PELAYANAN
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN ROKOK ELEKTRIK (VAPE) DI
TOKOPEDIA**

Skripsi

Untuk Memenuhi Persyaratan Mencapai Derajat Sarjana Manajemen (S1)

Pada Program Studi Manajemen

Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Atma Jaya Yogyakarta



Disusun oleh:

I Gede Bagus Adi Karbana

NPM: 200325727

LEMBAR PERSETUJUAN
PENGARUH HARGA, PROMOSI, DAN KUALITAS PELAYANAN
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN ROKOK ELEKTRIK (VAPE)
DI TOKOPEDIA



Dosen Pengampu: Drs. Budi Suprpto MBA., Ph.D.

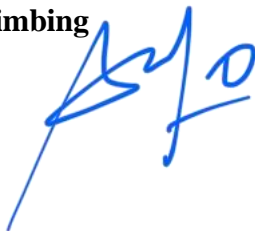
Disusun Oleh:

I Gede Bagus Adi Karbana

200325727

Telah dibaca dan disetujui oleh:

Pembimbing



Drs. Budi Suprpto MBA., Ph.D.

06 Mei 2024

SKRIPSI

**PENGARUH HARGA, PROMOSI, DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN ROKOK ELEKTRIK (VAPE) DI TOKOPEDIA**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

I GEDE BAGUS ADI KARBANA

NPM : 200325727

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji

Pada tanggal 11 Juni 2024

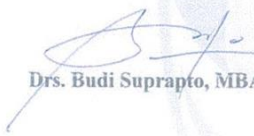
dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima

sebagai salah satu persyaratan untuk mencapai gelar Sarjana Manajemen (S1)

Program Studi Manajemen

Susunan Panitia Penguji

Ketua Penguji


Drs. Budi Suprpto, MBA., Ph.D

Anggota Panitia Penguji


Th. Diah Widiastuti, SE., M.Si.


Oscar Chrismadian Noventa, SE., M.Sc

Yogyakarta, 20 Juni 2024

Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika

Universitas Atma Jaya Yogyakarta


Wenefido Mubestu N. Krisjanti, SE., M.Sc.IB, Ph.D

FAKULTAS BISNIS
DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA

LEMBAR PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini, dengan sesungguhnya menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

PENGARUH HARGA, PROMOSI DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN ROKOK ELEKTRIK (VAPE) DI TOKOPEDIA

Ini adalah hasil karya saya sendiri. Saya telah mencantumkan secara tertulis semua pernyataan, ide, dan kutipan langsung atau tidak langsung yang saya ambil dari tulisan atau ide orang lain dalam skripsi ini. Jika pada saat yang akan datang terungkap bahwa saya telah melakukan plagiaris dalam skripsi ini, saya bersedia untuk mencabut gelar dan ijazah saya yang diperoleh dari Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Yogyakarta, 6 Mei 2024



I Gede Bagus Adi Karbana

KATA PENGANTAR

Penulis ingin mengungkapkan rasa syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat, karunia, dan rahmat-Nya yang telah memungkinkan penyelesaian penelitian ini dengan lancar. Penelitian berjudul "Pengaruh Harga, Promosi, dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian Rokok Elektrik (*Vape*) di Tokopedia" ini disusun untuk memenuhi persyaratan memperoleh gelar sarjana (S1) Manajemen dari Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Penulis juga mengakui bahwa penelitian ini dapat terselesaikan berkat bimbingan, bantuan, dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada semua yang telah memberikan dukungan selama proses penulisan skripsi ini. Salah satunya adalah kepada Tuhan Yang Maha Esa, yang telah memberikan kesehatan, keselamatan, dan kemudahan dalam menyelesaikan penelitian ini.

1. Tuhan Yang Maha Esa, yang telah memberikan kesehatan, keselamatan, dan kemudahan dalam menyelesaikan penelitian ini.
2. Seluruh dosen, *staff*, dan karyawan UAJY yang memberikan ilmu dan pengalaman ketika sedang berada dalam masa studi.
3. Drs Budi Suprpto MBA., Ph.D. Selaku dosen pembimbing yang dengan sabar membimbing dalam proses penyusunan penelitian hingga menyelesaikan penelitian ini dengan tepat waktu.
4. Keluarga saya tercinta, Bapak Nyoman Budasna, Ibu Nyoman Dwi Pratistayati, dan adik saya Ni Putri Parama Dewi, Ni Ketut Devika Devi Sasipraba Aryanthi. tercinta saya yang telah memberikan dukungan baik secara materi, moral dan motivasi.

5. Ni Kadek Santy Suandiari yang telah mendampingi saya, memberikan motivasi agar menyelesaikan skripsi ini.
6. Teman – teman “JIBAKU” Made Ryandiva yana (Kentuz), Eko, Pramudita (Kentung), Dede (Diot), Dewo, Komeng aja, Hogler erigo.
7. Teman – teman “G16OKUDETA” Richardo Anggara Tony Putra (pace), I Putu Erwin Putra Raga Wiguna, Ewagelion Iven Ginting, Agung Arya Jik Jaye, Dimas Budi Budeng, Rino dapa, Rano Euginius. Dll
8. Teman- teman “mahasans” Bisma babuek, Trisna, Irdik, El dolong, Gwah, Andra, Luhut, Indra pace, Adnan, Ilham.
9. Rekan-rekan sejawat yang mendampingi dalam proses bimbingan skripsi Pak Budi.
10. Semua peserta penelitian yang turut serta aktif dalam penelitian ini.

Penulis



I Gede Bagus Adi Karbana

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	i
LEMBAR PERNYATAAN.....	ii
KATA PENGANTAR	iii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah.....	3
1.3. Tujuan Penelitian	3
1.4. Manfaat Penelitian	4
1.4.1. Secara Teoritis.....	4
1.4.2. Secara Praktis	4
LANDASAN TEORITIS.....	5
2.1. Landasan Teoritis.....	5
2.1.1. Harga.....	5
2.1.2. Promosi	6
2.1.3. Kualitas Pelayanan.....	7
2.2. Penelitian Terdahulu	8
2.3. Pengembangan Hipotesis	15
2.3.1. Pengaruh harga terhadap Keputusan Pembelian	15
2.3.2. Pengaruh Promosi Keputusan Pembelian	16
2.3.3. Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian	17
2.4. Kerangka Teoritis.....	18
.....	18
BAB III	19
METODE PENELITIAN.....	19
3.1. Jenis Penelitian.....	19
3.2. Objek, Subjek dan Tempat Penelitian.....	19
3.3. Populasi dan Sampel penelitian	19
3.4. Metode Pengambilan Sampel.....	20
3.5. Data Penelitian	20
3.6. Metode Pengumpulan Data	20
3.6.1. Variabel Penelitian.....	21

3.7.	Metode Pengujian Data.....	24
3.8.	Instrumen Penelitian	24
3.9.	Uji Validitas	25
3.9.1.	Validitas Konvergen	25
3.9.2.	Validitas Diskriminan	25
3.10.	Uji Reliabilitas	25
3.11.	Teknik Analisis Data.....	26
3.11.1.	Analisis Structural Equation Modelling (SEM)- Partial Least Square (PLS) 26	
3.11.2.	Merancang Model Pengukuran (Outer Model)	26
3.11.3.	Merancang Model Struktural (Inner Model).....	26
3.12.	Metode Analisis Data.....	26
3.12.1.	UJI R-SQUARE.....	26
3.12.2.	UJI F-SQUARE	27
3.13.	Uji Hipotesis	27
BAB IV		28
ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN		28
4.1.	Analisis Profil Responden.....	28
4.1.1.	Profil Responden berdasarkan Jenis Kelamin.....	28
4.1.2.	Profil Responden Berdasarkan Responden	29
4.2.	Analisis Data.....	29
4.2.1.	Analisis Structural Equation Modelling – Partial Least Square (SEM – PLS) 29	
4.2.2.	Outer Model	31
4.2.3.	Inner Model.....	34
4.2.4.	Uji Hipotesis	36
4.3.	Pembahasan.....	38
4.3.1.	Pengaruh Harga terhadap Keputusan pembelian	39
4.3.2.	Pengaruh Promosi terhadap keputusan Pembelian	39
4.3.3.	Pengaruh Kualitas pelayanan terhadap Keputusan pembelian.....	41
4.4.	Perbandingan Penelitian.....	42
BAB V		43
KESIMPULAN DAN SARAN.....		43
5.1.	Kesimpulan	43
5.1.1.	Kesimpulan Profil Responden	43

5.1.2.	Kesimpulan Uji Hipotesis	43
5.2.	Implikasi Manajerial	44
5.3.	Keterbatasan Penelitian.....	45
5.4.	Saran Untuk Penelitian Selanjutnya.....	46
DAFTAR PUSTAKA		47

Daftar Gambar

Gambar 3. 1 : Model Riset.....	18
Gambar 4. 1 Diagram Jalur.....	30
Gambar 4. 2 Model Konstruk	31
Gambar 4. 3 Model Struktural Boostraping Calculation	36

Daftar Tabel

Tabel 2. 1 Tabel Penelitian Terdahulu	8
Tabel 3. 1 Definisi Operasional	22
Tabel 3. 2 Skala Likert	24
Tabel 4. 1 Profil Responden berdasarkan Jenis Kelamin.....	28
Tabel 4. 2 Profil Responden berdasarkan Responden.....	29
Tabel 4. 3 Outer Loadings (<i>Loading factors</i>)	32
Tabel 4. 4 Nilai AVE	33
Tabel 4. 5 Nilai Cross Loadings.....	33
Tabel 4. 6 Nilai Cronbach's Alpha dan Composite Reliability	34
Tabel 4. 7 Nilai R-Square	35
Tabel 4. 8 F-Square.....	35
Tabel 4. 9 Path Coefficient	37

DAFTAR LAMPIRAN

- LAMPIRAN I : JURNAL UTAMA**
- LAMPIRAN II : KUESIONER**
- LAMPIRAN III : JAWABAN KUESIONER**
- LAMPIRAN IV : HASIL-ANALISIS DATA**

**PENGARUH HARGA, PROMOSI DAN KUALITAS PELAYANAN
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN ROKOK ELEKTRIK (VAPE) DI
TOKOPEDIA**

Disusun oleh:

I Gede Bagus Adi Karbana

Pembimbing:

Drs. Budi Suprpto MBA., Ph.D.

Program Studi Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Atma
Jaya Yogyakarta, Jalan Babarsari 43-44, Daerah Istimewa Yogyakarta.

ABSTRAK

Rokok elektrik telah menjadi bagian penting dari gaya hidup baru bagi generasi milenial dan Z, diminati oleh berbagai kalangan. Produsen *vape* harus memperhatikan faktor-faktor seperti Harga, Promosi, dan Kualitas Layanan untuk mempertahankan pangsa pasar dan memenuhi kebutuhan konsumen. Harga penjualan dan promosi berperan krusial dalam mempengaruhi keputusan pembelian konsumen, sementara kualitas layanan menciptakan kenyamanan selama proses transaksi. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dampak harga, promosi, dan kualitas layanan terhadap keputusan pembelian rokok elektrik (VAPE) di platform *e-commerce* Tokopedia. Metode survei dilakukan dengan mengirimkan kuesioner kepada 160 pengguna Tokopedia yang pernah membeli atau menggunakan rokok elektrik. Analisis data menggunakan *Structural Equation Modeling - Partial Least Square* (SEM-PLS), yang menunjukkan bahwa harga, promosi, dan kualitas layanan berpengaruh pada keputusan pembelian rokok elektrik di Tokopedia.

Keyword: Harga, Promosi, dan Kualitas Pelayanan, Keputusan Pembelian