

**PENGARUH PROMOSI, HARGA DAN KUALITAS
PELAYANAN TERHADAP KEBERHASILAN USAHA PADA
WARTEG DI KABUPATEN BEKASI**

SKRIPSI



**OLEH :
MUAWANAH
112010192**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PELITA BANGSA
BEKASI
2024**

**PENGARUH PROMOSI, HARGA DAN KUALITAS
PELAYANAN TERHADAP KEBERHASILAN USAHA PADA
WARTEG DI KABUPATEN BEKASI**

Diajukan Kepada Universitas Pelita Bangsa Untuk
Memenuhi Salah Satu Persyaratan Dalam
Menyelesaikan Program Sarjana Manajemen

SKRIPSI



OLEH :
MUAWANAH
112010192

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PELITA BANGSA
BEKASI
2024**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Yang bertanda tangan dibawah ini, Dosen Pembimbing Skripsi :

Nama : Muawanah

Nim 112010192

Judul Skripsi : Pengaruh Promosi, Harga, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keberhasilan Usaha pada Warteg DiKabupaten Bekasi

Menyatakan bahwa , berdasarkan proses dan hasil bimbingan selama ini, serta dilakukan perbaikan, maka yang bersangkutan dapat mendaftarkan diri untuk mengikuti sidang skripsi pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pelita Bangsa.

Bekasi, 19 Juli 2024

Pembimbing



Dr. Pupung Purnamasari, S.E.,M.M

NIDN : 0409037205

SKRIPSI

***PENGARUH PENGARUH PROMOSI, HARGA DAN KUALITAS
PELAYANAN TERHADAP KEBERHASILAN USAHA PADA WARTEG
DI KABUPATEN BEKASI***

Dipersiapkan dan disusun oleh:

Muawanah

112010192

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji Skripsi pada hari Jumat, tanggal 16, bulan Agustus, tahun 2024, dan dinyatakan telah diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen.

SUSUNAN DEWAN PENGUJI SKRIPSI

Ketua Penguji

Junedi, S.E.,M.M

NIDN: 0408027602

Tanda Tangan



.....

Anggota Penguji

Ida Abdul Gopar, S.Ag,M.M

NIDN: 0413127005

Tanda Tangan



.....

Mengetahui,

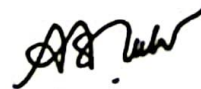
Ka. Prodi Manajemen



Dr. Yunita Ramadhani RDS, S.E., M.Sc.

NIDN: 0406068402

Dekan Fakultas Ekonomi dan
Bisnis



Dr. Preatmi Nurastuti, S.E., M.M.

NIDN: 0404046508

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Muawanah

Nim 112010192

Program Studi : Manajemen Kewirausahaan

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya susun sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen Universitas Pelita Bangsa seluruhnya merupakan hasil karya saya sendiri.

Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan skripsi yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah dan etika penulisan ilmiah.

Apabila dikemudian hari ditemukan seluruh atau sebagian skripsi ini bukan hasil karya saya sendiri atau adanya plagiat dalam bagian-bagian tertentu, saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya sandang dan sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan peraturan perundangan yang berlaku

Bekasi, 19 Juli 2024

Tanda tangan

A handwritten signature in black ink is written over a rectangular stamp. The stamp is a 1000 Rupiah Indonesian postage stamp, featuring a portrait of a man and the text 'SERIBU RUPIAH', '1000', 'NEGERAL TEMPEL', and the serial number '5A545AJX017204510'.

Muawanah

MOTO DAN PERSEMBAHAN

“Tidak ada ujian yang tidak bisa diselesaikan. Tidak ada kesulitan yang melebihi batas kesanggupan. Karena Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya”

(Al-Baqarah 286)

“Menangis karena berkorban itu lebih manis dari pada menangis karena kesalahan”

(Hanan Attaki)

“Pengetahuan yang baik adalah yang memberikan manfaat, bukan hanya diingat”

(Imam Syafi’i)

“Raihlah ilmu, dan untuk meraih ilmu belajarlah tenang dan sabar”

(Jefri Al-Buchori)

“Bersemangatlah atas hal-hal yang bermanfaat bagimu. Minta tolonglah pada allah, jangan engkau lemah”

(HR.Muslim)

“Ijhd walaa taksal wa laa takun ghoofilan fanadaamatu al`uqba liman yatakaasal (Bersungguh-sungguhlah dan jangan bermalas-malasan dan jangan pula lengah, karena penyesalan itu bagi orang yang bermalas-malasan)”

“Pantang dalam menyerah, pantang dalam berpatah arang. Tidak ada kata gagal untuk orang yang enggan berhasil. Dan janganlah kamu berputus asa dari rahmat allah. Sesungguhnya tiada berputus dari rahmat allah melainkan orang-orang yang kufur”

(QS.Yusuf:87)

“Orang yang menuntut ilmu berarti menuntut rahmat, orang yang menuntut ilmu berarti menjalankan rukun islam dan pahala yang diberikan kepada sama dengan para nabi”

(HR.Dailani dari Anas r.a)

Dengan penuh rasa syukur Alhamdulillah kepada Allah SWT yang telah memberikan kemudahan kepada penulis, sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan juga shalawat serta slam tak lupa penulis curahkan kepada junjungan Nabi Besar Muhammad SAW yang telah memberikan cahaya dalam kehidupan didunia ini, semoga syafa'at beliau selalu menyertai penulis. Karya ini penulis persembahkan untuk :

1. Ayahku Nasuha , Ibuku Taryuni, Kakakku Siti Aminah, Kakak Iparku Nur Effendi, Keponakanku Amanda Septiani Effendi dan sepupu-sepupuku yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang selalu aku banggakan.
2. Ibu Dr.Pupung Purnamasari, S.E.,M.M. dan Bapak/Ibu Dosen yang telah memberikan ilmu pengetahuan yang sangat berharga kepada penulis.
3. Teman-temanku, Sindi Belasari, Dea Wulandari, dan Wulandari yang telah mensupport dan mendoakan kepada penulis.
4. Kepada lelaki dengan nama fachrizal fauzan yang telah membantu skripsi ini, dan telah menjadi semangat dalam mengerjakan skripsi ini, terimakasih sudah membantu saya menemukan judul, menemani proses pembuatan skripsi dan menyemangati saya.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis atas kehadiran Allah SWT, karena berkat rahmat dan hidayah-nya kepada penulis dan atas izinnya penulis juga dapat menyelesaikan penelitian ini. Shalawat serta salam semoga tercerah kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, Keluarga, Sahabat dan umatnya hingga keakhir zaman.

Dalam penelitian ini penulis mengambil judul **“Pengaruh Promosi, Harga, dan Kualitas Pelayanan terhadap Keberhasilan Usaha pada Warteg DiKabupaten Bekasi”**. Penelitian ini dibuat untuk memenuhi tugas akhir perkuliahan dan sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Strata 1 di Program Studi Manajemen pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pelita Bangsa. Selain itu, penelitian ini juga dibuat sebagai salah satu wujud implementasi dari ilmu yang didapatkan selama masa perkuliahan di Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pelita Bangsa. Penulis menyadari bahwa penelitian ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis berharap dapat belajar lebih banyak lagi dalam mengimplementasikan ilmu yang didapatkan. Penelitian ini tentunya tidak lepas dari bimbingan, masukan, dan arahan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini saya ingin mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Allah SWT, yang telah memberikan kesehatan dan kelancaran untuk seluruh proses kegiatan kuliah hingga tahap sekarang yaitu penyusunan Tugas akhir/Skripsi.
2. Ibu Dr.Pupung Purnamasari, S.E.,M.M. Selaku Pembimbing utama yang telah membimbing, meluangkan waktu, memberikan banyak kemudahan, memberikan masukan, dan keteladanan serta motivasi kepada penulis untuk menyelesaikan penelitian ini.
3. Tim Penguji beserta Anggota penguji terimakasih telah berkenan memberikan masukan untuk penyempurnaan naskah mulai dari gagasan awal tema penelitian hingga selesainya penelitian ini.

4. Bapak Ir.H.Moh, Mardiana,MM,PHD, selaku ketua yayasan pelita bangsa.
5. Bapak Hamzah Muhammad M.,SKM.,M.M selaku Rektor Universitas Pelita Bangsa
6. Ibu Yunita Ramadhani Ratnaningsih RDS, S.E.,M.Sc dan bapak Wahid Hasyim, SE.,M.M sebagai ketua dan Sekretaris Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) Universitas Pelita Bangsa, dan seluruh dosen-dosen juga staff yang terlibat dalam memberikan rekomendasi dan mendukung penulis dalam proses penulisan Tugas Akhir Mahasiswa.
7. Ibu Dr. Preatmi Nurastuti., S.E.,M.M sebagai dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) Universitas Pelita Bangsa dan tim manajemen yang telah memberikan izin, dukungan moral, dan dukungan materi kepada penulis.
8. Para dosen dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang telah memberikan bimbingan, arahan, nasihat, dan berbagai pengetahuan penulis mengembangkan pengetahuan serta menyelesaikan Tugas Akhir ini.
9. Kedua orang tua saya yang dengan penuh kesabaran dan pengorbanan merawat, mengajar, serta mendoakan saya. Semoga Allah SWT memberikan balasan atas segala kebaikan mereka dengan mengangkat mereka kesurga bersama orang-orang yang beriman. Amin Yaa Rabbal'alam.
10. Rekan-rekan seangkatan tahun 2020 dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pelita Bangsa, terima kasih atas diskusi, masukan dan semangat yang telah diberikan.
11. Segala pihak yang tidak dapat saya sebut satu persatu, tetapi telah memberikan banyak bantuan baik secara langsung maupun tidak langsung dalam proses penyelesaian tugas akhir ini. Saya sebagai penulis menyadari bahwa Proposal Skripsi ini jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang konstruktif. Saya berharap semoga Tuhan Yang Maha Esa mengaruniakan rahmat dan hidayahnya kepada mereka.

Bekasi, 19 Juli 2024

penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
ABSTRAK.....	xv
ABSTRACT	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Manfaat Penelitian	7
1.5 Sistematika Penulisan	8
BAB II KAJIAN PUSTAKA	9
2.1 Landasan Teori	9
2.1.1 Keberhasilan Usaha.....	9
2.1.1.1 Pengertian Keberhasilan Usaha.....	9
2.1.1.2 Indikator – Indikator Keberhasilan Usaha	10
2.1.2 Promosi	12
2.1.2.1 Pengertian Promosi.....	12
2.1.2.2 Indikator – Indikator Promosi	14
2.1.3 Harga	15
2.1.3.1 Pengertian Harga	15
2.1.3.2 Indikator – Indikator Harga	17
2.1.4 Kualitas Pelayanan	18
2.1.4.1 Pengertian Kualitas Pelayanan.....	18
2.1.4.2 Indikator – Indikator Kualitas Pelayanan	19

2.2 Penelitian Terdahulu Yang Relevan	20
2.3 Hipotesis dan Model Penelitian.....	27
2.3.1 Hipotesis	27
2.3.2 Model Penelitian.....	31
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	33
3.1 Jenis, Waktu dan Desain Penelitian	33
3.1.1 Jenis Penelitian.....	33
3.1.2 Waktu dan Tempat Penelitian.....	33
3.1.1 Desain Penelitian.....	33
3.2 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel	37
3.2.1 Definisi Operasional Variabel.....	37
3.2.2 Pengukuran Variabel	42
3.3 Populasi dan Sampel	43
3.3.1 Populasi.....	43
3.3.2 Sampel	44
3.4 Jenis dan Teknik Pengumpulan Data.....	45
3.4.1 Jenis Data Penelitian.....	45
3.4.2 Teknik Pengumpulan Data	45
3.5 Metode Analisis Data	46
3.5.1 Uji Analisis Deskriptif Statistic	47
3.5.2 Uji Validitas.....	47
3.5.3 Uji Reliabilitas	48
3.5.4 Uji Asumsi Klasik.....	48
3.5.5 Uji Hipotesis	51
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	54
4.1 Hasil Penelitian	54
4.1.1 Deskripsi Data.....	54
4.1.2 Uji Analisis Deskriptif Statistik	58
4.2 Hasil Analisis.....	60
4.2.1 Uji Validitas	60
4.2.2 Uji Reliabilitas.....	63
4.2.3 Uji Asumsi Klasik	64
4.2.3.1 Uji Normalitas	65
4.2.3.2 Uji Multikolinearitas.....	67

4.2.3.3 Uji Heteroskedastisitas	68
4.2.4 Uji Hipotesis	69
4.2.4.1 Uji Parameter Simultan (Uji F)	69
4.1.4.3 Uji Koefisien Determinasi (Uji R^2)	71
4.2.4.3 Uji Parameter Indifidu (Uji T)	72
4.2.4.4 Uji Analisis Regresi Linear Berganda	74
4.3 Pembahasan	76
BAB V PENUTUP	79
5.1 Kesimpulan dan Saran.....	79
5.1.1 Kesimpulan	79
5.1.2 Saran	80
DAFTAR PUSTAKA.....	81
LAMPIRAN.....	83

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Tabel Data Rumah Makan / Restoran Kabupaten Bekasi	1
Gambar 2. 1 Model Penelitian	30
Gambar 3. 1 Desain Penelitian	34
Gambar 4. 1 Deskripsi Responden Berdasarkan Usia	55
Gambar 4. 2 Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	56
Gambar 4. 3 Deskripsi Responden Berdasarkan Pekerjaan	57
Gambar 4. 4 Deskripsi Berdasarkan Pendapatan.....	58
Gambar 4. 5 Hasil Uji Normalitas One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test	66
Gambar 4. 6 Hasil Uji Normalitas P-Plot.....	66
Gambar 4. 7 Hasil Uji Normalitas Histogram	67
Gambar 4. 8 Hasil Uji Multikolinearitas	68
Gambar 4. 9 Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	69
Gambar 4. 10 Hasil Uji Hipotesis Simultan	70
Gambar 4. 11 Hasil Uji Koefisien Determinasi.....	71
Gambar 4. 12 Hasil Uji T	73
Gambar 4. 13 Hasil Kurva Uji T	74
Gambar 4. 14 Hasil Uji Regresi Linear Berganda	74

DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Definisi Operasional Variabel	38
Tabel 3. 2 Skala Likert	44
Tabel 4. 1 Deskripsi Responden Berdasarkan Usia	55
Tabel 4. 2 Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	56
Tabel 4. 3 Deskripsi Responden Berdasarkan Pekerjaan	57
Tabel 4. 4 Deskripsi Responden Berdasarkan Pendapatan.....	58
Tabel 4. 5 Hasil Uji Analisis Deskriptif Statistic	59
Tabel 4. 6 Hasil Uji Validitas Variabel Promosi (X1)	62
Tabel 4. 7 Hasil Uji Validitas Variabel Harga (X2).....	62
Tabel 4. 8 Hasil Uji Validitas Variabel Kualitas Pelayanan (X3).....	63
Tabel 4. 9 Hasil Uji Validitas Variabel Keberhasilan Usaha (Y)	63
Tabel 4. 10 Rangkuman Hasil Uji Reliabilitas	65

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Jurnal Penelitian Terdahulu Yang Relevan.....	82
Lampiran 2 Kuesioner Penelitian.....	90
Lampiran 3 Responden Kuesioner.....	94
Lampiran 4 Hasil Kuesioner.....	100
Lampiran 5 Hasil Instrumen Penelitian.....	112
Lampiran 6 Hasil Turnitin.....	122

**PENGARUH PROMOSI, HARGA DAN KUALITAS PELAYANAN
TERHADAP KEBERHASILAN USAHA PADA WARTEG
DIKABUPATEN BEKASI**

Muawanah⁽¹⁾

Dr. Pupung Purnamasari, S.E.,M.M⁽²⁾

ABSTRAK

Rumah makan sudah menjadi usaha besar diIndonesia. Rumah makan banyak digemari masyarakat Indonesia, khususnya Rumah makan Tegal atau biasa disebut dengan Warteg. Banyaknya total rumah makan/Restoran mencapai 1000 Rumah makan/ Restoran 2021 dan hampir mencapai 600 Rumah makan/Restoran pada tahun 2022. Promosi yang dilakukan mempengaruhi untuk meningkatkan penjualan bagi para pengusaha. Harga yang diberikan pas sehingga menjadi bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan pembelian. Kualitas pelayanan juga sangat penting di dalam Rumah makan Tegal (Warteg), karena berhubungan dengan pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen. Promosi, harga dan kualitas pelayanan merupakan hal yang penting dalam keberhasilan usaha pada Rumah makan Tegal (Tegal). Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini untuk mengetahui apakah promosi, harga dan kualitas pelayanan dapat mempengaruhi keberhasilan usaha. Serta tujuan dari masing-masing variabel promosi, harga dan kualitas pelayanan dapat mempengaruhi keberhasilan usaha pada warteg dikabupaten bekasi.

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dalam pengumpulan data dan analisis datanya. Populasi yang digunakan pada penelitian ini adalah konsumen Rumah makan Tegal (warteg) dikabupaten bekasi dengan jumlah sampel 111 responden. Adapun teknik analisis data yang digunakan adalah uji analisis dektiptif statistik, uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, uji normalitas, uji multikolinearitas, uji heteroskedastisitas, uji linearitas, uji hipotesis dan analisis regresi linear berganda dengan menggunakan SPSS Ver.22. Berdasarkan analisis dari penelitian ini dapat didapatkan hasil bahwa variabel harga tidak berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha berbeda dengan variabel promosi dan variabel kualitas pelayanan yang berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha serta secara simultan variabel promosi, harga dan kualitas pelayanan berpengaruh secara positif terhadap keberhasilan usaha pada warteg dikabupaten bekasi.

Kata Kunci : Promosi, Harga, Kualitas Pelayanan, keberhasilan usaha

THE INFLUENCE OF PROMOTIONS, PRICES AND SERVICE QUALITY ON BUSINESS SUCCESS IN WARTEG IN BEKASI DISTRICT

Muawanah⁽¹⁾

Dr. Pupung Purnamasari, S.E.,M.M⁽²⁾

ABSTRACT

Restaurants have become a big business in Indonesia. Restaurants are very popular among Indonesian people, especially Tegal Restaurant or commonly called Warteg. The total number of restaurants/restaurants will reach 1000 restaurants/restaurants in 2021 and almost 600 restaurants/restaurants in 2022. The promotions carried out have an impact on increasing sales for entrepreneurs. The price given is right so it is a consideration when making a purchasing decision. Service quality is also very important in Tegal restaurants (Warteg), because it is related to fulfilling consumer needs and desires. Promotion, price and service quality are important in the success of the business at Tegal Restaurant (Tegal). The problem formulation in this research is to find out whether promotion, prices and service quality can influence business success. As well as the objectives of each promotional variable, price and service quality can influence business success at warteg in Bekasi district.

This research uses quantitative methods in data collection and data analysis. The population used in this research was consumers of Tegal restaurants (warteg) in Bekasi district with a sample size of 111 respondents. The data analysis techniques used are descriptive statistical analysis tests, validity tests, reliability tests, classical assumption tests, normality tests, multicollinearity tests, heteroscedasticity tests, linearity tests, hypothesis tests and multiple linear regression analysis using SPSS Ver.22. Based on the analysis of this research, the results can be obtained that the price variable does not have a positive effect on business success, in contrast to the promotion variable and service quality variable which have a positive effect on business success and simultaneously the promotion, price and service quality variables have a positive effect on business success at wartegs in the district. Bekasi.

Keywords: Promotion, Price, Service Quality, business succes