

**PENGARUH PROMOSI PENJUALAN, HARGA GANJIL, DAN  
MOTIVASI BELANJA HEDONIS TERHADAP KEPUTUSAN  
PEMBELIAN DI RAMAYANA LESTARI SENTOSA  
KUPANG YANG DIMEDIASI  
OLEH MINAT BELI**

**SKRIPSI**

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar  
Sarjana Manajemen**



**OLEH:**

**INOSIUS GABRIEL SERAN**  
**NIM : 32120046**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMIKA DAN BISNIS  
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDIRA  
KUPANG  
2024**

**LEMBAR PENGESAHAN**

**PENGARUH PROMOSI PENJUALAN, HARGA GANJIL, DAN  
MOTIVASI BELANJA HEDONIS TERHADAP KEPUTUSAN  
PEMBELIAN DI RAMAYANA LESTARI SENTOSA  
KUPANG YANG DIMEDIASI  
OLEH MINAT BELI**

Yang diajukan oleh :

**Nama : Inosius Gabriel Seran**

**NIM : 32120046**

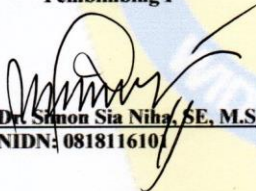
**Fakultas : Ekonomika dan Bisnis**

**Program Studi : Manajemen**

**Konsentrasi : Pemasaran**

Skripsi ini telah disetujui dan diterima oleh Tim Pembimbing  
Fakultas Ekonomika Dan Bisnis Program Studi Manajemen  
Universitas Katolik Widya Mandira Kupang

**Pembimbing I**

  
**Dr. Simon Sia Nih, SE, M.Si**  
NIDN: 081811610

**Pembimbing II**

  
**Engelbertus G. C. Watu, SE, MM**  
NIDN: 1510049301

Kupang ..... 2024

**Ketua Program Studi Manajemen**

  
**Hedwigh H.T. Lejap, SE, MM**  
NIDN : 1516109301


**LEMBAR PERSETUJUAN**

Skripsi ini telah disetujui dan diterima dengan baik oleh Panitia Ujian Skripsi pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Katolik Widya Mandira Kupang.

Yang diselenggarakan pada :

Hari / Tanggal : Rabu, 08 Mei 2024  
Jam : 09.00 – 11.00 Wita  
Tempat : Ruang Magister Manajemen  
Atas Nama : Inosius Gabriel Seran  
Nomor Registrasi : 32120046  
Dinyatakan : **LULUS**

**PANITIA PENGUJI SKRIPSI**

- |               |                                  |  |
|---------------|----------------------------------|--|
| 1 Ketua       | : Dr. Simon Sia Niha, SE, M.Si   |  |
| 2 Sekretaris  | : Engelbertus G. C. Watu, SE, MM | (.....)  |
| 3 Penguji I   | : Maria A. L. Amaral, SE., MM    | (.....)  |
| 4 Penguji II  | : Selfiana Goetha, SE, MM        | (.....)  |
| 5 Penguji III | : Dr. Simon Sia Niha, SE, M.Si   | (.....)  |

**MENGETAHUI**

**Dekan**  
**Fakultas Ekonomika dan Bisnis**  
  
**Dr. M. E. Perseveranda, SE, M.Si**  
NIDN : 0818066703

**Ketua**  
**Program Studi/Manajemen**  
  
**Hedwigh H.T. Lejap, SE, MM**  
NIDN : 1516109301

## PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Mahasiswa : Inosius Gabriel Seran  
No Registrasi : 32120046  
Fakultas/Program Studi : Ekonomika dan Bisnis/ Manajemen

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul :

**PENGARUH PROMOSI PENJUALAN, HARGA GANJIL, DAN MOTIVASI  
BELANJA HEDONIS TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN DI  
RAMAYANA LESTARI SENTOSA  
KUPANG YANG DIMEDIASI  
OLEH MINAT BELI**

Adalah benar – benar karya saya sendiri dan apabila dikemudia hari ditemukan unsur-unsur plagiarisme, maka saya bersedia diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Kupang, Mei 2024



Inosius Gabriel Seran

## **MOTTO DAN PERSEMBAHAN**

### **MOTTO**

**“MEMULAI DENGAN PENUH KEYAKINAN, MENJALANKAN  
DENGAN PENUH KEIKHLASAN, MENYELESAIKAN DENGAN PENUH  
KEBAHAGIAAN”**

### **PERSEMBAHAN**

Skripsi ini dipersembahkan untuk:

Orang tua tercinta Bapak Albertus Seran dan Ibu Pilomena Bao yang dengan bersusah payah membiayai studi dan yang tidak pernah lelah mendoakan segala yang terbaik. Kepada saudari yang terkasih, kakak Maria Modesta Oktavia Aso yang selalu mendukung dan memotivasi untuk tetap semangat.

Kupang, April 2024

Penulis

## ABSTRAK

Inosius Gabriel Seran (32120046), dengan judul “Pengaruh Promosi Penjualan, Harga Ganjil dan Motivasi Belanja Hedonis Terhadap Keputusan Pembelian di Ramayana Lestari Sentosa Kupang Yang Dimediasi Oleh Minat Beli”. Di bawah bimbingan Bapak Dr. Simon Sia Niha, SE, M.Si selaku pembimbing I dan Bapak Engelbertus G. Ch. Watu, SE, MM selaku pembimbing II. PT Ramayana Lestari Sentosa Kupang merupakan salah satu toko yang menjual aneka *fashion* pria dan wanita baik yang dewasa maupun anak-anak. Perkembangan data penjualan pada PT Ramayana Lestari Sentosa Kupang selama 5 tahun (2018-2022) mengalami fluktuasi.

Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui Pengaruh Promosi Penjualan, Harga Ganjil dan Motivasi Belanja Hedonis Terhadap Keputusan Pembelian di Ramayana Lestari Sentosa Kupang Yang Dimediasi Oleh Minat Beli.

Populasi dalam penelitian ini adalah semua orang yang pernah membeli pada PT Ramayana Lestari Sentosa Kupang dengan jumlah yang tak diketahui. Sampel dalam penelitian ini yaitu 115 responden. Pengumpulan data menggunakan kuesioner melalui *Google Form*. Analisis data menggunakan analisis deskriptif dan analisis statistik inferensial.

Hasil analisis deskriptif menggambarkan persepsi responden terhadap variabel Promosi Penjualan sebesar 79,27%,(Baik) variabel Harga Ganjil 76,54%,(Baik) dan Variabel Motivasi Belanja Hedonis 78,43%(Baik) variabel Keputusan Pembelian 77,76%(Baik), variabel minat beli 78,43%(Baik) semua variabel termasuk dalam kategori baik. Hasil pengujian hipotesis menunjukkan Promosi Penjualan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap Minat Beli Hal ini ditunjukkan dari nilai *t-statistic* sebesar  $3,549 > t_{tabel}$  sebesar 1,96. Harga Ganjil berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap Minat Beli, Hal ini ditunjukkan dari nilai *t-statistic* sebesar  $3,116 > t_{tabel}$  sebesar 1,96. Motivasi Belanja Hedonis berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap Minat Beli Hal ini ditunjukkan dari nilai *t-statistic* sebesar  $2,589 > t_{tabel}$  sebesar 1,96. Promosi Penjualan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian Hal ini ditunjukkan dari nilai *t-statistic* sebesar  $2,068 > t_{tabel}$  sebesar 1,96 Harga Ganjil tidak berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian, hal ini ditunjukkan melalui nilai *t-statistik* sebesar  $0,486 < t_{tabel}$  sebesar 1,96. Motivasi Belanja Hedonis tidak berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian, hal ini ditunjukkan melalui nilai *t-statistik* sebesar  $0,286 < t_{tabel}$  sebesar 1,96. Minat Beli berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian, Hal ini ditunjukkan dari nilai *t-statistic* sebesar  $6,318 > t_{tabel}$  sebesar 1,96.

Kata kunci: Promosi Penjualan; Harga Ganjil; Motivasi Belanja Hedonis; Minat Beli; Keputusan Pembelian

## **KATA PENGANTAR**

Puji dan syukur dipanjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala berkat dan rahmat-Nya, sehingga skripsi dengan judul “ Pengaruh Promosi Penjualan, Harga Ganjil dan Motivasi Belanja Hedonis Terhadap Keputusan Pembelian di PT Ramayana Lestari Sentosa Kupang Yang diMediasi Oleh Minat Beli”. dapat diselesaikan tepat pada waktunya. Skripsi ini diajukan guna memenuhi salah satu syarat kelulusan pendidikan Strata Satu, pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Katolik Widya Mandira Kupang.

Selesainya penulisan skripsi ini adalah berkat bantuan, bimbingan, serta dukungan dari semua pihak. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini diucapkan limpah terima kasih kepada :

1. Pater Dr. Philipus Tule, SVD selaku Rektor Universitas Katolik Widya Mandira Kupang, yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas untuk dapat mengikuti dan menyelesaikan pendidikan di Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Katolik Widya Mandira Kupang.
2. Ibu Dr. M. E Perseveranda, SE, MSi selaku Dekan, Br, Salomon Leki SE, M.Ec.Dev dan Ibu Rere Paulina Bibiana, SE, M.Si. selaku Wakil Dekan I dan II, Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Katolik Widya Mandira Kupang, yang telah membantu dalam segala urusan administrasi umum maupun akademik pada Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Katolik Widya Mandira Kupang.
3. Bapak Hedwigh H.T. Lejap, SE, MM selaku Ketua Program Studi Manajemen dan Ibu Selfiana Goetha, SE, MM selaku Sekretaris Program Studi Manajemen

Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Katolik Widya Mandira Kupang, yang telah memberikan motivasi dan masukan yang sangat membantu selama masa perkuliahan sampai pada akhir penulisan skripsi ini.

4. Bapak Dr. Simon Sia Niha, SE, M.Si selaku Dosen Pembimbing I, Ketua Panitia Ujian Skripsi dan Penguji III serta Bapak Engelbertus G. CH. Watu, SE,MM selaku dosen Pembimbing II dan Sekretaris Panitia Ujian yang telah memberikan masukan, perbaikan, motivasi dan meluangkan waktu dalam proses penyusunan skripsi ini.
5. Ibu Maria Augustin Lopes Amaral, SE., MM selaku Penguji I dan Ibu Selfiana Goetha, SE, MM, selaku Penguji II yang telah bersedia meluangkan waktu untuk memberikan ujian, saran dan perbaikan.
6. Seluruh Dosen pengajar pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Katolik Widya Mandira Kupang yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan serta bimbingan selama mengikuti perkuliahan.
7. Ibu Angelina Penun, SH selaku Kepala Tata Usaha dan seluruh Staf Tata Usaha Fakultas Ekonomika dan Bisnis yang telah memberikan bantuan selama perkuliahan dan dalam segala urusan administrasi.
8. Bapak Albertus Seran dan Ibu Pilomena Bao sebagai orang tua kandung yang telah melahirkan, membesarkan, mendidik dan selalu mendoakan untuk keberhasilan, beserta saudari Kakak Maria Modesta Oktavia Aso dan juga buat Keluarga Bapak Aloysius K Nahak, Ibu Theresia Bere, Adik Marsya, dan Adik Clara yang telah memberikan dukungan dan doa untuk meraih gelar Sarjana Manajemen ini.



9. Sahabat-sahabat beban tugas Evi, Yodi, Vence, Berto, Dino, Marsel yang dengan caranya masing-masing telah membantu dan memberi dukungan, selama kuliah dan penulisan skripsi ini.
10. Teman-teman Mahasiswa/i seperjuangan Angkatan 2020 Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Katolik Widya Mandira Kupang yang dengan caranya masing-masing telah membantu dan memberi dukungan, baik secara langsung maupun tidak langsung selama kuliah dan penulisan skripsi ini.

Menyadari bahwa dengan keterbatasan kemampuan dan waktu yang dimiliki, sehingga hasil penelitian ini masih jauh dari kata sempurna. Untuk itu, diharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun, guna menyempurnakan skripsi ini. Semoga Tuhan Yang Maha Esa senantiasa memberkati kita semua.

Kupang, April 2024

Penulis

## DAFTAR ISI

<b>COVER .....</b>	<b>i</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>PERNYATAAN ORISINALITAS.....</b>	<b>iv</b>
<b>MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Masalah Penelitian .....	9
C. Tujuan penulisan .....	10
D. Manfaat Penulisan .....	11
<b>BAB II KAJIAN TEORI .....</b>	<b>13</b>
A. Manajemen Pemasaran .....	13
B. Keputusan Pembelian.....	18
C. Minat Beli .....	27
D. Harga Ganjil .....	33
E. Motivasi Belanja Hedonis .....	36
F. Penelitian Terdahulu .....	37

G. Kerangka Pemikiran .....	39
H. Hipotesis Penelitian .....	39
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>45</b>
A. Waktu dan Tempat Penelitian .....	45
B. Populasi dan Sampel .....	45
C. Jenis Data .....	46
D. Teknik Pengumpulan Data .....	47
E. Variabel, Definisi Operasional, Iindikator dan Skala Pengukuran ...	48
F. Analisis Data .....	50
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>57</b>
A. Karakteristik Responden .....	57
B. Teknik Analisis Data .....	57
C. Pembahasan Hasil Penelitian .....	75
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>86</b>
A. Kesimpulan .....	86
B. Saran .....	87
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>90</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Data Penjualan Pada PT. Ramayana Lestari Sentosa Kupang Selama 2018-2022 .....	7
Tabel 1.2	Hasil-Hasil Penelitian Terdahulu .....	8
Tabel 3.1	Variabel, Definisi Operasional, Indikator dan Skala Pengukuran ..	43
Tabel 4.1	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	57
Tabel 4.2	Karakteristik Responden Berdasarkan Usia .....	58
Tabel 4.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan .....	59
Tabel 4.4	Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan .....	60
Tabel 4.5	Karakteristik Responden Berdasarkan Seberapa Sering Mengunjungi .....	61
Tabel 4.6	Rekapitulasi Analisis Hasil Perolehan Skor Rata-Rata Persepsi Responden Tentang Variabel Keputusan Pembelian (Y) .....	62
Tabel 4.7	Rekapitulasi Analisis Hasil Perolehan Skor Rata-Rata Persepsi Responden Tentang Variabel Minat Beli (Z) .....	63
Tabel 4.8	Rekapitulasi Analisis Hasil Perolehan Skor Rata-Rata Persepsi Responden Tentang Variabel Promosi Penjualan (X1) .....	64
Tabel 4.9	Rekapitulasi Analisis Hasil Perolehan Skor Rata-Rata Persepsi Responden Tentang Variabel Harga Ganjil (X2) .....	64
Tabel 4.10	Rekapitulasi Analisis Hasil Perolehan Skor Rata-Rata Persepsi Responden Tentang Variabel Motivasi Belanja Hedonis (X3) .....	65
Tabel 4.11	<i>Output outer loadings</i> (measurement model) .....	68
Tabel 4.12	<i>Discriminant Validity Cross Loadings</i> .....	69
Tabel 4.13	Nilai <i>Average Variance Extracted</i> .....	70
Tabel 4.14	Nilai <i>Composite Reliability</i> .....	71
Tabel 4.15	Nilai <i>Cronbach Alpha</i> .....	72
Tabel 4.16	Path Coefficient .....	73
Tabel 4.17	Hasil Perhitungan R-Square .....	73

Tabel 4.18 Pengaruh Langsung Antara Variabel Promosi Penjualan, Harga Ganjil, Motivasi Belanja Hedonis, Minat Beli dan Keputusan Pembelian.....	75
Tabel 4.19 Hasil Perhitungan Total Indirect Effect .....	79

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Model Keputusan Pembelian Hawkins .....	23
Gambar 2.2 Kerangka Pemikiran Penelitian .....	39
Gambar 3.1 Diagram Jalur .....	53
Gambar 4.1 Analisis Jalur PLS untuk melihat Outer Model 1 ( <i>Convergen Validity</i> ).....	67
Gambar 4.2 Diagram Path Pengaruh Antara Promosi Penjualan, Harga Ganjil, Motivasi Belanja Hedonis, Minat Beli dan Keputusan Pembelian .....	75

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 Kuisisioner Penelitian .....	95
Lampiran II Jawaban Responden.....	106
Lampiran III Hasil Analisis Statistik Inferial.....	121