

202110160311466
Auliyaur Rizal Ilfani
Prodi Manajemen

**PENGARUH PROMOSI MEDIA SOSIAL, HARGA DAN
KUALITAS LAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN
MENGINAP DI HOMESTAY ARABICA BONDOWOSO**

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Mencapai Derajat Sarjana Manajemen



Oleh:

AULIYAUR RIZAL ILFANI

202110160311466

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

2026

202110160311466
Auliyaur Rizal Ilfani
Prodi Manajemen

SKRIPSI

**PENGARUH PROMOSI MEDIA SOSIAL, HARGA, DAN KUALITAS LAYANAN
TERHADAP KEPUTUSAN MENGINAP DI HOMESTAY ARABICA BONDOWOSO**

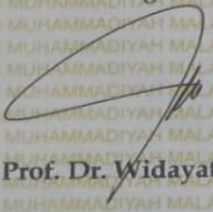
Oleh :

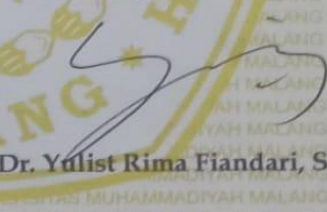
Auliyaur Rizal Ilfani
202110160311466

Diterima dan disetujui
pada tanggal 21 Januari 2026

Pembimbing I,


Pembimbing II,

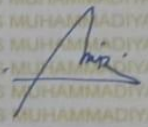

Prof. Dr. Widayat, M.M.


Dr. Yulist Rima Fiandari, S.P., M.M.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis,

Ketua Program Studi,


M. Sri Wahyudi S., S.E., M.E., Ph.D.


Dr. R. Iqbal Robbie, S.E., M.M.

202110160311466
Auliyaur Rizal Ilfani
Prodi Manajemen

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

PENGARUH PROMOSI MEDIA SOSIAL, HARGA, DAN KUALITAS LAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN MENGINAP DI *HOMESTAY* ARABICA BONDOWOSO

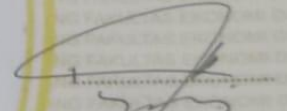
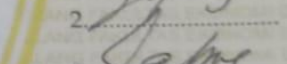
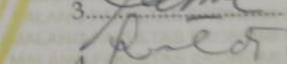

Yang disiapkan dan disusun oleh :

Nama : Auliyaur Rizal Ilfani
NIM : 202110160311466
Jurusan : Manajemen

Telah dipertahankan di depan penguji pada tanggal 21 Januari 2026 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada Universitas Muhammadiyah Malang.

Susunan Tim Penguji:

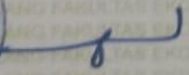
Pembimbing I : Prof. Dr. Widayat, M.M.
Pembimbing II : Dr. Yulist Rima Fiandari, S.P., M.M.
Penguji I : Dr. Rohmat Dwi Jatmiko, M.M.
Penguji II : Rinaldy Achmad Roberth F., S.AB., M.M.

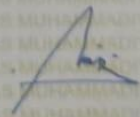
1. 
2. 
3. 
4. 

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis,

Ketua Program Studi,




M. Sri Wahyudi S., S.E., M.E., Ph.D.


Dr. R. Iqbal Robbie, S.E., M.M.

PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan dibawah ini, saya:

Nama : Auliyaur Rizal Ilfani
NIM : 202110160311466
Program studi : Manajemen
Surel : fanirizal111@gmail.com

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Skripsi ini adalah asli dan benar-benar hasil karya sendiri, baik sebagian maupun keseluruhan, bukan hasil karya orang lain dengan mengatasnamakan saya, serta bukan merupakan hasil penjiplakan *plagiarism* dari hasil karya orang lain;
2. Karya dan pendapat orang lain yang dijadikan sebagai bahan rujukan (referensi) dalam skripsi ini, secara tertulis dan secara jelas dicantumkan sebagai bahan/sumber acuan dengan menyebutkan nama pengarang dan dicantumkan di daftar pustaka sesuai dengan ketentuan penulisan ilmiah yang berlaku;
3. Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan atau ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademis dan sanksi-sanksi lainnya yang sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Malang, 20 Januari 2026

Yang Membuat Pernyataan,



(Auliyaur Rizal Ilfani)

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh promosi media sosial, harga, dan kualitas pelayanan terhadap keputusan menginap di Arabica Homestay Bondowoso. Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survei melalui penyebaran kuesioner kepada 119 responden yang merupakan konsumen Arabica Homestay tahun 2025. Teknik analisis data yang digunakan adalah regresi linier berganda dengan bantuan program SPSS 27. Hasil penelitian menunjukkan bahwa promosi media sosial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menginap, harga juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menginap, sedangkan kualitas pelayanan berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap keputusan menginap. Variabel harga merupakan faktor yang paling dominan dalam memengaruhi keputusan menginap konsumen. Temuan ini menunjukkan bahwa konsumen lebih mempertimbangkan aspek harga dan efektivitas promosi digital dibandingkan kualitas layanan dalam menentukan pilihan menginap. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi manajemen Arabica Homestay dalam merumuskan strategi pemasaran dan penetapan harga guna meningkatkan keputusan menginap konsumen.

Kata kunci: promosi media sosial; harga; kualitas pelayanan; keputusan menginap.

Abstract

This study aims to analyze the effect of social media promotion, price, and service quality on guests' stay decisions at Arabica Homestay Bondowoso. The research employed a quantitative approach using a survey method by distributing questionnaires to 119 respondents who were guests of Arabica Homestay in 2025. Data analysis was conducted using multiple linear regression with the assistance of SPSS version 27. The results indicate that social media promotion has a positive and significant effect on stay decisions, while price also has a positive and significant effect on stay decisions. In contrast, service quality shows a positive but insignificant effect on stay decisions. Among the examined variables, price is the most dominant factor influencing guests' stay decisions. These findings suggest that guests place greater emphasis on price and the effectiveness of digital promotion rather than service quality when making initial stay decisions. This study is expected to provide practical insights for the management of Arabica Homestay in developing effective marketing strategies and pricing policies to increase guests' stay decisions.

Keywords: social media promotion;price;service quality;stay decision.



KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrohim,

Assalamualaikum Wr Wb.

Puji syukur yang teramat mendalam saya haturkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas nikmat iman, islam, ihsan sehingga masih diberikan hidayat dan taufiq-Nya sehingga masih diberikan kesehatan dan umur yang panjang, dengan ucapan syukur Alhamdulillahilabbil'alamiin. Dengan segala kekuasaan dan kekuatan yang diberikan-Nya, sehingga mampu diselesaikannya Skripsi dengan judul **“Pengaruh Promosi Media Sosial, Harga, dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Menginap di Homestay Arabica Bondowoso”** pada waktu yang telah direncanakan.

Selama proses penyusunan skripsi ini, saya menyadari banyak keterbatasan dari saya sendiri, terbatasnya wawasan dan ilmu dan kemampuan dalam berbagai hal. Namun dengan niat, usaha, doá dan ikhtiar serta banyak pihak yang telah memberikan bantuan dan dukungan kepada saya, sehingga saya mampu melewati semuanya hingga terselesaikannya skripsi ini sebagai tugas akhir mahasiswa. Sebagai ungkapan syukur dan kerendahan hati yang dalam, pada kesempatan ini saya ingin mengucapkan terimakasih dan rasa hormat kepada:

1. Prof. Dr. H. Nazaruddin Malik, S.E., M.Si. selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Malang.
2. M. Sri Wahyudi S.S.E.,M.E. Ph.D, selaku Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis Universitas Muhammadiyah Malang.
3. Dr. R. Iqbal Robbie, M.M., selaku Ketua Jurusan Program Studi Manajemen Universitas Muhammadiyah Malang
4. Prof. Dr. Widayat, M.M, selaku dosen pendamping I yang penuh dengan kesabaran dalam memberikan arahan dan petunjuk yang sangat bermanfaat guna penyusunan skripsi ini.
5. Dr. Yulist Rima Fiandari, M.M, selaku dosen pendamping II yang telah meluangkan waktunya untuk mengoreksi serta memberikan petunjuk dan arahan yang bermanfaat hingga terselesaikannya skripsi ini.
6. Terima kasih kepada Seluruh Bapak/Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis khususnya Program Studi Manajemen yang telah memberikan pengetahuan yang sangat bermanfaat selama masa perkuliahan hingga akhir penyusunan skripsi ini.

7. Saya ucapkan banyak terimakasih kepada bapak andre krestianto dan bapak (alm) heri suciyoko selaku pihak Homestay Arabica yang telah membantu agar penelitian ini selesai tepat waktu.
8. Kemudian yang spesial dan istimewa, ucapan terimakasih tak terhingga dengan penuh kepada ebes saya Easter Wellyanto dan juga memes saya saya Nur Hasanah. Mereka yang telah membesarkan, merawat, mendidik dan menyayangi saya dari kecil hingga sekarang. Mereka yang tak kenal lelah dalam memenuhi kebutuhan sebagai anaknya. Hanya rasa terimakasih yang mampu terucap pada mereka, semoga gelar ini bisa menjadi langkah awal untuk membahagiakan mereka.
9. Begitu juga kepada saudara saya, kakak Diandra Nur Dannyanto beserta istri yang selalu memberikan dukungan dan dorongan kepada saya.
10. Saya ucapkan kepada orang yang paling special Maylia Dwi Nanda Nurlia yang telah menemani, membantu, serta memberikan dorongan yang positif kepada saya dapat mencapai titik ini.
11. Berbagai pihak lainnya yang tidak bisa disebutkan satu persatu tanpa mengurangi rasa hormat saya, sekali lagi terimakasih.

Kepada mereka semua, hanya ungkapan terimakasih dan do'a tulus yang dapat saya persembahkan, semoga segala yang telah mereka berikan kepada saya tercatat dengan sebagai amal ibadah kebaikan yang tiada ternilai yang hanya Allah SWT yang mampu membalas semuanya, amiin yaa rabbal'alamiin. Sekian dan terimakasih.

Wassalamualaikum Wr Wb

Malang, 20 Januari 2026

Penulis,

(Auliyaur Rizal Ilfani)

DAFTAR ISI

Lembar Persetujuan.....	i
Lembar Pengesahan	ii
Lembar Orisinalitas	iii
Abstrak Bahasa Indonesia.....	iv
Abstrak Bahasa Inggris	v
Kata Pengantar	vi
Daftar Isi.....	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Manfaat Penelitian	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	8
A. Landasan Teori	7
B. Penelitian Terdahulu.....	15
C. Kerangka Pikir dan Hipotesis	18
BAB III METODE PENELITIAN.....	21
A. Jenis Desain Penelitian	21
B. Lokasi/Objek waktu penelitian.....	21
C. Populasi dan Sampel.....	21
D. Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data.....	22
E. Defini Operasional Variabel.....	23
F. Uji Instrumen.....	24
G. Teknik Analisis Data.....	25
H. Analisis Regresi Linier Berganda	26
I. Uji Asumsi Klasik	26
J. Uji Hipotesis	28
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	29
A. Gambaran Karakteristik Responden.....	29
B. Hasil Uji Instrument	35
C. Hasil Uji Asumsi Klasik	37

D. Hasil Analisis Regresi Linier Berganda.....	39
E. Hasil Uji Hipotesis.....	40
F. Pembahasan.....	42
BAB V PENUTUP.....	46
A. Kesimpulan.....	46
B. Saran.....	47
LAMPIRAN.....	49
DAFTAR PUSTAKA.....	57

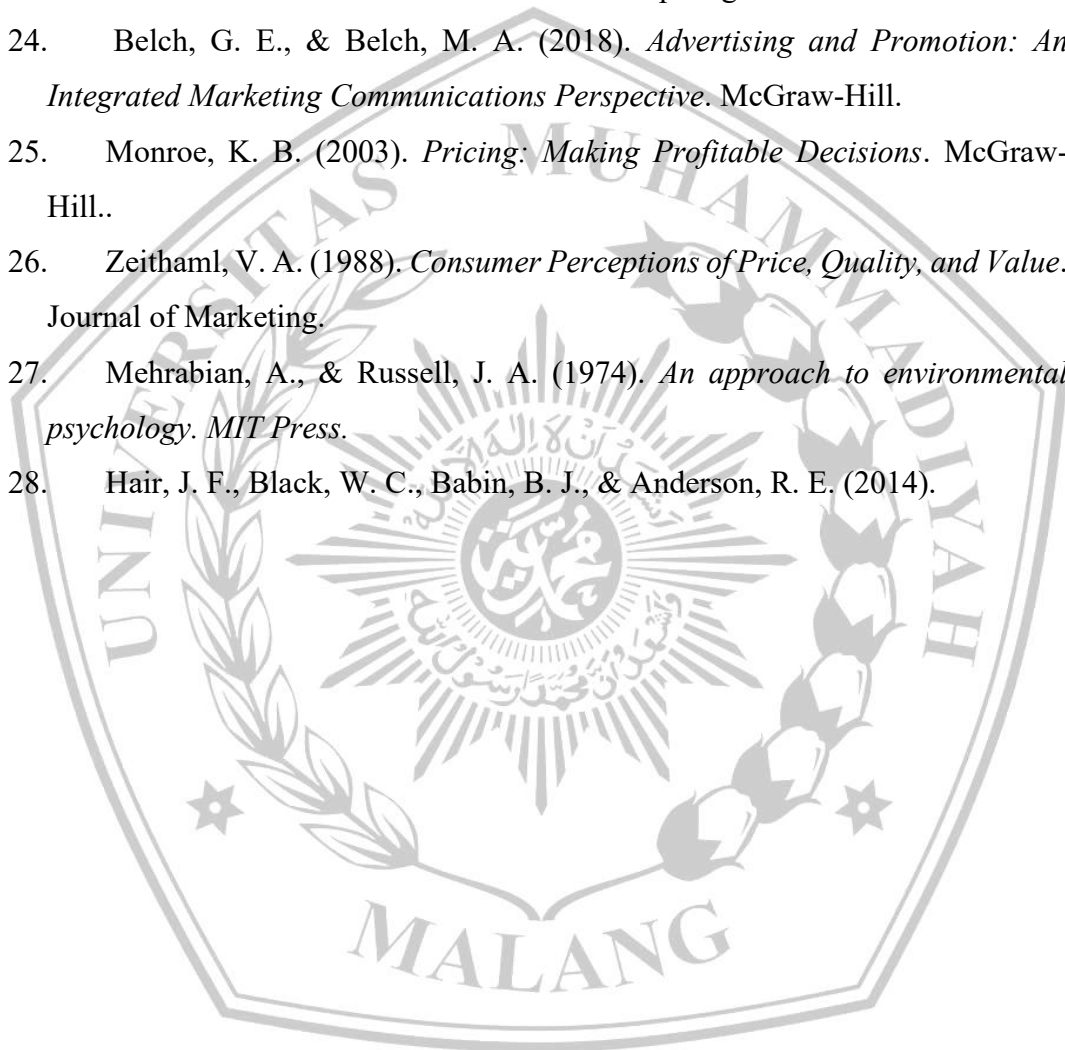


DAFTAR PUSTAKA



1. Alfunnimah, L., & Khalid, J. (2022). Pengaruh Persepsi Harga, Lokasi dan Promosi Terhadap Keputusan Menginap di Hotel Horison Bekasi. *Jurnal Human Capital Development*, 9(2).
2. Akbar, K. T., Handayani, T., & Sembiring, R. (2021). Analisis Marketing Mix Terhadap Keputusan Menginap di Hotel Grand Inna Daira Palembang. *Konferensi Riset Nasional Ekonomi, Manajemen, Dan Akuntans*, 2, 1382–1398..
3. Harefa, D., & Purba, M. L. (2020). Pengaruh Harga Dan Lokasi Terhadap Keputusan Konsumen Menginap Di Hotel Reddoorz Near Hermes Place Polonia Medan Pada Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Mutiara Manajemen*, 5(1).
4. Iradawaty SN, Romadhana D. (2020). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Menginap (Studi Pada Tamu Hotel Hasanah Jaya di Surabaya). *Yos Soedarso Economics Journal (YEJ)*;2(1).
5. Juliana, J., Tanujaya, T., & Nathaniel, N. (2021). Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan Hotel dan Fasilitas Hotel Terhadap Kepuasan Pelanggan. *Judicious*, 2(1), 1–10.
6. Mindari, E. (2021). Pengaruh Bauran Pemasaran Jasa Terhadap Keputusan Konsumen Menginap Di Hotel Pelangi Sekayu. *Jurnal Ekonomika*, 12(1), 13–26.
7. Ardhana, I. G. B., & Engelica, F. (2022). Pengaruh Kualitas Layanan terhadap Niat Menginap Kembali . *Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia*, 1(1), 45–56.
8. Bagus, S., & Endi, S. (2024). *The Influence of Service Quality on Customer Loyalty through Customer Satisfaction Mediation* . *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 12(2), 89–101.
9. Baker, D., & Crompton, J. (2019). *Quality, Experience and Revisit Intention* . *Journal of Travel Research*, 38(2), 111–120.
10. Hasbi, M., & Utama, I. P. (2020). Peran Mediasi Kepuasan Konsumen pada Hubungan Kualitas Pelayanan dengan Niat Membeli Kembali Tamu Hotel di Kawasan Wisata Tanjung Benoa, Bali . *Jurnal Ilmu Manajemen*, 8(2), 78–89

11. Ridwan, M., & Muhajirin, A. (2021). Pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap Kepuasan Konsumen pada Restoran XYZ . Jurnal Ekonomi dan Bisnis, 13(1), 45–58.
12. Rusanenda, D., & Pasaribu, R. (2021). Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga terhadap Kepuasan Konsumen pada Hotel X di Bandung . Jurnal Manajemen dan Bisnis, 19(3), 221–232.
13. Riska M, Arianty A, Melistyari D, dan Eka S. (2024). Pengaruh Promosi dan Harga Terhadap Keputusan Tamu Menginap di Plataran Ubud Hotel & Spa. Berajah Journal.4(2):439–50.
14. Syaifudin R, Desmawan D, dan Setyadi S. (2021) Strategi Hotel Branding Akibat Pandemi Covid-19 Studi Kasus Pada Hotel Bintang Empat dan Lima di Provinsi Banten. Jurnal Valuasi;1.
15. Raynato C, Purwanto S, dan Evanzha AE. (2023). *The Effect Of Perceived Price and Facilities On Customer Satisfaction at Soedirman Guest House Tulungagung*. Journal of Sosial Research;2(8):2790–6.
16. Adolfina, dan Abedneigo. C. R. (2024). Pengaruh Faktor Harga, Fasilitas, Lokasi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Konsumen untuk Menginap di Toraja Heritage Hotel. Transformasi: Journal of Economics and Business Management ;2(4):01–11.
17. Mustofa, dan Nuvriasari A. (2024). *The Influence of Brand Image, Brand Trust and Service Quality on Brand Loyalty at Patra Malioboro Hotel*. Formosa Journal of Multidisciplinary Research. 28;3(1):191–206.
18. Ananda F, dan Indra L. (2024). Pengaruh Kualitas Produk, Persepsi Harga, dan Lokasi Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Restaurant Pandawa di Hotel Darmawan Park Sentul. Tamlis Synex: Multidimensional Collaboration;2(1):190–205.
19. Kotler P, dan Keller KL. (2016). Marketing Management. 15e ed. Pearson Education.
20. Tjiptono, F. (2014). *Pemasaran jasa: Prinsip, penerapan, dan penelitian*. Yogyakarta:Andi.

21. Parasuraman A, Zeithaml VA, dan Berry LL. (1985). A Conceptual Model of Service Quality and Its Implications for Future Research. *The Journal of Marketing*;49(4):41–50.
22. Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Alfabeta.
23. Ghozali I. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan program IBM SPSS 25*. 9th ed. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
24. Belch, G. E., & Belch, M. A. (2018). *Advertising and Promotion: An Integrated Marketing Communications Perspective*. McGraw-Hill.
25. Monroe, K. B. (2003). *Pricing: Making Profitable Decisions*. McGraw-Hill..
26. Zeithaml, V. A. (1988). *Consumer Perceptions of Price, Quality, and Value*. *Journal of Marketing*.
27. Mehrabian, A., & Russell, J. A. (1974). *An approach to environmental psychology*. MIT Press.
28. Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2014).



202110160311466
Auliyaur Rizal Ilfani
Prodi Manajemen

	Lembaga Informasi dan Publikasi Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Malang Tanda Terima Cek Plagiasi	
Kode	: 2855384444	Tanggal : 12/1/2026
Nama	: Auliyaur Rizal Ilfani	
NIM	: 202110160311466	
Prodi	: Manajemen	
Judul Penelitian	: Pengaruh Promosi Media Sosial, Harga, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Menginap di Arabica Homestay Bondowoso.	
Persentase Plagiasi	: 6%	
Keterangan	: LULUS	Kepala LIP
		
		Rinaldy Achmad Roberth Fathoni, S.AB., M.M

