

**PENGARUH LOKASI, HARGA DAN KUALITAS PELAYANAN
TERHADAP MINAT BELI PULSA PADA KONTER H2CELL SIDOARJO
JAWA TIMUR**

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Salah Satu
Persyaratan Mencapai Derajat Sarjana Manajemen



Disusun Oleh:

Haris Mario Prasetyo

201910160311234

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MALANG

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

MANAJEMEN

2024

LEMBAR PERSETUJUAN

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

PENGARUH LOKASI, HARGA DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP MINAT BELI PULSA PADA KONTER H2CELL SIDOARJO JAWA TIMUR

Yang disiapkan dan disusun oleh :

Nama : **Haris Mario Prasetyo**

NIM : **201910160311234**

Jurusan : **Manajemen**

Telah dipertahankan di depan penguji pada tanggal 18 Juli 2024 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada Universitas Muhammadiyah Malang.

Susunan Tim Penguji:

Pembimbing I : **Dr. Rahmad Wijaya, S.E., M.M.**

Pembimbing II : **Drs. Noor Azis, M.M.**

Penguji I : **Prof. Dr. Widayat, M.M.**

Penguji II : **Viajeng Purnama Putri, S.E., M.M.**

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis,

Ketua Program Studi,



Prof. Dr. Idah Zuhroh, M.M.



Dr. Nurul Asfiah, M.M.

LEMBAR PENGESAHAN

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

PENGARUH LOKASI, HARGA DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP MINAT BELI PULSA PADA KONTER H2CELL SIDOARJO JAWA TIMUR

Yang disiapkan dan disusun oleh :

Nama : Haris Mario Prasetyo

NIM : 201910160311234

Jurusan : Manajemen

Telah dipertahankan di depan penguji pada tanggal 18 Juli 2024 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada Universitas Muhammadiyah Malang.

Susunan Tim Penguji:

Pembimbing I : Dr. Rahmad Wijaya, S.E., M.M.

Pembimbing II : Drs. Noor Azis, M.M.

Penguji I : Prof. Dr. Widayat, M.M.

Penguji II : Viajeng Purnama Putri, S.E., M.M.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis,

Ketua Program Studi,



Prof. Dr. Idah Zuhroh, M.M.



Dr. Nurul Asfiah, M.M.

PERNYATAAN ORISINALITAS

PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Haris Mario Prasetyo

Nim : 201910160311234

Program Studi : Manajemen

Surel : harusmariop1@gmail.com

Dengan 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 didaftar pustaka sesuai dengan ketentuan penulisan ilmiah yang berlaku.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sebenar benarnya dan apabila dikemudian 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, 11 Juli 2024



Haris Mario Prasetyo

**PENGARUH LOKASI, HARGA DAN KUALITAS PELAYANAN
TERHADAP MINAT BELI PULSA PADA KONTER H2CELL SIDOARJO
JAWA TIMUR**

Haris Mario Prasetyo^{*1}, Rahmad Wijaya^{*2}, Noor Aziz^{*3}

Management Department, Universitas Muhammadiyah Malang, Indonesia

E-mail : harusmariop1@gmail.com

ABSTRACT

The aim of this research is to determine the influence of location, price and service quality on purchasing interest at H2Cell counters. This type of research uses a quantitative approach method. The population and sample in this research are all Prambon people who have made purchases or not. Data was taken from a sample of 100 respondents. Data collection uses questionnaire techniques. The technique used in data analysis uses the SPSS 23 program. The research results show that location has a significant effect on buying interest, price has a significant effect on buying interest, and service quality has a significant effect on buying interest.

Keywords : Location, Price, Service Quality, and Purchase Interest



**PENGARUH LOKASI, HARGA DAN KUALITAS PELAYANAN
TERHADAP MINAT BELI PULAS PADA KONTER H2CELL SIDOARJO
JAWA TIMUR**

Haris Mario Prasetyo^{*1}, Rahmad Wijaya^{*2}, Noor Aziz^{*3}

Management Department, Universitas Muhammadiyah Malang, Indonesia

E-mail : harusmariop1@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui pengaruh lokasi, harga dan kualitas pelayanan terhadap minat beli pada Konter H2Cell. Jenis penelitian ini menggunakan metode pendekatan kuantitatif. Populasi dan sampel dalam penelitian ini adalah seluruh Masyarakat Prambon yang sudah melakukan pembelian maupun belum. Data diambil dari sampel 100 responden. Pengumpulan data menggunakan teknik kuisioner. Teknik yang digunakan dalam analisis data menggunakan program SPSS 23. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa lokasi berpengaruh signifikan terhadap minat beli, harga berpengaruh signifikan terhadap minat beli, dan kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap minat beli.

Kata Kunci : Lokasi, Harga, Kualitas Pelayanan dan Minat Beli

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sholawat serta salam kepada Nabu Muhammad SAW sehingga skripsi dengan judul **“PENGARUH LOKASI, HARGA DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP MINAT BELI PADA KONTER H2CELL SIDOARJO”** ini dapat terselesaikan pada waktu yang telah direncanakan. Penulisan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu persyaratan mencapai derajat sarjana manajemen Universitas Muhammadiyah Malang.

Selama proses penyusunan skripsi ini, banyak pihak yang telah memberikan bantuan dan dukungan kepada saya. Sebagai ungkapan syukur, dalam kesempatan ini saya mengucapkan terimakasih kepada :

1. Prof. Dr. H. Nazaruddin malik, SE., M.Si. selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Malang
2. Prof. Dr. Idah Zuhroh, M.M. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Malang
3. Dr. Rahmad Wijaya S.E., M.M selaku dosen pembimbing satu yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk mengoreksi penuh ketelitian dan kesabaran serta memberikan petunjuk yang sangat bermanfaat guna untuk penyusunan skripsi ini.
4. Drs. Noor Aziz M.M selaku dosen pembimbing dua yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk mengoreksi penuh ketelitian dan kesabaran serta memberikan petunjuk yang sangat bermanfaat guna untuk penyusunan skripsi ini.
5. Terima kasih kepada seluruh Bapak/Ibu dosen manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang telah memberikan pengetahuan yang sangat bermanfaat selama perkuliahan hingga akhir penyusunan skripsi ini.

6. Terima kasih yang sebesar-besarnya kepada kedua orangtua saya Sugiono dan Siti Suwarni yang telah memberikan doa, ridho, dukungan dan pengorbanan baik secara moral maupun secara materil sehingga saya dapat menyelesaikan studi dengan baik.
7. Untuk saudara kandung saya Ariel Abdi Prasetyo saya ucapkan terimakasih untuk dukungan, doa dan perhatian yang diberikan.
8. Terima kasih untuk pasangan saya yaitu Khalimatus Syofia dan teman teman lainnya yang selalu mendukung dan memberikan semangat yang luar biasa.
9. Terima kasih kepada Owner H2CELL yang telah memberikan izin dan informasi terkait penelitian ini dilaksanakan hingga tuntas.

Kepada mereka semua, hanya ungkapan terima kasih dan doa tulus yang dapat saya persembahkan, semoga segala yang telah mereka berikan kepada saya tercatat dengan tinta emas dalam lembaran catatan roqib sevagai ibadah yang tiada ternilai. Amin

Akhirnya dengan keterbatasan dan kekurangan, saya persembahkan karya tulis ini kepada siapapun yang membutuhkan serta semoga bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan.

Wassalamualaikum Wr. Wb

Malang, 11 Juli 2023

Haris Mario Prasetyo

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN ORISINALITAS	iv
PENGARUH LOKASI, HARGA DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP MINAT BELI PULSA PADA KONTER H2CELL SIDOARJO JAWA TIMUR	v
<i>ABSTRACT</i>	v
PENGARUH LOKASI, HARGA DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP MINAT BELI PULSA PADA KONTER H2CELL SIDOARJO JAWA TIMUR	vi
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
DAFTAR PUSTAKA	xv
SCAN SERTIFIKAT PLAGIASI	xvii
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3. Tujuan penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian.....	5
BAB II	7
TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Landasan teori	7
2.2.1 Perilaku Konsumen.....	7
2.2.2 Lokasi.....	9
2.2.3 Harga.....	10

2.2.4 Kualitas Pelayanan.....	11
2.2.5 Minat Beli	12
2.2 Penelitian Terdahulu.....	14
2.3 Kerangka Penelitian	19
2.4 Hipotesis	20
BAB III.....	23
METODE PENELITIAN	23
3.1 Jenis Penelitian	23
3.2 Lokasi / Objek Dan Waktu Penelitian.....	23
3.2.1 . Lokasi.....	23
3.2.2 Waktu Penelitian.....	23
3.3 Populasi, Sampel Dan Sampling	23
3.3.1 Populasi.....	23
3.3.2 Sampel	24
3.3.3 Sampling	25
3.4 Definisi Operasional Variabel	25
3.5 Pengembangan Instrumen Penelitian	28
3.6 Sumber Data	29
3.7 Teknik Pengumpulan Data	29
3.8 Pengujian Instrumen.....	30
3.9 Hasil Uji Instrumen	30
3.10 Metode Analisis Data	32
3.11 Uji Hipotesis	35
BAB IV	36
HASIL DAN PEMBAHASAN	36
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian	36
4.2 Gambaran Karakteristik Responden.....	36
4.3 Deskripsi Variabel	37
4.4 Hasil Uji Instrumen	42
4.5 Hasil Uji Asumsi Klasik.....	44
4.6 Hasil Analisis Data	46
4.7 Hasil Uji Hipotesis	47

4.8 Pembahasan	48
BAB V	51
PENUTUP	51
5.1 Kesimpulan.....	51
5.2 Saran	51
LAMPIRAN REKAPAN	54



DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 1 PERILAKU KONSUMEN7

GAMBAR 2 1 KERANGKA PENELITIAN20



DAFTAR TABEL

TABEL 1.1 DATA PENJUALAN KONETR H2CELL PADA TAHUN 2022-2023	4
TABEL 2. 1 PENELITIAN TERDAHULU	14
TABEL 3. 1 DEFINISI OPERASIONAL VARIABEL	25
TABEL 3. 2 SKALA LIKERT	29
TABEL 3. 3 HASIL UJI VALIDITAS	30
TABEL 3. 4 HASIL UJI RELIABILITAS	31
TABEL 3. 5 RENTANG SKALA	33
TABEL 4. 1 UMUR RESPONDEN.....	36
TABEL 4. 2 JENIS KELAMIN RESPONDEN	37
TABEL 4. 3 HASIL RENTANG SKALA VARIBEL LOKASI (X1)	38
TABEL 4. 4 HASIL RENTANG SKALA VARIBEL HARGA (X2)	39
TABEL 4. 5 HASIL RENTANG SKALA VARIBEL KUALITAS PELAYANAN (X3)	40
TABEL 4. 6 HASIL RENTANG SKALA VARIBEL MINAT BELI (Y).....	41
TABEL 4. 7 : HASIL UJI VALIDITAS.....	42
TABEL 4. 8 HASIL UJI RELIABILITAS	44
TABEL 4. 9 HASIL UJI NORMALITAS.....	45
TABEL 4. 10 HASIL UJI MULTIKOLINERITAS	45
TABEL 4. 11 HASIL ANALISIS REGRESI LINIER BERGANDA.....	46
TABEL 4. 12 HASIL UJI T	48

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 KUESIONER	54
LAMPIRAN 2 UJI VALIDITAS 30 RESPONDEN	57
LAMPIRAN 3 UJI RELIABILITAS 30 RESPONDEN.....	59
LAMPIRAN 4 HASIL UJI INSTRUMEN 100 RESPONDEN.....	60
LAMPIRAN 5 UJI RELIABILITAS 100 RESPONDEN.....	62
LAMPIRAN 6 HASIL UJI ASUMSI KLASIK.....	63
LAMPIRAN 7 HASIL ANALISIS REGRESI LINIER BERGANDA	63



DAFTAR PUSTAKA

- Alma, B. (2013). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.
- Aptaguna, A., & Pitaloka, E. (2016). Pengaruh Kualitas Layanan Dan Harga Terhadap Minat Beli Jasa Go-Jek. *Widyakala Journal*, 3, 49-56.
- Arianto, N., & Difa, S. A. (2020). Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Kualitas Produk terhadap Minat Beli Konsumen Pada Pt Nirwana Gemilang Property. *Jurnal Disrupsi Bisnis*, 3 (2), 108-119.
- Azizah, L. N. (2020). Pengaruh Lokasi, Harga, dan Keberagaman Produk Terhadap Minat Beli Pada Pasar Tradisional Kiringan. *Media Mahardhik*, 19 (1), 102-107.
- Bakti, U., Hairudin, & Alie, M. S. (2020). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Produk Dan Harga Terhadap Minat Beli Pada Toko Online Lazada Di Bandar Lampung. *Jurnal Ekonomi*, 22 (1), 101-118.
- Darmadi, H. (2011). *Metode penelitian Pendidikan*. Bandung: Alfabeta.
- Engel, J. F., Blackwell, R. D., & Winiard, P. W. (2010). *Perilaku Konsumen*. Jakarta: Binarupa Aksara.
- Fure, H. (2013). Lokasi, Keberagaman, Harga Dan Kualitas Pelayanan Pengaruhnya Terhadap Minat Beli Pasar Tradisional Bersehati Calaca. *Jurnal EMBA*, 1 (3), 273-283.
- Gage, S. M. (2013). *Strategi Pelayanan Pelanggan*. Jakarta : Erlangga.
- Ghozali, I. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS*. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Hasan, A. (2013). *Marketing dan Kasus-Kasus Pilihan*. Yogyakarta: Yogyakarta CAPS.
- Indrasari, D. M. (2019). *PEMASARAN DAN KEPUASAN PELANGGAN*. Surabaya: UNITOMO PRESS.
- Jannah, A. M., & Sugijatno, D. (2022). Pengaruh Budaya, Harga dan Kualitas Produk Terhadap Minat Beli Kuota Internet di Konter Bima Cell Sidoarjo. *Journal of Sustainability Business Research*, 3 (1), 202-212.
- Kasmir. (2009). *Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Kencana.
- Kotler, P. (2008). *Manajemen Pemasaran* . Jakarta: Prenhallindo.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2016). *Dasar-Dasar Pemasaran. Jilid 1 Edisi ke 9*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Manajemen Pemasaran*. Bandung: Indeks.

- Lemeshow. (1997). *Besar Sampel dalam Penelitian Kesehatan*. Yogyakarta: UGM.
- Lestari, A. L., Hardianawati, & Aisyah, S. (2022). Harga, Kualitas Pelayanan, dan Kepuasan Konsumen terhadap Minat Beli Pulsa Secara Cashless di Tengah Pandemi. *Jurnal Multidisiplin Madani*, 2 (10), 3772-3780.
- Master Progam In Mangement. (2007). *Analisis Pengaruh Kualitas Layanan dan Citra Merek Terhadap Minat Beli dan Dampaknya Pada Keputusan Pembelian (Studi Pada Pengguna Telepon Seluler Merek Sony Ericson di Kota Semarang)*, 1-84.
- Parasuraman, A., Zethaml, V., & Berry, L. (1988). *Delivering Quality Service: Balancing Costumer Perception and Expectation*. New York.
- Peter, J. P., & Olson, J. C. (2013). *Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran*. Jakarta: Salemba Empat.
- Rondonuwu, G., & Kelles, D. (2016). Pengaruh Lokasi Usaha Terhadap Minat Beli Konsumen (Studi Kasus Pasar Swalayan Borobudur Manado0. *Jurnal Administrasi*, 1-8.
- Rosita, R. (2016). Pengaruh Lokasi, Kelengkapan produk, Pelayanan, Harga, dan Kenyamanan Berbelanja Terhadap Minat Beli Ulang Konsumen Pada Lotte Mart Bekasi Junction. *Jurnal Ilmiah Widya Ekonomika*, 1 (3), 98-103.
- Sanjaya, A. (2011). *Model-Model Pembelajaran*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Sugiyono. (2006). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni, V. W. (2014). *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Baru.
- Susanto, A. (2019). Desain Produk dan Lokasi Terhadap Minat Beli Pada Persebaya Store Gresik. *Jurnal Riset Entrepreneurship*, 2 (2), 62-67.
- Suwarman, U. (2004). *Perilaku Konsumen, Teori, dan Penerapannya dalam Pemasaran*. Bogor: PT. Ghalia Indonesia.
- Swastha, B., & Irawan. (2008). *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.

SCAN SERTIFIKAT PLAGIASI

