

**PENGARUH PROMOSI DAN HARGA TERHADAP
LOYALITAS PELANGGAN PADA PRODUK MAX MALINO
(STUDI KASUS KELURAHAN TUGU KECAMATAN
CIMANGGIS DEPOK)**

***THE EFFECT OF PROMOTION AND PRICE ON CUSTOMER
LOYALTY TO MAX MALINO PRODUCTS (CASE STUDY OF
TUGU VILLAGE, CIMANGGIS DISTRICT, DEPOK)***

Oleh:

**KHOIRUL ANAM
61201021008660**

SKRIPSI



**JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK
2025**

**PENGARUH PROMOSI DAN HARGA TERHADAP
LOYALITAS PELANGGAN PADA PRODUK MAX MALINO
(STUDI KASUS KELURAHAN TUGU KECAMATAN
CIMANGGIS DEPOK)**

***THE EFFECT OF PROMOTION AND PRICE ON CUSTOMER
LOYALTY TO MAX MALINO PRODUCTS (CASE STUDY OF
TUGU VILLAGE, CIMANGGIS DISTRICT, DEPOK)***

Oleh :

**KHOIRUL ANAM
61201021008660**

SKRIPSI

Telah disahkan dan disetujui pada:

Tempat : Depok

Tanggal : 9 Juli 2025

Dosen Pembimbing

Ketua Jurusan Manajemen

Mei Iswandi, SE., MM.

NUPTK: 4862750651130102

Drs. Henky Hendrawan. MM

NIDN : 0416076506

Mengetahui,

Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI

Prof. Dr. Abdul Hamid, M.S.

NIDN: 2017065701

**PENGARUH PROMOSI DAN HARGA TERHADAP
LOYALITAS PELANGGAN PADA PRODUK MAX MALINO
(STUDI KASUS KELURAHAN TUGU KECAMATAN
CIMANGGIS DEPOK)**

***THE EFFECT OF PROMOTION AND PRICE ON CUSTOMER
LOYALTY TO MAX MALINO PRODUCTS (CASE STUDY OF
TUGU VILLAGE, CIMANGGIS DISTRICT, DEPOK)***

Oleh :
KHOIRUL ANAM
61201021008660

SKRIPSI

Telah diujikan pada:

Tempat : Depok

Tanggal : 9 Juli 2025

Ketua Penguji

Anggota Penguji

Jhonson Sitanggang, SP., MM
NIDN:0408077703

Yose Cahyo Benardi Widhayoga, SE. MSi
NIDN: 0423057903

Mengetahui,
Ketua Jurusan Manajemen

Drs. Henky Hendrawan. MM, MSi
NIDN/NUPTK: 0416076506

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Khoirul Anam

NIM 61201021008660

Jurusan : Manajemen

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Skripsi yang berjudul pengaruh promosi dan harga terhadap loyalitas pelanggan pada produk max malino (studi kasus kelurahan tugu kecamatan cimanggis depok), ini merupakan hasil karya tulis saya dan bukan merupakan hasil karya orang lain (plagiat).
2. Memberikan izin hak bebas Royalti Non-Eksklusif kepada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Gici untuk menyimpan, mengalih mediakan, atau mengalih formatkan, mengelola, mendistribusikan, dan mempublikasikan skripsi ini melalui internet dan atau media lain bagi kepentingan akademis baik dengan maupun tanpa sepengetahuan saya sebagai penulis.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh rasa tanggung jawab dan saya bersedia menerima konsekuensi dalam bentuk apapun sesuai dengan aturan yang berlaku termasuk dicopot gelar kesarjanaan saya apabila dikemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar adanya.

Depok, 9 Juli 2025

Khoirul anam
61201021008660

Nama : Khoirul Anam
NIM 61201021008660
Judul Skripsi : Pengaruh Promosi Dan Harga Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Produk Max Malino (Studi Kasus Kelurahan Tugu Kecamatan Cimanggis Depok).

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh promosi dan harga terhadap loyalitas pelanggan pada produk max malino, terutama dalam konteks meningkatnya boikot terhadap produk-produk terindikasi pro-israel.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode analisis regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variable promosi berpengaruh signifikan terhadap loyalitas pelanggan, dengan nilai signifikan sebesar 0,003 dan t_{hitung} sebesar 1.971. Hal ini mengidentifikasi bahwa promosi tidak menjadi factor utama dalam membentuk loyalitas pelanggan. Sebaliknya, variable harga menunjukkan pengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas pelanggan, dengan nilai signifikan sebesar 0,04 dan t_{hitung} sebesar 2.802, yang berarti bahwa harga yang kompetitif mampu meningkatkan loyalitas pelanggan terhadap produk max malino.

Secara simultan, promosi dan harga memberikan kontribusi sebesar 76,4% terhadap loyalitas pelanggan. Persamaan regresi yang diperoleh adalah $Y = 28,212 + 0,109 X_1 + 0,316 X_2$, yang mengindikasikan bahwa tidak semua variable independen secara signifikan memengaruhi variable dependen. Penelitian ini menyarankan agar perusahaan lebih focus dalam menetapkan strategi harga yang tepat, guna meningkatkan loyalitas pelanggan.

Kata kunci : Loyalitas Pelanggan, Promosi, Harga, Max Malino.

Name : Khoirul Anam
Student ID 61201021008660
Thesis Title : *The Effect of Promotion and Price on Customer Loyalty to Max Malino Products (Case Study of Tugu Village, Cimanggis District, Depok).*

Abstract

This study aims to analyze the effect of promotion and price on customer loyalty to Max Malino products, especially in the context of the increasing boycott of products suspected of being pro-Israel.

This study used a quantitative approach with multiple linear regression analysis. The results showed that promotion significantly influenced customer loyalty, with a significance value of 0.003 and a calculated t-value of 1.971. This indicates that promotion is not a primary factor in shaping customer loyalty. Conversely, price showed a positive and significant effect on customer loyalty, with a significance value of 0.04 and a calculated t-value of 2.802. This indicates that competitive pricing can increase customer loyalty to Max Malino products.

Simultaneously, promotion and price contributed 76.4% to customer loyalty. The regression equation obtained is $Y = 28,212 + 0,109 X_1 + 0,316 X_2$, indicating that not all independent variables significantly influence the dependent variable. This study suggests that companies should focus more on establishing appropriate pricing strategies to increase customer loyalty.

Keywords: Customer Loyalty, Promotion, Price, Max Malino.

KATA PENGANTAR

Puji Syukur Kehadirat Allah SWT, Tuhan Yang Maha Esa Penulis Panjatkan Karena berkat rahmat dan Karunianya, Serta Shalawat Beriringan salam kepada junjungan besar umat manusia Nabi Muhammad SAW, Yang telah membawa sinar dan ilmu pengetahuan kepada umat manusia. Alhamdulillah akhirnya penulis dapat menyelesaikan proposal penelitian ini dengan berjudul : Pengaruh Promosi dan harga terhadap loyalitas pelanggan pada produk max malino (studi kasus kelurahan tugu kecamatan cimanggis depok).

Dalam usaha menyelesaikan Proposal penelitian ini, penulis menyadari sepenuhnya akan keterbatasan waktu dan pengetahuan sehingga tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak tidaklah mungkin berhasil dengan baik. Oleh karena itu dalam kesempatan ini, Perkenankan penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya Kepada:

1. Orang tua yang telah memberikan do'a dan dukungan terbaik dalam segala situasi selama persiapan hingga selesainya Proposal Penelitian ini.
2. Bapak Mildy Rifai, SE selaku Ketua Yayasan Nusa Jaya Depok yang telah berusaha untuk selalu mengembangkan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI ini dengan baik.
3. Bapak Prof. Dr. Abdul Hamid, M.S selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang telah mengelola kampus dengan cukup baik.
4. Bapak Drs. Henky Hendrawan. MM selaku Ketua Jurusan Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang terus berusaha untuk memajukan Prodi ini hingga kini telah mendapatkan Akreditasi B.
5. Bapak Mei Iswandi, SE., MM selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah dengan sabar bersedia membimbing dan mengarahkan penulis dari awal hingga penulis selesai menyusun proposal penelitian ini.
6. Seluruh Bapak dan Ibu dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI khususnya Jurusan Manajemen yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang

telah dengan penuh ketekunan dan dedikasi yang tinggi mengajar penulis hingga penulis bisa dengan lancar mengerjakan proposal penelitian ini.

7. Para sahabat peneliti Fikri Efendi, Adhil Ramadhan Tjokroparikesit, Umar Abdul Aziz, serta Seluruh teman-teman seperjuangan Skripsi yang telah saling mendukung satu sama lain.
8. Terimakasih kepada seluruh pengisi kuisioner yang telah menyempatkan waktunya.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa proposal penelitian ini masih banyak memerlukan penyempurnaan. Oleh sebab itu penulis selalu mengharapkan saran dan kritik dari para pembaca semuanya. Harapannya, di masa yang akan datang nanti penulis mampu menulis dengan lebih baik lagi. Akhir kata sekali lagi penulis mengucapkan terima kasih yang tidak terhingga dan semoga kita semua selalu diberikan kesuksesan. Aamiin

Depok, 9 Juli 2025

Penulis,

KHOIRUL ANAM

61201021008660

DAFTAR ISI

LEMBAR JUDUL.....	i
PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN	ii
LEMBAR SIDANG	iii
PERNYATAAN	iv
Abstrak	v
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I	1
PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	2
1.3 Batasan Masalah	3
1.4 Rumusan Masalah	3
1.5 Tujuan Penelitian	4
1.6 Manfaat Penelitian	4
1.7 Sistematika Penulisan	4
BAB II.....	6
KAJIAN PUSTAKA	6
2.1 Landasan Teori	6
2.1.1 Pengertian Manajemen Pemasaran	6
2.1.2 Promosi	7
2.1.3 Harga	8
2.1.4 Loyalitas pelanggan	9
2.2 Penelitian Terdahulu	10
2.3 Kerangka Konseptual	15
2.4 Hipotesis	16
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	17

3.1 Waktu Penelitian	17
3.2 Jenis Penelitian	18
3.3 Populasi dan Sampel	18
3.3.1 Populasi	18
3.3.2 Sampel	18
3.4 Teknik Pengumpulan Data	20
3.5 Devinisi Operasional Variabel	20
3.5.1 Variabel bebas	20
3.5.2 Variabel Terikat	22
3.6 Teknik Analisis Data	24
3.6.1 Skala dan Angka Penafsiran	24
3.6.2 Persamaan Regresi Linier Berganda	26
3.6.3 Uji Kualitas Data	27
3.6.4 Uji Asumsi Klasik	29
3.6.5 Uji Hipotesis	31
BAB IV	34
HASIL DAN PEMBAHASAN	34
4.1 Hasil Penelitian	34
4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan	34
4.1.2 Karakteristik Responden	35
4.1.3 Hasil Uji Kualitas Data	36
4.1.4 Hasil Uji Asumsi Klasik	41
4.1.6 Hasil Uji Hipotesis	46
4.2 Pembahasan	50
BAB V	52
SIMPULAN DAN SARAN	52
5.1 Simpulan	52
5.2 Saran	52
DAFTAR PUSTAKA	54
LAMPIRAN KUESIONER	57

DAFTAR TABEL

4.1. Karakteristik Responden.....	35
4.2. Hasil Uji Validitas Variabel Promosi	37
4.3. Hasil Uji Validitas Variabel Harga.....	37
4.4. Hasil Uji Validitas Variabel Loyalitas Pelanggan	38
4.5. Hasil Uji Reliabilitas	39
4.6. Hasil Uji Multikolinieritas	43
4.7. Hasil Uji Regresi Berganda	43
4.8. Hasil Uji t (Uji Parsial).....	44
4.9. Hasil Uji F	45
4.10. Koefisien Determinasi	46

DAFTAR GAMBAR

4.1. Hasil Uji Normalitas.....	42
4.2. Hasil Uji Normalitas.....	43
4.3. Hasil Uji Heteroskedastisitas	44

Lampiran 1. Surat Keterangan Penelitian.....	56
Lampiran 2. Kuesioner Penelitian.....	57
Lampiran 3. Tabulasi Data.....	59
Lampiran 4. Hasil Output SPSS.....	63
Lampiran 5. Kartu Bimbingan.....	94
Lampiran 6. Daftar Riwayat Hidup.....	95
Lampiran 7. Tabel R,F dan T.....	96

