

**PENGARUH GIVEAWAY, KEMASAN PRODUK DAN KUALITAS
PELAYANAN TERHADAP DAYA TARIK BELI KONSUMEN**
**(STUDI KASUS PADA KOPI CHUSEYO CABANG KENJERAN
SURABAYA)**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas Akademik

dan Memenuhi Syarat mencapai Gelar Strata-1

Program Studi Administrasi Bisnis



Oleh:

Agung Kurniawan

1121700093

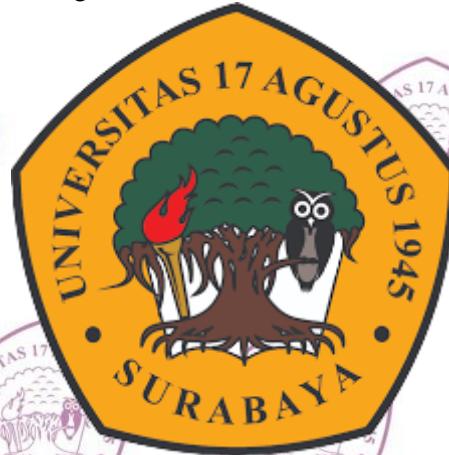
PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA

2021

**PENGARUH GIVEAWAY, KEMASAN PRODUK DAN KUALITAS
PELAYANAN TERHADAP DAYA TARIK BELI KONSUMEN
(STUDI KASUS PADA KOPI CHUSEYO CABANG KENJERAN
SURABAYA)**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas Akademik
dan Memenuhi Syarat mencapai Gelar Strata-1
Program Studi Administrasi Bisnis



Oleh:

Agung Kurniawan

1121700093

PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA

2021

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

**Nama : Agung Kurniawan
NPM : 1121700093**

**Judul : Pengaruh Giveaway, Kemasan Produk Dan Kualitas
Pelayanan Terhadap Daya Tarik Beli Konsumen**

(Studi Kasus Pada Kopi Chuseyo Cabang Kenjeran Surabaya)

Surabaya, 17 Januari 2022

**Mengetahui
a.n. Dekan**

**Wakil Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya**

Drs. Agung Pudjianto, MM

**Disetujui oleh
Dosen Pembimbing**

Dra. Sri Andayani, MM

TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

Dipertahankan di depan sidang pengaji Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik,
Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, dan diterima untuk memenuhi syarat guna memperoleh
Gelar Sarjana pada tanggal:

Dewan Pengaji :

1. Dra. Sri Andayani, MM
Ketua

2. Dr. IGN. Anom Maruta, MM
Anggota

3. Dra. Diana Juni Mulyati, MM
Anggota

Mengesahkan

a.n. Dekan,
Wakil Dekan

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Drs. Agung Pudjianto, M.M.

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah,

Nama : Agung Kurniawan

Npm : 1121700093

Prodi : Administrasi Bisnis

Judul : Pengaruh Giveaway Sebagai Media Promosi, Kemasan Produk, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Daya Tarik Beli Konsumen (Studi Kasus Pada Kopi Chuseyo Kenjeran)

Menyatakan :

1. Bahwa Skripsi yang saya buat adalah benar-benar karya ilmiah saya sendiri dan atas bimbingan dari dosen, bukan hasil plagiat dari karya ilmiah orang lain yang telah dipublikasikan dan / atau karya ilmiah orang lain yang digunakan untuk memperoleh gelar akademik tertentu.
2. Bahwa jika saya mengambil, mengutip atau menulis sebagian dari karya ilmiah orang lain tersebut akan mencantumkan sumber dan mencantumkan dalam daftar pustaka.
3. Apabila di kemudian hari ternyata Skripsi saya terbukti sebagian atau seluruhnya sebagai plagiat dari karya ilmiah orang lain tanpa menyebutkan sumbernya dan tidak mencantumkan dalam daftar pustaka, maka saya bersedia menerima sanksi terberat pencabutan gelar akademik yang saya peroleh.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sungguh-sungguh dan atas kesadaran yang sesadar-sadarnya.

Surabaya, 30 Desember 2021

Yang membuat Pernyataan





UNIVERSITAS
17 AGUSTUS 1945
SURABAYA

BADAN PERPUSTAKAAN
JI. SEMOLOWARU 45 SURABAYA
TELP. 031 593 1800 (Ext. 311)
e-mail : perpus@untag-sby.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai Civitas Akademik Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Agung Kurniawan
NBI/ NPM : 1121700093
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi : Administrasi Bisnis
Jenis Karya : Skripsi/ Tesis/ Disertasi/ Laporan Penelitian/Praktek*

Demi perkembangan ilmu pengetahuan, saya menyetujui untuk memberikan kepada Badan Perpustakaan Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya **Hak Bebas Royalti Nonekslusif (Nonexclusive Royalty-Free Right)**, atas karya saya yang berjudul:
Pengaruh Giveaway, Kemason Produk dan Kualitas Pelayanan Terhadap Daya Tarik Beli Konsumen (Studi Kasus Pada Kopi Chuseyo Cabang Kenjeran)

Dengan **Hak Bebas Royalti Nonekslusif (Nonexclusive Royalty - Free Right)**, Badan Perpustakaan Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya berhak menyimpan, mengalihkan media atau memformatkan, mengolah dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, mempublikasikan karya ilmiah saya selama tetap tercantum

Dibuat di : Universitas 17 Agustus 1945
Pada tanggal : 30 Desember 2021

Yang Menyatakan,



METERAI TEMPAL
240DAJX638105102
(...Agung...Kurniawan....)

*Coret yang tidak perlu

ABSTRAK

Perkembangan usaha di Indonesia semakin pesat dan meningkat, dibuktikan dengan adanya banyak perusahaan yang berkecimpung dibidang restoran atau café seperti bisnis kedai kopi Chuseyo yang mengangkat tema Korea. Dalam hal ini wirausahawan harus mampu berpikir kreatif tentang bagaimana menjadikan bisnisnya berbeda dari yang lain seperti mengadakan giveaway, giveaway sendiri bisa dikatakan masuk kategori promosi dimana kegiatan giveaway adalah membagikan hadiah dengan syarat-syarat tertentu selain itu bisa juga dari segi kemasan yang menarik sehingga dapat disukai pelanggan. Hal lain yang perlu diperhatikan oleh seorang wirausahawan adalah Kualitas Pelayanan dimana Kualitas Pelayanan ini sangat berpengaruh terhadap daya tarik pelanggan, apabila Kualitas Pelayanan dari sebuah tempat bagus maka konsumen akan menjadi setia dan loyal.

Peneliti menggunakan metode kuantitatif dengan penelitian survei menggunakan kuisioner sebagai instrumennya. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh konsumen dari kedai kopi Chuseyo Surabaya Kenjeran. Sampel penelitian ini menggunakan metode non- probability (pengambilan sampel secara tidak acak) dengan menggunakan teknik pengambilan sampel berjumlah 100 responden. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis regresi berganda.

Hasil penelitian ini menunjukan bahwa semua variabel independen yaitu Giveaway, Kemasan Produk dan Kualitas Pelayanan mempunyai pengaruh positif terhadap variabel dependen yaitu Daya Tarik Beli Konsumen.

Kata Kunci: Giveaway, Kemasan Produk, Kualitas Pelayanan dan Daya Tarik Beli

ABSTRACT

Business development in Indonesia is growing rapidly and increasing, as evidenced by the presence of many companies working in the restaurant or café business, such as the Chuseyo coffee shop business with a Korean theme. In this case, the entrepreneur must be able to think creatively about how to make his business different from others, such as holding a giveaway, the giveaway itself can be said to be in the promotional category where the giveaway activity is to distribute prizes with certain conditions besides that it can also be in terms of attractive packaging so that it can be liked. customer. Another thing that needs to be considered by an entrepreneur is the Quality of Service where the Quality of Service is very influential on the attractiveness of customers, if the Service Quality is from a good place, the consumers will be loyal and loyal.

Researchers used quantitative methods with survey research using questionnaires as the instrument. The population in this study were all consumers from the Chuseyo coffee shop, Surabaya Kenjeran. The sample of this study used a non-probability method (non-random sampling) using a sampling technique of 100 respondents. The data analysis technique used is multiple regression analysis.

The results of this study indicate that all independent variables, namely Giveaway, Product Packaging and Service Quality have a positive influence on the dependent variable, namely Consumer Buying Attractiveness.

Keywords: Giveaway, Product Packaging, Service Quality and Buying Attractiveness

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji syukur kehadirat Allah SWT. Dzat yang Maha Kuasa atas segala sesuatu. Hanya karena Kuasa dan curahan kasihNya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “**Pengaruh Giveaway, Kemasan Produk Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Daya Tarik Beli Konsumen (Studi Kasus Pada Kopi Chuseyo Cabang Kenjeran Surabaya)**” Tak lupa sholawat dan salam penulis sanjungkan kepada baginda Rasulullah SAW yang telah meletakkan kerangka peradapan kholiru ummah serta menerangi perjalanan hanif manusia.

Penulisan skripsi ini dimaksudkan untuk melengkapi persyaratan memperoleh gelar Sarjana Strata-1 Program studi Administrasi Bisnis pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya. Dengan tersusunnya skripsi ini, penulis menyampaikan banyak terimakasih yang setinggi-tingginya kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, diantaranya:

1. Allah SWT yang telah memberikan Kesehatan, kelancaran serta kemudahan.
2. Kedua orang tua yang saya cintai serta keluarga penulis yang senantiasa selalu mengiringi doa-doa kepada Allah SWT dan dorongan semangat yang terus diberikan kepada penulis.
3. Ibu Dra. Sri Andayani, MM selaku pembimbing pertama serta Ibu Dr. Rachmawati Novaria, MM selaku pembimbing kedua yang selalu meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan bimbingan kepada saya.
4. Untuk teman-teman Administrasi Bisnis Angkatan 2017 yang telah menjalani studi ini Bersama-sama serta kepada para dosen yang telah mengajarkan mata kuliah kepada kami.
5. Para responden yang telah meluangkan waktunya untuk mengisi kuesioner penulis.

Semoga Allah membala semua kebaikan yang telah Bapak, Ibu serta saudara berikan kepada penulis. Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini jauh dari sempurna semoga Allah memberikan balasan kebaikan kepada semua pihak.

Surabaya, 10 Januari 2022

Agung Kurniawan

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	iii
LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI	iv
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Tujuan Penelitian	2
1.4 Manfaat Penelitian	2
1.5 Sistematika Penelitian.....	3
BAB II KAJIAN PUSTAKA	5
2.1 Penelitian Terdahulu	5
2.1 Kerangka Dasar Teori.....	11
2.2.1 Pemasaran	12
2.2.1.1 Konsep Pemasaran	12

2.2.1.2 Bauran Pemasaran	13
2.2.1.3 Giveaway	15
2.2.2 Kemasan Produk	17
2.2.2.1 Definisi Kemasan Produk	17
2.2.3 Kualitas Pelayanan	19
2.2.3.1 Definisi Kualitas Pelayanan	19
2.2.4 Daya Tarik Beli Konsumen	21
2.2.4.1 Definisi	21
2.2.4.2 Minat Beli	22
2.2.4.2.1 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi MinatBeli	23
2.3 Kerangka Pemikiran	26
2.4 Hipotesis	27
2.5 Konseptualisasi	27
2.5.1 Definisi Konsep	27
2.5.1.1 Variabel Bebas (Independent Variable)	27
2.5.1.2 Variabel Terkait (Dependent Variable)	27
2.6 Definisi Operasional	28
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	30
3.1 Rancangan Penelitian	30
3.2 Populasi dan Sampel	30

3.3 Teknik Pengumpulan Data	31
3.4 Instrumen Penelitian	31
3.5 Teknis Analisis Data	36
3.5.1 Uji Validitas	36
3.5.2 Uji Realibilitas	37
3.5.3 Uji T	37
3.5.4 Uji F	38
3.5.5 Uji Determinasi (R^2)	38
BAB IV PENYAJIAN DATA, ANALISIS DAN PEMBAHASAN	39
4.1 Penyajian Data	39
4.2 Uji Validitas dan Realibilitas	43
4.2.1 Uji Validitas	43
4.2.2 Uji Realibilitas	43
4.3 Hasil Tabulasi Data	45
4.4 Rekapitulasi Hasil Penelitian	61
4.5 Analisis Hasil Penelitian	63
4.6 Pengujian Hipotesis	64
4.8 Pembahasan	66
BAB V PENUTUP	69
5.1 Kesimpulan	69

5.2 Saran	70
DAFTAR PUSTAKA	71
LAMPIRAN-LAMPIRAN	72

DAFTAR TABEL

2.1 Penelitian Terdahulu	5
3.4 Kisi-kisi Instrumen.....	32
4.1 Responden Jenis Kelamin.....	41
4.2 Responden Usia	41
4.3 Responden Pekerjaan.....	42
4.4 Responden Pendapatan	42
4.5 Uji Validitas.....	44
4.6 Hasil Reliabilitas	45
4.7 Hasil Tabulasi Giveaway	45
4.8 Hasil Tabulasi Kemasan	49
4.9 Hasil Tabulasi Kualitas Pelayanan	53
4.10 Hasil Tabulasi Daya Tarik Beli	57
4.11 Rekapitulasi Giveaway	61
4.12 Rekapitulasi Kemasan Produk.....	61
4.13 Rekapitulasi Kualitas Pelayanan	62.
4.14 Rekapitulasi Daya Tarik Beli	62
4.15 Hasil Uji Regresi Linier Berganda	63
4.16 Output SPSS Coefficients.....	64
4.17 Output SPSS Anova	65
4.18 Output SPSS Model Summary	66

DAFTAR GAMBAR

2.3 Kerangka Pemikiran	26
------------------------------	----