

**PENGARUH SIKAP KONSUMEN TERHADAP PROGRAM DISKON
PADA NIAT PEMBELIAN DENGAN SIKAP KONSUMEN TERHADAP
SYARAT DAN KETENTUAN SEBAGAI VARIABEL MODERASI**

Oleh:

FEBIEANIE TANUWIJAYA

NIM: 212012022

KERTAS KERJA

**Diajukan kepada Fakultas Ekonomika dan Bisnis
Guna Memenuhi Sebagian dari
Persyaratan – persyaratan untuk Mencapai
Gelara Sarjana Ekonomi**

FAKULTAS : EKONOMIKA DAN BISNIS

PROGRAM STUDI : MANAJEMEN



**FAKULTAS EKONOMIKA DAN BISNIS
UNIVERSITAS KRISTEN SATYA WACANA
SALATIGA**

2016



PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Febieanie Tanuwijaya
NIM : 212012022 Email : febieanie@gmail.com
Fakultas : Ekonomika dan Bisnis Program Studi : Manajemen
Judul tugas akhir : Pengaruh Sikap Konsumen terhadap Program Diskon pada Niat Pembelian dengan Sikap Konsumen terhadap Syarat dan Ketentuan sebagai Variabel Moderasi
Pembimbing : Yenny Purwati, SE, MBA.

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Hasil karya yang saya serahkan ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar kesarjanaan baik di Universitas Kristen Satya Wacana maupun di institusi pendidikan lainnya.
2. Hasil karya saya ini bukan saduran/terjemahan melainkan merupakan gagasan, rumusan, dan hasil pelaksanaan penelitian/implementasi saya sendiri, tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan pembimbing akademik dan narasumber penelitian.
3. Hasil karya saya ini merupakan hasil revisi terakhir setelah diujikan yang telah diketahui dan disetujui oleh pembimbing.
4. Dalam karya saya ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali yang digunakan sebagai acuan dalam naskah dengan menyebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya. Apabila di kemudian hari terbukti ada penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya saya ini, serta sanksi lain yang sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Universitas Kristen Satya Wacana.

Salatiga, 30 Maret 2016



nama terang mahasiswa
Febieanie Tanuwijaya



PERNYATAAN PERSETUJUAN AKSES

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Febieanie Tanuwijaya
NIM : 212012022 Email : febieanie@gmail.com
Fakultas : Ekonomika dan Bisnis Program Studi : Manajemen
Judul tugas akhir : Pengaruh Sikap Konsumen terhadap Program Diskon pada Niat Pembelian dengan Sikap Konsumen terhadap Syarat dan Ketentuan sebagai Variabel Moderasi

Dengan ini saya menyerahkan hak *non-eksklusif** kepada Perpustakaan Universitas – Universitas Kristen Satya Wacana untuk menyimpan, mengatur akses serta melakukan pengelolaan terhadap karya saya ini dengan mengacu pada ketentuan akses tugas akhir elektronik sebagai berikut (beri tanda pada kotak yang sesuai):

- a. Saya mengizinkan karya tersebut diunggah ke dalam aplikasi Repositori Perpustakaan Universitas, dan/atau portal GARUDA
- b. Saya tidak mengizinkan karya tersebut diunggah ke dalam aplikasi Repositori Perpustakaan Universitas, dan/atau portal GARUDA**

* Hak yang tidak terbatasnya bagi satu pihak saja. Pengajar, peneliti, dan mahasiswa yang menyerahkan hak non-eksklusif kepada Repositori Perpustakaan Universitas saat mengumpulkan hasil karya mereka masih memiliki hak copyright atas karya tersebut.
** Hanya akan menampilkan halaman judul dan abstrak. Pilihan ini harus dilampiri dengan penjelasan/ alasan tertulis dari pembimbing TA dan diketahui oleh pimpinan fakultas (dekan/kaprodi).

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Salatiga, 18 April 2016

Febieanie Tanuwijaya

Tanda tangan & nama terang mahasiswa

Mengetahui,
1956

Yenny Purwati, SE, MBA

Tanda tangan & nama terang pembimbing I

Tanda tangan & nama terang pembimbing II

**PENGARUH SIKAP KONSUMEN TERHADAP PROGRAM DISKON
PADA NIAT PEMBELIAN DENGAN SIKAP KONSUMEN TERHADAP
SYARAT DAN KETENTUAN SEBAGAI VARIABEL MODERASI**

Oleh:

FEBIEANIE TANUWIJAYA

NIM: 212012022

SKRIPSI

**Diajukan kepada Fakultas Ekonomika dan Bisnis
Guna Memenuhi Sebagian dari
Persyaratan – persyaratan untuk Mencapai
Gelar Sarjana Ekonomi**

FAKULTAS : EKONOMIKA DAN BISNIS

PROGRAM STUDI : MANAJEMEN

Disetujui Oleh:



Yenny Purwati, SE, MBA.

Pembimbing

**FAKULTAS EKONOMIKA DAN BISNIS
UNIVERSITAS KRISTEN SATYA WACANA
SALATIGA**

2016



FAKULTAS EKONOMIKA DAN BISNIS
UNIVERSITAS KRISTEN SATYA WACANA
Jalan Diponegoro 52 – 60
Telp. (0298) 321212, 311881
Telex 322364 ukswsa ia
Salatiga 50711 – Indonesia
Fax. (0298) -3 21433

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Febieanie Tanuwijaya
NIM : 212012022
Program Studi : Manajemen
Fakultas Ekonomika dan Bisnis
Universitas Kristen Satya Wacana
Salatiga.

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi,

Judul : Pengaruh Sikap Konsumen terhadap Program Diskon pada Niat Pembelian
dengan Sikap Konsumen terhadap Syarat dan Ketentuan sebagai Variabel
Moderasi

Pembimbing : Yenny Purwati, SE., MBA

Tanggal di uji : 30 Maret 2016

Adalah benar-benar hasil karya saya.

Didalam skripsi ini tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan atau gagasan orang lain yang saya ambil dengan cara menyalin atau meniru dalam bentuk rangkaian kalimat atau symbol yang saya aku seolah-olah sebagai tulisan saya sendiri tanpa memberikan pengakuan pada penulis aslinya.

Apabila kemudian terbukti bahwa saya ternyata melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah-olah hasil pemikiran saya sendiri, saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan yang berlaku di Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Kristen Satya Wacana Salatiga, termasuk pencabutan gelar kesarjanaan yang telah saya peroleh.

Salatiga, 30 Maret 2016

Yang memberi pernyataan,



Febieanie Tanuwijaya

ABSTRACT

Increased competition in this modern retail industry day, made the business people should be careful in doing their business. Getting new customers and retaining existing customers were the needs of every businessperson. Various kinds of marketing strategies were applied by businessperson that could fulfill every wish of businessperson. The most commonly strategy found was to lower the price or discount program. The discount program could attract consumer purchase intentions. But lately, the discount program associated with the terms and conditions. If the terms and conditions demanded too much, would the discount program still be effective? Were the terms and conditions moderate the discount program itself?

Therefore, this study aimed to determine whether consumer attitudes towards the terms and conditions moderate with the affect of consumer attitudes towards the discount program on consumer purchase intentions in Matahari department store or not. This study took the 200 respondents and used non-probability sampling methods, with purposive sampling techniques. Data analysis techniques used interaction regression. The result of this study indicate that consumer attitudes toward the program discount on purchase intentions are not moderated by consumer attitudes toward these terms and conditions.

Keywords: consumer attitudes, discount programs, terms and conditions, purchase intentions

SARIPATI

Semakin ketatnya persaingan industri retail modern sekarang ini, menjadikan para pelaku bisnis harus cermat dalam menjalankan bisnisnya. Mendapatkan pelanggan baru dan dapat mempertahankan pelanggan lama merupakan keinginan dari para pelaku bisnis. Berbagai macam strategi pemasaran diterapkan oleh pelaku bisnis agar dapat mewujudkan setiap keinginan para pelaku bisnis. Strategi yang paling sering dijumpai adalah strategi penurunan harga atau program diskon. Dengan adanya program diskon dapat menarik niat pembelian konsumen. Namun belakangan ini program diskon yang diterapkan dikaitkan dengan syarat dan ketentuan. Jika syarat dan ketentuan yang diberikan terlalu banyak akankah program diskon tersebut tetap efektif? Apakah syarat dan ketentuan memoderasi program diskon itu sendiri?

Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah sikap konsumen terhadap syarat dan ketentuan memoderasi pengaruh sikap konsumen terhadap program diskon pada niat pembelian konsumen di Matahari *department store* atau tidak. Penelitian ini mengambil 200 responden dan menggunakan metode *non probability sampling* dengan teknik *purposive sampling*. Sedangkan teknik analisis data yang digunakan adalah regresi interaksi. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa sikap konsumen terhadap program diskon pada niat pembelian tidak dimoderasi oleh sikap konsumen terhadap syarat dan ketentuan.

Kata kunci: sikap konsumen, program diskon, syarat dan ketentuan, niat pembelian