DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN …… i

SURAT PERNYATAAN ……... ii

MOTTO …… iii

ABSTRAK …… iv

ABSTRACT ……. v

KATA PENGANTAR……..... vi

DAFTAR ISI…….....……... ix

DAFTAR TABEL ……..……...…….…….…..... xiv

DAFTAR GAMBAR …….…….... xv

DAFTAR DIAGRAM ……..…….. xvi

DAFTAR LAMPIRAN xix

BAB I PENDAHULUAN……...……...……. 1

1.1 Latar belakang ……..……...….. 1

1.2 Identifikasi dan rumusan masalah …..……..….... 5

1.2.1 Identifikasi Masalah ……..……..…… 5

1.2.2 Rumusan masalah ……..……..…..... 7

1.3 Maksud dan Tujuan

1.3.1 Maksud penelitian …….……..…….... 7

1.3.2 Tujuan penelitian …….…….…..…….. 8

1.4 Kegunaan penelitian

1.4.1 Kegunaan praktis …….……..……..…. 8

1.4.2 Kegunaan akademis…….……..…..……... 9

1.5 Lokasi dan Waktu penelitian ……..……...….. 10

BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS….. 11

2.1 Kajian Pustaka……...…… 11

2.1.1. *Retail*……..……..... 11

2.1.1.1 Pengertian *Retail*…….……... 11

2.1.1.2 Karakteristik Bisnis *Retail*……....…... 12

2.1.1.3 Tipe Bisnis *Retail*……...…….. 13

2.1.2 Promosi ……..... 15

2.1.2.1 Pengertian Promosi…….……..... 15

2.1.2.2 Bauran Promosi……..… 16

2.1.3 Promosi Penjualan (*Sales Promotion*)…..... 17

2.1.3.1 Pengertian Promosi Penjualan *(Sales Promotion)*……..... 17

2.1.3.2 Alat-alat Promosi penjualan…….…. 18

2.1.3.3 Tujuan *Sales Promotion*…….….... 20

2.1.3 *Discount* (Potongan Harga) ……...…..… 21

2.1.3.1 Pengertian *Discount* (Potongan Harga)……...……..... 21

2.1.3.2 Jenis-Jenis *Discount* (Potongan Harga) ……..…… 22

2.1.3.3 Tujuan Pemberian Potongan Harga……...…….. 25

2.1.4 Perilaku Konsumen…… 25

2.1.4.1 Pengertian Perilaku Konsumen……...……..…….….... 24

2.1.4.2 Macam – Macam Situasi Pembelian ……...……... 27

2.1.4.3 Tiga Perspektif Riset Perilaku Konsumen ……...……..… 28

2.1.5 Pembelian Impulsif ……... 30

2.1.5.1 Pengertian Pembelian Impulsif ……....…..... 29

2.1.5.2 Empat jenis kategori Pembelian Impulsif ……...……..... 32

2.1.5.3 Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Pembelian Impulsif 33

2.1.6 Hubungan *Discount* (Potongan Harga) terhadap Pembelian Impulsif. 38

2.2 Kerangka Pemikiran dan Hipotesis ……...……... 38
2.2.1 Kerangka Pemikiran ……...…….…... 38
2.2.2 Hipotesis ……..…... 47

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN ……..… 48
3.1 Objek Penelitian ……..... 48
3.2 Metode Penelitian …….……... 49
3.2.1 Desain Penelitian ……..….…..... 50
3.2.2 Operasional Variabel ……..…..... 53
3.2.3 Metode Penarikan Sampel …….…..… 56
3.2.3.1 Populasi …….……..… 56
3.2.3.2 Sampel……..……... 56
3.2.4 Jenis dan Metode Pengumpulan Data ……..…..... 58
3.2.4.1 Jenis Data ……..……. 58
3.2.4.2 Metode Pengumpulan Data ……..……. 59
3.2.5 Metode Analisis dan Perancangan Hipotesis ……..…….... 60
3.2.5.1 Metode Analisis ……..…….. 60
3.2.5.1.1 Uji Validitas *(Test of Validity)*……... 63
3.2.5.1.1.1 Hasil Uji Validitas …….…..… 65
3.2.5.1.2 Uji Reliabilitas ……..... 68
3.2.5.1.2.1 Hasil Uji Reliabilitas ……..….. 69
3.2.5.1.3 Analisis Deskriptif …….……..... 72
3.2.5.1.4 Analisis Kuantitatif…….……... 74
3.2.5.1.4.1 Analisis Regresi Linier Sederhana... 73
3.2.5.1.4.2 Analisis Korelasi *Product Moment*.. 75
3.2.5.1.4.2 Analisis Koefisien Determinasi…. 76
3.2.5.2 Uji Hipotesis ……..…..…… 78

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN PENELITIAN

4.1 Hasil Penelitian ……..……..….... 80

4.1.1 Sejarah PT Ramayana Lestari Sentosa, Tbk …….…..…….…..… 80

4.1.1.1 Sejarah singkat PT Ramayana Lestari Sentosa, Tbk…..… 80

4.1.1.2 Sejarah Singkat Ramayana *Department Store* Bandung... 83

4.1.1.3 Visi dan Misi PT Ramayana Lestari Sentosa, Tbk…..… 83

4.1.2 Struktur Organisasi Perusahaan ……..... 84

4.1.2.1 Struktur Organisasi PT Ramayana Lestari Sentosa, Tbk…. 85

4.1.2.2 Struktur Organisasi Ramayana *Department Store* Bandung 86

4.1.3 *Job Description* ……..…… 88

4.1.3.1 Deskripsi Jabatan PT Ramayana Lestari Sentosa, Tbk…… 88

4.1.3.2 Deskripsi Jabatan Ramayana *Department Store* Bandung 89

4.1.4 Aspek Perusahaan …….. 90

4.1.4.1 Aktivitas Perusahaan ……... 90

4.1.4.2 Pelaksanaan Manajemen Perusahaan …..…..…… 92

4.1.4.2.1 Jumlah Karyawan …….……..…. 92

4.1.4.2.2 Jam kerja karyawan ……. 92

4.1.4.2.3 Macam Macam Fasilitas yang Diberikan……. 93

4.1.4.2.4 Cara pengembangan tenaga kerja ……..….. 93

4.2 Pembahasan penelitian …….…… 94

4.2.1 Pelaksanaan *Discount* (Potongan Harga) Ramayana *Departement Store* – PT Ramayana Lestari Sentosa, Tbk. Bandung…..…… 94

4.2.1.1 Penetapan Kebijakan *Discount* (Potongan Harga) ……... 94

4.2.1.2 Jenis Kebijakan *Discount* (Potongan Harga)
PT Ramayana Lestari Sentosa, Tbk. Bandung ……..…….. 95

4.2.1.3 Alat Informasi *Discount* ……..…. 96

4.2.1.4 Tujuan Kebijakan *Discount* (Potongan Harga)…….….. 98

4.2.2 Karakteristik Responden …… 99

4.2.3 *Discount* (Potongan Harga) ……..….. 106
4.2.4 Pembelian Impulsif ……..... 118
4.3 Pengaruh *Discount* (Potongan Harga) terhadap Pembelian Impulsif…. 148
4.3.1 Analisis Regresi ……..… 148
4.3.2 Analisis Korelasi ……...… 151
4.3.3 Analisis Koefisien Determinasi ……. 152
4.4 Uji Hipotesis……..…… 153

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN
5.1 Kesimpulan ……. 155
5.2 Saran …….…….. 156

DAFTAR PUSTAKA ……..…….. 158

LAMPIRAN – LAMPIRAN