

**PENGARUH *DIRECT SELLING*, HARGA, DAN VARIAN MENU
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA
KONSUMEN KEDAI JUPE DI SIDOARJO**

SKRIPSI



Oleh :

SYIFANI NUR AMALIA

NPM. 22042010009

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI, SAINS, DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL " VETERAN " JAWA TIMUR
FAKULTAS ILMU SOSIAL, BUDAYA , DAN POLITIK
PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS**

SURABAYA

2026

**PENGARUH *DIRECT SELLING*, HARGA, DAN VARIAN MENU
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA
KONSUMEN KEDAI JUPE DI SIDOARJO**

SKRIPSI



Oleh:
SYIFANI NUR AMALIA

NPM. 22042010009

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI, SAINS, DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAWA TIMUR
FAKULTAS ILMU SOSIAL, BUDAYA, DAN POLITIK
PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS
SURABAYA**

2026

LEMBAR PERSETUJUAN


**PENGARUH *DIRECT SELLING*, HARGA, DAN VARIAN MENU
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA KONSUMEN
KEDAI JUPE DI SIDOARJO**

Disusun Oleh:

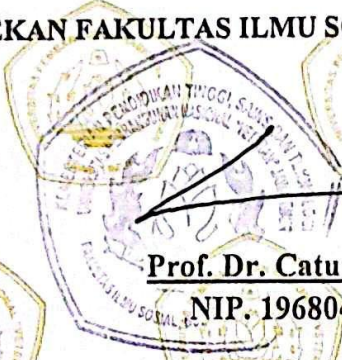
SYIFANI NUR AMALIA
NPM. 2204201009

Telah disetujui untuk mengikuti Ujian Skripsi

Menyetujui,
DOSEN PEMBIMBING


Dra. Sti Ning Farida, M.Si
NIP. 196407291990032001

Mengetahui,
DEKAN FAKULTAS ILMU SOSIAL, BUDAYA DAN POLITIK


Prof. Dr. Catur Suratnoaji, M.Si
NIP. 196804182021211006

LEMBAR PENGESAHAN

**PENGARUH *DIRECT SELLING*, HARGA, DAN VARIAN MENU TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA KONSUMEN
KEDAI JUPE DI SIDOARJO**

Disusun Oleh:

SYIFANI NUR AMALIA
NPM. 22042010009

Telah dipertahankan dihadapan dan diterima oleh Tim Penguji Skripsi
Jurusan Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial, Budaya, dan Politik
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur
Pada Tanggal 22 Mei 2026


Menyetujui,

PEMBIMBING UTAMA


TIM PENGUJI

1. Ketua



Dra. Siti Ning Farida, M.Si
NIP. 196407291990032001


Dra. Ety Dwi Susanti, M.Si
NIP. 196805011994032001

2. Sekretaris


Indah Respati Kusumasari, S.Sos., M.Si
NIP. 198604172020122007

3. Anggota


Dra. Siti Ning Farida, M.Si
NIP. 196407291990032001

Mengetahui,
DEKAN FAKULTAS ILMU SOSIAL, BUDAYA, DAN POLITIK



Prof. Dr. Catur Suratnoaji, M.Si
NIP. 196804182021211006

SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Syifani Nur Amalia
NPM : 22042010009
Program : Sarjana (S1)
Program Studi : Administrasi Bisnis
Fakultas : Ilmu Sosial, Budaya, dan Politik

Menyatakan bahwa dalam dokumen ilmiah ~~Tugas Akhir/Skripsi/Tesis/Disertasi~~* ini tidak terdapat bagian dari karya ilmiah lain yang telah diajukan untuk memperoleh gelar akademik di suatu lembaga Pendidikan Tinggi, dan juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang/lembaga lain, kecuali yang secara tertulis disitasi dalam dokumen ini dan disebutkan secara lengkap dalam daftar pustaka.

Dan saya menyatakan bahwa dokumen ilmiah ini bebas dari unsur-unsur plagiasi. Apabila dikemudian hari ditemukan indikasi plagiat pada ~~Skripsi/Tesis/Disertasi~~ ini, saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya tanpa ada paksaan dari siapapun juga dan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya

Surabaya, 22 Mei 2026
Yang membuat pernyataan



Syifani Nur Amalia
NPM. 22042010009

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan atas kehadiran Allah SWT, atas berkat rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Pengaruh *Direct Selling*, Harga, dan Varian Menu Terhadap Keputusan Pembelian pada Konsumen Kedai Jupe Di Sidoarjo”** sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial, Budaya, dan Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini, tidak akan berjalan lancar tanpa adanya dukungan dan bantuan dari berbagai pihak, maka penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada Ibu Dra. Siti Ning Farida, M.Si selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan dan membantu dalam penyusunan skripsi ini. Adapun pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Catur Suratnoaji, M.Si selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial, Budaya, dan Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
2. Bapak Dr. Acep Samsudin, S.Sos., M.M., M.A selaku Koordinator Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial, Budaya, dan Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
3. Bapak dan Ibu dosen Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial, Budaya, dan Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan dukungan kepada penulis.

4. Kedua orang tua (Bapak Mustofa Arif dan Ibu Umi Lailiyah) dan keluarga besar yang senantiasa mendoakan dan memberikan kasih sayang serta dukungan untuk kebutuhan penulis menyelesaikan studi.
5. Seluruh sahabat dan teman-teman Administrasi Bisnis penulis yang telah memberikan dukungan selama proses penyusunan skripsi ini.
6. Kepada diri saya sendiri, Syifani Nur Amalia. Terimakasih telah bertahan sampai titik ini dan tidak menyerah sesulit apapun rintangan dalam menyelesaikan masa perkuliahan ini. Saya berharap tetap rendah hati, terus tumbuh dan semangat dalam mencapai impian.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini banyak terdapat kekurangan. Untuk itu, kritik dan saran yang membangun dari semua pihak sangat di harapkan demi kesempurnaan skripsi ini. Dengan segala keterbatasan yang penulis miliki, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak dan khususnya bagi penulis.

Surabaya, 22 Mei 2026

Penulis

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
ABSTRAK	xii
<i>ABSTRACT</i>	xiii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	8
1.3 Tujuan Penelitian.....	9
1.4 Manfaat Penelitian.....	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	12
2.1 Penelitian Terdahulu	12
2.2 Landasan Teori	15
2.3 Hubungan Antar Variabel	40
2.4 Kerangka Berpikir	43
2.5 Hipotesis.....	44
BAB III METODE PENELITIAN	45
3.1 Jenis Penelitian	45
3.2 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel.....	45

3.2.1 Definisi Operasional	45
3.2.2 Pengukuran Variabel	52
3.3 Populasi, Sampel, dan Teknik Penarikan Sampel.....	53
3.3.1 Populasi.....	53
3.3.2 Sampel	53
3.3.3 Teknik Penarikan Sampel	55
3.4 Jenis, Sumber Data, dan Teknik Pengumpulan Data.....	55
3.4.1 Jenis Data.....	55
3.4.2 Sumber Data	56
3.4.3 Teknik Pengumpulan Data	56
3.5 Teknik Analisa Data.....	57
3.5.1 Uji Instrumen	57
3.5.2 Uji Asumsi Klasik.....	58
3.5.3 Analisis Regresi Linear Berganda.....	59
3.5.4 Uji Hipotesis	60
3.6 Waktu Penelitian.....	63
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	64
4.1 Hasil Penelitian dan Penyajian Data.....	64
4.1.1 Gambaran Umum Objek Penelitian.....	64
4.1.2 Deskripsi Hasil Penelitian.....	68
4.2 Analisis SPSS (Statistikal Package for the Social Sciens)	91
4.2.1 Uji Validitas dan Realibilitas	91
4.2.2 Uji Asumsi Klasik.....	93
4.2.3 Uji Regresi Linear Berganda	97
4.2.4 Uji Hipotesis	98

4.3. Pembahasan	104
4.3.1 Pengaruh <i>Direct Selling</i> , Harga, dan Varian Menu terhadap Keputusan Pembelian.....	104
4.3.2 Pengaruh <i>Direct Selling</i> terhadap Keputusan Pembelian	106
4.3.3 Pengaruh Harga terhadap Keputusan Pembelian.....	107
4.3.4 Pengaruh Varian Menu terhadap Keputusan Pembelian.....	108
BAB V PENUTUP	110
5.1 Kesimpulan.....	110
5.2 Saran	110
DAFTAR PUSTAKA.....	113
LAMPIRAN.....	118

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Rata-Rata Masyarakat Indonesia Konsumsi Masakan Pedas.....	3
Gambar 1. 2 Grafik Penyumbang PDB Terbesar di Indonesia	4
Gambar 2. 1 Kerangka Berpikir	43
Gambar 3. 1 Kurva Uji F.....	61
Gambar 3. 2 Kurva Uji t.....	62
Gambar 4. 1 Logo Kedai Jupe.....	67
Gambar 4. 2 Grafik Normal P–P Plot	94
Gambar 4. 3 Uji Scatterplot	96
Gambar 4. 4 Kurva Uji F.....	100
Gambar 4. 5 Kurva Uji-t X1	102
Gambar 4. 6 Kurva Uji-t X2	103
Gambar 4. 7 Kurva Uji-t X3	103

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Daftar Kompetitor Kedai Jupe	5
Tabel 3. 1 Definisi Operasional.....	46
Tabel 3. 2 Pengukuran Skala Likert	52
Tabel 3. 3 Jadwal Penelitian.....	63
Tabel 4. 1 Klasifikasi Berdasarkan Jenis Kelamin.....	68
Tabel 4. 2 Klasifikasi Berdasarkan Umur	69
Tabel 4. 3 Klasifikasi Berdasarkan Pekerjaan.....	70
Tabel 4. 4 Deskriptif Variabel Direct Selling (X1).....	71
Tabel 4. 5 Deskriptif Variabel Harga (X2)	76
Tabel 4. 6 Deskriptif Variabel Varian Menu (X3)	81
Tabel 4. 7 Deskriptif Variabel Keputusan Pembelian (Y).....	86
Tabel 4. 8 Hasil Uji Validitas	91
Tabel 4. 9 Hasil Uji Reliabilitas	93
Tabel 4. 10 Hasil Uji Normalitas Data	94
Tabel 4. 11 Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	95
Tabel 4. 12 Hasil Uji Multikolinearitas.....	96
Tabel 4. 13 Hasil Uji Regresi Linear Berganda	97
Tabel 4. 14 Hasil Uji F	99
Tabel 4. 15 Hasil Uji t	101
Tabel 4. 16 Uji Koefisien Determinasi.....	104

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian.....	118
Lampiran 2 Hasil Data Kuesioner (Tabulasi).....	122
Lampiran 3 Hasil Uji Output SPSS 29.....	137
Lampiran 4 Dokumentasi Penelitian.....	145

ABSTRAK

SYIFANI NUR AMALIA, PENGARUH *DIRECT SELLING*, HARGA, DAN VARIAN MENU TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA KONSUMEN KEDAI JUPE DI SIDOARJO

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh persaingan yang ketat di industri makanan, yang menuntut strategi pemasaran yang efektif terutama terkait *direct selling*, penetapan harga, dan varian menu dalam memengaruhi keputusan pembelian. Tujuan penelitian ini adalah menganalisis pengaruh ketiga variabel tersebut terhadap pelanggan Kedai Jupe di Sidoarjo. Metode yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif dengan sampel purposif sebanyak 156 responden yang pernah melakukan pembelian, serta pengumpulan data melalui kuesioner daring. Analisis data menggunakan regresi linier berganda. Hasil menunjukkan bahwa *direct selling*, harga, dan variasi menu secara simultan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Secara parsial, masing-masing variabel juga memiliki pengaruh positif dan signifikan. Kesimpulannya, penerapan strategi pemasaran terintegrasi melalui peningkatan aktivitas *direct selling*, penetapan harga yang tepat, dan penyediaan pilihan menu yang beragam sangat penting untuk meningkatkan keputusan pembelian konsumen.

Kata Kunci: *Direct Selling*, Harga, Varian Menu, Keputusan Pembelian

ABSTRACT

SYIFANI NUR AMALIA, THE EFFECT OF DIRECT SELLING, PRICE, AND MENU VARIETY ON CONSUMER PURCHASING DECISIONS AT KEDAI JUPE IN SIDOARJO

This study stems from the intense competition in the food industry, which demands effective marketing strategies particularly regarding direct selling, pricing, and menu variety in influencing purchasing decisions. The objective of this study is to analyze the influence of these three variables on customers of Kedai Jupe in Sidoarjo. The method used is a quantitative approach with a purposive sample of 156 respondents who have made purchases, as well as data collection via an online questionnaire. Data analysis uses multiple linear regression. The results show that direct selling, price, and menu variety simultaneously have a positive and significant effect on purchasing decisions. Partially, each variable also has a positive and significant effect. In conclusion, the implementation of an integrated marketing strategy through increased direct selling activities, appropriate pricing, and the provision of diverse menu options is crucial for enhancing consumer purchasing decisions.

Keywords : *Direct Selling, Price, Menu Options, Purchase Decision*