

**PENGARUH MOTIVASI, PROMOSI DAN KUALITAS PELAYANAN
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK ROCKET CHICKEN
CABANG ANGKATAN 66
DI PALEMBANG**

SKRIPSI

**Sebagai Salah Satu Syarat
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi dan Bisnis**



Diajukan Oleh :

SHYNTIA LANOVA

NPM :1901110132

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS TRIDINANTI

2023

UNIVERSITAS TRIDINANTI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : SHYNTIA LANOVA
Nomor Pokok/ NIM : 1901110132
Jurusan/ Program Studi : Ekonomi dan Bisnis/ Manajemen
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Skripsi : PENGARUH MOTIVASI, PROMOSI DAN
KUALITAS PELAYANAN TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK ROCKET
CHICKEN CABANG ANGKATAN 66 DI
PALEMBANG.

Pembimbing Skripsi
Tanggal Pembimbing I : 
Baidowi Abdhic, SE., M.P.
NIDN. 0210116101

Tanggal Pembimbing II : 
Herlan Junaidi, SE., M.Si.
NIDN. 0219086101

101 / PS / DFE / 2023

Mengetahui :

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Tanggal

Ka. Prodi Manajemen,
Tanggal



Dr. Msv. Mikial, SE., M.Si, Ak,CA,CSRS
NIDN. 0205026401




Marivam Zanariah, SE., MM.
NIDN. 0222096301

UNIVERSITAS TRIDINANTI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

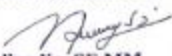
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : SHYNTIA LANOVA
Nomor Pokok/ NIM : 1901110132
Jurusan/ Program Studi : Ekonomi dan Bisnis/ Manajemen
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Skripsi : PENGARUH MOTIVASI, PROMOSI DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK ROCKET CHICKEN CABANG ANGKATAN 66 DI PALEMBANG.

Pembimbing Skripsi

Tanggal Ketua Penguji :  Baidowi Abdhie, SE.,M.P.
NIDN. 0210116101

Tanggal Penguji I :  Herlan Junaidi, SE.,M.Si.
NIDN. 0219086101

Tanggal 10-4-23 Penguji II :  Alinadia, SE.MM.
NIDN. 0207125901

101 / PS / DFE / 2023

Mengetahui :

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Tanggal

Ka. Prodi Manajemen,
Tanggal



Dr. Msy. Mikial, SE., M.Si, Ak.CA,CSRS
NIDN. 0205026401


Mariyam Zanariah, SE.,MM.
NIDN. 0222096301

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Shyntia Lanova

Nomor pokok : 1901110132

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Jurusan : Manajemen

Menyatakan bahwa skripsi ini telah ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan skripsi dengan segala konsekuensinya.

Palembang, Maret 2023

Pengantar
MILITER
TEMPIL
CCAK32068005
Shyntia Lanova



MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Moto ;

“Tidur untuk melanjutkan mimpi atau bangun untuk mengejar mimpi“

Kita boleh saja kecewa dengan apa yang telah terjadi tapi jangan pernah kehilangan harapan untuk masa depan yang lebih baik. Dan jangan lupa doa ibu adalah segalanya.

Kupersembahkan kepada ;

- ❖ Allah SWT karena hanya atas izin dan karunianyalah maka skripsi ini dapat dibuat dan selesai pada waktunya.
- ❖ (Almh) Mama tercinta semoga ini menjadi kado dan salah satu amal jariyah yang selalu mengalir untuk mamaku agar diberikan tempat terbaik dan terindah disisi Allah SWT.
- ❖ Papaku tersayang terima kasih karena telah menjagaku melindungiku juga tak henti hentinya memberikan semangat serta doanya.
- ❖ Abang dan Adikku yang selalu memberikan semangat dan doanya.
- ❖ Para dosen yang telah mendidikku yang sangat aku hormati.
- ❖ Sahabat sahabat seperjuanganku yang senantiasa memberikan dukungan semangat dan doanya.
- ❖ Almamaterku.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah dengan segala puji dan syukur kepada uhan yang maha esa atas berkat, rahmat serta karunia-Nya dapat menyelesaikan skripsi ini tepat pada waktunya. Skripsi ini di tulis untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Strata 1 (satu) jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Tridinanti Palembang. Adapun judul skripsi ini adalah “Pengaruh Motivasi Promosi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Produk Rocket Chicken Cabang Angkatan 66 Di Palembang .”

Penulis telah berusaha semaksimal mungkin dalam menyelesaikan skripsi ini sesuai dengan kemampuan yang ada. Penulis menyadari masih terdapat kekurangan. Oleh karena itu, penulis berharap pembaca dapat memakluminya. Dengan kerendahan hati dalam kesempatan ini, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini antara lain :

1. Ibu Dr. Ir. Hj. Nyimas Manisah MP, selaku Rektor Universitas Tridinanti.
2. Ibu Dr. Msy. Mikial, SE., M.Si, Ak,CA,CSRS, selaku Dekan Universitas Tridinanti.
3. Ibu Mariyam Zanariah,SE, M.M, selaku Ketua Jurusan Manajemen Universitas Tridinanti.
4. Bapak : Baidowi Abdhie, SE.,M.P selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini.
5. Bapak Herlan Junaidi, SE.,M.Si.selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini.
6. Bapak Ulil Amri,S.E.,M.Si selaku Dosen Pembimbing Akademik selama perkuliahan
7. Seluruh Bapak dan Ibu yang telah mendidik dan memberikan banyak ilmu pengetahuan selama masa studi di Universitas Tridinanti Palembang.
8. Staf dan karyawan di lingkungan Fakultas Ekonomi Universitas Tridinanti Palembang.

9. Kedua orang tuaku yang selalu mendoakan memberikan dukungan dan bantuan moril maupun materil dalam pembuatan skripsi ini.
10. Saudaraku yang selalu memberikan motivasi selama penulis menyelesaikan skripsi ini.
11. Partnerku Fikoh Nurul Hakim yang selalu menemani dan memberi semangat penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
12. Sahabat ku Secret, Diah, Mumut, Zahra yang telah memberikan semangat, dorongan, dan memberikan saran-saran yang bermanfaat dalam penyusunan skripsi ini.
13. Teman-teman seperjuangan (Juwita Sari, Melissa Pratiwi, Cici Dara Juwita, Rosa Oktasari, dan Fitri Octariani) jurusan Universitas Tridinanti Palembang angkatan 2019 yang telah ikut mendorong penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Semoga Allah SWT memberikan rahmat dan karunia-Nya kepada pihak-pihak yang telah berjasa kepada penulis atas penyusunan skripsi ini. Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini jauh dari kesempurnaan dan masih terdapat banyak kekurangan. Akan tetapi, semoga penulisan ini dapat berguna dan bermanfaat bagi kita semua. Aamiin Ya Rabbal Alamin.

Palembang, 28 Maret 2023

Peneliti

Shyntia Lanova

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iii
PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT.....	iv
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
ABSTRAK.....	xiv
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	xv
Bab I Pendahuluan	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
Bab II Tinjauan Pustaka	
2.1 Kajian Teoritis	8
2.1.1 Pemasaran	8
2.1.1.1 Pengertian Pemasaran	8
2.1.2 Motivasi	9
2.1.2.1 Pengertian Motivasi	9
2.1.2.2 Sumber Motivasi Konsumen	10
2.1.2.3 Tujuan dan Asas Motivasi Konsumen	11
2.1.2.4 Indikator Motivasi	12
2.1.3 Promosi	13
2.1.3.1 Pengertian Promosi	13
2.1.3.2 Tujuan Promosi	15

2.1.3.3 Instrumen Promosi (Bauran Promosi)	15
2.1.3.4 Indikator Promosi	20
2.1.4 Kualitas Pelayanan	21
2.1.4.1 Pengertian Kualitas Pelayanan	21
2.1.4.2 Faktor-Faktor Kualitas Pelayanan	24
2.1.4.3 Indikator Kualitas Pelayanan	26
2.1.5 Keputusan Pembelian	27
2.1.5.1 Pengertian Keputusan Pembelian	27
2.1.5.5 Indikator Keputusan Pembelian	30
2.2 Penelitian Terdahulu.....	32
2.3 Kerangka Berfikir.....	33
2.4 Hipotesis	35

Bab III Metode Penelitian

3.1 Tempat dan Waktu Penelitian	36
3.1.1 Tempat Penelitian	36
3.1.2 Waktu Penelitian	36
3.2 Sumber dan Teknik Pengumpulan Data	37
3.2.1 Sumber Data	37
3.2.2 Teknik Pengumpulan Data	38
3.3 Populasi, Sampel, dan Sampling	38
3.3.1 Populasi	38
3.3.2 Sampel.....	39
3.3.3 Sampling	40
3.4 Rancangan Penelitian	41
3.5 Variabel dan Definisi Operasional	41
3.5.1 Variabel Penelitian	41
3.5.2 Definisi Operasional	42
3.6 Instrumen Penelitian	44
3.6.1 Uji Instrumen	45
3.6.1.1 Uji Validitas	45
3.6.1.2 Uji Reliabilitas	46

3.7 Teknik Analisis Data	46
3.7.1 Uji Asumsi Klasik	46
3.7.1.1 Uji Normalitas	46
3.7.1.2 Uji Heteroskedastitas	47
3.7.1.2 Uji Multikolinieritas	47
3.7.2 Analisis Statistik Deskriptif	47
3.7.3 Analisis Statistik Kuantitatif	47
3.8 Uji Hipotesis	49
3.8.1 Uji Simultan	49
3.8.2 Uji Parsial	50
3.8.3 Koefisien Determinasi	52

Bab IV Hasil Penelitian dan Pembahasan

4.1 Gambaran Umum Perusahaan	53
4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan	53
4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan	54
4.1.2.1 Visi Perusahaan	54
4.1.2.2 Misi Perusahaan	55
4.1.3 Struktur Organisasi	55
4.1.4 Uraian Tugas dan Tanggung Jawab	56
4.2 Hasil Penelitian	60
4.2.1 Uji Instrumen	60
4.2.1.1 Uji Validitas	60
4.2.1.2 Uji Reliabilitas	63
4.2.2 Teknik Analisis Data	66
4.2.2.1 Uji Asumsi Klasik	66
4.2.2.1.1 Uji Normalitas	66
4.2.2.1.2 Uji Heterokedastisitas	67
4.2.2.1.3 Uji Multikolinearitas	68
4.3 Hasil Analisis Regresi Linear Berganda	69
4.4 Uji Hipotesis	71
4.4.1 Uji F (Uji Simultan)	71

4.4.2 Uji t (Uji Parsial)	73
4.5 Analisis Koefisien Determinasi (R ²)	76
4.6 Pembahasan	77
Bab V Kesimpulan dan Saran	
5.1 Kesimpulan	80
5.2 Saran	81
Daftar Pustaka	
Lampiran	

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
2.1 Penelitian Yang Relevan	32
3.1 Variabel Penelitian dan Indikator	42
3.2 Skor Jawaban Kuisisioner.....	44
4.1 Hasil Uji Validitas Variabel Motivasi (X1)	60
4.2 Hasil Uji Validitas Variabel Promosi (X2)	61
4.3 Hasil Uji Validitas Variabel Kualitas Pelayanan (X3).....	62
4.4 Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian (Y)	63
4.5 Hasil Uji Reliabilitas Variabel Motivasi (X1)	64
4.6 Hasil Uji Reliabilitas Variabel Promosi (X2)	64
4.7 Hasil Uji Reliabilitas Variabel Kualitas Pelayanan (X3).....	65
4.8 Hasil Uji Reliabilitas Variabel Keputusan Pembelian (Y).....	66
4.9 Hasil Uji Normalitas	67
4.10 Hasil Uji Heterokedastisitas	68
4.11 Hasil Uji Multikolinearitas.....	69
4.12 Hasil Analisis Regresi Linear Berganda	70
4.13 Hasil Uji Simultan (Uji F)	72
4.14 Hasil Uji Parsial (Uji t)	73
4.15 Hasil Uji Analisis Koefisien Determinasi	76

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
2.1 Tahap-Tahap Pengambilan Keputusan Pembelian	27
2.2 Kerangka Berfikir	33
3.1 Jadwal Penelitian	36
4.1 Struktur Organisasi PT. Rocket Chicken cabang Angkatan 66	56

ABSTRAK

Shyntia Lanova, Pengaruh Motivasi, Promosi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Produk Rocket Chicken Cabang Angkatan 66 di Palembang (Studi Mahasiswa FE Universitas Tridinanti Palembang). (Dibawah bimbingan Bapak Baidowi Abdhie, SE.,M.P dan Bapak Herlan Junaidi, SE.,M.Si).

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui besarnya Pengaruh Motivasi, Promosi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Produk Rocket Chicken Cabang Angkatan 66 di Palembang. Penelitian ini dilakukan di Rocket Chicken Cabang Angkatan 66 Palembang, dengan menggunakan metode Slovin dalam pemilihan responden jumlah Sampel sebanyak 97 dari konsumen yang datang ke Rocket Chicken Angkatan 66 Palembang.

Data dalam penelitian ini dikumpulkan dengan Teknik kuisioner (angket). Analisis data dalam penelitian ini dilakukan dengan analisis deskriptif kualitatif dan kuantitatif, analisis deskriptif kualitatif dalam penelitian ini digunakan untuk mendeskripsikan sejarah singkat perusahaan dan mendeskripsikan hasil kuisioner, sedangkan deskriptif kuantitatif yaitu menganalisis uji asumsi klasik, regresi linear berganda, pengujian hipotesis secara individu (Uji t), pengujian hipotesis secara bersama (Uji F) dan koefisien determinan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Motivasi, Promosi dan Kualitas Pelayanan secara parsial maupun simultan berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian Produk Rocket Chicken Cabang Angkatan 66 di Palembang. Besarnya nilai koefisien determinasi (Adjusted R square) adalah 0,526 yang mengandung pengertian bahwa besarnya pengaruh variabel Motivasi, Promosi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Produk Rocket Chicken adalah 52,6% sedangkan sisanya 47,4% dipengaruhi oleh variabel-variabel yang tidak ikut diteliti dalam penelitian ini.

Kata Kunci: Motivasi, Promosi, Kualitas Pelayanan, Keputusan Pembelian.

RIWAYAT HIDUP

Shyntia Lanova, dilahirkan di Palembang pada tanggal 28 Oktober 1997 dari Ayah Ali Sadikin Daulay dan Ibu Sri Mulyati, anak ke 2 dari 3 saudara. Sekolah dasar diselesaikan pada tahun 2009, di SDN 177 Palembang, Sekolah Menengah Pertama diselesaikan pada tahun 2012 di SMPN 10 Palembang dan selanjutnya menyelesaikan Sekolah Menengah Kejuruan di SMKN 5 Palembang pada tahun 2015. Pada tahun 2019 Shyntia Lanova memasuki Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen di Universitas Tridianti Palembang.

Palembang, Maret 2023

Shyntia Lanova

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada era globalisasi saat ini dunia bisnis mengalami perkembangan yang sangat pesat dalam segala bidang. Hal ini membuat persaingan dalam bisnis menjadi sangat ketat. Menjadi perusahaan pemenang yang mampu bertahan dalam suatu pasar dapat diukur dari penerimaan pasar yang terus menyesuaikan kebutuhan dan keinginan konsumen. Kenyataannya menjadi pebisnis yang bertahan dan menang dalam suatu pasar sangatlah susah, terlebih pada konsumen yang mempunyai banyak kebutuhan dan keinginan dalam aktifitasnya.

Perusahaan harus mampu bersaing dan mempertahankan bisnisnya dalam lingkungan bisnis yang berat. Dengan adanya produk pesaing baru, kemajuan teknologi, hukum atau kebijakan pemerintah yang terus berubah – ubah secara cepat diharapkan nantinya perusahaan mampu bertahan dan terus bersaing untuk memenuhi keinginan dan harapan konsumen.

Aktifitas manusia dalam era globalisasi mengalami peningkatan secara signifikan. Salah satunya adalah industri makanan yang menjadi pokok kebutuhan manusia untuk memenuhi segala aktifitasnya. Industri makanan mengalami perkembangan yang sangat pesat sesuai dengan kebutuhan dan gaya hidup manusia.

Gaya hidup manusia sekarang menginginkan gaya hidup yang praktis dan simpel. Dimana semua perusahaan berlomba-lomba untuk memanjakan konsumennya dengan fasilitas pelayananan yang membuat konsumen merasa nyaman. Gaya hidup seperti itu tidak hanya dinikmati untuk konsumen kelas atas, melainkan konsumen kelas menengah dan konsumen kelas bawah yang tinggal di desa. Dimana konsumen yang berada atau tinggal di desa meniru gaya orang yang tinggal di kota dengan memakan makanan cepat saji, salah satunya adalah fried chicken.

Fried chicken berasal dari kata bahasa Inggris yaitu kata fried yang berarti gorengan dan chicken yang artinya ayam. Fried chicken adalah ayam goreng tepung yang dikenalkan oleh budaya asing. Fried chicken atau ayam goreng memang sudah menjadi menu primadona masyarakat Indonesia. Penggemarnya, mulai anak-anak hingga orang tua, golongan ekonomi menengah bawah sampai kelas atas. Makanan cepat saji berkembang dengan merek Internasional, seperti KFC, MCD, CFC, Wendys dll maupun domestic seperti RFD, Quick chicken, Rocket chicken DLL yang tumbuh subur di negara Indonesia. Termasuk ayam goreng berupa gerobak yang berkembang hingga ke perumahan. Rocket Chicken misalnya, berdiri sejak Februari 2010, restoran cepat saji ini menawarkan produk unggulan lain, seperti burger, steak, dan chinese food, dengan konsep makanan sehat, berkualitas, halal, cita rasa khas, serta harga terjangkau. (Medan Tribun News, 2011).

Rocket Chicken didirikan oleh Nurul Atik yang berdiri sejak Februari 2010. Tepat di tahun ke-2, bisnis waralaba ini telah memiliki 128 gerai yang tersebar di Indonesia. Sebanyak 30 di antaranya berlokasi di wilayah Semarang. Nurul Atik (Owner Rocket Chicken) kelahiran Jepara, 25 Juni 1966 ini menggarap potensi market kalangan menengah ke bawah yang selama ini belum bisa tersentuh restoran fast food asing. Outlet Rocket Chicken yang pertama kali dibukanya berlokasi di kediamannya Jalan Wolter Monginsidi Semarang. Perkembangan bisnisnya ini di luar perkiraan Nurul melihat antusiasme masyarakat yang cukup menggembirakan. Baru setahun berjalan, Nurul memiliki 83 mitra dengan sistem waralaba. Dari Kota Semarang, bisnis ini kemudian merambah ke wilayah Pantura, DIY, Jakarta, Surabaya, Kalimantan, NTT, dan tersebar di beberapa wilayah lainnya di Indonesia.

Rocket Chicken bernaung di bawah bendera PT. Rocket Chicken Indonesia menjadi salah satu perintis usaha restaurant siap saji lokal dengan segment market menengah kebawah yang berkembang dengan pesat sampai dengan bulan November 2022 Rocket Chicken memiliki 1088 gerai.

Rocket Chicken di Palembang sudah ada sejak Juli 2016 dengan gerai pertamanya di Rocket Chicken Sukabangun yang terletak di Jalan Sukabangun 2 Simpang Soak Palembang. Dan sampai dengan bulan November 2022 Rocket Chicken sudah memiliki 37 gerai di Kota Palembang.

Faktor yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian ialah motivasi dari diri konsumen, promosi yang dilakukan oleh perusahaan serta kualitas pelayanan yang diberikan perusahaan kepada konsumen. Beberapa alasan yang dapat

memotivasi konsumen untuk membeli produk Rocket Chicken yaitu karena harganya yang terjangkau, makanannya yang enak, banyaknya variasi produk yang bisa dijadikan pilihan menu oleh konsumen serta banyaknya store cabang Rocket Chicken yang ada sehingga memudahkan konsumen untuk membeli nya di store cabang manapun.

Promosi yang dilakukan Rocket Chicken untuk memikat pelanggan ialah dengan cara memperkenalkan Rocket Chicken kepada masyarakat luas agar lebih dikenal dengan cara membagikan brosur ke jalan jalan, bekerja sama dengan beberapa sekolah dasar dan taman kanak-kanak, dan juga Rocket Chicken memberikan diskon untuk konsumen agar konsumen lebih tertarik dan menjadi customer loyal dan ada juga promosi gratis yang dilakukan oleh konsumen yaitu promosi dari mulut ke mulut yang disampaikan konsumen ke calon konsumen.

Salah satu faktor lain yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian adalah kualitas pelayanan. Menurut Tjiptono (2007), kualitas pelayanan yaitu merupakan suatu upaya dalam pemenuhan kebutuhan atau keinginan konsumen serta ketepatan saat penyampaian dalam memenuhi harapan dari konsumen. Perusahaan yang dapat memberikan suatu pelayanan yang berkualitas serta konsumen telah mendapatkan kepuasan maka akan tercipta pembelian kembali maupun sebaiknya (Kotler, 2005). Rocket Chicken memberikan pelayanan yang memuaskan kepada konsumennya, tetapi terkadang ada beberapa konsumen yang merasa tidak puas terhadap pelayanan yang diberikan. Terkadang ada beberapa konsumen yang melakukan komplain langsung dan ada juga yang melalui hotline Rocket Chicken.

Hal yang dapat membuat usaha restaurant dapat dijadikan sebagai peluang usaha yang menjanjikan. Karena peluang bisnis tersebut akan dibutuhkan sampai kapanpun, dan prospek kedepannya semakin bagus seiring bertambahnya jumlah penduduk. Adapun pasar yang dilayani oleh Rocket Chicken ini adalah menengah kebawah, yaitu mulai dari karyawan kantor, dosen, pekerja kasar, sopir, mahasiswa dan orang rumahan. Restaurant Rocket Chicken dapat melayani pesanan lewat telepon ataupun datang langsung ke Rocket Chicken.

Adapun hal-hal yang membuat saya tertarik meneliti restaurant Rocket Chicken karena banyaknya pembeli disetiap harinya. Dan juga banyaknya pesanan seperti acara-acara besar dan juga harganya yang relative bersahabat dan dapat dijangkau oleh setiap kalangan masyarakat serta pelayanan yang baik dan suasana yang bersih yang dapat menambah membuat konsumen betah berada di Rocket Chicken.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka peneliti tertarik untuk meneliti tentang **“Pengaruh Motivasi, Promosi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Produk Rocket Chicken Cabang Angkatan 66 di Palembang”**

1.2 Perumusan Masalah

Agar dapat memudahkan pembahasan dalam penelitian ini perlu diadakan pembatasan untuk menghindari adanya pembahasan dan persepsi yang berbeda dari pembaca adapun masalahnya sebagai berikut:

- a. Apakah motivasi secara parsial berpengaruh terhadap keputusan pembelian produk Rocket Chicken Cab Angkatan 66 di Palembang?
- b. Apakah promosi secara parsial berpengaruh terhadap keputusan pembelian produk Rocket Chicken Cab Angkatan 66 di Palembang?
- c. Apakah kualitas pelayanan secara parsial berpengaruh terhadap keputusan pembelian produk Rocket Chicken Cab Angkatan 66 di Palembang?
- d. Apakah motivasi, promosi dan kualitas pelayanan secara simultan berpengaruh terhadap keputusan pembelian produk Rocket Chicken Cab Angkatan 66 di Palembang ?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh motivasi secara parsial terhadap keputusan pembelian produk Rocket Chicken Cab Angkatan 66 di Palembang.
2. Untuk mengetahui pengaruh promosi secara parsial terhadap keputusan pembelian produk Rocket Chicken Cab Angkatan 66 di Palembang.
3. Untuk mengetahui pengaruh kualitas pelayanan secara parsial terhadap keputusan pembelian produk Rocket Chicken Cab Angkatan 66 di Palembang.

4. Untuk mengetahui pengaruh motivasi, promosi dan kualitas pelayanan secara simultan terhadap keputusan pembelian produk Rocket Chicken Cab Angkatan 66 di Palembang.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi Penulis

Diharapkan dengan adanya penelitian ini penulis dapat menambah wawasan dan pengetahuan khususnya dalam bidang ilmu pemasaran serta menerapkan sebagian ilmu dan teori-teori yang diperoleh selama dibangku kuliah. Dan juga penulis berharap agar hasil penelitian ini bermanfaat bagi pihak lain yang ingin mengadakan penelitian lebih lanjut untuk mendapatkan hasil yang lebih sempurna.

2. Bagi Akademik

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadikan pedoman untuk penelitian serupa di masa yang akan datang. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai informasi yang berguna bagi penelitian selanjutnya.

3. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak perusahaan, yaitu sebagai masukan dan pertimbangan perusahaan agar lebih memperhatikan faktor pelayanan dan promosi guna mampu meningkatkan penjualan dan daya beli konsumen, sehingga dapat dijadikan acuan dalam meningkatkan laba perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, Sofian. (2013) Manajemen Pemasaran. Jakarta : Rajawali Pers.
- Basu Swastha DH dan Irawan. 1909 Manaiemen Pemasaran Modern.Yogyakarta : Liberty.
- Husin. (2018). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Spare Part di PT Astra Internasional Tbk Auto 2000 Taa Palembang. Skripsi, Fakultas Ekonomi Universitas Tridinanti Palembang.
- Kotler, Philip, and Gary Amstrong, "Dasar-dasar Pemasaran", Principle of Marketing, 7e, dialih bahasakan oleh Alexander Sindoro, Edisi Bahasa Indonesia, Jilid I & I, PT. Prenhalindo Jakarta: 1996.
- Kotler, Philip, " Manajemen Pemasaran Edisi Millineum", PT. Prehalindo, Jakarta,2002.
- Kotler, Philip and Kevin Lane Keller. 2016. Marketing Managemen, 15th Edition, Pearson Education,Inc.
- Madjir, Sulbahri, Kamsrin Sa'i, Baidowi Abdhie, (2015). Panduan Pengelolaan Data Dengan Program SPSS.
- Mardalis, Ahmad. 2005. Meraih Loyalitas Pelanggan, Jakarta: Balai Pustaka.
- Marwan Ari. 2011, Pelayanan, Bandung : Tarsito.
- Rezeki, Amanda Sri. (2019). Pengaruh Citra Merek Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Smarthphone Merek Samsung. Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Tridinanti Palembang.
- Rusman mohamad. "Jurnal Ekonomi dan sosial Vol. No. 5, 2005, 54-66".
- Stanton, William J. "Prinsip Pemasaran", Jilid I, Erlangga, Jakarta, 1996.

Simamora, Bilson. "Panduan Riset Perilaku Konsumen", PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2004.

Simanjuntak, Chintiya Silver. (2022). Pengaruh Brand Equity, Kualitas Produk dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Aki (FB) Pada PT.Lotus Pradipta Mulia Palembang. Skripsi. Fakultas Ekonomi Universitas Tridinanti Palembang.

Sugiyono. "Statistika Untuk Penelitian", Cet.

Sugiyono. (2016). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung: PT Alfabet.

Sukmadinata (2012) Metode Penelitian. Bandung

Sugiyono. (2013). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta.CV