

**PENGARUH DISKON HARGA DAN *ENDORSEMENT INFLUENCER*
TERHADAP MINAT BELI PELANGGAN RESTORAN LUGGO CAFÉ
DI KOTA SEMARANG**

(Studi kasus pada followers Instagram Restoran Luggo Cafe Semarang)

SKRIPSI

Memenuhi Persyaratan
Untuk Mencapai Derajat Sarjana S-1
Program Studi Manajemen



Diajukan Oleh :

SHOFI NABILA PUTRI

NPM. 211003612012404

**FAKULTAS EKONOMIKA DAN BISNIS
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SEMARANG
2025**

**PENGARUH DISKON HARGA DAN *ENDORSEMENT INFLUENCER*
TERHADAP MINAT BELI PELANGGAN RESTORAN LUGGO CAFÉ
DI KOTA SEMARANG**

(Studi kasus pada followers Instagram Restoran Luggo Cafe Semarang)

SKRIPSI

Memenuhi Persyaratan
Untuk Mencapai Derajat Sarjana S-1
Program Studi Manajemen



Diajukan Oleh :

SHOFI NABILA PUTRI

NPM. 211003612012404

**FAKULTAS EKONOMIKA DAN BISNIS
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SEMARANG**

2025

**PENGARUH DISKON HARGA DAN *ENDORSEMENT INFLUENCER*
TERHADAP MINAT BELI PELANGGAN RESTORAN LUGGO CAFÉ
DI KOTA SEMARANG**

(Studi kasus pada followers Instagram Restoran Luggo Cafe Semarang)

Dipersiapkan dan disusun oleh :

SHOFI NABILA PUTRI

NPM. 211003612012404

Telah Dipertahankan di depan dosen Penguji
Pada Tanggal 19 September 2025
Dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima

Penguji 1

Pembimbing

Prof. Dr. Dra. Gita Sugiyarti M.Si

NRP : 14361

Penguji 2

Drs. Ribut Musprihadi, MM

NRP: 1113104

Drs. Galuh Juniarto SE, MM

NRP : 1113116

Semarang, 19 September 2025
Fakultas Ekonomika dan Bisnis
Universitas 17 Agustus 1945 Semarang
Dekan

Dra. Nurchayati, SE.MM.Akt.CA

NRP: 111357

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Waktu tidak menunggu, jadi bergeraklah sebelum ia meninggalkanmu”

“Jangan menunggu waktu yang tepat, buat waktumu menjadi tepat”

Dengan segala puja dan puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT dan atas dukungan dari orang-orang tercinta akhirnya dapat diselesaikan dengan baik dan tepat waktu. Oleh karena itu, dengan rasa bangga dan bahagia skripsi ini saya persembahkan untuk :

1. **Ayah, Ibu dan Keluarga tercinta**, Ayah, Ibu, dan Keluarga tercinta, sumber doa, kasih sayang, dan kekuatan yang tak pernah padam. Terima kasih atas segala pengorbanan, kesabaran, dukungan, dan semangat yang selalu mengiringi setiap langkah hingga terselesaikannya skripsi ini.
2. **Sahabat dan teman seperjuangan**, yang telah menjadi bagian dari cerita, memberi warna, tawa, dan semangat di tengah tantangan menyelesaikan skripsi ini.
3. **Dosen Pembimbing**, Bapak Drs. Ribut Musprihadi, M.M. yang telah membimbing serta memberikan masukan dan saran selama ini, sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini.
4. **Diri Sendiri**, terimakasih untuk diri sendiri karena telah mampu berusaha keras dan berjuang sejauh ini dan merupakan pencapaian yang patut dibanggakan untuk diri sendiri.
5. **Dmitriev Abraham Hariyanto**, atau yang lebih dikenal dengan panggilan Abe Cekut. Bayi viral di *TikTok* yang turut memberikan energi positif dengan keceriaan dan kelucuan kepada peneliti. Terima kasih karena sudah menjadi penyemangat yang super hangat saat peneliti menyelesaikan skripsi ini.
6. **Arief Hidayat**, Terima kasih telah berkontribusi dalam penulisan skripsi ini. Yang menemani, meluangkan waktu, tenaga, pikiran ataupun materi kepada saya, dan memberi semangat untuk terus maju tanpa kenal lelah kata menyerah dalam segala hal dalam meraih apa yang menjadi impian saya. Terima kasih selalu ada untuk saya dan menjadi bagian dari perjalanan hidup saya.

Judul : Pengaruh Diskon Harga dan *Endorsement Influencer* terhadap Minat Beli Pelanggan Restoran Luggo Café di Kota Semarang (Studi pada Followers Instagram Restoran Luggo Café Semarang)

Title : *The Influence of Price Discounts and Influencer Endorsement on Customer Purchase Intention at The Luggo Café Restaurant in Semarang*
(*A Study of Instagram Followers of The Luggo Café Restaurant in Semarang*)

Nama : Shofi Nabila Putri

NPM : 211003612012404

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh Diskon Harga dan *Endorsement Influencer* Terhadap Minat Beli Pelanggan Restoran Luggo Café di Kota Semarang. Jenis Penelitian ini bersifat Kuantitatif, dengan populasi yaitu followers Instagram Restoran Luggo Café Semarang. Sampel penelitian terdiri dari 98 orang yang ditetapkan dengan metode purposive sampling dan berdasarkan perhitungan rumus slovin. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah metode kepustakaan dan instrumen penelitian yakni dengan membagikan kuesioner (Google Form) kepada responden. Analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linier berganda. Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan Diskon Harga (X1) memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap Minat Beli Pelanggan (Y). Kemudian *Endorsement Influencer* (X2) juga memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap Minat Beli Pelanggan (Y). Kesimpulannya Diskon Harga (X1) dan *Endorsement Influencer* (X2) menjadi indikator yang penting dalam memengaruhi Minat Beli Pelanggan (Y) pada Restoran Luggo Café di Kota Semarang.

Kata Kunci : *Price Discounts, Influencer Endorsements, Customer Purchase Intention*

KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur atas kehadiran Allah SWT, karena berkat Rahmat hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pengaruh Diskon Harga Dan Endorsement Influencer Terhadap Minat Beli Pelanggan Restoran Luggo Cafe di Kota Semarang (Studi kasus pada followers Instagram Restoran Luggo Cafe Semarang) “.

Tujuan penulisan skripsi ini adalah memenuhi persyaratan mencapai derajat sarjana S-1 Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas 17 Agustus 1945 Semarang. Mulai perencanaan sampai dengan penyelesaian skripsi ini, penulis telah mendapatkan bantuan dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada yang terhormat :

1. Bapak Profesor Dr. Drs. Suparno, M.Si, selaku rector Universitas 17 Agustus 1945 Semarang
2. Ibu Dra. Nurchayati, SE, MM, AK.CA selaku Dekan Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas 17 Agustus 1945 Semarang.
3. Bapak Drs. Ribut Musprihadi, MM, selaku dosen pembimbing yang telah dengan sabar memberikan petunjuk serta bimbingan.
4. Ibu Profesor Dr. Dra. Gita Sugiyarti M.Si dan bapak Drs. Galuh Juniarto, SE, MM, selaku Dosen Penguji yang telah memberikan saran, arahan dan perbaikan naskah yang diajukan.
5. Bapak dan Ibu dosen yang telah mengasuh serta memberikan bekal ilmu, selama penulis menempuh studi di Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas 17 Agustus 1945 Semarang.
6. Kedua orang tua dan keluarga yang selalu mendukung dan memberi semangat penulis dalam keadaan apapun.
7. Seluruh teman – teman yang selalu membantu dan memberi semangat Penulis.
8. Responden Penelitian, yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan perhatian untuk berpartisipasi dalam penelitian ini.

Semoga Allah SWT senantiasa memberikan rahmat dan karunia - Nya kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat, secara teoritis dan praktis.

Semarang, 19 September 2025

Penulis

(Shofi Nabila Putri)

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I PENDAHULUAN	I-1
1.1. Latar Belakang Penelitian	I-1
1.2. Rumusan Masalah.....	I-6
1.3. Pertanyaan Penelitian.....	I-6
1.4. Tujuan Penelitian	I-7
1.5. Manfaat Penelitian	I-7
1.5.1. Dari Segi Teoritis	I-7
1.5.2. Dari Segi Praktis	I-7
1.5.3. Dari Segi Instansi atau Lembaga	I-7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	II-1
2.1. Telaah Teori	II-1
2.1.1. Diskon Harga	II-1
2.1.2. Endorsement Influencer	II-5
2.1.3. Minat Beli	II-9
2.2. Penelitian Terdahulu	II-11
2.3. Kerangka Pemikiran Teoritis dan Rumusan Hipotesis	II-15
2.3.1. Pengaruh Diskon Harga terhadap Minat Beli Pelanggan	II-15
2.3.2. Pengaruh Endorsement Influencer terhadap Minat Beli Pelanggan.....	II-16
2.3.3. Rumusan Hipotesis	II-16

	Halaman
BAB III METODE PENELITIAN	III-1
3.1. Populasi dan Sampel	III-1
3.2. Variabel Penelitian dan Pengukuran Variabel	III-2
3.3. Metode Pengumpulan Data.....	III-3
3.4. Skala Pengukuran	III-3
3.5. Pengujian Instrumen Penelitian	III-4
3.5.1. Uji Validitas	III-4
3.5.2. Uji Realibilitas	III-6
3.6. Teknik Analisis Data.....	III-7
3.6.1. Analisis Deskriptif	III-7
3.6.2. Analisis Inferensial	III-7
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	IV-1
4.1. Deskripsi Hasil Penelitian	IV-1
4.1.1. Variabel Minat Beli Pelanggan.....	IV-1
4.1.2. Variabel Diskon Harga	IV-2
4.1.3. Variabel Endorsement Influencer	IV-3
4.2. Analisis Hasil Penelitian	IV-5
4.2.1. Analisis Regresi Linier Berganda	IV-5
4.2.2. Uji Normalitas	IV-7
4.2.3. Uji Asumsi Klasik	IV-7
4.2.4. Uji <i>Goodness of Fit</i> (Uji Model)	IV-9
4.2.5. Uji Hipotesis (Uji t)	IV-11
4.3. Pembahasan.....	IV-11
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	V-1
5.1. Kesimpulan	V-1
5.2. Saran	V-1
DAFTAR PUSTAKA	1
LAMPIRAN	3

DAFTAR TABEL

Nomor Tabel	Halaman
Tabel 1.1 Data Perkembangan Restoran & Coffe Shop di Kota Semarang	I-2
Tabel 1.2 Data Penjualan Luggo Café Semarang	I-4
Tabel 1.3 Research Gap	I-5
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	II-12
Tabel 3.1 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel	III-2
Tabel 3.2 Hasil Uji Validitas Instrumen Penelitian	III-5
Tabel 3.3 Hasil Uji Validitas Pada 30 Sampel	III-6
Tabel 3.4 Hasil Uji Reliabilitas Sampel	III-7
Tabel 4.1 Deskriptif Statistik Minat Beli Pelanggan	IV-2
Tabel 4.2 Deskriptif Statistik Diskon Harga.....	IV-3
Tabel 4.3 Deskriptif Statistik Endorsement Influencer.....	IV-4
Tabel 4.4 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda.....	IV-5
Tabel 4.5 Hasil Uji Normalitas	IV-7
Tabel 4.6 Hasil Uji Multikolinearitas	IV-8
Tabel 4.7 Hasil Uji Heterokedastisitas.....	IV-8
Tabel 4.8 Hasil Uji Koefisien Determinasi	IV-10
Tabel 4.9 Hasil Uji Statistik F.....	IV-10
Tabel 4.10 Hasil Uji Hipotesis	IV-11

DAFTAR GAMBAR

Nomor Gambar	Halaman
2.1 Model Kerangka Pemikiran	II-16
4.1 Grafik Uji Heteroskedastisitas	IV-9

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner Penelitian	4
Lampiran 2. Identitas Responden	5
Lampiran 3. Daftar Pertanyaan	6
Lampiran 4. Hasil Kuesioner	8
Lampiran 5. Hasil Uji SPSS	24