

**PENGARUH VARIASI PRODUK DAN PROMOSI
PENJUALAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
TACHIMI DRINK**

***THE INFLUENCE OF PRODUCT VARIATION AND SALES
PROMOTION ON THE DECISION TO BUY TACHIMI DRINK***

Oleh

Sherly Nurafni

22416261201460

NON SKRIPSI

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Manajemen**



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BUANA PERJUANGAN KARAWANG
TAHUN 2026**

**PENGARUH VARIASI PRODUK DAN PROMOSI
PENJUALAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
TACHIMI DRINK**

***THE INFLUENCE OF PRODUCT VARIATION AND SALES
PROMOTION ON THE DECISION TO BUY TACHIMI DRINK***

Oleh

Sherly Nurafni

22416261201460

NON SKRIPSI

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Manajemen**



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BUANA PERJUANGAN KARAWANG
TAHUN 2026**

HALAMAN PERNYATAAN ORISINILITAS

Tugas akhir adalah hasil karya saya sendiri, dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : SHERLY NURAFNI

NIM : 22416261201460

Tanda Tangan :



Tanggal : 27 April 2026



LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Disusun Oleh :

Nama : Sherly Nurafni

NIM : 22416261201460

Judul : Pengaruh Variasi Produk dan Promosi Penjualan Terhadap
Keputusan Pembelian Tachimi Drink

Pembimbing Utama,

Menyetujui,

Pembimbing Pendamping,


Dr. Citra Savitri, S.E., M.M.
NIDN. 0214088301


Syifa Pramudita Faddila, S.ST., M.KM., M.M.
NIDN. 0405059303

KARAWANG
Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Buana Perjuangan Karawang
Koordinator Program Studi


Dr. H. Suroso, S.E., M.M.
NIDN. 0402107707

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir ini diajukan oleh :

Nama : Sherly Nurafni

NIM : 22416261201460

Program Studi : Manajemen

Judul Tugas Akhir : Pengaruh Variasi Produk dan Promosi Penjualan
Terhadap Keputusan Pembelian Tachimi Drink

DEWAN PENGUJI TUGAS AKHIR

Nama

Tanda Tangan

Tanggal
(TTD)

Penguji 1 : Dr. H. Puji Isyanto, S.E., M.M.



.....

Penguji 2 : Syifa Pramudita Faddila, S.ST., M.KM. M.M.



30-04-2026
.....

Krawang, 27 April 2026

KARAWANG

Mengetahui

Dekan

Ketua Program Studi



Dr. Citra Savitri, S.E., M.M.
NIDN. 0214088301



Dr. H. Suroso, S.E., M.M.
NIDN. 0402107707

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Sherly Nurafni
NIM : 22416261201460
Program Studi : Manajemen
Tahun Akademik : 2025 – 2026

Menyatakan bahwa saya tidak melakukan kegiatan plagiat dalam penulisan Tugas Akhir saya yang berjudul :

**“PENGARUH VARIASI PRODUK DAN PROMOSI PENJUALAN
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN TACHIMI DRINK”**

Apabila suatu saat nanti terbukti saya melakukan plagiat, maka saya akan menerima sanksi yang ditetapkan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Karawang, 27 April 2026



Sherly Nurafni

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai civitas akademik Universitas Buana Perjuangan Karawang, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Sherly Nurafni
NIM : 22416261201460
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Jenis Karya : Tugas Akhir

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Buana Perjuangan Karawang **Hak Bebas Royalty Non Eksklusif (Non-exclusive Royalty-Free Right)** atas karya ilmiah saya yang berjudul :

“PENGARUH VARIASI PRODUK DAN PROMOSI PENJUALAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN TACHIMI DRINK”

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalty Non Eksklusif ini Universitas Buana Perjuangan Karawang berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat dan memublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya,

Dibuat di : Karawang
Pada tanggal : 27 April 2026

Yang menyatakan



Sherly Nurafni

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT beserta junjungan-Nya Nabi Muhammad SAW, karena atas berkat dan rahmat-Nya, saya dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini. Penulisan Tugas Akhir ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Manajemen Program Studi Manajemen pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Buana Perjuangan Karawang.

Pada kesempatan ini, penulis memberikan penghargaan setinggi-tingginya dan ucapan terima kasih yang tak terhingga kepada Ibu Dr. Citra Savitri, S.E., M.M, selaku pembimbing utama dan Ibu Syifa Pramudita Fadilla, S.ST., M.Km., M.M, selaku pembimbing pendamping yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan selama ini serta motivasi kepada penulis yang kemudian membuka catatan cakrawala berpikir penulis.

Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan Tugas Akhir ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada :

1. Dr. Yanti Tayo, S.Psi., M.I.Kom selaku Ketua Yayasan Buana Pangkal Perjuangan Karawang.
2. Assoc. Prof. Dr. H. Budi Rismayadi, S.E., M.M. selaku Rektor Universitas Buana Perjuangan Karawang.
3. Dr. Citra Savitri, S.E., M.M. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Buana Perjuangan Karawang.
4. Dr. H. Suroso, S.E., M.M. selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Buana Perjuangan Karawang.
5. Kepada seluruh Dosen dan Staf serta pihak-pihak lainnya yang membantu penulisan Tugas Akhir, penulis ucapkan banyak terima kasih.
6. Dengan penuh rasa syukur dan hormat, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada orang tua dan keluarga tercinta yang senantiasa memberikan doa, dukungan, kasih sayang, serta pengorbanan yang tiada henti. Segala bentuk motivasi menjadi kekuatan utama bagi penulis dalam menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir ini. Mamahku terkasih, izinkan aku mengucapkan semua beban yang bercampur bangga telah aku rengkuh, semua berpihak kepadaku, pasti doamu yang lancarkan upayaku, mesti doa yang meluncur dari bibirmu, dan yang aku tahu kau takkan pernah berhenti. Tumbuhku kini, semoga sesuai yang kau impi. Dan kakakku tersayang, terimakasih telah menjadi penopang utama dan

mengajarkanku arti kemandirian, serta atas segala dukungannya sehingga penulis bisa menempuh bangku kuliah hingga selesai. Tidak lupa untuk keponakanku tersayang, terimakasih telah menjadi penghibur dan penyemangat yang selalu berhasil menghilangkan lelah di tengah perjuangan ini.

7. Kepada sahabatku Siti Nuraeni Meidayanti, teman seperjuangan dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini, dan juga the ladies, penulis mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya atas segala dukungan, semangat, dan kebersamaan yang telah kita lalui bersama. Kehadiranmu bukan hanya sebagai teman, tetapi juga menjadi sumber motivasi dan penguat di setiap proses yang penulis jalani, baik dalam suka maupun duka. Setiap bantuan, perhatian, serta kerja sama yang di berikan sangat berarti dan menjadi bagian penting dalam perjalanan ini, hingga akhirnya penulis mampu sampai di titik ini.
8. Kepada bias-ku tersayang yang selalu memberi semangat melalui lagu-lagunya, terima kasih telah menjadi teman setia dalam setiap proses penyusunan Tugas Akhir ini. Melalui setiap alunan musik yang menemani, aku mendapatkan energi, ketenangan, dan motivasi untuk terus melangkah hingga sampai di titik ini. Meskipun tidak hadir secara langsung, kehadiranmu melalui karya-karyamu sangat berarti dalam menguatkan dan menyemangati di setiap langkah perjuangan ini.
9. Terakhir, penulis mengucapkan terima kasih kepada diri sendiri atas usaha, ketekunan, dan semangat yang terus dijaga selama proses penyusunan Tugas Akhir ini. Berbagai tantangan dan hambatan yang dihadapi menjadi bagian dari proses pembelajaran yang berharga. Dengan kesabaran dan komitmen, penulis mampu menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan sebaik-baiknya. Semoga pencapaian ini menjadi langkah awal untuk terus berkembang dan meraih tujuan yang lebih tinggi di masa mendatang.

Akhir kata, saya berharap Tuhan yang Maha Esa berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Semoga Tugas Akhir ini membawa manfaat bagi pengembangan ilmu.

Karawang, 27 April 2026

Sherly Nurafni

ABSTRAK

Penelitian ini akan mengkaji bagaimana variasi produk dan promosi penjualan mempengaruhi keputusan pembelian konsumen di UMKM Minuman Tachimi di Kabupaten Karawang. Metode penelitian yang digunakan adalah kuantitatif, dengan data dikumpulkan menggunakan kuesioner skala Likert. Rumus Slovin dan teknik pengambilan sampel acak digunakan untuk menentukan ukuran sampel sebanyak 82 responden. Data dianalisis menggunakan Structural Equation Modeling (SEM) dengan metode Partial Least Squares. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variasi produk memiliki pengaruh positif dan substansial terhadap keputusan pembelian, dengan koefisien 0,504 dan statistik t sebesar 7,072. Promosi penjualan memiliki pengaruh yang menguntungkan dan besar terhadap keputusan pembelian, dengan koefisien 0,366 dan statistik t sebesar 4,984. Variasi produk dan promosi penjualan memiliki pengaruh yang cukup besar terhadap keputusan pembelian, dengan R-squared sebesar 0,446. Hal ini menunjukkan bahwa variabel gabungan tersebut menjelaskan 44,6% variasi dalam keputusan pembelian, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh faktor-faktor di luar model penelitian. Temuan studi ini menunjukkan bahwa peningkatan keputusan pembelian dapat dicapai dengan terus mengembangkan variasi produk, seperti inovasi dalam rasa dan desain kemasan, serta memperkuat strategi promosi yang lebih konsisten dan kreatif, khususnya melalui media sosial.

Kata kunci : variasi produk, promosi penjualan, keputusan pembelian, strategi pemasaran

ABSTRACT

This study will look at how product variation and sales promotions affect consumer purchasing decisions at the Tachimi Drink MSME in Karawang Regency. The research method was quantitative, with data collected using a questionnaire on a Likert scale. The Slovin formula and the accidental sampling technique were used to determine a sample size of 82 respondents. The data was analyzed using Structural Equation Modeling (SEM) using Partial Least Squares. The findings show that product variation has a positive and substantial effect on purchase decisions, with a coefficient of 0.504 and a t-statistic of 7.072. Sales promotions had a favorable and large impact on purchasing decisions, with a coefficient of 0.366 and a t-statistic of 4.984. Product variation and sales promotions have a considerable influence on purchase decisions, with an R-squared of 0.446. This suggests that combined variables account for 44.6% of the variation in purchase decisions, with the rest impacted by factors outside the research model. The findings of this study suggest that increasing purchasing decisions can be achieved by continuously developing product variations, such as innovation in flavors and packaging design, as well as strengthening more consistent and creative promotional strategies, particularly through social media.

Keywords : product variety, sales promotion, purchasing decisions, marketing strategy

