

**PENGARUH BAURAN PENJUALAN ECERAN (*RETAIL MIX*)  
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN PADA  
NARAYA SWALAYAN KECAMATAN KASIHAN**

***THE EFFECT OF RETAIL MIX TOWARDS PURCHASE  
DECISION OF CUSTOMERS AT NARAYA SUPERMARKET OF  
KASIHAN DISTRICT***

**SKRIPSI**

Diajukan Guna Memenuhi Persyaratan untuk Memperoleh Gelar Sarjana  
pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen  
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta



Oleh:

**FIKRI NUR IMAN**

**20130410346**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA**

**2017**

## PERNYATAAN

Dengan ini saya,

Nama : Fikri Nur Iman

Nomor Mahasiswa : 20130410346

Menyatakan bahwa skripsi ini dengan judul: **“PENGARUH BAURAN PENJUALAN ECERAN (*RETAIL MIX*) TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN PADA NARAYA SWALAYAN KECAMATAN KASIHAN”** tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan disuatu Perguruan Tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam Daftar Pustaka. Apabila ternyata dalam skripsi ini diketahui terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain maka saya bersedia karya tersebut dibatalkan.

Yogyakarta, 15 Agustus 2017



Fikri Nur Iman

## MOTTO

“Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman diantaramu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat”. (Q.S. Al Mujadalah: 11)

**-Saling memberi tahu, Hidup ini bukan hanya tentang dunia saja-**

Ada 3 tingkatan orang berilmu yaitu:

1. Orang berilmu yang dengan ilmunya menjadikan orang itu merasa pintar
2. Orang berilmu yang dengan ilmunya menjadikan seseorang itu disukai Allah dan dicintai orang
3. Orang berilmu yang dengan ilmunya menjadikan dirinya semakin tidak tahu apa-apa.

Tingkatan pertama akan menjadikan seseorang itu sombong, sementara yang kedua akan menjadikan seseorang itu tawadhu, rendah hati dengan sikap semakin berilmu semakin merunduk (ilmu padi).

Sementara orang berilmu yang ke tiga akan menjadikan dirinya menjadi tidak tahu apa-apa, dirinya merasa bodoh. Dirinya tiada puas dalam menuntut ilmu, semakin digali ilmuNya maka semakin nampaklah kebodohan dirinya dihadapan Allah SWT.

Orang yang berilmu yang ketiga, dia menyadari ilmu yang diberikan adalah hanya setetes dari lautan samudera. Walaupun setetes dia sudah sangat bersyukur karena dapat merasakan buah atau makrifat / kelezatan ilmuNya. Bagaimana ilmu Allah itu? Keluasan Ilmu Allah adalah seperti diuraikan dalam Al Quran sebagai berikut:

*Firman Allah : Dan seandainya pohon-pohon di bumi menjadi pena dan laut (menjadi tinta), ditambahkan kepadanya tujuh laut (lagi) sesudah (kering)nya, niscaya tidak akan habis-habisnya (dituliskan) kalimat Allah. Sesungguhnya Allah Maha Perkasa lagi Maha Bijaksana. (Q.S Luqman : 27)*

## **PERSEMBAHAN**

Skripsi ini kupersembahkan untuk Ibundaku Tohiroh dan Ayahanda tercinta

Machmud Yunus

Untuk kakak pertamaku Roma Nur Faizal

Untuk kakak keduku Aditya Nuromansyah

Untuk nenekku dan kakekku

Untuk tante dan omku di Cilacap

Untuk teman-temanku kelas manajemen i ketika awal masuk 2013

Untuk teman-teman di HIMAMA (Himpunan Mahasiswa Manajemen)

Untuk teman-teman Perpustakaan Masjid Gedhe Kauman

Untuk teman-teman JAA (Jama'ah Al-Anhar)

Untuk teman-teman Radio SAKA FM Jogja

Untuk Bapak Ibu Takmir Masjid Gedhe Kauman Yogyakarta

Serta untuk semua pihak yang telah membantu dan mohon maaf jika namanya tidak bisa disebut satu-persatu

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN .....	iv
HALAMAN MOTTO.....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vi
INTISARI.....	vii
ABSTRAK.....	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL .....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Penelitian .....	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Penelitian .....	6
D. Manfaat Penelitian .....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	8
A. Landasan Teori.....	8
1. Perilaku Konsumen .....	8
2. Bauran Eceran ( <i>Retail mix</i> ).....	10
3. Produk.....	11
4. Harga.....	12
5. Promosi.....	13
6. Layanan .....	15
7. Fasilitas Fisik.....	16
8. Keputusan Pembelian .....	20
B. Hasil Penelitian Terdahulu.....	28
C. Hipotesis .....	30
BAB III METODE PENELITIAN.....	37
A. Objek/Subjek Penelitian .....	37
B. Jenis Data.....	37
C. Teknik Pengambilan Sampel .....	38

D. Teknik Pengumpulan Data.....	39
E. Definisi Operasional Variabel Penelitian .....	40
F. Uji Kualitas Instrumen .....	42
1. Uji Validitas .....	42
2. Uji Reliabilitas.....	42
G. Analisis Data dan Uji Hipotesis .....	42
1. Analisis Data .....	42
2. Uji Hipotesis .....	43
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>45</b>
A. Gambaran Umum Objek/Subjek Penelitian.....	45
1. Objek Penelitian .....	45
2. Data Responden.....	49
3. Subjek Penelitian/Karakteristik Responden .....	50
B. Uji Kualitas Instrumen .....	52
1. Uji Validitas .....	52
2. Uji Reliabilitas.....	54
C. Hasil Penelitian (Uji Hipotesis).....	55
1. Statistik Deskriptif .....	55
2. Analisis Regresi Berganda.....	62
3. Uji F (Simultan).....	65
4. Uji t (Uji Parsial) .....	66
5. Koefisien Determinasi ( $R^2$ ).....	68
D. Pembahasan (Interpretasi) .....	69
1. Pembahasan Hasil Pengujian Hipotesis Pertama (H1).....	69
2. Pembahasan hasil Pengujian Hipotesis Kedua (H2).....	71
3. Pembahasan Hasil Pengujian Hipotesis Ketiga (H3) .....	72
4. Pembahasan Hasil Pengujian Hipotesis Keempat (H4).....	73
5. Pembahasan Hasil Pengujian Hipotesis Kelima (H5) .....	74
6. Pembahasan Hasil Pengujian Hipotesis Keenam (H6).....	75
7. Pembahasan Hasil Pengujian Hipotesis Ketujuh (H7) .....	76
8. Pembahasan Hasil Pengujian Hipotesis Kedelapan (H8) .....	77
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>78</b>
A. Kesimpulan .....	78
B. Keterbatasan Penelitian .....	79
C. Saran .....	79

DAFTAR PUSTAKA  
LAMPIRAN

## DAFTAR TABEL

Tabel 3.1. Definisi Operasional Variabel Penelitian .....	40
Tabel 4.1. Tingkat Pengembalian Kuesioner .....	49
Tabel 4.2. Klasifikasi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	50
Tabel 4.3. Klasifikasi Responden Berdasarkan Umur .....	51
Tabel 4.4. Klasifikasi Responden Berdasarkan Jenis Pekerjaan .....	52
Tabel 4.5. Hasil Uji Validitas.....	53
Tabel 4.6. Hasil Uji Reliabilitas .....	55
Tabel 4.7. Kategori Tingkat Jawaban .....	56
Tabel 4.8. Statistik Deskriptif Variabel Produk .....	56
Tabel 4.9. Statistik Deskriptif Variabel Harga .....	57
Tabel 4.10. Statistik Deskriptif Variabel Promosi .....	58
Tabel 4.11. Statistik Deskriptif Variabel Layanan .....	58
Tabel 4.12. Statistik Deskriptif Variabel Desain Toko .....	59
Tabel 4.13. Statistik Deskriptif Variabel Lokasi Toko .....	60
Tabel 4.14. Statistik Deskriptif Variabel Suasana Toko .....	60
Tabel 4.15. Statistik Deskriptif Variabel Keputusan Pembelian .....	61
Tabel 4.16. Estimasi Regresi Berganda.....	63
Tabel 4.17. Uji F.....	65
Tabel 4.18. Uji t.....	66
Tabel 4.19. Hasil Uji Koefisien Determinan ( $R^2$ ).....	69



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Model Perilaku Konsumen .....	9
Gambar 2. 2 Bauran Eceran ( <i>retail mix</i> ).....	20
Gambar 2. 3 Tahapan Proses Keputusan Pembelian.....	22
Gambar 2. 4 Model Penelitian.....	36