

**ANALISIS PENGARUH SUASANA TOKO, PROMOSI DAN PELAYANAN
PRAMUNIAGA TERHADAP PEMBELIAN IMPULSIF DI MIROTA KAMPUS
YOGYAKARTA**

***THE INFLUENCE OF STORE ATMOSPHERE, PROMOTION AND
SALES PERSON ON IMPULSE BUYING IN MIROTA KAMPUS YOGYAKARTA***

SKRIPSI

Diajukan Guna Memenuhi Persyaratan Untuk Memperoleh Gelar Sarjana pada Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Yogyakarta



Disusun Oleh :
Weli Arindra Wardana
20130410439

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA
2017**

PERNYATAAN

Dengan ini saya,

Nama : Weli Arindra Wardana

Nomor Mahasiswa : 20130410439

Menyatakan bahwa skripsi ini dengan judul : **“ANALISIS PENGARUH SUASANA TOKO, PROMOSI DAN PELAYANAN PRAMUNIAGA DI MIROTA KAMPUS YOGYAKARTA”** tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar keserjanaan di suatu Perguruan Tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan didalam Daftar Pustaka. Apabila terdapat dalam skripsi ini diketahui terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain maka saya bersedia karya tersebut dibatalkan.

Yogyakarta,.....

(Materai 6000)

Weli Arindra Wardana

MOTTO

“ When Allah found you lost and Allah guided you “

(QS. Ad-Dhuha : 7)

“ Jangan menasehati orang bodoh karena dia akan membencimu,
nasehatilah orang yang berakal karena dia akan mencintaimu “

(Ali Bin Abu Thalib)

“ Work your hardest, dream your biggest and be your greatest “

(Indra Wardana)

“ Wake up everyday stronger than yesterday, face your fears and wipe
your tears “

(Tyga aka T-raww)

PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Skripsi ini saya persembahkan untuk :

*Bapak, Ibu dan Kakak tercinta,
Sebagai hasil dari jerih payah, doa, dan support kalian
yang selama ini tak ada henti-hentinya.*

*Seluruh keluarga besar,
yang selalu mendukung dan mendoakan.*

*Seluruh sahabat,
yang selalu ada didalam suka maupun duka.*

Dan

*Almamaterku,
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.*

TERIMAKASIH KEPADA

Allah SWT dan Nabi Muhammad SAW yang senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayahnya sehingga saya masih diberikan kekuatan, kesehatan, dan kesabaran, dalam menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

Bapak, ibu dan kakak tercinta, karena mereka adalah superhero dibalik kesedihan dan air mata. Terimakasih untuk kasih sayang dan materi tanpa ada hentinya. Terimakasih atas perjuangan kalian selama ini dalam mendukung dan mendidik hingga sebesar dan sekeren ini. Semoga Allah SWT senantiasa memberikan rahmat, rejeki dan kesehatan kepada kalian, sehingga dimasa depan kalian bisa tersenyum manja melihat anakmu ini sukses. Amin

Ibu Hasnah, selaku dosen pembimbing yang selalu mengajarkan kedisiplinan dan mengajarkanku agar menjadi orang yang kuat dan sabar. Terima kasih atas bimbingan ibu selama ini, tanpa bimbingan dari Ibu Hasnah skripsi ini tidak akan selesai dengan baik.

Riko Pratama Putra Bastian dan Izra Indora Maulana, terimakasih banyak teman, berkat kalian berdua skripsi ku kelar! (hmm ga juga sih)

PJS x Sektor Brotherhood, Romano dan Sikah Fams, sahabat dikala susah maupun bahagia. Semoga kalian semua menjadi orang sukses. See you on top and still swag brader! Skrt skrt.

Dan semua pihak yang membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.

INTISARI

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis Pengaruh Suasana Toko, Promosi dan Pelayanan Pramuniaga Terhadap Pembelian Impulsif di Mirota Kampus Yogyakarta. Objek dalam penelitian ini adalah Mirota Kampus cabang Godean Yogyakarta sedangkan subjek dalam penelitian ini adalah Konsumen Mirota Kampus cabang Godean Yogyakarta.

Penelitian ini menggunakan 115 sampel yang dipilih menggunakan Teknik *Non Probability Sampling* melalui metode *Purposive Sampling* dengan kriteria minimal berumur 17 tahun dan pernah melakukan pembelian di Mirota Kampus cabang Godean Yogyakarta lebih dari satu kali. Alat analisis yang digunakan adalah Regresi Linear Berganda (*multiple regression test*) yang dioperasikan menggunakan program SPSS 22.0

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, diperoleh hasil bahwa suasana toko berpengaruh positif dan signifikan terhadap pembelian impulsif, promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap pembelian impulsif dan pelayanan pramuniaga berpengaruh positif dan signifikan terhadap pembelian impulsif.

Kata kunci : Suasana Toko, Promosi, Pelayanan Pramuniaga, Pembelian Impulsif, Mirota Kampus.

ABSTRACT

This study aims to analyze the Influence of Store Atmosphere, Promotion and Sales Service to impulse buying at Mirota Kampus Yogyakarta. The object of this research is Mirota Kampus branch Godean Yogyakarta. While the subject in this research is Consumer Mirota Kampus branch Godean Yogyakarta.

This study used 115 selected samples using Non Probability Sampling Technique through Purposive Sampling method with criteria of at least 17 years old and had made a purchase in Mirota Kampus branch Godean Yogyakarta more than once. Analyzer used is Multiple Regression Test which operated using SPSS 22.0 program.

Based on the analysis that has been done, the results obtained that the store atmosphere has a positive and significant impact on impulsive purchases, the promotion has a positive and significant impact on impulsive purchases and service salesperson has a positive and significant impact on impulsive purchases.

Keywords : Store Atmosphere, Promotion, Sales Service, Impuse Buying, Mirota Kampus.

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah S.W.T yang telah memberikan kemudahan, karunia dan rahmat dalam penulisan skripsi dengan judul **“Analisis Pengaruh Suasana Toko, Promosi dan Pelayanan Pramuniaga terhadap Pembelian Impulsif di Mirota Kampus Yogyakarta”**

Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Peneliti mengambil topik ini dengan harapan dapat memberikan masukan bagi perusahaan dalam meningkatkan konsumen untuk melakukan pembelian tidak terencana /pembelian impulsif.

Penyelesaian skripsi ini tidak terlepas dari bimbingan dan dukungan berbagai pihak, oleh karena itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebanyak-banyaknya kepada :

1. Dr. Rizal Yaya S.E., M.Sc., Ak, CA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
2. Ibu Retno Widowati PA., M.Si., Ph.D selaku Ketua Program Studi Manajemen dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
3. Ibu Dra. Hasnah Rimiyati, M.Si. yang dengan penuh kesadaran dan kesabaran telah memberikan masukan dan bimbingan selama proses penyelesaian karya tulis ini.
4. Semua pihak yang telah memberikan dukungan, bantuan, kemudahan dan semangat dalam proses penyelesaian skripsi ini.

Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, namun kiranya dapat menjadi satu sumbangan yang berarti. Sebagai kata akhir, peneliti menyadari masih banyak kekurangan dalam skripsi ini. Oleh karena itu, kritik, saran dan pengembangan penelitian selanjutnya sangat diperlukan untuk kedalaman karya tulis dengan topik ini.

Yogyakarta,

Penulis,

(Weli Arindra Wardana)

DAFTAR ISI

PERNYATAAN	v
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN	vii
INTISARI	ix
ABSTRACT	x
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GAMBAR	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
A. Landasan Teori	7
1. Perilaku Konsumen	7
2. Usaha Eceran (Retailing)	10
3. Suasana Toko	13
4. Promosi	17
5. Pelayanan	23
6. Pembelian Impulsif	25
B. Penelitian terdahulu	27
C. Penurunan Hipotesis	30
D. Model Penelitian	34
BAB III METODE PENELITIAN	35
A. Objek dan Subjek Penelitian	35
B. Jenis Data	35
C. Teknik Pengambilan Sampel	35
D. Teknik Pengumpulan Data	36
E. Definisi Operasional Variabel Penelitian	37
1. Variabel Independen	37

2. Variabel Dependen	38
F. Uji Kualitas Instrumen	39
1. Uji Validitas	39
2. Uji Reliabilitas	40
G. Uji Analisis Data dan Hipotesis	41
1. Analisis Data	41
2. Uji Hipotesis	41
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	44
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	44
B. Subjek Penelitian	45
1. Klasifikasi Responden berdasarkan Jenis Kelamin	46
2. Klasifikasi Responden berdasarkan Umur	47
3. Klasifikasi Responden Berdasarkan Pekerjaan	48
4. Klasifikasi Responden Berdasarkan Penghasilan/Uang saku	49
C. Uji Kualitas Instrumen	50
1. Uji Validitas	50
2. Uji Reliabilitas	52
D. Uji Analisis Data dan Hipotesis	53
a. Penjelasan Persamaan Regresi Linear Berganda	54
b. Hasil Uji Signifikansi Simultan (Uji F)	55
c. Hasil Uji Parsial (Uji t)	57
d. Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)	59
E. Pembahasan	60
BAB V SIMPULAN, SARAN DAN KETERBATASAN PENELITIAN	65
A. Simpulan	65
B. Saran	65
C. Keterbatasan Penelitian	67
Daftar Pustaka	68
LAMPIRAN	70

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Definisi Operasional Variabel Penelitian	39
Tabel 4.1 Klasifikasi Berdasarkan Jenis Kelamin	47
Tabel 4.2 Klasifikasi Responden Berdasarkan Umur	48
Tabel 4.3 Klasifikasi Responden Berdasarkan Pekerjaan.....	49
Tabel 4.4 Klasifikasi Responden Berdasarkan Penghasilan/Uang saku	50
Tabel 4.5 Hasil Uji Validitas	53
Tabel 4.6 Hasil Uji Reliabilitas.....	55
Tabel 4.7 Hasil Uji Regresi Linear Berganda.....	56
Tabel 4.8 Hasil Uji Signifikansi Simpultan (Uji F)	58
Tabel 4.9 Hasil Uji Parsial (Uji t)	59
Tabel 4.10 Nilai R Square.....	61

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Model Penelitian	35
-----------------------------------	----