

**PENGARUH BAURAN RETAIL TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
PADA TOKO MUKHLIS MOTOR BANGUN JAYA**

SKRIPSI



OLEH:

Nama : Muhtadin

NIM : 21 2015 319.M

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

2019

**PENGARUH KUALITAS BAURAN RETAIL TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN PADA TOKO MUKHLIS MOTOR BANGUN JAYA**

SKRIPSI

**Untuk Memenuhi Salah satu Persyaratan
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi**



OLEH :

Nama : Muhtadin

NIM : 21 2015 319.M

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

2019

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Muhtadin

Nim : 212015319.M

Konsentrasi : Manajemen Pemasaran

Judul Skripsi : Pengaruh Bauran Retail Terhadap Keputusan Pembelian
Pada toko Mukhlis Motor Bangun Jaya

Dengan ini saya menyatakan:

1. Karya tulis ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik Sarjana Strata 1 baik di Universitas Muhammadiyah Palembang maupun di perguruan tinggi lain.
2. Karya tulis ini adalah murni gagasan, rumusan dan penelitian saya sendiri tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan pembimbing.
3. Dalam karya tulis ini terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang diperoleh karena karya ini serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di perguruan tinggi ini.

Palembang, Febuari 2019



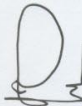
Muhtadin

Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah
Palembang

TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

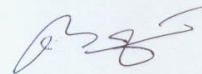
Judul : Pengaruh Bauran Retail Terhadap Keputusan Pembelian Pada Toko
Mukhlis Motor Bangun Jaya
Nama : Muhtadin
NIM : 212015319M
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Manajemen
Konsentrasi : Pemasaran

Diterima dan Disahkan
Pada Tanggal, Januari 2019



DR. Diah Isnaini, S.E, M.Si
NIDN : 0207046301

Diterima dan Disahkan
Pada Tanggal, Januari 2019



Mardiana Puspasari, S.E, M.Si
NIDN : 0226107001

Mengetahui, Dekan

U. B. Ketua Program Studi Manajemen



H. Maffunah Nurrahmi, S.E, M.Si

NIDN: 0216057001

Almamaterku MOTTO & PERSEMBAHAN

Motto :

- “Adapun orang-orang yang berjihad didalam urusannya maka allah tunjukkan jalannya pada mereka (Q.S. AL-Ankabut:69)”
- “ Jadilah seperti karang dilautan yang tetap kokoh diterjang ombak (Muhtadin)”
- “Belajar itu bagaikan mendayung ke hulu, jika kita tidak maju, maka kita akan terhanyut kebawah (Muhtadin)”

Skripsi ini kupersembahkan kepada :

- Kedua orang tuaku tercinta ayahanda H.M.Rusli dan ibunda Hj.Dahlia
- Saudara-saudaraku tercinta M.Naim, Arzian, Rinaldi, Rismamuba, Muhlis, dan Marlia
- Wanita tersayang Marisa
- Dosen pembimbing ibu Dr.Diah Isnaini S,E.,M,Si. dan ibu Mardiana Puspasari S,E.,M,Si.
- Kerabat serta keluargaku yang sudah memberikan senyuman kuat
- Sahabat-sahabatku diangkatan 2015 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang
- Almamaterku



PRAKATA

Assamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdullilahirabbilalamin, dengan memanjatkan puji dan syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat, dan hidayah Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul Pengaruh Bauran Retail Terhadap Keputusan Pembelian pada Toko Mukhlis Motor Bangun Jaya tepat pada waktunya.

Ucapan terima kasih yang sangat tulus penulis sampaikan kepada kedua orang tuaku Ayah H.M.Rusli dan Ibu Hj.Dahlia yang telah sangat berjasa dalam membesarkan, mendidik, mendoakan, dan memberikan motivasi kepada penulis agar dapat menyelesaikan skripsi ini. Tidak lupa juga penulis ucapkan terima kasih kepada kakak-kakakku karena berkat motivasinya juga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Terima kasih karena telah memberikan dorongan semangat dan do'a yang tulus di setiap langkah perjuanganku, kalian semualah penyemangat hidupku.

Selain itu disampaikan juga ucapan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah memberikan izin dan membantu penulis dalam menyelesaikan studi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang, diantaranya :

1. Bapak Dr. Abid Djazuli, S.E.,M.M, selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Palembang.
2. Bapak Drs. H.Fauzi Ridwan,S.E,M.M Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang dan Bapak dan Ibu Dosen serta Staf pengajar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.
3. Ibu Hj. Maftuhah Nurrahmi,S.E.,M.Si selaku ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.
4. Ibu Dr. Diah Isnaini,S.E.,M.M selaku sekretaris Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang, yang juga sebagai dosen pembimbing 1.
5. Ibu Mardiana Puspasari,S.E.,M.Si selaku dosen pembimbing 2.
6. Karyawan dan konsumen-konsumen toko Mukhlis Motor Bangun Jaya yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Teman-temanku (Ramadhona Al-ikhsan, M.Ari Erdius, Bobby, Darlos) dan Sahabatku Marisa yang sangat berjasa membantu penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
8. Almamater tercinta dan teman-teman seperjuangan angkatan 2015 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang khususnya kelas

Manajemen Malam. Dan semua pihak yang telah ikut membantu yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna dikarenakan terbatasnya pengalaman dan pengetahuan yang dimiliki penulis. Meskipun demikian penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca dan semua pihak khususnya dalam bidang manajemen pemasaran Amin.

Wassalamu'alaikum Warohmstullshi Wabarakatuh

Palembang, Januari 2019

Penulis

Muhtadin

212015319M

DAFTAR ISI

HALAMAN DEPAN.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN DAN MOTTO	v
HALAMAN PRAKATA	vi
HALAMAN DAFTAR ISI.....	ix
HALAMAN DAFTAR TABEL	xi
HALAMAN DAFTAR LAMPIRAN	xii
ABSTRAK	xiii
ABSTRACT	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Manfaat Penelitian.....	7
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS	8
A. Landasan Teori.....	8
B. Penelitian Sebelumnya	25
C. Kerangka Pemikiran	26
D. Hipotesis.....	26
BAB III METODE PENELITIAN	27

A. Jenis Penelitian.....	27
B. Lokasi Penelitian	28
C. Operasional Variabel	28
D. Populasi dan Sampel	29
E. Data yang diperlukan.....	29
F. Metode Pengumpulan Data.....	30
G. Analisis dan Teknik Analisis	31

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian	38
1. Sejarah Singkat Perusahaan.....	39
2. Pengujian Instrumen	39
3. Karakteristik Responden.....	44
4. Distribusi Jawaban Responden.....	48
5. Proses Pengujian.....	56
B. Hasil Pembahasan Penelitian	63

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan	69
B. Saran	69

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I.1	5
Tabel II.1	8
Tabel II.2	25
Table III.I	28
Tabel IV.1	40
Tabel IV.2	41
Tabel IV.3	41
Tabel IV.4	42
Tabel IV.5	42
Tabel IV.6	44
Tabel IV.7.....	45
Tabel IV.8	45
Tabel IV.9	46
Tabel IV.10	46
Tabel IV.11	47
Tabel IV.12	48
Tabel IV.13	49
Tabel IV.14	50
Tabel IV.15	52
Tabel IV.16	54
Tabel IV.17.....	56
Tabel IV.18	58
Tabel IV.19	60
Tabel IV.20	62

Daftar Lampiran

Lampiran 1	Form Kuisisioner Pendahuluan Penelitian
Lampiran 2	Hasil Kuesioner Pendahuluan
Lampiran 3	Form Kuesioner Penelitian
Lampiran 4	Uji Validitas
Lampiran 5	Uji Realibility
Lampiran 6	Nilai Perhitungan Hasil Kuesioner
Lampiran 7	Jadwal Penelitian
Lampiran 8	SuratRiset
Lampiran 9	Sertifikat AIK
Lampiran 10	SuratKeterangan Abstract
Lampiran 11	Sertifikat Toefl
Lampiran 12	AktifitasBimbinganSkripsi
Lampiran 13	Biodata

ABSTRAK

Muhtadin / 21 2015 319 M / Pengaruh Bauran Retail Terhadap Keputusan Pembelian Pada Toko Mukhlis Motor Bangun Jaya.

Rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu adakah pengaruh bauran retail terhadap keputusan pembelian pada toko Mukhlis Motor Bangun Jaya. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh bauran retail terhadap keputusan pembelian pada toko Mukhlis Motor Bangun Jaya.

Jenis penelitian ini adalah penelitian asosiatif yaitu untuk mengetahui pengaruh antara bauran bauran retail terhadap keputusan pembelian pada toko Mukhlis Motor Bangun Jaya. Variabel yang digunakan adalah Produk (X_1), Harga (X_2), Tempat (X_3), Pelayanan (X_4), dan Keputusan Pembelian (Y). Sampel dalam penelitian ini adalah sebanyak 160 responden, dengan teknik pengambilan sampel *purposive sampling*. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer, dengan metode kuesioner. Teknik analisis yang digunakan adalah regresi linier berganda.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa hasil perhitungan regresi linier berganda yang di dapat $Y = 1,130 + 0,255 X_1 = 0,135 X_2 = 0,143 X_3 = 0,184 X_4$. Secara simultan (Uji F) ada pengaruh yang signifikan Bauran Retail (Produk, Harga, Tempat, Pelayanan) terhadap keputusan pembelian pada toko Mukhlis Motor Bangun Jaya. Secara parsial (Uji t) variabel produk, harga, tempat, pelayanan berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada toko Mukhlis Motor Bangun Jaya.

Kata Kunci : Bauran Retail dan Keputusan Pembelian

Abstract

Muhtadin/212015319 M/The Effect of Retail Mix on Buying Decision at Mukhlis Motor Store Bangun Jaya.

The problem formula in this study was to find out the effect of the retail mix on buying decisions at Mukhlis Motor store Bangun Jaya. The purpose of this study was to determine the effect of the retail mix on buying decisions at Mukhlis Motor store Bangun Jaya. The type of this research was associative research, namely to determine the effect of the retail mix on buying decisions at Mukhlis Motor store Bangun Jaya. The variables were Product (X1), Price (X2), Place (X3), Service (X4), and Buying Decision (Y). The sample in this study were 160 respondents, with purposive sampling technique. The data in this study were primary data, using the questionnaire method. The analysis technique used multiple linear regression. The results of this study indicated that the results of multiple linear regression calculations obtained $Y = 1,130 + 0,255 X_1 + 0,135 X_2 + 0,143 X_3 + 0,184 X_4$. Simultaneously (Ftest) there was a significant effect of Retail Mix (Product, Price, Place, Service) on buying decision at Mukhlis Motor store Bangun Jaya. Partially (T Test) the product variable, price, place, service influenced buying decision at Mukhlis Motor store Bangun Jaya.

Keywords: Retail Mix and Buying Decision.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pedagang eceran atau sekarang kerap disebut perdagangan retail, bahkan disingkat bisnis retail adalah kegiatan usaha menjual barang atau jasa kepada perorangan untuk keperluan diri sendiri, keluarga atau rumah tangga. Dengan adanya bisnis ini, maka konsumen dapat memperoleh produk (barang atau jasa) yang mereka inginkan dengan lebih mudah dan cepat. Pasar retail dapat tumbuh sebagai akibat dari perkembangan berbagai bidang, seperti demografi, sosial budaya kemajuan teknologi, globalisasi, infrastruktur, dan hukum. Pasar retail yang tumbuh secara nasional tidak saja menguntungkan peretail besar atau produsen barang retail melainkan juga para peretail kecil masyarakat setempat.

Retail adalah salah satu pemasaran produk meliputi semua aktivitas yang melibatkan penjualan barang secara langsung ke konsumen akhir untuk penggunaan pribadi. Pada perkembangannya, kini bisnis retail mulai bertransformasi dari bisnis retail tradisional menuju bisnis retail modern. Hal tersebut dapat terlihat dari banyaknya toko retail modern yang membuka cabang di berbagai daerah.

Selain itu, memberikan pelayanan yang baik dan mempunyai konsumen yang puas dipandang sebagai sesuatu yang harus dimiliki, karna hal tersebut merupakan salah satu kunci membangun keunggulan bersaing dan memenangkan

persaingan. Dan dari pada itu toko tersebut harus mampu memberikan kepuasan kepada para pelanggan. Pelanggan yang merasa puas menjadi pelanggan setia sedangkan pelanggan yang tidak puas akan meninggalkan dan beralih kepada pesaing lain.

Perilaku konsumen dapat dilihat lewat respon konsumen terhadap berbagai penawaran, salah satu diantaranya adalah tanggapan konsumen terhadap kegiatan penjualan eceran. Penjualan eceran paling mudah dan paling banyak tumbuh di negara-negara yang sedang berkembang termasuk Indonesia. Pertumbuhan penjualan eceran beragam dalam hal ukuran, kepemilikan, dan jenis barang yang dijual. Di wilayah yang secara geografis bukan merupakan pusat kota, penjualan eceran umumnya berskala kecil dan dimiliki secara perorangan, salah satu diantaranya adalah Toko Mukhlis. Toko Mukhlis adalah toko yang bergerak di bidang Onderdil motor industri di desa Bangun Jaya Kecamatan Tanjung Batu Kabupaten Ogan Ilir. Toko ini sudah berdiri sejak tahun 2009. Selama hampir 10 tahun Toko Mukhlis pabrik menjual Onderdil motor roda dengan jumlah omzet sekitar Rp.25.000.000 sampai Rp.30.000.000 /hari.

Meskipun telah lama beroperasi, toko ini bertahan bukan tanpa masalah. Sejumlah 80 orang ditanya, dimana mereka lebih suka membeli onderdil motor roda dua, mereka yang sering membeli ke Toko Mukhlis sebanyak 50. Ketika ditanyakan lebih lanjut tentang alasan mereka membeli di Toko Mukhlis, berikut ditampilkan alasannya :

Tabel I.1
Alasan Membeli di toko Mukhlis Motor

No	Indikator	Setuju	Tidak setuju
1	Harga terjangkau	37	13
2	Lokasi terjangkau	23	28
3	Pelayanan ramah	39	11
4	Banyaknya pilihan	42	8
5	Harga sesuai kualitas	38	12
6	Stok barang banyak	40	10
7	Potongan harga	50	-
8	Tempat nyaman	24	26
9	Kemudahan mendapatkan produk	35	15
10	Pelayanan cepat	23	27

Sumber : Wawancara Pra Riset, 2018

Dari table I.1 dapat diketahui bahwa adanya tabel indikator yang menjelaskan alasan konsumen berbelanja di Toko Mukhlis Motor Bangun Jaya. Berdasarkan tabel di atas, secara lebih detail dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Produk

Toko Mukhlis Motor menjual alat-alat suku cadang motor roda dua. Hampir seluruh jenis motor yaitu honda, yamaha, suzuki, dan lain-lain. Jenis yang produk yang ditawarkan adalah oli, ban, sparepart, dan onderdile lainnya.

2. Harga

Harga yang ditawarkan bervariasi tergantung jenis barang dan merk, yang disesuaikan dengan kebutuhan konsumen. Setiap konsumen mempunyai selera yang berbeda. Ada harga yang terjangkau ada pula harga yang tinggi. Setiap pembeli melakukan tawar menawar dan Toko Mukhlis Motor Bangun Jaya menyediakan potongan kisaran 10% sampai 15% .

3. Distribusi

Lokasi Toko Mukhlis Motor terletak di desa Bangun Jaya Kecamatan Tanjung Batu. Tempatnya strategis dan tidak membutuhkan terlalu banyak makan waktu, tenaga, dan biaya karena mudah dijangkau dekat dengan jalan raya, sehingga lokasi ini dapat mendukung yang lain. Toko Mukhlis mempunyai cabang di kecamatan Tanjung Batu. Agar para pelanggan lebih dekat untuk membeli produk yang ditawarkan.

4. Pelayanan

Bagi konsumen ingin membeli suatu produk di Toko Mukhlis Motor Bangun Jaya, pelayanan yang akan berikan pada saat memilih sampai

terjadinya transaksi pembelian sangatlah berpengaruh terhadap jadi tidaknya pembelian yang dilakukan konsumen. Pelayanan yang kurang baik akan menimbulkan rasa tidak puas yang dirasakan oleh konsumen yang selanjutnya akan mempengaruhi tingkat penjualan pada waktu selanjutnya di Toko Mukhlis Motor Bangun Jaya.

Berdasarkan latar belakang di atas penulis berkeinginan untuk mengetahui lebih lanjut mengenai hal yang telah diuraikan di atas, oleh sebab itu penulis memilih judul penelitian ini yaitu: Pengaruh Bauran Retail Terhadap Keputusan Pembelian pada Toko Mukhlis Motor Bangun Jaya.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang, masalah, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah adakah pengaruh bauran retail terhadap keputusan pembelian di Toko Mukhlis Motor Bangun Jaya.

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui pengaruh bauran retail terhadap keputusan pembelian di Toko Mukhlis Motor Bangun Jaya.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini antara lain :

1. Bagi penulis

Penelitian ini sebagai sarana untuk menambah pengetahuan dan wawasan dalam penerapan teori-teori yang sudah diperoleh pada saat kuliah, khususnya dalam konsentrasi pemasaran

2. Bagi perusahaan

Penelitian ini sebagai salah satu sumbangan informasi untuk mengetahui mengenai bauran retail di Toko Mukhlis Bangun Jaya.

3. Bagi almamater

Penelitian ini sebagai tambahan informasi agar bagi peneliti selanjutnya apabila melakukan kajian sejenis.

DAFTAR PUSTAKA

- Danang Sunyoto. 2014. Konsep Dasar Riset Pemasaran & Perilaku Konsumen. Yogyakarta: CAPS.
- Daryanto, 2013. Sari Kuliah Manajemen Pemasaran (cetakan 2). Bandung: PT Sarana Tutorial Nurani Sejahtera
- Hasan, Iqbal, 2012. *Pokok-Pokok Materi Statistik 1 (Statistik Deskriptif)*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Husein, Umar. 2011. *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis* Edisi 11. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kotler dan Armstrong, 2008. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Erlangga, Jakarta.
- Kotler dan Keller, 2018. *Manajemen Pemasaran*. Edisi 13. Jakarta: Erlangga
- Kotler dan Keller, 2012. *Manajemen Pemasaran*. Edisi 2012. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip & Gary Armstrong, 2014. *Principles Of Marketing, 15 Edition*. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Kotler Philip, dan Gary Armstrong 2012. *Principles Of Marketing, Global Edition, 14 Edition*, Pearson Education.
- Sugiono. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiono, 2015. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.CV
- Sugiono, 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.CV
- Tjiptono, Fandy, 2008. *Strategi Pemasaran*, Edisi 3, ANDI Yogyakarta
- Tjiptono, Fandy. 2012. *Pemasaran Strategik*. Yogyakarta: CV Andi.
- Tjiptono, Fandy. 2016. *Pemasaran Esensi & Aplikasi*. Yogyakarta: C.V ANDI OFFSET