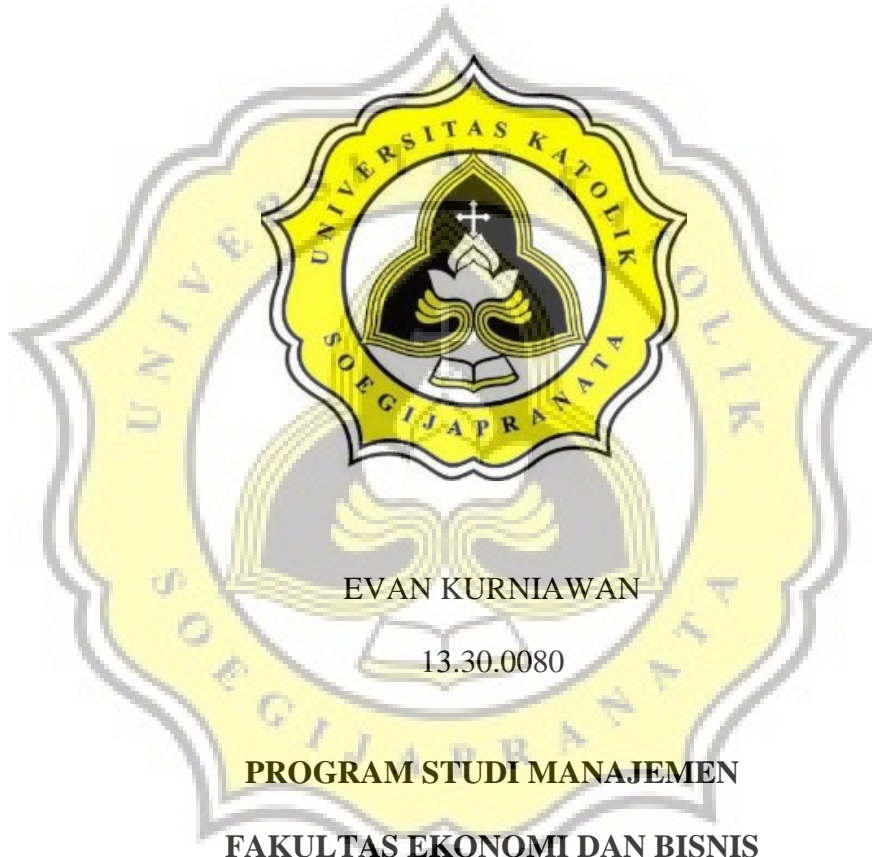


SKRIPSI

**ANALISIS BAURAN RITEL (*RETAIL MIX*) TERHADAP KEPUTUSAN
BELI KONSUMEN DI TOKO SUMBER WANGI SEMARANG**

Diajukan untuk memenuhi syarat guna mencapai gelar Sarjana pada Program Studi
Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik Soegijapranata



EVAN KURNIAWAN

13.30.0080

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA

SEMARANG

2018

HALAMAN PERSETUJUAN

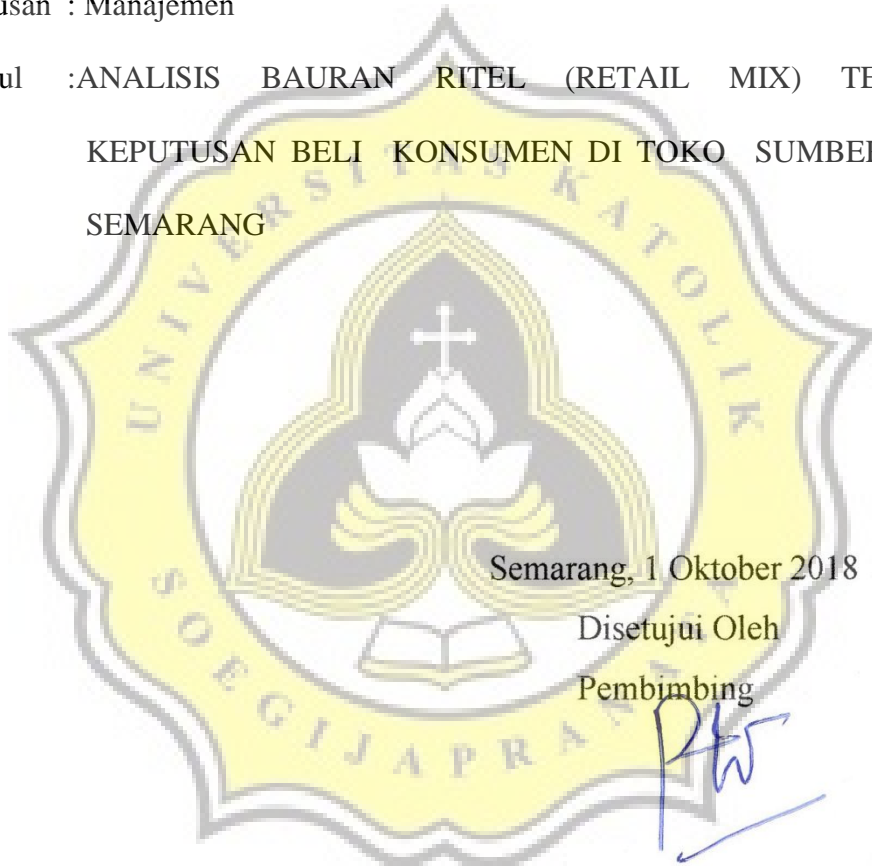
Nama : Evan Kurniawan

NIM : 13.30.0080

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

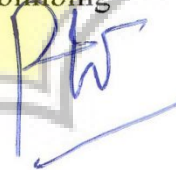
Jurusan : Manajemen

Judul : ANALISIS BAURAN RITEL (RETAIL MIX) TERHADAP
KEPUTUSAN BELI KONSUMEN DI TOKO SUMBER WANGI
SEMARANG



Semarang, 1 Oktober 2018

Disetujui Oleh
Pembimbing



Dr. Berta Bakti Retnawati. SE., MSi

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa skripsi dengan judul:
**”Analisis Bauran Ritel (*Retail Mix*) Terhadap Keputusan Beli Konsumen Di
Toko Sumber Wangi Semarang”**

Yang disusun oleh

Nama : Evan Kurniawan
NIM : 13.30.0080
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Manajemen

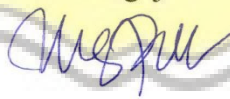
Telah dipertahankan di hadapan Tim Penguji pada 18 Oktober 2018 dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik Soegijapranata.

Penguji 1



Dr. Retno Yustini W. MSi

Penguji 2



MG. Westri Kekalih. SE.,MSi

Penguji 3



Dr. Berta Berti Retnawati. SE., MSi



Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

(Dr. Octavianus Digo Hartono, SE., Msi., Akt)

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Evan Kurniawan

NIM :13.30.0080

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Skripsi saya yang berjudul “**Analisis Bauran Ritel (*Retail Mix*) Terhadap Keputusan Beli Konsumen Di Toko Sumber Wangi Semarang**” adalah hasil penelitian saya dengan supervise dosen pembimbing, dan bukan hasil plagiat. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

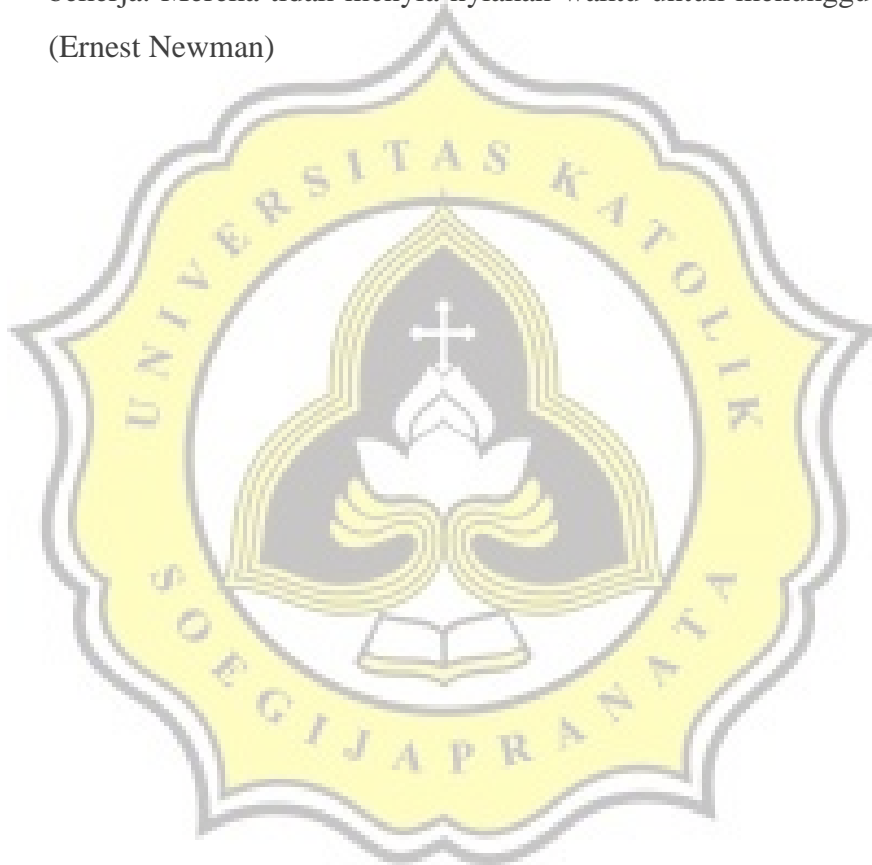
Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa ada tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata di kemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Semarang, 1 Oktober 2018

METERAI
TEMPEL
TGL. 20
99BCCAFF400997063
6000
ENAM RIBU RUPIAH
Evan Kurniawan
13.30.0080

MOTTO

1. "Apabila Anda berbuat kebaikan kepada orang lain, maka Anda telah berbuat baik terhadap diri sendiri." (Benyamin Franklin)
2. "Orang-orang hebat di bidang apapun bukan baru bekerja karena mereka terinspirasi, namun mereka menjadi terinspirasi karena mereka lebih suka bekerja. Mereka tidak menyia-nyiakan waktu untuk menunggu inspirasi."
(Ernest Newman)



KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena atas anugerahNya, peneliti mampu menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Analisis Bauran Ritel (*Retail Mix*) Terhadap Keputusan Beli Konsumen Di Toko Sumber Wangi Semarang”**

Penyusunan skripsi ini juga mampu terlaksana karena adanya dukungan dari berbagai pihak, maka peneliti ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah mendukung proses penyusunan skripsi ini, yaitu :

1. Tuhan Yang Maha Esa atas anugerah-Nya peneliti bisa mengerjakan skripsi ini dengan baik.
2. Ibuk dan keluarga yang menjadi motivasi dan inspirasi dan tiada henti memberikan dukungan do'anya buat aku. “Tanpa keluarga, manusia, sendiri di dunia, gemetar dalam dingin.”
3. Ibu Dr. Berta Beki Retnawati. SE., MSi selaku dosen pembimbing yang telah membimbing dan memberi kritik dan saran yang membangun peneliti dalam penyelesaian karya tulis ini.
4. Ibu Dr. Retno Yustini W. Msi dan Ibu MG. Westri Kekalih. SE.,MSi selaku dosen penguji.
5. Sahabat-sahabat seperjuangan penulis yang yang senantiasa menjadi penyemangat dan menemani disetiap hariku. “Sahabat merupakan salah satu sumber kebahagiaan dikala kita merasa tidak bahagia.”
6. Seluruh pihak yang telah membantu proses penyelesaian skripsi yang tak dapat disebutkan satu-persatu.

Semoga penulisan skripsi ini dapat bermanfaat positif bagi pengembangan ilmu pengetahuan, kritik saran yang bermanfaat kami harapkan demi perbaikan penulisan skripsi ini.

Semarang,.....2018

Evan Kurniawan



ABSTRAK

Bauran ritel (*retail mix*) adalah kombinasi dari faktor-faktor ritel yang dipergunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumen dan mempengaruhi keputusan mereka untuk membeli. Unsur-unsur bauran ritel terdiri dari harga, *merchandise*, promosi, pelayanan, lokasi toko, dan atmosfer gerai. Industri ritel juga sudah banyak tersebar di Indonesia seperti ritel yang berhubungan dengan toko roti. Toko roti yang cukup terkenal di Semarang salah satunya adalah toko roti Sumber Wangi.

Maka pada Penelitian ini ingin mengetahui bagaimana pengaruh variabel bebas yaitu variabel lokasi (*location*), variabel barang dagangan (*merchandise*), variabel harga (*price*), variabel promosi (*promotion*), variabel pelayanan (*service*), variabel suasana dalam toko (*store atmosfer*), variabel *ritel mix* terhadap keputusan pembelian.

Dari hasil penelitian yang dilakukan maka diperoleh Lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian, Barang Dagangan tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian, Harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian, Promosi tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian, Bauran Pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian, Suasana Toko berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.

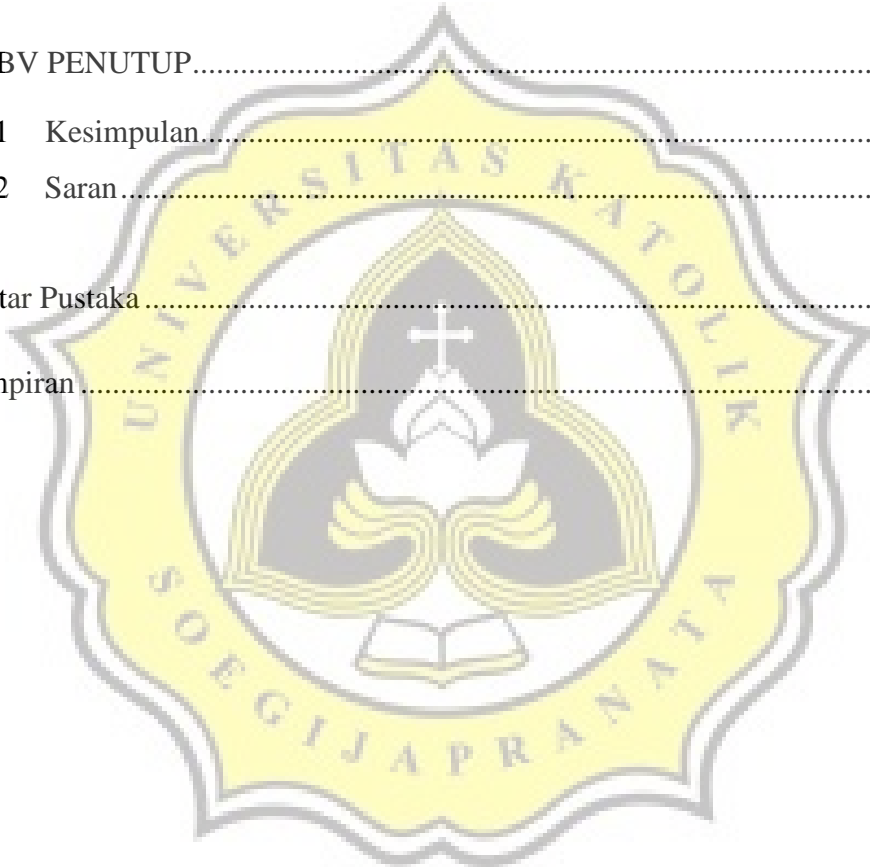
Kata Kunci : Bauran Ritel (*Retail Mix*), Keputusan Pembelian

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS.....	iv
MOTTO	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	7
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
BAB II LANDASAN TEORI.....	9
2.1 Landasan Teori.....	9
2.1.1 Pengertian <i>Retailing</i>	9
2.1.2 Pengertian <i>Retail Mix</i>	10
2.1.3 Tujuan <i>Retail Mix</i>	11
2.1.4 Fungsi dan Karakteristik <i>Retailing</i>	12
2.1.5 Jenis <i>Retailing</i>	14
2.1.6 Unsur-Unsur <i>Retail Mix</i>	21
2.1.7 Perilaku Konsumen.....	25

2.1.8	Keputusan Pembelian	32
2.2	Penelitian Terdahulu	35
2.3	Kerangka Pemikiran	38
2.4	Hipotesis.....	39
2.5	Variabel Penelitian dan Definisi Operasional	40
2.5.1	Variabel Penelitian	40
2.5.2	Definisi Operasional.....	40
BAB III METODE PENELITIAN.....		51
3.1	Objek dan Lokasi Penelitian.....	51
3.2	Populasi dan Sampel.....	51
3.3	Metode Pengumpulan Data	52
3.4	Metode Analisis.....	53
3.5	Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen	54
3.5.1	Validitas Instrumen	54
3.5.2	Reliabilitas Instrumen.....	57
3.6	Teknik Analisis Data.....	58
3.6.1	Teknik Analisis Deskriptif	58
3.7	Analisis Regresi Linear Berganda.....	59
3.8	Uji-t	60
3.9	Koefisien Determinasi (R^2)	61
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN		63
4.1	HASIL PENELITIAN	63
4.1.1	Gambaran Umum Objek Penelitian.....	63
4.1.2	Gambaran Umum Responden.....	64
4.2	Metode Analisis Data	67
4.2.1	Diskripsi Data	68
4.2.2	Statistik Deskriptif.....	76
4.2.3	Analisis Regresi Linear Berganda	77
4.2.4	Koefisien Determinasi R^2	79

4.3	Pembahasan	80
4.3.1	Pengaruh Lokasi terhadap Keputusan Beli.....	80
4.3.2	Pengaruh Barang Dagangan terhadap Keputusan Pembelian	80
4.3.3	Pengaruh Harga terhadap Keputusan Pembelian	80
4.3.4	Pengaruh Promosi terhadap Keputusan Beli	81
4.3.5	Pengaruh Bauran Pelayanan	81
4.3.6	Pengaruh Suasana Toko	82
BABV PENUTUP.....		83
5.1	Kesimpulan.....	83
5.2	Saran.....	83
Daftar Pustaka.....		87
Lampiran.....		89



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Penjualan Toko Sumber Wangi Tahun 2016-2017	4
Tabel 1.2 Daftar Pengunjung Selama 7 Hari	5
Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu	35
Tabel 3.1 Uji Validitas	55
Tabel 3.2 Uji Reliabilitas	57
Tabel 4.1 Pendidikan Terakhir Responden	64
Tabel 4.2 Jenis Kelamin Responden	65
Tabel 4.3 Usia Responden.....	66
Tabel 4.4 Pekerjaan Responden	67
Tabel 4.5 Tanggapan terhadap Pernyataan pada Variabel Lokasi	69
Tabel 4.6 Tanggapan terhadap Pernyataan pada Barang Dagangan	70
Tabel 4.7 Tanggapan terhadap Pernyataan pada Variabel Harga	71
Tabel 4.8 Tanggapan terhadap Pernyataan pada Variabel Promosi.....	72
Tabel 4.9 Tanggapan terhadap Pernyataan pada Variabel Bauran Pelayanan ...	73
Tabel 4.10 Tanggapan terhadap Pernyataan pada Variabel Suasana Toko	74
Tabel 4.11 Tanggapan terhadap Pernyataan pada Variabel Keputusan Pembelian	75
Tabel 4.12 Hasil Uji Statistik Deskriptif.....	76
Tabel 4.13 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda.....	77
Tabel 4.14 Koefisien Determinasi R^2	79

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Model Lima Tahap Proses Pembelian Gilbert A.Churcil, Jr.....	34
Gambar 2.3 Hubungan variabel harga, merchandise, promosi, pelayanan, lokasi toko, atmosfer gerai berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian.....	37
Gambar 2.4 Kerangka Pikir.....	38

