

**PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN PRODUK PT. NATURAL NUSANTARA**
(Studi Kasus di Stockist P.1969)

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh
gelar Sarjana Manajemen



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JEMBER
2021**

**PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN PRODUK PT. NATURAL NUSANTARA**
(Studi Kasus di Stockist P.1969)

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh
gelar Sarjana Manajemen



Oleh:
RENOLD ABI BHAKTI
16.1041.1037

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JEMBER
2021**

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Renold Abi Bhakti

NIM : 1610411037

Prodi : Manajemen

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa karya ilmiah berupa skripsi yang berjudul : PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK PT. NATURAL NUSANTARA (Studi Kasus di Stockist P.1969), adalah hasil karya sendiri. Kecuali jika dalam beberapa kutipan substansi telah saya sebutkan sumbernya. Belum pernah diajukan pada institusi manapun, serta bukan karya plagiat atau jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keaslian, keabsahan, dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta saya bersedia memperoleh sanksi akademik dan siap dituntut di muka hukum, jika ternyata di kemudian hari ada pihak-pihak yang dirugikan dari pernyataan yang tidak benar tersebut.

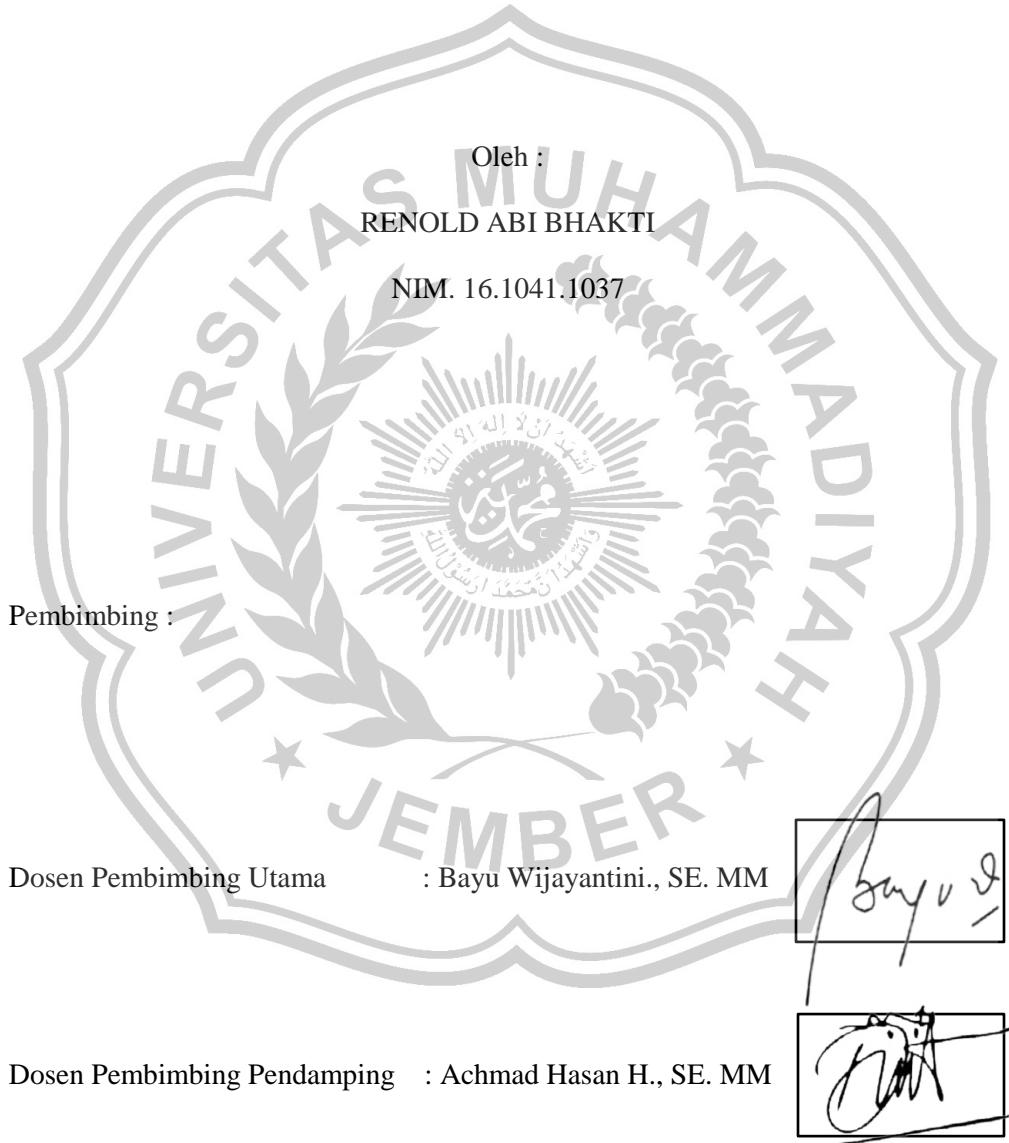
Jember, 5 November 2021

Yang menyatakan,

Renold Abi Bhakti
NIM. 16.1041.1037

PERSETUJUAN SKRIPSI

PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK PT. NATURAL NUSANTARA *(Studi Kasus di Stockist P.1969)*



PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi berjudul *pengaruh bauran pemasaran terhadap keputusan pembelian produk PT. Natural Nusantara (Studi Kasus Di Stockist P.1969)* telah diuji dan disahkan oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Jember pada :

Nama : Renold Abi Bhakti
Nim : 1610411037
Hari : Jum'at
Tanggal : 22 Oktober 2021
Tempat : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Jember

Tim Pengaji,

Maheni Ika Sari., SE. MM
NIP : 19770811 20050 1 2 001

Anggota 1,

Bayu Wijayantini., SE. MM
NPK : 1979021711009661

Anggota 2,

Achmad Hasan Hafidzi., SE. MM
NPK : 1509647

Mengesahkan :

Ketua Program Studi,

Achmad Hasan Hafidzi., SE. MM
NPK 1509647

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Allah SWT, berkat rahmat dan karunia-Nya akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Produk PT. Natural Nusantara (Studi Kasus Di Stockist P.1969)” sesuai dengan rencana yang telah direncanakan.

Tujuan penulisan skripsi ini adalah untuk menganalisis dan mengetahui pengaruh bauran pemasaran terhadap keputusan pembelian produk PT. Natural Nusantara (Studi Kasus Di Stockist P.1969). Sehubungan dengan itu penulis menyampaikan penghargaan dan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Rektor Universitas Muhammadiyah Jember, Dr. Hanafi, M.Pd.
2. Ibu Maheni Ika Sari, SE. MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Jember sekaligus dosen penguji yang telah memberi kritik dan saran dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Bapak Achmad Hasan Hafidzi, SE, MM selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Muhammadiyah Jember sekaligus dosen pembimbing yang telah mengarahkan dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Ibu Bayu Wijayantini., SE, MM selaku dosen pembimbing akademik sekaligus dosen pembimbing yang telah mengarahkan dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Kedua orang tua yang telah memberikan doa dan semangat kepada peneliti sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini dengan lancar.
6. Teman-teman Manajemen 2016 atas dukungan dan semangatnya sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.

Akhir kata, penulis berharap semoga penelitian ini dapat bermanfaat bagi kemajuan ilmu manajemen.

Jember, 22 Oktober 2021

Penulis

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah puji syukur kami panjatkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan segala nikmat kesehatan, pemahaman, dan kasihNya sehingga kami dapat menyelesaikan skripsi ini sesuai dengan jadwal yang telah direncanakan. Dalam kesempatan ini kami ucapkan banyak-banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam proses penyelesaian skripsi ini diantaranya :

1. Kedua orang tua ibu Siti Kusuma Dewi, bapak Sinul Arifin , kakak Faicha Donna T.D serta istri saya Fitri Wulandari dengan doanya, kasih sayangnya, semangat sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi dengan lancar. Segala perjuangan peneliti hingga titik ini saya persembahkan pada dua orang paling berharga dalam hidup saya. Hidup menjadi begitu mudah dan lancar ketika kita memiliki orang tua yang lebih memahami kita daripada diri kita sendiri. Terima kasih telah menjadi orang tua yang sempurna.
2. Ibu Maheni Ika Sari SE, MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Jember sekaligus dosen pengaji yang telah memberikan kritik dan saran untuk penelitian ini.
3. Bapak Achmad Hasan Hafidzi SE, MM selaku kaprodi sekaligus dosen pembimbing yang juga telah memberikan bimbingan kepada peneliti dengan segala arahannya, semangat dan kesabarannya kepada peneliti.
4. Ibu Bayu Wijayantini, SE, MM selaku dosen pembimbing akademik sekaligus dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan kepada peneliti dengan segala arahannya, semangat dan kesabarannya kepada peneliti. .
5. Seluruh dosen prodi manajemen Universitas Muhammadiyah Jember dan para staff yang telah membantu dan memberikan fasilitas kepada peneliti demi kelancaran penelitian.
6. Pihak PT.NATURAL NUSANTARA (Stockist P.1969) yang telah memberikan kesempatan peneliti untuk melakukan penelitian dengan memberikan informasi dan data kepada peneliti sebagai kebutuhan penelitian.
7. Saudara-saudaraku, keluarga besar yang telah memberikan support dan fasilitas ketika sedang mengalami masalah dengan keterbatasan fasilitas yang ada.
8. Sahabat-sahabat yang telah memberikan semangat, doa dan memberikan bantuan. Skripsi ini peneliti persembahkan untuk sahabat-sahabat baikku, Mas Rengki, Angga Wahyu, Goval, Encik terima kasih telah memberi bantuan saat peneliti membutuhkan kalian. Kebaikan kalian tiada

bandingannya. Tanpa inspirasi, dorongan, dan dukungan yang telah kalian berikan, peneliti mungkin bukan apa-apa saat ini.

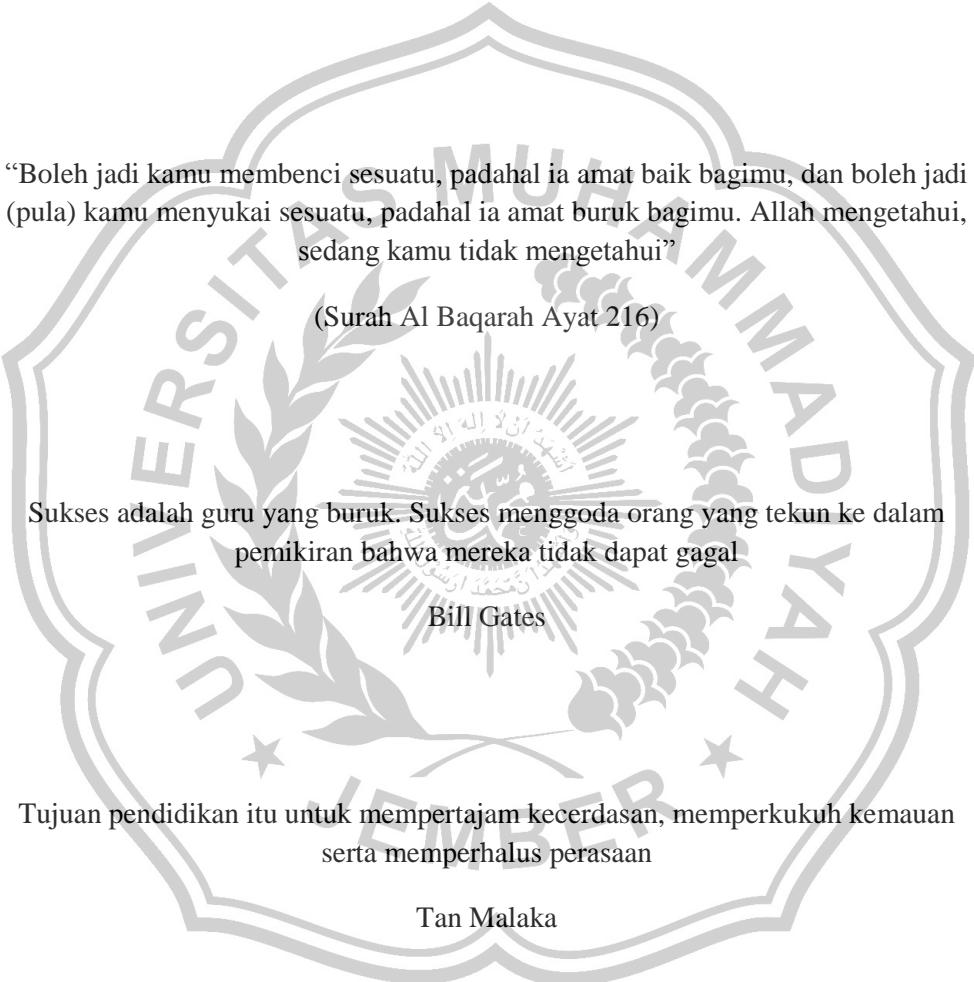
9. Teman-teman seangkatan Manajemen 2016 khususnya teman seperjuangan kelas Manajemen A yang membantu dan mengajarkan kesabaran serta tumbuh dan berkembang serta menuntut ilmu bersama. Tanpa kalian mungkin masa-masa kuliah saya akan menjadi biasa-biasa saja. Maaf jika banyak salah dengan maaf yang tak terucap. Terima kasih untuk support yang luar biasa.
10. Almamater tercinta dan kebanggaan. Semoga tetap selalu jaya.



MOTTO

"Barang siapa yang bersungguh sungguh, sesungguhnya kesungguhan tersebut untuk kebaikan dirinya sendiri"

(Surah Al-Ankabut Ayat 6)



Sukses adalah guru yang buruk. Sukses menggoda orang yang tekun ke dalam pemikiran bahwa mereka tidak dapat gagal

Bill Gates

Tujuan pendidikan itu untuk mempertajam kecerdasan, memperkuuh kemauan serta memperhalus perasaan

Tan Malaka

DAFTAR ISI

	Halaman
PERNYATAAN.....	iii
PERSETUJUAN SKRIPSI.....	iv
PENGESAHAN SKRIPSI	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
PERSEMPAHAN.....	ix
MOTTO	xi
DAFTAR ISI.....	xii
BAB 1. PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4. Manfaat Penelitian.....	6
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Landasan Teori.....	7
2.1.1 Strategi pemasaran	7
2.2 Bauran Pemasaran	9
2.3 Keputusan Pembelian	14
2.4 Model Bisnis	18
2.5 Multi Level Marketing (MLM)	20
2.6 Penelitian Terdahulu	24
2.7 Kerangka Konspetual	26
2.8 Hipotesis.....	27
BAB 3. METODE PENELITIAN	30
3.1 Identifikasi Variabel.....	30

3.1.1 Variabel Terikat (Dependent Variable)	30
3.1.2 Variabel Bebas (Independent Variable)	30
3.2 Definisi Operasional Variabel.....	30
3.3 Desain Penelitian.....	32
3.3.1 Pendekatan Penelitian	32
3.3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	32
3.4 Jenis dan Sumber Data	33
3.5 Populasi dan Teknik Pengambilan Sampel.....	33
3.5.1 Populasi	33
3.5.2 Tenik Pengambilan Sampel.....	33
3.6 Teknik pengumpulan data.....	34
3.7 Teknik Analisis Data.....	35
3.7.1 Statistik Deskriptif.....	35
3.7.2 Uji Instrumen Data	35
3.7.3 Analisis Regresi Linier Berganda.....	36
3.7.4 Uji Asumsi Klasik	36
3.7.5 Uji Hipotesis.....	37
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN	39
4.1 Gambaran Umum	39
4.2 Hasil Analisis Data.....	41
4.2.1 Statistik Deskriptif.....	41
a. Deskripsi Variabel Produk (X_1).....	42
b. Deskripsi Variabel Harga (X_2)	43
c. Deskripsi Variabel Tempat (X_3)	43
d. Deskripsi Variabel Promosi (X_4).....	44
e. Deskripsi Variabel Keputusan Pembelian (Y).....	44
4.2.2 Hasil Uji Instrumen	45
a. Uji Validitas	45
b. Uji Reliabilitas.....	46

4.2.3 Analisis Regresi Linier Berganda.....	46
4.2.4 Uji Asumsi Klasik	47
a. Uji Normalitas	47
b. Uji Multikolinieritas	49
c. Uji Heteroskedastisitas	49
4.2.5 Uji Hipotesis.....	51
a. Uji t.....	51
4.2.6 Koefisien Determinasi (R^2)	52
4.3 Pembahasan.....	52
4.3.1 Produk berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian.....	52
4.3.2 Harga berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian.....	54
4.3.3 Tempat berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian	55
4.3.4 Promosi berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian	56
BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN.....	56
5.1 Kesimpulan	58
5.2 Saran.....	58
Lampiran 1. Kuesioner	62
Lampiran 2 Rekapitulasi Kuisioner	66
Lampiran 3 Jawaban Responden	69
Lampiran 4 Uji Instrumen	75
Lampiran 5 Analisis Regresi Linier Berganda	79
Lampiran 6 Uji Asumsi Klasik	80
Lampiran 7 Uji Hipotesis	83
Lampiran 8 Rtabel	84
Lampiran 9 Ftabel.....	85
Lampiran 10 ttabel.....	86
Lampiran 11 Surat Izin Penelitian	87
Lampiran 12 Surat Izin Objek Penelitian.....	88
Lampiran 13 Dokumentasi Penelitian.....	89