



**ANALISI FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI  
PENGAMBILAN KEPUTUSAN KONSUMEN DALAM MEMILIH  
TIRTA PANDAWA SPORTS CENTER SEBAGAI TEMPAT  
BEROLAHRAGA**

**(Studi Pada Tempat Fitnes di Tirta Pandawa Sports Center di Kabupaten  
Situbondo)**

**SKRIPSI**

Diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat  
untuk menyelesaikan Program Studi Manajemen (S1)  
dan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

Oleh :

Hadiatur Rakhman  
NIM. 1310412008

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JEMBER  
2017**

## PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Hadiatur Rakhman

NIM : 1310412008

Prodi : Manajemen Ekonomi

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa karya ilmiah berupa skripsi yang berjudul: **ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENGAMBILAN KEPUTUSAN KONSUMEN DALAM MEMILIH TIRTA PANDAWA SPORTS CENTER SEBAGAI TEMPAT BEROLAHRAGA (Studi Pada Tempat Fitnes di Tirta Pandawa Sports Center di Kabupaten Situbondo)** 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 isisnya, 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 dimuka hukum, jika ternyata dikemudian hari ada pihak-pihak yang dirugikan dari pernyataan yang tidak benar tersebut.

Jember, 13 Desember 2017

Yang menyatakan,



Hadiatur Rakhman

NIM. 1310412008

# SKRIPSI

## ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENGAMBILAN KEPUTUSAN KONSUMEN DALAM MEMILIH TIRTA PANDAWA SPORTS CENTER SEBAGAI TEMPAT BEROLAHRAGA (Studi Pada Tempat Fitnes di Tirta Pandawa Sports Center di Kabupaten Situbondo)

Oleh:

Hadiatur Rakhman  
NIM. 1310412008

Pembimbing:

Dosen Pembimbing Utama : Dr. Nurul Qomariah, MM

Dosen Pembimbing Pendamping : Nur Saidah, SE, MM.

## PENGESAHAN

Skripsi berjudul: Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Konsumen Dalam Memilih Tirta Pandawa Sports Center sebagai Tempat Berolahraga (Studi Pada Tempat Fitnes di Tirta Pandawa Sports Center di Kabupaten Situbondo), telah diuji dan disahkan oleh Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember pada:

Hari : Rabu

Tanggal : 13 Desember 2017

Tempat : Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember

Tim Penguji,

Seno Sumowo, SE. MM.

NPK. 01 09 288

Anggota I,

Dr. Nurul Qomariah, MM

NPK.06 03 426

Anggota II,

Nur Saidah, SE, MM.

NPK. 15 09 637

Mengesahkan:

Dekan,

Dr. Arik Susbiyani, M.Si.

NPK.01 09 289

Ketua Program Studi,

Drs. Anwar, M.Sc.

NPK. 85 03 125

## **MOTTO**

“Sesungguhnya orang yang paling mulia di sisi Allah adalah orang yang paling taqwa di antara kalian..”

(QS. Al-Hujurat: 13)

“Cukuplah Allah bagiku; tidak ada Tuhan selain Dia. hanya kepada-Nya aku bertawakal.”

(QS. At-Taubah: 129)

“Jika kamu bertaqwa, Allah akan membimbingmu.”

(QS. Al-Baqarah: 282)

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya.”

(QS. Al-Baqarah: 286)

## **PERSEMBAHAN**

Skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua, ayah saya Didik Nursamsi, SH. Msi. dan mama saya Jamilah yang telah mendoakan dan memberi kasih sayang serta atas pengorbanannya selama ini.
2. Istri dan anak saya, Ardhya Yudistira Adi Nanggala, SE. dan Bumi Arthur Kalandra Rakhman yang telah memberikan dukungan berupa doa maupun kasih sayang dan yang selalu setia menyayangiku demi keberhasilanku.
3. Ibu Dr. Arik Susbiyani, M.Si. sebagai Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammdiyah Jember yang telah memberikan kemudahan dalam penyelesaian skripsi ini.
4. Bapak Drs. Anwar, M.Sc. sebagai Ketua Program Studi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammdiyah Jember yang telah membantu dan mempermudah proses pengajuan skripsi.
5. Bapak Seno Sumowo, SE. MM. sebagai Dosen Penguji yang telah memberikan saran dan bimbingan kepada peneliti.
6. Kedua dosen pembimbing saya, Ibu Dr. Nurul Qomariah sebagai Dosen Pembimbing I dan Ibu Nur Saidah, SE. MM. sebagai Dosen Pembimbing II yang sudah membimbing saya dengan teliti dan sabar, terimakasih.
7. Teman-teman manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammdiyah Jember yang telah mendukung dan berbagi informasi mengenai skripsi.
8. Semua orang yang tidak bisa saya sebutkan satu per satu, yang telah berpartisipasi dalam penyelesaian skripsi
9. Almamater yang saya banggakan Universitas Muhammdiyah Jember

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur saya persembahkan kepada Allah SWT, karena berkat izin dan ridho-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Konsumen Dalam Memilih Tirta Pandawa Sports Center sebagai Tempat Berolahraga (Studi Pada Tempat Fitnes di Tirta Pandawa Sports Center di Kabupaten Situbondo)”. Peneliti sadar bahwa laporan ini tidak mungkin terwujud tanpa bantuan dari pihak lain. Oleh karena itu peneliti menyampaikan ucapan terimakasih kepada semua pihak yang telah berperan dan berpartisipasi dalam membantu penyelesaian skripsi ini.

Sesuai dengan pribahasa yang berbunyi “tak ada gading yang tak retak”, peneliti menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, baik karena keterbatasan ilmu yang dimiliki maupun kesalahan dari pihak pribadi. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi peneliti, pembaca dan bagi almamater tercinta.

Jember, 13 Desember 2017

Yang menyatakan,

Hadiatur Rakhman

NIM. 1310412008

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERNYATAAN .....	ii
HALAMAN PEMBIMBINGAN .....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
MOTTO .....	v
PERSEMBAHAN .....	vi
ABSTRAK .....	vii
KATA PENGANTAR .....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR .....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB 1. PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Perumusan Masalah .....	6
1.3.Tujuan Penelitian .....	7
1.4.Manfaat Penelitian.....	7
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA .....	8
2.1 Jasa.....	8
2.2 Harga.....	13
2.3 Lokasi.....	15
2.4 Kualitas Layanan .....	16
2.5 Pengambilan Keputusan.....	20
2.6 Penelitian Terdahulu.....	26
2.7 Kerangka Konseptual.....	29
2.8 Hipotesis.....	30
BAB 3. METODE PENELITIAN .....	31
3.1 Identifikasi Variabel.....	31
3.2 Definisi Operasional Variabel.....	31
3.3 Desain Penelitian .....	34
3.4 Jenis Data .....	34
3.5 Populasi dan Sampel Penelitian .....	35
3.5.1 Populasi.....	35



3.5.2 Sampel .....	35
3.6 Teknik Pengumpulan Data .....	36
3.7 Teknik Analisis Data.....	36
3.7.1 Uji Instrumen Data .....	37
3.7.2 Regresi Linier Berganda .....	39
3.7.3 Uji Asumsi Klasik.....	40
3.7.4 Uji Hipotesis .....	41
3.7.5 Analisis Koefisien Determinasi .....	43
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	46
4.1. Gambaran Umum Perusahaan.....	46
4.1.1 Profil Perusahaan .....	46
4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan .....	48
4.2. Analisis Deskriptif .....	48
4.3. Hasil Analisis Data .....	54
4.3.1 Uji Instrumen Data.....	54
4.3.2 Analisis Regresi Linier Berganda .....	55
4.3.3 Uji Asumsi Klasik.....	57
4.3.4 Uji Hipotesis .....	59
4.3.5 Analisis Koefisien Determinasi .....	61
4.4. Pembahasan.....	61
BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN .....	65
5.1. Kesimpulan .....	65
5.2. Saran .....	65
DAFTAR PUSTAKA .....	67

## DAFTAR TABEL

Tabel 1. Data Member Tirta Pandawa Sports Center .....	5
Tabel 2. Penelitian Terdahulu .....	31
Tabel 3.1. Operasional Variabel.....	48
Tabel 3.2. Skala Likert .....	49
Tabel 4.1. Jenis Kelamin.....	50
Tabel 4.2. Pendidikan.....	51
Tabel 4.3. Pekerjaan .....	51
Tabel 4.4. Umur .....	52
Tabel 4.5. Hasil Penilaian Responden Terhadap Harga.....	53
Tabel 4.6. Hasil Penilaian Responden Terhadap Lokasi.....	54
Tabel 4.7. Hasil Penilaian Responden Terhadap Kualitas Layanan .....	56
Tabel 4.8. Hasil Penilaian Responden Terhadap Pengambilan Keputusan .....	57
Tabel 4.9. Uji Validitas Harga .....	58
Tabel 4.10. Uji Validitas Lokasi .....	59
Tabel 4.11. Uji Validitas Kualitas Layanan.....	59
Tabel 4.12. Uji Validitas Pengambilan Keputusan.....	60
Tabel 4.13. Uji Reliabilitas.....	60
Tabel 4.14. Hasil Regresi Linier Berganda.....	61
Tabel 4.15. Hasil Multikolinieritas.....	63
Tabel 4.16. Hasil Uji t.....	66
Tabel 4.17 Hasil Uji F.....	71
Tabel 4.18 Hasil Uji Koefisien Determinasi.....	72

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Kerangka Konseptual .....	34
Gambar 3.1. Kurva Uji t.....	45
Gambar 3.2. Kurva Uji F.....	46
Gambar 4.1. Struktur Organisasi.....	50
Gambar 4.2. Hasil Pengujian Heteroskedastisitas.....	64
Gambar 4.3. Hasil Pengujian Normalitas.....	65
Gambar 4.4. Kurva Uji t Variabel Harga.....	67
Gambar 4.5. Kurva Uji t Variabel Lokasi.....	69
Gambar 4.6. Kurva Uji t Variabel Kualitas Layanan.....	70
Gambar 4.7. Kurva Distribusi Uji F.....	72

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuisisioner Penelitian .....	83
Lampiran 2. Rekapitulasi Data.....	87
Lampiran 3. Frekuensi Jawaban Responden .....	89
Lampiran 4. Uji Instrumen Data .....	97
Lampiran 5. Uji Asumsi Klasik, Regresi & Uji Hipotesis.....	102
Lampiran 6 Regresi, Uji Asumsi klasik dan Uji Hipotesis.....	106
Lampiran 7 Tabel Uji r.....	113
Lampiran 8 Tabel Uji t.....	116
Lampiran 9 Tabel Uji F.....	119
Lampiran 10 Penelitian Terdahulu.....	122

## DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. 2008. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Alfabeta, Bandung.
- Assauri, Sofjan. 2009. *Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep dan Strategi. Edisi. Pertama*. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Faidillah, K. 2008. *Dasar- Dasar Latihan Kebugaran*. Fitness Center FIK UNY Klinik Kebugaran, Yogyakarta.
- G. Leon, Schiffman dan Lazar L Kanuk. 2008. *Perilaku Konsumen Edisi Ketujuh*.
- Ghozali, Imam. 2013. *Aplikasi Analisis Multivariat dengan Program IBM SPSS 21, Update PLS Regresi*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang.
- Indriantoro, Nur dan Bambang Supomo. 2009. *Metodologi Penelitian Bisnis untuk Akuntansi dan Manajemen, Edisi Pertama*. BPFE-Yogyakarta, Yogyakarta.
- Kotler, Philip. (2005). *Manajemen Pemasaran Jilid 1 dan 2*. PT Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta.
- Kotler, Philip. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Indeks
- Kotler, Philip dan Gary Amstrong. 2008. *Manajemen Pemasaran. Jilid 1*. PT. Indeks, Jakarta.
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong. 2011. *Marketing an Introduction 10th Edition*. Perason, Indonesia.
- Kotler, Philip and Gary Armstrong. 2012. *Prinsip-Prinsip Pemasaran. Edisi. 13. Jilid 1*. Erlangga, Jakarta.
- Kotler, Philip, dan Kevin Lane Keller. 2009. *Marketing Management 14th ed*. Person Education, Inc. Boston.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran, edisi ke tiga belas, Jilid 1. Alih Bahasa: Benyamin Molan*. PT Indeks, Jakarta.
- Kotler, Philip and Kevin Lane Keller, 2011. *Manajemen Pemasaran, Edisi 13 Jilid 1 dan 2, Alih Bahasa : Bob Sabran*, Erlangga, Jakarta.

- Laksana, Fajar. 2008. *Manajemen Pemasaran. Pendekatan Praktis. Edisi Pertama. Cetakan Pertama*. PT Graha Ilmu, Yogyakarta.
- Lovelock, Christopher H. dan Lauren K. Wright. 2007. *Manajemen Pemasaran Jasa, Cetakan II*. PT Indeks. Jakarta.
- Lupiyoadi, Rambat. 2006. *Manajemen Pemasaran. Jakarta: Salemba Empat. Sekara, Uma, 2006, research Methods For Business (Metodelogi Penelitian untuk Bisnis), Edisi IV, Buku 2*. Salemba Empat, Jakarta.
- Lupiyoadi, Rambat. 2013. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Salemba Empat, Jakarta.
- Lupiyoadi, Rambat dan A.Hamdani. (2006). *Manajemen Pemasaran Jasa, Edisi Kedua*. Salemba Empat, Jakarta.
- Nagle, Thomas T. dan John, Hogan. 2006. *The strategy and Tactics of Pricing: A Guide to Growing More Profitably*. Prentice Hall.
- Purnama, Jaka. 2011. *Analisis Pengaruh Produk, Harga, dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian*. Skripsi. Universitas Diponegoro, Semarang.
- Santrock, John W. 2008. *Psikologi Pendidikan*. Prenata Media Group, Jakarta.
- Singarimbun, Masri & Sofian Effendi. 2006. *Metode Penelitian Survey*. PT Pustaka LP3ES, Jakarta.
- Siswanto, H. B. 2008. *Pengantar Manajemen*. PT Bumi Aksara, Jakarta.
- Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Alfabeta, Bandung.
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Alfabeta, Bandung.
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Alfabeta, Bandung.
- Supranto, J dan H. Nandan Limakrisna. 2007. *Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran untuk Memenangkan Persaingan Bisnis*. Mitra Wacana Media, Jakarta.
- Swastha, Basu & Hani Handoko. 2010. *Manajemen Pemasaran - Analisis Perilaku Konsumen*. BPFE, Yogyakarta.
- Swastha, Basu dan Irawan. 2009. *Manajemen Pemasaran Modern*. Liberty, Yogyakarta.

- Tjiptono, Fandy. 2005. *pemasaran jasa*. BPFE, Yogyakarta
- Tjiptono, Fandy. 2006. *Manajemen Jasa. Edisi Pertama*. Andi, Jakarta.
- Tjiptono, Fandy. 2011. *Pemasaran Jasa*. Bayumedia, Malang.
- Tjiptono, Fandy. 2014. *Pemasaran Jasa*. Gramedia Cawang, Jakarta.
- Tjiptono, Fandy dan Gregorius Chandra. 2005. *Service, Quality & Satisfaction*. Andi, Yogyakarta
- Umar, Husein. 2005. *Riset Pemasaran & perilaku konsumen*. PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Usmara, Usri, 2008, *Pemikiran Kreatif Pemasaran, cetakan pertama*. Penerbit : Amara Books, Yogyakarta.
- Yuliani. 2009. *Pengaruh Lokasi, Harga dan Pelayana Terhadap Keputusan Konsumen Berbelanja di ABC Swalayan Purbalingga*. Skripsi. Universitas Negeri Semarang, Semarang.
- Tunis, Anugrah Anwar dan Sopa Martina. 2016. *Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Di The Secret Factory Outlet*.
- Harjanto, Donny. 2016. *Pengaruh Harga dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Rumah Pada CV. Interhouse Design*.
- Qomariah Nurul. 2011. *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Menabung di Bank Syariah (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Jember)*.
- Santoso Aprih dan Sri Yuni Widowati. 2011. *Pengaruh Kualitas Pelayanan, Fasilitas, dan Lokasi terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus pada KOPIMA USM)*.
- Weenas, Jackson R.S. 2013. *Kualitas Produk, Harga, Promosi dan Kualitas Pelayanan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Spring Bed Comforta (Studi Kasus Pada PT. Massindo Sinar Pratama)*.
- [www.kgssulaiman.com/2015/10/5-cara-menerapkan-pola-hidup-sehat.html](http://www.kgssulaiman.com/2015/10/5-cara-menerapkan-pola-hidup-sehat.html)
- [www.papashira.blogspot.co.id/2011/10/strategi-promosi-kesehatan.html](http://www.papashira.blogspot.co.id/2011/10/strategi-promosi-kesehatan.html)
- [www.sebuahsejuk.wordpress.com/2011/09/10/kualitas-pelayanan-terhadap-kepuasan-konsumen/](http://www.sebuahsejuk.wordpress.com/2011/09/10/kualitas-pelayanan-terhadap-kepuasan-konsumen/)