

**PENGARUH BAURAN PEMASARAN (4P) TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN
(STUDI KASUS PADA KONSUMEN UD. BINTANG JAYA
PATEMPURAN KALISAT JEMBER)**

SKRIPSI

**Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat
memperoleh gelar Sarjana Manajemen**



**Oleh:
Devi Rosidiah Wati
18.1041.1200**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JEMBER
2022**

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Devi Rosidiah Wati

Nim : 1810411200

Program Studi : Manajemen

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa karya ilmiah berupa skripsi yang berjudul: Pengaruh Bauran Pemasaran (4P) Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus Pada Konsumen UD. Bintang Jaya Patempuran Kalisat Jember) adalah hasil karya sendiri. Kecuali jika dalam beberapa kutipan substansi telah saya sebutkan sumbernya, belum pernah diajukan pada instansi manapun, serta bukan karya plagiat atau jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keaslian, keabsahan, dan kebenaran isinya.

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 dikemudian hari ada pihak-pihak yang dirugikan dari pernyataan yang tidak benar tersebut.

Jember, 02 Juni 2022



Devi Rosidiah Wati
NIM. 18.1041.1200

PERSETUJUAN SKRIPSI



PENGARUH BAURAN PEMASARAN (4P) TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN
(STUDI KASUS PADA KONSUMEN UD. BINTANG JAYA
PATEMPURAN KALISAT JEMBER)

Oleh :
DEVI ROSIDIAH WATI
18.1041.1200

Pembimbing :

Dosen Pembimbing Utama : Dr. Ir. Eko Budi Satoto, M.MT

Dosen Pembimbing Pendamping : Haris Hermawan, SE., MM, Dr

PENGESAHAN

Skripsi berjudul Pengaruh Bauran Pemasaran (4P) Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus Pada Konsumen UD. Bintang Jaya Patempuran Kalisat Jember), telah diuji dan disahkan oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Jember pada:

Nama : Devi Rosidiah Wati
Hari : Kamis
Tanggal : 02 Juni 2022
Tempat : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Jember

Tim Penguji


Dra. Retno Endah Supeni, MM

NPK : 1967052219510250

Anggota 1,

Anggota 2,


Dr. Ir. Eko Budi Satoto, M.MT

NPK : 1967101611509773


Haris Hermawan, SE., MM, Dr

NPK : 1968101011503640

Mengesahkan :

Dekan

Ketua Program Studi



Maheni Ika Sari, SE., MM

NIP : 197708112005012001



Achmad Hasan Hafidzi, SE., MM

NPK : 19860514.1.1703796

KATA PENGANTAR

Puji Syukur kehadirat Allah Subhanhu Wata'ala atas segala rahmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul Pengaruh Bauran Pemasaran (4P) Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus Pada Konsumen UD. Bintang Jaya Patempuran Kalisat Jember), Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan Pendidikan Sarjana Strata Satu (S1) Jurusan Manajemen pada Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember.

Penulisan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak, Oleh karena itu penulis menyampaikan terimakasih kepada :

1. Allah SWT. yang telah memberikan segala nikmat yang takterhingga. Terimakasih atas ridho dan kehendak-Mu sehingga hamba-Mu ini dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
2. Dr. Hanafi M.Pd, selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Jember,
3. Maheni Ika Sari, SE.,MM., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember.
4. Achmad Hasan Hafidzi, SE.,MM., selaku Ketua Program Studi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember.
5. Dra. Retno Endah Supeni,MM, selaku dosen penguji, Dr. Ir. Eko Budi Satoto, M.MT, sebagai pembimbing utama dan Haris Hermawan, SE., MM, Dr sebagai pembimbing pendamping skripsi yang telah meluangkan waktu, pikiran dan perhatian dalam penulisan skripsi ini.
6. Kedua orang tua Mohammad Rosidi dan Ibunda Almarhumah Sati yang dengan penuh kesabaran dan ketulusan hati mencurahkan cinta, kasih sayang serta doa beliau dan dukungan yang tiada pernah berhenti dalam penyusunan skripsi ini.
7. Serta semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu, penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan masukan dan saran dari semua pihak agar skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca.

Jember, 02 Juni 2022

Devi Rosidiah Wati

MOTTO

“Wahai orang-orang yang beriman, jadikanlah sabar dan salat sebagai penolongmu. Sesungguhnya Allah beserta orang-orang yang sabar.”

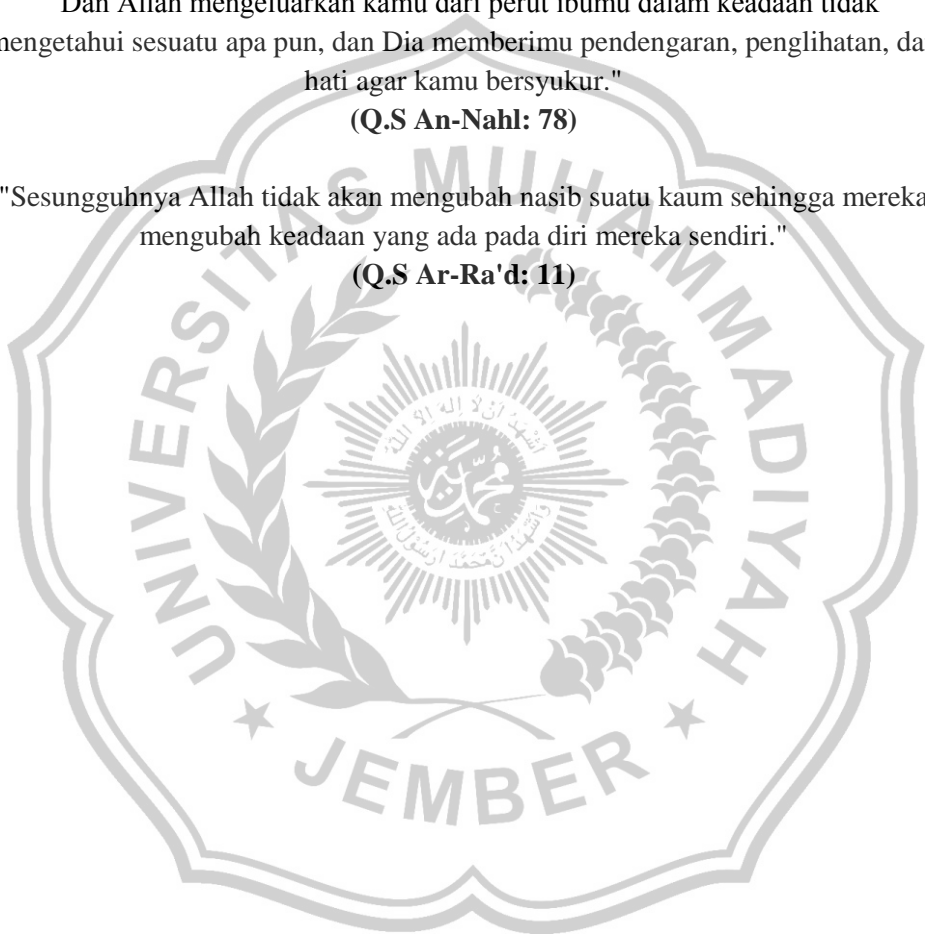
(Q.S Al-Baqarah: 153)

“Dan Allah mengeluarkan kamu dari perut ibumu dalam keadaan tidak mengetahui sesuatu apa pun, dan Dia memberimu pendengaran, penglihatan, dan hati agar kamu bersyukur.”

(Q.S An-Nahl: 78)

"Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah nasib suatu kaum sehingga mereka mengubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri."

(Q.S Ar-Ra'd: 11)



PERSEMBAHAN

Alhamdulillah puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT. yang telah melimpahkan segala rahmat-Nya, nikmat kesehatan, serta pemahaman dan kehadiran Allah Subhanhu Wata'ala atas segala rahmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul Pengaruh Bauran Pemasaran (4P) Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus Pada Konsumen UD. Bintang Jaya Patempuran Kalisat Jember), Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan Pendidikan Sarjana Strata Satu (S1) Jurusan Manajemen pada Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember.

Penulisan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak, Oleh karena itu penulis menyampaikan terimakasih kepada :

1. Allah SWT. yang telah memberikan segala nikmat yang takterhingga. Terima kasih atas ridho dan kehendak-Mu sehingga hamba-Mu ini dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
2. Terima kasih kepada Bapak Dr. Hanafi M.Pd, selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Jember,
3. Terima kasih kepada Ibu Maheni Ika Sari, SE.,MM., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember.
4. Terima kasih kepada Bapak Achmad Hasan Hafidzi, SE.,MM., selaku Ketua Program Studi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember.
5. Terima kasih kepada Dra. Retno Endah Supeni,MM, selaku dosen penguji, Bapak Dr. Ir. Eko Budi Satoto, M.MT, sebagai pembimbing utama dan ibu Haris Hermawan, SE., MM, Dr sebagai pembimbing pendamping skripsi yang telah meluangkan waktu, pikiran dan perhatian dalam penulisan skripsi ini.
6. Kedua orang tua Ayahanda Mohammad Rosidi yang telah memberikan seluruh tenaga, usaha dan motivasinya dan Ibunda Almarhumah Sati yang dengan penuh kesabaran dan ketulusan hati mencurahkan cinta, kasih sayang serta doa beliau dan dukungan yang tiada pernah berhenti dalam penyusunan skripsi ini.
7. Saudaraku Rico Rosidi Ramadani dan Mita Rosidi Annisak yang selalu memberikan semangat dan support saat mengerjakan skripsi ini.
8. Sahabatku Riskiana, Holinda Qorisa Wardani, Ervin Dewi Santika, Ayu Nurul dan Devi Sulitianingsih yang selalu ada dalam segala kesulitan yang dialami.
9. Sahabatku Basma Safira, Mika Masarina Putri, Okta Ananda Putri, Novalia Hysada, dan Ruly Putri Indayanti yang kerap memberikan masukan dan dukungannya
10. Almamater kebanggaan saya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Jember. Semoga selalu jaya.

DAFTAR ISI

HALAMAN Sampul	i
HALAMAN Pernyataan	ii
HALAMAN Persetujuan	iii
HALAMAN Pengesahan	iv
KATA Pengantar.....	v
MOTTO DAN Persembahan	vi
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	7
1.3 Tujuan Penelitian.....	7
1.4 Manfaat Penelitian.....	8
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA.....	9
2.1 Tinjauan Pustaka	9
2.1.1 Pengertian Manajemen	9
2.1.2 Pengertian Pemasaran	12
2.1.3 Strategi Pemasaran	12
2.1.4 Konsep Pemasaran.....	13
2.1.5 Bauran Pemasaran	13
2.1.6 Keputusan Pembelian	15
2.2 Penelitian Terdahulu	16
2.3 Kerangka Konseptual	22
2.4 Hipotesis.....	23
BAB 3 METODE PENELITIAN.....	26
3.1 Identifikasi Variabel	26
3.2 Definisi Operasional Penelitian	26
3.3 Desain Penelitian	28
3.4 Populasi, Sampel, dan Teknik Pengambilan Sampel.....	28
3.4.1 Populasi	28
3.4.2 Sampel	28
3.4.3 Teknik Pengambilan Sampel	29

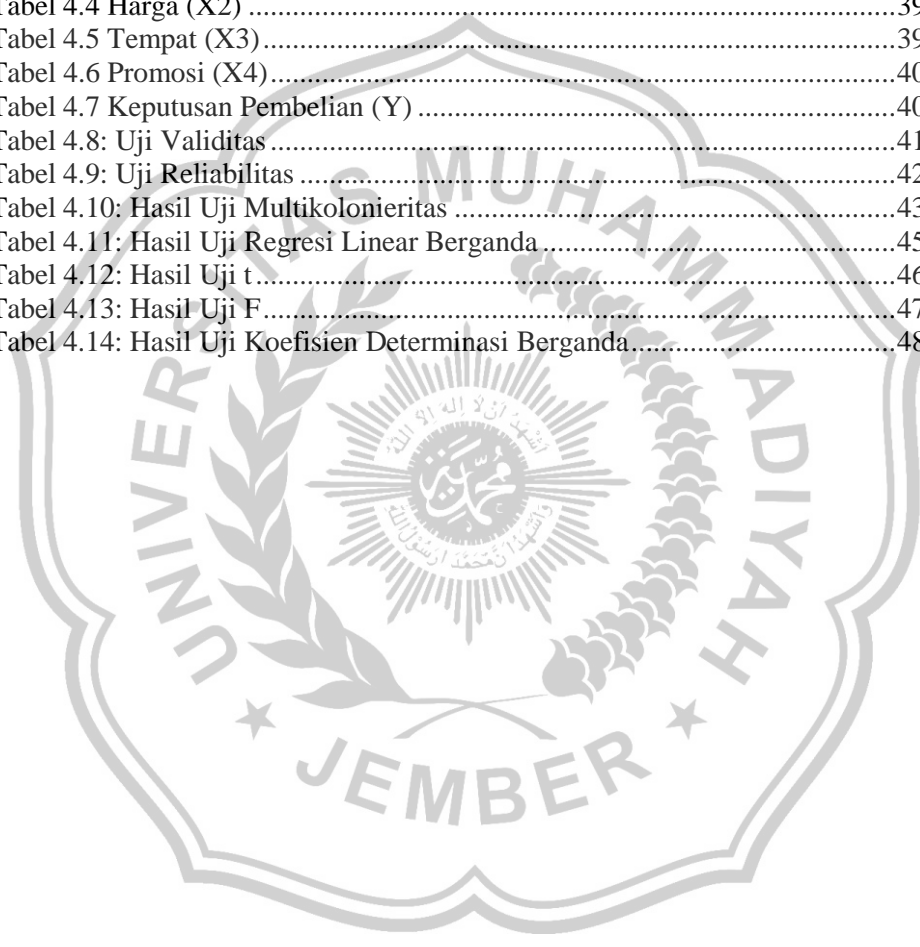
3.5	Jenis Data.....	30
3.5.1	Data Sekunder.....	30
3.5.2	Data Primer.....	30
3.6	Teknik Pengumpulan Data	30
3.7	Teknik Analisis Data	31
3.7.1	Uji Instrumen Data	31
3.7.1.1	Uji Validitas	31
3.7.1.2	Uji Reliabilitas.....	31
3.7.2	Uji Regresi Linear Berganda	32
3.7.3	Uji Asumsi Klasik	32
3.7.3.1	Uji Normalitas	32
3.7.3.2	Uji Multikolonieritas	33
3.7.3.3	Uji Heterokedastisitas.....	33
3.7.4	Uji Hipotesis.....	34
3.7.4.1	Uji F.....	34
3.7.4.2	Uji t.....	34
3.7.4.3	Analisis Koefisien Determinasi Berganda.....	35
BAB 4	HASIL DAN PEMBAHASAN	36
4.1	Gambaran Umum Perusahaan.....	36
4.1.1	Profil Perusahaan.....	36
4.1.2	Visi Dan Misi.....	36
4.1.3	Struktur Organisasi Perusahaan.....	36
4.2	Karakteristik Responden	37
4.3	Analisis Indeks Responden	38
4.4	Hasil Dan Pembahasan.....	40
4.5	Teknik Analisis Data.....	40
4.5.1	Pengujian Instrumen Data.....	40
4.6	Uji Asumsi Klasik.....	42
4.6.1	Uji Multikolonieritas.....	42
4.6.1	Uji Heterokedastisitas	43
4.6.1	Uji Normalitas.....	44
4.7	Uji Regresi Linear Berganda.....	45
4.8	Uji Hipotesis.....	46
4.8.1	Uji t	46
4.8.2	Uji F.....	47
4.9	Koefisien Determinasi Berganda	48
4.10	Pembahasan.....	48

BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN	51
5.1 Kesimpulan	51
5.2 Saran.....	51
DAFTAR PUSTAKA	52



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1: Pangsa Pasar.....	5
Tabel 1.2: Perolehan omset penjualan (2020).....	6
Tabel 2.1: Penelitian Terdahulu.....	16
Tabel 4.1: Karakteristik Usia.....	37
Tabel 4.2: Karakteristik Frekuensi Pembelian.....	38
Tabel 4.3 <i>Brand Image</i> (X1).....	38
Tabel 4.4 Harga (X2).....	39
Tabel 4.5 Tempat (X3).....	39
Tabel 4.6 Promosi (X4).....	40
Tabel 4.7 Keputusan Pembelian (Y).....	40
Tabel 4.8: Uji Validitas.....	41
Tabel 4.9: Uji Reliabilitas.....	42
Tabel 4.10: Hasil Uji Multikolonieritas.....	43
Tabel 4.11: Hasil Uji Regresi Linear Berganda.....	45
Tabel 4.12: Hasil Uji t.....	46
Tabel 4.13: Hasil Uji F.....	47
Tabel 4.14: Hasil Uji Koefisien Determinasi Berganda.....	48



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1: Proses Pengambilan Keputusan Pembelian.....	10
Gambar 2.2: Kerangka Konseptual.....	23
Gambar 4.1 Struktur Manajemen.....	37
Gambar 4.2 Uji Heterokedastisitas.....	44
Gambar 4.3 Uji Normalitas.....	45



DAFTAR LAMPIRAN

- LAMPIRAN 1: Pengantar Kuesioner, Petunjuk Pengisian Kuesioner, dan Kuesioner Penelitian
- LAMPIRAN 2: Rekapitulasi Jawaban Responden
- LAMPIRAN 3: Uji Instrumen (Uji Validitas dan Uji Reliabilitas)
- LAMPIRAN 4: Uji Asumsi Klasik
- LAMPIRAN 5: Uji Regresi Linear Berganda
- LAMPIRAN 6: Uji F dan t
- LAMPIRAN 7: Uji Koefisien Determinasi Berganda
- LAMPIRAN 8: Dokumentasi Penelitian

