

**ANALISIS *SEGMENTATION*, *TARGETING*, DAN *POSITIONING* TERHADAP  
KEPUTUSAN PEMBELIAN DI CAFÉ DULUR DEWE (DD) DI JEMBER**

**SKRIPSI**

**Diajukan Guna Melengkapi Tugas Akhir Dan Memenuhi Salah Satu Syarat  
Untuk Menyelesaikan Program Studi Manajemen (S1) Dan Memperoleh Gelar  
Sarjana Manajemen**



**Oleh :  
SULTON FIRDAUSI AKBAR  
1510411304**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JEMBER  
2020**

## PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : SULTON FIRDAUSI AKBAR  
NIM : 15.10.411.304  
Prodi : Manajemen

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa karya ilmiah berupa skripsi yang berjudul : *Analisis Segmentaton, Targeting, Dan Positioning Terhadap Keputusan Pembelian Di Café Dulur Dewe (Dd) Di Jember*; 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, Februari 2020

Yang menyatakan,



Sulton Firdausi Akbar  
NIM. 15.10.411.304

**ANALISIS *SEGMENTATION, TARGETING, DAN POSITIONING* TERHADAP  
KEPUTUSAN PEMBELIAN DI CAFÉ DULUR DEWE (DD) DI JEMBER**

**SKRIPSI**

**Diajukan Guna Melengkapi Tugas Akhir Dan Memenuhi Salah Satu Syarat  
Untuk Menyelesaikan Program Studi Manajemen (S1) Dan Memperoleh Gelar  
Sarjana Manajemen**



Oleh :

**SULTON FIRDAUSI AKBAR  
1510411304**

**Pembimbing :**

**Dosen Pembimbing Utama : Budi Santoso, SE, MM, MAk**

**Dosen Pembimbing Pendamping : Haris Hermawan, SE, MM**

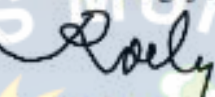


## PENGESAHAN

Skripsi berjudul; Analisis *Segmentaton, Targeting, Dan Positioning* Terhadap Keputusan Pembelian Di Café Duler Dewe (Dd) Di Jember, telah diuji dan disahkan oleh Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember pada:

Nama : Sulton Firdausi Akbar  
NIM : 15.1041.1304  
Hari : Selasa  
Tanggal : 07 Juli 2020  
Tempat : Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember


Tim Penguji,

  
Dr. Hj. Nurul Q. MM  
NPK 06 034 26

Anggota 1,

  
Budi Santoso, SE, MM, M. Ak  
NPK. 07 09 622


Anggota 2,

  
Dr. Haris Hermawan, SE, MM  
NPK 15 03 640

Mengesahkan:

  
Dekan,  
  
Maheni Ika Sari, SE, MM  
NIP. 19770811 2005 01 2001

Ketua Jurusan,

  
Dr. Haris Hermawan, SE, MM  
NPK 15 03 640

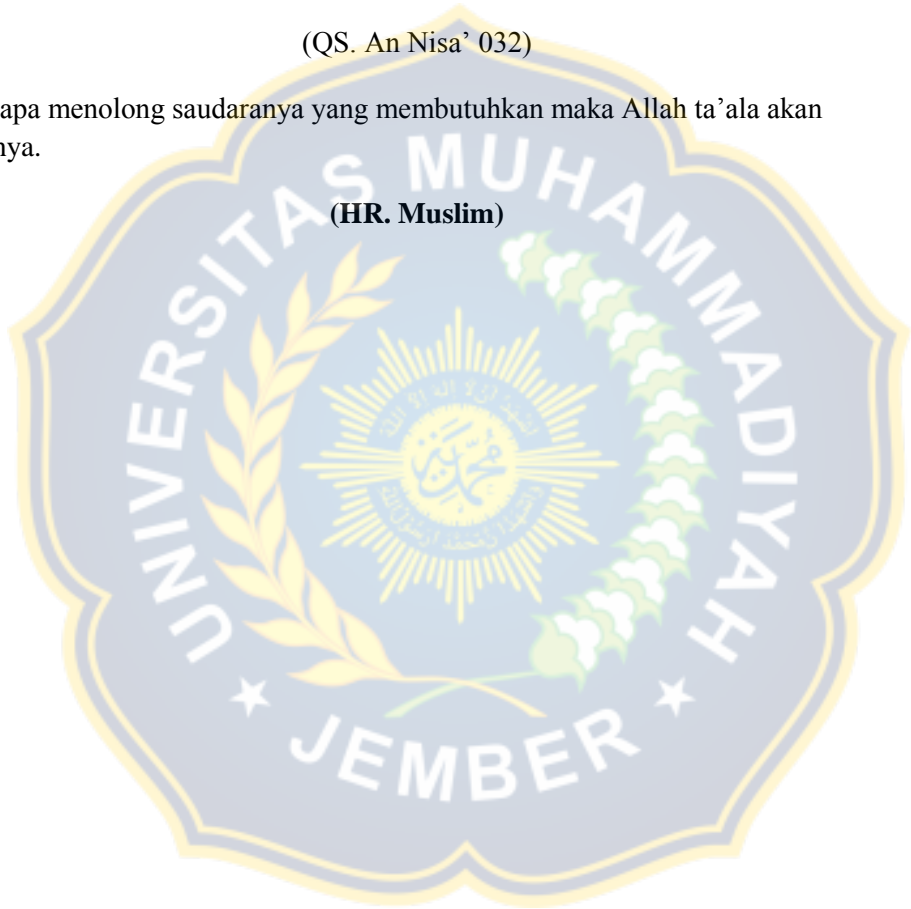
## MOTTO

Dan janganlah kamu terlalu mengharapkan (ingin mendapat) limpah karunia yang Allah telah berikan kepada sebahagian dari kamu (untuk menjadikan mereka) melebihi sebagian yang lain (tentang harta benda, ilmu pengetahuan atau pangkat kebesaran). (Karena telah tetap) orang-orang lelaki ada bagian dari apa yang mereka usahakan; (maka berusahalah kamu) dan pohonkanlah kepada Allah akan limpah karunianya. Sesungguhnya Allah senantiasa mengetahui akan tiap-tiap sesuatu.

(QS. An Nisa' 032)

“Barang siapa menolong saudaranya yang membutuhkan maka Allah ta’ala akan menolongnya.

**(HR. Muslim)**



## **PERSEMBAHAN**

Sujud syukur ku persembahkan pada ALLAH SWT yang maha kuasa, berkat dan rahmat detak jantung, denyut nadi, nafas dan putaran roda kehidupan yang diberikan-Nya hingga saat ini saya dapat mempersembahkan skripsi ku pada orang-orang tersayang:

Kedua orang tuaku Tercinta Maulan S,Pd, dan Endah Arimami S,Pd yang tak pernah lelah membesarkan ku dengan penuh kasih sayang, serta memberi dukungan, perjuangan, motivasi dan pengorbanan dalam hidup ini. Terima kasih buat Bapak dan Ibuk.

Saudaraku kandungku Hasbi Firdausi Akbar yang selalu memberikan dukungan, dan semangat.

Untuk kedua orang tua angkatku Fathur Rohman Aziz dan Fatona Kurniawati serta saudara angkatku Amalia Izza Fidza L.I

Untuk kedua orang tua angkatku yang kedua Riyadi Eefendi dan Endang S dan saudara saudara angkatku Arin Yuli N S,Pd dan Ayek S

Untuk ustad serta ayah angkatku M Sholeh yang selalu mendidikku menjadi pribadi yang baik dan selalu bertakwa kepada Allah SWT

Kepada Penguji dan Dosen pembimbing Dr. Nurul Qomariah SE, MM, Budi Santoso SE, MM dan Dr. Haris Hermawan SE, MM yang telah telah memberi arahan, bimbingan serta dorongan dalam menyelesaikan skripsi ini

Serta segenap dosen dan staff yang telah memberi ilmu dan arahan yang baik sehingga skripsi ini bisa terwujud

Teruntuk Sahabatku Lukman hakim S,M, Annur Prasetyo S,M, Argha Hariyanto S,M, Syafiq Imanul Sidqi S,M, Bagus Maulana Farandika S,M, Vicky Imanda S,M, Fakhtus Surur S,M, Agus Wiryanto, Febri Harianto, Angga Nur Wisanggani S,M, Ade Sofyan Sauri S,M, M Jaka Budi W S,M, Firman Ramadhani S,M, Riris Wulandari S,M, Finda Hadi R S,M, Faiqotul Hasanah, S,M, Isnaini S,M Diyana Yuvita S,M, Vega Isdarini S,M, Agustin Setyo P S,M, Siti Risqiah S,M

serta para sahabatku yang lainnya di Fakultas Ekonomi Manajemen Universitas Muhammadiyah Jember Angkatan 2015 yang tidak bisa aku sebut satu persatu namanya, kalian luar biasa.

Terima kasih yang sebesar-besarnya untuk teman teman KKN yang selalu memberi support dan arahan yang baik serta yang selalu menghibur di kala malas mengerjakan skripsi

Untuk Organisasi tercintaku GARIS PENA Rizal Rulhaq, Dicky Maulana, M Zaim, Rizki Wahyu Hidayat, Maulita Adriyani, Aditia Whyu, Putrisia Romadhona, Rosi, Wahyu Fajar, Aldo, Wildan

Untuk teman temanku sepermainan M Shiddiq, Dimas Hari Prayogi S,T,P, ikbal, fathur, Agustinus Suherman, indra Alianto, Heri Purwadi, Yoga Adi H, Junaidi, Jodi, serta teman temanku yang lain yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu

Buat para mantan Terima kasih dah.



## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh dari tiga variabel yaitu *Segmenting*, *Targeting*, dan *Positioning* terhadap Keputusan Pembelian. Hipotesis dalam penelitian ini *Segmenting*, *Targeting*, dan *Positioning* berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian secara parsial. Objek penelitian ini adalah pelanggan Café Dulur Dewe Jember yang memiliki jumlah populasi 100 responden menggunakan teknik purposive sampling. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan kuesioner. Analisis yang digunakan meliputi uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik (uji normalitas, uji multikolinearitas, uji heteroskedastisitas), analisis regresi linear berganda dan uji hipotesis (uji t, koefisien determinasi). Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Segmenting*, *Targeting*, dan *Positioning* berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian.

**Kata kunci:** *Segmenting*, *Targeting*, dan *Positioning*, Keputusan Pembelian

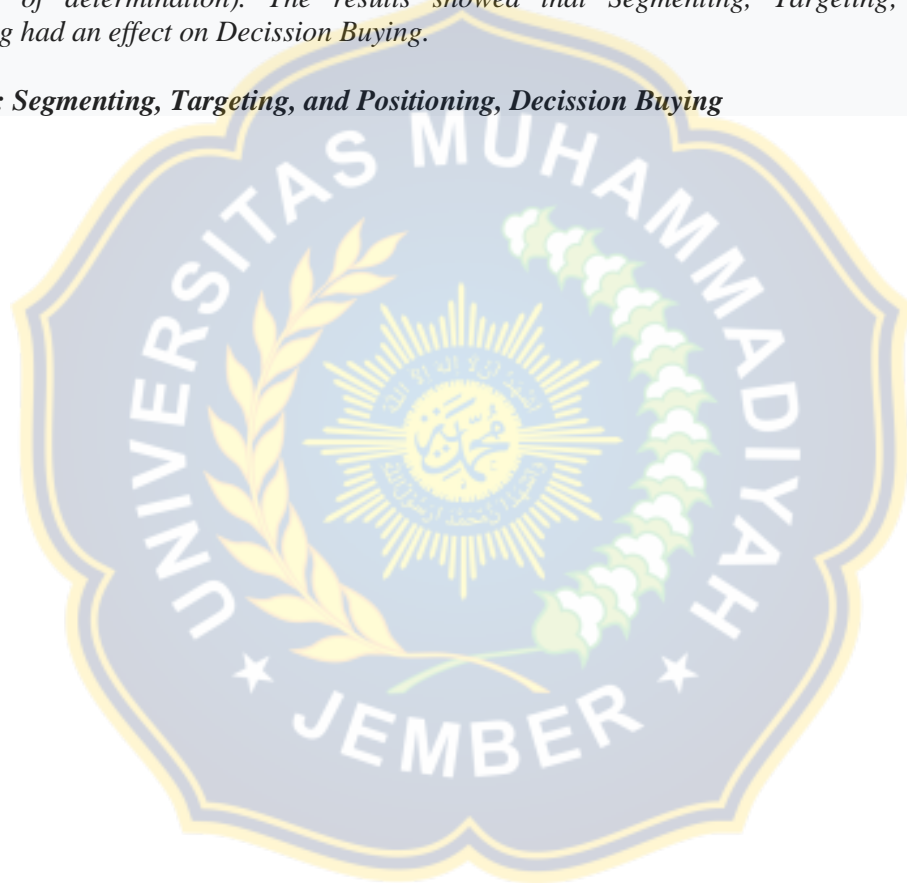




## ABSTRACT

*This study aims to determine the effect of three variables, namely Segmenting, Targeting, and Positioning on Decision Buying. The hypothesis in this study is that Segmenting, Targeting, and Positioning influence the Decision Buying partially. The object of this research is the customer of Dulur Dewe Jember Café which has a population of 100 respondents using purposive sampling technique. Data collection techniques used observation, interviews and questionnaires. The analysis used included the validity test, reliability test, classic assumption test (normality test, multicollinearity test, heteroscedasticity test), multiple linear regression analysis and hypothesis testing (t test, coefficient of determination). The results showed that Segmenting, Targeting, and Positioning had an effect on Decision Buying.*

**Keywords:** *Segmenting, Targeting, and Positioning, Decision Buying*



## KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Alhamdulillah rabbilalamin, banyak nikmat yang Allah berikan, tetapi sedikit sekali yang kita ingat. Segala puji hanya layak untuk Allah Tuhan seru sekalian alam atas segala berkah, rahmat, taufik, serta hidayah-Nya yang tiada terkira besarnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul ” Analisis *Segmentaton, Targeting, Dan Positioning* Terhadap Keputusan Pembelian Di Café Dulur Dewe (Dd) Di Jember”.

Maksud dan tujuan dari penulisan dan penyusunan skripsi ini untuk memenuhi salah satu syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Program Studi Ekonomi (S1) Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember. Dalam penyusunannya, penulis memperoleh banyak bantuan dari berbagai pihak, karena itu penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

- a. Dr. Arik Susbiyani, Msi selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember yang telah memberikan ijin penelitian kepada penulis.
- b. Haris Hermawan, SE, MM selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember yang telah memberikan ijin penelitian kepada penulis.
- c. Budi Santoso, SE, MM, M.Ak, selaku dosen pembimbing I dan Haris Hermawan, SE, MM, selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, saran, bantuan dan pengarahan hingga tersusunnya skripsi ini.
- d. Dr. Hj. Nurul Q, MM, selaku dosen penguji skripsi yang bersedia memberikan saran, bimbingan, dan arahan yang bermanfaat demi kesempurnaan skripsi ini.
- e. Seluruh Staf Pengajar/dosen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember yang telah memberikan segenap ilmunya kepada penulis, khususnya Staf Pengajar Jurusan Manajemen.
- f. Kedua orang tua tercinta, untuk semua cinta yang mengagumkan, doa, integritas, dukungan, dan perhatiannya yang tak terbatas. Terima kasih untuk segalanya, baru ini yang bisa saya persembahkan, semoga menjadi awal yang baik.
- g. Saudara-saudaraku, atas dukungan dan doanya, semoga kalian sukses dalam menjalani hidup.
- h. Teman-teman seperjuangan Prodi Manajemen angkatan 2015 yang telah memberikan semangat dan dukungan.
- i. Semua pihak yang tidak bisa disebutkan semua namanya yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Dari sanalah semua kesuksesan ini berawal, semoga semua ini bias memberikan sedikit kebahagiaan dan menuntun pada langkah yang lebih baik lagi. Meskipun penulis berharap isi dari skripsi ini bebas dari kekurangan dan kesalahan, namun selalu ada yang

kurang. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun agar skripsi ini dapat lebih baik lagi. Akhir kata penulis berharap agar skripsi ini bermanfaat bagi semua pembaca.

Jember, Februari 2020

Penyusun

Sulton Firdausi Akbar



## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	
HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERNYATAAN .....	ii
HALAMAN PEMBIMBINGAN .....	iii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iv
MOTTO .....	v
PERSEMBAHAN .....	vi
ABSTRAK.....	vii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI .....	xi
DAFTAR TABEL .....	xiv
DAFTAR GAMBAR .....	xv
DAFTAR LAMPIRAN .....	xvi
<b>BAB 1 PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	4
1.3 Tujuan Penelitian .....	4
1.4 Manfaat Penelitian .....	4
<b>BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>6</b>
2.1 Pengertian Manajemen Pemasaran .....	6
2.1.1 Konsep Manajemen Pemasaran .....	6
2.1.2 Perilaku Konsumen .....	7
2.1.3 Diferensiasi Kompetitif.....	8
2.1.4 Pengertian Strategi pemasaran.....	9
2.1.5 Konsep Strategi.....	10
2.1.6 Strategi Pemasaran.....	11
2.1.7 Tahap Strategi Pemasaran.....	12
2.1.8 Strategi Pemasaran STP.....	12
2.2 Segmentasi.....	16
2.3 <i>Targeting</i> .....	18
2.4 <i>Positioning</i> .....	20
2.5 Keputusan Pembelian .....	21

2.5.1 Motif Pembelian Konsumen .....	21
2.6 Tinjauan penelitian terdahulu.. .....	22
2.7 Kerangka Konseptual .....	22
2.8 Hipotesis .....	23
<b>BAB 3 METODE PENELITIAN .....</b>	<b>26</b>
3.1 Identifikasi Variabel .....	26
3.1.1 Variabel Bebas .....	26
3.1.2 Variabel Terikat .....	26
3.2 Definisi Operasional Variabel .....	26
3.3 Desain Penelitian .....	27
3.4 Populasi, Sampel, Teknik Pengambilan Sampel ...	28
3.5 Jenis dan Sumber Data .....	29
3.5.1 Data Sekunder .....	29
3.5.2 Data Primer .....	29
3.6 Metode Pengumpulan Data .....	29
3.7 Teknik Analisis Data .....	30
3.7.1 Uji Instrumen Data .....	30
3.7.1.1 Uji Validitas.....	30
3.7.1.2 Uji Reliabilitas.....	31
3.7.2 Uji Asumsi Klasik.....	31
3.7.2.1 Uji Normalitas .....	31
3.7.2.2 Uji Multikolinieritas .....	31
3.7.2.3 Uji Heteroskedastisitas .....	32
3.7.3 Analisis Regresi Linier Berganda .....	32
3.7.4 Uji Hipotesis .....	32
3.7.4.1 Uji t.....	33
3.8 Analisis Koefisien Determinasi .....	33
<b>BAB 4 HASIL DAN PENBAHASAN .....</b>	<b>34</b>
4.1 Gambaran Umum Perusahaan .....	34
4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan .....	34
4.1.2 Struktur Organisasi .....	34
4.2 Aspek Personalia .....	35
4.2.1 Jumlah Tenaga Kerja .....	35
4.2.2 Jam Kerja .....	36
4.2.3 Sistem Upah .....	36
4.3 Aspek Pemasaran .....	36

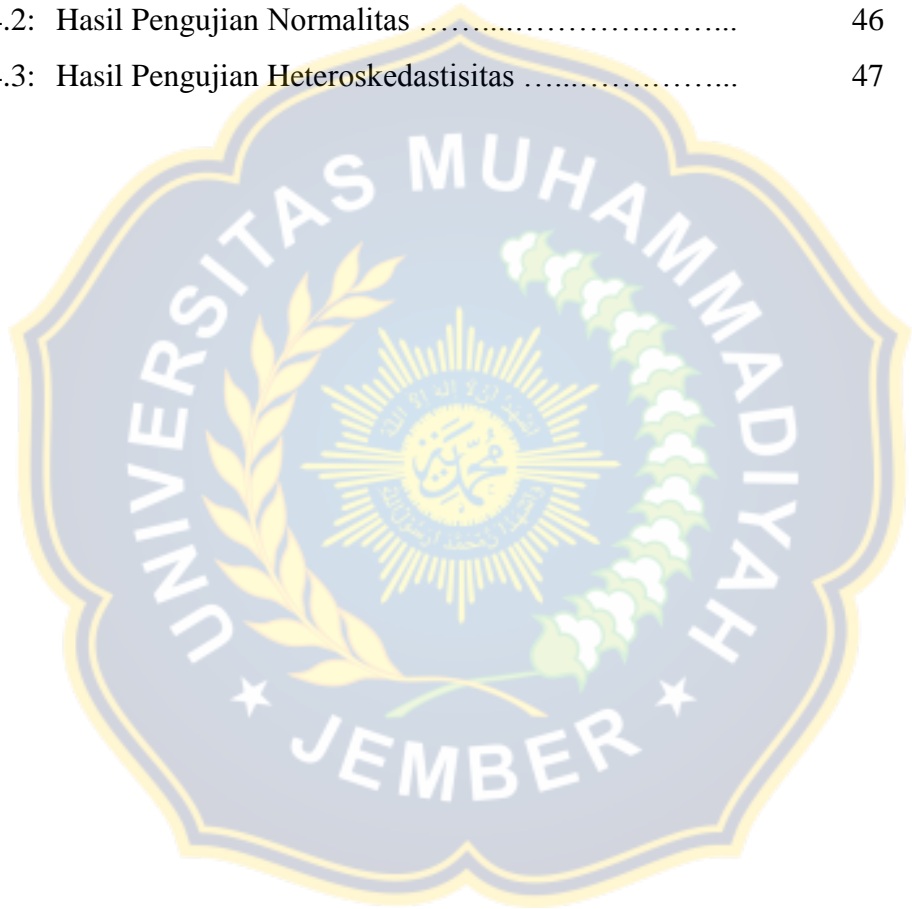
4.4 Analisis Data .....	36
4.4.1 Uji Instrumen Data .....	36
4.4.1.1 Pengujian Validitas Data .....	36
4.4.1.2 Pengujian Reliabilitas Data .....	37
4.5 Jenis Data Untuk Kebutuhan Analisis.....	38
4.5.1 Diskriptif Statistik Responden .....	38
4.5.2 Diskriptif Variabel Penelitian .....	38
4.5.2.1 <i>Segmenting</i> (X1).....	38
4.5.2.2 <i>Targeting</i> (X2).....	40
4.5.2.3 <i>Positioning</i> (X3) .....	41
4.5.2.4 Keputusan Pembelian (Y).....	43
4.5.3 Analisis Regresi Linier Berganda .....	44
4.5.4 Pengujian Asumsi Klasik .....	46
4.5.4.1 Pengujian Normalitas .....	46
4.5.4.2 Pengujian Multikolinearitas .....	46
4.5.4.3 Pengujian Heterokedastisitas .....	47
4.5.5 Pengujian Hipotesis .....	47
4.5.5.1 Uji t .....	47
4.6 Koefisien Determinasi .....	48
4.7 Pembahasan .....	49
<b>BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>51</b>
5.1 Kesimpulan .....	51
5.2 Saran .....	51
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>52</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1: Omset Penjualan Café Dulur Dewe Jember .....	3
Tabel 2.1: Keterkaitan Strategi Pemasaran.....	16
Tabel 2.2: Tinjauan penelitian terdahulu.....	23
Tabel 4.1: Hasil Pengujian Validitas .....	37
Tabel 4.2: Hasil Pengujian Reliabilitas .....	37
Tabel 4.3: Statistik deskriptif Responden.....	38
Tabel 4.4: Frekuensi pernyataan responden terhadap <i>segmenting</i> ...	39
Tabel 4.5: Pernyataan responden terhadap <i>targeting</i> .....	40
Tabel 4.6: Pernyataan responden terhadap <i>positioning</i> .....	42
Tabel 4.7: Pernyataan responden terhadap keputusan pembelian....	43
Tabel 4.8: Hasil Analisis Regresi Linier Berganda .....	45
Tabel 4.9: Hasil Hasil Uji Multikolinearitas .....	46
Tabel 4.10: Hasil Uji t .....	48
Tabel 4.11: Hasil Uji Koefisien Determinasi .....	48

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1: Model 5 Tahap Proses Pembelian .....	8
Gambar 2.2: Kerangka Pemikiran Penelitian .....	23
Gambar 4.1: Struktur Organisasi Café Dulur Dewe Jember.....	35
Gambar 4.2: Hasil Pengujian Normalitas .....	46
Gambar 4.3: Hasil Pengujian Heteroskedastisitas .....	47





## DAFTAR LAMPIRAN

- LAMPIRAN 1: Pengantar Kuesioner, Petunjuk Pengisian Kuesioner, Kuesioner Penelitian
- LAMPIRAN 2: Frekuensi Pernyataan Responden
- LAMPIRAN 3: Uji Validitas
- LAMPIRAN 4: Uji Reliabilitas
- LAMPIRAN 5: Uji Regresi Linier Berganda, Uji Asumsi Klasik, dan Uji Hipotesis
- LAMPIRAN 6: Tabel Distribusi Product Moment & T Tabel
- LAMPIRAN 7: Dokumentasi Penelitian
- LAMPIRAN 8: Surat Izin Penelitian

