

DAFTAR PUSTAKA

- Arifin, Syamsul. 2013. *Pengaruh Produk, Lokasi, Promosi, Fasilitas, dan Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Besi*, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia. Surabaya.
- Assauri, Sofyan, 2004. *Menejemen Pemasaran (Dalam Konsep Dan Strategi)*. Jakarta, Rajawali Grafindo.
- Ghozali, Imam. 2013. *Aplikasi Analisis Multivariat Dengan Program IBM SPSS 21 Update PLS Regresi*. Universitas Diponegoro. Semarang.
- Gujarati, Damador N. 2007. *Dasar – Dasar Ekonometrika*, Erlangga, Jakarta.
- Handoko, T Hani. 2008. *Menejemen edisi 2*. BPFE : Yogyakarta.
- Hanan, Dwi, Wahyu. 2017. *Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Gaya Hidup, dan Loyalitas Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Kopi di Cafe Stasiun Kopi Patrang Jember*. Skripsi. Fakultas Ekonomi. Universitas Muhammadiyah Jember.
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong. 2006. *Prinsip – prinsip Pemasaran*. Edisi 12, Jilid 2. Erlangga, Jakarta.
- Kotler, Philip dan Keller, Kevin Lane. 2007. *Menejemen Pemasaran*. Dialih bahasa Oleh Drs. Benyamin Molan, Buku ke Satu Edisi Kedua Belas PT. Indeks, Jakarta.
- Kotler, Philip dan Gary Amstrong. 2008. *Prinsip – Prinsip Pemasaran*. Edisi 12, Jilid 1. Erlangga, jakarta.
- Manap, Abdul, H. 2016. *Revolusi Manajemen Pemasaran*. Mitra Wacana Media, Jakarta.
- Muanas, Ahmad. 2014. *Pengaruh Produk, Harga, dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Mobil Buana Indomobil Trada*, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia. Surabaya.
- Qomariah, Nurul. 2011. Faktor – faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Konsumen Menabung Di Bank Syariah Jember. JEAM Vol X No. 1.

- Santoso, Waluyo, dan listyorini. 2013. *Pengaruh Kuaitas Produk, Harga, dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Permen Tolak Angin di Semarang*, Universitas Diponegoro. Semarang.
- Susanto, Agus. 2013. *Pengaruh Promosi, Harga, dan Inovasi Produk Terhadap Keputusan Pembelian pada Batik Karangmlati Demak*. Skripsi. Program Studi Manajemen. Fakultas Ekonomi. Universitas Negri Semarang.
- Sulastiyono, Agus, 2006. "*Manajemen Penyelenggaraan Hotel*". Bandung Alfabeta.
- Sugiyono, 2010. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung Alfabeta.
- Sugiyono, 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung Alfabeta.
- Sugiyono, dan Susanto. 2015. *Cara Mudah Belajar SPSS & LISREL*. Bandung Alfabeta.
- Swastha, Basu dan Irawan. 2008. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta, Liberty.
- Tjiptono, Fandy. 2006. *Strategi Pemasaran, Edisi ke pertama*, Andi Offset, Yogyakarta.
- Tjiptono, Fandy. 2007. *Strategi Pemasaran, Edisi ke dua*, Andi Offset, Yogyakarta.
- Tjiptono, Fandy. 2008. *Pemasaran jasa*. Penerbit Andi Publishing, Yogyakarta.
- <http://www.zonalima.com/artikel/14132/Industri-Makanan-dan-Minuman-Nasional-Semakin-Kompetitif/>



**PENGARUH PRODUK, PROMOSI, DAN FASILITAS TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN
KONSUMEN**

(studi kasus pada kuliner *C'Bezt Fried Chicken* Tegal Besar Jember)

SKRIPSI

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

Oleh:

**Fiera Retno Hastuti
NIM 14.10.411.255**

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JEMBER**

MEI, 2018

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawahini:

Nama : Fiera Retno Hastuti
NIM : 1410411255
Prodi : Manajemen

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa karya ilmiah berupa skripsi yang berjudul: Pengaruh produk, promosi dan fasilitas terhadap keputusan pembelian konsumen *C'Bezt fried chicken* Tegal Besar 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. 04 Mei 2018

Yang menyatakan,

Fiera Retno Hastuti
NIM. 14.10.411.255

SKRIPSI

**PENGARUH PRODUK, PROMOSI, DAN FASILITAS TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN**

KONSUMEN

(studi kasus pada kuliner C'Bezt Fried Chicken Tegal Besar Jember)



Oleh:

**Fiera Retno Hastuti
NIM 14.10.411.255**

Pembimbing:

Dosen Pendamping Utama : Dr. Nurul Qomariah, SE, MM

Dosen Pembimbing Pendamping : Yusron Rozaid, SE, M.Si

PENGESAHAN

Skripsi berjudul; Pengaruh produk, promosi dan fasilitas terhadap keputusan pembelian konsumen (studi kasus pada kuliner *C'Bezt Fried Chicken* Tegal Besar Jember); telah diuji dan disahkan oleh Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember pada:

Hari : Jum'at

Tanggal : 04 Mei 2018

Tempat : Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember

Tim Penguji,

Drs. Ahmad Suharto, MP

NPK 89 06242

Anggota 1,

Anggota 2,

Dr. Nurul Qomariah, MM

NPK 06 03 426

Yusron Rozaid, SE, MM

NPK 11 13 577

Mengesahkan:

Dekan,

Ketua Jurusan,

Dr. Arik Susbiyani, SE, M.Si

NPK 01 09 289

Drs. Anwar, M.Sc

NPK 85 03 125

MOTTO

“Aku tidak peduli atas keadaan susah dan senangku. Karena aku tak tahu, manakah diantara keduanya yang lebih baik bagiku.”

(Umar bin Khatab ra)



“Lamun Siro Mulyo, Ilingo Konco”

(Ahmad Fahrur Rizal)

“Yang terpenting bukan seberapa besar mimpi kalian. Tetapi seberapa besar kalian untuk mimpi itu”

(Andrea Hirata)

PERSEMBAHAN

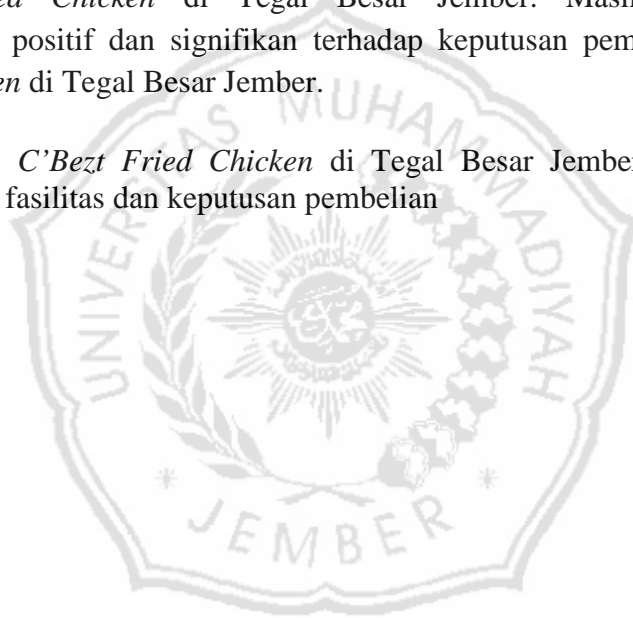
Alhamdulillah puji syukur aku panjatkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan segala nikmat kesehatan, pemahaman dan kasih-Nya kepadaku dalam mengerjakan skripsi ini, tidak lupa saya ucapkan banyak-banyak terima kasih kepada semua yang telah membantu aku di dalam menyelesaikan skripsi ini, diantaranya:

1. Orang tuaku tercinta Heri Dwi Sasongko, Siti Mualimah, Mukholifah dan kakak saya Ricky Setya Pambudi yang selama ini mendidik, membimbingku dan tiada henti-hentinya menyayangiku. Dan selalu menuntun ke jalan dunia dan akhirat. Mereka merupakan inspirasiku untuk melangkah dalam hidup ini.
2. Untuk Orang yang spesial yaitu Ganang Febriawan saya ucapkan terima kasih bantuannya baik motivasi, selalu ada untuk saya, dan bantuan yang lainnya yang telah diberikan kepada saya.
3. Untuk semua sahabat saya: Tiyas Anggraeni J, Desy khoirun nisa', Novita W, Yulinda dwi, fifin, yusuf, ciwi-ciwiku (Ratri, Nita, yunik, tika) kalian luar biasa.
4. Untuk teman-teman seangkatan dan seperjuangan Manajemen 2014 khususnya kelas manajemen F terima kasih kekompakan dan kebersamaan selama kita kuliah.
5. Buat *C'Bezt fried chicken* Tegal Besar Jember, khususnya buat bapak Hanan sebagai supervisor terimakasih saya ucapkan yang sebesar-besarnya karena telah menerima saya untuk melakukan penelitian disana.

ABSTRAK

Perumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana pengaruh produk, promosi, dan fasilitas Terhadap keputusan pembelian Pada *C'Bezt Fried Chicken* di Tegal Besar Jember. Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh produk, promosi, dan fasilitas terhadap keputusan pembelian secara simultan dan parsial. Jenis penelitian deskriptif kuantitatif dengan menggunakan metode *purposive sampling* dengan sampel 40 orang responden. Adapun sifat dari penelitian adalah penjelasan (*explanatory*). Hasil uji yang diperoleh menunjukkan bahwa variabel produk, promosi, dan fasilitas mampu menjelaskan variasi yang terjadi terhadap keputusan pembelian pada *C'Bezt Fried Chicken* di Tegal Besar Jember. Masing-masing variabel berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian Pada *C'Bezt Fried Chicken* di Tegal Besar Jember.

Kata Kunci: *C'Bezt Fried Chicken* di Tegal Besar Jember, produk, promosi, fasilitas dan keputusan pembelian



ABSTRACT

Formulation of the problem in this study is how the influence of product, promotion and facility on buying decision at C'Bezt Fried Chicken. The research objective was to determine and analyze the effect of the influence of product, promotion, and facility on the buying decision. The study was conducted at consumer of C'Bezt Fried Chicken. This type of quantitative descriptive study using purposive sampling method with a sample of 40 respondents. Compatibility test results obtained indicate that the variable product, promotion and facility can explain the variations that occur in buying decision at C'Bezt Fried Chicken. Each variable has positive and significant impact on buying decision at C'Bezt Fried Chicken.

Keywords: C'Bezt Fried Chicken, product, promotion and facility and buying decision



KATA PENGANTAR

السَّلَامُ عَلَيْكُمْ وَرَحْمَةُ اللَّهِ وَبَرَكَاتُهُ

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas rahmat, karunia dan hidayahnya penulis mampu menyelesaikan skripsi sebagai prasyarat untuk menyelesaikan Studi Strata atau S1 pada Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember.

Penyusunan skripsi yang berjudul **“Pengaruh Produk, Promosi dan Fasilitas Terhadap Keputusan Pembelian (studi kasus pada kuliner C’Bezt Fried Chicken Tegal Besar Jember)”** tidak terlepas dari bantuan dan dorongan dari berbagai pihak yang memungkinkan skripsi ini dapat terselesaikan. Untuk itu rasa terima kasih sedalam-dalamnya penulis sampaikan kepada:

1. Dr. Arik Susbiyani, SE, M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember.
2. Drs. Anwar, M. Sc. selaku Ketua Program Studi manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Jember.
3. Dr. Nurul Qomariah, MM. selaku Dosen Pembimbing Utama dan Yusron Rozzaid, SE, M.Si. selaku Dosen Pembimbing Anggota yang telah banyak memberikan pengarahan, petunjuk dan membantu selama pelaksanaan penelitian dan penulisan skripsi ini.
4. Bapak/Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember atas kesabarannya dalam mendidik penulis.
5. Kedua orang tauter cinta, untuk semua cinta yang mengagumkan, doa, integritas, dukungan, dan perhatiannya yang takterbatas. Terimakasih untuk segalanya, baru ini yang bisa saya persembahkan, semoga menjadi awal yang baik.
6. Semua pihak yang tidak bisa disebutkan semua namanya yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu sangat diharapkan kritik dan saran yang bermanfaat serta membangun untuk

perbaikan tulisan yang akan datang. Harapan penulis agar tulisan ini dapat memberikan manfaat sebagai bahan referensi terutama bagi penelitian yang sejenis.

Jember, 04 Mei 2018

Penulis



DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN	ii
HALAMAN PEMBIMBINGAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	7
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian	7
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA.....	9
2.1 Landasan Teori.....	9
2.1.1 Pengertian Manajemen Pemasaran	9
2.1.2 pemasaran.....	10
2.1.3 konsep pemasaran	11
2.1.4 Bauran Pemasaran.....	12
2.1.4.1 Produk (<i>Product</i>)	12
2.1.4.2 Promosi (<i>Promotion</i>)	15
2.1.4.3 Fasilitas (<i>facility</i>)	17
2.1.5 Perilaku Konsumen	19
2.1.6 Keputusan Pembelian.....	20
2.1.7 Proses Keputusan Pembelian	24

2.2	Penelitian Terdahulu	25
2.3	Kerangka Konseptual Penelitian	26
2.4	Hipotesis Penelitian	27
2.4.1	Pengaruh Produk Terhadap Keputusan Pembelian	27
2.4.2	Pengaruh Promosi Terhadap Keputusan Pembelian	27
2.4.3	Pengaruh Fasilitas Terhadap Keputusan Pembelian	28
2.4.4	Pengaruh Kualitas Produk, Promosi, dan Fasilitas Terhadap Keputusan Pembelian	28
BAB 3	METODE PENELITIAN.....	30
3.1	Identifikasi Variabel Penelitian.....	30
3.1.1	Variabel Terikat (<i>dependent variable</i>).....	30
3.1.2	Variabel Bebas (<i>independent</i>).....	30
3.2	Definisi Operasional Variabel	30
3.2.1	Produk (X_1)	30
3.2.2	Promosi (X_2)	31
3.2.3	Fasilitas (X_3)	31
3.2.4	Keputusan pembelian(Y)	32
3.3	Jenis Data	32
3.3.1	Data Primer	32
3.3.2	Data Sekunder	32
3.4	Populasi dan Sampel	32
3.4.1	Populasi	32
3.4.2	Sampel	34
3.5	Teknik Pengumpulan Data	35
3.6	Analisis Kriteria Responden	35
3.7	Teknik Analisis Data	35
3.7.1	Uji Instrumen Data.....	36
3.7.1.1	Uji Validitas	36
3.7.1.2	Uji Reliabilitas	36
3.7.2	Analisis Regresi Linier Berganda	37
3.7.3	Uji Asumsi Klasik	37

3.7.3.1 Uji linieritas	37
3.7.3.2 Uji Normalitas (<i>Normality</i>)	37
3.7.3.3 Uji Multikolinieritas	38
3.7.3.4 Uji Heterokedastisitas	38
3.7.4 Uji Hipotesis	39
3.7.4.1 Uji F	39
3.7.4.2 Uji t	39
3.7.4.3 Analisis Koefisien Determinasi (R^2)	40
BAB 4 HASIL DAN PENBAHASAN	41
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	41
4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan	41
4.1.2 Struktur Organisasi Perusahaan dan Tugasnya	42
4.1.3 Tenaga Kerja	43
4.1.4 Jam Kerja Karyawan	43
4.1.5 Sistem Upah	44
4.1.6 Aspek Produksi	44
4.1.6.1 Bahan Baku	44
4.1.6.2 Peralatan Produksi	44
4.1.6.3 Proses Produksi	44
4.1.7 Aspek Pemasaran	45
4.1.7.1 Daerah Pemasaran	45
4.1.7.2 Saluran Distribusi	45
4.2 Data Krikteria Responden	45
4.2.1 Data Krikteria Responden	45
4.3 Deskriptif Statistik Variabel Penelitian	46
4.3.1 Produk	46
4.3.2 Promosi	48
4.3.3. Fasilitas	49
4.4 Pengujian Instrumen Data	50
4.4.1 Pengujian Validitas Data	50

4.4.2 Pengujian Reliabilitas Data	51
4.5 Analisis Regresi Linier Berganda	52
4.6. Pengujian Asumsi Klasik	53
4.6.1 Pengujian Linieritas	53
4.6.2 Pengujian Normalitas	54
4.6.3 Pengujian Multikolinearitas	55
4.6.4 Pengujian Heterokedastisitas.	56
4.7 Pengujian Hipotesis	57
4.7.1 Uji F.	57
4.7.2 Uji t.	58
4.7.3 Koefisien Determinasi	59
4.8 Pembahasan.....	60
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN	62
5.1 Kesimpulan	62
5.2 Saran	62
DAFTAR PUSTAKA	63

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1: Daftar Perusahaan Restoran <i>Fast Food</i> di Indonesia.....	2
Tabel 1.2: Franchise <i>Fried Chicken</i> di Jember	5
Tabel 1.3: Omset Penjualan <i>C'Bezt Fried Chicken</i> Tegal Besar	6
Tabel 2.1: Penelitian terdahulu	25
Tabel 3.1: Pengukuran Skala Likert.....	35
Tabel 4.1: Jumlah Tenaga Kerja <i>C'Bezt Fried Chicken</i> Tegal Besar Jember	43
Tabel 4.2: Responden Menurut Usia	45
Tabel 4.3: Responden Menurut Jenis Kelamin	45
Tabel 4.4: Responden Menurut Pekerjaan	46
Tabel 4.5: Responden Melakukan Pembelian.....	46
Tabel 4.6: Frekuensi Pernyataan Responden Terhadap Pengaruh Produk ..	47
Tabel 4.7: Frekuensi Pernyataan Responden Terhadap Pengaruh Promosi.	48
Tabel 4.8: Frekuensi Pernyataan Responden Terhadap Pengaruh Fasilitas...	49
Tabel 4.9: Hasil Uji Validitas.....	51
Tabel 4.10: Hasil Uji Reliabilitas.....	51
Tabel 4.11: Hasil Analisis Regresi Linier Berganda.....	52
Tabel 4.12: Hasil Uji Linieritas.....	53
Tabel 4.15: Hasil Uji Multikolinieritas.....	55
Tabel 4.16: Hasil Uji F.....	57
Tabel 4.17: Hasil Uji t.....	57
Tabel 4.18: Hasil Uji Koefisien Determinasi.....	58

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1: Tahap Proses Membeli.....	21
Gambar 2.2: Kerangka Konseptual.....	26
Gambar 4.1: Struktur Organisasi <i>C'Bezt fried chiccken</i> Tegal Besar Jember.....	42
Gambar 4.2: Hasil Pengujian Normalitas	44
Gambar 4.3: Hasil Pengujian Heteroskedastisitas	46



DAFTAR LAMPIRAN

- LAMPIRAN I : Pengantar Kuesioner
- LAMPIRAN II : Identitas Responden
- LAMPIRAN III : Pengisian Kuesioner
- LAMPIRAN IV : Rekapitulasi Kuesioner
- LAMPIRAN V : Frekuensi Pernyataan Responden
- LAMPIRAN VI : Hasil Uji Validitas
- LAMPIRAN VII : Hasil Uji Reliabilitas
- LAMPIRAN VIII : Hasil Analisis Regresi Linier Berganda
- LAMPIRAN IX : Hasil Uji Linearitas
- LAMPIRAN X : Tabel r Product Moment, Tabel Distribusi F, dan Tabel Distribusi t
- LAMPIRAN XI : Dokumentasi
- LAMPIRAN XII : Jurnal Penelitian Terdahulu