

**PENGARUH SUASANA TOKO DAN PROMOSI TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA BUNGA SWALAYAN**

DI KOTA SAMPANG

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Dalam Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Jurusan Manajemen**



Diajukan Oleh :

MISBAHUL

1612010048/FE/EM

**PROGRAM STUDI EKONOMI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN"
JAWA TIMUR**

2020

SKRIPSI
PENGARUH SUASANA TOKO DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN PADA BUNGA SWALAYAN DI KOTA SAMPANG

Disusun Oleh :

MISBAHUL

1612010048/FEB/EM

Telah Dipertahankan Dihadapan dan Diterima Oleh Tim Penguji

Skripsi Pada Tanggal 30 April 2021.

Pembimbing Utama

Dra. Ec. Siti Aminah, M.M

NIP 196107121988032001

Pembimbing Pendamping

Rizky Dermawan, SE, M.M

NIP 197210042001121001

Tim penguji

Ketua

Ugy Soebiantoro, SE, M.M

NIP 367089600581,

Anggota

Zumrotul Fitriyah, SE, M.M

NIP 380121002881

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur

19 JUN 2021

Prof. Dr. Svamsul Huda S.E., M.T

NIP. 195908281990031001

**PENGARUH SUASANA TOKO DAN PROMOSI
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA BUNGA SWALAYAN
DI KOTA SAMPANG**

Oleh :

MISBAHUL

1612010048/FEB/EM

ABSTRAK

Keberhasilan yang dicapai oleh suatu toko dalam menjalankan bisnisnya tidak terlepas dari banyaknya keputusan pembelian konsumen pada toko tersebut, oleh karena itu suatu toko perlu memperhatikan suasana toko dan promosi yang dilakukan agar keputusan pembelian terus semakin meningkat. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh suasana toko dan promosi terhadap keputusan pembelian pada Bunga Swalayan.

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif yang menggunakan kuisioner sebagai metode pengumpulan data. Dengan populasi seluruh konsumen yang melakukan pembelian pada Bunga Swalayan, Sampel pada penelitian ini berjumlah 55 responden dengan menggunakan tehnik Accidental sampling. Data yang dipergunakan adalah data primer sedangkan analisis yang dipergunakan adalah Partial Least Square (PLS)

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa (1) Suasana toko berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian pada Bunga Swalayan. (2) Promosi berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian pada Bunga Swalayan.

Kata kunci : Suasana Toko, Promosi, Keputusan Pembelian.

Kata Pengantar

Puji dan syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, berkah dan karunia-nya serta shalawat dan salam ke ruh Junjungan Nabi Muhammad Shallallahu alaihi wa sallam, sehingga selama proses pengerjaan skripsi dengan judul **“PENGARUH SUASANA TOKO DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA BUNGA SWALAYAN DI KOTA SAMPANG”** dapat diselesaikan dengan baik. Tujuan skripsi ini guna memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur. Dalam penyusunan skripsi ini penyusun telah mendapat banyak bantuan dan petunjuk yang sangat berguna dari berbagai pihak. Dengan segala kerendahan hati pada kesempatan ini penulis menyampaikan rasa hormat dan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Allah SWT atas kemudahan dan kelancaran yang telah diberikan dalam penyusunan skripsi.
2. Orang tua saya, yang selalu mendukung kegiatan saya sehingga mendapat motivasi lebih dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Bapak Prof. Dr. Ir. Akhmad Fauzi, MMT, selaku Rektor UPN “Veteran” Jawa Timur.
4. Bapak Prof. Dr. Syamsul Huda, SE, MT, selaku Dekan FEB UPN “Veteran” Jawa Timur.
5. Ibu Sulastri Irbayuni, SE, MM, selaku Koordinator Progd S1 Manajemen FEB UPN “Veteran” Jatim.
6. Ibu Dra. Ec. Siti Aminah, MM. selaku dosen pembimbing utama, dan Bapak Rizki Dermawan SE,MM. selaku dosen pembimbing pendamping yang telah memberikan pengarahan selama proses penyusunan skripsi ini.

7. Semua Bapak dan Ibu Dosen Prodi Manajemen yang telah mendidik penulis selama menjalani proses pendidikan di Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.

8. Sahabat luar biasa saya, Ilham, Mustain, Rado, Naila, Hery dan lainnya yang telah memberikan dukungan, motivasi dan do’a untuk penulis sehingga skripsi ini bisa terselesaikan.

9. Terima kasih untuk kak Rudi, kakak yang terus memberikan semangat dan motivasi untuk belajar dan atas dukungannya untuk menyelesaikan skripsi. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih belum sempurna, untuk itu dengan kerendahan hati merupakan suatu kehormatan bila ada kritik dan saran yang membangun dari semua pihak demi kesempurnaan penulisan skripsi ini. Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini dapat berguna bagi pihak-pihak yang membutuhkan.

Surabaya, 12 Maret 2020

Penulis,

Misbahul

DAFTAR ISI

USULAN PENELITIAN.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL	
DAFTAR GAMBAR.....	
LAMPIRAN	
ABSTRAKSI.....	
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah.....	5
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Penelitian terdahulu	7
2.2 Tinjauan Teori.....	8
2.2.1 Suasana Toko.....	8
2.2.1.1 Indikator Suasana Toko.....	8
2.2.2 Promosi.....	10

2.2.2.1 Tujuan Promosi.....	10
2.2.2.2 Bauran Promosi.....	11
2.2.2.3 Indikator Promosi.....	13
2.2.3 Keputusan Pembelian.....	14
2.2.3.1 Proses Keputusan Pembelian	15
2.2.3.2 Indikator Keputusan Pembelian	16
2.3 Hubungan Antar Variabel	17
2.3.1 Suasana Toko Terhadap Keputusan Pembelian.....	17
2.3.2 Promosi Terhadap Keputusan Pembelian.....	18
2.4 Kerangka Konseptual.....	19
2.5 Hipotesis.....	19
BAB III METODE PENELITIAN.....	20
3.1 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel.....	20
3.1.1 Definisi Operasional.....	20
3.1.2 Pengukuran Variabel.....	21

3.2 Teknik Penentuan Sampel.....	23
3.3 Teknik Pengumpulan Data	23
3.3.1 Jenis Data.....	23
3.3.2 Metode Pengumpulan Data	24
3.3.3 Uji Validitas dan Reabilitas	24
3.3.4 Teknik Analisis dan Uji Hipotesis.....	25
3.3.4.1 Asumsi PLS	35
3.3.4.2 Ukuran Sampel (Sample size).....	35
BAB IV Analisis dan Pembahasan	36
4.1 Deskriptif Objek Penelitian.....	36
4.1.1. Profil Perusahaan	36
4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	36
4.1.3 Struktur Organisasi.....	37
4.1.4 Lokasi Perusahaan dan Waktu Peneliiian.....	38
4.2 Deskripsi Hasil Penelitan	38
4.2.1 Analisis Karakteristik Responden	38
4.2.2 Deskriptif Variabel	41
4.3 Analisis Data	44
4.3.1. Evaluasi Outlier.....	44

4.3.2 Interpretasi Hasil PLS.....	46
4.4. Pembahasan.....	54
4.4.1 Pengaruh suasana toko terhadap keputusan pembelian.....	54
4.4.2 Pengaruh promosi terhadap keputusan pembelian.....	55
BAB V Kesimpulan Dan Saran	56
5.1 Kesimpulan.....	57
5.2 Saran.....	57

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah pengunjung bunga swalayan.....	3
Tabel 1.2 Jumlah pendapatan bunga swalayan.....	4
Tabel 4.1 Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin.....	38
Tabel 4.2 Karakteristik responden berdasarkan usia	39
Tabel 4.3 Karakteristik responden berdasarkan pendidikan terakhir.....	39
Tabel 4.4 Karakteristik responden berdasarkan lama bekerja	40
Tabel 4.5 Frekuesnis hasil jawaban responden mengenai suasana toko.....	41
Tabel 4.6 Frekuesnis hasil jawaban responden mengenai promosi.....	42
Tabel 4.7 Frekuesnis hasil jawaban responden mengenai keputusan Pembelian.....	43
Tabel 4.8 Outlier Data	45
Tabel 4.9 Outlier Loadings	46
Tabel 4.10 Average Variance Extrancted	48
Tabel 4.11 Composite Reliability	50
Tabel 4.12 R Square	51
Tabel 4.13 Inner Weight.....	53

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Tahapan model proses keputusan pembelian.....	15
Gambar 2.2 Kerangka konseptual	18
Gambar 3.1 Langkah-langkah Asumsi PLS	27
Gambar 3.2 Contoh diagram lajur	29
Gambar 3.3 Struktur organisasi bungan swalayan.....	37
Gambar 4.1 Outer model PLS.....	50