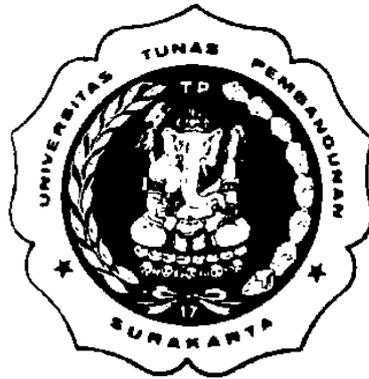


ABSTRAKSI SKRIPSI

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN MEMBELI
KONSUMEN PADA TOKO HANDPHONE DAN AKSESORIS
“BUNDA CELLULAR” DI KECAMATAN SIDOHARJO
KABUPATEN WONOGIRI**



Disusun oleh :

DICKY DAVIT ILHAM RAHMAT

NIM : C0117 082

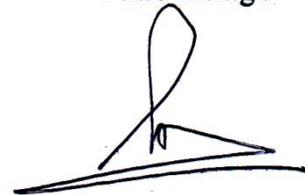
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS TUNAS PEMBANGUNAN
S U R A K A R T A**

2 0 1 9

Surakarta,2019

Disetujui dan diterima baik
Untuk dipertahankan

Pembimbing I



(Drs. Laksono Sumarto, M.M)

Pembimbing II



(Dra. Mrihrahayu Rumaningsih, M.M)

A. Judul: Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Membeli Konsumen Pada Toko Handphone dan Aksesori “Bunda Cellular” di Kecamatan Sidoharjo Kabupaten Wonogiri

B. Latar Belakang Masalah

Toko handphone merupakan ladang bisnis ritel yang menjanjikan bagi pembisnis di Indonesia, sehingga menimbulkan banyak toko-toko *handphone* yang dibuka dan membuat persaingan semakin ketat. Dahulu handphone dapat dibeli pada toko handphone biasa/tidak resmi dan seiring berkembangnya handphone munculah toko-toko besar/resmi dari produk-produk handphone yang ternama.

Namun berkembangnya teknologi *handphone* tidak lagi dianggap sebagai barang mewah dalam kehidupan sehari-hari. Kebutuhan terhadap *handphone* telah menjadi keperluan penting bagi banyak orang. Penggunaanya juga tidak terbatas oleh orang dewasa saja, tetapi juga anak-anak dan remaja. Salah satu sebab dari kenaikan jumlah permintaan untuk produk ini adalah perkembangan fasilitas produknya yang berlanjut terus menerus.

Bagi toko handphone dan aksesori, lokasi pemasaran yang nyaman, aman, bersih, ramai dan mudah dijangkau, merupakan beberapa kriteria yang diminati oleh banyak konsumen. Lokasi pemasaran adalah suatu wilayah atau tempat dimana perusahaan dapat menjalankan atau melaksanakan kegiatan pemasarannya kepada masyarakat. Faktor lokasi merupakan faktor yang penting yang harus diperhatikan khususnya pada usaha penjualan *handphone* dan aksesori ini, yang dapat mempengaruhi minat beli konsumen. Faktor lokasi ini mencakup potensi pasar, kondisi lingkungan di sekitar wilayah usaha, kelancaran arus transportasi, fasilitas taman, parkir yang tersedia dan sebagainya.

C. Rumusan Masalah

Dengan kondisi ini dan berdasarkan masalah yang terjadi pada Toko Handphone dan aksesori “Bunda Cellular”, maka dirumuskan pertanyaan penelitian sebagai berikut :

1. Apakah terdapat pengaruh lokasi usaha terhadap keputusan membeli konsumen pada Toko Handphone dan Aksesoris “Bunda Cellular” di Kecamatan Sidoharjo Kabupaten Wonogiri?
2. Apakah terdapat pengaruh kualitas layanan memiliki terhadap keputusan membeli pada Toko Handphone dan Aksesoris “Bunda Cellular” di Kecamatan Sidoharjo Kabupaten Wonogiri?
3. Apakah terdapat pengaruh promosi terhadap keputusan membeli pada Toko Handphone dan Aksesoris “Bunda Cellular” di Kecamatan Sidoharjo Kabupaten Wonogiri?
4. Apakah terdapat interaksi pengaruh secara simultan (bersama-sama) antara lokasi, kualitas layanan dan promosi terhadap keputusan membeli pada Toko Handphone dan Aksesoris “Bunda Cellular” di Kecamatan Sidoharjo Kabupaten Wonogiri?.

D. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian yang ingin dicapai adalah sebagai berikut :

1. Untuk menguji dan mengukur pengaruh lokasi terhadap keputusan membeli konsumen pada Toko Handphone dan Aksesoris “Bunda Cellular” di Kecamatan Sidoharjo Kabupaten Wonogiri.
2. Untuk menguji dan mengukur pengaruh kualitas layanan terhadap keputusan membeli konsumen pada Toko Handphone dan Aksesoris “Bunda Cellular” di Kecamatan Sidoharjo Kabupaten Wonogiri.
3. Untuk menguji dan mengukur pengaruh promosi terhadap keputusan membeli konsumen pada Toko Handphone dan Aksesoris “Bunda Cellular” di Kecamatan Sidoharjo Kabupaten Wonogiri.
4. Untuk menguji dan mengukur interaksi pengaruh secara simultan (bersama-sama) antara lokasi, kualitas layanan dan promosi terhadap keputusan membeli pada Toko Handphone dan Aksesoris “Bunda Cellular” di Kecamatan Sidoharjo Kabupaten Wonogiri.

E. Hipotesis

Hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Terdapat pengaruh lokasi terhadap keputusan membeli pada Toko Handphone dan Aksesories “Bunda Cellular” di Kecamatan Sidoharjo Kabupaten Wonogiri..
2. Terdapat pengaruh promosi terhadap keputusan membeli pada Toko Handphone dan Aksesories “Bunda Cellular” di Kecamatan Sidoharjo Kabupaten Wonogiri.
3. Terdapat pengaruh kualitas layanan terhadap keputusan membeli pada Toko Handphone dan Aksesories “Bunda Cellular” di Kecamatan Sidoharjo Kabupaten Wonogiri.
4. Terdapat interaksi pengaruh secara simultan (bersama-sama) antara lokasi, kualitas layanan dan promosi terhadap keputusan membeli pada Toko Handphone dan Aksesories “Bunda Cellular” di Kecamatan Sidoharjo Kabupaten Wonogiri.

F. Metode Penelitian

1. Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian dilakukan di pada Toko Handphone dan Aksesories “Bunda Cellular” di Kecamatan Sidoharjo Kabupaten Wonogiri.

2. Populasi dan Sample

Dalam penelitian ini populasi adalah konsumen pada pada Toko Handphone dan Aksesories “Bunda Cellular” di Kecamatan Sidoharjo Kabupaten Wonogiri. Mengingat jumlah populasi yang terlalu banyak sehingga tidak memungkinkan untuk diteliti seluruhnya, maka penelitian ini diteliti dengan sample. Maka jumlah sampel yang diteliti adalah sebesar 100 responden.

3. Variabel Penelitian

Dalam penelitian ini menggunakan 4 variabel yang terdiri satu variabel dependen yaitu keputusan membeli konsumen, dan 3 variabel independen yaitu lokasi, promosi, dan kualitas layanan.

4. Jenis Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder.

5. Metode Pengumpulan Data

- a. Wawancara
- b. Kuesioner

6. Metode Analisis Data

- a. Uji Instrumen Penelitian
- b. d. Uji Prasyarat Analisis/ Uji asumsi klasik
- c. Uji Regresi Linier Berganda
- c. Uji Hipotesis

7. Hasil Analisis Data

- a. Uji Instrumen Penelitian

Berdasarkan pada uji instrumen penelitian yang terdiri dari uji validitas dan uji reliabilitas diketahui bahwa tiap item pertanyaan valid dan reliabel memenuhi syarat untuk pengujian selanjutnya.

- b. Uji Prasyarat Analisis/ Uji asumsi klasik

Telah lolos uji prasyarat analisis oleh karena itu layak untuk memprediksi analisis berikutnya.

- c. Uji Regresi Linier Berganda

Hasil uji regresi diperoleh persamaan regresi sebagai berikut :

$$Y = 2,089 + 0,225X_1 + 0,339X_2 + 0,376X_3$$

- c. Uji Hipotesis

- 1) Uji t

Berdasarkan pada hasil uji t ketiga variabel yaitu variabel lokasi usaha, variabel promosi dan kualitas pelayanan diketahui bahwa secara individual (parsial) berpengaruh terhadap keputusan membeli konsumen. Variabel promosi ternyata mempunyai pengaruh yang paling dominan dari pada variabel-variabel lainnya.

2) Uji F

Sekelompok variabel bebas secara bersama-sama mempunyai pengaruh terhadap variabel terikat, karena besarnya F hitung = 91,841 signifikan pada 1%.

3) Koefisien Determinasi

Besarnya koefisien determinasi adalah 0.734 yang berarti bahwa sumbangan pengaruh dari variabel lokasi usaha, promosi dan kualitas pelayanan terhadap keputusan membeli pelanggan sebesar 73,40%, sedangkan sisanya yaitu 26,60% berasal dari pengaruh faktor-faktor lain diluar penelitian ini.

G. Kesimpulan dan Saran

1. Kesimpulan

- a. Diketahui bahwa lokasi usaha yang dimiliki oleh toko Handphone dan Aksesoris “Bunda Cellular” di Kecamatan Sidoharjo Kabupaten Wonogiri, seperti; berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan membeli konsumen.
- b. Diketahui bahwa promosi yang dilakukan oleh toko Handphone dan Aksesoris “Bunda Cellular” di Kecamatan Sidoharjo Kabupaten Wonogiri berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan membeli.
- c. Ditemukan bahwa kualitas pelayanan yang diberikan oleh Toko Handphone dan Aksesoris “Bunda Cellular” di Kecamatan Sidoharjo Kabupaten Wonogiri berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan membeli.
- d. Variabel yang paling dominan dalam penelitian ini adalah kualitas pelayanan
- e. Sumbangan pengaruh dari variabel lokasi usaha, promosi dan kualitas pelayanan terhadap keputusan membeli pelanggan sebesar 73,40%, sedangkan sisanya yaitu 26.60% berasal dari pengaruh faktor-faktor lain diluar penelitian ini

2. Saran-Saran

Dengan bertitik tolak pada kesimpulan di atas, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

- a. Berdasarkan temuan pada penelitian ini, dimensi dari lokasi yang mendapatkan penilaian rendah adalah toko Toko Handphone dan Aksesories “Bunda Cellular” merupakan daerah yang ramai karena berada di depan pintu masuk pasar, hal ini menunjukkan bahwa pihak Toko Handphone dan Aksesories “Bunda Cellular” harus lebih memperluas kawasan parkir untuk konsumen sehingga konsumen akan lebih merasakan kemudahan saat berkunjung ke “Bunda Cellular” tersebut. Adapun cara-cara yang dapat dilakukan dengan menjalin kerja sama dengan petugas parkir sekitar pasar agar mengelola parkir secara baik tidak semrawut.
- b. Mengingat kualitas pelayanan yang ada di Toko Handphone dan Aksesories “Bunda Cellular” sangat dominan pengaruhnya terhadap keputusan membeli konsumen; maka sikap baik yang dimiliki karyawan (ramah, sopan dan murah senyum), hendaknya dipertahankan bila perlu ditingkatkan lebih baik lagi.
- c. Promosi dalam penelitian ini berpengaruh terhadap keputusan membeli konsumen, maka sebaiknya kegiatan promosi dipertahankan dan bila perlu lebih ditingkatkan agar dapat meningkatkan volume penjualan. Karyawan Toko Handphone dan Aksesories “Bunda Cellular” hendaknya dapat melakukan upaya-upaya untuk mempengaruhi keputusan pembelian konsumen terhadap Handphone dan Aksesories yang diperjual belikan.
- d. Perlu mempertimbangkan faktor-faktor lain di luar variabel penelitian ini yang mempunyai pengaruh sebesar 26,60% seperti; penentuan harga yang relatif murah dibanding pesaing, pemberian diskon, servis gratis untuk kerusakan ringan, dan bila perlu pemberian hadiah yang dapat menarik pembeli.