



**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG
MEMENGARUHI KEPUTUSAN
PEMBELIAN DI TOKO BUKU
TOGAMAS JEMBER**

**THE ANALYSIS OF FACTORS AFFECTING
PURCHASE DECISION IN TOGAMAS
BOOK STORE JEMBER**

SKRIPSI

Oleh:

Yuliyana Indriyati

100810201026

**UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS EKONOMI
2014**



**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG
MEMENGARUHI KEPUTUSAN
PEMBELIAN DI TOKO BUKU
TOGAMAS JEMBER**

**THE ANALYSIS OF FACTORS AFFECTING
PURCHASE DECISION IN TOGAMAS
BOOK STORE JEMBER**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember

Oleh:

Yuliyana Indriyati

100810201026

**UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS EKONOMI
2014**

KEMENTERIAN PENDIDIKAN NASIONAL
UNIVERSITAS JEMBER– FAKULTAS EKONOMI

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini ;

Nama : Yuliyana Indriyati

NIM : 100810201026

Jurusan : Manajemen

Konsentrasi : Manajemen Pemasaran

Judul Skripsi : Analisis Faktor-faktor yang Memengaruhi Keputusan
Pembelian di Toko Buku Togamas Jember

Menyatakan bahwa skripsi yang telah saya buat merupakan hasil karya sendiri, kecuali apabila dalam pengutipan substansi disebutkan sumbernya, dan belum pernah diajukan pada institusi manapun, serta bukan karya jiplakan milik orang lain. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini, Saya buat dengan sebenar-benarnya, tanpa adanya paksaan dan tekanan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata dikemudian hari pernyataan yang saya buat ini tidak benar.

Jember, 28 Mei 2014

Yang menyatakan,

Yuliyana Indriyati
NIM 100810201026

TANDA PERSETUJUAN

Judul Skripsi : Analisis Faktor-faktor yang Memengaruhi Keputusan
Pembelian di Toko Buku Togamas Jember
Nama : Yuliyana Indriyati
NIM : 100810201026
Jurusan : Manajemen
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran
Disetujui Tanggal : 28 Mei 2014

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II

Drs. Adi Prasodjo, MP.
NIP. 19550516 198703 1 001

Drs. Ketut Indraningrat, M.Si.
NIP. 19730908 200003 2 001

Mengetahui,
Ketua Jurusan Manajemen

Dr. Handriyono, M.Si
NIP. 19620802 199002 1 001

PENGESAHAN

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI
KEPUTUSAN PEMBELIAN DI TOKO BUKU
TOGAMAS JEMBER**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh ;

Nama : Yuliyana Indriyati
Nim : 100810201026
Jurusan : Manajemen

Telah dipertahankan didepan panitia penguji pada tanggal ;

28 Mei 2014

Dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

SUSUNAN TIM PENGUJI

1. **Ketua : Drs. Sriono, MM.** (.....)
NIP. 19561031 198603 1 001
2. **Sekretaris : Drs. Ketut Indraningrat, M.Si.** (.....)
NIP. 19730908 200003 2 001
3. **Anggota : Drs. Adi Prasodjo, MP.** (.....)
NIP. 19550516 198703 1 001

FOTO

4 x 6 cm

Mengetahui/ Menyetujui
Universitas Jember
Fakultas Ekonomi
Dekan,

Dr. Moehammad Fathorrazi, M.Si.
NIP. 19630614 19900 2 100

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan kepada :

1. Bapak ku Yemi Agung yang mana telah memberikan semangat yang luar biasa kepada ku dengan penuh kasih sayang dan juga bimbingannya yang begitu sabar menghadapi sikap ku yang masih seperti anak kecil sampai aku menjadi dewasa seperti ini. Terima kasih bapak telah mencurahkan keringat dan kasih sayang bapak demi aku dan juga keluarga.
2. Ibu ku Kusmiyati. Terima kasih ibu atas semua yang ibu perjuangkan demi aku, ibu engkau adalah malaikat ku. Do'a dan senyumanmu adalah semangat ku. Aku akan menjadi anak yang membanggakan mu.
3. Keluarga besar ku di rumah terima kasih semuanya atas do'a dan nasehat yang diberikan serta semangat yang kalian berikan kepada aku, semua itu sangat berharga dan menjadikan semangat buat ku. Aku akan menjaga amanah kalian semua.
4. Adek ku Septika Sari, Tri Yudika Andreas, dan juga adek-adek ku Horri Wijaya, Dwi oktavia Ramadhani, Ayu Agustini, Aditiya Ainur Rahman, Ainur Rahman, Tri Andika Ramadana, Indah Putri Amelia, Bambang Budiyanto, Lutfi Karnadi, Safana Nur Andini. Semoga kalian semua jadi anak yang sholeh dan sholeha yang membanggakan ke dua orang tua dan juga keluarga. Semangat adek-adek ku kalian penerus bangsa, kejarlah cita-cita kalian setinggi langit.
5. Keluarga kedua ku di Kos Jl. Jawa 4B. No.5 PONDOK WIRANI Terima kasih sudah menjadi bagian dari hidupku diperantauan. Kepada Ely Magfiro yang selalu membuat ku tersenyum terima kasih sudah mengajarkan ku arti kesabaran, kepada Zaitun Akbariyah terima kasih telah menjaga ku selama diperantauan ini dan juga mengajarkan ku arti kesabaran dalam menghadapi mu. Kepada arum, warda, gita, terima kasih telah memberikan warna yang berbeda di hidup ku. Kepada mbak Fatim, mbak Sisika terima kasih telah membantu ku dalam menghadapi permasalahan dan memberikan solusi serta saran yang membuat ku dewasa seperti ini, dan juga tidak lupa ku ucapkan terima kasih kepada adek-adek kos ku yang cantik-cantik yang telah

memberikan semangat buat ku serta terima kasih kepada keluarga mbak rita yang telah membantu ku selama ini. Terima kasih juga kepada mbak-mbak kos ku yang di pondok wirani dan juga sudah lulus, terima kasih sudah membuat ku beradaptasi dengan baik di perantauan ini.

6. Terimah kasih juga ke pada dia yang telah memberi semangat buat ku.
7. Guru-guru yang telah mentransfer ilmu pengetahuan. Makasih buat guru SDN Kalianget Barat III, SMPN 1 Kalianget, SMKN 1 Sumenep, dan juga dosen-dosen Fakultas Ekonomi Universitas Jember. Semoga Allah mengangkat derajat guru-guru semua.
8. Keluarga ku MGT-A terima kasih kawan seperjuangan yang memberikan semangat dan arti persahabatan yang bakal sangat sulit aku lupakan. Ayok semangat kawan kita sudah sampai di ujung perjuangan dan siap-siap menghadapi dunia luar.
9. Sahabat – sahabat seperjuangan Manajeme 2010. Semoga sukses selalu.

MOTTO

“ilmu lebih utama dari amal melalui 5 sistem: 1) Ilmu tanpa amal pun tetap ada, dan amal tanpa ilmu tak akan bisa, 2) Ilmu tanpa amal bisa manfaat, dan amal tanpa ilmu tak ada manfaatnya, 3) Amal adalah permistian, dan ilmu yang menerangi seperti lampu, 4) Ilmu adalah ucapan para nabi, 5) Ilmu adalah sifat Allah, dan amal adalah sifatan hamba, sementara sifat Allah lebih utama dari sifatan Hamba”.

(Durrotun Nasihin) (H.R. Ahmad)

“Kesabaran adalah kendaraan yang tidak akan pernah terjerembab Dan Sikap rela adalah pedang yang tidak akan pernah tumpul”

(Asshobru Mathiyyatun Latakbuu Walqona'atu Syaifun Laa yanbuu)

“Sesungguhnya setelah kesulitan itu datang kemudahan. Maka apabila kamu sudah selesai akan sesuatu urusan, kerjakanlah sungguh-sungguh urusan yang lain dan hanya kepada Allah hendaknya kamu berharap”

(QS. Al-Insyirah : 6-8)

“Membawa tugas membahagiakan keluarga ku tercinta adalah beban yang ringan karena saya mencintai mereka”

(Yuli)

RINGKASAN

Analisis Faktor-faktor yang Memengaruhi Keputusan Pembelian di Toko Buku Togamas Jember; Yuliyana Inriyati, 100810201026; 2014; 52 Halaman; Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Jember.

Perkembangan dunia usaha saat ini mengalami perkembangan yang sangat pesat, sehingga setiap perusahaan harus menyusun suatu strategi penjualan dan pemasaran yang baik. Pemasaran adalah faktor yang sangat penting dalam dunia usaha untuk mengidentifikasi kebutuhan dan keinginan konsumen dengan mengkombinasikan informasi-informasi yang didapat dari riset pasar. Ada banyak faktor yang memengaruhi keputusan pembelian konsumen baik itu faktor internal maupun faktor eksternal. Konsekuensi bagi penjual untuk menentukan strategi-strategi yang baik maka terlebih dahulu penjual atau perusahaan sebaiknya harus mengetahui faktor-faktor apa saja yang memengaruhi keputusan pembelian. Oleh karena itu tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi keputusan pembelian di Toko Buku Togamas Jember.

Populasi dari penelitian ini adalah seluruh pengambil keputusan pembelian di Toko Buku Togamas Jember pada tahun 2014. Sampel yang dipilih sebanyak 90 responden dengan teknik penentuan pengambilan sampelnya adalah dengan *purposive sampling*. Jenis data yang digunakan adalah data berskala ordinal. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Metode analisis data menggunakan Analisis Faktor.

Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa ditemukan lima variabel terbentuk yaitu, Faktor Ketanggapian Pramuniaga, Faktor Adanya Mesin Pencari Barang, Faktor Musik atau Sound yang Dimainkan, Faktor Kertas Buku Berkualitas Baik, dan Faktor Penataan Barang.

SUMMARY

The Analysis Of Factors Affecting Purchase Decision In Togamas Book Store Jember ;Yuliyana Indriyati, 100810201026 ; 2014 ; 52 Page ; Department of Management , Faculty of Economics , University of Jember.

The advancement of business in this era develops very rapidly, so that each company should set selling strategy and also marketing well. Marketing is an important factor in business to identify the needs and demand of customers using combination of informations from market research. There are many factors which influence customer's decision in purchasing, both internal and/or external. The consequence for seller to determine good strategies is seller or company should know factors which influence decision in purchasing. In short, the purpose of this research is to know and analyse factors which influence decision in purchasing in Togamas Bookshop Jember.

Population in this research is taken from all customers in Togamas Bookshop Jember in 2014. About 90 respondents are choosen as the samples using *purposive sampling* technique. Data which is used in this research is ordinal scale data. Besides, source of the data is derived from primer and secondary data. The last, data analysis method in this reasearch is Factors Analysis.

The result from this reasearch demonstrates that there are five variables formed, i.e. sales clerk's responsiveness, the availability of goods-detector, music or instrumental sound as the theme song, high quality paper's book, and goods ordering.

PRAKATA

Dengan mengucapkan puji syukur kehadiran Allah SWT atas berkat dan rahmatNya, penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi yang penulis ajukan merupakan salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Skripsi ini tentu tidak akan berjalan lancar tanpa adanya dukungan dari berbagai pihak, oleh karena itu dengan segala kerendahan hati penulis menyampaikan rasa terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Moehammad Fathorrazi, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
2. Dr. Handriyono, M.Si selaku ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
3. Drs. Adi Prasodjo,MP selaku Dosen Pembimbing I yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan segenap kesabaran dalam membimbing, mengarahkan, memberikan informasi, saran, dan motivasi dalam penulisan skripsi ini .
4. Drs. Ketut Indraningrat, M.Si selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktu, pikiran dan bimbingan serta segenap kesabaran dan perhatian hingga dapat terselesaikannya penyusunan skripsi ini.
5. Keluarga besar ku, Bapak, Ibuk, Keluarga ku dirumah, Adek-adek ku, temen-temen ku di Pondok Wirani, Temen-temen ku MGT-A dan seluruh keluarga yang memberi motivasi, do'a dan dukungannya selama ini.
6. Semua teman seperjuangan Manajemen 2010. Semoga kelak kita sama-sama bisa meraih kesuksesan.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna baik yang menyangkut aspek materi maupun teknik penulisan. Oleh karena itu kritik dan saran yang bersifat membangun sangat penulis harapkan demi kesempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

Jember, 28 Mei 2014

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN SAMPUL	ii
HALAMAN PERNYATAAN	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
HALAMAN MOTTO	viii
RINGKASAN	ix
SUMMARY	x
PRAKATA	xi
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	4
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Landasan Teori	6
2.1.1 Pemasaran dan Manajemen Pemasaran	6

2.1.2 Bauran Pemasaran	8
2.1.3 Perilaku Konsumen	15
2.1.3.1 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Model Perilaku Konsumen	16
2.1.4 Keputusan Pembelian.....	18
2.2 Penelitian Terdahulu	21
2.3 Kerangka Konseptual	23
BAB 3. METODE PENELITIAN	25
3.1 Rancangan Penelitian	25
3.2 Populasi dan Sampel	25
3.3 Jenis dan Sumber Data	26
3.3.1 Jenis Data	26
3.3.2 Sumber Data	26
3.4 Metode Pengumpulan Data	27
3.5 Definisi Operasional Variabel	27
3.6 Teknik Pengukuran Data	30
3.7 Analisis Data	30
3.8 Kerangka Pemecahan Masalah	34
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN	36
4.1 Hasil Penelitian	36
4.1.1 Gambaran Umum Toko Buku Togamas	36
4.1.2 Karakteristik Responden	37
4.1.3 Hasil Analisis Faktor	40
4.2 Pembahasan	46
4.3 Keterbatasan penelitian	48

BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN	49
5.1 Kesimpulan	49
5.2 Saran	49
DAFTAR PUSTAKA	51
LAMPIRAN	53

DAFTAR TABEL

	Halaman
2.1 Tinjauan Penelitian Sebelumnya	22
4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	37
4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Akhir	38
4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Status Pekerjaan	38
4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan atau Profesi	39
4.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Berapa Kali Melakukan Pembelian ...	40
4.6 <i>KMO and Barlett's Test</i>	40
4.7 Nilai Anti <i>Image Matrices</i> (MSA)	41
4.8 <i>Total Variance Explained</i>	42
4.9 <i>Rotated Varimax Component Matrix</i>	43

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
2.1 Model Lima Tahap Proses Pembelian	20
2.2 Kerangka Konseptual Penelitian	24
3.1 Langkah-langkah Analisis Faktor	32
3.2 Kerangka Pemecahan Masalah	34

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1. Kuisisioner Penelitian	53
Lampiran 2. Rekapitulasi Jawaban Responden	59
Lampiran 3. Hasil Analisa Faktor	62