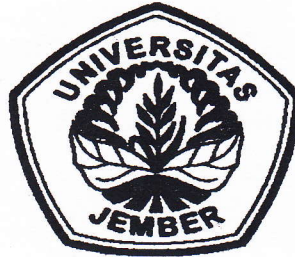


637

Penelitian Dosen Muda



LAPORAN PENELITIAN

KINERJA PEMASARAN DAN PENGEMBANGAN *RETAILING MIX* PADA BISNIS RITEL DI KABUPATEN JEMBER

OLEH :

DEASY WULANDARI, SE, MSI
IKA BAROKAH SURYANINGSIH, SE, MM

Dibiayai oleh Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi
Departemen Pendidikan Nasional Nomor : 008/SP2H/PP/DP2M/III/2007

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS JEMBER
2007

uk 2008

LP. 2007

M

637

TIDAK DIPINJAMKAN KELUAR

Penelitian Dosen Muda



LAPORAN PENELITIAN

KINERJA PEMASARAN DAN PENGEMBANGAN *RETAILING MIX* PADA BISNIS RITEL DI KABUPATEN JEMBER

ASAL	: HADIAH / PEMBELIAN	K L A S
TERIMA	: TEL.	
NO INDUK	:	

OLEH :

DEASY WULANDARI, SE, MSI
IKA BAROKAH SURYANINGSIH, SE, MM

Dibiayai oleh Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi
Departemen Pendidikan Nasional Nomor : 008/SP2H/PP/DP2M/III/2007

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS JEMBER
2007

HALAMAN PENGESAHAN

- 1.a. Judul Penelitian : "KINERJA PEMASARAN DAN PENGEMBANGAN *RETAILING MIX* PADA BISNIS RITEL DI KABUPATEN JEMBER
2. Bidang Penelitian : Ekonomi
3. Ketua Peneliti
- a. Nama Lengkap : Deasy Wulandari, SE, MSi
- b. Jenis Kelamin : Perempuan
- c. NIP : 132 258 071
- d. Disiplin Ilmu : Manajemen Pemasaran
- e. Pangkat/Golongan : Penata Muda Tk. I/IIIb
- f. Jabatan : Asisten Ahli
- g. Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Manajemen
- h. Alamat : Jl. Jawa 17 Jember
- i. Telpon/Faks/E-mail : 0331- 337990
- j. Alamat Rumah : Jl. Letjen Suprpto 6/16 Jember
- k. Telpon/Faks/E-mail : 0331-332344 atau 0331-324719
4. Jumlah Anggota Peneliti : 1 orang
- a. Nama Anggota I : Ika Barokah, SE, MM
- b. Nama Anggota II : -
5. Lokasi Penelitian : Kabupaten Jember (Jawa Timur)
6. Jumlah Biaya Diusulkan : Rp. 10.000.000,- (Sepuluh juta rupiah)



Jember, 10 Nopember 2007

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Jember (UNEJ)



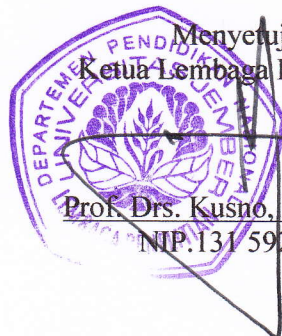
Dr. H. Sarwedi, MM
NIP. 131 276 658

Ketua Peneliti,

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Deasy Wulandari".

Deasy Wulandari, SE, MSi
NIP. 132 258 071

Menyetujui
Ketua Lembaga Penelitian,



Prof. Drs. Kusno, DEA, Ph.D
NIP. 131 592 357

ABSTRAKSI

Peningkatan bisnis ritel di Jember dewasa ini sangat pesat. Persaingan yang semakin ketat menuntut pihak pemasar yaitu pengusaha bisnis ritel untuk memberikan kepuasan kepada konsumennya melalui pengembangan bauran ritel. Rumusan masalah yang diajukan adalah : bagaimanakah kinerja pemasaran bisnis ritel dilihat dari pengaruh bauran ritel terhadap kepuasan konsumen di Kabupaten Jember, seberapa besar pengaruh bauran ritel terhadap kepuasan konsumen, baik secara simultan maupun parsial, unsur bauran ritel manakah yang paling berpengaruh terhadap kepuasan konsumen pada bisnis ritel di Kabupaten Jember serta bagaimanakah mengembangkan bauran ritel pada bisnis ritel di Kabupaten Jember.

Dalam penelitian ini mengukur variabel independen yaitu barang dagangan (X1), harga (X2), lokasi (X3), promosi (X4), fasilitas fisik (X5), dan Pelayanan (X6) terhadap variabel dependen yaitu kepuasan konsumen (Y). Uji validitas dan reliabilitas menunjukkan bahwa semua variabel valid dan reliable. Hasil penelitian ini adalah : variabel barang dagangan (*merchandising*), harga (*price*), lokasi (*location*), promosi (*promotion*), fasilitas (*facility*), dan pelayanan (*service*) berpengaruh signifikan terhadap kepuasan konsumen. Oleh karena itu pemasar harus mempertahankan dan meningkatkan kinerja pemasarannya melalui peningkatan variabel bauran ritel pada bisnis ritel yang dijalankannya.

ABSTRACT

The retail business in Jember is going up nowadays. The high competition forces the owner of the retail business gives satisfaction to the customer trough retailing mix. The formulas are how the performance of retail business marketing from the point of view of retailing mix toward customer satisfaction, the influence retailing mix toward customer satisfaction either simultaneously or partially, the dominant factor of retailing mix which is mostly influenced toward customer satisfaction and how to increase retailing mix of the retail business in Jember.

This research measure independent variable of *merchandising* (X_1), *price* (X_2), *location* (X_3), *promotion* (X_4), *physical facilities* (X_5) and *service* (X_6) toward dependent variable to customer satisfaction (Y). The validity and reliability tests show that all the variable are valid and reliable. The result of this research shows *merchandising* (X_1), *price* (X_2), *location* (X_3), *promotion* (X_4), *physical facilities* (X_5) and *service* (X_6) have significant influence to the customer satisfaction. So, the company keep the high performance of the marketing aspect through developing retailing mix variable of the retail business.

