



**PENGARUH SUASANA TOKO TERHADAP KEPUTUSAN  
PEMBELIAN DIJAVAS DISTRO DAWE KUDUS**

Skripsi ini diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan  
jenjang pendidikan Strata Satu (S1) pada Fakultas Ekonomi  
Universitas Muria Kudus

Diajukan Oleh :

**FATKUR ROHMAN**

NIM. 2011-11-052

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS MURIA KUDUS  
TAHUN 2016**

**PENGARUH SUASANA TOKO TERHADAP KEPUTUSAN  
PEMBELIAN DIJAVAS DISTRO DAWE KUDUS**

Skripsi ini telah disetujui dan dipertahankan dihadapan

tim penguji Ujian Skripsi Fakultas Ekonomi

Universitas Muria Kudus

Kudus,.....2016

Mengetahui,

Ketua Progdi

Pembimbing I

  
**Noor Azis, SE., MM.**

**NIDN : 0609107501**

  
**Dr. H. Mochamad Edris, Drs.,MM.**

**NIDN : 0618066201**

Mengetahui,

Pembimbing II

  
**Dr. H. Mochamad Edris, Drs., MM.**

**NIDN : 0618066201**

  
**Iwan Suroso, SE., MM.**

**NIDN : 0603067701**

## MOTTO DAN PERSEMBAHAN

### MOTTO :

- ❖ “Barang siapa bertakwa kepada Allah niscaya dia akan mengadakan baginya jalan keluar. Dan memberi rezki dari arah yang tiada disangkanya.” (QS. Ath Tholaq: 2-3).
- ❖ “Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan. Maka apabila engkau telah selesai (dari itu urusan), tetaplah bekerja keras (untuk urusan yang lain). Dan hanya kepada tuhanmulah engkau berharap.” (QS. Al-Insyirah: 6-8)

### PERSEMBAHAN :

- ✓ Bapak : Parjo Paimin dan Ibu : Sri Sunarti beserta keluarga.
- ✓ Kakak-kakakku dan Adikku
- ✓ Calon Istriku
- ✓ Sahabat-sahabat di Organisasi.
- ✓ Sahabat-sahabat seperjuangan.
- ✓ Almamater UMK.

## KATA PENGANTAR

Tiada kehidupan kecuali hanya dari kasih-Nya. Segala puji dan sanjungan hanya bagi-Mu ya Allah tuhan semesta alam, yang menciptakan cahaya dan kegelapan, tiada satupun yang bisa menyamai-Mu, penggenggam dunia dan seisinya, penguasa hari kiamat, sang penerima taubat, pengatur dunia beserta atapnya. Tiada sesembahan melainkan bagin-Mu. Shalawat dansalam untuk rasul tercinta, yang terpilih untuk memberi peringatan dan kabar gembira, penyeru risalah kebenaran. Kebaikan terlimpah untuknya, keluarga, sahabat dan para pengikutnya.

Roda kehidupan terus berjalan, kadang diatas kadang pula dibawah, kadang penuh dengan kebahagiaan dan kelapangan, kadang dilanda kesempitan dan musibah. Itulah hidup, penuh warna. Dengan warna itulah hidup menjadi lebih indah, dengan musibahlah kita bisa menghargai lezatnya nikmat dari-Nya, dengan kesulitan kita bisa mensyukuri kemudahan-kemudahan dari-Nya. Seperti yang dituturkan oleh Syeikh Ali bin Muhammad, “Bila dalam sehari saya tidak mampu berbuat baik pada seseorang dan tidak juga menguasai disiplin ilmu maka sehari itu bukan bagian dari umurku.” Alhamdulillah akhirnya tulisan yang saya persiapkan untuk skripsi cukup lama usai sudah. Semoga, setiap kata yang tertuang kalimat yang tertumpah dari buah pikir, buah rasa dan buah cinta bermanfaat bagi kita semua. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini perkenalkanlah penulis menyampaikan ucapan terimakasih kepada yang terhormat :

1. Bapak Dr. H. Mochamad Edris, Drs., MM. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muria Kudus.
2. Bapak Noor Azis, SE., MM. Selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Muria Kudus.
3. Bapak Dr. H. Mochamad Edris, Drs., MM. Selaku dosen pembimbing I dan Bapak Iwan Suroso, SE., MM. Selaku dosen pembimbing II yang telah memberi arahan dan bimbingan kepada saya dalam menyelesaikan penelitian ini.
4. Mas Ahmad Ja'i pemilik Javas Distro Dawe Kudus dan para konsumen yang bersedia meluangkan waktunya dalam pengisian kuisioner.
5. Kedua orang tuaku tercinta Bapak Parjo Paimin dan Ibu Sri Sunarti beserta kakak-kakakku juga adikku yang tiada hentinya memberikan curahan kasih sayang, do'a, tenaga dan pengorbananya sepanjang hidupku, dan seluruh keluarga yang memberi inspirasi untuk selalu berjuang dan berusaha. Pun tak lupa terkhusus untuk Dita Choirun Nisa' yang telah memberi warna tersendiri dalam hidupku.
6. Bapak Gudnanto, Spd., Mpd., Kons. Yang selalu memberikan motivasi berjuang dalam hidup untuk kebaikan dan kemanfaatan untuk sesama.
7. Bapak Ikhwan Rosyadi sekeluarga desa Pasucen Kecamatan Trangkil, dan segenap keluarga besar tim KKN 2014 Pasucen Trangkil Pati, IMM Al-Fikr UMK, IMM Cab Kudus, Fosma UMK, Fosma Jawa Tengah, Karang Taruna Sari Utomo, Pemuda Masjid Al-Huda. Dan tak

lupa mas Muhammad Zacky Firmansyah, Sahabat saya Bagus Kurniawan, Yova Arizal, Pak Budi, Riky Ichlasul Firmansyah, Syaiful Majid, Arif Cahyoko, Rifky Yuda yang juga selalu memberikan motivasi untuk bangkit. Serta semua orang-orang yang pernah berbagi pelajaran hikmah dalam hidupku.

Penulis menyadari betapapun masih jauh dari sempurna. Karena keterbatasan ilmu pengetahuan maka kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak sangatlah diperlukan untuk memperbaiki penelitian ini kedepan. Mohon maaf jika terdapat kesalahan dan kekhilafan dalam penulisan ini. Akhir kata, penulis mengucapkan banyak terimakasih dan semoga kelak skripsi dapat bermanfaat.

Kudus,.....2016

Peneliti

**Fatkur Rohman**

# PENGARUH SUASANA TOKO TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN DI JAVAS DISTRO DAWE KUDUS

**Fatkur Rohman**

**NIM 2011-11-052**

Pembimbing : 1. Dr. H. Mochamad Edris, Drs., MM.

2. Iwan Suroso, SE., MM.

UNIVERSITAS MURIA KUDUS FAKULTAS EKONOMI  
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

## ABSTRAK

Perkembangan strategi pemasaran untuk produk-produk individual saat ini membuat penjual dihadapkan pada penerapan Suasana Toko (*Store Atmosphere*). Penerapan suasana toko bagi perusahaan merupakan hal yang penting. Tujuan penelitian ini adalah: untuk menguji pengaruh suasana toko (*Store Atmosphere*) terhadap keputusan pembelian di jayas distro dawe kudas. Variabel dalam penelitian adalah variabel Luar Toko ( $X_1$ ), Dalam Toko ( $X_2$ ), Tata Letak Toko ( $X_3$ ) dan Dekorasi Pematik Dalam Toko ( $X_4$ ). Sedangkan yang menjadi variabel dependen adalah keputusan pembelian ( $Y$ ).

Populasi dalam penelitian ini konsumen Javas Distro Dawe Kudus, dengan metode *purposiv sampling* diambil sebanyak 150 responden. Teknik pengumpulan data dengan kuesioner dan wawancara. Pengolahan data meliputi: *scoring*, *editing*, dan *tabulating*. Analisis data menggunakan analisis deskriptif/kuantitatif dan analisis statistik meliputi: uji validitas, uji reliabilitas, analisis regresi dengan uji t (regresi parsial), uji F (regresi berganda), serta nilai *adjusted r square*.

Hasil penelitian adalah Ada pengaruh antara bagian luar toko, bagian dalam toko, tata letak toko, dekorasi pematik dalam toko secara signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen Javas Distro Dawe Kudus, ini terlihat nilai  $F_{hitung}$  dan  $F_{tabel}$  ternyata  $F_{hitung}$  lebih besar dari  $F_{tabel}$  ( $15,097 > 2,43$ ) maka hipotesis alternatif ( $H_a$ ) diterima, artinya bahwa semua variabel independen yang terdiri dari bagian luar toko, bagian dalam toko, tata letak toko, dekorasi pematik dalam toko berpengaruh secara berganda terhadap keputusan pembelian konsumen Javas Distro Dawe Kudus.

Kata Kunci: *Store Atmosphere*, Keputusan Pembelian.

EFFECT OF ATMOSPHERE STORE BUYING DECISIONS IN THE KUDUS  
DAWE JAVAS DISTRO

**Fatkur Rohman**  
**NIM 2011-11-052**

Advisor: 1. Dr. H. Mochamad Edris, Drs., MM.  
2. Iwan Suroso, SE., MM.

MURIA KUDUS UNIVERSITY STUDY PROGRAM MANAGEMENT  
FACULTY OF ECONOMICS

ABSTRACT

Development of marketing strategies for individual products are currently making the seller faced with the application of the Atmosphere Store (Store Atmosphere). Application of suaana shop for companies is essential. The purpose of this research is to examine the influence of the atmosphere of the store (Store Atmosphere) on purchasing decisions in Javas distributions Kudus Dawe. The variables in the study is variable Stores Affairs ( $X_1$ ), In Store ( $X_2$ ), Layout Stores ( $X_3$ ) and Decoration Teaser In Store ( $X_4$ ). While the dependent variable is the purchase decision ( $Y$ ). The population of consumers Javas distributions Kudus Dawe, with purposiv sampling method taken as many as 150 respondents. Data collection techniques with questionnaires and interviews. Processing of the data include: scoring, editing and tabulating. The data analysis using descriptive analysis / quantitative and statistical analysis include: validity, reliability test, regression analysis with t test (partial regression), F test (regression), and the adjusted R-square value. The research result is There is influence between the outside of the store, inside the store, store layout, decoration decoy in stores significantly influence consumer purchasing decisions Javas distributions Dawe Holy seen the value of F and F table turns F hitung greater than F table ( $15.097 > 2,43$ ) then the alternative hypothesis ( $H_a$ ) is accepted, it means that all the independent variables comprising the outside the store, inside the store, store layout, decoration decoy in store multiple effect on consumer purchasing decisions Javas distributions Kudus Dawe.

Keywords: Store Atmosphere, Purchase Decision



## DAFTAR ISI

	Hal
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN .....	iii
KATA PENGANTAR .....	iv
ABSTRAKSI .....	vi
<i>ABSTRACT</i> .....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR .....	xv
<b>BAB I : PENDAHULUAN</b>	
1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Ruang Lingkup .....	4
1.3. Perumusan Masalah .....	5
1.4. Tujuan Penelitian .....	5
1.5. Manfaat Penelitian .....	5
<b>BAB II : TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Perilaku Konsumen.....	7
2.1.1 Motif – motif yang mendorong orang belanja.....	8
2.1.2 Faktor-Faktor yang mempengaruhi Perilaku Konsumen .....	10
2.2 <i>Retailing</i> .....	15
2.2.1 Pengertian <i>Retailing</i> .....	15

2.3	<i>Store Atmosphere</i> .....	19
2.3.1	Pengertian <i>Store Atmosphere</i> .....	19
2.4	Keputusan Pembelian .....	27
2.4.1	Pengertian Keputusan Pembelian .....	27
2.5	Tinjauan Penelitian Terdahulu .....	30
2.6	Kerangka Pemikiran Teoritis .....	35
2.7	Hipotesis .....	37

### BAB III : METODE PENELITIAN

3.1.	Rancangan Penelitian .....	38
3.2.	Variabel Penelitian .....	38
3.3.	Operasional Variabel .....	39
3.4.	Jenis dan Sumber Data .....	42
3.5.	Populasi dan Sampel .....	42
3.6.	Teknik Pengumpulan Data .....	43
3.7.	Uji Instrumen Data .....	44
3.7.1.	Uji Validitas .....	44
3.7.2.	Uji Reliabilitas .....	46
3.8.	Pengolahan Data .....	47
3.8.1.	<i>Scoring</i> .....	47
3.8.2.	<i>Editing</i> .....	47
3.8.3.	<i>Tabulating</i> .....	48
3.9.	Analisis Data .....	48
3.9.1.	Analisis Deskriptif .....	48
3.9.2.	Analisis Statistik .....	48
3.9.3.	Analisis Regresi Berganda .....	49
3.9.4.	Uji Koefisien Determinasi .....	50

3.9.5. Pengujian Hipotesis.....	50
3.9.5.1. Uji F atau Uji Simultan .....	51
3.9.5.2. Uji t atau Uji Parsial.....	52
<b>BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
4.1. Gambaran Umum Perusahaan.....	54
4.1.1 Sejarah Perusahaan .....	54
4.1.2 Visi, Misi dan Tujuan Perusahaan .....	55
4.2. Penyajian Data .....	56
4.2.1 Uji Instrumen .....	56
4.2.1.1. Uji Validitas.....	56
4.2.1.2. Uji Reliabilitas .....	59
4.2.2 Identitas Responden.....	60
4.2.3 Deskriptif Variabel .....	62
4.3. Analisis Data .....	72
4.3.1 Uji Parsial .....	74
4.3.2 Uji Berganda.....	77
4.3.3 <i>Adjusted R Square</i> .....	79
4.4. Pembahasan.....	80
<b>BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
5.1. Kesimpulan .....	89
5.2. Saran.....	90

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

## DAFTAR TABEL

Tabel	Hal
1. Tinjauan Penelitian Terdahulu .....	30
2. Kerangka Pemikiran Teoritis .....	36
3. Hasil Uji Validitas Kuisisioner Variabel Luar Toko .....	56
4. Hasil Uji Validitas Kuisisioner Variabel Dalam Toko .....	57
5. Hasil Uji Validitas Kuisisioner Variabel Tata Letak Toko.....	58
6. Hasil Uji Validitas Kuisisioner Variabel Dekorasi Pematik Dalam Toko.....	58
7. Hasil Uji Validitas Kuisisioner Variabel Keputusan Pembelian .....	59
8. Hasil Uji Reliabilitas .....	60
9. Jenis Kelamin Responden .....	61
10. Usia Responden.....	61
11. Tingkat Pendidikan Responden.....	62
12. Frekuensi Variabel Bagian Luar Toko .....	64
13. Frekuensi Variabel Bagian Dalam Toko .....	67
14. Frekuensi Variabel Tata Letak Toko.....	69
15. Frekuensi Variabel Dekorasi Pematik Dalam Toko.....	71
16. Frekuensi Variabel Keputusan Pembelian .....	72
17. Uji Parsial.....	74
18. Uji Berganda .....	78
19. <i>Ajusted R Square</i> .....	79