

**ANALISIS MENGENAI HUBUNGAN SALES DAN KONSISTENSI KONSUMEN
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK
PADA UMKM MALEO LAMPUNG**

SKRIPSI



**OLEH :
WIDY PANGESTU
NPM. 16610097**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH METRO**

2022



**ANALISIS MENGENAI HUBUNGAN SALES DAN KONSISTENSI KONSUMEN
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK
PADA UMKM MALEO LAMPUNG**

SKRIPSI

Di Ajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mendapatkan Gelar Sarjana
Pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas
Muhammadiyah Metro

**Disusun Oleh :
Widy pangestu
Npm 16610097**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADYAH METRO
2022**

**ANALISIS MENGENAI HUBUNGAN SALES RETAIL DAN KONSISTENSI
KONSUMEN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK
PADA UMKM MALEO LAMPUNG**

Widy Pangestu¹, Febriyanto²

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Muhammadiyah Metro

Email: Indonesianegriku213@gmail.com

Abstrak

Melihat persaingan bisnis pada usaha pakan burung terutama di daerah Lampung semakin ketat, mempengaruhi suatu perusahaan dalam mempertahankan pangsa pasar yang dimilikinya. Perusahaan harus mengembangkan strategi dalam merebut hati konsumen dari perusahaan pesaing. Pada penelitian kali ini peneliti membahas tentang kendala dari internal maupun eksternal yang terkait dengan pemasaran sebuah produk. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk: (1) Untuk menganalisis hubungan sales retail terhadap keputusan pembelian produk pada UMKM Maleo Lampung. (2) Untuk menganalisis konsistensi konsumen terhadap keputusan pembelian produk pada UMKM Maleo Lampung. (3) Untuk menganalisis hubungan sales retail dan konsistensi konsumen terhadap keputusan pembelian pada UMKM Maleo Lampung. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif dengan jenis pendekatan deskriptif. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan tiga cara yaitu, wawancara, kuesioner, dan observasi. Hasil penelitian menggunakan uji validitas menggunakan program spss versi 20 lalu diukur dengan cara membandingkan nilai t_{hitung} dengan t_{tabel} jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka butir pertanyaan dinyatakan valid, begitupun sebaliknya. hasil uji normalitas diperoleh angka 0.200 jika lebih besar dari angka 0.05, maka dapat dikatakan bahwa variabel kualitas produk, harga produk terhadap keputusan pembelian berdistribusi normal. hasil analisis regresi linear berganda didapat nilai dari variabel kualitas produk senilai 0,817, artinya variabel hubungan sales berpengaruh terhadap keputusan pembelian produk Pada UMKM Maleo Lampung.

Kata Kunci: Sales Retail, Konsistensi konsumen, dan Keputusan Pembelian Produk

Abstract

Seeing the business competition in the bird feed business, especially in the Lampung area, is getting tighter, it affects a company in maintaining its market share. Companies must develop strategies to win the hearts of consumers from competing companies. In this research, the researcher discusses the constraints from internal and external related to the marketing of a product. The aims of this research are to: (1) To analyze the relationship between retail sales and product purchasing decisions at MSME Maleo Lampung. (2) To analyze consumer consistency towards product purchasing decisions at UMKM Maleo Lampung. (3) To analyze the relationship between retail sales and consumer consistency on purchasing decisions at UMKM Maleo Lampung. This study uses quantitative research methods with a descriptive type of approach. Data collection techniques were carried out in three ways, namely, interviews, questionnaires, and observation. The results of the study using the validity test using the SPSS version 20 program and then measured by comparing the value of t_{count} with t_{table} if $t_{count} > t_{table}$ then the question items are declared valid, and vice versa. normality test results obtained the number 0.200 if it is greater than the number 0.05, it can be said that the variables of product quality, product price on purchasing decisions are normally distributed. The results of multiple linear regression analysis obtained the value of the product quality variable of 0.817, meaning that the sales relationship variable had an effect on product purchasing decisions at MSME Maleo Lampung.

Keywords: *Retail Sales, Consumer Consistency, and Product Purchase Decisions*

HALAMAN PENGESAHAN

SKRIPSI

**ANALISIS MENGENAI HUBUNGAN SALES
DAN KONSISTENSI KONSUMEN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
PRODUK PADA UMKM MALEO LAMPUNG**

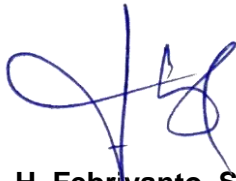
Disusun Oleh :

WIDY PANGESTU

16610097

Telah Disetujui Oleh :

Pembimbing 1



Dr. H. Febriyanto, S.E., M.M.
NIDN. 0223027901

Pembimbing 2



Fitriani S.E., M.M
NIDN.0206068604

Mengetahui
Kaprodi Manajemen



Dr. H. Febriyanto, S.E., M.M.
NIDN. 0223027901

HALAMAN PERSETUJUAN PENGUJI

SKRIPSI

**ANALISIS HUBUNGAN SALES DAN KONSISTENSI KONSUMEN
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK PADA UMKM
MALEO LAMPUNG**

WIDY PANGESTU

NPM. 16610097

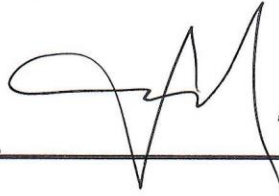
Telah Diuji Dan Dinyatakan Lulus Pada:

Hari : jum'at

Tanggal : 15 juli 2022

Tempa Ujian : Ruang Sidang FEB UM Metro

Tim Penguji



Dr. H. Febriyanto, S.E., M.M.
NIDN. 0223027901

Ketua Penguji



Fitriani, S.E., M.M.
NIDN. 0206068604

Sekretaris



Ratmono, S.E., M.M.
NIDN. 0220076001

Penguji Utama

**Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi**



H. Suwanto, S.E., M.M.
NIDN. 0210036801

MOTO HIDUP

Ngeloro Ati

-sukardi-

**Yang berbahaya bukan orang lain bukan hewan bukan setan
melainkan pikiran diri sendiri**

-Widy Pangestu-

PERSEMBAHAN

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT taburan cinta dan kasih sayang mu memberikan ku kekuatan, membekaliku dengan ilmu dan memperkenalkan ku dengan cinta .atas karunia serta kemudahan yang engkau berikan akhirnya tugas akhir skripsi yang sederhana ini dapat terselesaikan ku perjuangkan i tugas akhir ini untuk :

1. Ayah tercinta sukardi dan ibu tercinta wagiah yang selalu mendo'akan serta memberikan semangat yang luar biasa tak terkira dan memberikan dukungan baik secara moral maupun moril sehingga saya dapat menempuh pendidikan tinggi hingga tugas akhir ini selesai, ku ucapkan terimakasih yang sangat luar biasa yang tidak pernah henti mendoakan dengan tulus dan memberian semangat yang tak pernah ada kata bosan. Memberikan kasih sayang yang luar biasa. Semoga Allah SWT senantiasa memberikan kesehatan,panjang umur dan rezeki yang cukup untuk ayah ibuku.
2. Adik ku riski handoyo dan diah triayuni yang selalu memberikan doa dan semangat kepadaku untuk menyelesaikan tugas akhir ini semoga Allah SWT memberikan kesehatan panjang umur serta dapat berguna untuk bangsa dan keluarga dan rezki yang cukup untuk adik adik ku
3. Almamaterku universitas muhammadiyah metro yang senantiasa membimbing, mendidik dan mendewasakanku dalam berfikir dan bertindak.

Sekian dari saya, semoga skripsi ini dapat menambah ilmu pengetahuan dan bermanfaat bagi pembaca dan semoga Allah SWT memberikan taufik serta hidayah-nya kepada kita semua amin.

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT taburan cinta dan kasih sayang-mu memberiku kekuatan, membekaliku dengan ilmu serta memperkenalkanku dengan cinta, atas karunia serta kemudahan yang engkau berikan, serta doa restu dari kedua orang tua, dan usaha bimbingan dari bapak ibu dosen pembimbing penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul: **“ANALISIS HUBUNGAN SALES DAN KONSISTENSI KONSUMEN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA UMKM MALEO LAMPUNG”**.

Adapun tujuan dan penulisan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan strata satu (S1) pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro. Penulis menyadari bahwa terwujudnya skripsi ini karena adanya bimbingan, bantuan, saran dan pengarahan dari berbagai pihak. Dengan kerendahan hati dan rasa hormat penulis menyampaikan terimakasih atas segala bantuan yang telah diberikan. Dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

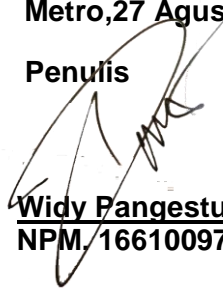
1. Bapak Drs. H. Jazim Ahmad, M.Pd. Rektor Universitas Muhammadiyah Metro.
2. Bapak H. Suwanto, S.E., M.M. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro.
3. Bapak Dr. H. Febriyanto, S.E., M.M. Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro.dan selaku pembimbing 1 yang telah meluangkan waktu, memberikan saran hingga selesainya skripsi ini
4. Ibu Fitriani , S.E.,M.M.selaku .Dosen Pembimbing 2 yang telah meluangkan waktu, memberikan saran dan pengarahan serta dengan sabar membimbing hingga terselesaikannya skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro yang telah tulus memberikan ilmu yang bermanfaat bagi penulis.
6. Terimakasih kepada bapak Faris Sarwo Edi, S.T. sebagai pimpinan UMKM Maleo Lampung yang telah memberikan izin dan dukungan dalam pembuatan skripsi ini.
7. Keluarga Besar Mapala Matrix UM Metro terimakasih atas bekal pengetahuan, mental, dan ilmu yang telah diberikan kepadaku.

8. Ayahanda tercinta Sariman dan ibunda tercinta Suyati yang selalu mendo'akan serta memberikan semangat yang luar biasa dan memberikan dukungan moril maupun materil dalam menempuh pendidikan perkuliahan sampai dengan penyusunan skripsi ini selesai. Kakakku lis Andriani dan Adikku Nofita Sari yang selalu memberikan do'a dan semangat kepadaku untuk menyelesaikan perkuliahan ini.
9. Soudara seperjuangan angkatan XXV mapala matrix yang saling menyemangati untuk menyelesaikan skripsi ini.
10. Dan tak lupa juga kepada semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam skripsi ini, oleh karena itu dengan segala kerendahan hati penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun guna perbaikan dan kesempurnaan dalam penyusunan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua, khususnya bagi mahasiswa Universitas Muhammadiyah Metro.

Metro, 27 Agustus 2022

Penulis



Widy Pangestu
NPM. 16610097

PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Widy Pangestu

Npm : 16610097

Program Study : Manajemen

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis

Saya menyatakan bahwa skripsi dengan judul analisis hubungan sales dan konsistensi konsumen terhadap keputusan pembelian pada umkm maleo lampung benar hasil karya saya bukan hasil plagiat.

Apabila di kemudian hari terdapat unsur plagiat dalam isi skripsi tersebut, maka saya bersedia menerima sanksi berupa pencabutan gelar akademik sarjana manajemen dan bertanggung jawab secara hukum.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Metro, 27 Agustus 2022

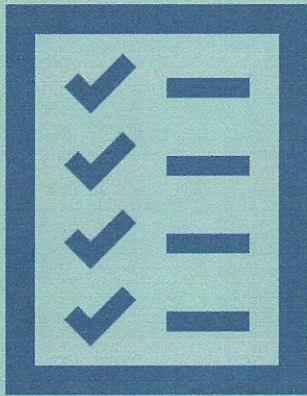
Yang Membuat Pernyataan



Widy Pangestu
Npm.16610097



**UNIT PUBLIKASI ILMIAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH
METRO**



SURAT KETERANGAN UJI KESAMAAN (*SIMILARITY CHECK*)

Nomor: 2993/II.3.AU/F/UPI-UK/2022

Unit Publikasi Ilmiah Universitas Muhammadiyah Metro dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : **WIDY PANGESTU**
NPM : **16610097**
Jenis Dokumen : **SKRIPSI**

JUDUL:

**ANALISIS HUBUNGAN SALES DAN KONSISTENSI KONSUMEN
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA UMKM MALEO
LAMPUNG**

Telah dilakukan validasi berupa Uji Kesamaan (*Similarity Check*) dengan menggunakan aplikasi *Turnitin*. Dokumen telah diperiksa dan dinyatakan telah memenuhi syarat bebas uji kesamaan (*similarity check*) dengan persentase $\leq 20\%$. Hasil pemeriksaan uji kesamaan terlampir.

Demikian kami sampaikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.



Metro, 29 Agustus 2022
Kepala Unit,

Dr. Arif Rahman Aththibby, M.Pd.Si.
NIDN. 0203128801

Alamat:

Jl. Ki Hajar Dewantara No.116
Iringmulyo, Kec. Metro Timur Kota Metro,
Lampung, Indonesia

Website: www.upi.ummetro.ac.id

E-mail: upi@ummetro.ac.id

DAFTAR ISI

HALAMAN LOGO	i
Halaman judul.....	ii
Halaman pengesahan.....	iii
Halaman abstrak	v
Persembahan.....	v
Kata pengantar	vi
Motto.....	vii
Daftar isi	viii
Daftar table.....	xiv
Daftar gambar	x
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	
C. Tujuan Penelitian.....	
D. Kegunaan Penelitian	5
E. Asumsi penelitian	6
F. Ruang Lingkup Penelitian	6
BAB II KAJIAN LITERATUR	7
A.Kajian Literatur.....	7
1. Manajemen Pemasaran.....	7
2. Hubungan Sales.....	7
3. Konsistensi Konsumen.....	9
4. Keputusan Pembelian	14
B. Penelitian Relevan.....	20
C. Kerangka Pemikiran.....	21
D. Hipotesis.....	22
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	23

A. Desain Penelitian.....	23
B. Tahapan Penelitian.....	23
1. Tahap Persiapan	23
2. Tahapan Pengumpulan Data	24
C. Definisi Operasional Variabel	25
1. Variabel Bebas (Variabel Independent).....	25
2. Variabel Terikat (Dependent).....	26
D. Teknik Pengumpulan Data	27
1. Sumber Primer	27
2. Sumber Sekunder	28
E. Instrumen Penelitian	28
F. Populasi Dan Sampel	29
G. Teknik Analisis Data	30
1. Uji Kualitas Data.....	31
2. Pengujian Hipotesis	32
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	33
A. Gambaran Umum Umkm Maleo.....	33
1. Sejarah Umkm Maleo Cabang Lampung.....	33
2. Visi Dan Misi Umkm Maleo Cabang Lampung	33
3 Struktur Umkm Maleo Cabang Lampung	34
B. Hasil Penelitian	35
1. Deskripsi Hasil Kuisioner	35
2. Uji Persyaratan Instrument.....	35
a. Uji Validitas	35
b. Uji Reabilitas	35
3. Uji Persyaratan Analisis	38
a. Uji Normalitas	38
b. Uji Linieritas.....	39
c. Uji Hiptesis	40
Analisis	40
a. Uji Regresi Berganda.....	40

b.Uji Persial (Uji T)	41
c.Uji Bersama Sama	42
d.Uji Koefiensi Determinasi	42
e.Uji Hipotesis	43
Pembahasan	43
BAB V PENUTUP	45
A. Kesimpulan	45
B. Saran.....	45
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	