

**PENGARUH *CUT CASE DISPLAY*, *RACK DISPLAY* DAN *SHELF DISPLAY*
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA SWALAYAN AMMOER PULUNG
KECAMATAN PULUNG KABUPATEN PONOROGO**

SKRIPSI



Oleh:

Nama : Diana Katon Karisma

NIM : 16414321

Program Studi : Pemasaran

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO**

2021

**PENGARUH *CUT CASE DISPLAY*, *RACK DISPLAY* DAN *SHELF DISPLAY*
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA SWALAYAN AMMOER PULUNG
KECAMATAN PULUNG KABUPATEN PONOROGO**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi tugas dan melengkapi sebagian syarat-syarat
guna memperoleh gelar sarjana Program Strata Satu (S-1)
Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Ponorogo

Nama : Diana Katon Karisma

NIM : 16414321

Program Studi : Manajemen

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO**

2021

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Pengaruh *Cut Case Display*, *Rack Display* dan *Shelf Display*
Terhadap Keputusan Pembelian Pada Swalayan Ammoer Pulung
Kecamatan Pulung Kabupaten Ponorogo

Nama : Diana Katon Karisma

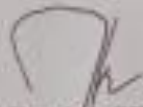
Nim : 16414321

Program Studi : Manajemen

Isi dan format telah disetujui dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diujikan
guna memperoleh Gelar Sarjana Program Strata Satu (S-1)
Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Ponorogo

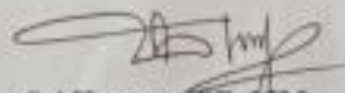
Ponorogo, 15 Januari 2021

Pembimbing I



Titi Rapini, SE, MM.
NIDN. 0005056301

Pembimbing II



Sri Hartono, SE, MM.
NIDN. 0730127002

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi



Dr. Hadi Sumarsono, SE, MSi
NIP. 19760508 200501 11

Dosen Penguji



iti Rapini, SE, MM.)
NIDN. 0005056301



(Edi Santoso, SE, MM.)
NIDN. 0711037401



(Wahna Widhianingrum, SP., MM)
NIDN. 0707118602

MOTTO

“Bila takut akan kegagalan, berarti kita telah membatasi kemampuan diri kita karena kegagalan dan kesalahan mengajari kita untuk menjadi orang yang lebih baik.”

(Diana Katon Karisma)



PERSEMBAHAN

Yang Utama dari Segalanya

Untuk Allah SWT. Tuhanku
Untuk Muhammad SAW. Rasulullah junjunganku,

Orang Tuaku Tercinta

Segala perjuangan saya hingga titik ini, saya persembahkan pada dua orang yang paling berharga dalam hidup saya.

Hidup menjadi begitu mudah dan lancar ketika kita memiliki orang tua yang lebih memahami kita daripada diri kita sendiri.

Terimakasih Mama dan Papa telah menjadi orang tua yang sempurna.

(Diana Katon Karisma)



RINGKASAN

Keputusan pembelian adalah suatu proses pengintegrasian yang mengkombinasi sikap dan pengetahuan untuk mengevaluasi dua atau lebih perilaku alternatif dan memilih salah satu diantaranya (Susastro, 2012). Keputusan untuk membeli sangat dipengaruhi oleh apa yang dilihat oleh konsumen selama berkunjung dan apa yang mereka lihat dipengaruhi oleh tata letak toko dan bagaimana barang disajikan. Hal ini membuat peritel perlu untuk merancang toko dengan cara yang baik sehingga dapat memotivasi pembelian yang tidak direncanakan oleh konsumen.

Penelitian ini bertujuan menganalisis pengaruh *Cut Case Display*, *Rack Display* dan *Shelf Display* Terhadap Keputusan Pembelian pada Swalayan Ammoer Pulung Kecamatan Pulung Kabupaten Ponorogo.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif, yaitu data yang dapat dihitung berupa angka-angka. Penelitian dengan metode kuantitatif ini dimaksudkan untuk mengetahui pengaruh *Cut Case Display*, *Rack Display* dan *Shelf Display* terhadap Keputusan Pembelian pada Swalayan Ammoer Pulung Kecamatan Pulung Kabupaten Ponorogo. Analisis data diawali dengan pengumpulan dan pengolahan data berupa kuesioner tertutup dengan skala likert dimana alternatif jawaban nilai 1 sampai dengan 5 pemberian skor dilakukan atas jawaban pertanyaan baik mengenai *Cut Case Display* (X_1), *Rack Display* (X_2), dan *Shelf Display* (X_3) maupun Keputusan Pembelian (Y).

Berdasarkan analisis data didapati bahwa; 1) Keputusan Pembelian tidak dipengaruhi oleh faktor *Cut Case Display*, di mana berdasarkan hasil uji statistik (uji t) diperoleh nilai t hitung $< t$ tabel ($-17,318 < 2,000$) dengan koefisien regresi $-1,444$, 2) Keputusan Pembelian Swalayan Ammoer Pulung Kecamatan Pulung Kabupaten Ponorogo dipengaruhi oleh faktor *Rack Display*, di mana berdasarkan hasil uji statistik (uji t), diperoleh nilai t hitung $> t$ tabel ($13,620 > 2,000$) dengan koefisien regresi $0,713$, 3) *Shelf Display* berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian, di mana berdasarkan hasil uji statistik (uji t), diperoleh nilai t hitung $> t$ tabel ($26,401 > 2,000$) dengan koefisien regresi $1,703$, 4) Dari hasil analisis data didapati bahwa *Cut Case Display*, *Rack Display* dan *Shelf Display* secara bersama-sama/simultan berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian, di mana berdasarkan hasil uji F, diperoleh nilai F hitung $> F$ tabel ($385,728 > 2,76$) dan 5) Secara keseluruhan didapati bahwa ternyata Keputusan Pembelian Swalayan Ammoer Pulung Kecamatan Pulung Kabupaten Ponorogo dipengaruhi oleh faktor *Rack Display* dan *Shelf Display*, dengan pengaruh tertinggi pada faktor *Shelf Display* dengan nilai t hitung $> t$ tabel ($26,401 > 2,000$) dengan koefisien regresi $1,703$.

Key Word: *Cut Case Display*, *Rack Display*, *Shelf Display*, Keputusan Pembelian

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT, karena dengan ridho-Nya, penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi dengan judul: Pengaruh *Case Display*, *Rack Display* dan *Self Display* Terhadap Keputusan Pembelian Pada Swalayan Ammoer Pulung Kecamatan Pulung Kabupaten Ponorogo.

Sehubungan dengan itu, pada kesempatan ini dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih yang sebanyak-banyaknya kepada:

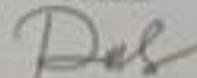
1. Dr. H. Happy Susanto, MA., selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Ponorogo.
2. Dr. Hadi Sumarsono, SE, MSI., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo
3. Naning Kristiyana, SE MM., selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Muhammadiyah Ponorogo
4. Titi Rapini, SE, MM., selaku pembimbing I yang telah meluangkan waktu dan kesabaran dalam memberikan pengarahan serta bimbingan kepada penulis.
5. Sri Hartono, SE.MM., selaku pembimbing II yang dengan segala kesabaran telah mengarahkan penulis.
6. Orang Tuaku dan keluarga tercinta, yang selalu mengiringi langkahku dengan do'a dan semangat yang tak pernah pupus.
7. Teman, sahabat dan kerabat, terimakasih untuk do'anya. Tanpa do'a kalian aku tidak mungkin akan seperti ini.

Akhirnya dengan segala kerendahan hati, penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis pada khususnya dan pembaca pada umumnya.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Ponorogo, 21. Desember 2020

Penulis



Diana Katon Karisma

**PERNYATAAN TIDAK MELANGGAR
KODE ETIK PENELITIAN**

Saya yang bertandatangan di bawah ini menyatakan bahwa, skripsi ini merupakan karya penulis sendiri (ASLI), dan isi dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademis di suatu Institusi Pendidikan, dan sepanjang pengetahuan penulis juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis dan/atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Ponorogo, 21 Desember 2020



Penulis

Diana Katon Karisma



DAFTAR ISI

Halaman Judul.....	i
Halaman Pengesahan.....	ii
Motto	iii
Persembahan	iv
Ringkasan	v
Kata Pengantar.....	vi
Pernyataan Tidak Melanggar Kode Etik Penelitian	vii
Daftar Isi	viii
Daftar Tabel	x
Daftar Gambar	xi
Daftar Bagan	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	7
1.3 Tujuan Penelitian.....	8
1.4 Kegunaan Penelitian.....	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	10
2.1 Pemasaran	10
2.2 Komunikasi Pemasaran	12
2.3 Promosi	18
2.4 <i>Point of Purchase Display</i>	29
2.5 Perilaku Konsumen	36
2.6 Keputusan Pembelian	39
2.7 <i>Retailing</i>	45
2.8 Penelitian Terdahulu	51
2.9 Kerangka Pemikiran	52
2.10 Hipotesis	54

BAB III METODE PENELITIAN	56
3.1 Ruang Lingkup Penelitian	56
3.2 Populasi dan Sampel Penelitian	56
3.3 Metode Pengambilan Data	60
3.4 Metode Analisis Data	64
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	72
4.1 Profil Swalayan Ammoer Pulung Ponorogo	72
4.2 Hasil Penelitian.....	75
4.3 Analisis Data	79
4.4 Pembahasan	100
BAB V PENUTUP	112
5.1 Kesimpulan	112
5.2 Saran	114
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	



DAFTAR TABEL

Tabel 4.1.	Jenis Kelamin Responden	75
Tabel 4.2.	Usia Responden	76
Tabel 4.3.	Pendidikan Terakhir Responden	77
Tabel 4.4.	Penghasilan Responden	78
Tabel 4.5.	Hasil Uji Validitas Instrumen Penelitian	80
Tabel 4.6.	Hasil Uji Reliabilitas Instrumen Penelitian.....	81
Tabel 4.7.	Hasil Analisis Regresi Linear Berganda	83
Tabel 4.8.	Hasil Analisis Korelasi Berganda	86
Tabel 4.9.	Kriteria Penilaian Korelasi Berganda	86
Tabel 4.10.	Hasil Analisis Korelasi Berganda	88
Tabel 4.11.	Hasil Uji t <i>Cut Case Display</i>	91
Tabel 4.12.	Hasil Uji t <i>Rack Display</i>	93
Tabel 4.13.	Hasil Uji t <i>Shelf Display</i>	95
Tabel 4.14.	Hasil Uji F	99

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Dasar Pertimbangan konsumen dalam mengambil Keputusan	41
Gambar 2.2	Model Konsumen Mengambil Keputusan	42
Gambar 2.3	Tahap Proses Keputusan Pembelian	45
Gambar 3.1	Uji t	69
Gambar 3.2	Uji F	71
Gambar 4.1	Daerah Penentuan Uji t	90
Gambar 4.2	Daerah Penentuan Pengaruh <i>Cut Case Display</i>	92
Gambar 4.3	Daerah Penentuan Pengaruh <i>Rack Display</i>	94
Gambar 4.4	Daerah Penentuan Pengaruh <i>Shelf Display</i>	96
Gambar 4.5	Daerah Penentuan Uji F	98
Gambar 4.6	Daerah Penentuan pengaruh variabel independen/ X_1 , X_2 dan X_3 (<i>Cut Case Display</i> , <i>Rack Display</i> dan <i>Shelf Display</i> secara bersama-sama/simultan terhadap variabel dependen/Y (Keputusan Pembelian)	100

DAFTAR BAGAN

Bagan 2.1	Kerangka Pemikiran	53
Bagan 4.1	Struktur Organisasi	73

