

## ABSTRAK

### ANALISIS PENGARUH BAURAN PEMASARAN (PRODUK, HARGA, LOKASI DAN PROMOSI) TERHADAP MINAT BELI ULANG PADA RUMAH MAKAN SANGKURIANG SUBANG

Oleh:  
**Husni Harun**  
**1001915**

Skripsi ini dibimbing oleh:  
**Agus Sudono, SE, MM. dan Oman Sukirman, SE, MM.**

Pemasaran merupakan kegiatan untuk menjalankan bisnis dalam memenuhi kebutuhan konsumen dengan barang atau jasa, memberikan kualitas produk, menetapkan harga, merencanakan penempatan lokasi, serta mempromosikan melalui proses pertukaran agar menumbuhkan minat beli ulang konsumen untuk mencapai tujuan perusahaan. Berdasarkan omset penjualan rumah makan sangkuriang pada tahun 2016 belum mencapai target. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui gambaran bauran pemasaran mengenai produk, harga, lokasi dan promosi serta minat beli ulang konsumen.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dan verifikatif. Pengumpulan data dengan cara studi dokumentasi, dan penyebaran angket. Populasi penelitian ini adalah konsumen rumah makan Sangkuriang selama 12 bulan pada tahun 2016 yang berjumlah 10930 orang. Berdasarkan hasil perhitungan sampel dengan menggunakan rumus slovin diperoleh 138 orang. Teknik sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah digunakan teknik *accidental sampling* dalam kelompok *nonprobability sampling*. Untuk mengukur pengaruh produk, harga, lokasi dan promosi terhadap minat beli ulang konsumen, digunakan dengan teknik analisis regresi berganda menggunakan *software SPSS* versi 23.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat kualitas produk tinggi, tingkat penetapan harga tinggi, strategi penempatan lokasi strategis, efektivitas promosi efektif. Kualitas produk, harga, lokasi, dan promosi memiliki pengaruh positif terhadap minat beli ulang konsumen.

Kata kunci: bauran pemasaran, kualitas produk, harga, lokasi, promosi, minat beli ulang.

## ABSTRACT

### ANALYSIS THE EFFECT OF MARKETING MIX (PRODUCT, PRICE, LOCATION AND PROMOTION) TOWARD REPURCHASE INTENTION OF CONSUMER IN SANGKURIANG RESTAURANT SUBANG

By:  
**Husni Harun,**  
**1001915**

Guided by:  
**Agus Sudono,SE, MM. dan Oman Sukirman, SE, MM.**

Marketing is a business activity to meet the needs of consumers with goods or services, about product quality, pricing, plan location placement, and promote through the exchange process in order to repurchase intention to achieve corporate goals. Based on sales turnover sangkuriang restaurant in 2016 has not reached the target. The purpose of this research is to know the description of the marketing mix about the product, price, location and promotion as well as the repurchase intention.

This research uses descriptive and verifikatif method. Data collection by documentation study, and questionnaire distribution. The population of this study is consumer sangkuriang restaurant for 12 months in 2016 which amounted to 10930 people. Based on the calculation of sample using slovin formula obtained 138 people. Sampling technique used in this research is used accidental sampling technique in group of nonprobability sampling. To measure the effect of product, price, location and promotion on repurchase intention, used with multiple regression analysis technique using SPSS software version 23.

The results showed that high product quality level, high pricing level, strategic location placement strategy, effective promotion effectiveness. Product quality, price, location, and promotion have a positive influence on repurchase intention.

**Keywords:** Marketing mix, product quality, price, location, promotion, repurchase intention

## **KATA PENGANTAR**

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul Analisis Pengaruh Bauran Pemasaran (Produk, Harga, Lokasi Dan Promosi) Terhadap Minat Beli Ulang Pada Rumah Makan Sangkuriang Subang. Shalawat serta salam semoga selalu terlimpah kepada junjungan Nabi Muhammad SAW.

Penelitian ini mengkaji mengenai gambaran bauran Pemasaran (Produk, Harga, Lokasi Dan Promosi), serta pengaruhnya terhadap minat beli ulang konsumen rumah makan sangkuriang subang.

Adapun tujuan dari penulisan skripsi ini pada khususnya adalah untuk memenuhi sebagian dari syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Program studi Manajemen Industri Katering Universitas Pendidikan Indonesia.

Penulis menyadari masih terdapat kekurangan dalam segi penulisan maupun isi, oleh karena itu penulis mengharapkan adanya masukan baik itu berupa saran atau kritik yang sifatnya membangun, guna perbaikan di masa yang akan datang.

Semoga skripsi ini dapat bermanfaat, khususnya bagi penulis dan umumnya bagi semua pihak yang berkepentingan.

Bandung, Mei 2017

Husni Harun

1001915

## UCAPAN TERIMA KASIH

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT karena hanya dengan kehendak dan ijin-Nya semata, penulis dapat menyelesaikan skripsi, penulis mendapat dukungan dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis menyampaikan ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Dr. H. R. Asep Kadarohman, M.Si., selaku Rektor Universitas Pendidikan Indonesia beserta jajarannya.
2. Dr. Agus Mulyana M.Hum selaku dekan Fakultas Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial beserta jajarannya.
3. Bapak Agus Sudono,SE,MM selaku ketua Program Studi Manajemen Industri Katering Universitas Pendidikan Indonesia.
4. Bapak Agus Sudono,SE,MM dan Bapak Oman Sukirman SE,MM. dosen pembimbing atas segala keikhlasan, ketelitian dan kesungguhan beliau-beliau dalam membimbing serta memberikan pengarahan, kemudahan, kelancaran dan do'a, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi.
5. Bapak dan Ibu dosen pada Program Studi Manajemen Industri Katering Universitas Pendidikan Indonesia yang selalu memberikan dukungan dan ketulusan dalam memberikan ilmu kepada penulis.
6. Seluruh staf akademik di Program Studi Manajemen Industri Katering, yaitu Bapak Cucu Subarjah yang dengan tulus selalu memberikan informasi tentang persyaratan-persyaratan yang harus penulis lengkapi baik pada awal perkuliahan sampai saat ini menjelang sidang skripsi.
7. Pengelola, Manajer dan Seluruh staf rumah makan sangkuriang subang yang telah banyak membantu dalam pelaksanaan penelitian.

8. Seluruh konsumen rumah makan Sangkuriang Subang yang bersedia menjadi responden penelitian.
9. Kedua orangtua tersayang, Ayahanda Mansur dan Ibunda Rochmah Hidajah beserta kakak dan adik tersayang, Aziz Muhammad dan Sarah Mutmainah yang tak pernah lelah memberikan senyuman, do'a dan dukungan yang penuh kepada penulis.
10. Teman-teman seperjuangan di Manajemen Industri Katering Universitas Pendidikan Indonesia yang selalu memberikan semangat kepada penulis.

Tak lupa penulis ucapkan terima kasih kepada sahabat dan kerabat yang tidak mungkin disebut satu persatu yang telah banyak membantu dan memberikan motivasi selama pelaksanaan penelitian sampai terselesaikannya skripsi ini.

Hanya ucapan terima kasih dan doa, semoga apa yang telah diberikan tercatat sebagai amal baik dan mendapat imbalan yang berlipatganda dari Allah SWT. Amin.

Bandung, Mei 2017

Husni Harun  
Nim. 1001915