

**SKRIPSI**

**ANALISIS PENGARUH BAURAN  
PEMASARAN TERHADAP KEPUTUSAN  
PEMBELIAN KAIN TENUN**

**(Studi Kasus : Kain Tenun Kabupaten Belu)**



**Disusun oleh:**

**Hendrik Roy Seran**

**5303017044**

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI  
FAKULTAS TEKNIK  
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA  
SURABAYA**

**2022**

## LEMBAR PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi saya dengan judul **Analisis Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Kain Tenun (Studi Kasus : Kain Tenun Kabupaten Belu)** ini benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri dan bukan merupakan hasil karya orang lain, baik sebagian maupun seluruhnya, kecuali dinyatakan dalam teks. Seandainya diketahui bahwa skripsi saya ini ternyata merupakan hasil karya orang lain, maka saya sadar dan menerima konsekuensi bahwa skripsi saya ini tidak dapat saya gunakan sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Teknik.

Surabaya, 07 Juli 2022



Hendrik Roy Seran

NRP 5303017044

## LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi dengan judul **Analisis Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Kain Tenun (Studi Kasus : Kain Tenun Kabupaten Belu)** telah diujikan dan disetujui sebagai bukti bahwa mahasiswa:

Nama : Hendrik Roy Seran

NRP : 5303017044

Dinyatakan telah menyelesaikan sebagian kurikulum Program Studi Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya guna memperoleh gelar Sarjana Teknik.

Surabaya, 07 Juli 2022

Ketua Dewan Penguji

Ir. Lusia Permata Sari Hartanti, S.T., M.Eng., IPM.  
NIK.531.20.1080

Dekan Fakultas Teknik



Prof. Suryadi Ismadji, IPU., ASEAN Eng.  
NIK.521.93.0198

Ketua Program Studi Teknik Industri



Ir. Julius Mulyono, S.T., M.T., IPM.  
NIK.531.97.0299

## LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi dengan judul **Analisis Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Kain Tenun (Studi Kasus : Kain Tenun Kabupaten Belu)** telah diujikan dan disetujui sebagai bukti bahwa mahasiswa:

Nama : Hendrik Roy Seran

NRP : 5303017044

Dinyatakan telah menyelesaikan sebagian kurikulum Program Studi Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya guna memperoleh gelar Sarjana Teknik.

Surabaya, 07 Juli 2022

Dosen Pembimbing 1

Dosen Pembimbing 2



Ir. Julius Mulyono, S.T., M.T., IPM.

NIK.531.97.0299



Ir. Dian Trihastuti, S.T., M.Eng., Ph.D.

NIK.531.20.1222

## LEMBAR PERNYATAAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Demi perkembangan ilmu pengetahuan, saya sebagai mahasiswa Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya dengan:

Nama : Hendrik Roy Seran

NRP : 5303017044

Menyetujui skripsi saya dengan judul **Analisis Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Kain Tenun (Studi Kasus :Kain Tenun Kabupaten Belu)** untuk dipublikasikan/ditampilkan di internet atau media lain (*Digital Library* Perpustakaan Unika Widya Mandala Surabaya) untuk kepentingan akademik sebatas sesuai dengan Undang-undang Hak Cipta.

Demikian Pernyataan persetujuan publikasi skripsi ini saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 07 Juli 2022



Hendrik Roy Seran

NRP 5303017044

## **PERNYATAAN SKRIPSI**

Yang bertandatangan di bawah ini,

Nama lengkap : Hendrik Roy Seran  
Nomor pokok : 5303017044  
Jurusan : Teknik Industri  
Alamat tetap/asal : Atambua, Nusa Tenggara Timur  
No. telepon : 081234246002  
Email : royseran80@gmail.com  
Judul skripsi : Analisis Pengaruh Bauran Pemasaran  
Terhadap Keputusan Pembelian Kain Tenun (Studi Kasus : Kain Tenun  
Kabupaten Belu)  
Tanggal ujian (lulus) : 27 Juni 2022  
Nama pembimbing I : Ir. Julius Mulyono, S.T., M.T., IPM.  
Nama pembimbing II : Ir. Dian Trihastuti, S.T., M.Eng., Ph.D.  
Menyatakan bahwa:

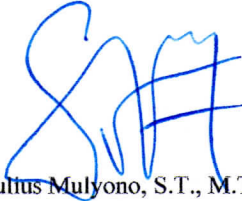
1. Skripsi saya adalah hasil karya saya sendiri dan bukan merupakan hasil suatu plagiat. Apabila suatu saat dalam skripsi saya tersebut ditemukan hasil plagiat, maka saya bersedia menerima sanksi akademis terhadap karier saya, seperti pembatalan gelar dari fakultas, dll.
2. Skripsi saya boleh digandakan dalam bentuk apapun oleh pihak Fakultas Teknik Unika Widya Mandala Surabaya sesuai kebutuhan, demi untuk pengembangan ilmu pengetahuan selama penulisan pengarang tetap dicantumkan.
3. Saya telah mengumpulkan laporan skripsi saya tersebut (pada jurusan & fakultas) dalam bentuk buku maupun data elektronik/CD dengan judul yang sama. Apabila terjadi

kekhilafan dalam buku maupun data elektronik/CD tersebut,  
saya bersedia memperbaikinya sampai dengan tuntas.

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya, tanpa ada  
tekanan dari pihak manapun.

Mengetahui/Menyetujui :

Pembimbing I



Ir. Julius Mulyono, S.T., M.T., IPM.

NIK.531.97.0299

Surabaya, 07 Juli 2022

Yang Membuat Pernyataan



Hendrik Roy Seran

NRP 5303017044

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala kasih dan karuniaNya penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Analisis Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Kain Tenun (Studi Kasus : Kain Tenun Kabupaten Belu)”

Skripsi ini dibuat untuk memenuhi salah satu persyaratan kelulusan di Fakultas Teknik Jurusan Teknik Industri Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya. Dengan selesainya laporan skripsi ini, maka tidak lupa penulis mengucapkan terima kasih kepada semua orang yang telah membantu penulis, serta berbagai pihak yang sudah terlibat langsung. Khususnya saya berterima kasih kepada:

1. Tuhan Yesus yang senantiasa membimbing dan memberikan berkat atas kelancaran penyelesaian skripsi.
2. Bapak Prof. Ir. Suryadi Ismadji, M.T., Phd., IPM., ASEAN Eng. selaku Dekan Fakultas Teknik yang memberikan ijin untuk melaksanakan skripsi.
3. Bapak Ir. Julius Mulyono, S.T., M.T., IPM. selaku Ketua Jurusan Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
4. Bapak Ir. Julius Mulyono, S.T., M.T., IPM. selaku dosen pembimbing I yang telah meluangkan waktu dan tenaga untuk membimbing penyelesaian skripsi.
5. Ibu Ir. Dian Trihastuti, S.T., M.Eng., Ph.D. selaku dosen pembimbing II yang telah meluangkan waktu dan tenaga untuk membimbing penyelesaian skripsi.
6. Orang tua dan saudara yang memberikan dukungan dan doa untuk kelancaran penyelesaian skripsi ini.



7. Gilmore Nom, Charles Bau Liku, Roberto Pandanga, Carlin Saputra, Amonius A.T dan teman-teman lainnya yang tidak dapat saya sebut satu per satu.
8. Seluruh teman-teman Teknik Industri yang telah meluangkan waktu untuk memberikan informasi selama proses pembuatan skripsi.

Penulis mengakui bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Penulis memohon maaf apabila terjadi kesalahan dalam penulisan skripsi ini. Akhir kata, saya berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Surabaya, 07 Juli 2022

Penulis

## DAFTAR ISI

<b>LEMBAR JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>LEMBAR PERNYATAAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH ....</b>	<b>iv</b>
<b>PERNYATAAN SKRIPSI .....</b>	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xv</b>
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>xvi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	5
1.3 Tujuan Penelitian .....	6
1.4 Batasan Masalah .....	6
1.5 Sistematika Penulisan .....	6
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
2.1 Bauran Pemasaran .....	8
2.1.1 <i>Product</i> (Produk) .....	8
2.1.2 <i>Price</i> (Harga) .....	9
2.1.3 <i>Promotion</i> (Promosi) .....	9
2.1.4 <i>Place</i> (Tempat) .....	10
2.2 Harapan Konsumen .....	10
2.3 Identifikasi Kebutuhan Konsumen .....	10
2.4 Keputusan Pembelian .....	11

2.4.1. Pengenalan Masalah .....	12
2.4.2. Pencarian Informasi .....	12
2.4.3. Evaluasi Alternatif .....	13
2.4.4. Keputusan Pembelian .....	13
2.4.5. Evaluasi Pasca Pembelian .....	13
2.5 Kain Tenun .....	13
2.6 Skala Likert .....	14
2.7 Proses Perancangan Sampling .....	14
2.7.1 Identifikasi Populasi Sasaran .....	14
2.7.2 Memilih Karangka Sampel .....	15
2.7.3 Menentukan Teknik Pengambilan Sampling .....	15
2.7.4 Menentukan Ukuran Sampel .....	15
2.7.5 Menjalankan Rencana Pengambilan Sampel .....	15
2.8 Klasifikasi Teknik Sampling .....	16
2.9 Uji Validitas .....	18
2.10 Uji Reliabilitas .....	19
2.11 Uji Asumsi Klasik .....	20
2.12 Analisis Regresi Linier Berganda .....	20
2.13 Uji T .....	21
2.14 Uji F .....	22
2.15 Penelitian Terdahulu .....	23

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

3.1 <i>Flowchart</i> Penelitian .....	26
3.2 Langkah-Langkah Penelitian .....	27
3.2.1 Identifikasi Masalah .....	27
3.2.2 Studi Literatur .....	27
3.2.3 Perencanaan Penelitian .....	27
3.2.3.1 Penentuan Teknik Pengumpulan Data .....	27

3.2.3.2	Penentuan Lokasi Penelitian .....	28
3.2.4	Membuat Pra Kuesioner .....	28
3.2.5	Penyebaran Pra Kuesioner .....	28
3.2.6	Uji Validitas dan Reliabilitas .....	28
3.2.7	Penyebaran Kuesioner .....	29
3.2.8	Pengolahan Data .....	30
3.2.9	Analisis Data .....	31
3.2.10	Kesimpulan dan Saran .....	31
<b>BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA</b>		
4.1	Kain Tenun Belu .....	32
4.2	Pengumpulan Data .....	33
4.3	Uji Validitas Dan Reliabilitas .....	34
4.3.1	Uji Validitas Kuesioner .....	34
4.3.2	Uji Reliabilitas Kuesioner .....	38
4.4	Profil Responden .....	39
4.4.1	Jenis Kelamin .....	39
4.4.2	Usia .....	39
4.4.3	Pekerjaan .....	40
4.4.4	Penghasilan Per Bulan .....	41
4.5	Uji Asumsi .....	41
4.5.1	Uji Normalitas .....	42
4.5.2	Uji Multikolinearitas .....	44
4.5.3	Uji Heterokedastisitas .....	46
4.6	Analisis Regresi Linier Berganda .....	47
4.7	Uji T .....	49
4.8	Uji F .....	51

## **BAB V ANALISIS DATA**

5.1 Analisis Deskriptif .....	52
5.2 Analisis Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Kain Tenun Di Kabupaten Belu.....	53
5.2.1 Analisis Pengaruh Produk ( $X_1$ ) Terhadap Keputusan Pembelian (Y) Kain Tenun .....	54
5.2.2 Analisis Pengaruh Harga ( $X_2$ ) Terhadap Keputusan Pembelian (Y) Kain Tenun .....	55
5.2.3 Analisis Pengaruh Tempat ( $X_3$ ) Terhadap Keputusan Pembelian (Y) Kain Tenun .....	56
5.2.4 Analisis Pengaruh Promosi ( $X_4$ ) Terhadap Keputusan Pembelian (Y) Kain Tenun .....	58

## **BAB VI ANALISIS DATA**

6.1 Kesimpulan .....	61
6.2 Saran .....	61
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>62</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>64</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Uji Validitas Kuesioner .....	35
Tabel 4.2 Uji Reliabilitas Kuesioner.....	38
Tabel 4.3 Hasil Uji Normalitas .....	42
Tabel 4.4 Hasil Uji Multikolinearitas .....	45
Tabel 4.5 Hasil Uji Heteroskedastisitas .....	46
Tabel 4.6 Hasil Regresi Linier Berganda.....	47
Tabel 4.7 Hasil Uji T .....	49
Tabel 4.8 Hasil Uji F .....	51

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Proses Keputusan Pembelian .....	11
Gambar 3.1 <i>Flowchart</i> Penelitian.....	26
Gambar 4.1 <i>Pie Chart</i> Jenis Kelamin .....	39
Gambar 4.2 <i>Pie Chart</i> Usia.....	39
Gambar 4.3 <i>Pie Chart</i> Pekerjaan .....	40
Gambar 4.4 <i>Pie Chart</i> Penghasilan.....	41
Gambar 4.5 Histogram Uji Normalitas .....	43
Gambar 4.6 Plot Uji Normalitas .....	44
Gambar 5.1 Rata-rata Jawaban Responden Pertanyaan Produk ( $X_1$ ) .....	54
Gambar 5.2 Rata-rata Jawaban Responden Pertanyaan Harga ( $X_2$ ) .....	56
Gambar 5.3 Rata-rata Jawaban Responden Pertanyaan Tempat ( $X_3$ ) .....	58
Gambar 5.4 Rata-rata Jawaban Responden Pertanyaan Promosi ( $X_4$ ) .....	60

## ABSTRAK

Kain tenun adalah produk kearifan lokal yang ada di Nusa Tenggara Timur salah satunya adalah Kabupaten Belu. Tujuan dari penelitian ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh bauran pemasaran yang terdiri dari unsur produk, harga, tempat, dan promosi terhadap keputusan pembelian kain tenun di Kabupaten Belu, serta menentukan strategi bauran pemasaran yang tepat dalam meningkatkan minat pembelian. Penelitian dilakukan pada konsumen Kabupaten Belu dan jumlah sampel sebanyak 125 responden. Metode analisis yang digunakan adalah analisis regresi linier berganda dengan hasil yaitu  $Y = 0,200 + 0,163 X_1 + 0,006 X_2 + 0,193 X_3 + 0,525 X_4$ . Berdasarkan persamaan analisis regresi berganda nilai konstanta sebesar 0,200, variabel promosi memiliki dampak paling besar pada keputusan pembelian dengan nilai sebesar 0,525, diikuti oleh variabel tempat sebesar 0,193 dan sebesar 0,163 untuk variabel produk. Variabel harga memiliki pengaruh yang paling rendah dibandingkan dengan variabel lainnya sebesar 0,006. Pengujian menggunakan uji t menunjukkan bahwa keempat variabel bebas adalah produk ( $X_1$ ), harga ( $X_2$ ), tempat ( $X_3$ ) dan promosi ( $X_4$ ) yang diteliti terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel terikat yaitu keputusan pembelian. Kemudian melalui uji F dapat diketahui bahwa variabel produk ( $X_1$ ), harga ( $X_2$ ), tempat ( $X_3$ ) dan promosi ( $X_4$ ) secara bersama-sama berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian.

Kata kunci : Kain Tenun, Bauran Pemasaran, Keputusan Pembelian