

**PENGARUH HARGA DAN KERAGAMAN PRODUK TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN RESTORAN CEPAT SAJI
ROCKET CHICKEN DI KLATEN**

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi

Jurusan Manajemen

Peminatan :

Manajemen Pemasaran



Diajukan Oleh :

IDA ZURAIDA

NIM: 1521103759

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS WIDYA DHARMA KLATEN**

Mei 2019

HALAMAN PERSETUJUAN

**PENGARUH HARGA DAN KERAGAMAN PRODUK TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN RESTORAN CEPAT SAJI
ROCKET CHICKEN DI KLATEN**

Diajukan Oleh

IDA ZURAIDA

NIM: 1521103759

Telah disetujui pembimbing untuk dipertahankan dihadapan Dewan Penguji

Skripsi Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi

Universitas Widya Dharma Klaten

pada tanggal.....

Pembimbing utama



H. Arif Julianto SN, SE, M.Si.
NIK 690 301 250

Pembimbing pendamping



Hj. Anis Marjukah, SE, MM.
NIK 690 994 143

Mengetahui :

Ketua Jurusan Manajemen



Abdul Haris, SE, MM, M.Pd.
NIK 690 098 194

HALAMAN PENGESAHAN

**PENGARUH HARGA DAN KERAGAMAN PRODUK TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN RESTORAN CEPAT SAJI
ROCKET CHICKEN DI KLATEN**

Diajukan Oleh

IDA ZURAIDA

NIM: 1521103759

Telah dipertahankan dan disetujui oleh Dewan Penguji skripsi Jurusan
Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Widya Dharma Klaten dan diterima
untuk memenuhi sebagian persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi
Jurusan Manajemen
Pada tanggal.....

Ketua



Dr. Sutrisno Badri, M.Sc.
NIK 690 208 290

Sekretaris



Abdul Haris, SE, MM, M.Pd.
NIK 690 098 194

Penguji Utama



H. Arif Julianto SN, SE, M.Si.
NIK 690 301 250

Penguji Pendamping



Hj. Anis Marjukah, SE, MM.
NIK 690 994 143



**Disahkan oleh :
Dekan Fakultas Ekonomi**

Dr. Sutrisno Badri, M.Sc.
NIK 690 208 290

PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : IDA ZURAI DA
NIM : 1521103759
Jurusan : Manajemen
Fakultas : Ekonomi

dengan ini menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi

Judul : Pengaruh Harga dan Keragaman Produk terhadap
Keputusan Pembelian Konsumen Restoran Cepat Saji
Rocket Chicken Di Klaten

adalah benar-benar karya saya sendiri dan bebas dari plagiat. Hal-hal yang bukan merupakan karya saya dalam skripsi ini telah diberi tanda sitasi dan ditunjukkan dalam Daftar Pustaka.

Apabila di kemudian hari terbukti pernyataan saya tidak benar, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pembatalan Ijazah dan pencabutan gelar yang saya peroleh dari skripsi ini.

Klaten, April 2019
Yang membuat pernyataan,



IDA ZURAI DA

MOTTO

Jika engkau menginginkan kebahagiaan dunia, kuasailah ilmu dan jika engkau menginginkan kebahagiaan akhirat, maka kuasailah ilmu dan bila menginginkan kebahagiaan keduanya maka kuasailah ilmu. (Al-Hadist)

PERSEMBAHAN

Skripsi ini ku persembahkan kepada :

1. Ayah dan ibuku tersayang
2. Keluargaku tercinta
3. Teman-teman seperjuangan
4. Almamaterku

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, karena berkat petunjuk dan rahmat-Nya Penulis dapat menyusun skripsi yang berjudul “**Pengaruh Harga dan Keragaman Produk terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Restoran Cepat Saji Rocket Chicken Di Klaten**”.

Adapun maksud disusunnya skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S1) pada Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Widya Dharma Klaten.

Penulis menyadari sepenuhnya, bahwa skripsi ini jauh dari sempurna. Hal ini disebabkan karena keterbatasan kemampuan dan pengetahuan yang ada pada diri Penulis, baik secara teoritis maupun praktis. Untuk itu dengan segala kerendahan hati, Penulis harapkan adanya kritik dan saran dari semua pihak yang sifatnya membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

Dengan tersusunnya skripsi ini, tidak lupa Penulis mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada :

1. Dr. Sutrisno Badri, M.Sc., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Widya Dharma Klaten.
2. Bapak Abdul Haris, SE, MM, M.Pd., selaku Ketua Jurusan Manajemen Ekonomi Universitas Widya Dharma Klaten
3. Bapak H. Arif Julianto SN, SE, M.Si., Dosen Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan dan arahan dalam penyusunan skripsi ini.

4. Ibu Hj. Anis Marjukah, SE, MM., Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktu, pikiran dan tenaga untuk memberikan bimbingan dan petunjuk hingga terselesainya penyusunan skripsi ini.
5. Semua pihak yang tidak bisa kami sebutkan satu persatu yang telah memberikan bantuan dan dorongan materiil maupun spirituil dalam penyusunan skripsi ini.

Akhir kata Penulis mohon maaf yang sebesar-besarnya apabila dalam penyusunan skripsi ini banyak kekurangan dan semoga skripsi ini bermanfaat bagi kita semua Amin.

Klaten, April 2019

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
ABSTRAK.....	xii
BAB I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Alasan Pemilihan Judul.....	4
C. Penegasan Judul	4
D. Pembatasan Masalah	5
E. Perumusan Masalah	5
F. Tujuan Penelitian	6
G. Manfaat Penelitian	6
H. Sistematika Penulisan	7

BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	9
A. Pemasaran	9
B. Harga.....	15
C. Keragaman Produk.....	20
D. Keputusan Pembelian.....	22
E. Penelitian Terdahulu	28
F. Hipotesis	30
BAB III. METODE PENELITIAN	31
A. Metode Penelitian	31
B. Gambaran Umum Objek Penelitian	36
BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	40
A. Karakteristik Responden	40
B. Uji Validitas dan Reliabilitas	43
C. Analisis Data.....	46
BAB V. SIMPULAN DAN SARAN	52
A. Simpulan	52
B. Saran-saran	53

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin 41
Tabel 4.2	Karakteristik Responden Berdasarkan Usia..... 41
Tabel 4.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan 42
Tabel 4.4	Rekapitulasi Pendapatan per Bulan Responden Penelitian..... 43
Tabel 4.5	Hasil Uji Validitas..... 44
Tabel 4.6	Hasil Uji Reliabilitas 45
Tabel 4.7	Hasil Regresi Linier Berganda 46
Tabel 4.8	Hasil Uji t 48
Tabel 4.9	Hasil Uji F 50
Tabel 4.10	Koefisien Determinasi 51

ABSTRAK

IDA ZURAIDA, NIM. 1521103759, Fakultas Ekonomi, Jurusan Manajemen, Universitas Widya Dharma Klaten. Skripsi. **“Pengaruh Harga dan Keragaman Produk terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Restoran Cepat Saji Rocket Chicken Di Klaten”**

Tujuan penelitian ini adalah 1) untuk menguji pengaruh harga terhadap keputusan pembelian konsumen restoran cepat saji Rocket Chicken di Klaten, 2) untuk menguji pengaruh keragaman produk terhadap keputusan pembelian konsumen restoran cepat saji Rocket Chicken di Klaten, 3) untuk menguji pengaruh harga dan keragaman produk secara simultan terhadap keputusan pembelian konsumen restoran cepat saji Rocket Chicken di Klaten.

Teknik pengumpulan data dengan wawancara, observasi dan kuesioner. Sampel dalam penelitian ini sejumlah 50 orang konsumen Restoran Cepat Saji Rocket Chicken di Klaten. Variabel dalam penelitian ini yaitu variabel bebas : harga (X_1) dan keragaman produk (X_2) serta variabel terikat (Y) : keputusan pembelian. Teknik analisis data menggunakan analisis regresi linier berganda dengan bantuan program SPSS.

Dari hasil uji t dengan SPSS diperoleh nilai t hitung untuk $X_1 = 7,725$, dan $X_2 = 2,847$ dengan tingkat signifikansi 0,007. Dengan menggunakan batas signifikansi 0,05, nilai signifikansi tersebut berada di bawah taraf 5%. Untuk X_1 , t hitung sebesar $7,725 > t$ tabel sebesar 2,021 sehingga hipotesis diterima yang berarti ada pengaruh yang signifikan harga terhadap keputusan pembelian. Untuk X_2 , t hitung sebesar $2,847 > t$ tabel sebesar 2,021 sehingga hipotesis dapat diterima yang berarti terdapat pengaruh yang signifikan keragaman produk terhadap keputusan pembelian. Dari perhitungan uji F didapatkan F_{hitung} sebesar 36,146 dengan taraf signifikansi 0,000. Hal ini menunjukkan bahwa signifikansi F_{hitung} lebih kecil dari signifikansi 0,05, maka dinyatakan variabel harga dan keragaman produk secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen.

Keywords : *harga, keragaman produk, keputusan pembelian*

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan usaha kuliner saat ini telah menunjukkan kemajuan yang pesat. Seiring dengan perkembangan tersebut, semakin banyak para pelaku usaha mendirikan usaha kuliner dalam berbagai bentuk mulai dari pedagang kaki lima, warung, rumah makan, hingga restoran waralaba (*franchise*). Banyaknya restoran *franchise* dengan konsep *fast food* yang berdiri di Kabupaten Klaten membuat para pelaku usaha *franchise* (*franchisee*) bersaing dengan restoran *franchise* dengan konsep *fast food* yang lain. Persaingan tersebut menuntut para pelaku bisnis untuk mampu memaksimalkan kinerjanya agar dapat memenangkan persaingan bisnis.

Pada saat ini, konsumen dalam mengambil keputusan untuk mengkonsumsi makanan mempunyai banyak pertimbangan-pertimbangan. Hal ini penting sekali untuk dilakukan mengingat bahwa konsumen akan melakukan sesuai dengan harapan mereka. Apabila harapan yang dihasilkan tidak sesuai dengan kenyataan, maka konsumen akan merasa tidak puas sehingga mereka tidak akan berminat melakukan pembelian secara berulang atau akan merekomendasikan kepada calon konsumen lain hal-hal yang buruk terhadap restoran sehingga dampaknya akan sangat merugikan restoran tersebut. Beberapa pertimbangan tersebut diantaranya adalah masalah harga.

Harga yang rendah atau harga yang terjangkau memicu untuk meningkatkan kinerja pemasaran. Namun harga juga menjadi indikator kualitas dimana suatu produk dengan kualitas tinggi akan berani dipatok dengan harga yang tinggi pula. Harga akan dapat mempengaruhi kesadaran konsumen akan suatu merek produk tertentu. Namun harga juga menjadi indikator kualitas dimana suatu produk dengan kualitas tinggi akan berani dipatok dengan harga yang tinggi pula. Harga akan dapat mempengaruhi kesadaran konsumen akan suatu merek produk tertentu.

Tingkat harga yang diterapkan oleh perusahaan mempengaruhi kuantitas yang terjual. Selain itu secara tidak langsung harga juga mempengaruhi biaya, karena kuantitas yang terjual berpengaruh pada biaya yang ditimbulkan dalam kaitannya dengan efisiensi produksi. Oleh karena penetapan harga mempengaruhi pendapatan total dan biaya total, maka keputusan dan strategi penetapan harga memegang peranan penting dalam perusahaan (Tjiptono, 2004). Harga juga merupakan variabel penting. Harga yang rendah atau harga yang terjangkau memicu untuk meningkatkan kinerja pemasaran.

Selain masalah harga, konsumen suatu restoran akan memperhatikan keragaman produk atau menu yang ditawarkan sebelum mengambil keputusan dalam pembelian. Semakin beragam produk atau menu yang ditawarkan akan semakin menarik bagi konsumen. Hal ini dikarenakan konsumen dapat memilih menu yang diinginkan. Persentase pembelian berulangpun akan

meningkat karena keinginan konsumen untuk dapat menikmati menu yang berbeda setiap kali melakukan pembelian.

Dalam pemasaran, suatu produk harus memiliki daya saing agar mampu menarik konsumen. Dengan menyediakan produk yang beragam dan bervariasi, diharapkan mampu memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Sehingga dengan terpenuhinya kebutuhan dan keinginan, loyalitas konsumen pun akan terjaga. Loyalitas konsumen yang terjaga diharapkan mampu meningkatkan intensitas pembelian konsumen dari waktu ke waktu.

Rocket Chicken adalah Perusahaan Waralaba/ *Franchise* yang bergerak di Bidang *Fast Food Restaurant*, dengan produk unggulan, *fried chicken*, *Burger*, *Steak* dan *chinese food*, dengan konsep menyajikan makanan yang sehat, berkualitas, halal, dengan cita rasa yang khas, harga terjangkau bagi semua kalangan masyarakat yang diolah dengan bumbu pilihan. *Fried Chicken*, tentu tak asing lagi di lidah orang Indonesia. Makanan yang populer sejak disajikan beberapa restoran cepat saji asing ini, kini sudah merakyat di Indonesia. Karena kepopulerannya produk makanan cepat saji ini, banyak pengusaha baru yang bermitra dengan Rocket Chicken. Termasuk di kota Klaten. Beberapa gerai telah dibuka untuk memenuhi permintaan pelanggan.

Dari uraian di atas penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan mengambil judul: “PENGARUH HARGA DAN KERAGAMAN PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN RESTORAN CEPAT SAJI ROCKET CHICKEN DI KLATEN”

B. Alasan Pemilihan Judul

Untuk dapat menerapkan strategi yang tepat dalam mempengaruhi konsumen untuk melakukan pembelian, perlu diidentifikasi faktor-faktor apa saja yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian dan faktor mana yang paling dominan yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian. Dengan mengetahui faktor-faktor tersebut, akan dapat memudahkan pelaku usaha dalam mengambil langkah-langkah dalam kegiatan pemasaran yang akan dilakukan, sehingga profitabilitas perusahaan juga akan semakin meningkat karena semakin intensifnya konsumen dalam melakukan pembelian di perusahaannya. Menurut peneliti, faktor harga dan keragaman produk adalah faktor yang dominan yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen pada suatu restoran cepat saji.

C. Penegasan Judul

Untuk menghindari kekeliruan dalam memahami atau menafsirkan maka dalam penelitian ini dikemukakan penegasan judul sebagai berikut :

1. Harga

Harga adalah apa yang dibayar seseorang untuk apa yang diperolehnya dan nilainya dinyatakan dalam mata uang.

2. Keragaman Produk

Keragaman produk adalah kelengkapan produk yang menyangkut kedalaman, luas dan kualitas produk yang di tawarkan juga ketersediaan produk tersebut setiap saat di suatu tempat.

3. Keputusan Pembelian

Keputusan pembelian merupakan keputusan konsumen untuk membeli suatu produk setelah sebelumnya memikirkan tentang layak tidaknya membeli produk itu dengan mempertimbangkan informasi-informasi yang ia ketahui dengan realitas tentang produk itu setelah ia menyaksikannya.

D. Pembatasan Masalah

Permasalahan yang akan penulis teliti ini akan menjadi kabur maknanya tanpa adanya pembatasan masalah yang mendasarinya. Adapun permasalahan yang penulis ajukan dibatasi pada pengaruh harga dan keragaman produk terhadap keputusan pembelian konsumen restoran cepat saji Rocket Chicken di Klaten.

E. Perumusan Masalah

Dari uraian latar belakang, penegasan judul dan pembatasan masalah di atas maka dapat dirumuskan permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini yaitu :

1. Adakah pengaruh harga terhadap keputusan pembelian konsumen restoran cepat saji Rocket Chicken di Klaten?
2. Adakah pengaruh keragaman produk terhadap keputusan pembelian konsumen restoran cepat Rocket Chicken di Klaten?
3. Bagaimana pengaruh harga dan keragaman produk secara simultan terhadap keputusan pembelian konsumen restoran cepat saji Rocket Chicken di Klaten?

F. Tujuan Penelitian

Secara umum penelitian bertujuan untuk menemukan, mengembangkan dan menguji sesuatu pendapat yang benar dan nyata pada objek yang diteliti. Namun secara spesifikasi tujuan penelitian adalah :

1. Untuk menguji pengaruh harga terhadap keputusan pembelian konsumen restoran cepat saji Rocket Chicken di Klaten.
2. Untuk menguji pengaruh keragaman produk terhadap keputusan pembelian konsumen restoran cepat saji Rocket Chicken di Klaten.
3. Untuk menguji pengaruh harga dan keragaman produk secara simultan terhadap keputusan pembelian konsumen restoran cepat saji Rocket Chicken di Klaten.

G. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Pihak Penulis

Sebagai wahana penerapan teori yang selama ini telah diperoleh di bangku kuliah dan memperoleh pengetahuan serta memperoleh pengalaman di lapangan

2. Bagi Pihak Restoran

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi perusahaan dalam mengambil kebijaksanaan dalam hal penetapan harga

dan keragaman produk agar keputusan konsumen untuk membeli produk di restoran cepat saji dapat meningkat

3. Bagi Pihak lain

Penelitian ini di harapkan dapat sebagai bahan pertimbangan dan referensi bagi peneliti lain yang melakukan penelitian yang serupa.

H. Sistematika Skripsi

Penyusunan skripsi ini terdiri dari lima bab di mana masing-masing bab dibagi lagi menjadi beberapa sub bab. Kelima bab tersebut berisi :

Bab I. Pendahuluan menguraikan tentang latar belakang masalah, alasan pemilihan judul, penegasan judul, pembatasan masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, hipotesis, dan sistematika penulisan.

Bab II. Tinjauan Pustaka meliputi pengertian manajemen pemasaran, tinjauan tentang harga, keragaman produk, keputusan pembelian dan penelitian terdahulu.

Bab III. Metode Penelitian. Pada bab ini berisi tentang metode penelitian, teknik analisis data serta gambaran umum objek penelitian.

Bab IV. Hasil dan Pembahasan. Dalam bab ini akan dianalisa pengaruh antara harga dan keragaman produk terhadap keputusan pembelian konsumen restoran cepat saji.

Bab V. Simpulan dan Saran menguraikan tentang kesimpulan hasil penelitian dan memberikan beberapa saran untuk dijadikan masukan bagi yang bersangkutan.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Penelitian ini dilaksanakan untuk menguji pengaruh variabel harga dan keragaman produk terhadap keputusan pembelian konsumen restoran cepat saji Rocket Chicken Klaten. Dari hasil dan analisis data serta pembahasan pada bab sebelumnya dapat disimpulkan sebagai berikut ini :

1. Berdasarkan hasil analisis regresi linier berganda dihasilkan persamaan regresi linier berganda yaitu $Y = 8,825 + 0,425X_1 + 0,218X_2$. Setiap variabel bernilai positif yang berarti bahwa harga dan keragaman produk berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian konsumen restoran cepat saji Rocket Chicken.
2. Dari hasil uji t dengan SPSS diperoleh nilai t hitung untuk $X_1 = 7,725$, dan $X_2 = 2,847$ dengan tingkat signifikansi 0,007. Dengan menggunakan batas signifikansi 0,05, nilai signifikansi tersebut berada di bawah taraf 5%. Untuk X_1 , t hitung sebesar $7,725 > t$ tabel sebesar 2,021 sehingga hipotesis diterima yang berarti ada pengaruh yang signifikan harga terhadap keputusan pembelian. Untuk X_2 , t hitung sebesar $2,847 > t$ tabel sebesar 2,021 sehingga hipotesis dapat diterima yang berarti terdapat pengaruh yang signifikan keragaman produk terhadap keputusan pembelian.
3. Dari perhitungan uji F didapatkan F_{hitung} sebesar 36,146 dengan taraf signifikansi 0,000. Hal ini menunjukkan bahwa signifikan F_{hitung} lebih

kecil dari signifikan 0,05, maka dinyatakan variabel harga dan keragaman produk secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen.

4. Dari hasil perhitungan koefisien determinasi menunjukkan bahwa koefisien determinasi (R^2) yang diperoleh sebesar 0,606. Hal ini berarti 60,6% keputusan pembelian dapat dijelaskan oleh variabel harga dan keragaman produk. Sedangkan sisanya yaitu 39,4% keputusan pembelian konsumen restoran cepat saji Rocket Chicken Klaten dipengaruhi oleh variabel-variabel lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini.
5. Diantara dua variabel penelitian, variabel harga mempunyai pengaruh yang lebih tinggi terhadap keputusan pembelian konsumen dibanding variabel keragaman produk.

B. Saran-saran

Berdasarkan hasil perhitungan di muka, saran yang dapat diberikan peneliti pada pihak restoran cepat saji Rocket Chicken Klaten sehubungan dengan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Dari hasil penelitian dapat dilihat bahwa keragaman produk menjadi faktor yang kuat dalam mempengaruhi keputusan pembelian konsumen, maka restoran cepat saji Rocket Chicken Klaten harus lebih memperhatikan keragaman produk.
2. Harga yang tertera di menu harus sesuai dengan harga di kasir agar konsumen tidak kecewa.

3. Lebih banyak menu yang ditawarkan sehingga konsumen dapat leluasa memilih menu yang mereka inginkan.
4. Peneliti yang akan datang diharapkan menambah jumlah responden dan variabel independen yang diteliti.

DAFTAR PUSTAKA

- Asyari Anwar. 2011. *Metodologi*. Bandung : Alfa Betha.
- Anto Dajan. 2008. *Pengantar Metode Statistik*. Jakarta : LP3ES.
- Basu Swastha DH dan Irawan. 1999. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta : Liberty.
- Djarwanto P.S. 2004. *Metodologi Penelitian dan Statistik*. Surakarta : Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret.
- Kotler Philip. 2001. *Managemen Pemasaran : Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*. Alih Bahasa Ancela Aniwati Hermawan. Jakarta : Penerbit Salemba Empat.
- Kotler, Philip & Gary Armstrong. 2004. *Prinsip-prinsip pemasaran jilid 1 Edisi Kedelapan*. Jakarta: Erlangga.
- Murti Sumarni. 1991. *Pengantar Bisnis*. Yogyakarta : Liberty.
- Pradana Jaka Purnama. 2011. “Pengaruh Produk, Harga, dan Lokasi terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus pada Toko Murah di Sukoharjo)”. *Skripsi*. Universitas Diponegoro Semarang.
- Rambat Lupiyoadi. 2001. *Managemen Pemasaran Jasa*. Jakarta : Salemba Empat
- Sutrisno Hadi. 2008. *Metodologi Research*. Yogyakarta : Andi Offset.
- Tejdhakusuma, R.; Hartini S. dan Muryani. 2001. Anaalisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen dalam Pembelian Air Minum Mineral di Kotamadya Surabaya. *Jurnal Penelitian Dinamika Sosial* Vol. 2 No. 3 Desember 2001: 48 -58.
- Theresia Esti Mardhikasari. 2014. “Pengaruh Store Atmosphere, Lokasi Toko, dan Keragaman Produk terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Mirota Kampus (Studi Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta)”. *Skripsi*. Universitas Negeri Yogyakarta.
- Tjiptono, Fandy. 2004. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi.

Tjiptono, Fandy. 2006. *Pemasaran Jasa*. Malang: Bayu Media Publishing.

Wijaya, Toni. 2009. *Analisis Data Penelitian*. Yogyakarta: Universitas Atma Jaya Yogyakarta.