

PENGARUH HIGIENIS TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN

PRODUK SARI ROTI DI KECAMATAN COLOMADU

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Sebagai Persyaratan Memperoleh Gelar

Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen

Peminatan:

Manajemen Pemasaran



Diajukan Oleh:

YUDA BASKARA

1221103450

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS WIDYA DHARMA KLATEN

2016

HALAMAN PERSETUJUAN

**PENGARUH HIGIENIS TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
PRODUK SARI ROTI DI KECAMATAN COLOMADU**

Diajukan Oleh

YUDA BASKARA

NIM : 1221103450

Telah disetujui pembimbing untuk dipertahankan dihadapan Dewan Penguji
Skripsi Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Widya Dharma Klaten
pada tanggal.....


Pembimbing Utama



H. Abdul Hadi, S.E, M.Si

NIK. 690 498 200

Pembimbing Pendamping



Hj. Anis Marjulah, S.E, M.M

NIK. 690 995 161

Mengetahui

Ketua Jurusan Manajemen



Abdul haris SE,MM,MPd

NIK. 690 098 194

HALAMAN PENGESAHAN

**PENGARUH HIGIENIS TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
PRODUK SARI ROTI DI KECAMATAN COLOMADU**

Diajukan Oleh

YUDA BASKARA

NIM : 1221103450

Telah dipertahankan dihadapan 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

H. Arif Julianto SN, SE, M.Si

NIK 690 301 250

Sekretaris

Abdul Haris SE, MM, MPd

NIK 690 098 194

Penguji Utama

H. Abdul Madi, S.E, M.Si

NIK. 690 498 200

Penguji Pendamping

Hj. Anis Marjulah, S.E, M.M

NIK. 690 995 161



Dekan Fakultas Ekonomi

Universitas Widya Dharma Klaten

Arif Julianto SN, SE, M.Si

NIK. 690 301 250

HALAMAN PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : YUDA BASKARA

NIM : 1221103450

Jurusan / Program Studi : MANAJEMEN

Fakultas : EKONOMI

Dengan ini menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi

Judul : PENGARUH HIGIENIS TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK SARI
ROTI DI KECAMATAN COLOMADU

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, Mei 2016

Yang membuat pernyataan,



Yuda Baskara
YUDA BASKARA

MOTTO

Orang-orang hebat di bidang apapun bukan baru bekerja karena mereka terinspirasi, namun mereka menjadi terinspirasi karena mereka lebih suka bekerja. Mereka tidak menyia-nyiakan waktu untuk menunggu inspirasi.

Martin Vanbee

Sesuatu mungkin mendatangi mereka yang mau menunggu, namun hanya didapatkan oleh mereka yang bersemangat mengejarnya

Abraham Lincoln

Sesuatu yang belum dikerjakan, seringkali tampak mustahil; kita baru yakin kalau kita telah berhasil melakukannya dengan baik

Andrew Jackson

PERSEMBAHAN

Perjuangan merupakan pengalaman berharga yang dapat menjadikan kita manusia yang berkualitas. Sembah sujud serta syukur kepada Allah SWT, saya panjatkan atas karunia serta kesehatan dan kemudahan yang Engkau berikan sehingga bisa menyelesaikan skripsi ini, sehingga pada akhirnya skripsi yang sederhana ini dapat terselesaikan dengan baik.

Dengan segenap rasa syukur, skripsi ini kupersembahkan untuk :

1. Bapak dan Ibu tercinta. Sebagai tanda bakti, hormat, dan rasa terimakasih yang tiada terhingga kupersembahkan karya kecil ini kepada Bapak Karsono dan Ibu Sri Sudarsini yang selalu memotivasiku, memberikan kasih sayang yang tulus, selalu mendoakanku, dan menasehatiku menjadi lebih baik.
2. Adikku Wings Nugroho yang memberikan dukungan dan semangat kepada saya.
3. Teman-teman seperjuangan di Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen : Danu, Slamet, Angga, Nurul, Wastu, Fayan, Feri, Khulza, Jefri, Heni, Fahmi, Yulianti, Risa, Dian, Fridiana yang saling mengisi satu sama lain selama menempuh pendidikan di Universitas Widya Dharma selama empat tahun ini.
4. Si kecil Tika Fatmawati yang sudah memberikan semangat dan dukungan dalam menyelesaikan skripsi ini.

5. Terimakasih buat teman-teman kursi pojok kulon yang telah mensupport saya sehingga mampu menyelesaikan skripsi ini.
6. Seluruh Dosen Pengajar Fakultas Ekonomi, terima kasih untuk semua ilmu, didikan dan pengalaman yang sangat berarti yang telah bapak-ibu berikan kepada kami.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyusun dan menyelesaikan skripsi dengan judul “Pengaruh higienis terhadap keputusan pembelian produk Sari Roti di kecamatan Colomadu”. Skripsi ini disusun untuk melengkapi syarat ujian akhir guna mendapat gelar sarjana strata satu ekonomi di Universitas Widya Dharma Klaten. terselesaikannya skripsi ini tidak lepas dari motivasi, bantuan, pengarahan serta bimbingan dari berbagai pihak. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Allah SWT atas segala limpahan rahmat, kenikmatan yang tiada tara, kemudahan, serta hidayahNYA yang telah diberikan kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak Prof. DR. H. Triyono, M.Pd selaku Rektor Universitas Widya Dharma Klaten.
3. Bapak H. Arif Julianto SN, SE, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Widya Dharma Klaten, atas segala ijin, dukungan, serta motivasi dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Bapak Abdul Haris, SE, MM. M.Pd selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Widya Dharma Klaten atas segala ijin dan dukungannya.
5. Bapak H. Abdul Hadi, SE, M.Si selaku pembimbing utama yang dengan sabar memberikan arahan serta bimbingan bagi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

6. Ibu Hj. Anis Marjukah, SE, MM selaku Pembimbing Akademik, pembimbing pendamping dan tempat sharing yang dengan sabar memberikan arahan, semangat, motivasi, serta bimbingan bagi penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
7. Rekan-rekan mahasiswa Universitas Widya Dharma Klaten yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Bapak Karsono dan Ibu Sri Sudarsini yang telah mendoakan dan memberikan dukungan moril dan materil serta semangat dalam bentuk apapun.
9. Sahabat seperjuangan, Mahasiswa Jurusan Manajemen angkatan 2012.
10. Semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini yang tidak bisa disebutkan satu-persatu.

Semoga menjadi amal kebaikan anda dan Allah SWT membalas dengan kenikmatan yang berlipat ganda. Penulis menyadari masih terdapat banyak kekurangan, untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun. Dan diharapkan skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca maupun peneliti lain yang dapat menambah wawasan dan pengetahuan.

Klaten, Mei 2016

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
SURAT PERNYATAAN.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	v
MOTTO.....	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
ABSTRAK	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Alasan Pemilihan Judul.....	3
C. Penegasan Judul	3

D. Perumusan Masalah	4
E. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	5
F. Kerangka Pemikiran	5
G. Hipotesis.....	5
H. Sistematik Penulisan Skripsi	6

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. Pengertian Pemasaran	8
B. Pengertian Manajemen Pemasaran	9
C. Produk	10
D. Keputusan Pembelian	20
E. Sikap	25
F. Motivasi.....	29
G. Intensi	32

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Metode Penelitian.....	35
B. Desain Penelitian	36
C. Devinisi Variabel Penelitian	37
D. Obyek Penelitian	38
E. Metode Pengumpulan Data	39
F. Metode Analisis Data.....	41
G. Teknis Analisis Data	43
H. Gambaran Umum Objek Penelitian	47

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Analisis Kualitatif	51
B. Hasil Analisis Data	53
C. Analisis Kuantitatif	57

BAB V PENUTUP

A. Simpulan	63
B. Saran.....	65

DAFTAR PUSTAKA	66
----------------------	----

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	: Kerangka Pemikiran.....	5
Gambar 3.1	: Daerah Penerimaan dan Penolakan H_0 pada uji t	46
Gambar 4.1	: Daerah Penerimaan dan Penolakan H_0 pada uji t	62

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Kuesioner
- Lampiran 2 : Tabulasi Data Responden
- Lampiran 3 : Hasil Output SPSS 19.0 Uji Validitas dan Uji Reliabilitas
- Lampiran 4 : Hasil Output SPSS 19.0 Korelasi antara Higienis dengan
Keputusan Pembelian
- Lampiran 5 : Hasil Output SPSS 19.0 Regresi Linier Sederhana

ABSTRAK

Yuda Baskara, NIM. 1221103450, Skripsi, Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Widya Dharma Klaten, pengaruh higienis terhadap keputusan pembelian produk Sari Roti di kecamatan Colomadu.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah higienis berpengaruh pada keputusan pembelian produk Sari Roti di kecamatan Colomadu. Lingkup penelitian ini dilakukan di Perum Gawan Indah kecamatan Colomadu. Subyek penelitian ini adalah remaja di kecamatan Colomadu. Adapun teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah dengan teknik *sampling insidental*, yaitu teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan, yaitu siapa saja yang secara kebetulan/ insidental bertemu dengan peneliti dan cocok sebagai sumber data, hal ini dilakukan karena populasi lebih dari 100, dengan data primer berupa: wawancara, observasi, kuesioner dan dengan data sekunder. Analisis data menggunakan metode regresi linier sederhana, karena variabel yang digunakan hanya satu variabel independen. Pengujian statistik dengan Uji t (parsial).

Berdasarkan deskripsi data, karakteristik responden mayoritas adalah berjenis kelamin perempuan sebanyak 55%, usia antara 21 tahun – 25 tahun sebanyak 60%, dan tingkat pendidikan yang didominasi Mahasiswa sebanyak 75%. Sedangkan berdasarkan analisis data, diperoleh bahwa variabel higienis (X) secara signifikan berpengaruh pada keputusan pembelian (Y). Hasil R hitung variabel higienis dengan keputusan pembelian sebesar 0,565, dan hasil T hitung antara higienis dengan keputusan pembelian sebesar 5,215. Besarnya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat dalam penelitian ini adalah sebesar 31,9%. Sedangkan sisanya yaitu 68,1% dipengaruhi oleh variabel lain diluar variabel yang telah diteliti.

Kata kunci : higienis dan keputusan pembelian.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Konsumen yang mengalami keracunan atau sakit setelah mengkonsumsi produk adalah mimpi terburuk dari semua pengusaha industri roti. Selain membahayakan jiwa pelanggan, kejadian ini tentu merugikan perusahaan secara finansial, merusak kepercayaan pelanggan dan reputasi bisnis yang dibangun dengan jerih payah selama bertahun-tahun. Semakin maraknya *bakery* yang mengusung konsep *open kitchen* merupakan bukti bahwa masyarakat semakin peduli dengan kebersihan makanan yang mereka konsumsi.

Penampilan memikat dan rasa yang enak menjadi tidak ada artinya sama sekali ketika makanan atau minuman membahayakan kesehatan dan mengakibatkan sakit bagi konsumen. Pada umumnya, penyebab utama dari masalah ini seringkali berasal dari praktek higiene yang buruk.

Pada prinsipnya, higienis adalah menjaga kebersihan untuk menghindarkan makanan dan minuman dari resiko bahaya, baik bahaya fisik, kimia, maupun biologi yang dapat menimbulkan penyakit. Higienis digunakan untuk menggambarkan kesehatan yang berhubungan dengan individu.

Berdasarkan pemantauan yang dilakukan terhadap beberapa hal yang mempengaruhi keputusan pembelian oleh konsumen dalam membeli roti

dengan merk SARI ROTI, diantaranya yaitu konsumen melihat apakah produk tersebut higienis dan apakah baik untuk dikonsumsi karena banyaknya roti yang menggunakan bahan-bahan kimia yang berbahaya bagi tubuh. Dan kenyataannya adalah roti tersebut sangat terjaga kualitasnya, sangat lezat, roti yang empuk dan aman untuk dikonsumsi, karena roti tersebut langsung dibuat dipabriknya dan langsung dijual oleh penjual dari pabrik tersebut. Roti ini tidak dijual di warung-warung, dikarenakan produk ini sangat dijaga kualitasnya, yaitu jangka waktu roti yang dijual tidak lama karena perusahaan ingin konsumen mendapatkan roti yang segar atau lezat untuk dikonsumsi.

Setelah beberapa waktu diteliti dilapangan secara langsung dengan menanyakan pendapat dari konsumen juga penjual dari pabrik, diketahui bahwa roti ini sangat diminati dan setiap konsumen yang mengetahui tentang higienis dan rasa roti ini konsumen tersebut kembali membeli lagi dan lagi.

Dengan pembuatan yang higienis diharapkan akan terjadi komunikasi antara produsen dengan konsumen. Dengan adanya komunikasi tersebut diharapkan dapat memperoleh konsumen baru dan mempertahankan konsumen lama. Berdasarkan uraian tersebut, maka penelitian ini berjudul “PENGARUH HIGIENIS TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK SARI ROTI DI KECAMATAN COLOMADU”.

B. Alasan Pemilihan Judul

1. Alasan Subyektif

- a. Penulisan ingin mengetahui dan memberi informasi kepada masyarakat mengenai pembelian produk Sari Roti di Kecamatan Colomadu.
- b. Perizinan dan pelaksanaan penelitian dapat penulis peroleh dan melakukan dengan mudah karena warga Colomadu konsumen Sari Roti.

2. Alasan Objektif

- a. Pembelian Sari Roti ini sangat digemari warga Colomadu karena kelezatannya dan higienis.
- b. Penelitian mengenai higienis mempengaruhi keputusan pembelian produk Sari Roti belum pernah dilakukan.

C. Penegasan judul

Dalam rangka menghindari perbedaan persepsi atau penafsiran terhadap variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian ini, maka berikut ini disampaikan penegasan terhadap variabel-variabel yang terdapat dalam judul penelitian ini.

1. Keputusan Pembelian

Keputusan pembelian adalah tahap dalam proses pengambilan keputusan pembeli dimana konsumen benar-benar membeli. Pengambilan keputusan merupakan suatu kegiatan individu yang secara

langsung terlibat dalam mendapatkan dan mempergunakan barang yang ditawarkan (Kotler & Amstrong, 2008:226).

2. Higienis Produk

Higienis adalah upaya kesehatan dengan cara memelihara dan melindungi kebersihan individu, misalnya mencuci tangan untuk kebersihan tangan, mencuci piring untuk melindungi kebersihan piring, membuang bagian makanan yang rusak untuk melindungi keutuhan makanan secara keseluruhan (Depkes RI, 2004).

D. Perumusan Masalah

1. Batasan Masalah

- a. Penelitian ini dilakukan dengan mengambil lokasi di Kecamatan Colomadu pada tahun 2015.
- b. Variabel yang diduga mempengaruhi keputusan pembeli adalah higienis produk.

2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diuraikan, maka permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini sebagai berikut :

- a. Apakah higienitas mempengaruhi keputusan konsumen dalam membeli produk Sari Roti?

E. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dari pelaksanaan penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Untuk mengetahui adakah pengaruh higienistas terhadap keputusan pembelian produk Sari Roti.

2. Kegunaan Penelitian

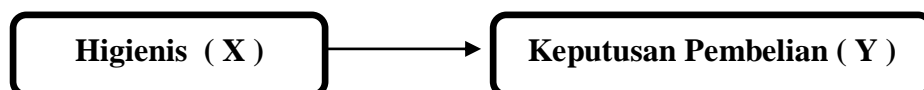
a. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini dapat menghasilkan informasi yang bermanfaat sebagai bahan evaluasi terhadap efektifitas dan efisiensi dalam menerapkan strategi pemasaran yang efektif.

b. Bagi peneliti lain

Bagi peneliti lain yang berminat melakukan penelitian tentang keputusan pembeli, hasil penelitian ini diharapkan menjadi salah satu referensi yang berguna.

F. Kerangka Pemikiran



Gambar 1.1

G. Hipotesis

Hipotesis merupakan anggapan yang mungkin benar digunakan sebagai dasar pembuatan keputusan atau pengarahannya penyelidikan

selanjutnya, maka perumusan hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

“Diduga ada pengaruh positif dan signifikan higienis terhadap keputusan pembelian produk Sari Roti di kecamatan Colomadu”.

H. Sistematik Penulisan skripsi

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisi latar belakang masalah, perumusan masalah, alasan pemilihan judul, penegasan judul, pembatasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, landasan teori, hipotesis, metodologi penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menguraikan tentang pengertian manajemen, pengertian pemasaran, pengertian manajemen pemasaran, pengertian motivasi, pengertian sikap konsumen, pengertian keputusan pembelian konsumen, pengertian intensi dan pengertian produk.

BAB III: METODE PENELITIAN

Metode penelitian, ruang lingkup lokasi, teknik pengambilan sampel, instrument penelitian, dan prosedur analisis.

BAB IV: HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini penulis menyajikan hasil penelitian yang dilengkapi dengan tabel. Bagian pembahasan memaparkan hasil pengolahan data, menginterpretasikan penemuan secara logis.

BAB V : SIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini dipaparkan simpulan dari hasil pembahasan yang dilakukan pada bab-bab di atas, kemudian memberikan saran yang diharapkan dapat dimanfaatkan oleh perusahaan yang diteliti.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dari pembelian produk Sari Roti terhadap keputusan pembelian di kecamatan Colomadu dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Berdasarkan analisis dan identifikasi kualitatif dapat disimpulkan responden berjumlah 60 orang sebagian besar responden penelitian ini berusia 21 tahun – 25 tahun sebanyak 36 responden atau 60%, jenis kelamin yang didominasi oleh perempuan sebanyak 33 responden atau 55% dan berdasarkan tingkat pendidikan yang didominasi Mahasiswa sebanyak 45 responden atau 75%.
2. Berdasarkan hasil analisis regresi linier sederhana dihasilkan persamaan linier sederhana yaitu $Y = 18,530 + 0,558X$. Menunjukkan bahwa variabel yang dari higienis yang berpengaruh secara signifikan sebesar 0,558 satuan dengan asumsi variabel bebas sama dengan nol. Sehingga jika dinaikan satu satuan maka keputusan pembelian akan meningkat sebesar 0,558 satuan untuk higienis.
3. Dari hasil pengujian koefisien korelasi dapat dilihat hasil perhitungan R hitung dari variabel $xy = 0,565$. R (hitung) dikonsultasikan ke r (tabel) dengan taraf signifikan sebesar 5% sehingga $r = 0,05 = 0,254$ (tabel). Dengan demikian koefisien

korelasi R (hitung) = 0,565 > r (tabel) 0,254. Sehingga ada hubungan secara signifikan antara pengaruh higienis terhadap keputusan pembelian produk Sari Roti.

4. Dari hasil pengujian determinasi (R^2) jika nilai R adalah sebesar 0,565 maka koefisien determinasi adalah sebesar $0,565 \times 0,565 = 0,319$ (R square pada tabel 4.8). berarti kemampuan variabel bebas dalam menjelaskan varians dari variabel terikatnya adalah sebesar 31,9%. Menunjukkan bahwa keputusan pembelian akan dipengaruhi oleh higienis sebanyak 31,9%, dan keputusan pembelian akan dipengaruhi oleh faktor lain sebanyak 68,1%.
5. Dengan melihat tabel pedoman untuk interpretasi koefisien korelasi pada Tabel 4.9, maka koefisien korelasi X terhadap Y sebesar 0,565 termasuk pada kategori sedang. Jadi terdapat hubungan yang sedang antara higienis terhadap keputusan pembelian produk Sari Roti.
6. Dari hasil uji t dapat diketahui bahwa Diketahui $t_{hitung} = 5,215 > t_{tabel} = 2,000$ maka H_a yang berbunyi ada pengaruh yang signifikan antara higienis produk terhadap keputusan pembelian diterima. Sedangkan H_o yang berbunyi tidak ada pengaruh yang signifikan antara higienis terhadap keputusan pembelian secara simultan ditolak.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka penulis memberikan masukan sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam mengambil berbagai kebijakan di masa yang akan datang dan sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam memahami perilaku konsumen, khususnya tentang hal-hal yang dapat mendorong konsumen dalam mengambil keputusan pembeliannya. Konsumen akan selalu memperhatikan higienis produk dalam mengenai berbagai jenis produk yang beredar di masyarakat.

Perusahaan Sari Roti harus meningkatkan kualitas produk dengan menjaga ke higienisan suatu produk. Makin banyak produk bakery yang beredar membuat perusahaan harus memberikan produk yang berbeda dengan produk pesaing. Higienis produk ini sudah sangat memberikan pengaruh besar terhadap keputusan pembelian konsumen. Karena dalam penelitian ini variabel higienis terbukti secara signifikan dapat mempengaruhi konsumen dalam melakukan pengambilan keputusan pembeliannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Ajzen, I. 2005. *Constructing a TRA and TPB Questionnaire: Conceptual and Methodological Consideration*. Diakses tanggal 9 Januari 2016 dari <http://people.umass.edu/aizen/tpb.html>
- Amir, M. Taufik. 2005. *Dinamika Pemasaran Jelajahi & Rasakan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Depkes RI. 1994. *Pedoman Pengelolaan dan Penyehatan Makanan Warung Sekolah*. Jakarta
- Dewi, YS. 2008. “Higiene dan Sanitasi Pengelolaan Makanan pada Sentra Pedagang Makanan Jajanan Kesawan Square dan Pagaruyung Medan Tahun 2008”. *Skripsi FKM USU*. Medan
- Gitosudarmo, Indriyono, 2004. *Manajemen Pemasaran*, edisi ke-dua. Yogyakarta: BPFE – Yogyakarta
- Kotler, Philip & Keller, Kevin, 2009. *Manajemen Pemasaran*, edisi 13 jilid 1. Jakarta: Erlangga
- Kotler dan Amstrong, Gary, 2008. *Prinsip-prinsip Pemasaran Jilid I*. Jakarta: Erlangga
- Kotler, Philip & Amstrong, Gary, 1997. *Dasar-dasar Pemasaran*. Jakarta: PT. Prenhallindo
- Kotler, Philip, 1994. *Manajemen Pemasaran*, Edisi Indonesia. Jakarta: Salemba Empat
- Kotler, Philip, 1994. *Manajemen Pemasaran*, edisi ke-enam jilid 1 & 2. Jakarta: Erlangga
- Liu, J., Chu-Chi., & Chen, J.S. 2006. *Virtual Experiential Marketing on Online Purchase Intention, Proceedings of the 11th Annual of Asia Pacific Decision Science Institue Hongkong*. Diakses pada tanggal 16 Februari 2016 dari <http://www.landasanteori.com/2015/09/pengertian-intensi-membeli-kembali.html>
- Prabu. 2008. *Higiene dan Sanitasi Makanan*. Jakarta. Diakses tanggal 13 Januari 2016 dari <http://gmpg.org>

- Schiffman, L & Kanuk, L.L. 1994. *Consumer Behaviors*. Prentice Hall: New Jersey. Diakses 16 Februari 2016 dari <https://nirawarna.wordpress.com/2011/07/04/motivasi-konsumen-dalam-pengambilan-keputusan-pembelian>
- Sugiyono, 2009. *Metode Penelitian Administrasi*. Bandung: CV. Alpha Betha
- Sumarwan, Ujang, 2004. *Perilaku Konsumen*. Bogor Selatan: Galia Indonesia
- Swasta, Basu, 2013. *Manajemen Pemasaran*, edisi pertama. Yogyakarta: BPFE – Yogyakarta
- Tika, Moh pabundu.2006 *.Metodologi Riset Bisnis*. Jakarta : PT. Bumi Aksara