

**PENGARUH *BUSINESS LOCATION* DAN *PRODUCT QUALITY*
TERHADAP *BUYING DECISION* UMKM BAKSO DI
CIKARANG SELATAN KABUPATEN BEKASI
(STUDY KASUS PADA UMKM BAKSO SRAGEN MAS PRI)**

SKRIPSI



**OLEH :
SINDI BELASARI
112010183**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PELITA BANGSA
BEKASI
2024**

**PENGARUH *BUSINESS LOCATION* DAN *PRODUCT QUALITY*
TERHADAP *BUYING DECISION* UMKM BAKSO DI
CIKARANG SELATAN KABUPATEN BEKASI
(STUDY KASUS PADA UMKM BAKSO SRAGEN MAS PRI)**

Diajukan Kepada Universitas Pelita Bangsa
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Dalam Menyelesaikan Program Sarjana Manajemen

SKRIPSI



OLEH :
SINDI BELASARI
112010183

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PELITA BANGSA
BEKASI
2024**

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Yang bertanda tangan dibawah ini, Dosen Pembimbing Tugas Akhir/Skripsi :

Nama : Sindi Belasari
Nim : 112010183
Judul Skripsi : Pengaruh Business Location dan Product Quality terhadap Buying Decision UMKM Bakso di Cikarang Selatan Kabupaten Bekasi (Study Kasus pada UMKM Bakso Sragen Mas Pri)

Menyatakan bahwa, berdasarkan proses dan hasil bimbingan selama ini, serta dilakukan perbaikan, maka yang bersangkutan dapat mendaftarkan diri untuk mengikuti ujian skripsi pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pelita Bangsa.

Bekasi, 19 Juli 2024

Pembimbing



Dr. Pupung Purnamasari, S.E.,M.M

NIDN : 0409037205

Lembar Pengesahan Publikasi Pengganti Ujian Sidang Skripsi

SKRIPSI

***PENGARUH BUSINESS LOCATION DAN PRODUCT QUALITY
TERHADAP BUYING DECISION UMKM BAKSO DI CIKARANG SELATAN
KABUPATEN BEKASI
(STUDY KASUS PADA UMKM BAKSO SRAGEN MAS PRI)***

Dipersiapkan dan disusun oleh

Sindi Belasari

112010183

Telah dipublikasi pada Jurnal Kajian Riset Multidisiplin (JKRM) , volume 8, nomor 5 tahun 2024 dan dinyatakan telah diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen.

Bekasi, 20 Juli 2024

Ka.prodi Manajemen

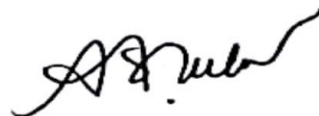


Yunita Ramadhani RDS., S.E., M.Sc.

NIDN : 0406068402

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis



Dr. Preatmi Nurastuti., S.E., M.M

NIDN : 0404046508

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Sindi Belasari
Nim : 112010183
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa tugas akhir skripsi yang saya susun sebagai syarat untuk memperoleh gelar sarjana Universitas Pelita Bangsa seluruhnya merupakan hasil karya sendiri. Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan Tugas Akhir/Skripsi yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan secara jelas sesuai dengan norma, kaidah dan etika penulisan ilmiah. Apabila dikemudian hari ditemukan seluruh atau sebagian Tugas Akhir/Skripsi ini bukan hasil karya sendiri atau adanya plagiat dalam bagian tertentu, saya bersedia menerima sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Bekasi, 18 juli 2024



Sindi Belasari

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya”

(QS Al-Baqarah: 286)

“Cukuplah Allah menjadi penolong kami dan Allah adalah sebaik-baiknya pelindung”

(QS Al-Imran: 173)

“Karena sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan”

(QS Al-Insyirah : 5)

“Allah akan mengangkat derajat orang-orang yang beriman dan orang-orang yang berilmu diantara kamu sekalian”

(QS Al-Mujaidilah :11)

“Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah suatu kaum sebelum mereka mengubah keadaan diri mereka sendiri”

(QS Ar-Ra'd : 11)

“Tuntutlah ilmu. Disaat kamu miskin, ia akan menjadi hartamu. Disaat kamu kaya, ia akan menjadi perhiasanmu”

(Luqman Al-Hakim)

“Siapa yang menempuh jalan untuk mencari ilmu, maka Allah akan memudahkan baginya jalan menuju surga”

“Man Jadda Wajada (baran siapa yang bersungguh-sungguh, ia akan mencapai tujuannya”

Dengan rasa bersyukur yang mendalam kepada Allah SWT atas kemudahan yang diberikan-Nya kepada penulis, yang memungkinkan penulis menyelesaikan skripsi ini dengan sukses. Penulis juga ingin mengirimkan salam dan sholawat kepada Nabi Muhammad SAW, sebagai tanda penghormatan yang besar atas cahaya yang diberikan-Nya dalam kehidupan ini. Semoga syafaat beliau senantiasa melindungi dan mendampingi penulis, AMIN. Skripsi ini disajikan dengan penuh kasih sayang kepada :

1. Ayahanda tercinta Muhammad Bernad Hariyanto dan Asep Setiawan, Ibunda tercinta Yuri Oktavia, juga seluruh keluarga besar khususnya almarhumah nenek saya yang biasa dipanggil Amih yang selalu mendoakan segala kebaikan untuk saya.
2. Ibu Pupung Purnamasari yang telah dengan sabar dan tekun membimbing saya sepanjang perjalanan ini.
3. Bapak/Ibu Dosen yang telah memberikan pengetahuan yang bermanfaat dan menjadi contoh yang sangat berharga.

4. Diri sendiri yang telah kuat dan berjuang sejauh ini dalam menempuh pendidikan sehingga sampai dititik pengerjaan skripsi dan dapat terselesaikan dengan baik
5. Teman-teman seperjuangan saya Muawanah, Dea Wulandari, Yuliani, Wulandari, Meilani Indah Safitri, Fauziah, Adam Ariansyah yang telah banyak membantu juga tidak segan berbagi ilmu dan orang-orang yang mendoakan serta menginginkan yang terbaik untuk saya.
6. Teman-teman KKN saya yang selalu berbagi ilmu
7. Teman-teman kecil saya berjulukan anak-anak somvlak yaitu Fatihah Bonita, Delia Nurcahya, Neta, Benajir Azzahra, Nabila, dan Shella yang selalu menghibur saya ketika sedang pusing mengerjakan Skripsi.
8. Kawan-kawan semasa SMA yaitu Farisma Eva, Hilda Salsabila, Anissatun, Khoirunisa, Esther Evangelista, Riris Naomi yang selalu mensupport dan menyemangati semasa pengerjaan skripsi.

KATA PENGANTAR

Penulis mengucapkan puji dan syukur kepada Allah SWT atas segala rahmat, taufik dan petunjuk-Nya, serta kepada Nabi besar Muhammad SAW, yang telah memberikan inspirasi sehingga penulis berhasil menyelesaikan Tugas Akhir /Skripsi dengan judul “Pengaruh *Business Location* dan *Product Quality* Terhadap *Buying Decision* UMKM Bakso di Cikarang Selatan Kabupaten Bekasi (Study Kasus pada UMKM Bakso Sragen Mas Pri)”. Penyusunan tugas Akhir/Skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen (S.M) dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pelita Bangsa.

Penulis sadar bahwa penyelesaian Skripsi ini telah didukung oleh banyak pihak. Sebagai ungkapan rasa terima kasih dan penghargaan yang tinggi, penulis ingin menyampaikan apresiasi kepada :

1. Allah SWT, yang telah memberikan kesehatan dan kelancaran untuk seluruh proses kegiatan kuliah hingga tahap sekarang yaitu penyusunan Skripsi.
2. Ibu Pupung Purnamasari sebagai dosen pembimbing utama, yang telah memberikan arahan, waktu, kemudahan, saran, keteladanan dan dorongan yang besar kepada penulis agar dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.
3. Bapak Ir.H.Moh, Mardiana,MM,PHD, selaku ketua yayasan Pelita Bangsa.
4. Bapak Hamzah Muhammad M.,SKM.,M.M selaku Rektor Universitas Pelita Bangsa.
5. Yunita Ramadhani Ratnaningsih RDS, S.E.,M.Sc dan Bapak Wahid Hasyim, SE.,M.M sebagai Ketua dan Sekretaris Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) Universitas Pelita Bangsa, dan seluruh dosen-dosen juga staff yang terlibat dalam memberikan rekomendasi dan mendukung penulis dalam proses penulisan Tugas Akhir mahasiswa.
6. Dr. Preatmi Nurastuti., S.E.,M.M sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) Universitas Pelita Bangsa dan tim manajemen yang telah memberikan izin, dukungan moral, dan dukungan materi kepada penulis.

7. Para dosen dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang telah memberikan bimbingan, arahan, nasihat, dan berbagi pengetahuan penulis mengembangkan pengetahuan serta menyelesaikan Tugas Akhir ini.
8. Kedua orang tua saya yang dengan penuh kesabaran dan pengorbanan telah merawat, mengajar, serta mendoakan saya. Semoga Allah SWT memberikan balasan atas segala kebaikan mereka dengan mengangkat mereka ke surga bersama orang-orang yang beriman. Amin Yaa Rabbal'alamiin.
9. Rekan-rekan seangkatan tahun 2020 dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pelita Bangsa, terima kasih atas diskusi, masukan dan semangat yang telah diberikan.
10. Segala pihak yang tidak dapat saya sebut satu persatu, tetapi telah memberikan banyak bantuan baik secara langsung maupun tidak langsung dalam proses penyelesaian tugas akhir ini.

Penulis mengakui bahwa Tugas Akhir ini tidaklah sempurna, dan karena itu sangat mengharapkan kritik dan saran. Semoga tugas akhir ini memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu dimasa depan.

Bekasi, 19 juli 2024

Penulis,

Sindi Belasari

DAFTAR ISI

Halaman

| | |
|--|------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING | ii |
| HALAMAN PENGESAHAN | iii |
| HALAMAN KEASLIAN SKRIPSI | iv |
| HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN | v |
| KATA PENGANTAR | vii |
| DAFTAR ISI | ix |
| DAFTAR TABEL | xi |
| DAFTAR GAMBAR | xii |
| DAFTAR LAMPIRAN | xiii |
| ABSTRACT | xiv |
| ABSTRAK | xv |
| | |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1 Latar Belakang | 1 |
| 1.2 Rumusan Masalah | 7 |
| 1.3 Tujuan Penelitian | 7 |
| 1.4 Manfaat Penelitian | 7 |
| 1.5 Sistematika Penulisan..... | 8 |
| | |
| BAB II TINJAUAN PUSTAKA | 10 |
| 2.1 Landasan Teori..... | 10 |
| 2.1.1 Keputusan Pembelian (<i>Buying Decision</i>) | 10 |
| 2.1.2 Lokasi Usaha (Business Location) | 11 |
| 2.1.3 Kualitas Produk (Product Quality) | 13 |
| 2.2 Penelitian Terdahulu Yang Relevan | 15 |
| 2.3 Hipotesis dan Model Penelitian..... | 20 |
| 2.3.1 Hipotesis | 20 |
| 2.3.2 Model Penelitian | 25 |
| | |
| BAB III METODOLOGI PENELITIAN | 27 |
| 3.1 Jenis dan Desain Penelitian | 27 |
| 3.1.1 Jenis Penelitian..... | 27 |
| 3.1.2 Desain Penelitian..... | 27 |
| 3.2 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel..... | 29 |
| 3.2.1 Definisi Operasional..... | 29 |
| 3.2.2 Skala Pengukuran Variabel | 33 |
| 3.3 Populasi Dan Metode Pengambilan Sampel | 34 |
| 3.3.1 Populasi..... | 34 |
| 3.3.2 Metode Pengambilan Sampel | 34 |
| 3.4 Jenis, Sumber dan Metode Pengumpulan Data..... | 35 |
| 3.4.1 Jenis Data | 36 |
| 3.4.2 Sumber Data..... | 36 |
| 3.4.3 Metode Pengumpulan Data | 36 |

| | |
|--|-----------|
| 3.5 Metode Analisis Data | 37 |
| 3.5.1 Analisis Statistik Deskriptif..... | 37 |
| 3.5.2 Analisis Statistik Inferensial..... | 37 |
| BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN..... | 43 |
| 4.1 Hasil Penelitian | 43 |
| 4.1.1 Deskripsi Data..... | 43 |
| 4.1.2 Statistik Deskriptif..... | 44 |
| 4.1.3 Deskripsi Temuan Hasil Pengolahan Data Penelitian..... | 50 |
| 4.1.4 Uji Hipotesis | 59 |
| 4.2 Pembahasan..... | 61 |
| BAB V KESIMPULAN DAN SARAN | 65 |
| 5.1 Kesimpulan | 65 |
| 5.2 Saran | 66 |
| DAFTAR PUSTAKA | 67 |
| LAMPIRAN..... | 70 |

DAFTA TABEL

| | Halaman |
|---|---------|
| Tabel 3.1 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel..... | 29 |
| Tabel 3.2 Skala Likert | 34 |
| Tabel 4.1 Hasil Responden Business Location | 45 |
| Tabel 4.2 Hasil Responden Product Quality | 47 |
| Tabel 4.3 Hasil Responden Buying Decision | 49 |
| Tabel 4.4 Outer Loading | 51 |
| Tabel 4.5 AVERAGE Variance Extracted | 56 |
| Tabel 4.6 Construct Reliability dan Validity | 57 |
| Tabel 4.7 Uji Evaluasi R-Square..... | 58 |
| Tabel 4.8 Uji Evaluasi F-Square | 58 |
| Tabel 4.9 Hasil Uji Hipotesis Path Coefficiene | 61 |

DAFTAR GAMBAR

| | Halaman |
|---|---------|
| Gambar 1.1 Pertumbuhan UMKM..... | 2 |
| Gambar 2. 1 Model Penelitian | 26 |
| Gambar 3.1 Desain Penelitian..... | 28 |
| Gambar 4. 1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin | 43 |
| Gambar 4. 2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia..... | 44 |
| Gambar 4. 3 Hasil Uji SEM-PLS..... | 50 |
| Gambar 4.4 Hasil Uji Bootsraping..... | 60 |

DAFTAR LAMPIRAN

| | Halaman |
|--|---------|
| Lampiran 1. Lampiran Skripsi | 69 |
| Lampiran 2. Mapping Penelitian Terdahulu Yang Relevan..... | 70 |
| Lampiran 3. Kuesioner Penelitian..... | 100 |
| Lampiran 4. Hasil 100 Responden..... | 104 |
| Lampiran 5. Karakteristik Responden | 112 |
| Lampiran 6. Nilai R Moment..... | 114 |
| Lampiran 7. Hasil Uji Kelayakan Data..... | 115 |
| Lampiran 8. Hasil Uji Analisis Data..... | 117 |
| Lampiran 9. Hasil Uji Bootstrapping..... | 118 |
| Lampiran 10. Hasil Turnitin | 119 |

***The Influence Of Business Location And Product Quality On The Buying Decision Of Meatball Smes In South Cikarang, Bekasi Regency
(Case Study Of Meatball Smes In Sragen Mas Pri)***

Sindi Belasari ¹

Pupung Purnamasari ²

abstract

Many entrepreneurs are starting to be interested in opening culinary businesses. The high interest of Indonesian people in eating out has opened up great opportunities for food entrepreneurs to achieve success. As is known from West Java open data, Bekasi district experienced an increase in MSME business actors from 2019 to 2022, the highest MSME category is culinary or food businesses. South Cikarang is an area that has many types of culinary delights, one of which is Bakso Sragen Mas Pri which is quite popular in Cikarang. Bakso Sragen Mas Pri has been established since 2003 by a man named Supri Wagiman from Kalijambe Sragen. This research aims to test whether the business location and product quality of meatball MSMEs can influence consumers' purchasing decisions. The method used in this study is a quantitative method, the population used is the people in South Cikarang and consumers who have consumed Bakso Sragen Mas Pri, therefore the nature of the population is non-probability sampling. The number of samples obtained was 100, the respondents taken were incidental (by chance). Data was obtained secondary and primary, namely through distributing questionnaires, and through websites and previous researchers. Data processing in this research used SEM PLS software with the SmartPLS 3.0 application.

According to the research results, it is revealed that: 1) Partially Business Location has a positive and significant effect on Buying Decision, with p-values less than 0.05, namely 0.010. 2) Partially, Product Quality has a positive and significant effect on Buying Decision, with p-values less than 0.05, namely 0.000. 3) Business Location and Product Quality simultaneously influence the Buying Decision of UMKM Bakso Sragen Mas Pri, this is proven by the R-Square of 0.599 (Medium).

Keywords: *Business Location, Product Quality, Purchasing Decisions*

**Pengaruh Business Location dan Product Quality Terhadap Buying Decision
UMKM Bakso di Cikarang Selatan Kabupaten Bekasi
(Study Kasus pada UMKM Bakso Sragen Mas Pri)**

Sindi Belasari¹

Pupung Purnamasari²

ABSTRAK

Banyak para pengusaha yang mulai tertarik untuk membuka usaha kuliner, tingginya minat masyarakat Indonesia untuk makan di luar telah membuka peluang besar bagi para pengusaha makanan untuk meraih kesuksesan. Seperti yang diketahui dari data open jabar dimana kabupaten bekasi mengalami kenaikan pelaku usaha UMKM dari 2019 sampai 2022, kategori UMKM yang tertinggi ialah usaha kuliner atau makanan. Cikarang selatan salah satunya daerah yang memiliki banyak jenis kuliner, salah satunya Bakso Sragen Mas Pri yang cukup populer di Cikarang. Bakso Sragen Mas Pri telah berdiri sejak 2003 oleh pria bernama Supri Wagiman berasal dari Kalijambe Sragen. Penelitian ini bertujuan untuk menguji apakah lokasi usaha dan kualitas produk pada UMKM bakso dapat mempengaruhi keputusan pembelian para konsumen. Metode yang digunakan dalam studi ini adalah metode kuantitatif, populasi yang digunakan ialah masyarakat di Cikarang Selatan dan para konsumen yang telah mengkonsumsi Bakso Sragen Mas Pri, oleh karena itu sifat populasi adalah *non probability sampling*. Jumlah sampel yang diperoleh sebanyak 100, responden yang diambil bersifat *insidental* (kebetulan). data didapatkan secara sekunder dan primer, yaitu melalui penyebaran kuesioner, dan melalui website dan para peneliti terdahulu. Pengolahan data pada penelitian ini menggunakan perangkat lunak SEM PLS dengan aplikasi SmartPLS 3.0.

Menurut hasil penelitian mengungkapkan bahwa : 1) Secara parsial *Business Location* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Buying Desicion*, dengan hasil p-values kurang dari 0,05 yaitu 0,010. 2) Secara parsial *Product Quality* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Buying Desicion*, dengan hasil p-values kurang dari 0,05 yaitu 0,000. 3) *Business Location* dan *Product Quality* berpengaruh secara simultan terhadap *Buying Desicion* UMKM Bakso Sragen Mas Pri, hal ini dibuktikan dengan R-Square 0,599 (Sedang).

Kata Kunci: Lokasi Usaha, Kualitas Produk, Keputusan Pembelian