

**PERANAN PRODUK DAN MARKETING TERHADAP
KEBERHASILAN USAHA YANG DI MEDIASI OMSET
PENJUALAN DI SOLARIA RESTAURANT, CABANG
HOLLYWOOD JUNCTION, CIKARANG UTARA**

SKRIPSI



OLEH :
WIWIN NOVIANA PUTRI
NIM : 112010922

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

**PERANAN PRODUK DAN MARKETING TERHADAP
KEBERHASILAN USAHA YANG DI MEDIASI OMSET
PENJUALAN DI SOLARIA RESTAURANT, CABANG
HOLLYWOOD JUNCTION, CIKARANG UTARA**

Diajukan Kepada Universitas Pelita Bangsa
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Dalam
Menyelesaikan Program Sarjana Manajemen Strata 1

SKRIPSI



OLEH :
WIWIN NOVIANA PUTRI
NIM : 112010922

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


LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Yang bertanda tangan di bawah ini, Dosen Pembimbing Skripsi:

Nama : Wiwin Noviana Putri
NIM : 112010922
Judul Skripsi : Peranan Produk Dan Marketing Terhadap Keberhasilan Usaha Yang Di Mediasi Omset Penjualan Di Solaria Restaurant, Cabang Hollywood Junction Cikarang Utara

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 Ekonomi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Pelita Bangsa.

Bekasi, 19 Juni 2024
Pembimbing,


JOKO Mulyono, S.E., M.M
NIDN : 0422046906

SKRIPSI
PERANAN PRODUK DAN MARKETING TERHADAP
KEBERHASILAN USAHA YANG DI MEDIASI OMSET
PENJUALAN DI SOLARIA RESTAURANT, CABANG
HOLLYWOOD JUCTION, CIKARANG UTARA


Dipersiapkan dan disusun oleh:
Wiwin Noviana Putri
112010922

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji Skripsi pada hari Sabtu tanggal 27 bulan Juli tahun 2024 dan dinyatakan telah diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen.

SUSUNAN DEWAN PENGUJI SKRIPSI

Ketua Tim Penguji
Nama : Inna Nisawati MS, S.E., M.M
NIDN : 0418057204

Tanda Tangan



Anggota Tim Penguji
Nama : Rismawati, S.E., M.M
NIDN : 0408107303

Tanda Tangan



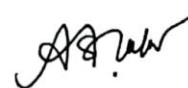
Mengetahui,

Ka. Program Studi Manajemen

Dekan Fakultas Ekonomi
Dan Bisnis



Dr. Yunita Ramadhani RDS. S.E., M.Sc
NIDN : 0406068402



Dr. Preatmi Nurastuti, S.E., M.M
NIDN : 0404046508

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Hai orang-orang yang beriman, jadikanlah sabar dan shalat sebagai penolongmu, sesungguhnya Allah beserta orang-orang yang sabar”
(Al-Baqarah: 153)

“Suatu hari saat mengerjakan skripsi ini, saya pernah menangis, merasa takut, merasa tidak yakin, melakukan revisi berulang kali, hingga hampir menyerah. Namun, saya yakin bahwa Tuhan akan memberikan muara dengan air yang jernih untuk saya setelah menyelesaikan skripsi ini.”

“Tidak masalah jika kamu berjalan dengan lambat, asalkan kamu tidak pernah berhenti berusaha.”

“Dan bersabarlah kamu, sesungguhnya janji Allah adalah benar”
(Ar-Rum : 60)

Karya ini kupersembahkan untuk :

- Untuk diriku sendiri karena sudah berusaha dan berjuang sejauh ini.
- Papah, Mama, Mbahkung, Mbahuti, serta adik-adiku dan orang-orang yang selalu mendoakan serta menginginkan yang terbaik untukku.
- Untuk teman-temanku yang selalu mendukung, menemani dan menjadi mood booster bagi penulis.
- Kepada orang-orang yang selalu mendukungku, terima kasih atas segalanya.
- Bapak dan Ibu Dosen yang telah memberikan pengetahuan serta teladan yang sangat berharga.

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Wiwin Noviana Putri
NIM : 112010922
Progran Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya susun sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen Universitas Pelita Bangsa seluruhnya merupakan hasil karya saya sendiri.

Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan skripsi yang saya kutip dari hasilkarya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah dan etika penulisan ilmiah.

Apabila dikemudian hari ditemukan seluruh atau sebagian skripsi ini bukan hasil karya sendiri atau adanya plagiat dalam bagian-bagian tertentu, saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya sandang dan sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan peraturan perundangan yang berlaku.

Bekasi, 19 Juni 2024



Wiwin Noviana Putri

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat, taufik dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul **“Peranan Produk Dan Marketing Terhadap Keberhasilan Usaha Yang Di Mediasi Omset Penjualan Di Solaria Restaurant, Cabang Hollywood Junction, Cikarang Utara”**.

Penyusunan skripsi ini merupakan salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Strata Satu Sarjana Manajemen (S.M Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pelita Bangsa (UPB).

Penulis menyadari bahwa skripsi ini dapat diselesaikan berkat dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada yang terhormat:

1. Bapak Joko Mulyono,S.E., M.M, selaku Pembimbing Utama yang telah membimbing, meluangkan waktu, memberikan banyak kemudahan, memberikan masukan, keteladanan serta motivasi kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
2. Tim Penguji ibu Inna Nisawati Mardiani Sadeli,S.E., M.M, dan ibu Rismawati, S.E., M.M, terima kasih telah berkenan memberikan masukan untuk penyempurnaan naskah mulai dari gagasan awal tema penelitian hingga selesainya skripsi ini.
3. Ibu Yunita Ramadhani RDS., S.E., M.Sc, dan Bapak Wachid Hasyim.,S.E., M.M, selaku Ketua dan Sekretaris Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEBIS) Universitas Pelita Bangsa, beserta seluruh staf yang telah memberikan rekomendasi dan memfasilitasi penulis untuk dapat Menulis skripsi mahasiswa.
4. Ibu Dr. Preatmi Nurastuti., S.E., M.M, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis (FEBIS) Universitas Pelita Bangsa beserta jajarannya yang telah memberikan kesempatan dan izin dukungan moril maupun materil kepada penulis

5. Bapak Hamzah Muhammad Mardi Putra, S.K.M., M.M., D.B.A selaku Rektor Universitas Pelita Bangsa.
6. Bapak/Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis yang telah membimbing, mengarahkan, menasehati dan membagi ilmu pengetahuan sebagai bekal bagi penulis dalam pengembangan keilmuan maupun penyelesaian skripsi ini.
7. Orang tuaku tercinta yang telah mengasuh, mendidik, membesarkan serta mendoakan penulis dengan penuh kesabaran, keteladanan, pengorbanan yang tidak terhingga. Semoga Allah SWT membalas semuanya dengan menempatkan keduanya pada Jannah-Mu bersama orang-orang beriman. Aamiin...Yaa Rabbal ‘alamiin.
8. Regita, Gita, Jian, Rohani, Nisa, Lia, Cia, Ica, Kadev, Kajih, dan banyak lagi teman-teman yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu.
9. Teman-teman angkatan 2020 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pelita Bangsa dan teman-teman satu bimbingan serta teman-teman kelas MA.20.C13 dan MA.20.C.1KWU terima kasih atas keakraban, diskusi, saran, dan semangat yang diberikan. penulis selalu merindukan saat-saat diskusi bersama di masa perkuliahan.
10. Seluruh Staf Administrasi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pelita Bangsa yang selalu memberikan kemudahan dan membantu dalam layanan adminitrasi perkuliahan maupun dalam proses penyelesaian proposal skripsi ini.

Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah banyak membantu baik secara langsung maupun tidak langsung dalam proses penyelesaian skripsi ini. Penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kesempurnaan, oleh sebab itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang konstruktif. Semoga skripsi ini bermanfaat untuk pengembangan ilmu di masa yang akan datang.

Bekasi, 19 Juni 2024
Penulis

Wiwin Noviana Putri

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iv
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
ABSTRACT	xiii
ABSTRAK	xiv
BAB I : PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	7
1.4 Manfaat Penelitian.....	8
1.5 Sistematika Penulisan	9
BAB II : TINJAUAN PUSTAKA	10
2.1 Landasan Teori	10
2.1.1 Keberhasilan usaha.....	10
2.1.1.1 Indikator Keberhasilan Usaha.....	11
2.1.1.2 Faktor-Faktor Keberhasilan Usaha	13
2.1.2 Peranan Produk.....	14
2.1.2.1 Cita Rasa	15
2.1.2.2 Harga	19
2.1.3 Marketing (kualitas Pelayanan).....	23
2.1.3.1 Indikator Kualitas Pelayanan	25
2.1.3.2 Faktor-Faktor Kualitas Pelayanan	26
2.1.4 Omzet Penjualan	30
2.1.4.1 Indikator Omset Penjualan	30
2.1.4.2 Faktor-Faktor Omset Penjualan	32
2.2 Penelitian Terdahulu.....	33
2.3 Hipotesis Dan Model Penelitian	37
2.3.1 Hipotesa	37
2.3.2 Model Penelitian	45
BAB III : METODOLOGI PENELITIAN.....	47
3.1 Jenis dan Desain Penelitian	47
3.1.1 Jenis Penelitian	47
3.1.2 Tempat dan Waktu Penelitian	47
3.1.3 Desain Penelitian	49

3.2	Difinisi Operasional dan Pengukuran Variabel	51
3.2.1	Definisi Operasional	51
3.2.2	Pengukuran Variabel	56
3.3	Metode Pengumpulan Data	57
3.3.1	Populasi	57
3.3.2	Sampel	57
3.4	Jenis, Sumber dan Teknik Pengumpulan Data	58
3.4.1	Jenis dan Sumber Data	58
3.4.2	Teknik Pengumpulan Data	59
3.5	Metode Analisis	61
3.5.1	Analisa Deskriptif	61
3.5.2	Analisis Inferensial	62
3.5.2.1	Model Pengukuran atau <i>Outer Model</i>	63
3.5.2.2	Model Struktur atau <i>Inner Model</i>	64
3.5.2.3	Uji Kelayakan Model	65
3.5.2.4	Uji Hipotesis	65
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	70
4.1	Hasil Penelitian	70
4.1.1	Deskripsi Data	70
4.1.2	Karakteristik Responden	70
4.1.3	Analisa <i>Structural Equation Modeling (SEM)</i>	73
4.1.4	Analisa Model Pengukuran	74
4.1.4.1	<i>Confirmatory Factor Analysis (CFA)</i> Konstruk Produk	74
4.1.4.2	<i>Confirmatory Factor Analysis (CFA)</i> konstruk Marketing	79
4.1.4.3	<i>Confirmatory Factor Analysis (CFA)</i> konstruk Omset Penjualan	83
4.1.4.4	<i>Confirmatory Factor Analysis (CFA)</i> konstruk Keberhasilan Usaha	87
4.1.4.5	<i>Confirmatory Factor Analysis (CFA)</i> Model Keseluruhan (Full Model)	91
4.1.5	Analisa Model Struktur	98
4.1.6	Pengujian Hipotesis	101
4.1.7	Pengaruh Langsung dan Tidak Langsung Peranan Produk, Marketing, dan Omzet Penjualan Terhadap Keberhasilan Usaha	106
4.2	Pembahasan	108
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	113
5.1	Kesimpulan	113
5.2	Saran	114
	DAFTAR PUSTAKA	116
	LAMPIRAN	124

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Omset Penjualan Solaria Tahun 2018-2022	2
Tabel 3.1 Jadwal Penelitian.....	48
Tabel 3.2 Definisi Operasional Variabel Penelitian.....	52
Tabel 3.3 Pengukuran Skala Likert	57
Tabel 4.1 Ukuran Kesesuaian Model Pengukuran Produk	78
Tabel 4.2 Uji Validitas dan Reabilitas Variabel Produk	79
Tabel 4.3 Ukuran Kesesuaian Model Pengukuran Marketing	82
Tabel 4.4 Uji Validitas dan Reabilitas Variabel Produk	83
Tabel 4.5 Ukuran Kesesuaian Model Pengukuran Omset Penjualan	86
Tabel 4.6 Uji Validitas dan Reabilitas Variabel Produk	87
Tabel 4.7 Ukuran Kesesuaian Model Pengukuran keberhasilan Usaha	90
Tabel 4.8 Uji Validitas dan Reabilitas Variabel Produk	91
Tabel 4.9 Ukuran Kesesuaian Model Keseluruhan (Full model)	94
Tabel 4.10 Uji Validitas dan Reabilitas Model Keseluruhan (Full model)	95

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Model Penelitian	45
Gambar 3.1 Desain Penelitian	50
Gambar 4.1 Responden Jenis Kelamin	70
Gambar 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia karyawan	71
Gambar 4.3 Karakteristik Responden Tingkat Pendidikan konsumen	72
Gambar 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan Konsumen	73
Gambar 4.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan Konsumen	74
Gambar 4.6 Model (Standardized) CFA Konstruksi Produk	75
Gambar 4.7 Model (T-Value) CFA Konstruksi Produk	76
Gambar 4.8 Model (Standardized) CFA Konstruksi Marketing	79
Gambar 4.9 Model (T-Value) CFA Konstruksi Marketing	80
Gambar 4.10 Model (Standardized) CFA Konstruksi Omset Penjualan	83
Gambar 4.11 Model (T-Value) CFA Konstruksi Omset Penjualan	84
Gambar 4.12 Model (Standardized) CFA Konstruksi Keberhasilan Usaha	87
Gambar 4.13 Model (T-Value) CFA Konstruksi Keberhasilan Usaha	88
Gambar 4.14 Model (Standardized) CFA Model Keseluruhan (full model)	91
Gambar 4.15 Model (T-Value) CFA Model Keseluruhan (full model)	92

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 Lembar Kuesioner	124
Lampiran 1 Hasil Uji CFA	162
Lampiran 1 Hasil Uji RTF	171

***THE ROLE OF PRODUCT AND MARKETING IN BUSINESS SUCCESS
MEDIATED BY SALES REVENUE AT SOLARIA RESTAURANT,
HOLLYWOOD JUNCTION BRANCH, NORTH CIKARANG***

Wiwini Noviana Putri ¹⁾

Joko Mulyono ²⁾

ABSTRACT

This research aims to determine the partial and simultaneous influence of the role of product and marketing on business success mediated by sales turnover at Solaria Restaurant, North Cikarang. The research method used in this research is quantitative research methods. The sampling used in this research was the Probability Sampling method and the type of sampling used simple random sampling. The total population was 470 respondents, determining the sample size using the Slovin formula, the sample size was 216 respondents. The analytical methods used are validity testing, reliability testing, classical assumption testing, hypothesis testing and multiple linear analysis assisted by using Microsoft Excel 2013 and the Lisrel System application system. The research results show that the partial test or t test shows that product and marketing variables have a positive and significant effect on sales turnover. Product and marketing variables have a positive and significant effect on business success. The mediating variable sales turnover simultaneously has a positive and significant effect on business success. Product variables, marketing and sales turnover mediating variables simultaneously have a positive and significant effect on business success.

Keywords: Business success, product, marketing, sales turnover

**PERANAN PRODUK DAN MARKETING TERHADAP KEBERHASILAN
USAHA YANG DI MEDIASI OMSET PENJUALAN DI SOLARIA
RESTAURANT, CABANG HOLLYWOOD JUNCTION, CIKARANG
UTARA**

Wiwin Noviana Putri ¹⁾

Joko Mulyono ²⁾

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh secara parsial dan simultan peranan produk dan marketing terhadap keberhasilan usaha yang dimediasi omset penjualan pada Solaria Restoran Cikarang Utara. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan metode penelitian kuantitatif. Pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan metode *Probability Sampling* dan jenis pengambilan sampel menggunakan *simple random sampling*. Jumlah populasi 470 responden, penetapan jumlah sampel menggunakan rumus Slovin, didapatlah jumlah sampel sebanyak 216 responden. Metode analisis yang digunakan yaitu uji validitas, uji reabilitas, uji asumsi klasik, uji hipotesis dan analisis linear berganda dibantu dengan menggunakan *Microsoft Excel 2013* dan system aplikasi System Lisrel. Hasil penelitian diketahui uji parsial atau uji t menunjukkan variable produk dan marketing berpengaruh positif dan signifikan terhadap omset penjualan. Variabel produk dan marketing berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha. Variabel mediasi omset penjualan secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha. Variable produk, marketing dan variable mediasi omset penjualan secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha.

Kata Kunci : Keberhasilan usaha, produk, marketing, omzet penjualan