

**STRATEGI MENINGKATKAN PENJUALAN  
BISNIS RITEL  
(Studi Kasus pada Swalayan Az-Zahra di  
Kecamatan Bangsri)**



**SKRIPSI**

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Sarjana (S 1)  
pada Program Sarjana Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara

Disusun oleh.

**YUNI AF`IDAH**

**NIM. 131110000865**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS ISLAM NADLATUL ULAMA`  
JEPARA  
2016**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**STRATEGI MENINGKATKAN PENJUALAN BISNIS RITEL**  
**(Studi Kasus pada Swalayan Az-Zahra di Kecamatan Bangsri)**

Skripsi ini telah disetujui oleh pembimbing dan siap untuk dipertahankan dihadapan tim penguji skripsi program S1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara

Nama : YUNI AF'IDAH  
NIM : 131110000865  
Program Studi : Manajemen

Disetujui Oleh pembimbing

Pembimbing I



H. Noor Arifin, S.E., MSi.  
NIY. 1 680817 08 055  
Tgl. 16-9-2016

Pembimbing II



Eko Nur Fu'ad, S.E., M.M.  
NIY. 1750322 07 046  
Tgl. 26-8-2016

**HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI**

**STRATEGI MENINGKATKAN PENJUALAN BISNIS RITEL**

**(Studi Kasus pada Swalayan Az-Zahra di Kecamatan Bangsri)**

Nama Penyusun : YUNI AF'IDAH

NIM : 131110000865

Program Studi : Manajemen

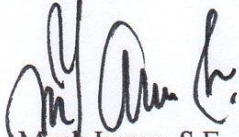
Skripsi ini telah dipertahankan dihadapan penguji

Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam

Nahdlatul Ulama Jepara

Pada Hari Jum`at, tanggal 30 September 2016

Penguji I



Much Imron, S.E., M.M.  
NIY. 1 65080 2 97 011

Penguji II



Hj. Nurul Komaryatin, S.E., M.Si.  
NIY. 1 701015 97 013

Mengesahkan

Ketua  
Program Studi Manajemen



A.Khoirul Anam, S.E., M.Si.  
NIY. 1 800421 06 041

## MOTTO

*“Belajarliah dari apa yang kau lihat, yang kau dengar,  
dan yang kau rasakan”*

“Tidak ada yang tidak dapat kita capai apabila kita berusaha. Maka ingatlah kepada-KU, AKU akan selalu ingat kepadamu bersyukurlah atas kenikmatan-KU kepadamu dan janganlah mengingkari-KU.” (Al-Baqarah: 152)

## **HALAMAN PERSEMBAHAN**

Semoga Skripsi ini diberkahi oleh Allah SWT dan Muhammad Rasul Allah

Rasa syukur kupanjatkan dari hati yang terdalam

Skripsi ini kupersembahkan untuk orang-orang yang kusayangi dan kucintai

Bapak dan Ibuku tercinta

Bapak Mansur dan Ibu Karimah

Yang telah mendidikku sejak kecil hingga sekarang

Dalam keadaan apapun selalu membimbing dan mendukungku

Suamiku, mas Hendro Purniawan

Yang selalu setia disampingku

Dan buah hatiku tersayang, Mu`afa Adzka Purniawan

Penyemangat dan pelita di keluarga kecil ini

## PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS SKRIPSI

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Skripsi yang saya susun sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana dari Program S-1 jurusan Manajemen, seluruhnya merupakan hasil karya saya sendiri dan belum pernah diajukan sebagai pemenuhan persyaratan untuk memperoleh gelar Strata 1 (S1) dari Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara maupun dari perguruan tinggi lain.

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

Dengan ini menyatakan sebagai berikut :

1. Skripsi berjudul : **“STRATEGI MENINGKATKAN PENJUALAN BISNIS RITEL (Studi KASUS pada Swalayan Az-Zahra di Kecamatan Bangsri)”**
2. Saya juga mengakui bahwa hasil karya akhir ini, dapat diselesaikan berkat bimbingan dan dukungan penuh dari pembimbing saya yaitu :
  - a. Noor Arifin, S.E., M.Si.
  - b. Eko Nur Fu`ad, SE. M.M.

Apabila dikemudian hari ditemukan seluruh atau sebagian skripsi ini bukan hasil karya saya sendiri atau adanya plagiat dalam bagian-bagian tertentu, saya bersedia menerima **PENCABUTAN GELAR AKADEMIK** yang saya sandang dan sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Jepara, 23 September 2016



Yuni Afidah  
131110000865



## ABSTRAKSI

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh produk, harga, promosi, pelayanan, fasilitas fisik dan lokasi terhadap tingkat penjualan di Swalayan Az-Zahra. Penelitian ini dilakukan di Swalayan Az-Zahra kecamatan Bangsri. Populasi dalam penelitian ini adalah orang yang melakukan transaksi pembelian di Swalayan Az-Zahra Bangsri. Jumlah sample yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 96 orang. Pengumpulan data dilakukan dengan kuesioner dengan teknik *non probability sampling* menggunakan *accidental sampling*. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linear berganda untuk mengetahui pengaruh variabel produk, harga, promosi, pelayanan, fasilitas fisik dan lokasi terhadap tingkat penjualan di Swalayan Az-Zahra Bangsri. Dari Analisis tersebut diperoleh hasil analisa regresi:

$$Y = 0,140.X_1 + 0,322.X_2 + 0,170.X_3 + 0,296.X_4 + 0,253.X_5 + 0,260.X_6$$

Hasil analisis menunjukkan bahwa antara variabel produk, harga, promosi, pelayanan, fasilitas fisik dan lokasi mempunyai pengaruh yang positif signifikan terhadap variabel tingkat penjualan, baik secara individu maupun bersama. Besarnya Adjusted R Square adalah 0,234. Hal ini berarti bahwa 23,4% variasi tingkat penjualan dapat dijelaskan oleh keenam variabel bebas produk, harga, promosi, pelayanan, fasilitas fisik dan lokasi Sedangkan sisanya dijelaskan oleh variabel-variabel lain di luar penelitian ini.

Kata kunci: *retail mix*, produk, harga, tingkat penjualan.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat, taufiq serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini yang berkonsentrasi pada manajemen pemasaran yang berjudul “Strategi Meningkatkan Penjualan Bisnis Ritel (Studi Kasus pada Swalayan Az-Zahra di Kecamatan Bangsri)”.

Penulis menyadari bahwa terselesainya penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan, petunjuk dan saran dari semua pihak. Untuk itu penulis dengan segala kerendahan hati ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini khususnya kepada:

1. Bapak Dr. Sa`dullah Assaidi, M.Ag, selaku Rektor Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara.
2. Bapak Much. Imron, S.E. M.M, selaku dekan fakultas ekonomi dan bisnis Universitas Islam Nahdlatul Ulama yang telah membantu kelancaran studi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara.
3. Bapak Noor Arifin, S.E., M.Si. dan Bapak Eko Nur Fu`ad, S.E., M.M. selaku dosen pembimbing yang telah bersedia memberikan waktu untuk membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Bapak Hadi Ismanto, S.E., M.M, selaku dosen wali yang telah memberikan dukungan dan arahan selama studi.



5. Seluruh jajaran dosen pengajar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan kepada penulis selama menuntut ilmu di UNISNU.
6. Para responden yang telah meluangkan waktu demi kelancaran penelitian.
7. Untuk Orang tuaku tercinta Bapak Mansur dan Ibu Karimah, yang senantiasa setia tanpa rasa lelah mendukung penulis, baik secara material maupun spiritual.
8. Untuk mas Hendro Purniawan suamiku tercinta yang selalu menemani, mendukungku dan memberikan *supportnya* untuk terselesaikannya skripsi ini.
9. Untuk buah hatiku tercinta Mu`afa Adzka Purniawan yang telah hadir di keluarga kecil ini.
10. Untuk Bapak dan Ibuku, Bapak Supar dan Ibu Nirwati terima kasih atas seluruh dukungan yang diberikan.

Penulis menyadari skripsi ini masih belum sempurna, masih terdapat kekurangan dalam penulisan skripsi, baik dalam cara pengungkapan, penyajian, maupun penulisan kata yang dipergunakan karena keterbatasan penulis. Sehingga kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan oleh penulis.

Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini sangat bermanfaat bagi pembaca yang membutuhkan.

Jepara, 23 Maret 2016

Penyusun,

Yuni Afidah