

**ANALISA BAURAN PEMASARAN TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN KERUPUK GURITA
PADA USAHA RUMAH TANGGA KURITOS DI
DESA LINAU KABUPATEN KAUR**



SKRIPSI

OLEH :

INDAH AYU LESTARI
2154201019

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN DAN PETERNAKAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH BENGKULU
2025**

HALAMAN PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Indah Ayu Lestari

NPM :2154201019

Program Studi : Agibisnis

Fakultas : Pertanian dan
Pternakan

Menyatakan bahwa :

1. Tulisan karya ilmiah ini bebas plagiat.
2. Apabila kemudian hari terbukti terdapat plagiat dalam karya ilmiah ini maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan perundang-undangan.

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Bengkulu, 18 Maret 2025

Yang membuat pemyataan



Indah Ayu Lestari
NPM 2154201019

HALAMAN PENGESAHAN

ANALISA Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Kerupuk Gurita pada Usaha Rumah Tangga Kuritos di Desa Linau Kabupaten Kaur

SKRIPSI

Oleh:
INDAH AYU LESTARI
NPM:2154201019

**Telah dipertahankan di depan Tim Penguji Skripsi Program Studi
Agribisnis Fakultas Pertanian dan Peternakan Universitas
Muhammadiyah Bengkulu pada tanggal 17 Maret 2025**

**Disetujui
Dosen Pembimbing**

Ir. Rita Feni, M.Si
NIP 19682261993032004

Dosen Penguji I

Dosen Penguji II

Elni Mutmainnah, S.P., M.P.
NIDN 0221037301

Anton Feriady, S.P., M.P.
NIDN 0208128001

Mengetahui

**Dekan Fakultas Pertanian Dan Peternakan
Universitas Muhammadiyah Bengkulu**

Dr. Novitri Kurniati, S.P., M.P.
NIP 197011141994032001

HALAMAN PERSEMBAHAN

Motto

*Kebersyukuran dan keikhlasan adalah
sebenar – benarnya wujud kebebasan yang hakiki.*

(Indah Ayu Lestari)

Dengan penuh rasa syukur dan kerendahan hati, karya ini aku persembahkan kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan rahmat, hidayah, dan kemudahan dalam setiap langkah perjalanan kehidupan saya.
2. Orang tuaku tercinta, Bapak Asran Ardianto dan Ibu Sunia Wati, yang selalu memberikan doa, dukungan, kasih sayang, dan motivasi tanpa henti.
3. Saudara-saudaraku, Pendra Nurhidayat, Hafiz Zein Al-Ayyubi, Muhammad Erik El Zio yang selalu menjadi penyemangat dalam setiap keadaan.
4. Teman-temanku, Naifa, Afriyanti, Astri, Meidiana, Septi, loupy, Ranita, Erika, Yemi.

ABSTRAK

INDAH AYU LESTARI, 2025. Analisa Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Kerupuk Gurita Pada Usaha Rumah Tangga Kuritos Di Desa Linau Kabupaten Kaur. Dibawah Bimbingan Ir Rita Feni, M.Si

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh dari Bauran Pemasaran terhadap Keputusan Pembelian baik secara simultan maupun parsial serta mengetahui variabel yang berpengaruh terhadap Keputusan pembelian pada usaha Kuritos. Metode penelitian yang digunakan adalah kuantitatif dan menggunakan teknik penarikan sampel Nonprobability. Jumlah sampel pada penelitian ini berjumlah 100 responden. Pengumpulan data dilakukan dengan penyebaran angket. Teknik analisa data menggunakan analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan nilai F hitung di peroleh sebesar 59,906 dengan signifikansi pada 0,000 F tabel dengan alpha 0,05 sebesar 2,11 yang berarti bahwa f hitung lebih besar dibandingkan f tabel, yaitu $59,906 > 2,11$ dan signifikansi $0,000 < 0,05$. berdasarkan hasil uji t diketahui bahwa terdapat lima variabel bebas yang secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian kuritos yaitu, harga, tempat, promosi, proses, dan bukti fisik. Sedangkan variabel yang tidak berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian Kuritos adalah produk dan orang/karyawan.

Kata kunci: bauran pemasaran, keputusan pembelian, kerupuk gurita

ABSTRACT

Indah Ayu Lestari, 2025. Analysis of the Marketing Mix on Purchase Decisions for Octopus Crackers in the Kuritos Home Business in Linau Village, Kaur Regency. Thesis: Agribusiness Study Program, Faculty of Agriculture and Animal Husbandry, Muhammadiyah University of Bengkulu

Supervisor: Ir. Rita Feni, M.Si.

This study aims to examine the influence of the marketing mix on purchase decisions, both simultaneously and partially, and to identify which variables have a significant impact on purchase decisions in the Kuritos business. The research adopts a quantitative approach with a non-probability sampling technique. A total of 100 respondents participated in this study, with data collected through questionnaires. The data were analyzed using multiple linear regression analysis. The results indicate that the calculated F-value is 59.906, with a significance level of 0.000, while the F-table value at $\alpha = 0.05$ is 2.11. Since $59.906 > 2.11$ and $0.000 < 0.05$, this confirms that the marketing mix has a significant simultaneous influence on purchase decisions. The t-test results further reveal that five independent variables—price, place, promotion, process, and physical evidence—have a significant effect on purchase decisions. Meanwhile, the product and people/employees variables do not show a significant influence on purchase decisions.

Keywords: *Marketing Mix, Purchase Decision, Octopus Crackers, and Kuritos.*

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul “Analisa bauran pemasaran terhadap keputusan pembelian kerupuk gurita pada usaha rumah tangga kuritos di desa linau kabupaten kaur ”. Sholawat beriring salam juga tak henti penulis curahkan kepada baginda Rasulullah Muhammad SAW. Penulis menyadari bahwa skripsi ini berhasil hingga ditahap ini melalui bimbingan, motivasi, dan juga bantuan dari berbagai pihak, untuk itu penulis dengan rasa syukur yang amat dalam menghaturkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Susiyanto, M.Si. selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Bengkulu.
2. Ibu Dr. Novitri Kurniati, S.P.,M.P. selaku Dekan Fakultas Pertanian dan Peternakan.
3. Bapak Dr. Edi Efrita, S.P.,M.P. selaku Ketua Program Studi Agribisnis.
4. Ir Rita Feni M.Si selaku dosen pembimbing yang telah memberikan masukan, kritikan, dan saran dalam penulisan sekaligus memberikan banyak kemudahan dalam penyelesaian skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu dosen Universitas Muhammadiyah Bengkulu terkhusus kepada dosen Program Studi Agribisnis yang telah memberikan ilmu serta pemahamannya bagi penulis sebagai bekal untuk mengabdikan kepada masyarakat, agama, nusa, dan bangsa.

6. Kedua Orang tua ku, serta segenap keluarga yang selalu memberikan doa yang terbaik untuk penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
7. Teman-teman seperjuangan angkatan 2021 Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian dan Peternakan Universitas Muhammadiyah Bengkulu

Semoga Allah SWT membalas setiap kebaikan, dan menjadi amal ibadah kita di hari pembalasan. Harapan penulis, skripsi ini dapat bermanfaat serta dapat digunakan bagi penelitian-penelitian selanjutnya agar wawasan dan keilmuan bertambah, baik secara teoritis maupun praktik. Penulis juga menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih memiliki banyak kekurangan, sehingga kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan. Semoga skripsi ini dapat memberi manfaat bagi penulis khususnya, dan bagi para pembaca pada umumnya.

Bengkulu, 17 Maret 2025

Penulis

Indah Ayu Lestari

(2154201019)

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT.....	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB 1 PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Kegunaan Hasil Penelitian	5
BAB II TINJUAN PUSTAKA	6
2.1 Tinjauan Teoritis.....	6
2.1.1 Usaha Pengolahan Kerupuk Gurita	6
2.1.2 Bauran Pemasaran	10
2.1.3 Keputusan Pembelian	12
2.2 Hasil Penelitian Terdahulu.....	13
2.3 Kerangka Pemikiran	14
2.4 Hipotesis	16
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	17
3.1 Metode Penelitian.....	17
3.2 Tempat Dan Waktu Penelitian.....	17
3.3 Metode Penarikan Sampel	17
3.4 Jenis Dan Sumber Data	18

3.5 Teknik Pengumpulan Data	19
3.6 Definisi Dan Operasional Variabel.....	20
3.7 Teknik Analisa Data	21
3.7.1 Validitas	21
3.7.2 Uji Realibilitas	21
3.7.3 Uji Asumsi Klasik	22
3.7.4 Skala Likert	23
3.7.5 Analisis Regresi Linier Berganda	24
3.7.6 Koefisien Determinasi (R Square)	24
3.7.7 Uji Hipotesis parsial (Uji t)	24
3.7.8 Uji Hipotesis Simultan (Uji F).....	26
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	28
4.1 Deskripsi Daerah Penelitian	28
4.2 Hasil Penelitian	29
4.2.1 Karakteristik responden	29
4.2.2 Uji Validitas Dan Realibilitas	31
4.2.3 Uji Asumsi Klasik	38
4.2.4 Analisis Regresi Linier Berganda	44
4.2.5 Uji Hipotesis Simultan (Uji F).....	48
4.2.6 Uji Hipotesis Parsial (Uji T)	51
4.2.7 Koefisien Determinasi (R Square)	63
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	65
5.1 Kesimpulan	65
5.2 Saran	66
DAFTAR PUSTAKA	67
LAMPIRAN.....	70
RIWAYAT HIDUP	99

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Hasil Tangkapan Gurita	1
Tabel 2. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	29
Tabel 3. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	30
Tabel 4. Uji Validitas Produk	31
Tabel 5. Uji Validitas Harga.....	31
Tabel 6. Uji Validitas Tempat	32
Tabel 7. Uji Validitas Variabel Promosi	32
Tabel 8. Uji Validitas Variabel Orang/Karyawan.....	33
Tabel 9. Uji Validitas Variabel Proses	33
Tabel 10. Uji Validitas Variabel Bukti Fisik	34
Tabel 11. Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian.....	35
Tabel 12. Uji Reliabilitas	36
Tabel 13. Hasil Deskriptif Variabel	37
Tabel 14. Uji Normalitas <i>Kolmogorov Smirnov Test</i>	40
Tabel 15. Uji Multikolinearitas	41
Tabel 16. Uji Glesjer.....	43
Tabel 17. Analisis Regresi Linear Berganda	45
Tabel 18. Uji Simultan (Uji F)	49
Tabel 19. Uji Parsial (Uji T).....	52
Tabel 20. Uji Koefisien Determinasi.....	63

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Skema Kerangka Pemikiran.....	16
Gambar 2. Tahap Proses Keputusan Pembelian Konsumen.....	13
Gambar 3. Histogram Normalitas	39
Gambar 4. P-P Plot Normalitas	39
Gambar 5. Scatterplot Heteroskedastisitas.....	43

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Izin Penelitian.....	71
Lampiran 2. Angket Penelitian.....	72
Lampiran 3. Identitas responden	75
Lampiran 4. Alur proses pembuatan kuritos.....	77
Lampiran 5. Hasil Uji Validitas Dan Realibilitas Produk	78
Lampiran 6. Hasil Uji Validitas Dan Realibilitas Harga	79
Lampiran 7. Hasil Uji Validitas Dan Realibilitas Tempat.....	80
Lampiran 8. Hasil Uji Validitas Dan Realibilitas Promosi.....	81
Lampiran 9. Hasil Uji Validitas Dan Realibilitas Orang/Karyawan	82
Lampiran 10. Hasil Uji Validitas Dan Realibilitas Proses	83
Lampiran 11. Hasil Uji Validitas Dan Realibilitas Bukti Fisik.....	84
Lampiran 12. Hasil Uji Validitas Dan Realibilitas Keputusan Pembelian	85
Lampiran 13. Hasil Deskriptif Variabel.....	86
Lampiran 14. Hasil Uji Normalitas Dengan Grafik.....	86
Lampiran 15. P-P Plot Normalitas	87
Lampiran 16. Hasil Uji <i>Kolmogorov Smirnov Test</i>	87
Lampiran 17. Hasil Uji Multikolinearitas	88
Lampiran 18. Hasil Uji Heteroskedastisitas Berdasarkan Scatterplot.....	88
Lampiran 19. Hasil Uji Heteroskedastisitas Dengan Uji Glesjer	89
Lampiran 20. Hasil Analisis Regresi Linear Berganda	89
Lampiran 21. Hasil Uji Simultan (Uji F)	90
Lampiran 22. Hasil Uji Parsial (Uji T).....	90
Lampiran 23. Hasil Uji Koefisien Determinasi (R Square).....	91
Lampiran 24. Dokumentasi Penelitian	92

I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perikanan memainkan peran penting dalam memasok makanan berprotein tinggi yang dibutuhkan masyarakat, baik yang berasal dari tumbuhan maupun hewan. Systems & Nutrition (2013) dalam (Desta Sari & Khoirudin, 2023) menyatakan bahwa ikan merupakan komponen makanan yang menyediakan energi (hingga 17%), protein, dan sejumlah komponen penting lainnya bagi tubuh. Jumlah ikan yang diproduksi di Indonesia meningkat dari 11,66 ribu ton pada tahun 2010 menjadi 23,13 ribu ton pada tahun 2018 karena permintaan.

Terkenal dengan pantainya yang indah dan sumber daya alam yang melimpah, Kabupaten Kaur adalah kabupaten paling selatan di provinsi Bengkulu. Dapat disimpulkan bahwa mayoritas penduduk Kaur, terutama di pemukiman Linau, Kabupaten Kaur, bermata pencaharian sebagai nelayan. Gurita adalah salah satu hasil laut yang paling umum ditangkap di kabupaten Kaur.

Tabel 1. Hasil Tangkapan Gurita Dalam 5 Tahun Terakhir Di Desa Linau

Kabupaten Kaur

No	Tahun	Produksi (kg)
1	2019	245.100
2	2020	92.500
3	2021	182.240
4	2022	190.240
5	2023	349.320

Sumber: BPS Kaur (2024)

Seperti yang dikemukakan oleh Monintja dan Yusfiandayani (2018). Kegiatan ekonomi yang mencakup penangkapan atau pengumpulan organisme akuatik yang mendiami laut lepas atau perairan umum dikenal sebagai perikanan tangkap. Masyarakat yang tinggal di sepanjang pesisir Kabupaten Kaur mengandalkan perikanan tangkap dan perangkap gurita untuk mendapatkan sumber daya perairan yang melimpah. Peran perikanan tangkap di Kabupaten Kaur sangat signifikan. Ketika musim gurita tiba, hampir semua nelayan di setiap kota ikut beraksi.

Koswara (2009) dalam Hasan (2021) menyatakan bahwa industri kerupuk berkaitan dengan bahan makanan kering yang dihasilkan dari bahan dengan kandungan pati yang tinggi. Menurut penjelasan alternatif, industri kerupuk adalah metode pengolahan yang melibatkan pembuatan benda-benda kecil yang ketika digoreng, volumenya mengembang sehingga menjadi berpori dan memiliki kepadatan rendah. Hal yang sama berlaku untuk barang yang diekstrusi; ketika diproses, barang tersebut akan membesar.

Kerupuk gurita adalah spesialisasi perusahaan kerupuk kuritos, yang memproses berbagai produk perikanan. Di satu sisi, dusun Linau terkenal di seluruh Kabupaten Kaur sebagai sentra produksi gurita. Hasil laut merupakan sumber pendapatan utama bagi banyak nelayan. Konsep bisnis kerupuk kuritos ini berawal dari fakta bahwa sebagian nelayan menjual gurita langsung ke pasar atau mengeringkannya. Hal ini dikarenakan ada beberapa orang yang telah menemukan cara untuk menambah nilai pada gurita basah. Metode pengolahan tradisional memungkinkan konsumsi kuritos dengan cepat, yang terbuat dari gurita yang dipilih dengan cermat. Gurita kuritos merupakan makanan ringan yang populer

karena harganya yang murah dan rasanya yang gurih dan lezat (Helmarini & Gusmasari, 2022)

7P pemasaran-produk, harga, tempat, promosi, orang, proses, dan bukti fisik-merupakan salah satu metode pemasaran yang paling penting untuk menentukan penjualan produk. Salah satu cara terbaik untuk mengetahui bagian mana dari bauran pemasaran perusahaan yang mendominasi adalah dengan melihat bauran pemasaran.(Simarmata et al., 2022)

Menurut (Farida et al., 2016) pengetahuan marketing mix 7P sebagai berikut:

Produk (product) Ditujukan dengan jelas untuk pasar, produk-produk ini memiliki kualitas yang bagus dan diberikan dengan harga yang murah. Untuk sejumlah demografi konsumen, branding produk sangat penting ketika membuat keputusan pembelian.

Harga (price) berfungsi sebagai bagian penting dari sebuah produk. Sebagian besar konsumen, terutama mereka yang berada di kelas menengah dan kelas bawah, menganggap harga sebagai faktor utama ketika membuat keputusan pembelian. Salah satu keunggulan kompetitif di pasar adalah kemampuan untuk menetapkan harga.

Promosi (promotion) memainkan peran kunci dalam mengiklankan barang. Perusahaan biasanya menginvestasikan dana yang cukup besar untuk promosi dalam rangka memperkenalkan barang mereka ke pasar. Berbagai cara promosi termasuk sponsor, iklan di media cetak dan digital, pamflet, dan papan reklame.

Tempat (place) Lokasi adalah pertimbangan utama pemasaran ketika memikirkan aksesibilitas dan distribusi produk, karena hal ini memengaruhi kebahagiaan pelanggan sebelum dan sesudah penjualan.

Orang (people/personnel) termasuk elemen-elemen seperti dedikasi, insentif, penampilan, perilaku, dan rutinitas yang menarik bagi karyawan dan pelanggan bisnis.

Proses (process) kebijakan, prosedur, pedoman untuk pengelolaan kegiatan, dll.

Bukti fisik (Physical evidence) Detail seperti lokasi, skema warna, dan denah adalah penting. Hal ini berkaitan dengan persepsi terhadap barang dan jasa yang ditawarkan. Hal ini berkaitan dengan kemasan yang menarik yang ditampilkan kepada calon pembeli.

Sebuah perusahaan dapat memperoleh manfaat dari strategi bauran pemasaran dengan menganalisis pengaruhnya terhadap perusahaan, yang pada gilirannya mempengaruhi keputusan pelanggan untuk membeli.

Seorang individu menjalankan usaha rumah tangga di Desa Linau, Kabupaten Kaur, yang mengubah gurita basah menjadi kerupuk gurita. Pada tahun 2021, dengan nama Kerupuk Gurita Maknyos, atau Kuritos, perusahaan ini didirikan oleh Wahyu Kaisar, seorang pria berusia 27 tahun. Kuritos belum memanfaatkan strategi bauran pemasaran secara maksimal, sehingga hal ini memotivasi peneliti untuk melakukan penelitian mengenai penerapan bauran pemasaran perusahaan dan bagaimana pengaruhnya terhadap keputusan konsumen untuk membeli kerupuk gurita dari Kuritos di Desa Linau Kabupaten Kaur.

1.2. Rumusan Masalah

Apakah variabel produk, harga, promosi, tempat, orang, proses dan bukti fisik berpengaruh terhadap keputusan pembelian di kuritos?

1.3. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui pengaruh variabel produk, harga, promosi, tempat, orang, proses dan bukti fisik terhadap Keputusan pembelian di kuritos.

1.4. Kegunaan Hasil Penelitian

Individu atau kelompok berikut ini diharapkan dapat memperoleh manfaat dari temuan studi ini:

a. Untuk perusahaan

Kami berharap bahwa pelaku bisnis akan mendapatkan manfaat dari temuan studi ini dengan melihat peningkatan loyalitas konsumen dan bisnis yang berulang.

b. Bagi peneliti

Karena memperluas pemahaman mereka dan memberi mereka pengalaman dunia nyata di bidang yang mereka pelajari di perguruan tinggi, penelitian ini sangat penting bagi para peneliti.

c. Bagi pihak lain

Berfungsi sebagai sumber data dan landasan untuk penelitian lebih lanjut.