

**HUBUNGAN SKALA USAHA DENGAN PENGAMBILAN KEPUTUSAN
PENGUNAAN SUPPLIER PERCETAKAN**

SKRIPSI

Nama : Puri Mandasari

NIM : 43108120003



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MERCUBUANA
JAKARTA
2013**

**HUBUNGAN SKALA USAHA DENGAN PENGAMBILAN KEPUTUSAN
PENGUNAAN SUPPLIER PERCETAKAN**

SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar
SARJANA EKONOMI
Program Studi Manajemen - Strata 1**

Nama : Puri Mandasari

NIM : 43108120003



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MERCUBUANA
JAKARTA
2013**

SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Puri Mandasari

NIM : 43108120003

Program Studi : Manajemen S1

Menyatakan bahwa skripsi ini adalah murni hasil karya sendiri. Apabila saya mengutip dari karya orang lain, maka saya mencantumkan sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Saya bersedia dikenai sanksi pembatalan skripsi ini apabila terbukti melakukan tindakan plagiat (penjiplakan).

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, 5 September 2013




NIM : 43108120003

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

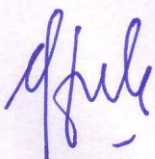
Nama : Puri Mandasari
NIM : 43108120003
Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi : Hubungan Skala Usaha Dengan Pengambilan
Keputusan Penggunaan Supplier Percetakan.

Disahkan Oleh :
Pembimbing Skripsi

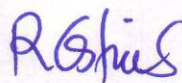

(Drs. Wawan Purwanto, S.E. MM.)

Dekan,

Ketua Program Studi Manajemen – S1



(Dr. Wiwik Utami, Ak., MS., CA)



(Dr. Rina Astini, SE., MM)

LEMBAR PENGESAHAN DEWAN PENGUJI

Skripsi

**HUBUNGAN SKALA USAHA DENGAN PENGAMBILAN KEPUTUSAN
PENGUNAAN SUPPLIER PERCETAKAN**

Dipersiapkan dan disusun oleh :

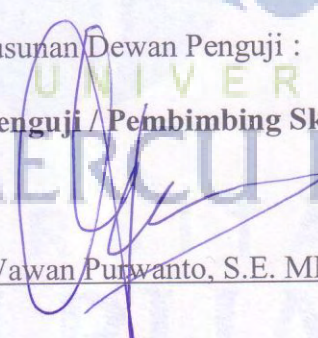
Nama : Puri Mandasari

NIM : 43108120003

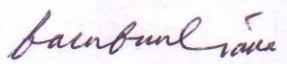
Telah Dipertahankan Di Depan Dewan Penguji pada Tanggal 19 September 2013

Susunan Dewan Penguji :

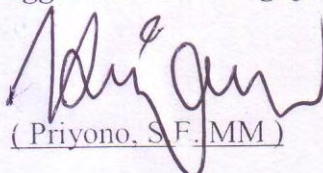
Ketua Penguji / Pembimbing Skripsi


(Drs. Wawan Purwanto, S.E. MM.)

Anggota Dewan Penguji


(Bambang Mulyana, S.E. M.Si)

Anggota Dewan Penguji


(Priyono, S.F. MM)

KATA PENGANTAR

Puji syukur ke hadirat Allah SWT yang maha mendengar lagi maha melihat dan atas segala limpahan rahman, taufik, serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan karya tulis yang berbentuk skripsi ini sesuai dengan waktu yang telah direncanakan.

Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada nabi besar Muhammad SAW beserta keluarga dan sahabatnya yang selalu membantu perjuangan beliau dalam menegakkan dinullah di muka bumi ini.

Penyusunan skripsi ini adalah merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Mercu Buana, Jakarta. Dalam penulisan skripsi ini, tentunya banyak pihak yang telah memberikan bantuan baik moril maupun materill. Oleh karena itu penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang tiada hingganya kepada :

1. Bapak Drs. Wawan Purwanto, S.E. MM. selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan banyak waktu untuk membimbing penulis selama menyusun skripsi ini.
2. Bapak Dr. Arisetyanto Nugroho selaku rektor Universitas Mercu Buana.
3. Ibu Dr. Wiwik Utami, Ak, M.S, CA selaku dekan Fakultas Ekonomi Universitas Mercu Buana.
4. Ibu Dr. Rina Astini, S.E. MM. selaku Ketua Jurusan Manajemen Universitas Mercu Buana.

5. Bapak Romzi Ali (Alm) dan Ibu Kencana Wati (Almh), selaku orang tua kandung yang memberikan kenangan terbaik dalam hidup penulis.
6. Secara khusus penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada Nararia Nisita Kriswantoro dan Andar Kriswantoro yang selalu memberikan dukungan serta selalu menjadi inspirasi sehingga penulis dapat menyelesaikan karya tulis ini dengan baik.
7. Para staf pengajar dan karyawan Universitas Mercu Buana yang telah membantu penulis selama menjadi mahasiswa.
8. Pimpinan CV Pandu Teknosindo yang telah mengizinkan penulis untuk mengadakan penelitian dan para konsumen yang telah bersedia mengisi kuesioner.
9. Sahabat sahabat tercinta Abdul Rohman, Ahmad Najib, Nur Hasanah, Dewi Irawati yang telah banyak memberikan dukungan dan semangat dalam menyelesaikan penulisan skripsi.
10. Teman-teman seperjuangan selama menempuh studi di Universitas Mercu Buana yaitu Rey Neida, Eason Huang, Nur Analisis, Afrinanada, Diani Permasih, Ahmed Khusni , Tarudin, Novita dan juga teman teman kelas karyawan Universitas Mercu Buana khususnya angkatan 14 yang tidak bisa disebutkan oleh penulis satu persatu, yang telah membantu sehingga penulis dapat menyelesaikan studi dengan baik.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan , maka saran dan kritik yang konstruktif dari semua pihak sangat diharapkan demi penyempurnaan selanjutnya. Akhirnya hanya kepada Allah SWT kita kembalikan

semua urusan dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak ,
khususnya bagi penulis dan para pembaca pada umumnya.

Jakarta, September 2013

Puri Mandasari



DAFTAR ISI

HALAMAN SAMBUTAN	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERNYATAAN KARYA SENDIRI	iii
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING SKRIPSI	iv
HALAMAN PENGESAHAN DEWAN PENGUJI	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
ABSTRAK	xix
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Batasan Masalah	4
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1 Pengertian Dan Konsep Inti Pemasaran.....	7
2.2 Perilaku Konsumen (<i>Consumen Behavior</i>).....	8
2.3 Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	19
2.4 Skala Usaha.....	23

2.5 Pengambilan Keputusan Pembelian Konsumen Perusahaan	25
2.5.1 Pasar Bisnis.....	25
2.5.2 Karakteristik Pasar Bisnis.....	25
2.5.3 Proses Pembelian Bisnis.....	27
2.5.4 Faktor-faktor yang mempengaruhi pembelian bisnis	28

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian.....	30
3.1.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	30
3.2 Desain Penelitian	33
3.3 Hipotesis	34
3.4 Variabel dan Skala Pengukuran.....	34
3.5 Metode Pengumpulan Data	36
3.6 Jenis Data	36
3.7 Populasi dan Sampel.....	37
3.8 Metode Analisis Data	37
3.8.1 Uji Reliabilitas dan Validitas	37
3.8.2 Pengujian Hubungan.....	39

BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1 Karakteristik Konsumen CV. Pandu Teknosindo.....	42
4.2 Analisis Deskriptif Pengambilan Keputusan Penggunaan Supplier Percetakan	43
4.3 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Kuesioner	45

4.4 Analisis Hubungan Skala Usaha Dengan Pengambilan Keputusan

Penggunaan Supplier Percetakan	47
4.4.1 Analisis Indikator Informasi	47
4.4.2 Analisis Indikator Search	55
4.4.3 Analisis Indikator Alternative	63
4.4.4 Analisis Indikator Choice	71
4.4.5 Uji Hubungan Skala usaha dengan pengambilan keputusan penggunaan supplier percetakan	79
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Simpulan	83
5.2 Saran	85
DAFTAR PUSTAKA	87



UNIVERSITAS
MERCU BUANA

DAFTAR TABEL

		Halaman
Tabel 3.1	Operasional Variabel Skala Usaha.....	34
Tabel 3.2	Operasional Variabel Pengambilan Keputusan.....	35
Tabel 4.1	Skala Usaha Konsumen CV. Pandu Teknosindo.....	43
Tabel 4.2	Distribusi Frekuensi Pengambilan Keputusan Penggunaan Suplier Percetakan	44
Tabel 4.3	Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Variabel Pengambilan Keputusan.....	46
Tabel 4.4	Crosstab Hubungan Skala Usaha Dengan Selalu Mencari Informasi Dalam Memilih Suplier Percetakan...	47
Tabel 4.5	Chi-Square Tests Hubungan Skala Usaha Dengan Selalu Mencari Informasi Dalam Memilih Suplier Percetakan.....	48
Tabel 4.6	Crosstab Hubungan Skala Usaha Dengan Menggunakan Media Cetak Dalam Mencari Informasi Untuk Memilih Suplier Percetakan	49
Tabel 4.7	Chi-Square Tests Hubungan Skala Usaha Dengan Menggunakan Media Cetak Dalam Mencari Informasi Untuk Memilih Suplier Percetakan	50
Tabel 4.8	Crosstab Hubungan Skala Usaha Dengan Menggunakan Media Internet Dalam Mencari Informasi Untuk Memilih Suplier Percetakan	51

Tabel 4.9	Chi-Square Tests Hubungan Skala Usaha Dengan Menggunakan Media Internet Dalam Mencari Informasi Untuk Memilih Suplier Percetakan	51
Tabel 4.10	Crosstab Hubungan Skala Usaha Dengan Menggunakan Rekomendasi Dari Orang Lain Ketika Memilih Suplier Percetakan	53
Tabel 4.11	Chi-Square Tests Hubungan Skala Usaha Dengan Menggunakan Rekomendasi Dari Orang Lain Ketika Memilih Suplier Percetakan	53
Tabel 4.12	Crosstab Hubungan Skala Usaha Dengan Mencari Suplier Percetakan Yang Berpengalaman	55
Tabel 4.13	Chi-Square Tests Hubungan Skala Usaha Dengan Mencari Suplier Percetakan Yang Berpengalaman.....	55
Tabel 4.14	Crosstab Hubungan Skala Usaha Dengan Mencari Harga Rendah Yang Diberikan Oleh Suplier Percetakan	57
Tabel 4.15	Chi-Square Tests Hubungan Skala Usaha Dengan Mencari Harga Rendah Yang Diberikan Oleh Suplier Percetakan.....	57
Tabel 4.16	Crosstab Hubungan Skala Usaha Dengan Selalu Berharap Kualitas Cetak Yang Baik Dari Suplier Percetakan	59

Tabel 4.17	Chi-Square Tests Hubungan Skala Usaha Dengan Selalu Berharap Kualitas Cetak Yang Baik Dari Suplier Percetakan	59
Tabel 4.18	Crosstab Hubungan Skala Usaha Dengan Selalu Mencari Suplier Percetakan Yang Memberikan Penawaran Khusus/Discount	61
Tabel 4.19	Chi-Square Tests Hubungan Skala Usaha Dengan Selalu Mencari Suplier Percetakan Yang Memberikan Penawaran Khusus/Discount	61
Tabel 4.20	Crosstab Hubungan Skala Usaha Dengan Mencari Suplier Percetakan Lebih Dari 1	63
Tabel 4.21	Chi-Square Tests Hubungan Skala Usaha Dengan Mencari Suplier Percetakan Lebih Dari 1.....	63
Tabel 4.22	Crosstab Hubungan Skala Usaha Dengan Menggunakan Suplier Percetakan Lebih Dari 1 Dalam Kurun Waktu Tertentu	65
Tabel 4.23	Chi-Square Tests Hubungan Skala Usaha Dengan Menggunakan Suplier Percetakan Lebih Dari 1 Dalam Kurun Waktu Tertentu	65
Tabel 4.24	Crosstab Hubungan Skala Usaha Dengan Melakukan Seleksi Terhadap Suplier-Supplier Percetakan Sebelum Melakukan Pembelian	67

Tabel 4.25	Chi-Square Tests Hubungan Skala Usaha Dengan Melakukan Seleksi Terhadap Supplier-Supplier Percetakan Sebelum Melakukan Pembelian	67
Tabel 4.26	Crosstab Hubungan Skala Usaha Dengan Melakukan Evaluasi Terhadap Kinerja Supplier-Supplier Percetakan Yang Pernah Digunakan	69
Tabel 4.27	Chi-Square Tests Hubungan Skala Usaha Dengan Melakukan Evaluasi Terhadap Kinerja Supplier-Supplier Percetakan Yang Pernah Digunakan	69
Tabel 4.28	Crosstab Hubungan Skala Usaha Dengan Memutuskan Menggunakan Suplier Percetakan Melakukan Proses Tender	71
Tabel 4.29	Chi-Square Tests Hubungan Skala Usaha Dengan Memutuskan Menggunakan Suplier Percetakan Melakukan Proses Tender	72
Tabel 4.30	Crosstab Hubungan Skala Usaha Dengan Memutuskan Menggunakan Suplier Percetakan Berdasarkan Keputusan Direktur	73
Tabel 4.31	Chi-Square Tests Hubungan Skala Usaha Dengan Memutuskan Menggunakan Suplier Percetakan Berdasarkan Keputusan Direktur	74

Tabel 4.32	Crosstab Hubungan Skala Usaha Dengan Memutuskan Menggunakan Suplier Percetakan Berdasarkan Dari Meeting Oleh Manajemen Perusahaan.....	75
Tabel 4.33	Chi-Square Tests Hubungan Skala Usaha Dengan Memutuskan Menggunakan Suplier Percetakan Berdasarkan Dari Meeting Oleh Manajemen Perusahaan	76
Tabel 4.34	Crosstab Hubungan Skala Usaha Dengan Memutuskan Menggunakan Suplier Percetakan Berdasarkan Keputusan Divisi Purchasing	77
Tabel 4.35	Chi-Square Tests Hubungan Skala Usaha Dengan Memutuskan Menggunakan Suplier Percetakan Berdasarkan Keputusan Divisi Purchasing	78
Tabel 4.36	Rekapitulasi Uji Hipotesis Berdasarkan Hasil Perhitungan Chi Square	80

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1	Model Perilaku Konsumen Industri dari Sheth 13
Gambar 2.2	Model Perilaku Konsumen Industri dari Engel, Kollat dan Blackwell 14
Gambar 2.3	Model Perilaku Konsumen dari Kerby 16
Gambar 2.4	Model Perilaku Konsumen dari Francesco Nicosia..... 18



DAFTAR LAMPIRAN

		Halaman
Lampiran 1	Rekap Jawaban Kuesioner	90
Lampiran 2	Tabel Chi Square	91
Lampiran 3	Kuesioner	92



UNIVERSITAS
MERCU BUANA



UNIVERSITAS
MERCU BUANA