

PENGARUH KUALITAS LAYANAN DAN LOKASI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA GERAI ALFAMART STT TELKOM JALAN SUKABIRUS RT03 RW015 DESA CITEUREUP DAYEUEHKOLOT

Uci Novia Simanjuntak¹

¹Ilmu Komunikasi, Fakultas Komunikasi Dan Bisnis, Universitas Telkom

¹uci.simanjuntak@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kualitas layanan dan lokasi terhadap keputusan pembelian pada gerai Alfamart STT Telkom Jalan Sukabirus RT 03 RW 015 Desa Citeureup Dayeuhkolot secara parsial dan simultan. Penelitian ini menggunakan teori kualitas layanan dengan dimensi: tangible, empathy, responsiveness, reliability dan assurance. Lokasi dengan dimensi: akses, visibilitas, lalu lintas, tempat parkir yang luas aman dan nyaman, ekspansi, lingkungan, dan kompetisi. Keputusan pembelian dengan subvariabel pilihan produk, pilihan merek, pilihan dealer, jumlah pembelian, waktu yang tepat, dan metode pembayaran. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh konsumen gerai Alfamart STT Telkom Jalan Sukabirus RT 03 RW 015 Dayeuhkolot. Sampel yang diambil sebanyak 385 konsumen yang dihasilkan melalui rumus bernoulli, tingkat kesalahan sebesar 5 %, dan teknik pengambilan sampel menggunakan nonprobability sampling dan teknik penentuan sampel menggunakan teknik sampling insidental. Teknik analisis data yang digunakan adalah Linier Multiple Regression. Hasil menunjukkan bahwa adanya pengaruh kualitas layanan (X1) terhadap keputusan pembelian (Y) sebesar 36,5%. Pengaruh lokasi (X2) terhadap keputusan pembelian (Y) sebesar 51,1 %. Pengaruh kualitas layanan dan lokasi terhadap keputusan pembelian sebesar 47,9 % sedangkan sisanya sebesar 52,1 % dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti. Kata kunci : kualitas layanan, lokasi, keputusan pembelian

Telkom
University

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Kemunculan pasar modern di Indonesia berawal dari pusat perbelanjaan modern Sarinah di Jakarta pada 1966 dan selanjutnya diikuti pasar-pasar modern lain (1973 dimulai dari Sarinah Jaya, Gelael dan Hero; 1996 munculnya hypermarket Alfa, Super, Goro dan Makro; 1997 dimulai peritel asing besar seperti Carrefour dan Continent; 1998 munculnya minimarket secara besar-besaran oleh Alfamart dan Indomaret; 2000-an liberalisasi perdagangan besar kepada pemodal asing), serta melibatkan pihak swasta lokal maupun orang asing (<http://koran-jakarta.com/index.php/detail/view01/103327>, diakses pada 21 Maret 2013).

Menurut Asosiasi Perusahaan Ritel Indonesia (Aprindo), pertumbuhan bisnis ritel di Indonesia antara 10%–15% per tahun. Penjualan ritel pada tahun 2006 masih sebesar Rp49 triliun, dan melesat hingga mencapai Rp120 triliun pada tahun 2011. Jumlah pendapatan terbesar merupakan kontribusi dari *hypermarket*, kemudian disusul oleh *minimarket* dan *supermarket* (<http://www.topbrand-award.com/article/brand-switching-analysis-dalam-industri-ritel-modern.html>, diakses pada 21 Maret 2013).

Asosiasi Perusahaan Ritel Indonesia (Aprindo) juga menyatakan bahwa total omzet penjualan ritel modern mencapai Rp 135 triliun pada tahun 2012 (http://wartakota.tribunnews.com/detil/berita_/144520/Pertumbuhan-Toko-Modern-Hingga-2015-Mencapai-5-Persen-, diakses pada 19 September 2013).

Kehadiran industri ritel modern pada dasarnya memanfaatkan pola belanja masyarakat terutama kelas menengah yang mencapai 56,5% dari total penduduk Indonesia yang tidak mau berdesak-desak dalam pasar tradisional yang biasanya becek atau tidak tertata rapi yang membawa dampak perubahan terhadap pola belanja masyarakat. Tentu saja akan mempunyai kecenderungan untuk mencari konsumsi barang yang lebih berkualitas dan lokasi berbelanja yang nyaman (data bank dunia) (<http://ekonomi.kompasiana.com/>, diakses pada 21 Maret 2013).

Menurut psikolog gaya hidup dan kewirausahaan dari Universitas Padjadjaran Bandung, Heri Wibowo, mengatakan pertumbuhan ekonomi Indonesia turut mempengaruhi gaya hidup masyarakat, khususnya segmen menengah. Kini masyarakat *middle class* lebih memilih berbelanja di pasar modern, ketimbang pasar tradisional (<http://koran-jakarta.com/index.php/detail/view01/103327>, diakses pada 21 Maret 2013).

Perubahan gaya hidup masyarakat berubah menjadi lebih mengutamakan kepraktisan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Faktor kesibukan seseorang yang semakin meningkat juga bisa membuat konsumen hanya memiliki waktu dan kesempatan yang semakin terbatas untuk berbelanja. Waktu yang tidak lagi dimiliki, di mana rumah hanya dijadikan sebagai tempat istirahat membuat kebanyakan wanita di Indonesia memilih untuk membeli bahan makanan yang siap saji, dan itu hanya didapat di pasar modern. Selain perubahan gaya hidup dan faktor kesibukan, terdapat faktor-faktor lain yang mempengaruhi masyarakat memilih berbelanja di pasar modern yaitu pelayanan ataupun kualitas layanan yang unggul juga menjadi

Telkom
University

harapan setiap konsumen (<http://koran-jakarta.com/index.php/detail/view/01/103327>, diakses pada 21 Maret 2012).

Lewis & Booms dalam (Tjiptono, 2012 : 157) mengemukakan secara sederhana kualitas layanan bisa diartikan sebagai “ukuran seberapa bagus tingkat layanan yang diberikan mampu sesuai dengan ekspektasi pelanggan”. Berdasarkan definisi ini, kualitas layanan ditentukan oleh kemampuan perusahaan memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan sesuai ekspektasi pelanggan. Pendapat Parasuraman et al (Tjiptono, 2012:174) terdapat lima dimensi kualitas utama yang disusun yaitu reliabilitas (*reliability*), daya tanggap (*responsiveness*), jaminan (*assurance*), empati (*empathy*), bukti fisik (*tangibles*). Berdasarkan pendapat tersebut, terlihat bahwa salah satu faktor yang dapat mempengaruhi konsumen untuk melakukan keputusan pembelian adalah memberikan layanan yang berkualitas untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan serta sesuai dengan ekspektasi pelanggan.

Lokasi juga merupakan salah satu hal yang menjadi alasan, karena perubahan gaya hidup masyarakat kelas menengah ke atas yang lebih mengutamakan kepraktisan dan kemudahan, lokasi penjualan merupakan hal yang sangat penting dalam melakukan pembelian. Lokasi akan mempengaruhi jumlah dan jenis konsumen yang akan tertarik untuk datang. Lokasi yang strategis mudah dijangkau mudah dijangkau oleh sarana transportasi yang ada, serta kapasitas parkir yang cukup memadai bagi konsumen adalah hal yang perlu diperhatikan dalam penentuan lokasi (Foster, 2008:52).

Telkom
University

Faktor kualitas layanan dan lokasi telah disebutkan mempengaruhi keputusan pembelian. Hal tersebut juga diperkuat oleh Kotler dan Armstrong (2008:181) yang mengatakan keputusan pembelian (*purchase decision*) konsumen adalah membeli merek yang paling disukai, tetapi dua faktor bisa berada antara niat pembelian dan keputusan pembelian. Faktor pertama adalah sikap orang lain dan yang kedua adalah faktor situasional yang tidak diharapkan. Berdasarkan pengertian tersebut dapat disimpulkan secara teoritis keputusan pembelian yang dilakukan konsumen terhadap barang yang ditawarkan sangat dipengaruhi harga, produk, pelayanan, lokasi perusahaan atau toko. Oleh karena itu perusahaan jenis pasar modern ritel semakin melebarkan sayapnya dengan membuka gerai di lokasi yang strategis dan mudah untuk diakses. Selain itu layanan yang ditawarkan oleh pasar modern ritel juga sangat mempengaruhi konsumen untuk melakukan pembelian, seperti parkir luas, kebersihan, AC yang sejuk, karyawan yang ramah, dan lain-lain.

Persaingan dan produk yang ditawarkan oleh pasar modern mengakibatkan masyarakat ataupun konsumen mulai cerdas juga dengan memanfaatkan lokasi yang mudah di akses dan pelayanan dengan berbagai macam produk yang ditawarkan. Oleh karena itu, sebagian besar pasar modern ritel di Indonesia menggunakan strategi lokasi dan pelayanan sebagai senjata yang diunggulkan untuk memperoleh konsumen baru, sehingga konsumen tersebut menjadi pelanggannya (<http://eprints.mdp.ac.id/303/>, diakses pada 25 Maret 2013).

Indonesia memiliki format ritel belum diatur secara baku, terkadang peraturan yang ada pun tidak mencerminkan keadaan bisnis



ritel yang ada. Secara umum format bisnis ritel yang saat ini berkembang pesat di Indonesia adalah *hypermarket*, *supermarket*, *minimarket* atau *convenience store*, *departement store*, dan *specialty store* (<http://www.datacon.co.id/Ritel-2011ProfilIndustri.html>, diakses pada 21 Maret 2012).

Minimarket yang dikenal juga sebagai *convenience store* adalah perkembangan dari toko kelontong yang menawarkan kenyamanan dan jasa seperti *supermarket* tapi dalam skala yang lebih kecil. Di Indonesia terdapat beberapa merek *minimarket* yang merupakan bagian dari pasar modern diantaranya Alfamart, Indomaret, Circle K, Yomart, 7-Eleven, SB Mart, dan Ceria Mart. Setiap *minimarket* memiliki strategi dan kelebihan yang berbeda-beda. (<http://www.datacon.co.id/Ritel-2011ProfilIndustri.html>, diakses pada 25 Maret 2013).

Kenaikan jumlah gerai ritel terutama dipicu oleh pertumbuhan gerai *minimarket* yang fenomenal. Jika pada 2007 total gerai *minimarket* hanya 8.889 maka pada 2010 melonjak pesat hingga mencapai sekitar 15.538 buah. Sedangkan pada 2011 diperkirakan meningkat menjadi 16.720 gerai. Pertumbuhan bisnis ini didominasi oleh pertumbuhan outlet Indomaret dan Alfamart, dengan frekuensi penambahan jaringan relatif cepat dan penyebaran yang cukup luas, baik melalui pola pengelolaan sendiri (*reguler*) maupun melalui sistem waralaba (*franchise*) (<http://www.datacon.co.id/Ritel-2011ProfilIndustri.html>, diakses pada 25 Maret 2013).

Gambar 1.1 menunjukkan perkembangan gerai Alfamart di Indonesia. Data pada tahun 2005 menunjukkan jumlah gerai Alfamart sebanyak 1.293 gerai. Pada tahun 2006 menunjukkan peningkatan jumlah gerai dari tahun 2005 menjadi 1.755 gerai. Pada tahun 2007

Telkom
University

dan tahun 2008 gambar tidak menunjukkan jumlah peningkatan gerai, artinya jumlah gerai tetap sebanyak 2.266 gerai. Pada tahun 2009 dan tahun 2010 terjadi perkembangan gerai yang cukup signifikan sejalan dengan banyaknya pewaralaba yang bergabung dengan Alfamart, jumlah gerai pada tahun 2009 dan tahun 2010 masing-masing adalah 3.373 gerai dan 4.812 gerai dengan rata-rata perkembangan sekitar yaitu 20-25% per tahun ([http://corporate.alfamartku.com/data/_File/annual/Compro% 20final.pdf](http://corporate.alfamartku.com/data/_File/annual/Compro%20final.pdf), diakses pada 25 Maret 2013).

Gambar 1.1

Diagram Perkembangan Gerai Alfamart

Sumber : www.corporate.alfamartku.com

Berdasarkan Survey Suseda Kabupaten Bandung 2010, Dayeuh Kolot merupakan salah satu kecamatan di Kabupaten Bandung dengan luas wilayah 1.102,91 Ha dengan jumlah penduduk 113.334 jiwa yang terdiri atas laki-laki sebanyak 57,982 jiwa dan perempuan sebanyak 55.352 jiwa dengan kepadatan penduduknya tertinggi kedua setelah kecamatan Margahayu yaitu sebesar 105 jiwa/Ha. Hal tersebut menyebabkan Dayeuh Kolot menjadi kecamatan yang sangat potensial untuk perkembangan usaha di Kabupaten Bandung.

Kecamatan Dayeuh Kolot terdapat Kawasan Pendidikan Telkom yang merupakan salah satu kawasan Yayasan pendidikan Telkom yang diprakarsai oleh PT. Telekomunikasi Indonesia Tbk. Kawasan ini terletak di Jl. Telekomunikasi, Kecamatan Dayeuh Kolot. Hingga tahun 2013, terdapat empat Institusi di kawasan ini yaitu Institut Manajemen

Telkom
University

Telkom, Institut Teknologi Telkom, Politeknik Telkom, dan Sekolah Tinggi Seni Rupa dan Desain Indonesia Telkom. Adanya kawasan Pendidikan Telkom dengan kuantitas mahasiswa-mahasiswinya yang cukup banyak, juga merupakan potensi bisnis yang sangat baik bagi pengusaha untuk berinvestasi di Kecamatan Dayeuh Kolot.

Mitra Usaha Adityo di bawah arahan PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk melihat dan memanfaatkan peluang bisnis dengan mendirikan gerai Alfamart yang terletak di Jl. Sukabirus RT 03 RW 015 Desa Citeureup dengan nama gerai Alfamart STT Telkom. Perusahaan ini membidik target pasar potensialnya adalah penduduk setempat dan mahasiswa-mahasiswi Yayasan Pendidikan Telkom (YPT) yang membutuhkan tempat belanja yang nyaman dan mudah dijangkau. Berdasarkan hasil survey peneliti melalui wawancara terhadap masyarakat sekitar yang sudah lama tinggal di daerah sukabirus, gerai Alfamart STT Telkom ini merupakan gerai minimarket pertama yang terdapat di daerah Kawasan Pendidikan Telkom yang tepatnya di Jalan Sukabirus RT 03 RW 015 Dayeuhkolot dan juga merupakan salah satu gerai Alfamart yang paling dekat dengan lokasi mahasiswa-mahasiswi Yayasan Pendidikan Telkom bertempat tinggal dibandingkan gerai Alfamart lain.

Berdasarkan penjelasan tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“PENGARUH KUALITAS LAYANAN DAN LOKASI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA GERAI ALFAMART STT TELKOM JALAN SUKABIRUS RT 03 RW 015 DESA CITEUREUP DAYEUEHKOLOT”**

A large, light gray watermark of the Telkom University logo is centered on the page. It consists of the word 'Telkom' in a large, bold, sans-serif font, with 'University' in a smaller, regular font below it.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang permasalahan tersebut, maka yang menjadi rumusan dalam penelitian ini adalah **“Seberapa besar Pengaruh Kualitas Layanan dan Lokasi terhadap Keputusan Pembelian pada Gerai Alfamart STT Telkom Jalan Sukabirus RT 03 RW 015 Desa Citeureup Dayeuhkolot”**, dengan demikian yang menjadi identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Seberapa besar pengaruh kualitas layanan terhadap keputusan pembelian pada gerai Alfamart STT Telkom Jalan Sukabirus RT 03 RW 015 Dayeuhkolot?
2. Seberapa besar pengaruh lokasi terhadap keputusan pembelian pada gerai Alfamart STT Telkom Jalan Sukabirus RT 03 RW 015 Dayeuhkolot?
3. Seberapa besar pengaruh kualitas layanan dan lokasi terhadap keputusan pembelian pada gerai Alfamart STT Telkom Jalan Sukabirus RT 03 RW 015 Dayeuhkolot?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan dari rumusan permasalahan yang telah disebutkan sebelumnya, maka tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh kualitas layanan terhadap keputusan pembelian pada gerai Alfamart STT Telkom Jalan Sukabirus RT 03 RW 015 Dayeuhkolot.
2. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh lokasi terhadap keputusan pembelian pada gerai Alfamart STT Telkom Jalan Sukabirus RT 03 RW 015 Dayeuhkolot.

Telkom
University

3. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh kualitas layanan dan lokasi terhadap keputusan pembelian pada gerai Alfamart STT Telkom Jalan Sukabirus RT 03 RW 015 Dayeuhkolot.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Aspek Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai referensi tambahan tentang konsep kualitas layanan, lokasi dan konsep keputusan pembelian konsumen dengan menganalisis dan membandingkan teori yang diperoleh selama perkuliahan dan selama penelitian.

2. Aspek Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan bukti empirik tentang pengaruh kualitas layanan dan lokasi terhadap keputusan pembelian pada pasar ritel modern. Sehingga hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan perbandingan untuk penelitian selanjutnya dan bermanfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan informasi yang berhubungan dengan hasil penelitian ini.

1.5 Tahapan Penelitian

Gambar 1.2
Tahapan Penelitian

Telkom
University



Sumber : Arikunto (2010:50)

1.6 Lokasi dan Waktu Penelitian

1.6.1 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian dilakukan di Alfamart STT Telkom Jl. Sukabirus RT 03 RW 015 Desa Citeureup Dayeuhkolot, Bandung. Penelitian ini menggunakan alat bantu kuesioner yang akan diberikan kepada responden.

1.6.2 Waktu Penelitian

Waktu penelitian yang dilakukan oleh peneliti kurang lebih selama lima bulan yaitu pada bulan Januari hingga bulan September

Telkom
University

2013 serta mencakup beberapa kegiatan yaitu observasi awal, penyusunan proposal skripsi, penyusunan skripsi Bab I sampai Bab III, penyusunan instrumen penelitian, UP 1 dan revisi perbaikan proposal, seminar, penyebaran kuesioner, penyusunan Bab IV sampai Bab V, pengolahan data, sidang skripsi dan revisi skripsi.



Tabel 1.1
Waktu Penelitian

Kegiatan	Bulan (Tahun 2013)																		
	J	F	M	A	M	J	J	A	S	S	S	S	September						
Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	September	September	September	September	September	September	September	September	September	September	September
Observasi awal																			
Penyusunan proposal skripsi																			
Penyusunan Skripsi Bab I-III																			
Penyusunan instrumen																			



penelitian																				
UP 1 dan																				
Revisi																				
Perbaikan																				
Proposal																				
Seminar																				
Revisi																				
Proposal																				
Dan																				
Penyebaran																				
Kuesioner																				
Acc Revisi																				
Seminar																				
Proposal dan																				
Pengolahan																				
Data																				
Bimbingan																				
Bab IV –																				
Bab V																				
Bimbingan																				
Bab I – Bab																				
V																				



Telkom
University

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian pada bab IV, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil pengujian hipotesis secara parsial menjelaskan bahwa kualitas layanan berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan dengan tingkat signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$ dan $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $8,625 > 1,65$ dan dengan berpengaruh sebesar $0,365$ atau $36,5\%$. Hal ini menunjukkan bahwa responden dapat merasakan kualitas layanan yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen meskipun dengan besaran pengaruh yang relatif kecil untuk melakukan keputusan pembelian pada gerai Alfamart STT Telkom Jalan Sukabirus RT 03 RW 015 Dayeuhkolot.
2. Pengujian hipotesis secara parsial juga menjelaskan bahwa lokasi berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian dengan tingkat signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$ dan $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $8,653 > 1,65$ dan berpengaruh sebesar $0,511$ atau $51,1\%$. Hal ini menunjukkan bahwa responden memperhatikan lokasi yang berpengaruh cukup besar dalam melakukan keputusan

pembelian pada gerai Alfamart STT Telkom Jalan Sukabirus RT 03 RW 015 Dayeuhkolot.

3. Terdapat pengaruh kualitas layanan dan lokasi terhadap keputusan pembelian konsumen pada gerai Alfamart STT Telkom Jalan Sukabirus RT 03 RW 015 Dayeuhkolot yaitu sebesar 47,9% sedangkan sisanya yaitu sebesar 52,1 % dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian hasil analisis data serta kesimpulan di atas, maka penulis mengajukan beberapa saran yang diharapkan dapat menjadi bahan masukan bagi pihak yang terkait, yaitu:

1. Konsumen memberikan penilaian yang lebih baik terhadap lokasi dibandingkan dengan kualitas layanan pada gerai Alfamart STT Telkom Jalan Sukabirus RT 03 RW 015 Dayeuhkolot, sama halnya dengan besar pengaruh antara lokasi terhadap keputusan pembelian yang lebih besar dibandingkan dengan pengaruh kualitas layanan terhadap keputusan pembelian. Oleh karena itu, diharapkan gerai Alfamart STT Telkom Jalan Sukabirus RT 03 RW 015 Dayeuhkolot dapat meningkatkan dan memperbaiki kualitas layanan yaitu pada sub-variabel *responsiveness* tepatnya di indikator “respon petugas

pelayan terhadap kritik pelanggan”, sama halnya dengan lokasi meskipun memiliki rata-rata tanggapan lebih baik dan pengaruh yang lebih besar, perusahaan juga tetap harus meningkatkan, mengembangkan lokasi gerai Alfamart STT Telkom Jalan Sukabirus RT 03 RW 015 Dayeuhkolot.

2. Penelitian selanjutnya, diharapkan dapat menggunakan objek yang sama namun dengan variabel yang berbeda agar terlihat besar pengaruh dari faktor lain terhadap keputusan pembelian pada gerai Alfamart STT Telkom Jalan Sukabirus RT 03 RW 015 Dayeuhkolot.



DAFTAR PUSTAKA

Buku-buku:

- Achmad Buchory, Herry. (2010). *Manajemen Pemasaran* (Teori, Aplikasi, dan Tanya Jawab). (1 ed.) Yogyakarta: Linda Karya.
- Anggusti, Martono. (2010). *Tanggung jawab Sosial Perusahaan, Bandung: Books Terrace 7 Library.*
- Arikunto, Suharsimi. (2010) . *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek.* Jakarta: Asdi Mahasatya.
- Daryanto. (2011). *Sari Kuliah-Manajemen Pemasaran.* (1 ed.) Bandung: PT Sarana Tutorial Nurani Sejahtera.
- F. Guswai, Christian. (2009). *Basic Principles of Retail Business.* Jakarta: PT Alex Media Komputindo.
- Foster, Bob. (2008). *Manajemen Ritel.* (1 ed.) Bandung: Alfabeta
- H. Lovelock, Cristopher. (2007). *Manajemen Pemasaran Jasa.* (2 ed.) Jakarta: Indeks
- Hurriyat, Ratih. (2010). *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen.* (3 ed.) Bandung: Alfabeta.
- Jasfar, Farida. (2009). *Manajemen Pemasaran Pendekatan Terpadu.* (2 ed.) Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Kanjaya, M., & Susilo, Y. (2010). *RETAIL RULES : Melihat Keunggulan dan Bisnis Ritel Makanan di Masa Depan.* Jakarta : Esensi
- Kotler, Philip & Amstrong, Gary. (2008). *Prinsip-Prinsip Pemasaran* (12 ed.) Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip & Keller, Kevin. (2009). *Manajemen Pemasaran Jilid 1 Edisi ke 13.* Jakarta: Erlangga

- Machfoedz, Mahmud. (2010). *Komunikasi Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Cakra Ilmu.
- Maerty Oemas, Yevis. (2010). *Sukses Mengelola Marketing Mix, CRM*. (1 ed.) Bandung: Alfabeta.
- Pasolong, Harbani. (2012). *Metode Penelitian Administrasi Publik*. (1 ed.) Bandung: Alfabeta.
- Priyatno, Dwi. (2009). *5 Jam Belajar Olah Data dengan SPSS 17*. Yogyakarta: Andi.
- R. Cooper, Donald. & S. Schindler, Pamela. (2006) *Business Research Methods ninth edition*. McGraw.Hill International Edition.
- Rangkuti. Freddy. (2011). *Riset Pemasaran*. (10 ed.) Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Riduwan. (2010). *Metode dan Teknik Menyusun Tesis*. Bandung: Alfabeta.
- Sekaran, Uma. (2007). *Metode Penelitian untuk Bisnis Jilid 1 (Edisi Empat)*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Sekaran, Uma. (2007). *Metode Penelitian untuk Bisnis Jilid 2 (Edisi Empat)*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Silalahi, Ulber. 2009. *Metode Penelitian Sosial*. Bandung: PT. Refika Aditama.
- Sujana, Asep. (2012). *Manajemen Minimarket (1 ed.)* Depok: Raih Asa Sukses (Penebar Swadaya Grup).
- Sugiyono. (2008). *Metode Penelitian Bisnis: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2010). *Metode Kuantitatif dan R&D*. Bandung : Alfabeta.
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kombinasi*. (2 ed.) Bandung: Alfabeta.

Sopiah. & Syhihabudhin. (2008). *Manajemen Bisnis Ritel*. Yogyakarta:

ANDI.

Tjiptono, Fandy. (2012). *Service Management* Yogyakarta: ANDI

Tjiptono, Fandy & Gregorius, Chandra. (2011). *Service, Quality & Satisfaction Edisi 3*. Yogyakarta: ANDI

Wijaya, Tony. (2012). *Cepat Menguasai SPSS 20 Untuk Olah dan Interpretasi Data*. Yogyakarta: Cahaya Atma Pustaka.

Skripsi

Budi Sulistiono, Ari. (2010). *Pengaruh Kualitas Layanan, Fasilitas dan Lokasi Terhadap Keputusan Menginap (Studi pada Tamu Hotel Srandol Indah Semarang)*. Skripsi Program Sarjana Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro Semarang.

Saputri, Aprilyana. (2009). *Analisis Pengaruh Iklan Media Televisi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Provider Simpati Pedo*. Skripsi Program Sarjana Fakultas Ekonomi Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jakarta.

Rebeka Larosa, Septhani. *Analisis Pengaruh Harga, Kualitas Produk, dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian* Skripsi Program Sarjana Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro Semarang.

Hasibuan, Anisah. *Pengaruh Kualitas Layanan dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian pada Industri Pasar Ritel Modern* Skripsi Program Sarjana Manajemen Bisnis Telekomunikasi dan Informatika Institut Manajemen Telkom.

Jurnal Nasional

Amelia Fristiana, Dessy. (2012). *Pengaruh Citra Merek dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Ramai Swalayan Peterongan Semarang*. 1 (1),

- 1-8. Diambil dari Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis Sarjana Hukum Tembalang Semarang.
- Santoso, Aprih. & Yuni Widowati, Sri. (2011). *Pengaruh Kualitas Pelayanan, Fasilitas dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus pada KOPIMA USM)*. 13 (2), 179-190. Diambil dari Jurnal Dinamika Sosbud.
- Irawati, Nisrul & Primadha, Rina. (2010). *Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Brand Image pada Unit Rawat Jalan Poliklinik Penyakit Dalam RSUD Dr. Pirngadi di Medan*. 1 (2), 78-88. Diambil dari Jurnal Manajemen Bisnis.
- Widagdo, Herry. (2011). *Analisis Pengaruh Kualitas Layanan dan Promosi Terhadap Keputusan Konsumen Membeli Komputer Pada PT.XYZ Palembang*. 1 (1), 1-10. Diambil dari Forum Bisnis dan Kewirausahaan Jurnal Ilmiah STIE MDP.
- Ramdan, Mohamad. (2008). *Total Quality Service (TQS) Pengukuran Dimensi TERRA dari SERVQUAL Guna Meningkatkan Pelayanan Jasa*. 1 (1), 93-104. Diambil dari Jurnal Wacana Kinerja.

Jurnal Internasional

- Kang, Gi-Du. (2006). *The Hierarchical Structure of Service Quality: Integration of Technical and Functional Quality*. 16 (1), 37-50. Diambil dari Managing Service Quality Emerald Article.
- Wen, Ivan. (2009). *Factors Affecting The Online Travel Buying Decision: a Review*. 21 (6), 752-765. Diambil dari Internasional Journal Contemporary Hospitality Management Emerald Article.
- Da Silva, Rui. & Davies, Gary. & Neude, Pete. (2002). *Assessing The Influence of Retail Buyer Variables on The Buying Decision-Making Process*. 36 (11), 1327-1343. Diambil dari European Journal Of Marketing Emerald Article.

Chowdhary, Nimit & Prakash, Monika. (2007). *Prioritizing Service Quality Dimensions*. 17 (5), 493–509. Diambil dari *Managing Service Quality Article*.

Manusamy, Jayaraman. (2008). *Relationship Between Marketing Mix Strategy and Consumer Motive: An Empirical Study in Major Tesco Stores*. 4 (2), 41-56. Diambil dari *UNITAR E-JOURNAL Article*.

Website

<http://koran-jakarta.com/index.php/detail/view01/103327> (diakses pada 21 Maret 2013)

<http://www.topbrand-award.com/article/brand-switching-analysis-dalam-industri-ritel-modern.html> (diakses pada 21 Maret 2013)

<http://ekonomi.kompasiana.com/> (diakses pada 21 Maret 2013)

<http://eprints.mdp.ac.id/303/> (diakses pada 25 Maret 2013)

<http://www.datacon.co.id/Ritel-2011ProfilIndustri.html> (diakses pada 21 Maret 2012)

<http://corporate.alfamartku.com/data/File/annual/Compro%20final.pdf> (diakses pada 25 Maret 2013)

http://wartakota.tribunnews.com/detil/berita_/144520/Pertumbuhan-Toko-Modern-Hingga-2015-Mencapai-5-Persen-, diakses pada 19 September 2013



140
Telkom
University