

**DETERMINAN KEPUASAN PELANGGAN PADA TOKO REMUJUNG
YOGYAKARTA**

**DETERMINANTS OF CUSTOMER SATISFACTION AT REMUJUNG
YOGYAKARTA**



Oleh:

PRIKA PUJI PANGESTU

20180430190

PROGRAM STUDI EKONOMI

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA

2023

**DETERMINAN KEPUASAN PELANGGAN PADA TOKO REMUJUNG
YOGYAKARTA**

**DETERMINANTS OF CUSTOMER SATISFACTION AT REMUJUNG
YOGYAKARTA**

SKRIPSI

Diajukan Guna Memenuhi Persyaratan Untuk Memperoleh Gelar Sarjana

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Ekonomi Universitas

Muhammadiyah Yogyakarta



Oleh:

Prika Puji Pangestu

20180430190

PROGRAM STUDI EKONOMI

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA

2023

PERNYATAAN

Dengan ini saya,

Nama : Prika Puji Pangestu

Nomor Mahasiswa : 20180430190

Menyatakan bahwa skripsi ini dengan judul: **“Determinan Kepuasan Pelanggan Pada Toko Remujung Yogyakarta”** tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam Daftar Pustaka. Apabila ternyata dalam skripsi ini diketahui terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain maka saya bersedia karya tersebut dibatalkan.

Yogyakarta, 23 Februari 2023


Prika Puji Pangestu

MOTTO

“if it doesnt challenge you it wont change you”

“Ya Rabbku, lapangkanlah untukku dadaku, dan mudahkanlah untukku urusanku,
dan lepaskanlah kekakuan dari lidahku, supaya mereka mengerti perkataanku”.

(QS. Thaha: 25-28)

PERSEMBAHAN

Skripsi ini kupersembahkan untuk

Kedua orang tua, kakak dan adik-adikku tercinta

Almamaterku tercinta

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan kemudahan, karunia, dan rahmatnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Determinan Kepuasan Pelanggan pada Toko Remujung Yogyakarta”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.

Terselesaikannya penulisan tugas akhir ini tidak terlepas dari bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Yogyakarta Bapak Prof. Rizal Yaya, S.E., M.Sc., Ph.D., CA., Akt, yang telah memberikan petunjuk, bimbingan dan kemudahan selama penulis menyelesaikan studi.
2. Bapak Zaini Muchlis, Lc., MIRKH. selaku dosen pembimbing yang telah mendampingi dan membagikan ilmu yang bermanfaat kepada penulis selama proses penyelesaian penelitian ini.
3. Bapak Supriadi, Ibu Kartini, Kakak Dini dan Adik kembarku (songko & ani) yang selalu memberikan dorongan dan motivasi untuk terus maju kepada penulis hingga akhirnya dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai syarat kelulusan untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi.

4. Teman-teman yang penulis kenal khususnya (Nia, Daoking, Dian, Alif, Hilya, Nofi) selama berkuliah di Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
5. Semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan yang telah membantu penyelesaian skripsi ini.

Penulis menyadari masih ada kekurangan dalam penulisan skripsi ini. Oleh karena itu, penulis memohon maaf atas segala kekurangan yang ada. Harapan penulis agar skripsi ini dapat bermanfaat ke depannya bagi semua pihak yang terkait.

Wassalamualaikum, Wr. Wb.

Yogyakarta, 24 Februari 2023



Penulis

DAFTAR ISI

COVER	i
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
PERNYATAAN	v
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
BAB I	
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	6
BAB II	7
TINJAUAN PUSTAKA	7
A. Landasan Teori	7
1. Kepuasan Pelanggan.....	7
2. Kualitas Produk.....	14
3. Kualitas Pelayanan.....	20
4. Harga.....	27
5. Promosi	40
a. Pengertian Promosi	40
6. Loyalitas Pelanggan.....	48
a. Pengertian Loyalitas Pelanggan.....	48
B. Penelitian Terdahulu	54

C. Hipotesis	59
D. Kerangka Pemikiran	61
BAB III	62
METODE Penelitian.....	62
A. Subjek Penelitian	62
B. Jenis Data.....	62
C. Teknik Pengambilan Sampel	63
D. Teknik Pengumpulan Data.....	64
E. Definisi Operasional Variabel Penelitian.....	64
F. Uji Kualitas Instrumen.....	71
G. Uji Asumsi Klasik.....	73
1. Uji Normalitas.....	73
2. Uji Multikolinearitas.....	74
3. Uji Heteroskedastisitas	75
H. Analisis Regresi dan Pengujian Hipotesis	76
1. Analisis Linier Berganda	76
2. Uji Efek Simultan (Uji F)	77
3. Uji Parsial (Uji t).....	77
4. Uji Koefisien Determinasi (R ²).....	78
BAB IV.....	79
Gambaran Umum.....	79
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	79
B. Gambaran Umum Subjek Penelitian.....	79
BAB V	84
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	84
A. Hasil Deskripsi Profil Responden	84
B. Hasil Uji Instrumen Penelitian.....	85
1. Hasil Uji Validitas.....	85
2. Hasil Uji Reliabilitas.....	87
C. Hasil Uji Asumsi Klasik	88
1. Hasil Uji Normalitas	88
2. Hasil Uji Multikolinieritas	88

3.	Hasil Uji Heteroskedastisitas	89
D.	Hasil Analisis Regresi Linier Berganda.....	90
1.	Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)	92
2.	Hasil Uji F (Uji <i>Goodness of Fit</i>).....	92
3.	Hasil Uji t (Uji Hipotesis Penelitian)	93
E.	Pembahasan	96
	SIMPULAN DAN SARAN	101
	DAFTAR PUSTAKA	104
	LAMPIRAN	109

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Jenis Kelamin.....	80
Tabel 4.2 Tingkat Usia.....	81
Tabel 4.3 Fakultas	82
Tabel 4.4 Tahun Angkatan.....	83
Tabel 5.1 Hasil Deskripsi Profil Responden.....	84
Tabel 5.2 Hasil Uji Validitas.....	85
Tabel 5.3 Hasil Uji Reliabilitas.....	87
Tabel 5.4 Hasil Uji Normalitas	88
Tabel 5.5 hasil Uji Multikolinearitas	89
Tabel 5.6 Hasil Uji Heteroskedastisitas	90
Tabel 5.7 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda.....	90
Tabel 5.8 Hasil Uji Koefisien Determinan (R ²)	92
Tabel 5.9 Hasil Uji F.....	93
Tabel 5.10 Hasil Uji Hipotesis Penelitian.....	93

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Grafik Penjualan Industri Retail	3
Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran.....	61