

SARI

Dedi Harwanto. 2010. " *Analisis Sikap Konsumen Mengenai Strategi Bauran Pemasaran Ritel Pada Distribution Store Indigo Semarang*". Skripsi. Jurusan Manajemen, Program Studi Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Semarang.

Dr. H. Achmad Slamet, M.Si. Drs. Ade Rustiana, M.Si.

Kata Kunci: Sikap Konsumen, Strategi Retailing Mix.

Sikap merupakan konsep paling penting dalam studi perilaku konsumen. Suatu perusahaan jasa jika ingin tetap bertahan dan bersaing serta ingin mengembangkan bisnisnya harus mampu mempelajari dan menganalisis sikap konsumen, sehingga produk yang dihasilkan serta dipasarkan dapat diterima masyarakat. *Distribution Store Indigo* sebagai salah satu usaha retail pakaian dimana dalam mengelola usahanya *Distribution Store* ini harus mampu menghadapi persaingan dengan perusahaan ritel sejenis lainnya.

Permasalahan yang timbul dalam penelitian ini adalah bagaimana sikap konsumen mengenai faktor- faktor strategi retailing mix yaitu faktor keragaman produk, layanan toko, atmosfer toko, harga, promosi dan lokasi yang dilakukan oleh *Distribution Store Indigo*. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan dan menganalisis faktor keragaman produk, layanan toko, atmosfer toko, harga, promosi dan lokasi pada *Distribution Store Indigo*.

Populasi yang diambil dalam penelitian ini adalah konsumen yang berbelanja di *Distribution Store Indigo*, oleh karena itu populasi ini merupakan populasi tak terbatas karena tidak dapat diketahui secara pasti ukuran populasi yang sebenarnya. Maka penelitian ini adalah penelitian sampel. Sampel yang diambil sebanyak 100 konsumen. Variabel dalam penelitian ini adalah sikap konsumen *Distribution Store Indigo* mengenai strategi retailing mix pada *Distribution Store Indigo* Semarang yang terdiri dari variabel keragaman produk, layanan toko, atmosfer toko, harga, promosi dan lokasi. Metode pengumpulan data dengan menggunakan metode kuesioner. Analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif dengan perhitungan uji *Wilcoxon Signed Rank Test*.

Hasil analisis dengan menggunakan perhitungan uji *Wilcoxon Signed Rank Test* menunjukkan bahwa pada keenam faktor yang diukur untuk mengetahui sikap konsumen, diketahui bahwa faktor keragaman produk menunjukkan bahwa sikap konsumen pada *Distribution Store Indigo* tentang keragaman produk negatif, faktor layanan toko menunjukkan bahwa sikap konsumen pada *Distribution Store Indigo* tentang faktor layanan toko positif terbukti, faktor atmosfer toko menunjukkan bahwa sikap konsumen pada *Distribution Store Indigo* tentang atmosfer toko positif terbukti, faktor keputusan harga menunjukkan bahwa sikap konsumen pada *Distribution Store Indigo* tentang keputusan harga positif terbukti, faktor keputusan promosi menunjukkan bahwa sikap konsumen pada *Distribution Store Indigo* tentang faktor promosi sangat positif terbukti, faktor keputusan tempat menunjukkan bahwa sikap konsumen pada *Distribution Store Indigo* tentang faktor tempat positif terbukti