

**STRATEGI PEMASARAN HIJAU TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN KONSUMEN WAROENG TANI DAU MALANG**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen
Pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Katolik Widya Karya Malang**



**DISUSUN OLEH
AGUSTA DINDA PASARIBU
NIM : 201911004**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA KARYA MALANG**

2023

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Agusta Dinda Pasaribu
NIM : 201911004
Universitas : Universitas Katolik Widya Karya Malang
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program studi : Manajemen
Judul : STRATEGI PEMASARAN HIJAU TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN
WAROENG TANI DAU MALANG

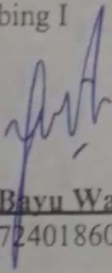
Malang, 23 Juli 2023



(Agusta D Pasaribu)

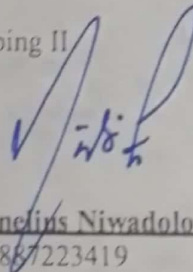
Diterima Dan Disetujui

Pembimbing I



J. Vicka Bayu Wardhani, S.Pd., M.S.M.
NIDN. 0724018601

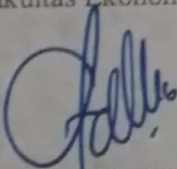
Pembimbing II



Drs. Cornelius Niwadolo, M.P.
NIDK. 8887223419

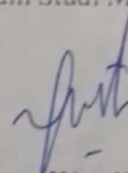
Mengetahui:

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis



Galuh Budi Astuti, S.E., M.M.
NIDN. 0726018502

Ketua Program Studi Manajemen



J. Vicka Bayu Wardhani, S.Pd., M.S.M.
NIDN. 0724018601

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul:

STRATEGI PEMASARAN HIJAU TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN
WAROENG TANI DAU MALANG

Yang diarsipkan dan disusun oleh:

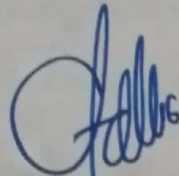
Nama : Agusta Dinda Pasaribu

NIM : 201911004

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Universitas Katolik Widya Karya Malang pada tanggal 24 Juli 2023 dan
telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu syarat guna memperoleh
gelar Sarjana Manajemen Strata Satu (S-1)

Disahkan oleh:

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Katolik Widya Karya Malang



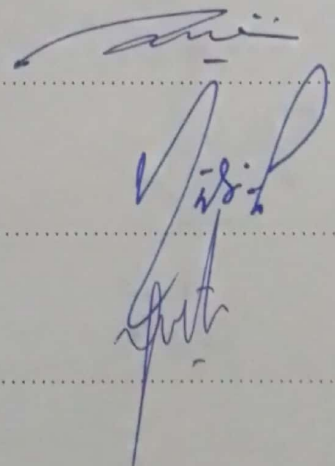
Galuh Budi Astuti, S.E., M.M.

NIDN. 0726018502

Dewan Penguji

1. Riwidya Tri Oktavia, S.E., M.M
NIDN: 0714108806
2. Drs. Cornelius Niwadolo, M.P
NIDK: 8887223419
3. J. Vicka Bayu Wardhani, S.Pd., M.SM.
NIDK: 8887223419

Tanda Tangan



SURAT KETERANGAN PENELITIAN



Waroeng Tani Group

Kawasan Wisata Terpadu Desa Mulyoagung Kec Dau Kab. Malang
Telp 08113130076

SURAT KETERANGAN

NO: 3/WT/SK/VI/2023

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Luluk Rinawati

Jabatan : Manager

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Agusta Dinda Pasaribu

NIM : 201911004

Saat ini benar-benar telah selesai melakukan penelitian pada Waroeng Tani dengan judul tugas akhir :
Strategi Pemasaran Hijau (Green Marketing) Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Di Waroeng Tani

Demikian surat keterangan ini di buat untuk di pergunakan sebaik-baiknya.

Malang, 28 Juni 2023

Luluk Rinawati
Manager

PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini menerangkan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul “: Strategi Pemasaran Hijau Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Waroeng Tani Dau Malang” merupakan karya asli dari:

Nama : Agusta Dinda Pasaribu
NIM : 201911004
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Universitas : Universitas Katolik Widya Karya Malang

Telah dideteksi tingkat plagiasinya secara online oleh Prodi Manajemen Universitas Katolik Widya Karya Malang, menggunakan Turnitin Plagiarisme checker dan telah memenuhi kriteria toleransi yaitu sebesar $\leq 30\%$.

Demikian pernyataan ini saya buat sebagaimana adanya dan apabila terdapat kesalahan saya bersedia untuk menerima sanksi sesuai dengan aturan yang berlaku.

Malang, 24 Juli 2023



(Agusta D Pasaribu)

Diterima Dan Disetujui

Pembimbing I

J. Vicka Bayu Wardhani, S.Pd., M.SM.
NIDN. 0724018601

Pembimbing II

Drs. Cornelius Niwadolo, M.Pd.
NIDN. 8887223419

Mengetahui:

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis

Galuh Budi Astuti, S.E., M.M.
NIDN. 0726018502

Ketua Program Studi Manajemen

J. Vicka Bayu Wardhani, S.Pd., M.SM.
NIDN. 0724018601

UCAPAN TERIMAKASIH

- 1 Terima kasih kepada Tuhan Yesus yang selalu memberikan dan menganugerahkan rahmat yang dibutuhkan sehingga skripsi ini terselesaikan.
- 2 Terima kasih kepada Ayah Fransiskus pasaribu serta Mama Delfina Sianturi selaku orang tua yang sangat hebat yang telah membesarkan dan memberikan dukungan materi maupun moral, serta telah menjadi penyemangat saya sebagai sandaran terkuat dari kerasnya dunia. Yang tidak pernah henti memberikan kasih sayang dengan penuh cinta dan selalu memberikan putri kecil ini motivasi, terimakasih selalu berjuang untuk kehidupan saya,terimakasih berkat do'a dan dukungan Ayah dan Mama sehingga saya bisa berada dititik ini. Sehat selalu dan hiduplah lebih lama lagi ayah & mama harus selalu ada disetiap perjalanan & pencapaian hidup saya, I love you more more.
- 3 Kedua Kakak Wilda Oktaviana Pasaribu dan Widya Oktaviani Pasaribu, serta adik Regina Pasaribu, Ferdinan Pasaribu, Paulina Pasaribu, Heriyanto Pasaribu yang selalu memberikan saya dukungan dan semangat dalam proses kuliah maupun dalam pengerjaan skripsi ini.
- 4 Terima kasih kepada seluruh keluarga besar yang turut memberikan motivasi yang menjadi kekuatan bagi saya. dan terimakasih kepada orang-orang yang telah memberi hinaan terhadap saya dan kedua orang tua saya, yang dimana hinaan tersebut yang membuat saya bangkit, sehingga terlaksananya skripsi ini.

- 5 Terima kasih kepada dua orang yang menjadi teman sidang saya yaitu Sumarni (teman) dan Kristian Kevin (seseorang yang spesial dalam hidup saya) yang selalu memberikan semangat selama proses pengerjaan skripsi ini .
- 6 Teman teman seperjuangan angkatan 2019 Program Studi Manajemen yang telah membantu dan mendukung selama proses pengerjaan skripsi.
- 7 terima kasih kepada UKM Menwa yang telah mendukung dan memberikan motivasi selama proses pengerjaan skripsi ini.
- 8 Terakhir tapi tidak kalah penting, saya ingin berterimakasih kepada diri sendiri yang menjadi salah satu kebahagiaan tersendiri karna telah berusaha keras dan berjuang sejauh ini, terimakasih telah percaya kepada diri sendiri bahwa saya bisa melalui semua ini, terimakasih karena tidak pernah berhenti mencintai dan mencintai diri sendiri,terimakasih sudah bisa mengendalikan diri dari berbagai tekanan diluar keadaan dan tetap memutuskan untuk tidak pernah menyerah sesulit apapun proses penyusunan skripsi ini dengan menyelesaikan sebaik dan semaksimal mungkin ini merupakan pencapaian yang patut dibanggakan untuk diri sendiri.

“MOTTO”

“Selalu ada harga dalam sebuah proses, nikmati saja lelah – lelah itu.

Lebarkan lagi rasa sabar itu. Semua yang kau investasikan untuk menjadikan dirimu serupa yang kau impikan, mungkin tidak akan selalu berjalan dengan lancar. Tapi gelombang – gelombang itu yang nanti bisa kau ceritakan” .

(Boy Chandra)

‘Meskipun tidak sempurna dimata kamu,tapi aku limited edition’

(Kim Namjoon)

“Setetes keringat orang tuaku seribu langkahku untuk maju”

(Agusta Dinda Pasaribu)

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Agusta Dinda Pasaribu

NIM : 201911004

Universitas : Universitas Katolik Widya Karya Malang

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Program Studi : Manajemen

Tempat Tanggal Lahir : Siboras Toba, 28 Agustus 2001

Alamat : Siboras Toba, Desa Pegagan
Julu I , Kecamatan Sumbul, Kab.
Dairi, Provinsi Sumatra Utara.

Nama Orang Tua : Fransiskus Pasaribu & Delfina Sianturi

Riwayat Pendidikan

Tahun 2007-2008 : TKK Katolik Santa Ana

Tahun 2008-2013 : SD 033924 Invaliden

Tahun 2013-2016 : SMP N 3 Sumbul

Tahun 2016-2019 : SMK Swasta Ris
Maduman Sumbul

Tahun 2019-2023 : Universitas Katolik Widya
Karya Malang

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, karna berkat dan karunia penulisan dapat menyelesaikan skripsi ini dengan lancar dan baik dengan judul “ Strategis Pemasaran Hijau Terhadap Keputusan Pembelian di Waroeng Tani Dau Malang” skripsi ini disusun unntuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelas sarjana manajemen (SM) di Universitas Katolik Widya Karya Malang.

Dalam penyelesaian skripsi ini telah banyak hambatan dan tantangan yang dihadapi, namum pada akhirnya dapat menyelesaikannya berkat dukungan dari berbagai pihak yang mendukung dan membantu selama proses pengerjaan skripsi sehingga selesai. Untuk itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan/ menyampaikan terima kasih kepada:

- 1 Dr.Klemes Mere, S.E.,M.Pd.,M.M.,M.H.,M.A.P.,M.Ak.,BHK selaku Rektor Universitas Katolik Widya Karya Malang.
- 2 Galuh Budi Astuti, S.E.,M.M selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
- 3 J.Vicka Bayu Wardhani, S.Pd., M,SM, selaku Dosen Pembimbing I dan Ketua Program Studi Manajemen yang telah membimbing dan mengarahkan Penulis dalam proses penyusunan skripsi ini.
- 4 Drs.Cornelius Niwadolo,M.M. selaku Dosen Pembimbing II yang telah membimbing dan mengarahkan Penulis dalam proses penyusunan skripsi ini.

- 5 Pimpinan, Dosen , dan Tenaga Pendidik Universitas Katolik Widya Karya Malang yang telah mengajarkan dan mendidik Penulis selama berproses skripsi ini
- 6 Pemilik dan meneger serta karyawan yang ada di Waroeng Tani yang telah memberikan izin kepada Penulis untuk mencari dan mengumpulkan data selama proses penyusunan skripsi ini.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
SURAT KETERANGAN PENELITIAN	iv
PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT	v
UCAPAN TERIMAKASIH	vi
MOTTO	vii
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	xiii
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
ABSTRAK	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A Latar Belakang	1
B Rumusan Masalah	7
C Tujuan dan Manfaat peneliti	7
BAB II LANDASAN TEORI.....	10
A Penelitian Terdahulu	10
B Tinjauan Pustaka	20
C Kerangka Berpikir	20
BAB III METODE PENELITIAN	30

A	Jenis Penelitian.....	30
B	Lokasi penelitian.....	30
C	Ruang Lingkup	30
D	Populasi dan Sample.....	30
E	Sumber Data.....	31
F	Defenisi Operasional	33
G	Jenis Data	35
H	Metode Pengumpulan Data	35
I	Teknik Analisis Data	37
BAB IV ANALISIS DAN INTERENSI DATA		40
A	Gambaran Umum Perusahaan	40
1	Sejarah Perusahaan	40
2	Lokasi perusahaan	42
3	Visi dan Misi Perusahaan.....	42
4	Logo Perusahaan.....	43
5	Struktur Organisasi	43
B	Deskripsi Karesteristik Responden.....	43
C	Deskripsi Frekuensi Variabel.....	45
D	Analisi dan Interensi Data	52
1	Uji Instrumen (uji validitas dan realibilitas)	52
2	Uji Asumsi Klasik	54
3	Uji Analisis Regresi Linier Berganda	56
4	Hipotesis.....	59
5	Pembahasan	62

6 Implikasi Hasil Penelitian	63
BAB V PENUTUP	66
A Kesimpulan.....	66
B Saran	67
DAFTAR PUSTAKA	68
LAMPIRAN	69

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	10
Tabel 3.1 Definisi Operasional	33
Tabel 4.1 Deskripsi Responden Berdasarkan Usia	44
Tabel 4.2 Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	44
Tabel 4.3 Deskripsi Responden Berdasarkan Pekerjaan.....	44
Tabel 4.4 Deskripsi Responden Berdasarkan Pendapatan.....	45
Tabel 4.5 Distribusi Frekuensi Responden Tentang Produk (X1)	46
Tabel 4.6 Distribusi Frekuensi Responden Tentang Price (X2).....	47
Tabel 4.7 Distribusi Frekuensi Responden Tentang Place (X3)	48
Tabel 4.8 Distribusi Frekuensi Responden Tentang Promotion (X4).....	49
Tabel 4.9 Distribusi Frekuensi Responden Tentang keputusan pembelian konsumen (Y)	50
Tabel 4.10 Hasil Uji Validitas	52
Tabel 4.11 Uji Realibilitas Instrumen Penelitian	53
Tabel 4.12 Hasil Uji Normalitas.....	54
Tabel 4.13 Hasil Uji Multikolinearitas dengan VIF	55
Tabel 4. 14 Hasil Uji Regresi Linier Berganda	56
Tabel 4.15 Hasil Uji F.....	59
Tabel 4.16 Hasil Uji t.....	60
Tabel 4.17 Hasil Uji Determinasi.....	61
Tabel 4.18 Hasil Uji Dominan	62

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir	28
Gambar 4.1 logo perusahaan	43
Gambar 4.2 Struktur Organisasi	43
Gambar 4.2 Hasil Uji Heterokedastisitas.....	56

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Keterangan Plagiasi.....
- Lampiran 2 Kuesioner.....
- Lampiran 3 Tabulasi data.....

STRATEGI PEMASARAN HIJAU TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN WAROENG TANI DAU MALANG

ABSTRAK

Dalam penjualan suatu produk kepada konsumen, perusahaan (warung) perlu menetapkan strategi secara tepat agar bisa memberi pengaruh kepada konsumen strategi tersebut berbicara mengenai suatu proses yang dimana terdapat bauran pemasaran hijau yang dapat dilakukan oleh perusahaan antara lain, *Green Product*, *Green Price*, *Green Place*, *Green Promotion*. Penetapan strategi tersebut harus dilakukan semua perusahaan, tak terkecuali Waroeng Tani Dau Malang yang dimana perusahaan (warung) tersebut yang bergerak dibidang kuliner yang menyediakan sajian makanan prasmanan atau *take away*.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui :1) untuk mengetahui signifikansi pengaruh strategi pemasaran hijau yang terdiri dari *green product* (X1), *green price* (X2), *green place* (X3), *green promotion* (X4) secara parsial terhadap keputusan pembelian konsumen (Y) di Waroeng Tani Dau Malang. 2) untuk mengetahui signifikansi pengaruh strategi pemasaran hijau yang terdiri dari *green product* (X1), *green price* (X2), *green place* (X3), *green promotion* (X4) Terhadap (Y) secara simultan terhadap keputusan pembelian (Y) di Waroeng Tani Dau Malang. 3) untuk mengetahui dimensi dari strategi pemasaran hijau yang berpengaruh dominan terhadap keputusan pembelian (Y) di Waroeng Tani Dau Malang.

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa Uji F (bersama – sama) bauran pemasaran hijau yang menggunakan 4P yang terdiri dari *green product* (X1), *green price* (X2), *green place* (X3), *green Promotion* (X4) berpengaruh signifikansi terhadap keputusan pembelian konsumen di Waroeng Tani Dau Malang dengan nilai signifikansi (0,000) dimana nilai alpha lebih kecil dari (0,05) dari hasil uji t (parsial) diketahui nilai signifikan dari *green product* (X1), *green price* (X2), *green place* (X3), *green promotion* (X4) secara berturut – turut sebesar -sehingga dapat disimpulkan bahwa dari keempat variabel yang menggunakan 4P hanya variabel *green price* (X2) yang mempunyai pengaruh signifikan (paling dominan). Berdasarkan nilai koefisien determinasi menyatakan pengaruh dari indikator strategi pemasaran yang menggunakan 4P sebesar 85,6% terhadap keputusan pembelian konsumen di Waroeng Tani Dau Malang, sedangkan sisanya sebesar 14,4% dipengaruhi faktor eksternal diluar model penelitian.

Kata kunci : *Green Produk*, *Green Price*, *Green Place*, *Green Promotion*, Keputusan pembelian konsumen