

**PENGARUH *VARIETY SEEKING* TERHADAP MINAT BELI
KONSUMEN DENGAN *SERVICE QUALITY* SEBAGAI
VARIABEL MEDIASI**

TESIS



**OLEH
FERY ADHY PERMANA, S.M
181001013**

**PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN
PROGRAM PASCASARJANA
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GRESIK
TAHUN 2020**

**PENGARUH *VARIETY SEEKING* TERHADAP MINAT BELI
KONSUMEN DENGAN *SERVICE QUALITY* SEBAGAI
VARIABEL MEDIASI**

TESIS



Diajukan sebagai salah satu syarat memperoleh
Gelar Magister Manajemen

**OLEH
FERY ADHY PERMANA, S.M
181001013**

**PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN
PROGRAM PASCASARJANA
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GRESIK
TAHUN 2020**

ABSTRAK

Permana, Fery Adhy (2020) “Pengaruh *Variety Seeking* Terhadap Minat Beli Konsumen Dengan *Service Quality* Sebagai Variabel Mediasi”. Tesis. Program Studi Magister Manajemen, Fakultas Pascasarjana. Universitas Muhammadiyah Gresik.

Kata Kunci : (*Variety Seeking*, *Service Quality*, Minat Beli)

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui minat beli konsumen ikan sidat. Penelitian bertujuan untuk menganalisis pengaruh variabel *Variety seeking* terhadap variabel Minat Beli pada Konsumen, Untuk menganalisis pengaruh variabel *Variety seeking* terhadap variabel *Service quality*, Untuk menganalisis pengaruh variabel *Service quality* terhadap variabel Minat beli Konsumen, dan Untuk menganalisis pengaruh *Variety seeking* terhadap Minat beli dengan *Service quality* sebagai variabel mediasi, Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan pendekatan inferensial, hasil penelitian Variable *Variety Seeking* (X) mempunyai pengaruh yang cukup besar terhadap Minat beli (Y) Pelanggan, Variable *Variety Seeking* (X) mempunyai pengaruh yang cukup besar terhadap *Service Quality* (Z), Variable *Service Quality* (Z) berpengaruh pengaruh yang cukup besar terhadap Minat beli (Y) Pelanggan, Variable *Variety Seeking* (X) pengaruh yang cukup besar terhadap Minat beli (Y) pelanggan secara tidak langsung melalui variabel *Service Quality* (Z) sebagai variabel moderasi.

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Tesis dengan judul “Pengaruh *Variety Seeking*, Terhadap Minat Beli Konsumen pada PT. Permana Sidat Indonesia dengan *Service Quality* sebagai Variabel Mediasi” (**Studi Kasus Pada PT. Permana Sidat Indonesia**) Karya,

Nama : Fery Adhy Permana, S.M

NIM : 181001013

Program Studi : Magister Manajemen

Telah dipertahankan dalam Sidang Panitia Ujian Tesis Program Pascasarjana, Universitas Muhammadiyah Gresik pada hari Jum,at, tanggal 25 Juli 2020.

Gresik, 25 Juli 2020

Ketua

Sekretaris

(Dr. Mahjudin, M.M)

(Dr. Eva Desembrianita, Dra., M.M)

Penguji I

Penguji II

(Prof. Dr. Ir. Setyo Budi, MS)

(Dr. Suyoto, Drs., M.Si)

Penguji III

(Dr. Ir. Chabib Bahari, S.E., M.M)

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kehadiran ALLAH SWT atas limpahan rahmat, taufik dan hidayahNya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan Tesis penelitian dengan judul “Pengaruh *Variety Seeking*, Terhadap Minat Beli Konsumen pada PT. Permana Sidat Indonesia dengan *Service Quality* sebagai Variabel Mediasi. (Studi Kasus pada PT. Permana Sidat Indonesia)”.

Proposal penelitian ini diajukan untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar Magister Manajemen pada Program Studi Magister Manajemen Program Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Gresik. Peneliti menyadari bahwa penyusunan Tesis penelitian ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan terimakasih kepada :

1. Allah SWT yang telah mengabulkan do'a peneliti sehingga mampu menyelesaikan Tesis penelitian ini.
2. Prof. Dr. Ir. Setyo Budi, MS selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Gresik.
3. Dr. Yudhi Arifani, M.Pd selaku Direktur Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Gresik.
4. Dr. Eva Desembrianita, Dra., M.M selaku Kaprodi Magister Manajemen Program Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Gresik.

5. Dr. Mahjudin, M.M selaku dosen pembimbing yang telah membagi ilmunya dan membimbing dengan sabar serta perhatian yang luar biasa dalam menyelesaikan proposal penelitian ini.
6. Ir. Mustari selaku pemilik sekaligus Direkur Utama PT. Permana Sidat Indonesia.
7. Kedua orang tua tercinta dan keluarga yang selalu memberikan motivasi serta dukungan.
8. Mely Andriani, S.M yang telah memberikan semangat untuk menyelesaikan tugas akhir Tesis.
9. Semua teman-teman manajemen yang telah banyak membantu saya terimakasih untuk kalian semua.
10. Semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan proposal ini yang tidak dapat disebutkan satu-persatu.

Peneliti mengharapkan kritik dan saran demi kesempurnaan penelitian ini hingga dapat menjadi lebih baik.

Gresik, 20 Juli 2020

Peneliti

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR GAMBAR.....	vii
DAFTAR TABEL.....	viii
 BAB I PENDAHULUAN.....	 1
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Rumusan Masalah	8
1.3. Tujuan Penelitian.....	8
1.4. Manfaat Penelitian.....	9
 BAB II KAJIAN PUSTAKA	 10
2.1. Penelitian Terdahulu	10
2.2. Landasan Teori.....	16
2.2.1. Manajemen Pemasaran	16
2.2.2. Minat Beli	17
2.2.3. <i>Service Quality</i>	22
2.2.4. <i>Variety Seeking</i>	27
2.2.5. Hubungan <i>Service Quality</i> dengan Minat Beli	30
2.2.6. Hubungan <i>Variety Seeking</i> dengan <i>Servie Quality</i>	31
2.2.7. Hubungan <i>Variety Seeking</i> dengan Minat Beli.....	32
2.3. Hipotesis.....	33
2.4. Kerangka Konseptual	33

BAB III METODE PENELITIAN	34
3.1. Pendekatan Penelitian	34
3.2. Lokasi Penelitian	34
3.3. Populasi dan Sampel	35
3.4. Sumber dan Jenis Data	35
3.5. Teknik Pengambilan Data	36
3.6. Idenifikasi dan Definisi Oprasional	37
3.7. Teknik Pengukuran Data	41
3.8. Teknik Analisis Data	42
BAB IV HASIL PEMBAHASAN DAN INTERPRETASI.....	49
4.1 Gambaran Umum perusahaan	49
4.2 Deskripsi Responden.....	55
4.3 Uji Validitas dan Uji Reliabilitas	85
4.4 Uji Asumsi Linier.....	87
4.5 Pengujian Model Penelitian	88
4.6 Pengujian model struktural	89
4.7 Pengujian hipotesis	89
4.8 Pembahasan hasil penelitian	92
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	103
5.1 Kesimpulan	103
5.2 Saran.....	105
DAFTAR PUSTAKA.....	107
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1. Penjualan Ekspor Ikan Sidat Tahun 2016-2019.....	3
Gambar 1.2. Data Komunikasi Pelanggan aktif Ikan Sidat	4
Gambar 2.1. Kerangka Berfikir.....	33
Gambar 4.1. struktur organisasi perusahaan	52
Gambar 4.2. Indikator <i>Exploratory purchase behaviour</i>	58
Gambar 4.3. Indikator <i>Vicariuos exploration</i>	59
Gambar 4.4. Indikator <i>Use innovativeness</i>	59
Gambar 4.5. Penilaian Responden <i>Variety Seeking</i>	63
Gambar 4.6. Indikator <i>Profesionalism and skill</i>	66
Gambar 4.7. Indikator <i>Attitudes and behavior</i>	68
Gambar 4.8. Indikator <i>Accessibility and flexibility</i>	69
Gambar 4.9. Indikator <i>Reliability and trustworthiness</i>	71
Gambar 4.10 Indikator <i>Recovery</i>	72
Gambar 4.11.Indikator <i>Reputation and credibility</i>	73
Gambar 4.12. Penilaian Responden <i>Service Quality</i>	75
Gambar 4.13. Indikator <i>Minat Transaksional</i>	78
Gambar 4.14. Indikator <i>Minat referensial</i>	80
Gambar 4.15. Indikator <i>Minat Preferensial</i>	82
Gambar 4.16. Indikator <i>Minat Eksploratif</i>	83
Gambar 4.17. Penilaian Responden Minat beli.....	85
Gambar 4.18. Bonstrap (Diagram jalur)	90

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1. Perbedaan dan Persamaan Penelitian Terdahulu dan Sekarang...	10
Tabel 4.1. Karakteristik Responden	55
Tabel 4.2. Hasil tanggapan responden <i>Variety Seeking</i>	57
Tabel 4.3. Hasil tanggapan responden <i>Service Quality</i>	63
Tabel 4.4. Hasil tanggapan responden Minat Beli	76
Tabel 4.5. Uji validitas dan uji reliabilitas	86
Tabel 4.6. Hasil Pengujian asumsi linieritas	88
Tabel 4.9. Nilai <i>R-Square</i>	89
Tabel 4.10. Hasil Pengujian Hipotesis	89
Tabel 4.11. <i>Path Coefisien</i>	92

DAFTAR LAMPIRAN

Kuisisioner Penelitian

Lampiran hasil Output smartPLS3

