

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Uji Instrumen Penelitian

Uji instrumen penelitian dalam penelitian ini adalah uji validitas yang merupakan pengujian yang dilakukan untuk mengukur ketepatan dan kecermatan suatu variabel terkait fungsinya dalam suatu penelitian dan uji reliabilitas adalah alat yang digunakan untuk mengukur konsistensi kuesioner yang merupakan indikator dari variabel. Dalam penelitian ini proses perhitungan terhadap uji validitas dan reliabilitas skor hasil kuesioner yang telah diisi oleh 30 responden akan diolah dengan menggunakan Microsoft Excel dan Program SPSS 22.

1. Uji Validitas

Dalam penelitian ini akan digunakan korelasi item. Korelasi antara item dan total skor item yang akan diukur dengan rumus korelasiproductoment. Pada Level Signifikan dengan membandingkan nilai r hitung dengan r tabel, apabila r hitung $>$ r tabel maka dapat disimpulkan bahwa data tersebut valid, sedangkan jika r hitung $<$ r tabel maka data tersebut disimpulkan tidak valid. Kriteria validitas adalah jika Korelasi Product Moment $>$ r tabel pada takar signifikansi 5% atau 0,05.

a. Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian (Y)

butir pernyataan variabel keputusan pembelian sebanyak 11 yang akan dilakukan uji validitas kepada 30 responden. Tujuannya untuk mengetahui kuesioner valid atau tidaknya dengan taraf signifikan 0,05 dan r tabel = 0,361. Perhitungan uji validitas variabel keputusan pembelian terdapat pada lampiran. Adapun hasil uji validitas dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 5
Hasil Uji Validitas Instrumen Keputusan Pembelian

| Kode Item | r hitung | R tabel | Kriteria |
|------------------|-----------------|----------------|-----------------|
| Y..01 | 0,490 | 0,361 | Valid |
| Y.02 | 0,718 | 0,361 | Valid |
| Y.03 | 0,495 | 0,361 | Valid |
| Y.04 | 0,551 | 0,361 | Valid |
| Y.05 | 0,467 | 0,361 | Valid |
| Y.06 | 0,449 | 0,361 | Valid |
| Y.07 | 0,606 | 0,361 | Valid |
| Y.08 | 0,554 | 0,361 | Valid |
| Y.09 | 0,421 | 0,361 | Valid |
| Y10 | 0,579 | 0,361 | Valid |
| Y11 | 0,683 | 0,361 | Valid |

Sumber : Data primer diolah SPSS versi 22, 2024

Hasil pengujian validitas 11 butir pernyataan tersebut setelah dilakukan perhitungan dengan menggunakan program SPSS 22, ternyata keseluruhan pernyataan dinyatakan valid. Karena semua butir pernyataan memiliki nilai r hitung $>$ r tabel, maka dapat disimpulkan bahwa keseluruhan butir pernyataan variabel keputusan pembelian yang digunakan dalam penelitian ini layak digunakan dalam penelitian dan dinyatakan valid.

b. Uji Validitas Variabel Kelengkapan Produk (X1)

butir pernyataan variabel kelengkapan produk sebanyak 10, sebelum dilakukan penelitian kepada 100 responden terlebih dahulu dilakukan uji validitas kepada 30 responden. Tujuannya untuk mengetahui valid atau tidaknya kuesioner dengan taraf signifikan 0,05 dan r tabel = 0,361. Perhitungan uji validitas untuk item variabel kelengkapan produk dengan 30 orang responden terdapat pada lampiran. Adapun hasil uji validitas dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 6
Hasil Uji Validitas Instrumen Kelengkapan Produk

| Kode Item | r hitung | R tabel | Kriteria |
|------------------|-----------------|----------------|-----------------|
| X1.01 | 0,800 | 0,361 | Valid |
| X1.02 | 0,800 | 0,361 | Valid |
| X1.03 | 0,788 | 0,361 | Valid |
| X1.04 | 0,599 | 0,361 | Valid |

| | | | |
|-------|-------|-------|-------|
| X1.05 | 0,773 | 0,361 | Valid |
| X1.06 | 0,726 | 0,361 | Valid |
| X1.07 | 0,807 | 0,361 | Valid |
| X1.08 | 0,776 | 0,361 | Valid |
| X1.09 | 0,633 | 0,361 | Valid |
| X1.10 | 0,737 | 0,361 | Valid |

Sumber : Data primer diolah SPSS versi 22, 2024

Hasil pengujian 10 pernyataan tersebut setelah dilakukan perhitungan dengan menggunakan program SPSS 22, menyatakan keseluruhan pernyataan dinyatakan valid karena semua butir pernyataan memiliki nilai r hitung $>$ r tabel. Maka dapat disimpulkan bahwa keseluruhan butir pernyataan variabel kelengkapan produk yang digunakan dalam penelitian ini layak digunakan dalam penelitian dan dinyatakan valid.

c. Uji Validitas Variabel Kualitas Pelayanan (X2)

butir pernyataan variabel kualitas pelayanan sebanyak 12, sebelum dilakukan penelitian kepada 100 responden terlebih dahulu dilakukan uji validitas kepada 30 responden. tujuannya untuk mengetahui valid atau tidaknya kuesioner dengan taraf signifikansi 0,05 dan r tabel = 0,361. Perhitungan uji validitas item untuk variabel kualitas pelayanan dengan 30 orang responden terdapat

pada lampiran. Adapun hasil uji validitas dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 7
Hasil Uji Validitas Instrumen Kualitas Pelayanan

| Kode Item | r hitung | R tabel | Kriteria |
|------------------|-----------------|----------------|-----------------|
| X2.01 | 0,862 | 0,361 | Valid |
| X2.02 | 0,853 | 0,361 | Valid |
| X2.03 | 0,792 | 0,361 | Valid |
| X2.04 | 0,700 | 0,361 | Valid |
| X2.05 | 0,825 | 0,361 | Valid |
| X2.06 | 0,774 | 0,361 | Valid |
| X2.07 | 0,809 | 0,361 | Valid |
| X2.08 | 0,816 | 0,361 | Valid |

Sumber : Data primer diolah SPSS versi 22, 2024

Hasil pengujian 8 butir pernyataan tersebut setelah dilakukan perhitungan dengan menggunakan program SPSS 22, menyatakan keseluruhan pernyataan dinyatakan valid karena semua butir pernyataan memiliki nilai r hitung $>$ r tabel, maka dapat disimpulkan bahwa keseluruhan butir pernyataan variabel Kualitas Pelayanan yang digunakan dalam penelitian ini layak digunakan dalam penelitian dan dinyatakan valid.

d. Uji Validitas Variabel Diskon Harga (X3)

butir pernyataan variabel diskon harga sebanyak 11, sebelum

dilakukan penelitian kepada 100 responden terlebih dahulu dilakukan uji validitas kepada 30 responden. Untuk mengetahui valid atau tidaknya kuesioner dengan taraf signifikansi 0,05 dan r tabel = 0,361. Perhitungan uji validitas item untuk variabel diskon harga dengan 30 orang responden terdapat pada lampiran. Adapun hasil uji validitas dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 8
Hasil Uji Validitas Instrumen Diskon Harga

| Kode Item | r hitung | R tabel | Kriteria |
|------------------|-----------------|----------------|-----------------|
| X3.01 | 0,887 | 0,361 | Valid |
| X3.02 | 0,772 | 0,361 | Valid |
| X3.03 | 0,862 | 0,361 | Valid |
| X3.04 | 0,844 | 0,361 | Valid |
| X3.05 | 0,847 | 0,361 | Valid |
| X3.06 | 0,904 | 0,361 | Valid |
| X3.07 | 0,853 | 0,361 | Valid |
| X3.08 | 0,825 | 0,361 | Valid |
| X3.09 | 0,894 | 0,361 | Valid |
| X3.10 | 0,855 | 0,361 | Valid |
| X3.11 | 0,874 | 0,361 | Valid |

Sumber : Data primer diolah SPSS versi 22, 2024

Hasil pengujian validitas 11 butir pernyataan tersebut setelah dilakukan perhitungan dengan menggunakan program SPSS 22, menyatakan keseluruhan pernyataan dinyatakan valid karena semua butir pernyataan memiliki nilai r hitung $>$ r tabel, maka dapat disimpulkan bahwa keseluruhan butir pernyataan variabel Diskon Harga yang digunakan dalam penelitian ini layak digunakan dalam penelitian dan dinyatakan valid.

2. Uji Reliabilitas

Reliabilitas merupakan suatu instrument yang dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpulan data karena instrumen tersebut sudah baik. Instrument yang baik tidak akan bersifat tendensius mengarahkan responden untuk memilih jawaban-jawaban tertentu. Alat ukur yang baik, disamping harus valid juga harus reliabel. Kriteria suatu instrument dikatakan reliabel apabila koefisien determinasi $>$ 0,60. Berikut ini hasil pengujian pervariabel sebagai berikut :

a. Uji Reliabilitas Variabel Keputusan Pembelian (Y)

Variabel keputusan pembelian terdiri dari 11 butir pernyataan yang kemudian dilakukan uji validitas kepada 30 orang responden dan diuji dengan rumus *Cronbach Alpha*. Berikut ini adalah hasil pengujian reliabilitas variabel keputusan pembelian dalam penelitian ini :

Tabel 9
Uji Reliabilitas Variabel Keputusan Pembelian (Y)

| Reliability Statistics | |
|------------------------|------------|
| Cronbach's Alpha | N of Items |
| .762 | 11 |

Sumber : Data primer diolah SPSS versi 22, 2024.

Dari hasil perhitungan reliabilitas variabel keputusan pembelian diketahui nilai *Cronbach Alpha* 0,762. Karena nilai *Cronbach Alpha* $0,762 > 0,60$, maka butir kuesioner variabel keputusan pembelian dinyatakan reliabel dan dapat digunakan untuk penelitian.

b. Uji Reliabilitas Variabel Kelengkapan Produk (X1)

Variabel kelengkapan produk terdiri dari 10 butir pernyataan yang kemudian dilakukan uji validitas kepada 30 orang responden dan diuji dengan rumus *Cronbach Alpha*. Berikut adalah hasil pengujian reliabilitas variabel Kelengkapan Produk dalam penelitian ini :

Tabel 10
Uji Reliabilitas Variabel Kelengkapan Produk (X1)

| Reliability Statistics | |
|------------------------|------------|
| Cronbach's Alpha | N of Items |
| .909 | 10 |

Sumber : Data primer diolah SPSS versi 22, 2024.

Dari hasil perhitungan reliabilitas variabel Kelengkapan Produk diketahui nilai *Cronbach Alpha* 0,909. Karena nilai *Cronbach Alpha*

0,909 > 0,60, maka butir kuesioner variabel Kelengkapan Produk dinyatakan reliabel dan dapat digunakan untuk penelitian.

c. Uji Reliabilitas Variabel Kualitas Pelayanan (X2)

Variabel kualitas pelayanan terdiri dari 8 butir pernyataan yang kemudian dilakukan uji validitas kepada 30 orang responden dan diuji dengan rumus *Cronbach Alpha*. Berikut ini adalah hasil pengujian reliabilitas variabel kualitas pelayanan dalam penelitian ini :

Tabel 11
Uji Reliabilitas Variabel Kualitas Pelayanan (X2)

| Reliability Statistics | |
|------------------------|------------|
| Cronbach's Alpha | N of Items |
| .920 | 8 |

Sumber : Data primer diolah SPSS versi 22, 2024.

Dari hasil perhitungan reliabilitas variabel kualitas pelayanan diketahui nilai *Cronbach Alpha* 0,920. Karena nilai *Cronbach Alpha* 0,920 > 0,60, maka butir kuesioner variabel kualitas pelayanan dinyatakan reliabel dan dapat digunakan untuk penelitian.

d. Uji Reliabilitas Variabel Diskon Harga (X3)

Variabel diskon harga terdiri dari 11 butir pernyataan yang kemudian dilakukan uji validitas kepada 30 orang responden dan diuji dengan rumus *Cronbach Alpha*. Berikut ini adalah hasil pengujian reliabilitas variabel diskon harga dalam penelitian ini :

Tabel 12
Uji Reliabilitas Variabel Diskon Harga (X3)

| Reliability Statistics | |
|------------------------|------------|
| Cronbach's Alpha | N of Items |
| .963 | 11 |

Sumber : Data primer diolah SPSS versi 22, 2024.

Dari hasil perhitungan reliabilitas variabel diskon harga diketahui nilai *Cronbach Alpha* 0,963. Karena nilai *Cronbach Alpha* $0,963 > 0,60$, maka butir kuesioner variabel diskon harga dinyatakan reliabel dan dapat digunakan untuk penelitian.

B. Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal

Pada mulanya ANA Swalayan adalah kios yang dimiliki pasangan Bapak H. Agus Barzani, SE (Alm) dan ibu Hj. Ana Lutfiana, S.E. Kemudian pemilik berkeinginan memiliki sebuah minimarket seperti yang sudah ada sebelumnya. Akan tetapi pemilik masih merasa belum cukup memahami pengetahuan dalam hal manajemen minimarket. Sehingga pemilik meminta bantuan dan menugaskan beberapa konsultan yang ditugaskan dalam hal ini adalah Bapak Andi beserta rekan- rekannya.

Ibu Hj. Ana Lutfiana, S.E. dan suami memberikan kontrak kerja kepada Bapak Andi dan rekan-rekannya untuk mendirikan minimarket. Kemudian oleh Bapak Andi dan rekan-rekannya segera mengurus segala sesuatu yang berkaitan dengan pendirian minimarket.

Mulai dari dekorasi bangunan, pembelian barang dagangan, perlengkapan minimarket sampai dengan proses seleksi karyawan yang akan di pekerjakan pada minimarket tersebut. Grand Opening pun di tentukan, Bapak Andi dan rekan-rekannya melakukan proses seleksi karyawan. Untuk karyawan yang telah dipilih kemudian ditempatkan sesuai posisi atau jabatannya masing-masing, selanjutnya diberikan pelatihan (training) agar memiliki keahlian (kompeten) sesuai jabatannya. Setelah diadakan training dan karyawan dianggap sudah siap, Bapak Andi berkoordinasi dengan Bapak H. Agus Barzani, S.E (Alm) dan Ibu Hj. Ana Lutfiana, S.E. Pada tanggal 14 Mei 2004 dilaksanakan Grand Opening Ana Swalayan 2 di Desa Babakan. Tiga bulan kemudian wewenang dan tanggung jawab pengelolaan di serahkan kepada pemilik ANA Swalayan 2, yaitu Bapak H. Agus Barzani, S.E. (Alm) dan Ibu Hj. Ana Lutfiana, SE. Karena masa kontraknya dengan Bapak Andi telah selesai.

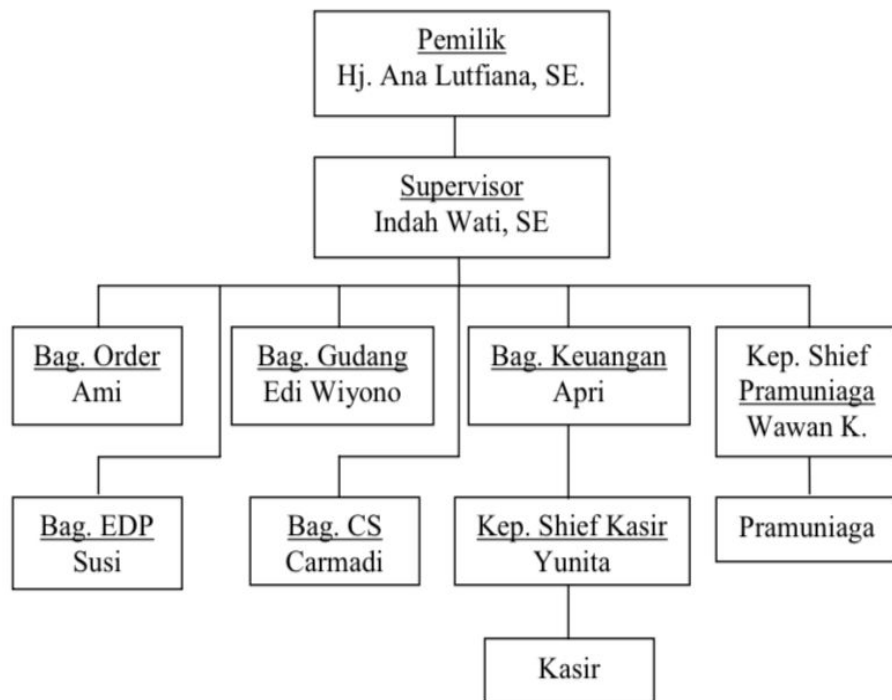
Dengan berkembangnya zaman, segala kebutuhan masyarakat pun tidak hanya kebutuhan bahan pokok saja melainkan sudah merambah kebutuhan lainnya seperti kebutuhan barang-barang elektronik dan lain- lain. Hal tersebut dijadikan salah satu motivasi pemilik ANA Swalayan untuk mendirikan toko elektronik dan gerabah. Toko tersebut di beri nama ANA Grabah dan Elektronik.

Selain itu, ANA Swalayan juga membuka toko khusus menjual pakaian, toko tersebut bernama ANA Fhasion. Toko ini didirikan untuk

memenuhi kebutuhan seragam sekolah dan kebutuhan pakaian lainnya. Pada saat hari raya Idul Fitri, permintaan akan kebutuhan pakaian yang selalu meningkat di jadikan sebagai motivasi pemilik ANA Swalayan untuk membuka ANA Fashion.

2. Struktur Organisasi

Berikut bagan struktur organisasi pada Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal.



Sumber : Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal

Gambar 4

Struktur Organisasi Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal

3. Kedudukan Tugas Pokok dan Fungsi

Berikut ini akan diuraikan tugas dari masing-masing jabatan di dalam struktur organisasi Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal.

a. Pemilik Toko Ana Swalayan 2

- 1) Memimpin dan mengendalikan semua kegiatan yang berkaitan dengan perusahaan
- 2) Mengadakan pengawasan terhadap seluruh kegiatan perusahaan baik pada bagian pemasaran, keuangan, administrasi maupun pergudangan.
- 3) Membuat konsep tentang perkembangan perusahaan pada masa yang akan datang.
- 4) Mengatur jalannya roda perusahaan dengan memberi kebijakan dan keputusan-keputusan penting perusahaan.
- 5) Mempunyai kewenangan untuk merekrut dan mengeluarkan karyawan apabila dianggap perlu.

b. Supervisor

- 1) Mengatur dan mengelola pelayanan.
- 2) Merencanakan dan mengevaluasi kinerja dari karyawan.
- 3) Melaksanakan program kerja dari unit yang berhubungan dengan pemasaran produk.
- 4) Membuat laporan tentang kinerja karyawan secara berkala.
- 5) Mengawasi atau mengidentifikasi kebutuhan dan keinginan pelanggan dalam berbelanja pada Ana Grosir Swalayan.

c. Bagian Order

- 1) Menerima barang beserta struk pengiriman barang yang di pesan.

- 2) Memesan barang yang telah berkurang dalam stok gudang.

d. Bagian Entry Data Processing (EDP)

- 1) Menginput data-data harga penjualan dari masing-masing pemasok ke sistem komputer perusahaan.
- 2) Memberikan hasil rekapitulasi harga barang kepada petugas pramuniaga untuk mengecek dan menyesuaikan harga yang sudah di tentukan oleh bagian EDP.

e. Bagian Gudang

- 1) Menerima struk pengiriman dan barang yang datang dari pemasok.
- 2) Mengecek jumlah barang yang datang sesuai dengan struk pengiriman barang.
- 3) Menyimpan dan menata barang pada tempatnya.

f. Bagian Keuangan

- 1) Mengelola dan menginventariskan semua kegiatan transaksi jual beli.
- 2) Melaporkan kepada kepala atau pemilik secara berkala tentang semua kegiatan transaksi.
- 3) Mengelola dan menginventariskan barang-barang perusahaan.
- 4) Mengatur keluar masuknya keuangan perusahaan.
- 5) Mengatur penggajian karyawan, pembelanjaan perusahaan serta membuat laporang keuangan perusahaan secara berkala untuk mengetahui perkembangan perusahaan.

g. Bagian Kasir

- 1) Melayani pembeli.
- 2) Mencatat kegiatan transaksi pembeli dengan ramah dan antusias.
- 3) Mengawasi dan mengidentifikasi kebutuhan dan keinginan pelanggan saat berbelanja pada Toko Ana Swalayan 2.

h. Bagian Pramuniaga

- 1) Meningkatkan penjualan dan menciptakan pelanggan baru dengan memberikan pelayanan yang ramah dan bersahabat.
- 2) Mensosialisasikan produk kepada masyarakat.
- 3) Melayani pelanggan dengan ramah dan antusias serta mengawasi atau mengidentifikasi kebutuhan dan keinginan pelanggan saat berbelanja pada Toko Ana Swalayan 2.

i. Bagian Cleaning Service (CS)

- 1) Membuka dan menutup toko.
- 2) Membersihkan seluruh areal toko.

C. Gambaran Umum Responden

1. Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin pada penelitian yang dilakukan di Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal disajikan pada tabel sebagai berikut:

Tabel 13
Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

| No | Jenis Kelamin | Jumlah | Persentase |
|----|---------------|--------|------------|
| 1 | Laki-Laki | 27 | 27% |
| 2 | Perempuan | 73 | 73% |
| | Jumlah | 100 | 100% |

Sumber : Data Primer diolah 2024

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa perempuan mendominasi menjadi pembeli 73 orang atau 73% dan laki laki berjumlah 27 orang atau 27%

2. Deskripsi Responden Berdasarkan Usia

Karakteristik responden berdasarkan usia pada penelitian yang dilakukan di Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal disajikan pada tabel sebagai berikut :

Tabel 14
Deskripsi Responden Berdasarkan Usia

| No. | Usia | Jumlah | Persentase |
|-----|---------------|--------|------------|
| 1 | 17 – 25 Tahun | 21 | 21% |
| 2 | 26 – 35 Tahun | 37 | 37% |
| 3 | 36 – 45 Tahun | 36 | 36% |
| 4 | >45 Tahun | 6 | 6% |
| | Jumlah | 100 | 100% |

Sumber : Data primer diolah 2024

Berdasarkan tabel 6 tersebut dapat diketahui bahwa usia antara 17 – 25 tahun sebanyak 21 orang atau 21% responden, usia 26 – 35 tahun sebanyak 37 orang atau 37% responden, usia 36 – 40 tahun sebanyak 36 orang atau 36% responden dan usia > 40 tahun sebanyak 6 orang atau 6% responden. Jumlah terbanyak terdapat pada usia 26 – 35 tahun, hal ini dapat disimpulkan bahwa konsumen pada Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal kebanyakan adalah konsumen dengan rentang usia 26 hingga 35 tahun.

3. Deskripsi Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Karakteristik responden berdasarkan Pendidikan terakhir pada penelitian yang dilakukan di Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal disajikan pada tabel sebagai berikut :

Tabel 15
Deskripsi Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

| No. | Usia | Jumlah | Persentase |
|-----|----------------|--------|------------|
| 1 | SLTP/Sederajat | 22 | 22% |
| 2 | SLTA/Sederajat | 39 | 39% |
| 3 | DIII/Diploma | 29 | 21% |
| 4 | S1/Strata | 6 | 14% |
| 5 | S2 | 4 | 4% |
| | Jumlah | 100 | 100% |

Sumber : Data primer diolah 2024

Berdasarkan tabel 7 di atas, dapat diketahui pendidikan SLTP sebanyak 22 orang atau 22%, pendidikan SLTA sebanyak 39 orang atau 39%, pendidikan DIII sebanyak 29 orang atau 29%, pendidikan S1 sebanyak 6 orang atau 6% dan pendidikan S2 sebanyak 4 orang atau 4%. Jumlah terbanyak terdapat pada pendidikan SLTA, hal ini dapat disimpulkan bahwa konsumen Toko Ana Swalayan 2 kebanyakan adalah konsumen dengan responden yang berpendidikan terakhir SLTA.

D. Deskripsi Variabel Penelitian

1. Deskripsi Variabel Kelengkapan Produk (X1)

Analisis deskripsi jawaban responden tentang variabel Kelengkapan Produk(X1) berdasarkan jawaban responden atas pernyataan-pernyataan yang terdapat pada kuesioner yang diberikan kepada responden. Variasi jawaban responden untuk variabel variabel Kelengkapan Produk (X1) dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 16

Tanggapan Responden Terhadap Kelengkapan Produk

| Tanggapan | Sangat Setuju | | Setuju | | Netral | | Tidak Setuju | | Sangat Tidak Setuju | | Skor |
|-----------|---------------|-----|--------|-----|--------|-----|--------------|-----|---------------------|----|------|
| | F | % | F | % | F | % | F | % | F | % | |
| X1.1 | 25 | 25% | 29 | 29% | 32 | 32% | 13 | 13% | 1 | 1% | 364 |
| X1.2 | 18 | 18% | 40 | 40% | 30 | 30% | 11 | 11% | 1 | 1% | 363 |
| X1.3 | 46 | 46% | 44 | 44% | 10 | 10% | 0 | 0% | 0 | 0% | 436 |
| X1.4 | 42 | 42% | 43 | 43% | 13 | 13% | 2 | 2% | 0 | 0% | 425 |
| X1.5 | 31 | 31% | 53 | 53% | 13 | 13% | 3 | 3% | 0 | 0% | 412 |
| X1.6 | 34 | 34% | 52 | 52% | 11 | 11% | 3 | 3% | 0 | 0% | 417 |
| X1.7 | 30 | 30% | 49 | 49% | 18 | 18% | 3 | 3% | 0 | 0% | 406 |
| X1.8 | 36 | 36% | 50 | 50% | 12 | 12% | 2 | 2% | 0 | 0% | 420 |

| | | | | | | | | | | | |
|-----------|----|-----|----|-----|----|-----|---|----|---|----|-------|
| X1.9 | 35 | 35% | 51 | 51% | 12 | 12% | 2 | 2% | 0 | 0% | 419 |
| X1.10 | 35 | 35% | 48 | 48% | 14 | 14% | 1 | 1% | 2 | 2% | 413 |
| Rata Rata | | | | | | | | | | | 407,5 |

Sumber: Data diolah 2024

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa variabel kelengkapan produk terdiri dari 10 butir pernyataan. Butir pernyataan X1-1 responden paling banyak memilih netral dengan jumlah 32% atau 32 orang. Butir pernyataan X1-2 responden paling banyak memilih setuju dengan jumlah 40% atau 40 orang. Butir pernyataan X1-3 responden paling banyak memilih sangat setuju dengan jumlah 46% atau 43 orang. Butir pernyataan X1-4 responden paling banyak memilih setuju dengan jumlah 43% atau 43 orang. Butir pernyataan X1-5 responden paling banyak memilih setuju dengan jumlah 53% atau 53 orang. Butir pernyataan X1-6 responden paling banyak memilih setuju dengan jumlah 52% atau 52 orang. Butir pernyataan X1-7 responden paling banyak memilih sangat setuju dengan jumlah 49% atau 49 orang. Butir pernyataan X1-8 responden paling banyak memilih setuju dengan jumlah 50% atau 50 orang. Butir pernyataan X1-9 responden paling banyak memilih setuju dengan jumlah 51% atau 51 orang. Butir pernyataan X1-10 responden paling banyak memilih setuju dengan jumlah 48% atau 48 orang. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa kebanyakan responden memilih setuju, sangat setuju dan netral. Hal ini menunjukkan bahwa kelengkapan produk pada toko ana swalayan 2 kabupaten tegal baik.

2. Deskripsi Variabel Kualitas Pelayanan (X2)

Analisis deskripsi jawaban responden tentang variabel Kualitas Pelayanan (X2) berdasarkan jawaban responden atas pernyataan-pernyataan yang terdapat pada kuesioner yang diberikan kepada responden. Variasi jawaban responden untuk variabel variabel Kualitas Pelayanan (X2) dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 17
Tanggapan Responden Terhadap Kualitas Layanan

| Tanggapan Indikator | Sangat Setuju | | Setuju | | Netral | | Tidak Setuju | | Sangat Tidak Setuju | | Skor |
|------------------------|---------------|-----|--------|-----|--------|-----|--------------|-----|---------------------|----|---------|
| | F | % | F | % | F | % | F | % | F | % | |
| X2.1 | 20 | 20% | 40 | 40% | 27 | 27% | 12 | 12% | 1 | 1% | 366 |
| X2.2 | 20 | 20% | 38 | 38% | 30 | 30% | 11 | 11% | 1 | 1% | 365 |
| X2.3 | 24 | 24% | 48 | 48% | 22 | 22% | 5 | 5% | 1 | 1% | 389 |
| X2.4 | 28 | 28% | 51 | 51% | 20 | 20% | 1 | 1% | 0 | 0% | 406 |
| X2.5 | 20 | 20% | 36 | 36% | 35 | 35% | 8 | 8% | 1 | 1% | 366 |
| X2.6 | 17 | 17% | 46 | 46% | 33 | 33% | 3 | 3% | 1 | 1% | 375 |
| X2.7 | 18 | 18% | 54 | 54% | 25 | 25% | 3 | 3% | 0 | 0% | 387 |
| X2.8 | 19 | 19% | 64 | 64% | 14 | 14% | 1 | 1% | 2 | 2% | 397 |
| Rata Rata | | | | | | | | | | | 381,375 |

Sumber: Data diolah 2024

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa variabel Kualitas Pelayanan terdiri dari 8 butir pernyataan. Butir pernyataan X2-1 responden paling banyak memilih setuju dengan jumlah 40% atau 40 orang. Butir pernyataan X2-2 responden paling banyak memilih setuju dengan jumlah 38% atau 38 orang. Butir pernyataan X3-3 responden paling banyak memilih setuju dengan jumlah 48% atau 48 orang. Butir pernyataan X2-4 responden paling banyak memilih setuju dengan jumlah 51% atau 51 orang. Butir pernyataan X2-5 responden paling banyak memilih setuju dengan jumlah 36% atau 36 orang. Butir pernyataan X2-6 responden paling banyak memilih setuju

dengan jumlah 46% atau 46 orang. Butir pernyataan X2-7 responden paling banyak memilih setuju dengan jumlah 54% atau 54 orang. Butir pernyataan X2-8 responden paling banyak memilih setuju dengan jumlah 64% atau 64 orang. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa kebanyakan responden memilih setuju. Hal ini menunjukkan bahwa kualitas pelayanan Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal adalah baik.

3. Deskripsi Variabel Diskon Harga (X3)

Analisis deskripsi jawaban responden tentang variabel Diskon Harga (X3) berdasarkan jawaban responden atas pernyataan-pernyataan yang terdapat pada kuesioner yang diberikan kepada responden. Variasi jawaban responden untuk variabel variabel Diskon Harga (X3) dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 18

Tanggapan Responden Terhadap Diskon Harga

| Tanggapan Indikator | Sangat Setuju | | Setuju | | Netral | | Tidak Setuju | | Sangat Tidak Setuju | | Skor |
|------------------------|---------------|-----|--------|-----|--------|-----|--------------|----|---------------------|----|--------|
| | F | % | F | % | F | % | F | % | F | % | |
| X3.1 | 54 | 54% | 42 | 42% | 3 | 3% | 1 | 1% | 0 | 0% | 449 |
| X3.2 | 46 | 46% | 44 | 44% | 9 | 9% | 1 | 1% | 0 | 0% | 435 |
| X3.3 | 53 | 53% | 42 | 42% | 5 | 5% | 0 | 0% | 0 | 0% | 448 |
| X3.4 | 42 | 42% | 48 | 48% | 9 | 9% | 0 | 0% | 1 | 1% | 430 |
| X3.5 | 44 | 44% | 46 | 46% | 8 | 8% | 1 | 1% | 1 | 1% | 431 |
| X3.6 | 38 | 38% | 47 | 47% | 15 | 15% | 0 | 0% | 0 | 0% | 423 |
| X3.7 | 44 | 44% | 46 | 46% | 10 | 10% | 0 | 0% | 0 | 0% | 434 |
| X3.8 | 45 | 45% | 46 | 46% | 9 | 9% | 0 | 0% | 0 | 0% | 436 |
| X3.9 | 21 | 21% | 70 | 70% | 9 | 9% | 0 | 0% | 0 | 0% | 412 |
| X3.10 | 41 | 41% | 50 | 50% | 6 | 6% | 2 | 2% | 1 | 1% | 428 |
| X3.11 | 38 | 38% | 47 | 47% | 15 | 15% | 0 | 0% | 0 | 0% | 423 |
| Rata Rata | | | | | | | | | | | 431,73 |

Sumber: Data diolah 2024

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa variabel diskon harga terdiri dari 11 butir pernyataan. Butir pernyataan X3-1 responden paling banyak memilih sangat setuju dengan jumlah 54% atau 54 orang. Butir pernyataan X3-2 responden paling banyak memilih sangat setuju dengan jumlah 46% atau 46 orang. Butir pernyataan X3-3 responden paling banyak memilih sangat setuju dengan jumlah 53% atau 53 orang. Butir pernyataan X3-4 responden paling banyak memilih setuju dengan jumlah 48% atau 48 orang. Butir pernyataan X3-5 responden paling banyak memilih setuju dengan jumlah 46% atau 46 orang. Butir pernyataan X3-6 responden paling banyak memilih setuju dengan jumlah 47% atau 47 orang. Butir pernyataan X3-7 responden paling banyak memilih setuju dengan jumlah 46% atau 46 orang. Butir pernyataan X3-8 responden paling banyak memilih setuju dengan jumlah 46% atau 46 orang. Butir pernyataan X3-9 responden paling banyak memilih setuju dengan jumlah 70% atau 70 orang. Butir pernyataan X3-10 responden paling banyak memilih setuju dengan jumlah 50% atau 50 orang. Butir pernyataan X3-11 responden paling banyak memilih setuju dengan jumlah 47% atau 47 orang. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa kebanyakan responden memilih setuju dan sangat setuju. Hal ini menunjukkan bahwa diskon harga Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal adalah baik.

4. Deskripsi Variabel Keputusan Pembelian (Y1)

Analisis deskripsi jawaban responden tentang variabel Keputusan Pembelian(Y1) berdasarkan jawaban responden atas pernyataan-pernyataan yang terdapat pada kuesioner yang diberikan kepada responden. Variasi jawaban responden untuk variabel variabel Keputusan Pembelian(Y1) dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 19

Tanggapan Responden Terhadap Keputusan Pembelian

| Tanggapan | Sangat Setuju | | Setuju | | Netral | | Tidak Setuju | | Sangat Tidak Setuju | | Skor |
|-----------|---------------|-----|--------|-----|--------|-----|--------------|----|---------------------|----|--------|
| | F | % | F | % | F | % | F | % | F | % | |
| Y1.1 | 56 | 56% | 26 | 26% | 11 | 11% | 7 | 7% | 0 | 0% | 431 |
| Y1.2 | 35 | 35% | 41 | 41% | 17 | 17% | 3 | 3% | 4 | 4% | 400 |
| Y1.3 | 34 | 34% | 45 | 45% | 15 | 15% | 4 | 4% | 2 | 2% | 405 |
| Y1.4 | 37 | 37% | 43 | 43% | 18 | 18% | 1 | 1% | 1 | 1% | 414 |
| Y1.5 | 24 | 24% | 48 | 48% | 27 | 27% | 0 | 0% | 1 | 1% | 394 |
| Y1.6 | 28 | 28% | 39 | 39% | 28 | 28% | 2 | 2% | 3 | 3% | 387 |
| Y1.7 | 31 | 31% | 37 | 37% | 21 | 21% | 9 | 9% | 2 | 2% | 386 |
| Y1.8 | 20 | 20% | 57 | 57% | 20 | 20% | 3 | 3% | 0 | 0% | 394 |
| Y1.9 | 34 | 34% | 46 | 46% | 17 | 17% | 2 | 2% | 1 | 1% | 410 |
| Y1.10 | 36 | 36% | 47 | 47% | 13 | 13% | 3 | 3% | 1 | 1% | 414 |
| Y1.11 | 35 | 35% | 52 | 52% | 10 | 10% | 2 | 2% | 1 | 1% | 418 |
| Rata Rata | | | | | | | | | | | 404,82 |

Sumber: Data diolah 2024

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa variabel keputusan pembelian terdiri dari 11 butir pernyataan. Butir pernyataan Y1-1 responden paling banyak memilih sangat setuju dengan jumlah 56% atau 56 orang. Butir pernyataan Y1-2 responden paling banyak memilih setuju dengan jumlah 41% atau 41 orang. Butir pernyataan Y1-3 responden paling banyak memilih setuju dengan jumlah 45% atau 45 orang. Butir pernyataan Y1-4 responden paling banyak

memilih setuju dengan jumlah 43% atau 43 orang. Butir pernyataan Y1-5 responden paling banyak memilih setuju dengan jumlah 48% atau 48 orang. Butir pernyataan Y1-6 responden paling banyak memilih setuju dengan jumlah 39% atau 39 orang. Butir pernyataan Y1-7 responden paling banyak memilih setuju dengan jumlah 37% atau 37 orang. Butir pernyataan Y1-8 responden paling banyak memilih setuju dengan jumlah 57% atau 57 orang. Butir pernyataan Y1-9 responden paling banyak memilih setuju dengan jumlah 46% atau 46 orang. Butir pernyataan Y1-10 responden paling banyak memilih setuju dengan jumlah 47% atau 47 orang. Butir pernyataan Y1-11 responden paling banyak memilih setuju dengan jumlah 52% atau 52 orang. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa kebanyakan responden memilih setuju dan sangat setuju. Hal ini menunjukkan bahwa keputusan pembelian Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal adalah baik.

E. Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah diawali dengan mengubah data ordinal ke interval menggunakan metode MSI selanjutnya digunakan melalui metode uji asumsi klasik, analisis regresi linier berganda, uji signifikan dan analisis koefisien determinasi. Analisis ini dilakukan dengan menggunakan program SPSS 22. Dengan hasil sebagai berikut :

1. Transformasi Data

Seringkali data yang diperoleh dari penelitian adalah data ordinal (misalnya Likert), sehingga tidak dapat langsung dianalisis dengan menggunakan statistic parametik seperti regresi atau analisis jalur. Oleh karena itu, data ordinal tersebut harus ditransformasikan terlebih dahulu menjadi skala interval dengan menggunakan Methode of Succesive Interval (MSI). Hasil transformasi data ordinal menjadi data interval dapat dilihat pada lampiran 18,19,20,21.

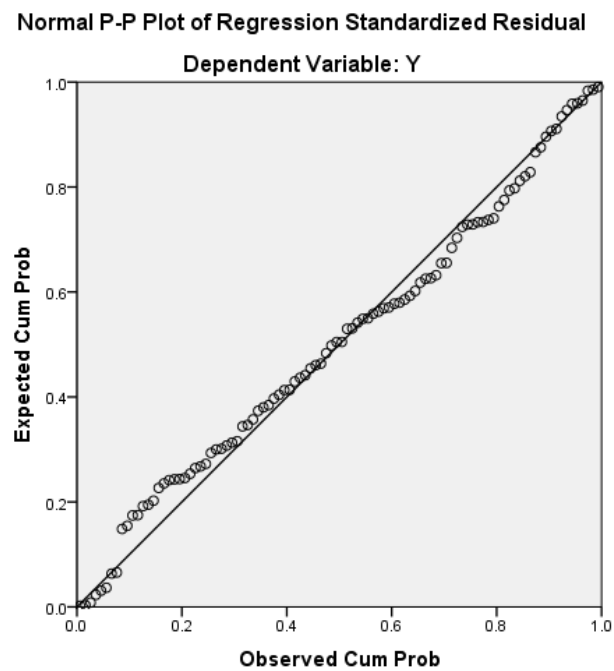
2. Uji Asumsi Klasik

Untuk mengetahui apakah model regresi benar-benar menunjukkan hubungan yang signifikan dan mewakili (*representative*), maka model tersebut harus memenuhi uji asumsi klasik yang meliputi :

a. Uji Normalitas

1) Uji Normalitas Pendekatan Grafik *Normal Probability Plot*

Uji normalitas dengan pendekatan grafik normal *normal probability plot* dapat dilihat pada gambar sebagai berikut :



Gambar 5

P-PLOT Hasil Uji Normalitas

Berdasarkan grafik normal P-P Plot di atas, dapat dilihat bahwa titik menyebar disekitar garis diagonal dan penyebarannya mengikuti garis diagonal, sehingga dapat dikatakan bahwa pola distribusinya normal. Grafik di atas menunjukkan bahwa model regresi pengaruh kelengkapan produk, kualitas pelayanan, dan diskon harga terhadap keputusan pembelian pada Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal dalam penelitian ini dapat digunakan karena memenuhi asumsi normalitas.

2) Uji Normalitas Pendekatan Kolmogrov-Smimov

Hasil ini didukung dengan uji normalitas Kolmogrov-Smimov, apabila nilai signifikan lebih besar dari 0.05 maka data tersebut terdistribusi normal.

Tabel 20
Uji Normalitas Kolmogrov-Smirnov

| One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test | | Unstandardized Residual |
|------------------------------------|----------------|-------------------------|
| N | | 100 |
| Normal Parameters ^{a,b} | Mean | .0000000 |
| | Std. Deviation | 4286.79714166 |
| Most Extreme Differences | Absolute | .073 |
| | Positive | .056 |
| | Negative | -.073 |
| Test Statistic | | .073 |
| Asymp. Sig. (2-tailed) | | .200 ^{c,d} |

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

Sumber : Data primer diolah SPSS versi 22, 2024.

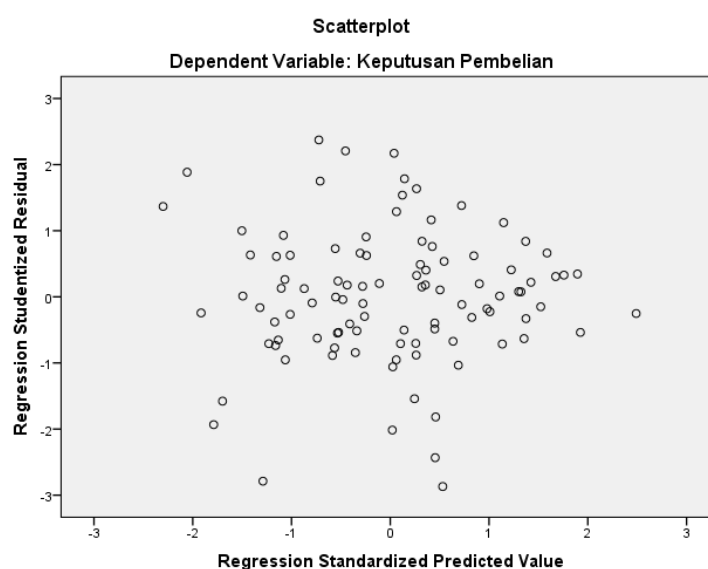
Berdasarkan tabel di atas, diketahui nilai probabilitas p atau *Asymp. Sig. (2-tailed)* sebesar 0,200. Karena nilai probabilitas p yakni 0,200 maka lebih besar dari tingkat signifikansi yaitu 0.05 maka model regresi layak untuk digunakan.

b. Uji Heterokedastisitas

Uji heterokedastisitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residual satu pengamatan

ke pengamatan yang lain. Jika *variance* dari residual satu ke pengamatan yang lain tetap, maka disebut homokedastisitas dan jika berbeda disebut heterokedastisitas. Model regresi yang baik adalah model regresi yang memenuhi syarat heterokedastisitas dan dalam penelitian metode yang digunakan untuk menguji menggunakan grafik scatterplot dan analisisnya adalah sebagai berikut :

- 1) Jika terdapat pola tertentu, seperti titik-titik yang ada membentuk pola tertentu yang teratur (seperti bergelombang, melebar kemudian menyempit), maka keadaan demikian mengidentifikasi adanya gejala heterokedastisitas.
- 2) Jika tidak terdapat pola yang jelas, serta titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka keadaan demikian tidak terjadi heterokedastisitas.



Gambar 6

Hasil Uji Heterokedastisitas

Berdasarkan hasil output uji heterokedastisitas pada model regresi seperti yang tertera pada gambar di atas, dapat dilihat adanya titik-titik yang menyebar membentuk pola yang tidak jelas atau titik-titik tidak membentuk pola tertentu serta penyebaran titik-titik tersebut berada di atas dan di bawah angka 0 dan sumbu Y. Dengan demikian dapat diambil suatu kesimpulan bahwa model persamaan regresi tidak terjadi gejala heterokedastisitas.

c. Uji Multikolonieritas

Pengujian ini digunakan untuk mengetahui ada tidaknya korelasi antar variabel independent dalam sebuah model regresi berganda, dengan melihat nilai VIF (*Variance Inflation Factor*) dan *Tolerance*. Jika nilai VIF tidak lebih dari 10,00 dan nilai *Tolerance* lebih dari 0,10 maka model regresi bebas dari multikolonieritas. Berikut adalah tabel pengujian multikolonieritas :

Tabel 21
Uji Multikolonieritas

Coefficients^a

| Model | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | Collinearity Statistics | |
|--------------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------------------------|-------|
| | B | Std. Error | Beta | Tolerance | VIF |
| 1 (Constant) | 5159.328 | 3943.047 | | | |
| Kelengkapan Produk | .160 | .085 | .147 | .867 | 1.154 |
| Kualitas Pelayanan | .650 | .096 | .548 | .797 | 1.255 |
| Diskon Harga | .246 | .086 | .216 | .913 | 1.095 |

Dependent Variable: Keputusan Pembelian_a

Sumber : Data primer diolah SPSS versi 22, 2024

Berdasarkan hasil output uji multikolonieritas pada model regresi seperti pada tabel di atas, diperoleh data bahwa nilai *tolerance* dari kelengkapan produk sebesar 0.867, kualitas pelayanan sebesar 0.797, dan diskon harga sebesar 0.913. semua nilai *tolerance* tersebut masing-masing $>0,10$. Sementara nilai VIF dari variabel kelengkapan produk sebesar 1.154, kualitas pelayanan sebesar 1.255, dan diskon harga sebesar 1.095. Semua nilai VIF tersebut masing-masing $<10,00$. Sehingga dapat diperoleh kesimpulan bahwa model regresi dalam penelitian ini tidak terjadi gejala multikolonieritas.

d. Uji Autokorelasi

Untuk menguji ada tidaknya korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan periode t-1 pada persamaan regresi linier. Apabila terjadi korelasi maka menunjukkan adanya problem autokorelasi.. Model regresi yang baik adalah model regresi yang bebas dari autokorelasi. Salah satu yang dapat dilakukan untuk menguji adalah dengan uji *durbin-watson*. Dari data menggunakan SPSS, diperoleh hasil uji DW sebagai berikut:

Tabel 22
Uji Autokorelasi

| Model Summary ^b | | | | | |
|----------------------------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|---------------|
| Model | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate | Durbin-Watson |
| 1 | .706 ^a | .498 | .482 | 4353.26308 | 1.931 |

a. Predictors: (Constant), Diskon Harga, Kelengkapan Produk, Kualitas Pelayanan

b. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Sumber : Data primer diolah SPSS versi 22, 2024

Hasil uji autokorelasi yang tampak dalam tabel di atas didapatkan nilai DW sebesar 1,931 dengan jumlah variabel independent 3 ($K = 3$) dan jumlah sampel $N = 100$ diketahui nilai $dU = 1,736$ dan nilai $dL = 1,613$ maka $4-dL$ ($4 - 1,613 = 2,839$). Jika nilai Durbin Watson terletak pada antara kolom $dU < DW < 4-dL$ dikatakan tidak ada gejala autokorelasi, berdasarkan hasil di atas menunjukkan bahwa $1,736 < 1,931 < 2,839$ maka dapat disimpulkan tidak terjadi autokorelasi positif maupun negative.

3. Analisis Regresi Linier Berganda

Dalam penelitian ini, analisis regresi linier berganda digunakan untuk menguji pengaruh antara variabel independent terhadap variabel dependen. Adapun bentuk persamaan regresi linier berganda dari hasil analisis menggunakan program SPSS versi 22 adalah sebagai berikut:

Tabel 23
Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

| Coefficients ^a | | | | | | |
|---------------------------|--------------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|
| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. |
| | | B | Std. Error | Beta | | |
| 1 | (Constant) | 5159.328 | 3943.047 | | 1.308 | .194 |
| | Kelengkapan Produk | .160 | .085 | .147 | 1.887 | .003 |
| | Kualitas Pelayanan | .650 | .096 | .548 | 6.768 | .000 |
| | Diskon Harga | .246 | .086 | .216 | 2.860 | .005 |

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Sumber : Data primer diolah SPSS versi 22, 2024.

Berdasarkan hasil output SPSS di atas, diperoleh nilai *constant* = 5159.328, koefisien X1 = 0.003, koefisien X2 = 0.650, dan koefisien X3 = 0.246. jadi persamaan regresi linier berganda adalah sebagai berikut :

$$Y = 5159.328 + 0.160 X1 + 0.650 X2 + 0.246 X3$$

Berdasarkan persamaan dari model regresi linier berganda tersebut dapat diambil suatu kesimpulan bahwa :

- a. Nilai *constant* sebesar 5159.328 dapat di artikan bahwa jika tidak ada variabel independent yaitu kelengkapan produk, kualitas pelayanan, dan diskon harga maka variabel dependen yaitu keputusan pembelian akan konstan
- b. Nilai koefisien regresi β_1 untuk variabel kelengkapan produk sebesar 0.160, menunjukkan terdapat pengaruh positif kelengkapan produk terhadap keputusan pembelian di Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal. Artinya jika kelengkapan produk semakin baik dinilai konsumen maka akan mengakibatkan meningkatnya keputusan pembelian di Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal, dan sebaliknya jika kelengkapan produk semakin tidak baik dinilai konsumen maka keputusan pembelian di Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal akan menurun.
- c. Nilai koefisien regresi β_2 untuk variabel kualitas pelayanan sebesar 0.650, menunjukkan terdapat pengaruh positif kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian di Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal. Artinya jika Kualitas Pelayanan semakin baik dinilai konsumen

maka akan mengakibatkan meningkatnya keputusan pembelian di Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal. Dan sebaliknya jika kualitas pelayanan semakin tidak baik dinilai konsumen maka keputusan pembelian di Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal akan menurun.

- d. Nilai koefisien regresi β_3 untuk variabel diskon harga sebesar 0.246, menunjukkan terdapat pengaruh positif diskon harga terhadap keputusan pembelian di Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal. Artinya jika diskon harga semakin baik dinilai konsumen maka akan mengakibatkan meningkatnya keputusan pembelian di Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal, dan sebaliknya jika diskon harga tidak dinilai baik konsumen maka keputusan pembelian di Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal akan menurun.
- e. Koefisien regresi berganda sebesar 1,056 bertanda positif artinya jika kelengkapan produk, kualitas pelayanan, dan diskon harga mengalami kenaikan secara bersama-sama maka keputusan pembelian akan meningkat, dan sebaliknya jika kelengkapan produk, kualitas pelayanan, dan diskon harga tidak dinilai baik konsumen maka keputusan pembelian di Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal akan menurun.

4. Uji Hipotesis

a. Uji t (persial)

Uji signifikiansi digunakan untuk menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel independent secara individual dalam

menerangkan variasi variabel dependen. Pada penelitian ini pengujian menggunakan signifikansi level 0,05 ($\alpha = 5\%$). Kriteria diterima atau ditolaknya hipotesis dijelaskan sebagai berikut :

- 1) Jika nilai signifikan $< 0,05$ maka hipotesis diterima. Hal ini menunjukkan bahwa variabel independent berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen.
- 2) Jika nilai signifikansi $> 0,05$ maka hipotesis ditolak. Hal ini menunjukkan variabel dependen tidak berpengaruh secara signifikan terhadap variabel independent.

Tabel 24
Hasil Uji Signifikansi Parsial (Uji t)

| Coefficients^a | | | | | | |
|---------------------------------|--------------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|
| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | T | Sig. |
| | | B | Std. Error | Beta | | |
| 1 | (Constant) | 5159.328 | 3943.047 | | 1.308 | .194 |
| | Kelengkapan Produk | .160 | .085 | .147 | 1.887 | .003 |
| | Kualitas Pelayanan | .650 | .096 | .548 | 6.768 | .000 |
| | Diskon Harga | .246 | .086 | .216 | 2.860 | .005 |

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Sumber : Data primer diolah SPSS versi 22, 2024.

Berdasarkan data yang terdapat pada table di atas diperoleh suatu kesimpulan sebagai berikut :

- a) Kelengkapan Produk (X1)

Berdasarkan tabel di atas diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,003. Nilai signifikan sebesar $0,003 < 0,05$, berarti H_0 ditolak dan H_1 diterima. Jadi kesimpulannya, kelengkapan produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal.

b) Kualitas Pelayanan (X2)

Berdasarkan tabel diatas diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,000. Nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$, berarti H_0 ditolak dan H_1 diterima. Jadi kesimpulannya, kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal.

c) Diskon Harga (X3)

Berdasarkan tabel di atas diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,005. Nilai signifikan sebesar $0,005 < 0,05$, berarti H_0 ditolak dan H_1 diterima. Jadi kesimpulannya, diskon harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal.

b. Uji Simultan (Uji F)

Pengujian secara simultan (Uji F) dilakukan untuk menentukan apakah kelengkapan produk (X1), kualitas pelayanan (X2) dan diskon harga (X3) secara simultan atau bersama-sama berpengaruh terhadap keputusan pembelian (Y). adapun penerimaan atau penolakan hipotesis dilakukan dengan kriteria, jika nilai signifikansi $> 0,05$ atau

F hitung < F tabel, maka H0 diterima, artinya suatu variabel independent secara bersamaan tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Sebaliknya, jika nilai signifikansi < 0,05 atau F hitung > F tabel, maka H0 ditolak, artinya suatu variabel independent secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel dependen.

Tabel 25
Hasil Uji Signifikansi Simultan (F)

| ANOVA ^a | | | | | | |
|--------------------|------------|--------------------|----|-------------------|--------|-------------------|
| Model | | Sum of Squares | Df | Mean Square | F | Sig. |
| 1 | Regression | 1802929611. 317 | 3 | 600976537.1 06 | 31.712 | .000 ^b |
| | Residual | 1819286343. 643 | 96 | 18950899.41 3 | | |
| | Total | 3622215954. 960 | 99 | | | |

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

b. Predictors: (Constant), Diskon Harga, Kelengkapan Produk, Kualitas Pelayanan

Sumber : Data primer diolah SPSS versi 22, 2024.

Dari data pengujian uji signifikansi secara simultan yang tampak pada table di atas, nilai signifikansi sebesar 0,000 < 0,05. Nilai signifikansi tersebut lebih kecil dari taraf 5% yang berarti H0 ditolak dan H1 diterima. Dengan demikian maka hipotesis keempat penelitian ini terbukti. Maka dapat disimpulkan bahwa secara simultan terdapat pengaruh yang signifikan antara kelengkapan produk, kualitas pelayanan, dan diskon harga terhadap keputusan pembelian pada Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal.

5. Analisis Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi (R^2) dalam penelitian ini digunakan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model regresi dalam menjelaskan variasi variabel dependen. Nilai R^2 menunjukkan kemampuan variabel kelengkapan produk, kualitas pelayanan, dan diskon harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian.

Tabel 26
Hasil Uji Koefisien Determinasi

| Model Summary ^b | | | | | |
|----------------------------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|---------------|
| Model | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate | Durbin-Watson |
| 1 | .706 ^a | .498 | .482 | 4353.26308 | 1.931 |

a. Predictors: (Constant), Diskon Harga, Kelengkapan Produk, Kualitas Pelayanan

b. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Sumber : Data primer diolah SPSS versi 22, 2024.

Berdasarkan table output SPSS di atas, menunjukkan bahwa nilai Adjusted R Square = 0,482 atau sama dengan 48,2%. Hal ini menunjukkan bahwa variabel kelengkapan produk, kualitas pelayanan, dan diskon harga secara simultan (bersama-sama) berpengaruh terhadap variabel keputusan pembelian sebesar 48,2% sedangkan selebihnya sebesar 51,8 % dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini.

F. Pembahasan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti maka diperoleh suatu hasil penelitian sebagai berikut :

1. Pengaruh Kelengkapan Produk Terhadap Keputusan Pembelian

Pengujian hipotesis pertama bertujuan untuk menguji pengaruh kelengkapan produk pada Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal. Berdasarkan uji t yang telah dilakukan menunjukkan bahwa variabel kelengkapan produk memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian. Hasil pengujian diperoleh koefisien regresi β_1 0,160 dan nilai signifikansi 0,003. Artinya variabel kelengkapan produk berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian pada Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal. Hal tersebut dikarenakan konsumen meninggalkan kesan positif terhadap suatu bisnis ketika mampu menyediakan barang yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya.

Implikasi teoritis dari hasil penelitian ini yaitu kelengkapan produk menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi tingkat pembelian. Hasil penelitian ini selaras dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh I Gusti Made Oka Astana dan Ni Putu Wendy Katrina pada tahun 2021 yang berjudul “Pengaruh Kelengkapan Produk, Lokasi Pelayanan Dan Tata Letak Terhadap Keputusan Pembelian Pada Toko Jaya Raya Cabang Pamaran Singaraja”. Hasil dari penelitian ini yaitu Kelengkapan Produk berpengaruh positif signifikan terhadap Keputusan Pembelian. Kelengkapan produk yaitu tersedianya semua variasi produk atau barang yang ditawarkan untuk dimiliki, dipakai maupun untuk dikonsumsi oleh konsumen atau pelanggan yang diproduksi oleh suatu produsen. Kedalaman, luas dan kualitas keragaman barang sering

merupakan determinan dalam pemilihan toko (Kotler & Keller 2009 : 42). Menyediakan produk yang lengkap secara terus menerus memenuhi keinginan dan menghadirkan sesuatu yang dibutuhkan oleh konsumen yang memuaskan dapat menguntungkan suatu bisnis. Keputusan pembelian dapat terus ditingkatkan dengan cara menyediakan produk yang lengkap secara terus menerus sehingga perusahaan mampu memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen supaya melakukan keputusan suatu pembelian.

Implikasi praktis dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kelengkapan produk yang ditawarkan Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal, maka akan semakin meningkatkan keputusan pembelian yang di terima Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal. Kelengkapan produk dapat mempengaruhi keputusan pembelian ketika konsumen bisa mendapatkan produk yang mereka butuhkan atau diinginkan. Berdasarkan hasil penelitian ini, Toko Ana Swalayan 2 harus fokus pada diversifikasi produk untuk memastikan mereka menyediakan berbagai macam produk yang memenuhi kebutuhan dan preferensi pelanggan. Ini melibatkan penambahan variasi merek, ukuran, dan jenis produk dalam setiap kategori untuk menarik berbagai segmen pelanggan analisis permintaan pelanggan secara teratur. menganalisis data penjualan dan tren pasar juga sangat penting, Toko Ana Swalayan 2 dapat memahami produk apa yang paling diminati dan memastikan produk produk tersebut selalu tersedia. Dan juga Toko Ana Swalayan 2 harus mengoptimalkan

tata letak toko juga merupakan langkah penting. Toko harus diatur sedemikian rupa sehingga memudahkan pelanggan menemukan produk yang mereka cari. Penataan produk berdasarkan kategori, popularitas, dan kebiasaan belanja pelanggan dapat meningkatkan pengalaman berbelanja dan mendorong keputusan pembelian.

2. Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian

Pengujian hipotesis kedua bertujuan untuk menguji hubungan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian toko ana swalayan Kabupaten Tegal. Hasil pengujian diperoleh koefisien regresi β_2 adalah sebesar 0,650 dengan nilai signfikansi 0,000 yang artinya variabel kualitas pelayanan pada Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian di Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal. Hal ini dapat dikatakan variabel kualitas pelayanan produk berpengaruh secara positif terhadap keputusan pembelian yang berarti jika pelayanan yang di terima baik maka akan meningkatkan keputusan dalam melakukan pembelian. Persepsi kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian pada penelitian ini adalah memiliki pengaruh positif dikarenakan memberikan pelayanan sebaik mungkin sesuai apa yang menjadi harapan pelanggan sehingga konsumen akan merasa puas sehingga melakukan keputusan dalam pembelian .

Implikasi teoritis dari hasil penelitian ini yaitu cepat dan baiknya pelayanan yang di dapat seperti merespon dengan cepat apa yang disampaikan dan dapat memberikan perhatian kepada konsumen. Hasil

penelitian ini selaras dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Sylvia Kartika Dhamayanti pada tahun 2023 yang berjudul “Pengaruh Kualitas Pelayanan, Saluran Distribusi dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Logam Mulia Pada PT. Pegadaian Di Jakarta”. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa variabel kualitas pelayanan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Dalam meningkatkan keputusan pembelian, kualitas pelayanan juga menjadi elemen penting bagi konsumen. kualitas Pelayanan merupakan model yang menggambarkan kondisi konsumen dalam bentuk harapan akan layanan dari pengalaman masa lalu, promosi dari mulut ke mulut dan iklan dengan membandingkan pelayanan yang mereka harapkan dengan apa yang mereka terima atau rasakan Kotler & Keller (2016 : 440). Dengan baiknya pelayanan yang di terima, keandalan pelayanan yang melibatkan kemampuan toko dalam menyediakan barang secara konsisten, Daya tanggap yang mencakup kecepatan dan kesiapan staf dalam membantu pelanggan dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan mendorong mereka untuk melakukan keputusan pembelian. Dalam pasar yang semakin kompetitif, toko swalayan yang mampu menawarkan pelayanan yang lebih baik daripada pesaingnya dapat menarik lebih banyak pelanggan. kualitas pelayanan bukan hanya tentang memenuhi kebutuhan pelanggan, tetapi juga tentang menciptakan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan.

Implikasi praktis dari hasil penelitian ini menyatakan bahwa semakin baik pelayanan yang diterima konsumen Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal maka akan semakin meningkat juga tingkat keputusan pembelian yang diterima oleh Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal. Hal ini menunjukkan bahwa ketika pelayanan yang diterima konsumen semakin baik, maka konsumen melakukan pembelian juga semakin tinggi. Ini mengindikasikan bahwa Toko Ana Swalayan 2 perlu terus fokus pada peningkatan kualitas pelayanan secara menyeluruh, mencakup aspek-aspek seperti keandalan, daya tanggap, kepastian, empati, dan bukti fisik dari pelayanan yang diberikan. Pelatihan yang berkelanjutan untuk staf sangat penting untuk memastikan mereka memiliki keterampilan yang diperlukan untuk memberikan pelayanan yang unggul. Pelatihan ini bisa meliputi cara berinteraksi dengan pelanggan secara ramah dan profesional, bagaimana menangani keluhan pelanggan dengan efektif, serta keterampilan dalam menjawab pertanyaan pelanggan dengan tepat dan cepat sehingga meningkatkan kepuasan dan loyalitas pelanggan, yang pada akhirnya akan berdampak pada peningkatan keputusan pembelian

3. Pengaruh Diskon Harga Terhadap Keputusan Pembelian

Pengujian hipotesis ketiga bertujuan untuk menguji hubungan diskon harga terhadap keputusan pembelian pada Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal. Hasil pengujian diperoleh koefisien regresi β_3 adalah sebesar 0,246 yang artinya variabel diskon harga pada Toko Ana

Swalayan 2 Kabupaten Tegal berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian konsumen Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal. Jadi dapat dikatakan bahwa variabel diskon harga berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian yang berarti jika kenaikan dimensi diskon harga akan mengakibatkan kenaikan pada keputusan pembelian.

Implikasi teoritis dari hasil penelitian ini yaitu diskon harga atau potongan harga dari harga asli yang di tawarkan dapat memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian. Hasil dari penelitian ini selaras dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Sri Yanthy Yosepha, Sulhendri, Siti Asmana pada tahun 2021 yang berjudul “Pengaruh Iklan Di Media Sosial Dan Harga (Diskon) Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Blibli.Com Dengan Pajak Sebagai Variabel Faktual”. Hasil dari penelitian ini semua diskon harga secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Potongan harga umumnya digunakan untuk mendorong pengguna produk baru, untuk membujuk pengguna lama untuk membeli lebih banyak, atau meyakinkan konsumen untuk mencoba produk yang telah lama ada. Potongan harga diberikan dengan maksud untuk mencapai target penjualan (Sutisna 2001: 303). Diskon harga umumnya dapat membuat pengguna lama agar dapat membeli lebih banyak dan mendorong pengguna baru atau meyakinkan konsumen untuk mencoba produk tersebut. Diskon harga dapat meningkatkan nilai yang dirasakan konsumen, karena mereka merasa mendapatkan manfaat lebih besar

untuk biaya yang lebih rendah. Hal ini dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan mendorong keputusan pembelian. Konsumen yang merasa mendapatkan penawaran yang bagus lebih cenderung untuk membeli produk dan mungkin juga menjadi pelanggan yang lebih loyal.

Implikasi praktis dari hasil penelitian ini yaitu pemahaman terhadap diskon harga dapat memberikan panduan berharga bagi Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal dalam mengoptimalkan tingkat keputusan pembelian. Dalam implikasi praktisnya Toko Ana Swalayan 2 harus merancang strategi diskon yang efektif. Diskon harga dapat dirancang secara berkala, seperti diskon mingguan atau bulanan, serta pada momen-momen spesial seperti hari libur, ulang tahun toko, atau perayaan nasional. Dengan menawarkan diskon secara teratur, pelanggan akan memiliki alasan untuk mengunjungi toko lebih sering dan memanfaatkan penawaran yang ada dan Toko Ana Swalayan 2 harus fokus pada preferensi dan perilaku konsumen dalam merancang kampanye pemasaran mereka. Hal Ini bisa termasuk menargetkan diskon kepada segmen konsumen yang paling responsif terhadap penawaran tersebut untuk mengoptimalkan tingkat keputusan pembelian.

4. Pengaruh Kelengkapan Produk, Kualitas Pelayanan, dan Diskon Harga Secara Bersama-sama Terhadap Keputusan Pembelian

Pengujian hipotesis keempat bertujuan untuk menguji hubungan antara kelengkapan produk, kualitas pelayanan, dan diskon harga pada Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal dengan menggunakan analisis

signifikansi simultan (Uji F). dari data perhitungan uji signifikan secara simultan menghasilkan nilai F_{hitung} sebesar 31.712 dengan nilai signifikan 0,000. Jadi dapat disimpulkan kelengkapan produk, kualitas pelayanan, dan diskon harga berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian pada Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal

Implikasi teoritis keputusan pembelian memiliki dampak yang signifikan untuk mempersatukan memori, pemikiran, pemrosesan informasi dan penilaian-penilaian secara evaluatif. Hasil penelitian ini selaras dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Yona Puspika, David Humala Sitorus pada tahun 2023 yang berjudul “Pengaruh Kelengkapan Produk, Kualitas Produk dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian di PT Tanindo Plastik Batam”. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Kelengkapan Produk, Kualitas Produk dan Promosi secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Keputusan pembelian dapat mempengaruhi tingkat kepercayaan konsumen terhadap merek, keputusan pembelian juga dapat mempengaruhi cara konsumen dalam menentukan harga produk yang positif sehingga harga yang ditawarkan relatif terjangkau. keputusan pembelian adalah perilaku konsumen tentang bagaimana individu, kelompok, dan organisasi memilih, membeli, menggunakan barang, jasa, ide atau pengalaman untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka Kotler & Keller (2016 : 177). Pengambilan keputusan pembelian dapat dipengaruhi oleh lengkap tidaknya produk yang dijual sehingga

konsumen dapat memilih sesuai kebutuhan maupun keinginan. Selain kelengkapan produk, kualitas pelayanan juga dipengaruhi oleh kualitas pelayanan yang ditawarkan oleh suatu swalayan, dimana konsumen akan merasa puas dengan pelayanan yang baik dan membuat konsumen menjadi nyaman serta terpuaskan atas layanan yang didapat. Keputusan pembelian juga dipengaruhi oleh diskon yang ditawarkan oleh suatu swalayan dimana diskon harga secara nyata mempengaruhi pembelian. Konsumen merasa untung atas pengurangan harga yang di dapat. Fokus pada nilai positif dalam membangun keputusan pembelian menjadi bagian penting dari upaya membangun hubungan jangka panjang dalam proses peningkatan penjualan dengan mempertimbangkan kelengkapan produk, kualitas pelayanan, dan diskon harga yang ditawarkan,

Implikasi praktis dari hasil penelitian ini yaitu Keputusan Pembelian dapat memiliki dampak langsung terhadap kelengkapan produk, kualitas pelayanan, dan diskon harga pada Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal. Toko Ana Swalayan 2 Tegal dapat mengoptimalkan elemen-elemen tersebut untuk memberikan citra yang berkesan positif kepada konsumen. Konsumen yang merasa puas akan membina hubungan jangka panjang dengan perusahaan dan akan mengunjungi toko swalayan secara berkala. Dengan adanya penelitian ini, Toko Ana Swalayan 2 diharapkan dapat memenuhi harapan konsumen dengan banyaknya produk dan harga yang diberikan. Toko Ana Swalayan juga diharapkan

dapat lebih memperhatikan keluhan dari konsumen untuk dapat memperbaiki kinerjanya sehingga mendapatkan feedback positif dari nilai konsumen. Dan juga diskon harga harus dikelola dengan baik agar tidak merusak citra merek atau persepsi dari produk yang ditawarkan

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pengolahan data yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Kelengkapan produk berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian pada Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal. Hal ini dibuktikan dengan diperolehnya nilai signifikansi sebesar $0,003 < 0,05$.
2. Kualitas pelayanan berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian pada Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal. Hal ini dibuktikan dengan diperolehnya nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$.
3. Diskon harga berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian pada Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal. Hal ini dibuktikan dengan diperolehnya nilai signifikansi sebesar $0,005 < 0,05$.
4. Kelengkapan produk, kualitas pelayanan, dan diskon harga secara simultan berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian pada Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal. Hal ini dibuktikan dengan diperolehnya nilai signifikansi simultan sebesar $0,000 < 0,05$.

B. Saran

Berdasarkan penelitian di atas, maka peneliti mengajukan saran sebagai berikut :

1. Bagi Perusahaan

- a) Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal yang mana bergerak di bidang usaha ritel harus menyediakan produk yang lengkap dan bervariasi untuk dapat memenuhi harapan dan keinginan konsumen. Toko Ana Swalayan harus selalu mengupdate stok produk secara berkala, menjalin kerja sama dengan berbagai pemasok untuk mendapatkan produk terbaru, dan memantau tren pasar agar selalu dapat menyediakan produk yang sesuai dengan kebutuhan konsumen serta supaya konsumen memiliki banyak pilihan produk yang akan dibelinya. Dengan menerapkan strategi tersebut Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal akan mendapatkan produk yang sesuai harapan serta keinginan dari kelengkapan produk yang di tawarkan.
- b) Toko Ana Swalayan 2 sebaiknya meningkatkan layanan yang di berikan supaya konsumen merasa terpuaskan atas dari layanan yang mereka dapatkan sehingga konsumen dapat memutuskan suatu pembelian. Layanan yang baik dapat meningkatkan keputusan pembelian karena dengan pelayanan yang di berikan sesuai dengan harapan konsumen jadi terpuaskan.
- c) Toko Ana Swalayan Kabupaten Tegal sebaiknya harus memperhatikan hal-hal yang berpengaruh terhadap diskon harga yang tawarkan. Pengurangan atas harga yang di berikan, besaran diskon harga dan masa diskon harga dapat meningkatkan keputusan pembelian karena konsumen merasa untung dari harga yang didapat ketika ada diskon

- d) Toko Ana Swalayan 2 Kabupaten Tegal sebaiknya lebih memperhatikan pembelian oleh konsumen karena konsumen yang puas memiliki potensi menjadi pembeli potensial dalam jangka panjang. Toko Swalayan 2 dapat mempertimbangkan kelengkapan produk, kualitas pelayanan, dan diskon harga yang ditawarkan agar menarik konsumen supaya dapat melakukan keputusan suatu pembelian. Toko Ana Swalayan 2 dapat memperbaiki layanan pelanggannya dengan menyediakan produk yang lengkap dan bervariasi untuk memenuhi harapan konsumen. Toko Ana Swalayan harus selalu memperbarui stok produk secara berkala, menjalin kerja sama dengan pemasok untuk mendapatkan produk terbaru, dan memantau tren pasar agar selalu dapat menyediakan produk yang sesuai dengan kebutuhan konsumen. Selain itu, toko harus menata produk dengan rapi dan menarik, memberikan pelayanan yang ramah dan responsif, serta menyediakan promosi dan diskon yang relevan untuk menarik minat konsumen agar melakukan keputusan pembelian.
2. Untuk peneliti yang akan datang sebaiknya meneliti variabel lain yang diduga berhubungan dengan keputusan pembelian untuk membantu perusahaan dalam meningkatkan efektivitas variabel-variabel tersebut dalam mengendalikan keputusan pembelian konsumen.