

ABSTRAK

Keputusan konsumen untuk membeli merupakan permasalahan penting yang harus diidentifikasi dan dijawab oleh perusahaan. Banyak manfaat yang diperoleh dengan mewujudkannya, baik bagi perusahaan sendiri maupun bagi konsumen. Keputusan konsumen untuk membeli merupakan fenomena yang rumit dan sangat dinamis. Banyak faktor yang mempengaruhi dan membentuknya. Hal tersebut seperti yang disadari dan dialami oleh pemilik toko Podo Moro akan aktivitas penjualannya.

Adapun variabel yang diteliti adalah variabel bebas (X) yaitu : Produk (X1), people (X2) serta harga (X3) dan variabel terikat adalah keputusan membeli. Untuk itu digunakan hipotesis kerja dengan menggunakan analisis regresi linear berganda yaitu uji t dan uji F. dari ketiga variabel tersebut, variabel harga mempunyai pengaruh paling dominan. Dari perhitungannya regresi dihasilkan:

$Y = 1.794 + 0.182 x_1 + 0.108x_2 + 0.304x_3$. Dari perhitungan korelasi dihasilkan

$r = 414$ yang menunjukkan ada hubungan yang positif dan kuat antara variabel bebas dengan variabel terikat.

Dengan menggunakan analisa uji t dapat disimpulkan bahwa variabel produk memiliki pengaruh positif terhadap keputusan membeli dengan t hitung $1.419 < t$ tabel 2.3764 . Variabel people memiliki pengaruh positif terhadap keputusan membeli dengan t hitung $0.951 < t$ tabel 2.3764 . variabel harga memiliki pengaruh positif terhadap keputusan membeli dengan t hitung $2.430 > t$ tabel 2.3764 .

Dengan menggunakan analisis uji F dapat disimpulkan bahwa produk, people, harga secara bersama-sama mempunyai pengaruh positif terhadap keputusan membeli. Hal ini dinyatakan dengan F hitung $5.241 > F$ tabel 2.232 . ini berarti H_0 ditolak dan H_1 diterima. Ini membuktikan bahwa hipotesa yang diajukan penulis benar.