

HASIL PENELITIAN SKRIPSI

"Pengaruh Promosi, Kualitas Produk, Harga, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Pembelian Konsumen Di Deliwafa Store Gresik Ditinjau Menurut Perspektif Islam".

DESKRIPSI

Penelitian ini meliputi promosi, kualitas produk, harga dan kualitas pelayanan. Keempat variable pembahasan ini memiliki peran penting terhadap keberlangsungan keputusan pelanggan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor apa saja yang menjadikan keputusan dalam pembelian konsumen. Dalam penelitian ini variable yang digunakan oleh peneliti yakni promosi (X1), kualitas produk (X2), harga (X3), dan kualitas pelayanan (X4). Metode penelitian menggunakan metode penelitian kuantitatif yang di mana data diperoleh kemudian diolah dengan menggunakan analisis PLS (Partial Least Square), dalam penelitian ini peneliti akan mendeskripsikan hasil Analisa secara detail melalui penyebaran kuisisioner sebanyak 109 responden yang dimana kriteria pengisian kuisisioner meliputi konsumen yang berbelanja di Deliwafa Store cabang Gresik. Untuk melihat hubungan dan model serta menentukan variable yang berdominan menggunakan pengolahan data software menggunakan SmartPLS versi 4.

RUMUSAN MASALAH

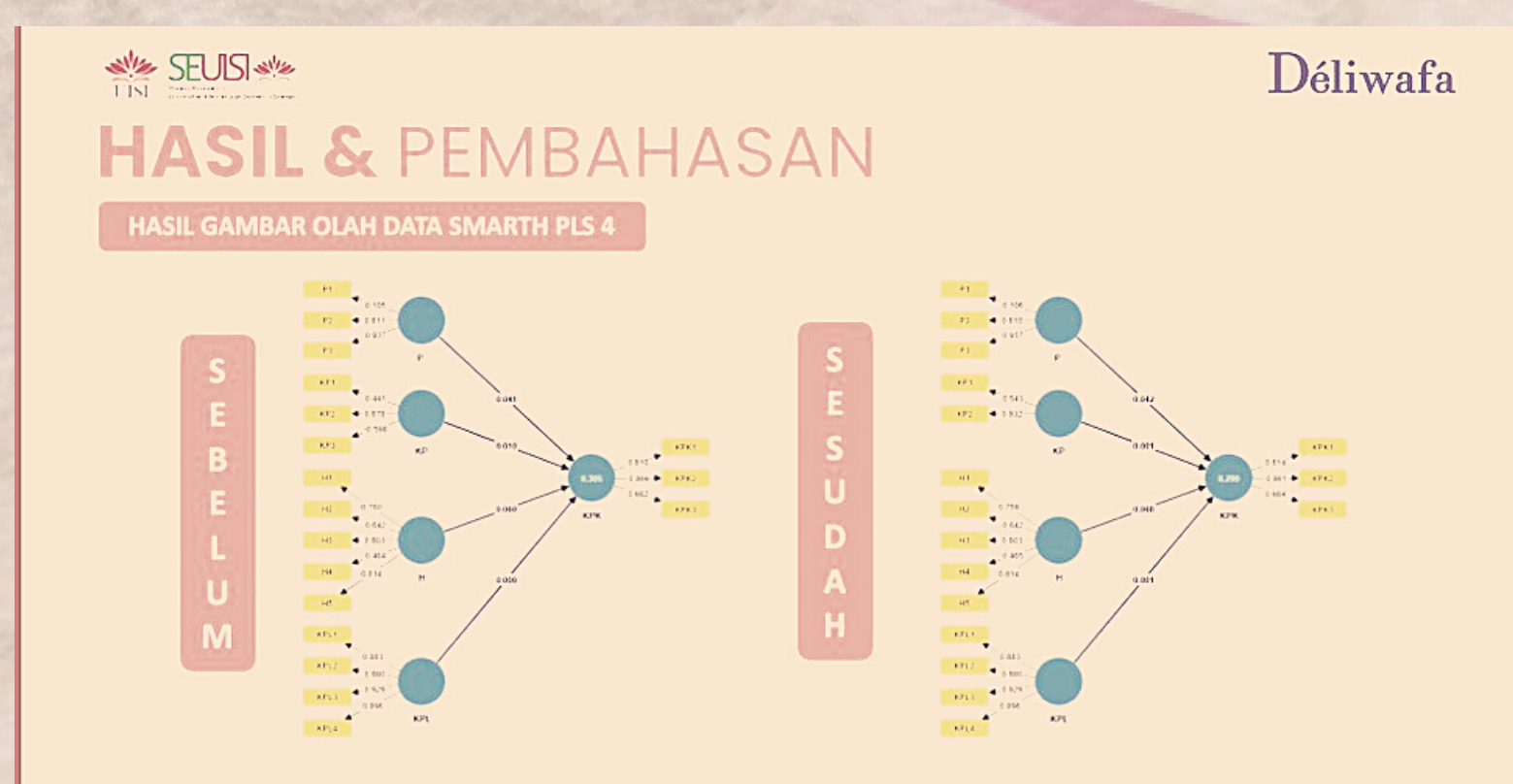
1. Apakah variabel pengaruh promosi (X1) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen (Y) di Deliwafa Store Cabang Gresik yang ditinjau menurut persektif Islam ?
2. Apakah variabel kualitas produk (X2) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen (Y) di Deliwafa Store Cabang Gresik yang ditinjau menurut persektif Islam ?
3. Apakah variabel harga (X3) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen (Y) di Deliwafa Store Cabang Gresik yang ditinjau menurut persektif Islam ?
4. Apakah variabel kualitas pelayanan (X4) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen (Y) di Deliwafa Store Cabang Gresik yang ditinjau menurut persektif Islam ?
5. Dari hasil analisis menggunakan Partial Least Square (PLS) Versi 4, variable yang berdominan berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen (Y) di Deliwaf Store Cabang Gresik yang ditinjau menurut persektif Islam ?

METODE PENELITIAN



Jenis penelitian kuantitatif dengan teknik pengumpulan data menggunakan kuisisioner dan dokumentasi yang di olah dengan teknik analisis menggunakan PLS4.

ANALISIS DAN HASIL



Setelah dilakukan Analisis data menggunakan aplikasi softwear Partial Least Square (PLS) Versi 4 maka dapat digambarkan hubungan variabel X dengan Variabel Y dimana dalam pengelolaanya memilili perbedaan diantara hasil gambar. Hal tersebut dikarenakan adanya nilai lemah dalam satu indikator variabel yang dimana agar lolos nilai uji validitas dan diskriminan serta hipotesis diharuskan mencari nilai hasil indikator yang paling lemah kemudian dihilangkan dan dilakukan running ulang pengelolaan data dalam PLS versi 4 tersebut.



Dosen Pembimbing Skripsi

Ahmad Dahlan Malik,
 B.A.(Hons)., M.Ec.,
 CFP®

HASIL & KESIMPULAN

Dari hasil analisis tersebut menunjukkan variable Promosi (X1) dan Harga (X3) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Keputusan Pembelian (Y) Deliwafa Cabang Gresik. Secara uji hipotesis menghasilkan nilai variabel Promosi (X1) menghasilkan sebesar 0,023 dan Harga (X3) menghasilkan sebesar 0,014. Oleh karenanya dari keempat variabel Promosi (X1), Kualitas Produk (X2), Harga (X3) dan Kualitas Pelayanan (X4) yang mengikat terdapat variabel yang paling dominan terhadap Keputusan Pembelian (Y) Deliwafa Store cabang Gresik yaitu variabel harga (X3).