BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan

4.1.1 Sejarah Perusahaan

CV. Suka Damai Soreang merupakan perusahaan yang bergerak dibidang penjualan *furniture* yang berdiri sejak tahun 1998. Awal mulanya, kantor dari CV. Suka Damai Soreang bertempat di Jl. Cipatik No.6 (samping RS Soreang) hingga tahun 2008. Dari tahun 2008 hingga saat ini CV. Suka Damai bertempat di Jl. Raya Sadu No. 203 B. CV. Suka Damai Soreang menjual berbagai macam *furniture* seperti kursi, meja, lemari, ranjang, kasur dan *kitchen set* dari berbagai merek yaitu Bigland, Big Panel, Solid dan *firniture* industri rumahan baik secara tunai maupun kredit. Pada tahun 2004 CV.Suka Damai Soreang memulai kerjasama dengan produk *furniture* Olympic untuk lebih mengembangkan lagi usahanya. Pemilik mendirikan CV. Suka Damai di Soreang, disebabkan karena soreang merupakan daerah yang sedang berkembang sehingga memiliki target pasar yang menjanjikan.

CV. Suka Damai Soreang menawarkan seperti produk-produk yang ditawarkan beraneka ragam dan jenisnya serta harganya yang terjangkau sehingga dapat masuk ke segala segmen di kalangan konsumen. Adapun visi dan misi CV. Suka Damai Soreang yaitu sebagai berikut:

Visi CV. Suka Damai Soreang

- Menjadi perusahaan *furniture* yang profesional yaitu sebuah perusahaan yang memiliki manajemen tepat guna dalam mengelola organisasi dan menjalankan usaha.
- Menjadi perusahaan terpercaya yaitu sebuah perusahaan yang memiliki akuntabilitas dan kredibilitas yang tinggi.
- Menjadi perusahaan *furniture* terpilih yaitu sebuah perusahaan yang memiliki prioritas utama dalam bekerjasama dengan semua pihak yang berkepentingan.

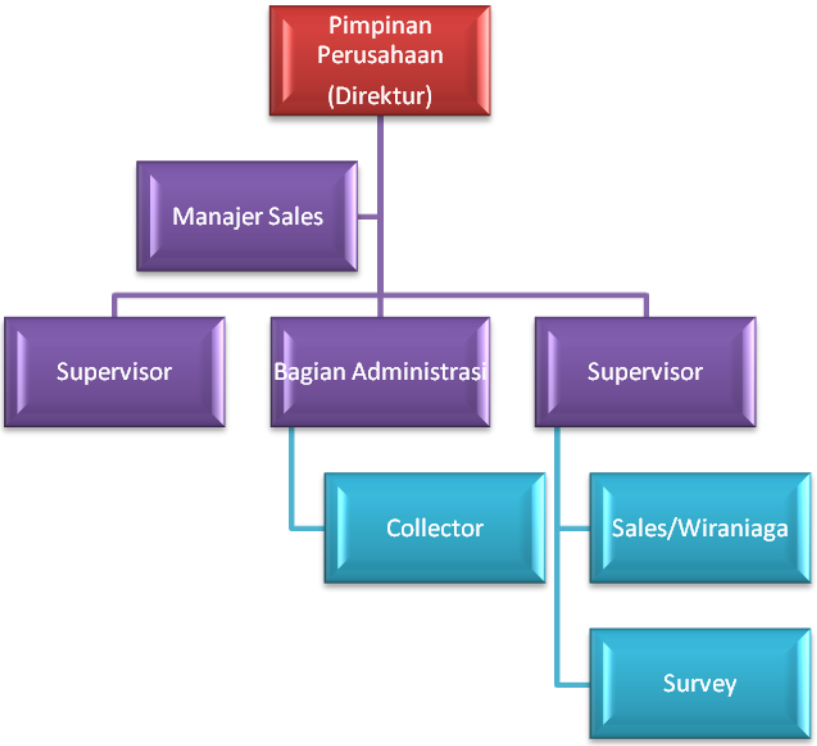
Misi CV. Suka Damai Soreang

- Memberikan pelayanan terbaik demi kepuasan konsumen dengan melakukan transaksi yang yang saling menguntungkan dengan meningkatkan *product knowledge* dibidang *furniture*, menjaga kualitas barang, kelengkapan produk sertamemberikan harga yang kompetitif.
- Membangun kemitra usahaan untuk meningkatkan kepercayaan pemasok dan konsumen.
- Menciptakan suasana kerja yang nyaman dan dapat dipercaya.

4.1.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur Organisasi adalah suatu susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada suatu organisasi atau perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan. Struktur organisasi CV. Suka Damai Soreang dapat dilihat pada gambar 4.1 dibawah ini :

STRUKTUR ORGANISASI CV. SUKA DAMAI SOREANG



Sumber: Data internal CV. Suka Damai Soreang

Gambar 4.1 Struktur Organisasi CV. Suka Damai Soreang

4.1.3 Uraian Tugas

Pada CV. Suka Damai Soreang dijabarkan uraian tugas untuk mengetahui wewenang, tugas pokok, dan tanggung jawab masing-masing jabatan, yaitu sebagai berikut:

1. Pemimpin Kantor CV. Suka Damai

Bertanggung jawab atas pelaksanaan tugas pokok pemimpin, yaitu:

a. Menyusun dan merumuskan rencana anggaran tahunan kantor,

b. Merencanakan serta mengembangkan sistem dan prosedur usaha,

c. Melaksanakan serta mengelola fungsi managemen dana dalam rangka pengelolaan dan penempatan dana,

d. Melaksanakan serta mengelola fungsi managemen dana dan investasi,
e. Menyusun laporan,
f. Melaksanakan kegiatan supervise pembiayaan dan investasi,
g. Melaksanakan kepatuhan terhadap sistem dan prosedur,
h. Mempertanggung jawabkan pelaksanaan tugas pokok dan kegiatan,
i. Mendatatangani surat berharga

2. Manager perusahaan CV Suka Damai

Memberikan dukungan kepada pemimpin kantor CV. Suka Damai serta berperan aktif dalam:

a. Sebagai customer service,
b. Merencanakan, mengarahkan, atau mengkoordinasikan operasional dari sektor swasta organisasi atau public,
c. Merumuskan kebijakan, sehari-hari
d. Mengelola operasi, dan perencanaan penggunaan material manusia dan sumber daya dokumen.

3. Sekretaris atau Administrasi

a. Sekretaris mempunyai tugas menyelenggarakan pengelolaan penyusunan perencanaan dan program, urusan keuangan, kepegawaian, umum dan mengkoordinasikan secara teknis dan administratif pelaksanaan kegiatan dinas serta melaksanakan tugas lain yang diberikan oleh pimpinan
b. Untuk menyelenggarakan tugas dimaksud pada ayat 1, Sekretariat mempunyai fungsi:
c. Penyusunan rencana kegiatan dan program kerja

d. Penyiapan bahan dalam rangka penyusunan anggaran dan pelaporan pertanggungjawaban keuangan
e. Pelaksanaan pembinaan organisasi dan tata laksana
f. Pengelolaan administrasi kepegawaian, keuangan dan perlengkapan
g. Pengelolaan urusan rumah tangga, surat menyurat dan kearsipan
h. Penyiapan data informasi, kepustakaan, hubungan masyarakat dan inventarisasi.

4. *Supervisior Salesman*

a. Membagi daerah yang akan di kerjakan sales,
b. Menentukan target sales,
c. Mengajarkan bagaimana seorang sales mendekati konsumen sampai bisa berhasil memakai produk,
d. Memotivasi bila anak buahnya sudah agak jenuh atau penjualannya mulai menurun,
e. Mensurvei pasar dan kerja sales secara periodik,
f. Buat meeting rutin setiap akhir minggu atau 2 mingguan untuk mengevaluasi hasil kerja anak buahnya,
g. Mencari terobosan pasar baru bagi produk yang dipasarkan.
h. Mempelajari kompetitor, dari segi harga dan mutu produk, dan iklan serta keunggulan / kelemahannya perlu untuk strategi,
i. Mengajarkan kepada para sales bagaimana memelihara customer agar bisa selalu loyal memakai produk yang kita jual,

j. Membuat analisa penjualan setiap salesnya tiap periode bisa 1 mingguan atau 2 mingguan bukan setiap penjualan,

5. *Salesman*

a. Menawarkan barang kepada konsumen, dan berusaha membujuk konsumen agar berminat untuk membeli,

b. Menjual produksi perusahaan dengan menggunakan berbagai macam strategi, agar barang yang di produksi dapat bersaing dengan barang lain dan dapat diterima oleh konsumen sehingga nantinya barang tersebut laku dijual dan mendatangkan keuntungan bagi perusahaan.

c. Membuat laporan,

d. Membuat perkiraan penjualan,

Memastikan delivery barang / jasa yang dijual dan juga repeat order.

6. *Collector*

a. mrencanakan target jumlah tagihan perbulan dan wajib mencapai target yang telah ditentukan tersebut

b. Sebelum mendatangi rumah konsumen penagih terlebih dahulu mengkonfirmasi apakah konsumen tersebut ada di lokasi atau tidak

c. Mendatangi rumah konsumen tepat pada tanggal jatuh tempo atau yang telah disepakati sebelumnya.

d. Penagih wajib melaporkan hasil tagihan kepada bagian administrasi dengan jujur dan apa adanya.

e. Selalu memeriksa kartu tagihan dengan rutin.

7. Survey

a. Melakukan survey atas alamat domisili dan memastikan alamat korespondensi serta kebenaran data-data yang diberikan oleh calon konsumen.

b. Meminta kelengkapan data calon konsumen baik pengisian formulir aplikasi, tanda tangan, peta domisili, ataupun data-data lainnya.

c. Mengumpulkan informasi karakter, kapasitas, kolateral, tujuan pemakaian dan kondisi dari calon konsumen serta hasil survey secara tertulis di dalam form analisa kelayakan kredit 1 dan 2 dan lampiran data pekerjaan dan penghasilan untuk analisa wiraswasta.

d. Membuat rencana kerja kunjungan dan rencana pencapaian target untuk setiap harinya serta membuat laporan hasil kunjungan dan pencapaian target kepada atasannya.

e. Menampung dan menerima keluhan dari konsumen, melaporkan dan mengatasi dengan melaksanakan perbaikan.

4.1.4 Aktivitas Perusahaan

Aktivitas utama CV. Suka Damai Soreang adalah menyediakan berbagai macam perabotan rumah tangga dari berbagai merek dengan kualitas dan harga yang bersaing. Ditunjang dengan karyawan-karyawan yang memiliki kualifikasi yang baik demi memuaskan pelayanan kepada konsumen. CV. Suka Damai Soreang juga menerima pembayaran baik secara tunai dan kredit yang dapat dicicil selama 12x dalam 1 tahun yang mampu bersaing dan sangat meringankan beban konsumen dalam hal pembayaran. CV. Suka Damai Soreang memiki

prinsip yaitu respon cepat dalam menagani konsumen, dan juga pengiriman barang yang tepat waktu.

4.2 Pembahasan Penelitian

Bagian ini merupakan hasil pembahasan dari penelitian yang telah penulis lakukan yaitu merupakan hasil pengolahan data yang diperoleh dari perusahaan langsung ataupun melalui hasil pengolahan kuesioner yang disebar kepada 46 responden sebagai sampel. Adapun hasil dari penelitian yang dilakukan adalah sebagai berikut:

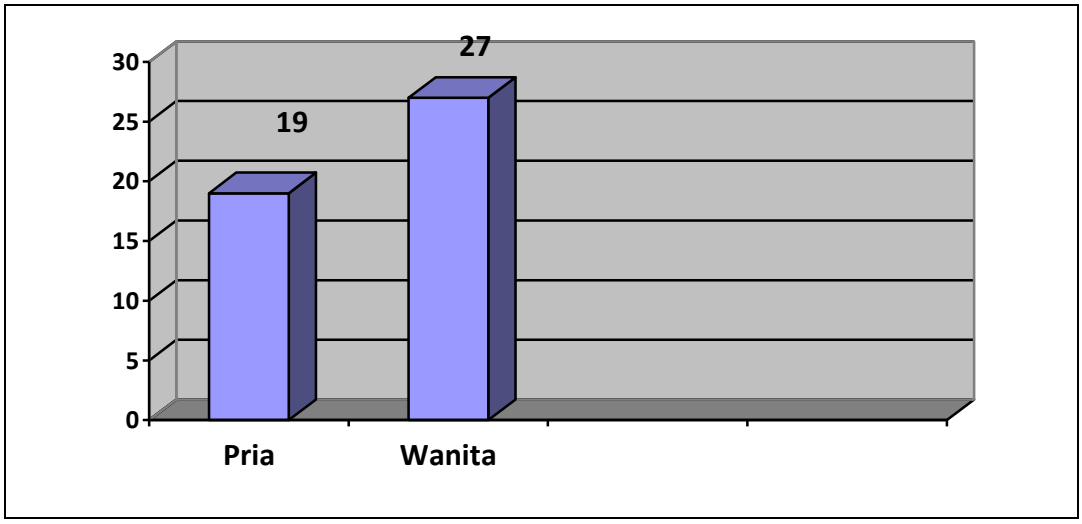
4.2.1 Karakteristik Responden

Berdasarkan hasil penelitian berikut ini karakteristik responden dalam penelitian yang mencangkup jenis kelamin responden, usia responden, status responden, pekerjaan responden, pengeluaran responden dalam satu bulan dan frekuensi responden konsumen CV.Suka Damai Soreang, maka diperoleh data sebagai berikut:

Tabel 4.1

Karakteritik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	frekuensi	%
Pria	19	41,30
Wanita	27	58,70
Total	46	100



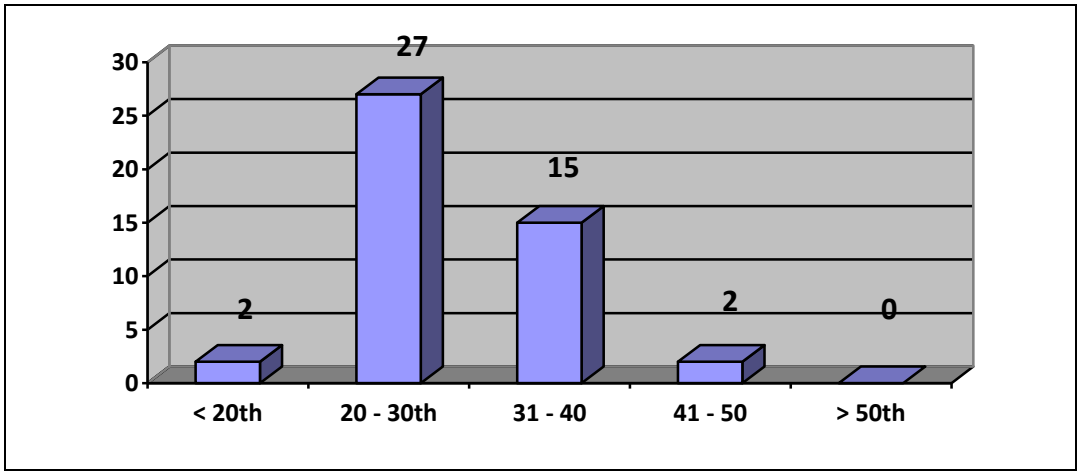
Gambar 4.2
Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Berdasarkan tabel 4.1 dan gambar 4.2 di atas, diketahui bahwa mayoritas yang menjadi responden dalam penelitian ini wanita dengan persentase sebesar 58,70%, sedangkan sisanya adalah pria dengan persentase 41,30%. Hal ini dikarenakan wanita lebih senang dalam berbelanja dan memenuhi kebutuhannya.

Berikut ini adalah karakteristik responden berdasarkan usia. Diperoleh data sebagai berikut:

Tabel 4.2
Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Usia	frekuensi	%
< 20 tahun	2	4,35
20 - 30 tahun	27	58,69
31 - 40 tahun	15	32,61
41 - 50 tahun	2	4,35
> 50 tahun	0	0
Total	46	100



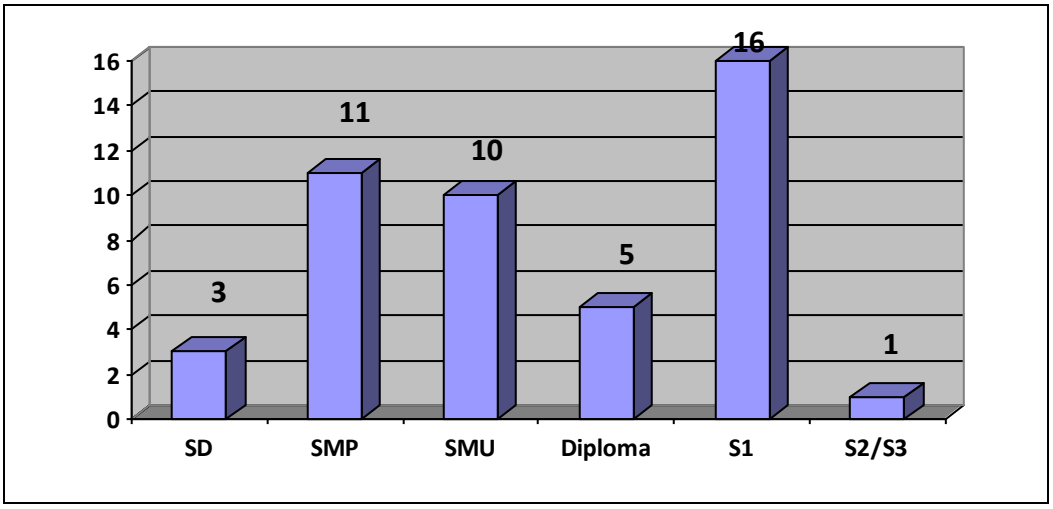
Gambar 4.3
Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Berdasarkan tabel 4.2 di atas, dapat diketahui bahwa yang menjadi responden usia < 20 tahun sebesar 4,35%, usia 20-30 tahun 58,69%, usia 31-40 sebesar 32,61% dan sisanya usia 41-50 tahun sebesar 4,35%. Mayoritas responden dari penelitian ini adalah konsumen berusia antara 20-30 tahun sebesar 58,69% karena usia tersebut adalah usia yang produktif dalam mengatur kebutuhan rumah tangga salah satunya *furniture.* Menurut Suharno (2010:88) usia dan tahapan siklus hidup akan mempengaruhi apa yang dibeli dan bagaimana mereka melakukan pembelian.

Berikut ini adalah karakteristik responden berdasarkan pendidikan terakhir. Diperoleh data sebagai berikut:

Tabel 4.3
Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Pekerjaan	frekuensi	%
SD	3	6,52
SMP	11	23,91
SMU	10	21,75
Diploma	5	10,87
S1	16	34,78
S2/S3	1	2,17
Total	46	100



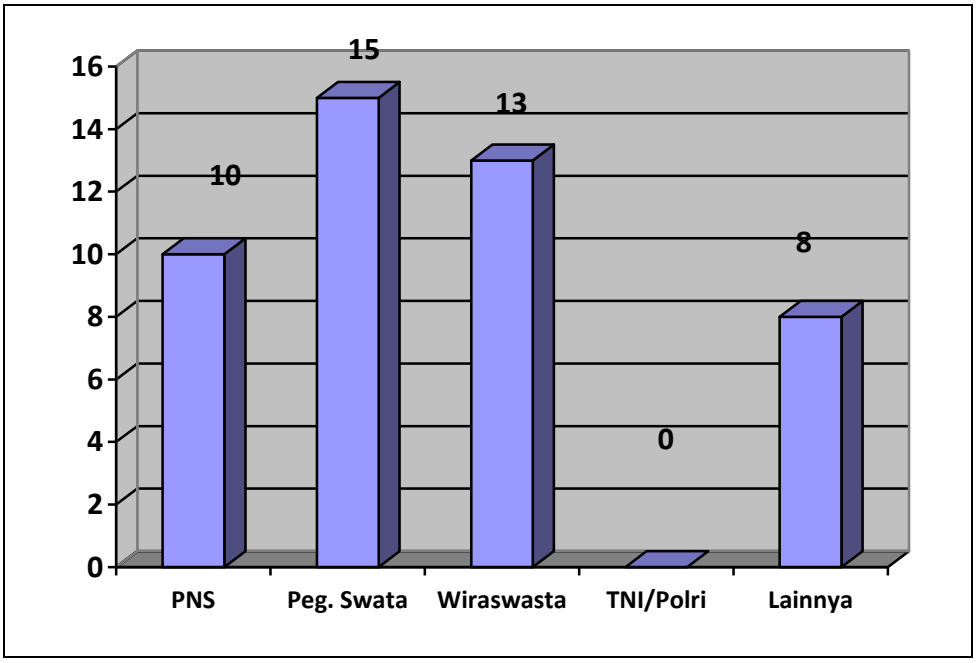
Gambar 4.4
Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Dilihat dari tabel diatas dapat diperoleh data karakteristik responden berdasarkan pendidikan terakhir, mayoritas konsumen yang membeli produk *furniture* Olympic di CV. Suka Damai Soreang yaitu berpendidikan terakhir S1 sebesar 34,78%.

Berikut ini adalah karakteristik responden berdasarkan pekerjaan. Diperoleh data sebagai berikut:

Tabel 4.4
Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan

Pekerjaan	frekuensi	%
PNS	10	21,74
Pegawai Swasta	15	32,61
Wiraswasta	13	28,26
TNI/POLRI	0	0
Lainnya	8	17,39
Total	46	100



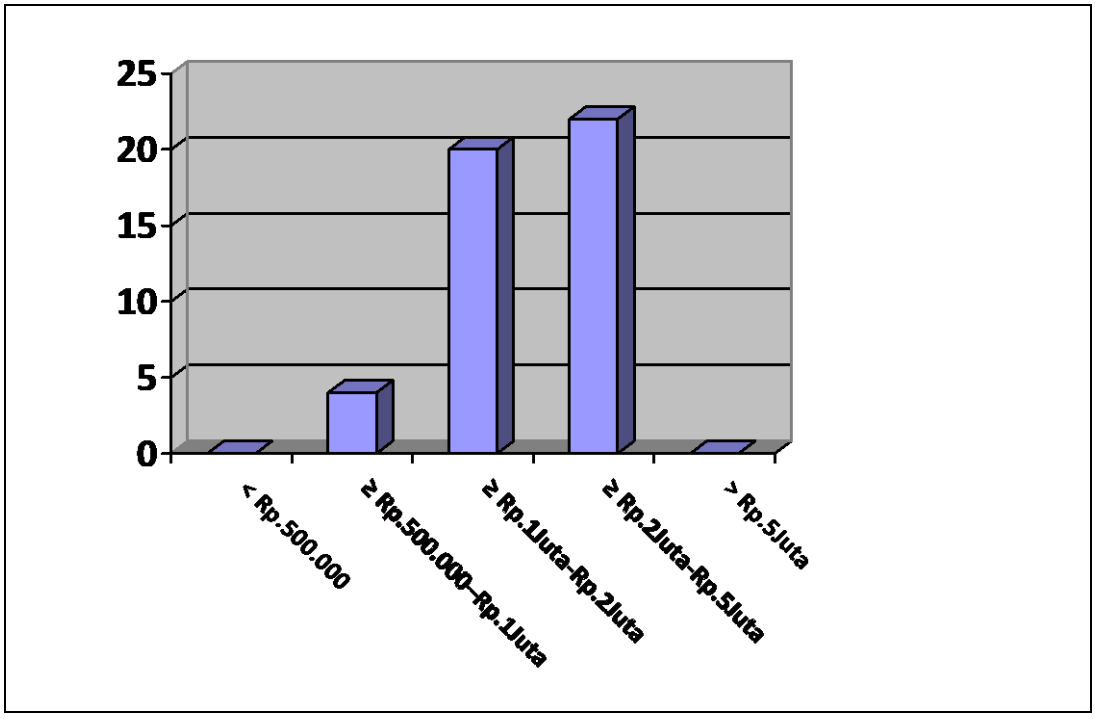
Gambar 4.5
Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan

Dilihat dari tabel diatas dapat diperoleh data karakteristik responden berdasarkan pekerjaan, mayoritas konsumen yang membeli produk *furniture* Olympic di CV. Suka Damai Soreang yaitu Pegawai Swasta sebesar 32,61%.

Berikut ini karakteristik responden berdasarkan penghasilan dalam satu bulan. Diketahui data sebagai berikut:

Tabel 4.5
Identitas Responden Berdasarkan Penghasilan Dalam Satu Bulan

Penghasilan per bulan	frekuensi	%
< Rp. 500.000	0	0
≥ Rp. 500.000 – Rp. 1.000.000	4	8,69
≥ Rp. 1.000.000 – Rp. 2.000.000	20	43,48
≥ Rp. 2.000.000 – Rp. 5.000.000	22	47,83
> Rp. 5.000.000	0	0
Total	46	100



Gambar 4.6
Karakteristik Responden Berdasarkan Penghasilan

Dilihat dari tabel diatas dapat diperoleh data karakteristik responden berdasarkan penghasilan dalam satu bulan mayoritas penghasilan responden dalam penelitian ini dalam satu bulan sebesar ≥ Rp. 2.000.000 – Rp. 5.000.000

sebesar 47,83%. Berarti konsumen yang menjadi responden dalam penelitian ini mayoritas masyarakat ekonomi menengah. Hal ini dikarenakan Soreang bukan merupakan kota besar, namun merupakan Kabupaten Bandung yang rata-rata penduduknya berprofesi sebagai guru, pegawai negeri, pegawai swasta, pedagang.

4.3 Analisis Deskriftif

4.3.1 Tanggapan Konsumen Tentang Penetapan Harga Pada *Furniture* Olympic CV. Suka Damai Soreang

Variabel Penetapan Harga terdiri dari 3 indikator yakni indikator Kesesuaian harga dengan manfaat produk, Kesesuaian harga dengan pendapatan/uang saku yang diterima dan Kesesuaian harga dengan kualitas produk dengan 5 item pernyataan diajukan secara keseluruhan. Berikut disajikan kecenderungan jawaban konsumen pada setiap indikatornya masing-masing.

1. Kesesuaian Harga Dengan Manfaat Produk

Berikut adalah tanggapan responden terhadap setiap item pernyataan yang diajukan pada indikator Kesesuaian harga dengan manfaat produk, sebagai berikut:

Tabel 4.6
Penetapan Harga Furniture Olympic Di CV. Suka Damai Soreang

Pilihan Jawaban	Bobot	F	f (%)	Skor Total
Sangat tepat	5	15	32.61	75
Tepat	4	13	28.26	52
Kurang tepat	3	11	23.91	33
Tidak tepat	2	7	15.22	14
Sangat tidak tepat	1	0	0.00	0
Skor				174

Berdasarkan tabel di atas, mayoritas tanggapan responden menyatakan bahwa penetapan harga *furniture* Olympic pada CV. Suka Damai Soreang sangat tepat dengan persentase sebesar 32,61%. Hal ini dikarenakan harga *furniture* Olympic sudah tepat dengan atribut produk yang dimiliki *furniture* Olympic.

Tabel 4.7
Harga *Furniture* Olympic Sesuai Dengan Manfaatnya

Pilihan Jawaban	Bobot	F	f (%)	Skor Total
Sangat sesuai	5	2	4.35	10
Sesuai	4	26	56.52	104
Kurang sesuai	3	16	34.78	48
Tidak sesuai	2	0	0.00	0
Sangat tidak sesuai	1	2	4.35	2
Skor				164

Berdasarkan tabel di atas, mayoritas tanggapan responden menyatakan bahwa Harga *furniture* Olympic sesuai dengan manfaatnya sesuai dengan persentase sebesar 56,52%. Hal ini disebabkan harga *furniture* Olympic dirasakan oleh para konsumen cukup tinggi namun para konsumen menerima banyak manfaat dari *furniture* Olympic.

Tabel 4.8
Skor Tanggapan Konsumen Terhadap Kesesuaian Harga Dengan Manfaat Produk

No	Pertanyaan	Skor
1	Penetapan harga *furniture* Olympic di CV. Suka Damai Soreang	174
2	Harga *furniture* Olympic sesuai dengan manfaatlingkungan orang-orang untuk saat ini	164
TOTAL		338

Tabel 4.9
Skor Tanggapan Konsumen Terhadap Kesesuaian Harga Dengan Manfaat Produk

Skor/Total	Skor dalam %
338	$\frac{338}{(46x2x5)} x100\% = 73,48\%$

Tabel 4.10
Pengkategorian Skor Jawaban

Interval Tingkat Intensitas	Krikteria
• 20% - < 36%	• Sangat Tidak Sesuai
• 36% - < 52%	• Tidak Sesuai
• 52% - < 68%	• Cukup Sesuai
• **68% - < 84%**	• **Sesuai**
• 84% - < 100%	• Sangat Sesuai

Berdasarkan hasil secara keseluruhan dari jawaban responden didapat nilai skor aktual sebesar 338, dengan pernyataan sebanyak 2 item, 46 responden dan skor tertinggi 5 maka didapat nilai skor ideal sebesar 460. Untuk menarik kesimpulan secara keseluruhan maka skor aktual dibagi skor ideal dikali 100% sehingga didapat nilai 73,48%. Nilai 73,48% termasuk pada kategori sesuai (68%-<84%). Maka dapat disimpulkan bahwa Kesesuaian Harga Dengan Manfaat dinilai sesuai.

2. Kesesuaian Harga Dengan Pendapatan/Uang Saku Yang Diterima

Berikut adalah tanggapan responden terhadap setiap item pernyataan yang diajukan pada indikator Kesesuaian harga dengan pendapatan/uang saku yang diterima, sebagai berikut:

Tabel 4.11
Harga *Furniture* Olympic Sesuai Dengan Pendapatan/Uang Saku

Pilihan Jawaban	Bobot	F	f (%)	Skor Total
Sangat sesuai	5	0	0.00	0
sesuai	4	16	34.78	64
kurang sesuai	3	15	32.61	45
Tidak sesuai	2	13	28.26	26
Sangat tidak sesuai	1	2	4.35	2
Skor				137

Berdasarkan tabel di atas, mayoritas tanggapan responden menyatakan bahwa Harga *furniture* Olympic sesuai dengan pendapatan/uang saku yang dimiliki konsumen sudah sesuai dengan persentase sebesar 34,78%. Hal ini dikarenakan pendapatan yang dimiliki oleh konsumen jauh lebih besar dibandingkan dengan uang belanja untuk membeli *furniture* Olympic.

3. Kesesuaian Harga Dengan Kualitas Produk

Berikut adalah tanggapan responden terhadap setiap item pernyataan yang diajukan pada indikator Kesesuaian harga dengan kualitas produk, sebagai berikut:

Tabel 4.12
Harga *Furniture* Olympic Sesuai Dengan Harapan Pelanggan

Pilihan Jawaban	Bobot	F	f (%)	Skor Total
Sangat sesuai	5	3	6.52	15
Sesuai	4	11	23.91	44
Kurang sesuai	3	18	39.13	54
Tidak sesuai	2	12	26.09	24
Sangat tidak sesuai	1	2	4.35	2
Skor				139

Berdasarkan tabel di atas, mayoritas tanggapan responden menyatakan bahwa harga *furniture* Olympic masih kurang sesuai dengan harapan pelanggan

dengan persentase sebesar 39,13%. Hal ini dikarenakan tingkat harapan pelanggan terhadap *furniture* Olympic cukup tinggi, hal ini disebabkan para Wiraniaga yang terlalu melebih-lebihkan produk *furniture* Olympic.

Tabel 4.13
Harga *Furniture* Olympic Sesuai Dengan Kualitasnya

Pilihan Jawaban	Bobot	F	f (%)	Skor Total
Sangat sesuai	5	0	0.00	0
Sesuai	4	17	36.96	68
Kurang sesuai	3	21	45.65	63
Tidak sesuai	2	8	17.39	16
Sangat tidak sesuai	1	0	0.00	0
Skor				147

Berdasarkan tabel di atas, mayoritas tanggapan responden menyatakan bahwa harga *furniture* Olympic sesuai dengan kualitas yang dimiliki *furniture* Olympic dengan persentase sebesar 45,65%. Hal ini dikarenakan pelanggan mendapatkan produk yang cukup berkualitas dengan harga yang sesuai.

Tabel 4.14
Skor Tanggapan Konsumen Terhadap Kesesuaian Harga Dengan Kualitas Produk

No	Pertanyaan	Skor
1	Harga *furniture* olympic sesuai dengan harapan pelanggan	139
2	Harga *furniture* Olympic sesuai dengan kualitasnya	147
TOTAL		286

Tabel 4.15
Skor Tanggapan Konsumen Terhadap Kesesuaian Harga Dengan Kualitas Produk

Skor/Total	Skor dalam %
286	$\frac{286}{(46x2x5)} x100\% = 62,17\%$

Tabel 4.16
Pengkategorian Skor Jawaban

Interval Tingkat Intensitas	Krikteria
• 20% - < 36%	• Sangat Tidak Sesuai
• 36% - < 52%	• Tidak Sesuai
• **52% - < 68%**	• **Cukup Sesuai**
• 68% - < 84%	• Sesuai
• 84% - < 100%	• Sangat Sesuai

Berdasarkan hasil secara keseluruhan dari jawaban responden didapat nilai skor aktual sebesar 286, dengan pernyataan sebanyak 2 item, 46 responden dan skor tertinggi 5 maka didapat nilai skor ideal sebesar 460. Untuk menarik kesimpulan secara keseluruhan maka skor aktual dibagi skor ideal dikali 100% sehingga didapat nilai 62,17%. Nilai 62,17% termasuk pada kategori cukup sesuai (52%-<68%). Maka dapat disimpulkan bahwa Kesesuaian Harga Dengan Kualitas dinilai cukup sesuai.

Tabel 4.17
Penetapan Harga

No	Indikator	Skor	Persentase
1	Kesesuaian harga dengan manfaat produk	338	73.48
2	Kesesuaian harga dengan pendapatan/uang saku yang diterima	137	59.57
3	Kesesuaian harga dengan kualitas produk	286	62.17
TOTAL		761	

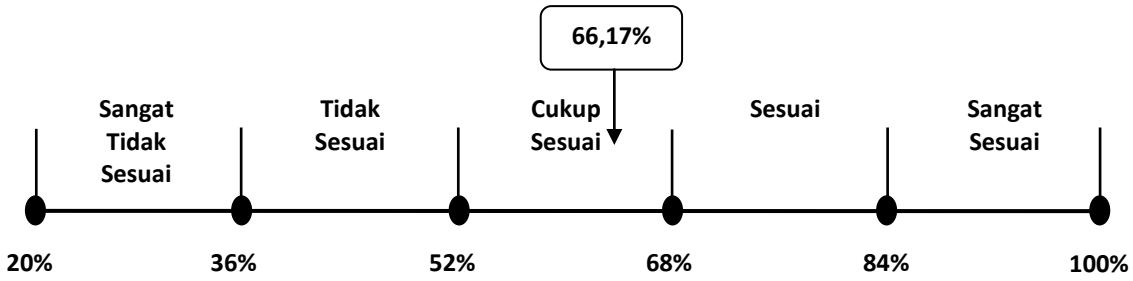
Tabel 4.18
Penetapan Harga

Skor/Total	Skor dalam %
761	$\frac{761}{(46x5x5)} x100\% = 66,17\%$

Tabel 4.19
Pengkategorian Skor Jawaban

Interval Tingkat Intensitas	Krikteria
• 20% - < 36%	• Sangat Tidak Sesuai
• 36% - < 52%	• Tidak Sesuai
• **52% - < 68%**	• **Cukup Sesuai**
• 68% - < 84%	• Sesuai
• 84% - < 100%	• Sangat Sesuai

Jika digambarkan pada garis kontinum, nilai skor aktual tersebut tampak sebagai berikut:



Gambar 4.7

Kategori Variabel Penetapan Harga terhadap *Furniture* Olympic di CV. Suka Damai Soreang

Berdasarkan hasil secara keseluruhan dari jawaban responden didapat nilai skor aktual sebesar 761, dengan pernyataan sebanyak 5 item, 46 responden dan skor tertinggi 5 maka didapat nilai skor ideal sebesar 1150. Untuk menarik kesimpulan secara keseluruhan maka skor aktual dibagi skor ideal dikali 100% sehingga didapat nilai 66,17%. Nilai 66,17% termasuk pada kategori cukup sesuai (52%-<68%). Maka dapat disimpulkan bahwa penetapan harga dinilai sesuai dengan presentase tertinggi pada indikator Kesesuaian harga dengan manfaat produk sebesar 73,48% dan terendahnya pada Kesesuaian harga dengan pendapatan/uang saku yang diterima sebesar 59,57%.

4.3.2 Tanggapan Konsumen Tentang Kualitas produk Pada *Furniture* Olympic CV. Suka Damai Soreang

Variabel Kualitas produk terdiri dari 8 indikator yakni indikator kinerja, Ciri-ciri atau keistimewaan (*features*), Kehandalan (*Reliability*), Daya tahan (*Durability*), *Serviceability*, Estetika (Daya Tarik), *Conformance to specifications* dan Kualitas yang dipersepsikan dengan 12 item pernyataan diajukan secara keseluruhan. Berikut disajikan kecenderungan jawaban konsumen pada setiap indikatornya masing-masing.

1. Kinerja

Berikut adalah tanggapan responden terhadap setiap item pernyataan yang diajukan pada indikator kinerja, sebagai berikut:

Tabel 4.20
Kinerja *Furniture* Olympic

Pilihan Jawaban	Bobot	F	f (%)	Skor Total
Sangat baik	5	0	0.00	0
baik	4	6	13.04	24
Cukup baik	3	18	39.13	54
Tidak baik	2	18	39.13	36
Sangat tidak baik	1	4	8.70	4
Skor				118

Berdasarkan tabel di atas, mayoritas tanggapan responden menyatakan bahwa kinerja *furniture* Olympic cukup baik dengan persentase sebesar 39,13%. Hal ini dikarenakan *furniture* Olympic dalam penggunaannya sudah cukup memenuhi kebutuhan konsumen.

Tabel 4.21
Kemudahan Penggunaan *Furniture* Olympic

Pilihan Jawaban	Bobot	F	f (%)	Skor Total
Sangat mudah digunakan	5	17	36.96	85
Mudah digunakan	4	27	58.70	108
Cukup mudah digunakan	3	2	4.35	6
Tidak mudah digunakan	2	0	0.00	0
Sangat tidak mudah digunakan	1	0	0.00	0
Skor				199

Berdasarkan tabel di atas, mayoritas tanggapan responden menyatakan bahwa Kemudahan penggunaan *furniture* Olympic mudah digunakan dengan persentase sebesar 58,70%. Hal ini dikarenakan produk *furniture* Olympic didesain untuk keluarga jadi setiap anggota keluarga akan mudah untuk menggunakan *furniture* Olympic.

Tabel 4.22
Kinerja

No	Pertanyaan	Skor
1	Kinerja *furniture* Olympic	118
2	Kemudahan penggunaan *furniture* Olympic	199
TOTAL		317

Tabel 4.23
Kinerja

Skor/Total	Skor dalam %
317	$\frac{317}{(46x2x5)} x100\% = 68,91\%$

Tabel 4.24
Pengkategorian Skor Jawaban

Interval Tingkat Intensitas	Krikteria
• 20% - < 36%	• Sangat Tidak baik
• 36% - < 52%	• Tidak Baik
• **52% - < 68%**	• **Cukup Baik**
• 68% - < 84%	• Baik
• 84% - < 100%	• Sangat Baik

Berdasarkan hasil secara keseluruhan dari jawaban responden didapat nilai skor aktual sebesar 286, dengan pernyataan sebanyak 2 item, 46 responden dan skor tertinggi 5 maka didapat nilai skor ideal sebesar 460. Untuk menarik kesimpulan secara keseluruhan maka skor aktual dibagi skor ideal dikali 100% sehingga didapat nilai 68,91%. Nilai 68,91% termasuk pada kategori cukup baik (52%-<68%). Maka dapat disimpulkan bahwa Kinerja dinilai cukup baik.

2. Ciri-ciri atau keistimewaan (features)

Berikut adalah tanggapan responden terhadap setiap item pernyataan yang diajukan pada indikator Ciri-ciri atau keistimewaan (*features*), sebagai berikut:

Tabel 4.25
Fitur-Fitur Yang Diberikan *Furniture* Olympic

Pilihan Jawaban	Bobot	F	f (%)	Skor Total
Sangat setuju	5	24	52.17	120
Setuju	4	20	43.48	80
Cukup Setuju	3	0	0.00	0
Tidak setuju	2	2	4.35	4
Sangat tidak setuju	1	0	0.00	0
Skor				204

Berdasarkan tabel di atas, mayoritas tanggapan responden menyatakan sangat setuju bahwa Fitur-fitur yang diberikan *furniture* Olympic menarik dengan persentase sebesar 52,17%. Hal ini dikarenakan fitur-fitur yang dimiliki *furniture* Olympic dibuat semenarik mungkin sehingga para pelanggan menyukainya.

Tabel 4.26
***Furniture* Olympic Memiliki Fitur-Fitur Yang Lebih Menarik Dibandingan Dengan *Furniture* Yang Lain**

Pilihan Jawaban	Bobot	F	f (%)	Skor Total
Sangat setuju	5	1	2.17	5
Setuju	4	33	71.74	132
Cukup Setuju	3	12	26.09	36
Tidak setuju	2	0	0.00	0
Sangat tidak setuju	1	0	0.00	0
Skor				173

Berdasarkan tabel di atas, mayoritas tanggapan responden menyatakan setuju bahwa *Furniture* Olympic memiliki fitur-fitur yang lebih menarik dibandingan dengan *furniture* yang lain dengan persentase sebesar 71,74%. Hal ini dikarenakan fitur-fitur yang dimiliki *furniture* lain masih kurang memadai dibandingkan dengan *furniture* Olympic.

Tabel 4.27
Ciri-ciri atau keistimewaan (*features*)

No	Pertanyaan	Skor
1	Fitur-fitur yang diberikan *furniture* Olympic	204
2	*Furniture* Olympic memiliki fitur-fitur yang lebih menarik dibandingan dengan *furniture* yang lain	173
TOTAL		377

Tabel 4.28
Ciri-ciri atau keistimewaan (*features*)

Skor/Total	Skor dalam %
377	$\frac{377}{(46x2x5)} x100\% = 81,96\%$

Tabel 4.29
Pengkategorian Skor Jawaban

Interval Tingkat Intensitas	Krikteria
• 20% - < 36%	• Sangat Tidak baik
• 36% - < 52%	• Tidak Baik
• 52% - < 68%	• Cukup Baik
• **68% - < 84%**	• **Baik**
• 84% - < 100%	• Sangat Baik

Berdasarkan hasil secara keseluruhan dari jawaban responden didapat nilai skor aktual sebesar 286, dengan pernyataan sebanyak 2 item, 46 responden dan skor tertinggi 5 maka didapat nilai skor ideal sebesar 460. Untuk menarik kesimpulan secara keseluruhan maka skor aktual dibagi skor ideal dikali 100% sehingga didapat nilai 81,96%. Nilai 81,96% termasuk pada kategori baik (68%-<84%). Maka dapat disimpulkan bahwa Ciri-ciri atau keistimewaan (*features*) dinilai baik.

3. Kehandalan (*Reliability*)

Berikut adalah tanggapan responden terhadap setiap item pernyataan yang diajukan pada indikator Kehandalan (*Reliability*), sebagai berikut:

Tabel 4.30
***Furniture* Olympic Jarang Sekali Mengalami Kerusakan**

Pilihan Jawaban	Bobot	F	f (%)	Skor Total
Sangat setuju	5	0	0.00	0
Setuju	4	13	28.26	52
Kurang Setuju	3	24	52.17	72
Tidak setuju	2	7	15.22	14
Sangat tidak setuju	1	2	4.35	2
Skor				140

Berdasarkan tabel di atas, mayoritas tanggapan responden menyatakan kurang setuju bahwa *Furniture* Olympic jarang sekali mengalami kerusakan

dengan persentase sebesar 52,17%. Hal ini dikarenakan *furniture* Olympic masih sering mengalami kerusakan dalam penggunaannya.

4. Daya tahan (*Durability*)

Berikut adalah tanggapan responden terhadap setiap item pernyataan yang diajukan pada indikator Daya tahan (*Durability*), sebagai berikut:

Tabel 4.31
***Furniture* Olympic Memiliki Daya Tahan Yang Cukup Lama**

Pilihan Jawaban	Bobot	F	f (%)	Skor Total
Sangat setuju	5	0	0.00	0
Setuju	4	7	15.22	28
Kurang setuju	3	30	65.22	90
Tidak setuju	2	9	19.57	18
Sangat tidak setuju	1	0	0.00	0
Skor				136

Berdasarkan tabel di atas, mayoritas tanggapan responden menyatakan kurang setuju bahwa *furniture* Olympic memiliki daya tahan yang cukup lama dengan persentase sebesar 65,22%. Hal ini dikarenakan daya tahan yang dimiliki *furniture* Olympic masih kurang lama, hal ini disebabkan bahan dasar *furniture* Olympic masih kurang kuat.

5. *Serviceability*

Berikut adalah tanggapan responden terhadap setiap item pernyataan yang diajukan pada indikator *Serviceability*, sebagai berikut:

Tabel 4.32
Merasa Nyaman Dalam Menggunakan *Furniture* Olympic

Pilihan Jawaban	Bobot	F	f (%)	Skor Total
Sangat nyaman	5	0	0.00	0
Nyaman	4	7	15.22	28
Kurang nyaman	3	29	63.04	87
Tidak nyaman	2	10	21.74	20
Sangat tidak nyaman	1	0	0.00	0
Skor				135

Berdasarkan tabel di atas, mayoritas tanggapan responden menyatakan cukup nyaman bahwa merasa nyaman dalam menggunakan *furniture* Olympic dengan persentase sebesar 63,04%. Hal ini dikarenakan dibuat untuk kenyamanan para anggota keluarga.

Tabel 4.33
CV. Suka Damai Memberikan Servis Yang Baik Jika *Furniture* Olympic Mengalami Kerusakan

Pilihan Jawaban	Bobot	F	f (%)	Skor Total
Sangat setuju	5	9	19.57	45
Setuju	4	30	65.22	120
kurang setuju	3	6	13.04	18
Tidak setuju	2	1	2.17	2
Sangat tidak setuju	1	0	0.00	0
Skor				185

Berdasarkan tabel di atas, mayoritas tanggapan responden menyatakan setuju bahwa CV. Suka Damai memberikan servis yang baik jika *furniture* Olympic mengalami kerusakan dengan persentase sebesar 65,22%. Hal ini dikarenakan CV. Suka Damai memberikan servis gratis untuk *furniture* Olympic yang dibeli secara kredit.

Tabel 4.34
Serviceability

No	Pertanyaan	Skor
1	Merasa nyaman dalam menggunakan *furniture* Olympic	135
2	CV. Suka Damai memberikan servis yang baik jika *furniture* Olympic mengalami kerusakan	185
TOTAL		320

Tabel 4.35
Serviceability

Skor/Total	Skor dalam %
320	$\frac{320}{(46x2x5)} x100\% = 69,57\%$

Tabel 4.36
Pengkategorian Skor Jawaban

Interval Tingkat Intensitas	Krikteria
• 20% - < 36%	• Sangat Tidak baik
• 36% - < 52%	• Tidak Baik
• **52% - < 68%**	• **Cukup Baik**
• 68% - < 84%	• Baik
• 84% - < 100%	• Sangat Baik

Berdasarkan hasil secara keseluruhan dari jawaban responden didapat nilai skor aktual sebesar 320, dengan pernyataan sebanyak 2 item, 46 responden dan skor tertinggi 5 maka didapat nilai skor ideal sebesar 460. Untuk menarik kesimpulan secara keseluruhan maka skor aktual dibagi skor ideal dikali 100% sehingga didapat nilai 69,57%. Nilai 69,57% termasuk pada kategori cukup baik (52%-<68%). Maka dapat disimpulkan bahwa *Serviceability* dinilai cukup baik.

6. Estetika (Daya Tarik)

Berikut adalah tanggapan responden terhadap setiap item pernyataan yang diajukan pada indikator Estetika (Daya Tarik), sebagai berikut:

Tabel 4.37
Penampilan *Furniture* Olympic Menarik

Pilihan Jawaban	Bobot	F	f (%)	Skor Total
Sangat menarik	5	29	63.04	145
Menarik	4	14	30.43	56
Kurang menarik	3	1	2.17	3
Tidak menarik	2	2	4.35	4
Sangat tidak menarik	1	0	0.00	0
Skor				208

Berdasarkan tabel di atas, mayoritas tanggapan responden menyatakan bahwa Penampilan *furniture* Olympic sangat menarik dengan persentase sebesar 63,04%. Hal ini dikarenakan *furniture* Olympic mempunyai warna yang cerah.

Tabel 4.38
Daya Tarik *Furniture* Olympic Lebih Menarik Dibandingkan *Furniture* Merek Lain

Pilihan Jawaban	Bobot	F	f (%)	Skor Total
Sangat setuju	5	3	6.52	15
Setuju	4	32	69.57	128
kurang setuju	3	11	23.91	33
Tidak setuju	2	0	0.00	0
Sangat tidak setuju	1	0	0.00	0
Skor				176

Berdasarkan tabel di atas, mayoritas tanggapan responden menyatakan setuju bahwa Daya tarik *furniture* Olympic lebih menarik dibandingkan *furniture* merek lain dengan persentase sebesar 69,57%. Karena *furniture* Olympic memiliki daya tarik yang lebih menarik dibandingkan *furniture* merek lain.

Tabel 4.39
Estetika (Daya Tarik)

No	Pertanyaan	Skor
1	Penampilan *furniture* Olympic menarik	208
2	Daya tarik *furniture* Olympic lebih menarik dibandingkan *furniture* merek lain	176
TOTAL		384

Tabel 4.40
Estetika (Daya Tarik)

Skor/Total	Skor dalam %
384	$\frac{384}{(46x2x5)} x100\% = 83,48\%$

Tabel 4.41
Pengkategorian Skor Jawaban

Interval Tingkat Intensitas	Krikteria
• 20% - < 36%	• Sangat Tidak baik
• 36% - < 52%	• Tidak Baik
• 52% - < 68%	• Cukup Baik
• **68% - < 84%**	• **Baik**
• 84% - < 100%	• Sangat Baik

Berdasarkan hasil secara keseluruhan dari jawaban responden didapat nilai skor aktual sebesar 384, dengan pernyataan sebanyak 2 item, 46 responden dan skor tertinggi 5 maka didapat nilai skor ideal sebesar 460. Untuk menarik kesimpulan secara keseluruhan maka skor aktual dibagi skor ideal dikali 100% sehingga didapat nilai 83,48%. Nilai 83,48% termasuk pada kategori cukup baik (52%-<68%). Maka dapat disimpulkan bahwa Estetika (Daya Tarik) dinilai baik.

7. *Conformance to specifications*

Berikut adalah tanggapan responden terhadap setiap item pernyataan yang diajukan pada indikator *Conformance to specifications*, sebagai berikut:

Tabel 4.42
***Furniture* Olympic Dibuat Berdasarkan Standar Nasional *Furniture* Yang Sudah Ditetapkan**

Pilihan Jawaban	Bobot	F	f (%)	Skor Total
Sangat setuju	5	5	10.87	25
Setuju	4	28	60.87	112
kurang setuju	3	10	21.74	30
Tidak setuju	2	3	6.52	6
Sangat tidak setuju	1	0	0.00	0
Skor				173

Berdasarkan tabel di atas, mayoritas tanggapan responden menyatakan setuju bahwa *Furniture* Olympic dibuat berdasarkan standar nasional *furniture* yang sudah ditetapkan dengan persentase sebesar 60,87%. Hal ini dikarenakan *furniture* Olympic dibuat berdasarkan standar yang sudah ditetapkan SNI.

8. Kualitas yang dipersepsikan

Berikut adalah tanggapan responden terhadap setiap item pernyataan yang diajukan pada indikator Kualitas yang dipersepsikan, sebagai berikut:

Tabel 4.43
Kualitas *Furniture* Olympic Sesuai Dengan Harganya

Pilihan Jawaban	Bobot	F	f (%)	Skor Total
Sangat sesuai	5	0	0.00	0
Sesuai	4	20	43.48	80
kurang sesuai	3	24	52.17	72
Tidak sesuai	2	2	4.35	4
Sangat tidak sesuai	1	0	0.00	0
Skor				156

Berdasarkan tabel di atas, mayoritas tanggapan responden menyatakan kurang sesuai bahwa Kualitas *furniture* Olympic sesuai dengan harganya dengan persentase sebesar 52,17%. Hal ini dikarenakan *furniture* Olympic memiliki citra yang baik dimata masyarakat Indonesia.

Tabel 4.44
Kualitas Produk

No	Indikator	Skor	Persentase
1	Kinerja (*Performance*)	317	68.91
2	Ciri-ciri atau keistimewaan (*Features*)	377	81.96
3	Kehandalan (*Reliability*)	140	60.87
4	Daya tahan (*Durability*)	136	59.13
5	*Serviceability*	320	69.57
6	Estetika (Daya Tarik)	384	83.48
7	*Conformance to specifications*	173	75.22
8	Kualitas yang dipersepsikan	156	67.83
TOTAL		2003	

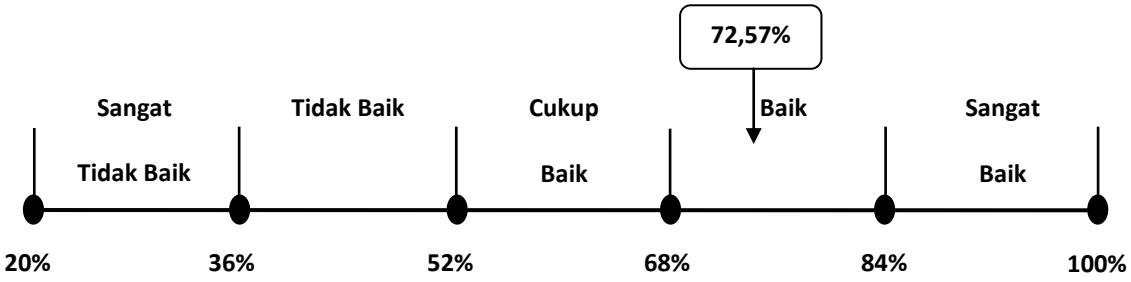
Tabel 4.45
Kualitas Produk

Skor/Total	Skor dalam %
2003	$\frac{2003}{46 \times 12 \times 5} \times 100\% = 72{,}57\%$

Tabel 4.46
Pengkategorian Skor Jawaban

Interval Tingkat Intensitas	Krikteria
• 20% - < 36%	• Sangat Tidak baik
• 36% - < 52%	• Tidak Baik
• 52% - < 68%	• Cukup Baik
• **68% - < 84%**	• **Baik**
• 84% - < 100%	• Sangat Baik

Jika digambarkan pada garis kontinum, nilai skor aktual tersebut tampak sebagai berikut:



Gambar 4.8

Kategori Variabel Kualitas Produk terhadap *Furniture* Olympic di CV. Suka Damai Soreang

Berdasarkan hasil secara keseluruhan dari jawaban responden didapat nilai skor aktual sebesar 2003, dengan pernyataan sebanyak 12 item, 46 responden dan skor tertinggi 5 maka didapat nilai skor ideal sebesar 2208. Untuk menarik kesimpulan secara keseluruhan maka skor aktual dibagi skor ideal dikali 100% sehingga didapat nilai 72,57%. Nilai 72,57% termasuk pada kategori baik (68%-<84%). Maka dapat disimpulkan bahwa Kualitas Produk dinilai baik dengan presentase tertinggi pada indikator Estetika (Daya Tarik) sebesar 83,48% dan terendahnya pada Daya tahan (*Durability*) sebesar 59,19%.

4.3.3 Keputusan pembelian

1. Pengenalan Kebutuhan Masalah

Berikut adalah tanggapan responden terhadap setiap item pernyataan yang diajukan pada indikator Pengenalan kebutuhan masalah, sebagai berikut:

Tabel 4.47
CV. Suka Damai Menyediakan Kebutuhan Konsumen

Pilihan Jawaban	Bobot	F	f (%)	Skor Total
Sangat setuju	5	4	8.70	20
Setuju	4	29	63.04	116
kurang setuju	3	13	28.26	39
Tidak setuju	2	0	0.00	0
Sangat tidak setuju	1	0	0.00	0
Skor				175

Berdasarkan tabel di atas, mayoritas tanggapan responden menyatakan setuju bahwa Produk CV. Suka Damai menyediakan kebutuhan konsumen dengan persentase sebesar 63,04%. Hal ini dikarenakan CV. Suka Damai menjual kebutuhan *furniture* kepada para konsumen.

Tabel 4.48
Kebutuhan Konsumen Terhadap *Furniture* Tinggi

Pilihan Jawaban	Bobot	F	f (%)	Skor Total
Sangat setuju	5	0	0.00	0
Setuju	4	16	34.78	64
Kurang setuju	3	22	47.83	66
Tidak setuju	2	8	17.39	16
Sangat tidak setuju	1	0	0.00	0
Skor				146

Berdasarkan tabel di atas, mayoritas tanggapan responden menyatakan kurang setuju bahwa kebutuhan konsumen terhadap *furniture* tinggi dengan persentase sebesar 47,83%. Hal ini dikarenakan semakin lama masyarakat akan berpindah dari gaya hidup sederhana menjadi mewah.

Tabel 4.49
Pengenalan Kebutuhan Masalah

No	Pertanyaan	Skor
1	CV. Suka Damai Menyediakan Kebutuhan Konsumen	175
2	Kebutuhan Konsumen Terhadap *Furniture* Tinggi	146
TOTAL		321

Tabel 4.50
Pengenalan Kebutuhan Masalah

Skor/Total	Skor dalam %
321	$\frac{321}{(46x2x5)} x100\% = 69,78\%$

Tabel 4.51
Pengkategorian Skor Jawaban

Interval Tingkat Intensitas	Krikteria
• 20% - < 36%	• Sangat Tidak baik
• 36% - < 52%	• Tidak Baik
• 52% - < 68%	• Cukup Baik
• **68% - < 84%**	• **Baik**
• 84% - < 100%	• Sangat Baik

Berdasarkan hasil secara keseluruhan dari jawaban responden didapat nilai skor aktual sebesar 321, dengan pernyataan sebanyak 2 item, 46 responden dan skor tertinggi 5 maka didapat nilai skor ideal sebesar 460. Untuk menarik kesimpulan secara keseluruhan maka skor aktual dibagi skor ideal dikali 100% sehingga didapat nilai 68,78%. Nilai 68,78% termasuk pada kategori baik (68%-<84%). Maka dapat disimpulkan bahwa Pengenalan Kebutuhan Masalah dinilai baik.

2. Pencarian informasi

Berikut adalah tanggapan responden terhadap setiap item pernyataan yang diajukan pada indikator Pencarian informasi, sebagai berikut:

Tabel 4.52
Konsumen Mendapatkan Informasi *Furniture* Olympic Dari Orang Lain

Pilihan Jawaban	Bobot	F	f (%)	Skor Total
Sangat setuju	5	0	0.00	0
Setuju	4	6	13.04	24
Kurang setuju	3	28	60.87	84
Tidak setuju	2	8	17.39	16
Sangat tidak setuju	1	4	8.70	4
Skor				128

Berdasarkan tabel di atas, mayoritas tanggapan responden menyatakan setuju bahwa konsumen mendapatkan informasi *furniture* Olympic dari orang lain dengan persentase sebesar 63,04%. Hal ini dikarenakan kebanyakan konsumen mencari informasi masalah *furniture* sendiri.

Tabel 4.53
Konsumen Akan Mencari Informasi Lebih lanjut Mengenai *Furniture* Olympic

Pilihan Jawaban	Bobot	F	f (%)	Skor Total
Sangat setuju	5	1	2.17	5
Setuju	4	5	10.87	20
Kurang setuju	3	29	63.04	87
Tidak setuju	2	11	23.91	22
Sangat tidak setuju	1	0	0.00	0
Skor				134

Berdasarkan tabel di atas, mayoritas tanggapan responden menyatakan kurang setuju bahwa konsumen akan mencari informasi lebih lanjut mengenai *furniture* Olympic dengan persentase sebesar 63,04%. Hal ini dikarenakan konsumen sudah memiliki *furniture* favorit mereka sendiri.

Tabel 4.54
Pencarian informasi

No	Pertanyaan	Skor
1	Konsumen mendapatkan informasi *furniture* Olympic dari orang lain	128
2	Konsumen akan mencari informasi lebih lanjut mengenai *furniture* Olympic	134
TOTAL		262

Tabel 4.55
Pencarian informasi

Skor/Total	Skor dalam %
262	$\frac{262}{(46x2x5)} x100\% = 56,96\%$

Tabel 4.56
Pengkategorian Skor Jawaban

Interval Tingkat Intensitas	Krikteria
• 20% - < 36% • 36% - < 52% • **52% - < 68%** • 68% - < 84% • 84% - < 100%	• Sangat Tidak baik • Tidak Baik • **Cukup Baik** • Baik • Sangat Baik

Berdasarkan hasil secara keseluruhan dari jawaban responden didapat nilai skor aktual sebesar 262, dengan pernyataan sebanyak 2 item, 46 responden dan skor tertinggi 5 maka didapat nilai skor ideal sebesar 460. Untuk menarik kesimpulan secara keseluruhan maka skor aktual dibagi skor ideal dikali 100% sehingga didapat nilai 56,96%. Nilai 56,96% termasuk pada kategori cukup baik (52%-<68%). Maka dapat disimpulkan bahwa Pencarian informasi dinilai cukup baik.

3. Penilaian Alternatif

Berikut adalah tanggapan responden terhadap setiap item pernyataan yang diajukan pada indikator Penilaian alternatif, sebagai berikut:

Tabel 4.57
CV. Suka Damai Menjadi Alternatif Pilihan Konsumen Dalam Membeli *Furniture* Olympic

Pilihan Jawaban	Bobot	F	f (%)	Skor Total
Sangat setuju	5	4	8.70	20
Setuju	4	4	8.70	16
Kurang setuju	3	35	76.09	105
Tidak setuju	2	2	4.35	4
Sangat tidak setuju	1	1	2.17	1
Skor				146

Berdasarkan tabel di atas, mayoritas tanggapan responden menyatakan kurang setuju bahwa CV. Suka Damai menjadi alternatif pilihan dalam membeli *furniture* Olympic dengan persentase sebesar 76,09%. Hal ini dikarenakan konsumen memiliki banyak pilihan alternatif lain dalam membeli *furniture*.

Tabel 4.58
Konsumen Akan Mencari Alternatif Lain Selain CV. Suka Damai

Pilihan Jawaban	Bobot	F	f (%)	Skor Total
Sangat setuju	5	0	0.00	0
Setuju	4	10	21.74	40
kurang setuju	3	22	47.83	66
Tidak setuju	2	14	30.43	28
Sangat tidak setuju	1	0	0.00	0
Skor				134

Berdasarkan tabel di atas, mayoritas tanggapan responden menyatakan kurang setuju bahwa konsumen akan mencari alternatif lain selain CV. Suka Damai dengan persentase sebesar 47,83%. Hal ini dikarenakan sebagian konsumen sudah menjadi pelanggan tetap CV. Suka Damai Soreang.

Tabel 4.59
Penilaian Alternatif

No	Pertanyaan	Skor
1	CV. Suka Damai menjadi alternatif pilihan konsumen dalam membeli *furniture* Olympic	146
2	Konsumen akan mencari alternatif lain selain CV. Suka Damai	134
TOTAL		280

Tabel 4.60
Penilaian Alternatif

Skor/Total	Skor dalam %
280	$\frac{280}{(46x2x5)} x100\% = 60,87\%$

Tabel 4.61
Pengkategorian Skor Jawaban

Interval Tingkat Intensitas	Krikteria
• 20% - < 36%	• Sangat Tidak baik
• 36% - < 52%	• Tidak Baik
• **52% - < 68%**	• **Cukup Baik**
• 68% - < 84%	• Baik
• 84% - < 100%	• Sangat Baik

Berdasarkan hasil secara keseluruhan dari jawaban responden didapat nilai skor aktual sebesar 280, dengan pernyataan sebanyak 2 item, 46 responden dan skor tertinggi 5 maka didapat nilai skor ideal sebesar 460. Untuk menarik kesimpulan secara keseluruhan maka skor aktual dibagi skor ideal dikali 100% sehingga didapat nilai 60,87%. Nilai 60,87% termasuk pada kategori cukup baik (52%-<68%). Maka dapat disimpulkan bahwa Penilaian alternatif dinilai cukup baik.

4. Keputusan Membeli

Berikut adalah tanggapan responden terhadap setiap item pernyataan yang diajukan pada indikator Keputusan membeli, sebagai berikut:

Tabel 4.62
Konsumen Terdorong Untuk Melakukan Pembelian

Pilihan Jawaban	Bobot	F	f (%)	Skor Total
Sangat setuju	5	0	0.00	0
Setuju	4	4	8.70	16
Kurang setuju	3	29	63.04	87
Tidak setuju	2	12	26.09	24
Sangat tidak setuju	1	1	2.17	1
Skor				128

Berdasarkan tabel di atas, mayoritas tanggapan responden menyatakan kurang setuju bahwa konsumen terdorong untuk melakukan pembelian dengan persentase sebesar 63,04%. Hal ini dikarenakan konsumen merasa masih ragu dengan keputusan pembelian mereka terhadap *furniture* Olympic.

Tabel 4.63
Konsumen Merasa Yakin Dengan Keputusan Pembelian Konsumen

Pilihan Jawaban	Bobot	F	f (%)	Skor Total
Sangat setuju	5	0	0.00	0
Setuju	4	24	52.17	96
kurang setuju	3	20	43.48	60
Tidak setuju	2	2	4.35	4
Sangat tidak setuju	1	0	0.00	0
Skor				160

Berdasarkan tabel di atas, mayoritas tanggapan responden menyatakan setuju bahwa konsumen merasa yakin dengan keputusan pembelian konsumen dengan persentase sebesar 52,17%. Karena jika konsumen sudah memutuskan untuk membeli *furniture* Olympic maka konsumen akan yakin untuk membelinya.

Tabel 4.64
Keputusan Membeli

No	Pertanyaan	Skor
1	Konsumen terdorong untuk melakukan pembelian	128
2	Konsumen merasa yakin dengan keputusan pembelian konsumen	160
TOTAL		288

Tabel 4.65
Keputusan Membeli

Skor/Total	Skor dalam %
288	$\frac{288}{(46x2x5)} x100\% = 62,61\%$

Tabel 4.66
Pengkategorian Skor Jawaban

Interval Tingkat Intensitas	Krikteria
• 20% - < 36%	• Sangat Tidak baik
• 36% - < 52%	• Tidak Baik
• **52% - < 68%**	• **Cukup Baik**
• 68% - < 84%	• Baik
• 84% - < 100%	• Sangat Baik

Berdasarkan hasil secara keseluruhan dari jawaban responden didapat nilai skor aktual sebesar 288, dengan pernyataan sebanyak 2 item, 46 responden dan skor tertinggi 5 maka didapat nilai skor ideal sebesar 460. Untuk menarik kesimpulan secara keseluruhan maka skor aktual dibagi skor ideal dikali 100% sehingga didapat nilai 62,61%. Nilai 62,61% termasuk pada kategori cukup baik (52%-<68%). Maka dapat disimpulkan bahwa Keputusan membeli dinilai cukup baik.

5. Perilaku Pasca Pembelian

Berikut adalah tanggapan responden terhadap setiap item pernyataan yang diajukan pada indikator Perilaku pasca pembelian, sebagai berikut:

Tabel 4.67
Konsumen Merasa Puas Terhadap *Furniture* Yang Telah Dibeli

Pilihan Jawaban	Bobot	F	f (%)	Skor Total
Sangat setuju	5	0	0.00	0
Setuju	4	16	34.78	64
Kurang setuju	3	13	28.26	39
Tidak setuju	2	17	36.96	34
Sangat tidak setuju	1	0	0.00	0
Skor				137

Berdasarkan tabel di atas, mayoritas tanggapan responden menyatakan tidak setuju bahwa konsumen merasa puas terhadap *furniture* yang telah dibeli sebesar 36,96%. Hal ini dikarenakan harapan konsumen sudah terpenuhi dengan membeli *furniture* Olympic.

Tabel 4.68
Konsumen Bersedia Untuk Merekomendasikan *Furniture* Olympic Kepada Orang lain

Pilihan Jawaban	Bobot	F	f (%)	Skor Total
Sangat setuju	5	1	2.17	5
Setuju	4	20	43.48	80
Kurang setuju	3	22	47.83	66
Tidak setuju	2	3	6.52	6
Sangat tidak setuju	1	0	0.00	0
Skor				157

Berdasarkan tabel di atas, mayoritas tanggapan responden menyatakan kurang setuju bahwa konsumen bersedia untuk merekomendasikan *furniture* Olympic kepada orang lain dengan persentase sebesar 47,83%. Hal ini dikarenakan konsumen yang merasa puas akan sendirinya merekomendasikan kepada rekan-rekannya.

Tabel 4.69
Perilaku Pasca Pembelian

No	Pertanyaan	Skor
1	Konsumen merasa puas terhadap *furniture* yang telah dibeli	137
2	Konsumen bersedia untuk merekomendasikan *furniture* Olympic kepada orang lain	157
TOTAL		294

Tabel 4.70
Perilaku Pasca Pembelian

Skor/Total	Skor dalam %
294	$\frac{294}{(46x2x5)} x100\% = 63,91\%$

Tabel 4.71
Pengkategorian Skor Jawaban

Interval Tingkat Intensitas	Krikteria
• 20% - < 36%	• Sangat Tidak baik
• 36% - < 52%	• Tidak Baik
• **52% - < 68%**	• **Cukup Baik**
• 68% - < 84%	• Baik
• 84% - < 100%	• Sangat Baik

Berdasarkan hasil secara keseluruhan dari jawaban responden didapat nilai skor aktual sebesar 294, dengan pernyataan sebanyak 2 item, 46 responden dan skor tertinggi 5 maka didapat nilai skor ideal sebesar 460. Untuk menarik kesimpulan secara keseluruhan maka skor aktual dibagi skor ideal dikali 100% sehingga didapat nilai 63,91%. Nilai 63,91% termasuk pada kategori cukup baik (52%-<68%). Maka dapat disimpulkan bahwa Perilaku pasca pembelian dinilai cukup baik.

Tabel 4.72
Keputusan Pembelian

No	Indikator	Skor	Persentase
1	Pengenalan kebutuhan masalah	321	69,78
2	Pencarian informasi	262	56,96
3	Penilaian alternatif	280	60,87
4	Keputusan membeli	288	62,61
5	Perilaku pasca pembelian	294	63,91
TOTAL		1445	

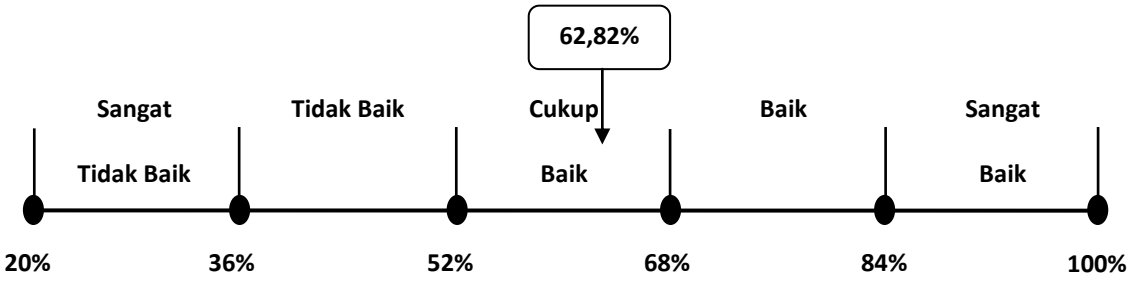
Tabel 4.73
Keputusan Pembelian

Skor/Total	Skor dalam %
1445	$\frac{1445}{46 \times 10 \times 5} \times 100\% = 62{,}82\%$

Tabel 4.74
Pengkategorian Skor Jawaban

Interval Tingkat Intensitas	Krikteria
• 20% - < 36% • 36% - < 52% • **52% - < 68%** • 68% - < 84% • 84% - < 100%	• Sangat Tidak baik • Tidak Baik • **Cukup Baik** • Baik • Sangat Baik

Jika digambarkan pada garis kontinum, nilai skor aktual tersebut tampak sebagai berikut:



Gambar 4.9

Kategori Variabel Keputusan Pembelian terhadap *Furniture* Olympic di CV. Suka Damai Soreang

Berdasarkan hasil secara keseluruhan dari jawaban responden didapat nilai skor aktual sebesar 1445, dengan pernyataan sebanyak 10 item, 46 responden dan skor tertinggi 5 maka didapat nilai skor ideal sebesar 2300. Untuk menarik kesimpulan secara keseluruhan maka skor aktual dibagi skor ideal dikali 100% sehingga didapat nilai 62,82%. Nilai 62,82% termasuk pada kategori cukup baik (52%-<68%). Maka dapat disimpulkan bahwa Keputusan pembelian dinilai cukup baik dengan presentase tertinggi pada indikator Pengenalan kebutuhan masalah sebesar 69,78% dan terendahnya pada indikator Pencarian informasi sebesar 56,96%.

4.4 Anaisis Verifikatif

4.4.1 Pengaruh Penetapan Harga dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Produk *Furniture* Olympic di CV. Suka Damai Soreang

Untuk melihat apakah penetapan harga dan kualitas produk secara simultan dan parsial berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada produk *furniture* Olympic di CV. Suka Damai Soreang, maka dilakukan analisis regresi linier berganda.

1. Analisis Regresi Linear Berganda

Persamaan regresi linear berganda adalah sebagai berikut :

$$\hat{Y} = \beta 0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2$$

Dimana :

$\hat{Y}$ = *Keputusan pembelian*

X_1 = *Penetapan harga*

X_2 = *Kualitas produk*

β_0 = Konstanta

β_1, β_2 = Koefisien Regresi

Table 4.75

Tabel Bantu Untuk Menghitung

Persamaan Regresi Dan Uji Korelasi

Resp	X_1	X_2	Y	X_1Y	X_2Y	X_1X_2	X_1^2	X_2^2	Y^2
1	16.079	35.588	28.697	461.40	1,021.25	572.20	258.52	1,266.50	823.49
2	18.000	42.238	34.122	614.20	1,441.22	760.29	324.01	1,784.01	1,164.29
3	12.632	27.187	22.496	284.17	611.60	343.42	159.56	739.13	506.08
4	12.638	31.948	22.365	282.65	714.51	403.76	159.72	1,020.66	500.19
5	13.563	32.812	27.662	375.19	907.66	445.05	183.97	1,076.66	765.18
6	16.804	38.702	32.188	540.89	1,245.72	650.37	282.39	1,497.85	1,036.04
7	18.754	41.821	35.411	664.08	1,480.93	784.30	351.70	1,749.03	1,253.92
8	16.646	38.891	31.351	521.86	1,219.26	647.36	277.08	1,512.48	982.88
9	18.090	39.834	32.408	586.26	1,290.93	720.60	327.25	1,586.75	1,050.27
10	11.420	26.466	18.559	211.94	491.19	302.23	130.41	700.44	344.45
dst.	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
46	16.804	22.501	22.477	377.71	505.76	378.12	282.39	506.31	505.22
Total	661.70	1,567.21	1,233.33	18,396.02	43,364.05	23,099.79	9,980.58	55,223.56	34,649.89

Lebih lengkapnya bisa dilihat di bagian lampiran

Berdasarkan tabel diatas maka dapat disimpukan sebagai berikut:

n	=	46	$\sum x_2^2$	=	55,223.56
$\sum x_1$	=	661.70	$\sum y^2$	=	34,649.89
$\sum x_2$	=	1,567.21	$\sum x_1 y$	=	18,396.02
$\sum y$	=	1,233.33	$\sum x_2 y$	=	43,364.05
$\sum x_1^2$	=	9,980.58	$\sum x_1 x_2$	=	23,099.79

Untuk menentukan nilai koefisien regresi terlebih dahulu menentukan nilai-nilai statistik berikut ke dalam rumus sebagai berikut:

a. $\sum X_1^2 = \sum X_1^2 - \frac{\left(\sum X_1\right)^2}{n}$

$\sum X_1^2 = 9,980.6 - \frac{(661.70)^2}{46}$

$\sum X_1^2 = 9,980.6 - 9518.30$

$\sum X_1^2 = 462.276$

b. $\sum X_2^2 = \sum X_2^2 - \frac{\left(\sum X_2\right)^2}{n}$

$\sum X_2^2 = 55,223.56 - \frac{(1,567.21)^2}{46}$

$\sum X_2^2 = 55,223.56 - 53394.21$

$\sum X_2^2 = 1,829.346$

c. $\sum Y^2 = \sum Y^2 - \frac{\left(\sum Y\right)^2}{n}$

$\sum Y^2 = 34,649.89 - \frac{(1,233.33)^2}{46}$

$\sum Y^2 = 34,649.89 - 33067.52$

$\sum Y^2 = 1,582.38$

d. $\sum X_1 Y = \sum X_1 Y - \frac{\left(\sum X_1\right)\left(\sum Y\right)}{n}$

$\sum X_1 Y = 18,396.02 - \frac{(661.70)(1,233.33)}{46}$

$\sum X_1 Y = 18,396.02 - 17741.10$

$\sum X_1 Y = 654.92$

e. $$\sum X_2 Y = \sum X\ _2 Y - \frac{\left(\sum X_2\right)\left(\sum Y\right)}{n}$$

$$\sum X_2 Y = 43,364.045 - \frac{(1,567.21)(1,233.33)}{46}$$

$$\sum X_2 Y = 43,364.045 - 42019.21$$

$$\sum X_2 Y = 1,344.836$$

f. $$\sum X_1 X_2 = \sum X\ _1 X_2 - \frac{\left(\sum X_1\right)\left(\sum X_2\right)}{n}$$

$$\sum X_1 X_2 = 23,099.788 - \frac{(661.70)(1,567.21)}{46}$$

$$\sum X_1 X_2 = 23,099.788 - 22543.78$$

$$\sum X_1 X_2 = 556.004$$

Kemudian memasukan nilai-nilai hasil dari jumlah kuadrat ke persamaan b1 b2 dan a seperti yang dijelaskan di bawah ini:

Koefisien regresi b_1 :

$$b_1 = \frac{\left(\sum X_2^2\right)\left(\sum X_1 Y\right) - \left(\sum X_1 X_2\right)\left(\sum X_2 Y\right)}{\left(\sum X_1^2\right)\left(\sum X_2^2\right) - \left(\sum X_1 X_2\right)^2}$$

$$b_1 = \frac{(1,829.346)(654.92) - (1,344.836)(556.004)}{(462.276)(1,829.346) - (556.004)^2}$$

$$b_1 = \frac{1198070.8 - 747734.6}{845663.8 - 309140.6}$$

$$b_1 = \frac{450336.1}{536523.1}$$

$$b_1 = 0.839$$

Koefisien regresi b_2 :

$$b_2 = \frac{\left(\sum X_1^2\right)\left(\sum X_2 Y\right) - \left(\sum X_1 X_2\right)\left(\sum X_1 Y\right)}{\left(\sum X_1^2\right)\left(\sum X_2^2\right) - \left(\sum X_1 X_2\right)^2}$$

$$b_2 = \frac{\left(462.276\right)\left(1,344.836\right) - \left(654.92\right)\left(556.004\right)}{\left(462.276\right)\left(1.829.346\right) - \left(556.004\right)^2}$$

$$b_2 = \frac{621686.2 - 364136.8}{845663.8 - 309140.6}$$

$$b_2 = \frac{257549.4}{536523.1}$$

$$b_2 = 0.480$$

Konstanta a :

$$a = \frac{\sum Y}{n} - b_1\left(\frac{\sum X_1}{n}\right) - b2\left(\frac{\sum X_2}{n}\right)$$

$$a = \frac{1,233.33}{46} - 0.839\left(\frac{661.70}{46}\right) - 0.480\left(\frac{1,567.21}{46}\right)$$

$$a = 26.812 - 12.074 - 16.355$$

$$a = -1,617$$

Maka, nilai konstanta dan koefisien regresi dapat dibentuk persamaan regresi linier berganda sebagai berikut :

$$\hat{Y} = -1{,}617 + 0{,}839\ X_1 + 0{,}480\ X_2$$

Hasil pengolahan *software SPSS 18* untuk analisis regresi berganda disajikan pada tabel berikut :

Tabel 4.76

Koefisien Regresi Berganda

Coefficients[a]

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations		
	B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part
(Constant)	-1.617	2.531		-.639	.526			
Penetapan Harga	.839	.175	.454	4.791	.000	.766	.590	.361
Kualitas Produk	.480	.088	.516	5.450	.000	.790	.639	.411

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Sumber: Hasil Output SPSS 18

Berdasarkan hasil perhitungan pada tabel di atas, diperoleh bentuk persamaan regresi linier berganda sebagai berikut :

$$\hat{Y} = -1{,}617 + 0{,}839\ X_1 + 0{,}480\ X_2$$

Nilai koefisien regresi pada variabel-variabel bebasnya menggambarkan apabila diperkirakan variabel bebasnya naik sebesar satu persen dan nilai variabel bebas lainnya diperkirakan konstan atau sama dengan nol, maka nilai variabel terikat diperkirakan bisa naik atau bisa turun sesuai dengan tanda koefisien regresi variabel bebasnya.

Dari persamaan regresi linier berganda diatas diperoleh nilai konstanta sebesar -1,617. Artinya, jika variabel keputusan pembelian (Y) tidak dipengaruhi oleh kedua variabel bebasnya (penetapan harga dan kualitas produk bernilai nol), maka besarnya rata-rata persentase keputusan pembelian akan bernilai -1,617.

Tanda koefisien regresi variabel bebas menunjukkan arah hubungan dari variabel yang bersangkutan dengan keputusan pembelian. Koefisien regresi untuk variabel bebas X_1 bernilai positif, menunjukkan adanya hubungan yang searah

antara penetapan harga (X_1) dengan keputusan pembelian (Y). Koefisien regresi variabel X_1 sebesar 0,839 mengandung arti untuk setiap pertambahan penetapan harga (X_1) sebesar satu satuan akan menyebabkan meningkatnya keputusan pembelian (Y) sebesar 0,839.

Tanda koefisien regresi variabel bebas menunjukkan arah hubungan dari variabel yang bersangkutan dengan keputusan pembelian. Koefisien regresi untuk variabel bebas X_2 bernilai positif, menunjukkan adanya hubungan yang searah antara *kualitas produk* (X_2) dengan keunggulan bersaing (Y). Koefisien regresi variabel X_2 sebesar 0,480 mengandung arti untuk setiap pertambahan *kualitas produk* (X_2) sebesar satu satuan akan menyebabkan meningkatnya keputusan pembelian (Y) sebesar 0,480.

2. Analisis Korelasi Berganda

Untuk mengetahui derajat atau kekuatan hubungan secara bersama-sama antara penetapan harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian digunakan analisis korelasi berganda (r).

Adapun rumus statistiknya yaitu sebagai berikut :

$$r_{yz} = \sqrt{\frac{JK_{regresi}}{JK_{total}}}$$

Sugiono (2005 : 149)

Dimana :

r_{yz} = Korelasi Koefisien Berganda

$JK_{regresi}$ = Jumlah Kuadrat Regresi

JK_{total} = Jumlah Kuadrat Total

Dengan ketentuan sebagai berikut :

r_{yz} = -1 artinya terdapat hubungan linier negatif antara variabel X dan Y.

r_{yz} = 0 artinya tidak terdapat hubungan linier antara variabel X dan Y.

r_{yz} = 1 artinya terdapat hubungan linier positif antara variabel X dan Y.

Ketentuan untuk melihat tingkat keeratan korelasi digunakan acuan pada tabel 4.14 dibawah ini :

Tabel 4.77
Pedoman untuk Memberikan Interpretasi Koefisien Korelasi

Interval Koefisien	Tingkat Keeratan
0,00 - 0,199	Sangat rendah
0,20 - 0,399	Rendah
0,40 - 0,599	Sedang
0,60 - 0,799	Kuat
0,80 - 1,000	Sangat Kuat

` Sumber : Sugiyono (2009:184)

Berdasarkan hasil perhitungan dengan menggunakan *SPSS 18.0* maka persamaan hubungan korelasi berganda disajikan seperti di bawah ini :

Tabel 4.78
Persamaan Hubungan Korelasi Berganda

ANOVA[b]

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1195.291	2	597.645	66.386	.000[a]
	Residual	387.112	43	9.003		
	Total	1582.402	45			

a. Predictors: (Constant), Kualitas Produk, Penetapan Harga

b. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Sumber: Hasil Output SPSS 18.0

$$r_{yz} = \sqrt{\frac{JK_{regresi}}{JK_{total}}}$$

$$r_{yz} = \sqrt{\frac{1195.291}{1582.402}} = \sqrt{0,755} = 0,869$$

Tabel 4.79

Analisis Korelasi Berganda

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.869[a]	0.755	0.744	3.00043

a. Predictors: (Constant), Kualitas Produk, Penetapan Harga

Sumber: Hasil Output SPSS 18.0

Berdasarkan hasil output *software SPSS* di atas, diperoleh nilai koefisien korelasi (R) sebesar 0,869. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang kuat antara variabel penetapan harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian, karena berada di antara 0,60 – 0,799.

3. Koefisien Determinasi

Besarnya pengaruh penetapan harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian, dapat ditunjukkan oleh koefisien determinasi dengan rumus sebagai berikut :

$$KD = R^2 \times 100\%$$

$= (0,869)^2 \times 100\%$

$= 75,5\ \%$

Artinya, variabel-variabel penetapan harga dan kualitas produk memberikan pengaruh sebesar 75,5% terhadap keputusan pembelian (Y). Sedangkan sisanya sebesar 24,5% yang merupakan pengaruh dari variabel lainnya yang tidak diteliti oleh peneliti.

Secara parsial, masing-masing variabel bebas memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian. Pengaruh secara parsial tersebut ditunjukkan melalui tabel di bawah ini:

Tabel 4.80

Besarnya Korelasi Parsial dan Pengaruh Secara Parsial

Model	Standardized Coefficients	Correlations	Besarnya Pengaruh Secara Parsial	Besarnya Pengaruh Secara Parsial (%)
	Beta	Zero-order		
X_1	0.454	0.766	0.348	34.8 %
X_2	0.516	0.79	0.408	40.8 %
Pengaruh Total			**0,755**	**75,5 %**

Sumber: Hasil Output SPSS 18.0

Berdasarkan tabel di atas diperoleh hasil sebagai berikut :

1. Penetapan harga (X_1) secara parsial memberikan pengaruh sebesar 34,8% terhadap keputusan pembelian (Y).
2. Kualitas produk (X_2) secara parsial memberikan pengaruh sebesar 40,8% terhadap keputusan pembelian (Y).

4.5 Pengujian Hipotesis

1. Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji F)

Untuk mengetahui signifikan atau tidaknya suatu pengaruh dari variabel-variabel bebas secara bersama-sama atau simultan atas suatu variabel tidak bebas digunakan uji F.

Hipotesis

Ho : Semua βi = 0 Tidak terdapat pengaruh secara simultan antara penetapan harga dan inivasi terhadap keputusan pembelian.

H_1 : Ada βi ≠ 0 Terdapat pengaruh secara simultan antara penetapan harga dan inivasi terhadap keputusan pembelian.

Rumus uji F yang digunakan adalah :

$$F_{hitung} = \frac{JK_{Regresi} / k}{JK_{(Residu)} / \{n-(k+1)\}}$$

Keterangan :

JK_{residu} = Jumlah kuadrat regresi

JK_{residu} = Jumlah kuadrat residu

K = Jumlah variabel bebas

n = Jumlah anggota sampel

Berdasarkan tabel ANOVA, maka dapat diketahui nilai F_{hitung} yaitu sebagai berikut :

Tabel 4.81
Nilai F_{hitung}

ANOVA[b]

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1195.291	2	597.645	66.386	.000[a]
	Residual	387.112	43	9.003		
	Total	1582.402	45			

a. Predictors: (Constant), Kualitas Produk, Penetapan Harga

b. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Sumber: Hasil Output SPSS 18.0

$$F_{hitung} = \frac{1195.291 / 2}{387.112 / \{46 - (2 + 1)\}} = 66.386$$

Kriteria Uji :

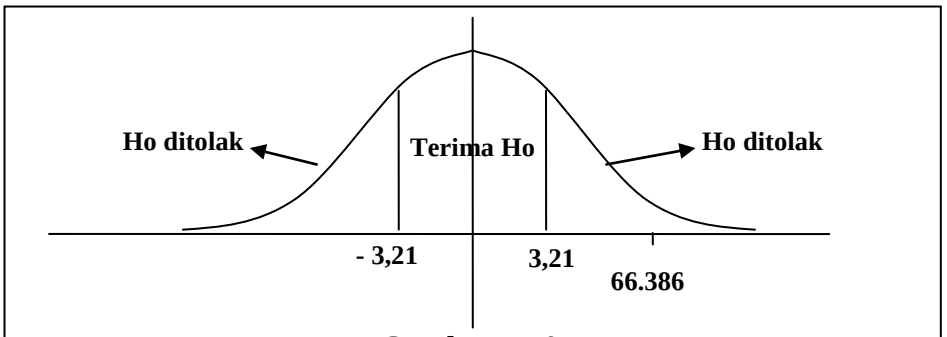
1. H_0 diterima apabila F_{hitung} < dari F_{tabel}
2. H_0 ditolak apabila F_{hitung} > dari F_{tabel}
3. Dengan tingkat signifikasi (α) = 0,05

Hasil uji F berdasarkan pengolahan SPSS disajikan pada tabel berikut :

Tabel 4.82
Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji F)

F hitung	df	F tabel	Sig	Keterangan	Kesimpulan
66.386	df1 = 2 df2 = 43	3,21	0,000	H_0 ditolak	Ada pengaruh (Signifikan)

Sumber: Hasil Output SPSS 18.0



Gambar 4.10
Kurva Uji F

Dari tabel diatas, diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 66.386. Karena nilai F_{hitung} (66.386) > F_{tabel} (3,21), maka H_0 ditolak. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa penetapan harga dan kualitas produk berdampak dan mempunyai pengaruh terhadap keputusan pembelian.

2. Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji t)

Untuk mengetahui signifikan atau tidaknya suatu pengaruh dari variabel-variabel bebas secara parsial atas suatu variabel tidak bebas digunakan uji t.

Hipotesis :

$H_0 : \beta_1 = 0$ Tidak terdapat pengaruh penetapan harga terhadap keputusan pembelian.

$H_1 : \beta_1 \neq 0$ Terdapat pengaruh pengaruh penetapan harga terhadap keputusan pembelian.

$Ho : \beta_2 = 0$ Tidak terdapat pengaruh pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian.

$H_1 : \beta_2 \neq 0$ Terdapat pengaruh pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian.

Statistik Uji :

$t_{hitug} = \frac{b}{Se(b)}$, derajat bebas = n-k-1

Berdasarkan tabel Koefisien, maka dapat diketahui nilai t_{hitung} yaitu sebagai berikut :

Tabel 4.83
Uji t

Coefficients[a]

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	-1.617	2.531		-.639	.526
Penetapan Harga	.839	.175	.454	4.791	.000
Kualitas Produk	.480	.088	.516	5.450	.000

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Sumber: Hasil Output SPSS 18.0

1. Pengujian hipotesis X1 :

$$t_{hitung} = \frac{0,839}{0,175} = 4,791$$

2. Pengujian hipotesis X2 :

$$t_{hitung} = \frac{0,480}{0,008} = 5,450$$

Kriteria Uji :

Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ 0,05 (dk = n-2), maka Ho = ditolak, H_1 diterima
Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ 0,05 (dk = n-2), maka Ho = diterima, H_1 ditolak

Dimana :

a. Dengan tingkat signifikasi (α) = 0,05
b. Derajat kebebasan (dk) = n-2

Hasil uji t berdasarkan pengolahan SPSS disajikan pada tabel berikut :

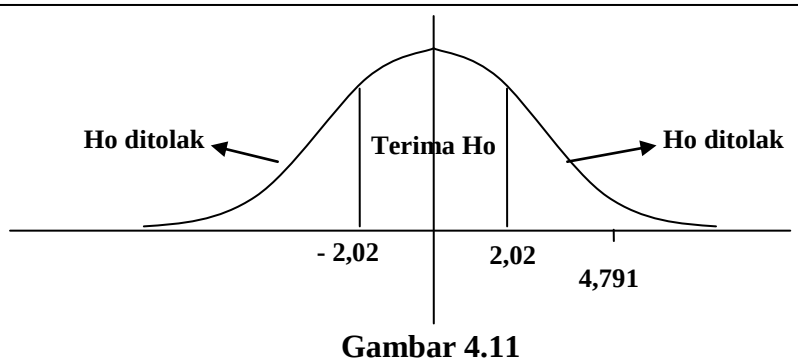
Tabel 4.84
Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji t)

Variabel	t hitung	Df	t tabel	Sig	Keterangan	Kesimpulan
X_1	4,791	43	± 2,02	0,000	H_0 ditolak	Signifikan
X_2	5,450		± 2,02	0,000	H_0 ditolak	Signifikan

Sumber: Hasil Output SPSS 18.0

Berdasarkan tabel di atas diperoleh hasil sebagai berikut :

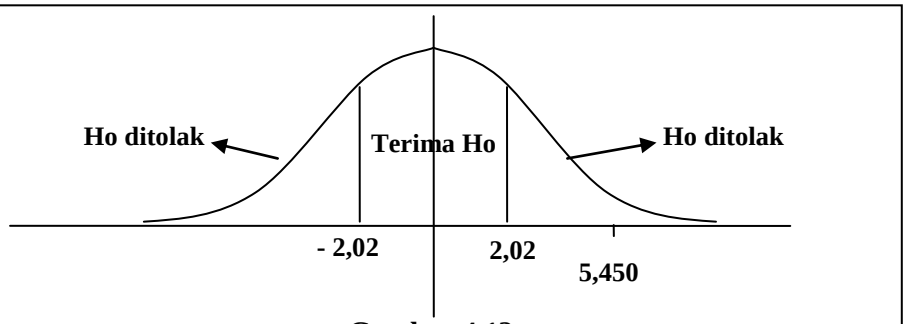
a. Untuk variabel penetapan harga (X_1) diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 4,791. Karena t_{hitung} (4,791) > t_{tabel} (2,02), maka H_0 ditolak. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa penetapan harga (X_1) secara parsial memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian (Y).



Gambar 4.11
Kurva uji t Variabel X_1

b. Untuk variabel *kualitas produk* (X_2) diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 5,450. Karena t_{hitung} (5,450) > t_{tabel} (2,02), maka H_0 ditolak. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa *kualitas produk* (X_2) secara

parsial memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian (Y).



Gambar 4.12
Kurva uji t Variabel X_2