

# Artikel Ilmiah Silva Maisyarah\_192010200382\_(Cek Plagiasi).docx *by*

---

**Submission date:** 21-Jul-2023 04:06PM (UTC+0700)

**Submission ID:** 2134480228

**File name:** Artikel Ilmiah Silva Maisyarah\_192010200382\_(Cek Plagiasi).docx (254.81K)

**Word count:** 4667

**Character count:** 30186

## ***Implementation Of Compensation, Work Discipline, And Motivation To Employee Performance Of PT. Sejahtera Lestari Farmasi***

### **Penerapan Kompensasi, Disiplin Kerja, Dan Motivasi Terhadap Kinerja Karyawan PT. Sejahtera Lestari Farmasi**

Silva Maisyarah, Kumara Adji Kusuma

<sup>1)</sup> Mahasiswa Program Studi Manajemen, Fakultas Bisnis, Hukum dan Ilmu Sosial, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia

<sup>2)</sup> Program Studi Manajemen, Fakultas Bisnis, Hukum dan Ilmu Sosial, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia

\*Email Penulis Korespondensi: [silva.maisyarah@gmail.com](mailto:silva.maisyarah@gmail.com), [adji@umsida.ac.id](mailto:adji@umsida.ac.id)

**Abstract.** *This study aims to determine how effective and the influence of the application of compensation, work discipline, and motivation on the performance of employees of PT. Prosperous Lestari Pharmacy. This study uses quantitative research by testing the hypothesis. The sample used in this study was 100 employees of PT. Prosperous Lestari Pharmacy. The data analysis technique used in this study is multiple linear regression analysis, coefficient of determination (R<sup>2</sup>), Ttest, Ftest, and classroom assumption test using SPSS statistical software version 22.0. The main data in this study came from a questionnaire. The results of this study prove that compensation affects the performance of employees at PT. Prosperous Lestari Pharmacy. Work discipline affects the performance of employees of PT. Prosperous Lestari Pharmacy. Motivation affects the performance of employees of PT. Prosperous Lestari Pharmacy. Thus it can be concluded that compensation, work discipline, and motivation simultaneously affect the performance of employees of PT. Prosperous Lestari Pharmacy.*

**Keywords -** *Compensation, Work Discipline, Motivation, and Employee Performance.*

**Abstrak.** Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa efektif dan pengaruh dari penerapan kompensasi, disiplin kerja, dan motivasi terhadap kinerja karyawan PT. Sejahtera Lestari Farmasi. Penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif dengan pengujian hipotesis. Sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah 100 karyawan PT. Sejahtera Lestari Farmasi. Teknik analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis regresi linear berganda, koefisien determinasi (R<sup>2</sup>), uji t, uji F, dan uji asumsi klasik dengan menggunakan software statistik SPSS versi 22.0. Data utama dalam penelitian ini berasal dari kuesioner. Hasil dari penelitian ini membuktikan bahwa kompensasi berpengaruh terhadap kinerja karyawan PT. Sejahtera Lestari Farmasi. Disiplin kerja berpengaruh terhadap kinerja karyawan PT. Sejahtera Lestari Farmasi. Motivasi berpengaruh terhadap kinerja karyawan PT. Sejahtera Lestari Farmasi. Dengan demikian dapat ditarik kesimpulan bahwa kompensasi, disiplin kerja, dan motivasi secara simultan berpengaruh terhadap kinerja karyawan PT. Sejahtera Lestari Farmasi.

**Kata Kunci -** Kompensasi, Disiplin Kerja, Motivasi, dan Kinerja Karyawan..

## I. PENDAHULUAN

*Shopee* adalah sebuah *e-commerce* bisa dikatakan situs belanja online terbesar di Indonesia, hal tersebut tertera di Situs resmi *Shopee Indonesia* (2021) namun tidak di Indonesia saja, SeAsia Tenggara & Taiwan yang pertama kali hadir ing tahun 2015. Pemilik *Shopee* merupakan salah satu warga Singapura yang bernama Cherie Veng yang merupakan CEO sekaligus *founder*. *Shopee* ialah salah satu anak perusahaan ndugi Sean Group, yang diketahui sebagai perusahaan nagaraa Singapore yang menggunakan teknologi Internet.

*Shopee Food* melakukan iklan permata X pada 12 11 2020 melalui sosmed, dan YT Diakun *Shopee Indonesia* bahkan penonton yang sudah melihat mencapai 4,8jt viewers. Meskipun *Shopee Food* baru macul di akhir thun 2020, tetapi *Shopee Food* sudah sering diperbincangkan di berbagai media pada awal thun 2021 sebagai saingan pendatang baru bagi *Grab Food & Go Food* yang sudah terlebih dahulu muncul di dunia layanan jasa antara makanan niki sejak 2016 (*GrabFood*) & 2015 (*GooFood*).

*Shopee food* itu sendiri merupakan terobosan terbaru untuk para pelanggan atau konsumen pada aplikasi *Shopee* yang menawarkan jasa jual beli produk makanan. Pada aplikasi *Shopee food* selalu banyak menawarkan promosi terhadap suatu produk makanan dengan di tambah dengan promo gratis ongkir yang membuat para pelanggan atau konsumen tertarik lagi untuk melakukan suatu pembelian. Pada saat masa pandemi seperti ini, layanan *Shopee food* dengan menjadi alternatif atau solusi sebab kita tidak perlu datang ke toko atau warung yang kita ingin serta cukup memesan makanan melalui aplikasi *Shopee food* makanan sudah bisa diantar hingga rumah pemesan.

Keputusan pembelian adalah konsumen membentuk niat untuk membeli merek yang paling disukai [1]. Keputusan pembelian adalah proses pemilihan dua atau lebih pilihan alternatif yang menghasilkan keputusan pembelian atau tidak pembelian [2]. Sesuai pernyataan diatas bisa diambil kesimpulan jika konsumen akan melakukan keputusan pembelian nabila mereka telah memiliki gambaran atau niatan untuk membeli satu produk/bareng.

Harga merupakan salah satu bauran pemasaran juga menjadi penentu keputusan membeli seorang konsumen. Harga adalah jumlah uang yang diperlukan untuk satu produk/jasa, atau jumlah nilai yang ditukar konsumen karena memiliki dan menggunakan produk/jasa tersebut [3]. Harga itu sendiri juga berperan dalam keputusan pembelian. Sebuah rangsangan yang bisa menarik perhatian konsumen untuk melakukan pembelian lebih akeh mane ialah melakukan promosi penjualan [4]. Rangsangan atau daya tarik dari perusahaan yang dimaksud ialah suatu produk, harga, tempat, promosi. Promosi penjualan sangatlah penting guna dilakukan agar konsumen melakukan pembelian ulang karena adanya produk yang di jual dengan harga dan kualitas produk yang baik. *Shopee* melakukan berbagai promosi untuk memberikan kenyamanan & kemudahan untuk konsumen seperti menyediakan iklim koin *Shopee* setiap harinya, harapannya dengan adanya promosi penjualan pada *Shopee* juga dapat menjadikan peketu keputusan pembelian konsumen.

Sebelum memutuskan membeli pada aplikasi *Shopee food*, pelanggan atau konsumen akan dibayangi oleh proses pengambilan keputusan seperti masalahnya, pencarian informasi, evaluasi produk/jasa, memutuskan membeli & menyatakan kesan setelah mengkonsumsi atau menggunakan produk tersebut [5].

Berdasarkan latar belakang dan uraian di atas, peneliti dalam penelitian ini menentukan judul "Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Di Aplikasi *Shopee Food* Pada Mahasiswa Jurusan Manajemen Pemasaran Tahun 2018 Universitas Muhammadiyah Sidoarjo" yang bertujuan menganalisis keputusan pembelian pada konsumen dalam pembelian di aplikasi *Shopee food*.

## II. METODE

### A. Definisi Operasional

#### 1. Kualitas Produk

Suatu bahan/alat yang dipakai dalam pemasaran untuk menentukan posisi produk mereka di pasar biasa disebut kualitas produk. Suatu perusahaan wajib memilih level kualitas produk yang dihasilkan agar bisa membantu/menunjang usaha guna meningkatkan & mempertahankan posisiing produk itu dalam pangsa sasarannya. Sementara kemampuan suatu produk dalam menjallankan fungsionalnya, kemampuan itu mencakup ketahanan, keandalan, pembuatan peresis, kemudahan penggunaan/perbaikan, & bersifat berharga lainnya ndugi produk secara menyeluruh disebut juga dengan kualitas [6].

#### 2. Harga

Harga merupakan satu2nya elemen bautan pemasaran yank menghasilkan opemasukan, elemen lain2nya memunculkan biaya [7]. Harga ialah salah satu elemen bautan pemasaran yank paling fleksibel dikarenakan harga bisa diubah dengan cepat, tdk seperti fitur produk dan perjanjian distribusi. Secara sederhana, harga dapat diartikan sebagai sejumlah uang (moneter) dan/atau aspek lain (non-moneter) yang meliputi barang/penggunaan tertentu yang memerlukan sumber daya manusia untuk memperoleh produk tersebut. Promosi

Promosi merupakan bentuk persuasive secara langsung melalui pengguna'an berbagai intensif yank diatur untuk dapat merangsang pembelian suatu produk dengan segera guna meningkatkan jumlah barang yang dibeli pelanggan [8]. Promosi merupakan cara komunikasi yang dilakukan oleh perusahaan kepada konsumen/pasar yang dituju, dengan tujuan membetrukan informasi mengenai produk/perusahaan supaya konsumen biasa membeli [9].

### 3. Keputusan Pembelian

Keputusan pembelian merupakan suatu tahapan atau situasi di mana konsumen memiliki pilihan & kesanggupan untuk melakukan pembelian/pertukaran antara money & janji untuk membayar dengan hak milik/penggunaan' suatu barang/'jasa ; alternatif, keputusan pembelian, dan perilaku pasca membeli. Jadi pemasar perlu fokus pada seluruh proses pengambilan keputusan [10].

## B. Lokasi Penelitian

Jalan Wicaksono No.1, Dusun Talun, Silo Kambang, Gn. Gangsir, Kec. Beji, Pasuruan, Jawa Timur 67155..

## C. Populasi dan Sampel

Populasi ialah keseluruhan ndugi subjek penelitian [11]. Sing dimaksud populasi yaitu individu yang memiliki sifat yang sama walaupun prosentase kesamaan itu sedikit, atau dengan kata lain seluruh individu yang akan dijadikan sebagai obyek penelitian. Didalam penelitian ini populasinya penelitian ini populasinya adalah karyawan yang bekerja di PT. Sejahtera Lestari Farmasi yang jumlahnya sebanyak 626 karyawan dalam periode penelitian yang diperoleh dari hasil prasarvei yang dilakukan oleh peneliti

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut [11]. Dalam penelitian ini penulis mempersempit populasi yaitu jumlah mahasiswa Jurusan Manajemen Pemasaran S1 angkatan 2018 Universitas Muhammadiyah Sidoarjo sebanyak 626 mahasiswa, dengan menghitung ukuran sampel yang dilakukan dengan menggunakan teknik Slovin menurut [11].

Berdasarkan perhitungan diatas sampel yang menjadi responden dalam penelitian ini disesuaikan menjadi sebanyak 100 orang atau sekitar 12% dari seluruh total mahasiswa Jurusan Manajemen Pemasaran S1 angkatan 2018 Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, hal dilakukan untuk mempermudah dalam pengolahan data dan untuk hasil pengujian yang lebih baik.

## D. Jenis dan Sumber Data

Jenis data dalam penelitian ini menggunakan data primer & sekunder. Data primer adalah ndugi kuisisioner yang dibagikan ke seluruh seluruh responden yang terpilih untuk menjadi sampel yaitu mahasiswa Jurusan Manajemen Pemasaran S1 angkatan 2018 Universitas Muhammadiyah Sidoarjo. Sedangkan data sekunder adalah data dokumentasi dan data yang telah tersedia & dikumpulkan oleh pihak lain. Data sekunder dalam penelitian ini adalah ndugi jurnal & dokumentasi penelitian.

## E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan menggunakan beberapa metode analisis sebagai alat pukur. Teknik analisis data yang digunakan peneliti dengan software yaitu SPSS 22. Analisis regresi linier berganda ialah sesuatu persamaan yang menjelaskan pengaruh dua hingga lebih variabel bebas terhadap variabel terikat [12]. Tujuan analisis ini adalah untuk memperkirakan onoke perubahan respon pada variabel terikat terhadap variabel bebas. Untuk menjawab penelitian yang digunakan dalam hipotesis yang diajukan maka dapat digunakan analisis regresi berganda, dengan persamaan sebagai berikut.

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

Y : Keputusan Pembelian  
 a : Intersep atau konstanta  
 b1 : koefisien regresi X1  
 b2 : koefisien regresi X2  
 b3 : koefisien regresi X3  
 X1 : Kualitas Produk

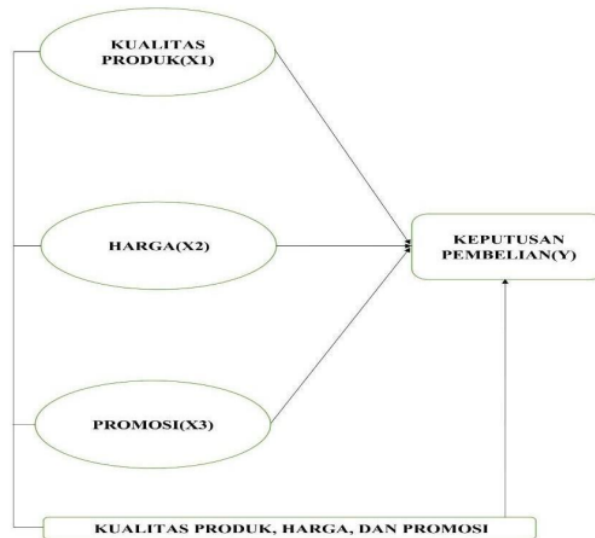
X2 : Harga  
 X3 : Promosi  
 e : Standart Error (tingkat kesalahan)

Tingkat signifikansi yang digunakan dalam penelitian yaitu sebesar 5% maka tingkat signifikansi 0,05 untuk menolak suatu hipotesis.

Dasar pengambilan keputusan yang digunakan dalam uji t ialah sebagai berikut :

- i. Jika nilai probabilitas signifikansi  $> 0,05$ , maka hipotesis ditolak. Hipotesis ditolak mempunyai arti jika variabel bebas berpengaruh terhadap variabel dependen.
- ii. Jika nilai probabilitas signifikansi  $< 0,05$ , maka hipotesis diterima. Hipotesis diterima mempunyai arti jika variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen.

## F. Kerangka Konseptual



Gambar 1. Kerangka Konseptual

## G. Hipotesis

Berdasarkan rumusan masalah dan pokok permasalahan tersebut di atas, dapat ditentukan hipotesis sebagai berikut:

1. Kualitas produk berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian pada *shoppe food* di kalangan Mahasiswa.
2. Harga berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian pada *shoppe food* di kalangan Mahasiswa.
3. Promosi berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian pada *shoppe food* di kalangan Mahasiswa.
4. Kualitas produk, harga, dan Promosi berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian pada *shoppe food* di kalangan Mahasiswa.

### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### A. Analisis Data

##### 1. Uji Asumsi Kasik

##### a. Uji Normalitas

Uji normalitas adalah alat Pengukur yang dipakai guna menguji apakah variabel-variabel yang digunakan untuk model regresi memiliki distribusi normal/tidak. Dalam mendeteksi residual, uji normalitas non parametrik  $df = n - 2 = 56$  Kolmogorov-Smirnov (K-S) merupakan salah satu cara untuk menguji normalitas residual. Data dikatakan normal jika nilai probabilitas (sig) Kolmogorov-Smirnov (K-S)  $> 0,05$  [13].

**Tabel 1**  
**Hasil Pengujian Normalitas**  
**One-Sampel Kolmogorov-Smirnov-Test**

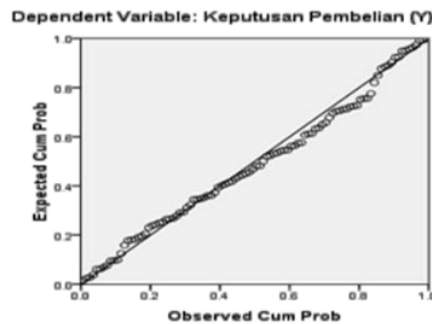
		Unstandardized residuap	
N		100	
		Mean	.0000000
Normal Parameter		Standart deviasi	2.42394715
Most extreme difference	exirime	Absolud	.070
		Positive	.070
		Negative	-.045
Kolmogorov-Smirnov Z			.703
Asymp. Sig (2-tailed)			.707

a. Test distribution is Normal

b. Calculated from data

Sumber : Output Data SPSS

Hasil pengujian data di atas, diperoleh nilai  $Asymp.sig$  ndugi uji Kolmogorov Smirnov senilai 0,707 di mana nilai tersebut lebih gede daripada 0,05 ( $> 0,05$ ). Maka bisa disimpulkan jika data tersebut berdistribusi normal. Untuk mengetahui normal atau tidaknya menggunakan *Plot Of Regression Standardized Residuals*. Data dikatakan berdistribusi normal jika sekaran data membentuk titik-titik atau lingkaran yang mendekati garis diagonal seperti pada gambar dibawah ini:



Gambar 1. Hasil Uji Normalitas P-Plot

Data dari pengujian normalitas yang penelitian ini, menjelaskan jika grafik Normal Probability Plot yang mengisyaratkan jika sebaran data tersebut harus diletakkan pada wilayah garis diagonal & mengikuti arah garis diagonal. Berdasarkan gambar di atas, maka hasil yang didapat dalam penelitian ini sangat memenuhi syarat normal probability plot, yang artinya data pada penelitian tersebut dapat disebut berdistribusi normal.

## b. Uji Linieritas

Pengujian linieritas digunakan dalam memperlihatkan bahwa rata-rata yang didapatkan dari kelompok data sampel terletak dalam garis-garis lurus. Nilai signifikansi melebihi nilai 0,05 ( $> 0,05$ ) maka dapat dikatakan bahwa antar variabel tidak memiliki hubungan yang linier, namun sebaliknya jika nilai yang diperoleh kurang dari 0,05 ( $< 0,05$ ) maka dapat dikatakan bahwa antar variabel memiliki hubungan yang linier.

**Tabel 2**  
**Hasil Pengujian Linieritas**

Variabel	F	Sig. Linearity	Kondisi	Kesimpulan
X1 → Y	693.477	0.02	Sig < 0.05	Linear
X2 → Y	116.786	0.01	Sig < 0.05	Linear
X3 → Y	345.594	0.00	Sig < 0.05	Linear

Sumber : Output SPSS

Atas dasar hasil pengujian penelitian terjembut diperoleh nilai Sig. Linearity untuk variabel kualitas produk dengan keputusan pembelian sebesar 0,000 ( $< 0,05$ ), variabel kualitas pelayanan dengan keputusan pembelian sebesar 0,000 ( $< 0,05$ ), dan variabel harga dengan keputusan pembelian sebesar 0,000 ( $< 0,05$ ). Dari semua variabel tersebut telah menunjukkan nilai Sig. Linearity  $< 0,05$  maka dapat dikatakan bahwa hubungan antar variabel bersifat linier, yang dikatakan jika ada kenaikan nilai variabel bebas diikuti dengan kenaikan variabel terikat.

## c. Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas berfungsi untuk menguji apakah dalam model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas. Jika terjadi korelasi, maka dinamakan masalah multikolinieritas, model regresi yang seharusnya tidak terjadi korelasi di antara variabel bebas. Untuk mendeteksi adanya variabel multikolinieritas, maka dapat dilakukan dengan melihat nilai *variance inflation factor* (VIF) serta besarnya korelasi antar variabel independen. Suatu model regresi dapat dinyatakan bebas multikolinieritas jika mempunyai VIF tidak lebih dari 10 [14].

- Jika nilai tolerance di atas ( $>$ ) 0,1 maka terjadi multikolinieritas
- Jika nilai VIF di bawah ( $<$ ) 10 maka tidak terjadi gejala multikolinieritas di antara variabel bebas.

**Tabel 3**  
**Hasil Pengujian Multikolinieritas**

Model	Collinearity Statistic	
	Tolerance	VIF
Constanta		
Kualitas Produk	.200	4.990
Harga	.115	9.558
Promosi	.117	9.031

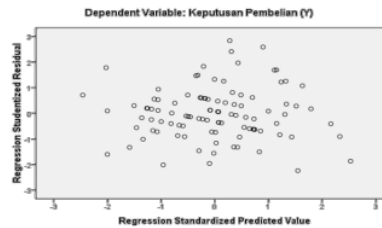
Sumber : Output SPSS

## d. Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas diuji dengan memakai uji koefisien korelasi Rank Spearman untuk mengorelasikan antara absolut residual hasil regresi dengan semua variabel bebas. Bila signifikansi hasil korelasi lebih kecil dari 0,05 (5%) maka persamaan regresi tersebut memenuhi heteroskedastisitas serta sebaliknya berarti non-heteroskedastisitas [15].

Fungsi lain uji heteroskedastisitas ialah cari tahu apakah variabel pengganggu (istilah kesalahan) harus sebaik kedastisitasnya dalam keadaan normal. Kaidah korelasi Spearman adalah lebih dari 0,05 yang berarti bahwa hubungan antara X & Y tidak signifikan atau heteroskedastisitas juga diketahui dengan gambar Scatterplot dimana titik data harus menyebar apabila terbentuk pola menumpuk maka terjadi heteroskedastisitas.

**Gambar 2**  
**Hasil Pengujian Heteroskedastisitas**



Sumber : *Output data SPSS, 18.0*

## 2. Analisis Regresi Linier Berganda

Analisa regresi dlem penelitian nki merupakan analisa yank didijakai untuk mengukur suatu variabel bebas terhadap suatu variabel terikat. Didalam penelitian niki terdapat variabel kualitas produk(X1), harga(X2), & promosi(X3), berpengaruh terhadap variabel keputusan pembelian(Y) *handphone* pada toko Top Sell di Sidoarjo.

**Tabel 4**  
**Tabel Uji Regresi Linier**  
**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	4.837	2.203		2.195	.031
	Kualitas Produk (X1)	.138	.067	.169	2.004	.048
	Harga (X2)	.365	.107	.308	3.421	.001
	Promosi (X3)	.377	.126	.275	2.986	.004

Hasil ditunjukkan dengan tabel di atas dapat diketahui model regresi nya dari ke'empat variabel sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

Sehinga dapat disampaikan hasil yang diperoleh memiliki persamaan sebagai berikut:

$$Y = 4.837 + 0.377 X_1 + 0.138 X_2 + 0.365 X_3$$

Keterangan :

- Y = Keputusan pembelian
- a = intersep atau konstanta
- b1 = koefisien regresi X1
- b2 = koefisien regresi X2
- b3 = koefisien regresi X3
- X1 = Kualitas Produk
- X2 = Harga
- X3 = Promosi
- e = standar error (tingkat kesalahan)

Analisis data secara kuantitatif dilakukan untuk mengetahui diterima atau tidaknya hipotesis. Analisis pada penelitian ini menggunakan uji F dan uji t yang diproses dengan bantuan program SPSS statistik versi 22.

## 3. Uji Parsial (Uji t)

Pengujian hipotesis dilakukan dengan cara membandingkan nilai Thitung dengan nilai Ttabel. Jika nilai Thitung lebih besar dari nilai Ttabel, ini berarti ada alasan yang kuat untuk menerima Ha yang menyatakan bahwa setiap variabel independent secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel dependent & menolak H0 yang menyatakan tidak terdapat pengaruh antar variabel independent terhadap variabel dependent, demikian pula sebaliknya. Selain itu juga bisa dengan menggunakan uji signifikansi. Jika nilai signifikansi 0,05 alpha, maka ini berarti ada alasan untuk menerima Ha yang menyatakan bahwa



#### 4. Uji Simultan (F)

Uji Simultan bertujuan untuk menguji pengaruh variabel kualitas produk, harga, dan promosi secara simultan terhadap keputusan pembelian dengan dasar pengambilan keputusan sebagai berikut:

- $H_0 = F_{hitung} < F_{tabel}$  berarti  $H_0$  diterima &  $H_a$  ditolak. Hal ini menunjukkan bahwa tidak terdapat pengaruh secara simultan antara variabel  $X_1$ ,  $X_2$ , &  $X_3$  terhadap variabel  $Y$ .
- $H_a = F_{hitung} > F_{tabel}$  berarti  $H_a$  diterima &  $H_0$  ditolak. Hal ini menunjukkan jika terdapat pengaruh secara simultan antara variabel  $X_1$ ,  $X_2$ , dan  $X_3$  terhadap variabel  $Y$ .

Hasil uji simultan dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel 6**  
**Hasil Uji Simultan**  
**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	199.187	3	66.396	16.564	.000 <sup>b</sup>
	Residual	384.813	96	4.008		
	Total	584.000	99			

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian(Y)

b. Predictors: (Constant), Kualitas Produk(X1), Harga(X2), Promosi(X3)

Sumber : Output Data SPSS

Dari tabel di atas menunjukkan bahwa nilai  $F$  hitung sebesar 16,564 & nilai signifikan 0,000. Sedangkan  $F_{tabel}$  pada tingkat kepercayaan signifikansi sebesar 5% &  $df$  sebesar  $k:3$  &  $Df_2 = (100 - 3 - 1 = 96)$  maka didapat nilai  $F_{tabel}$  sebesar 2,70. Jadi kesimpulannya jika variabel kualitas produk, harga, dan promosi berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian di aplikasi *shopee food* pada mahasiswa jurusan manajemen pemasaran tahun 2018 Universitas Muhammadiyah Sidoarjo.

#### 5. Koefisien Korelasi Berganda (Uji R)

Uji  $R$  square digunakan untuk menghitung kemampuan model regresi dalam menjelaskan perubahan variabel terikat akibat variabel bebas. Di bawah ini ialah tabel dari hasil pengujian uji  $R$ ,

**Tabel 7**  
**Uji R**  
**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.441 <sup>a</sup>	.195	.170	.52642

a. Prediktors: (Constants), X3, X2, X1

Besarnya angka Adjusted  $R^2$  yang terdapat pada tabel model summary ialah sebesar 0,170. Maka hal tersebut menunjukkan kontribusi/sumbangan berpengaruh variabel kualitas produk ( $X_1$ ), harga ( $X_2$ ), dan promosi (3) terhadap variabel keputusan pembelian ( $Y$ ) sebesar 0,170 atau sebesar 32%. Sedangkan sisanya 0,441 atau 68% merupakan kontribusi dugaan variabel lain yang tidak dimasukkan ke dalam penelitian.

## B. Pembahasan

### 1. Hipotesis Pertama : Kualitas Produk (X1) berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian

(Y) Hasil analisis data menyatakan bahwa terdapat pengaruh kualitas produk ( $X_1$ ) terhadap keputusan pembelian ( $Y$ ). Variabel Kuantitas produk dengan nilai indikator tertinggi adalah kesesuaian dengan spesifikasi. Hal tersebut menunjukkan bahwa kualitas produk barang atau makanan yang ada di aplikasi *shopee food* sesuai dengan apa yang diinginkan serta diharapkan oleh konsumen. Misalnya contoh seperti kita memesan dan membeli terang bulan dengan memesan varian rasa dan topping sesuai yang ada pada aplikasi maka barang atau makanan yang didapatkan sesuai dengan pesanan. Maka dari itu kualitas produk makanan atau barang yang dijual atau ditawarkan di aplikasi *shopee food* sangat mempengaruhi keputusan pembelian para konsumen atau pelanggan khususnya pada mahasiswa jurusan manajemen pemasaran tahun 2018 Universitas Muhammadiyah Sidoarjo.

Sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Purwadi Nurantoro, dan Lina Noersanti pada tahun 2020, dengan judul "Analisis Pengaruh Harga, Kualitas Produk Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda Vario 150 CC". Penelitian ini dilakukan atau diteliti oleh peneliti dengan tujuan untuk mencari tahu pengaruh kualitas produk dan promosi terhadap keputusan pembelian. Dengan hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel harga, kualitas produk, dan promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian.

Hasil penelitian menunjukkan terdapat pengaruh yang positif dan signifikan pada variabel kualitas produk terhadap keputusan pembelian. Hal ini menunjukkan bahwa barang atau makanan yang dijual serta ditawarkan di aplikasi *shopee food* sesuai dengan apa yang diinginkan oleh konsumen atau pelanggan khususnya mahasiswa jurusan manajemen pemasaran tahun 2018 Universitas Muhammadiyah Sidoarjo.

## 2. Hipotesis Ke-tiga : Harga (X2) berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian (Y)

Hasil analisis data membuktikan bahwa terdapat pengaruh harga (X2) terhadap keputusan pembelian (Y). Hal ini dapat dilihat dari tabel uji t dengan t hitung sebesar 3.421. Serta memiliki nilai signifikan sebesar 0,001.

Variabel Harga dengan nilai indikator tertinggi adalah daya saing harga. Hal merupakan menunjukkan bahwa harga barang atau makanan yang ditawarkan dalam aplikasi *shopee food* sangat bervariasi, mulai harga termurah hingga harga yang paling mahal. Maka dari itu cukup banyak konsumen atau pelanggan yang lebih memilih melakukan pembelian melalui aplikasi *shopee food* dan harga sangat mempengaruhi keputusan pembelian.

Sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Hafidh Okta Wibowo dan Saptani Rahayu pada tahun 2021, dengan. Penelitian ini dilakukan atau diteliti oleh peneliti dengan tujuan untuk menganalisis pengaruh harga pada keputusan pembelian. Dengan hasil yang ditunjukkan dalam uji hipotesis menyatakan bahwa terdapat pengaruh signifikan harga terhadap keputusan pembelian.

Hasil penelitian menunjukkan terdapat pengaruh yang positif dan signifikan pada variabel kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian. Hal ini menunjukkan bahwa barang atau makanan yang dijual dan ditawarkan pada aplikasi *shopee food* harganya cukup murah serta terjangkau tetapi tetap memiliki kualitas yang baik sehingga mempengaruhi keputusan pembelian para konsumen atau pelanggan khususnya pada mahasiswa jurusan manajemen pemasaran tahun 2018 Universitas Muhammadiyah Sidoarjo.

## 3. Hipotesis Ke-dua : Promosi (X3) berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian (Y)

Berdasarkan hasil analisis data menunjukkan bahwa Promosi (X3) memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian, hal ini dapat dilihat dari tabel uji t dengan t hitung sebesar 2,117 dan nilai signifikan sebesar 0,0001.

Variabel promosi dengan nilai indikator tertinggi ialah ketepatan atau kesesuaian sasaran promosi. Hal ini menunjukkan bahwa banyak konsumen atau pelanggan merasakan kelebihan serta keuntungan membeli sesuatu yang sifatnya promosi, contohnya seperti beli satu gratis satu atau beli sesuatu gratis biaya ongkir sesuai apa yang ditawarkan di aplikasi *shopee food*.

Sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Sharen G. Tulanggow, Tinneke M. Tumbel, dan Olivia Wallangitan pada tahun 2019, dengan judul "Pengaruh Promosi dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian PT.Shopee International Indonesia Di Kota Manado". Penelitian ini dilakukan atau diteliti oleh peneliti dengan tujuan untuk mencari tahu pengaruh antara promosi dan harga terhadap keputusan pembelian. Dengan hasil yang didapat diduga penelitian ini menunjukkan bahwa efek promosi sebesar 52,9% dan efek harga sebesar 40,3%. dan pengaruh kampanye dan harga dengan total yaitu sebesar 56,6% sisanya 43,4% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diperhitungkan dalam penelitian ini yang meliputi produk, tempat, orang, proses, iklan, bukti fisik.

Hasil penelitian menunjukkan terdapat pengaruh yang positif dan signifikan pada variabel promosi terhadap keputusan pembelian. Hal ini menunjukkan pembelian di aplikasi *shopee food* banyak memberikan promosi sehingga mempengaruhi keputusan pembelian para konsumen atau pelanggan khususnya pada mahasiswa jurusan manajemen pemasaran tahun 2018 Universitas Muhammadiyah Sidoarjo.

## 4. Hipotesis Ke-empat : Kualitas Produk, Harga, & Promosi berpengaruh secara simultan terhadap Keputusan Pembelian (Y).

Berdasarkan hasil analisis data membuktikan jika kualitas produk, harga, dan promosi secara simultan berpengaruh terhadap keputusan pembelian di aplikasi *shopee food* pada mahasiswa jurusan manajemen pemasaran tahun 2018 Universitas Muhammadiyah Sidoarjo. Sehingga dapat dinyatakan bahwa kualitas produk, harga, dan promosi dapat mempengaruhi konsumen atau pelanggan untuk berniat melakukan pembelian di aplikasi *shopee food* khususnya pada mahasiswa jurusan

manajemen pemasaran tahun 2018 University Muhammadiyah Sidoarjo. Hal ini juga relevan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Hafidh Okta Wibowo dan Saptani Rahayu pada thn 2021. Dengan hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh positif & signifikan terhadap keputusan pembelian, harga berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian, & promosi berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap keputusan pembelian.

## VII. SIMPULAN

Hasil mengenai penelitian yang telah dilakukan maka dapat ditarik kesimpulan bahwa :

1. Hasil uji hipotesis membuktikan bahwa variabel kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian di aplikasi *shopee food* pada mahasiswa jurusan manajemen pemasaran tahun 2018 University Muhammadiyah Sidoarjo.
2. Hasil uji hipotesis membuktikan bahwa variabel harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian di aplikasi *shopee food* pada mahasiswa jurusan manajemen pemasaran tahun 2018 University Muhammadiyah Sidoarjo.
3. Hasil uji hipotesis membuktikan bahwa variabel promosi berpengaruh terhadap keputusan pembelian di aplikasi *shopee food* pada mahasiswa jurusan manajemen pemasaran tahun 2018 University Muhammadiyah Sidoarjo.
4. Hasil uji hipotesis membuktikan bahwa variabel kualitas produk, harga, & promosi berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian di aplikasi *shopee food*.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Mengucapkan banyak-banyak terima kasih kepada Allah SWT, orangtua, keluarga, teman-teman serta pihak-pihak yang telah banyak membantu dalam proses penyusunan artikel ini yang tentu tidak dapat saya sebutkan semuanya. Terimakasih kepada Bapak dan Ibu Dosen, khususnya Bapak Dr. Kumara Adji Kusuma, S.Fil.L., C.I.F.P selaku dosen pembimbing saya yang senang tiasa membimbing serta mengarahkan saya hingga saya bisa menyelesaikan tugas akhir ini dan membantu dalam penelitian ini.

## REFERENSI

- [1] Kotler, Philip & Gary Armstrong. 2008. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Erlangga. Jakarta.
- [2] Asnawi, Nur dan Masyhuri. 2011. *Metodologi Riset Manajemen Pemasaran*. Malang: UIN-MALIKI PRESS.
- [3] Sugiyono. (2011). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- [4] Ghozali, Imam. 2011. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 21 Update PLS Regresi*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- [5] Agus, Hermawan. 2012. *Komunikasi Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- [6] Kotler, P. & Keller, K.L. (2012), *Manajemen Pemasaran Jilid 1 Edisi ke 12*. Jakarta: Erlangga.
- [7] Kotler, Philip., & Keller, Kevin L. (2013). *Manajemen Pemasaran*, Jilid Kedua, Jakarta: Erlangga.
- [8] Schiffman, I.G. dan Kanuk, Leslie L. 2013. *Consumer Behavior*. 8th edition. New Jersey: Prentice Hall.

- [9] Kotler Philip, Amstrong Gary. 2013. *Prinsip-prinsip Pemasaran*, Edisi ke-12. Penerbit Erlangga.
- [10] Ghozali, Imam. 2013. Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 21 Update PLS Regresi. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- [11] Kotler, Phillip dan Kevin Lane Keller. (2016). *Manajemen Pemasaran*, edisi 12 Jilid 1 . Jakarta: PT.Indeks.
- [12] Kotler, Phillip dan Kevin Lane Keller. (2016). *Manajemen Pemasaran*, edisi 12 Jilid 1 & 2. Jakarta: PT. Indeks.
- [13] Amilia dan Asmara.(2017). *Pengaruh Citra Merek, Harga, dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Handphone Merek Xiaomi di Kota Langsa*. Jurnal Manajemen dan Keuangan. Volume 6 (1): 660-669.
- [14] Tjiptono, Fandy. (2017), *Strategi Pemasaran*, Edisi 4, Yogyakarta: Andi.
- [15] Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- [16] Ajeng Ayu Fatimah P. & Soedarmadi. 2020 "Pengaruh Brand Image, Kualitas Produk, Persepsi Harga terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus pada Produk Susu Natur Soya CV. Global Mandiri Sejahtera Kanca Purwodadi)". *Majalah Ilmiah Solusi* (Vol. 18, No. 1)

***Conflict of Interest Statement:***

*The author declares that the research was conducted in the absence of any commercial or financial relationships that could be construed as a potential conflict of interest*

# Artikel Ilmiah Silva Maisyarah\_192010200382\_(Cek Plagiasi).docx

## ORIGINALITY REPORT

10%

SIMILARITY INDEX

9%

INTERNET SOURCES

9%

PUBLICATIONS

11%

STUDENT PAPERS

## PRIMARY SOURCES

1	Submitted to Universitas Muhammadiyah Sidoarjo Student Paper	5%
2	ijins.umsida.ac.id Internet Source	2%
3	refubium.fu-berlin.de Internet Source	2%
4	archive.umsida.ac.id Internet Source	1%
5	Submitted to Universitas Muria Kudus Student Paper	1%

Exclude quotes  On

Exclude bibliography  On

Exclude matches  < 1%