



## Similarity Report

### Metadata

Name of the organization

**Universitas Muhammadiyah Sidoarjo**

Title

**AFter Sempro ARI plagiasi-2-1**

Author(s) Coordinator

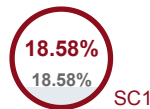
**perpustakaan umsidadet**

Organizational unit

**Perpustakaan**

### Record of similarities

SCs indicate the percentage of the number of words found in other texts compared to the total number of words in the analysed document. Please note that high coefficient values do not automatically mean plagiarism. The report must be analyzed by an authorized person.








**25**  
The phrase length for the SC 2

**2907**  
Length in words

**21153**  
Length in characters

### Alerts

In this section, you can find information regarding text modifications that may aim at temper with the analysis results. Invisible to the person evaluating the content of the document on a printout or in a file, they influence the phrases compared during text analysis (by causing intended misspellings) to conceal borrowings as well as to falsify values in the Similarity Report. It should be assessed whether the modifications are intentional or not.

Characters from another alphabet		0
Spreads		0
Micro spaces		1
Hidden characters		0
Paraphrases (SmartMarks)		49

### Active lists of similarities

This list of sources below contains sources from various databases. The color of the text indicates in which source it was found. These sources and Similarity Coefficient values do not reflect direct plagiarism. It is necessary to open each source, analyze the content and correctness of the source crediting.

#### The 10 longest fragments

Color of the text

NO	TITLE OR SOURCE URL (DATABASE)	NUMBER OF IDENTICAL WORDS (FRAGMENTS)
1	<a href="https://journal.ipm2kpe.or.id/index.php/COSTING/article/download/11890/7316/">https://journal.ipm2kpe.or.id/index.php/COSTING/article/download/11890/7316/</a>	50 1.72 %
2	<a href="https://journal.ipm2kpe.or.id/index.php/COSTING/article/download/11890/7316/">https://journal.ipm2kpe.or.id/index.php/COSTING/article/download/11890/7316/</a>	47 1.62 %
3	<a href="https://journal.ipm2kpe.or.id/index.php/COSTING/article/download/11890/7316/">https://journal.ipm2kpe.or.id/index.php/COSTING/article/download/11890/7316/</a>	41 1.41 %
4	<a href="https://journal.ipm2kpe.or.id/index.php/COSTING/article/download/11890/7316/">https://journal.ipm2kpe.or.id/index.php/COSTING/article/download/11890/7316/</a>	38 1.31 %
5	<a href="https://journal.ipm2kpe.or.id/index.php/COSTING/article/download/11890/7316/">https://journal.ipm2kpe.or.id/index.php/COSTING/article/download/11890/7316/</a>	28 0.96 %

6	<a href="https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/4425/31692/35709">https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/4425/31692/35709</a>	28 0.96 %
7	<a href="https://journal.ipm2kpe.or.id/index.php/COSTING/article/download/11890/7316/">https://journal.ipm2kpe.or.id/index.php/COSTING/article/download/11890/7316/</a>	26 0.89 %
8	<a href="https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/4425/31692/35709">https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/4425/31692/35709</a>	24 0.83 %
9	<a href="https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/4425/31692/35709">https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/4425/31692/35709</a>	21 0.72 %
10	<a href="http://repository.umy.ac.id/bitstream/handle/123456789/31524/NASKAH%20PUBLIKASI-dikonversi.pdf?sequence=9">http://repository.umy.ac.id/bitstream/handle/123456789/31524/NASKAH%20PUBLIKASI-dikonversi.pdf?sequence=9</a>	20 0.69 %

from RefBooks database (2.79 %)

NUMBER OF IDENTICAL WORDS (FRAGMENTS)

NO	TITLE	NUMBER OF IDENTICAL WORDS (FRAGMENTS)
<b>Source: Paperity</b>		
1	Pengaruh Stres Kerja Punishment dan Reward Terhadap Kinerja Karyawan PT. Moya Kasri Wira Jawa Timur Kusuma Kumara Adji, Rifdah Abadiyah,Agustiya Firdausi Gita;	16 (1) 0.55 %
2	Pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian pada Dealer Motor Honda Cabang Bintaro Tangerang Selatan Ani Meryati,Siti Aprilliani;	16 (2) 0.55 %
3	Pengaruh Pajak Daerah dan Retribusi Daerah terhadap Pendapatan Asli Daerah Kota Surabaya Rosa Kasih Margareta Wihelmina, Erna Sulistyowati;	10 (1) 0.34 %
4	Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan Lokasi Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Toko Prima Elektronik Kalabahi Kabupaten Alor (Studi Kasus Pada Toko Prima Elektronik Kalabahi Kabupaten Alor) Tuati Ince Nurida, Awang Mesak Y., Elia Maruli, Anigomang Ferdinand Romelus;	9 (1) 0.31 %
5	Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian Produk Kosmetik Wardah Di Toko Ridha Kota Langsa Karnelis,Samsul Bahri, Eva Rosita;	7 (1) 0.24 %
6	PENGARUH LOKASI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN DI UD. TRIALVELA KECAMATAN FANAYAMA KABUPATEN NIAS SELATAN Saota Sumarni;	7 (1) 0.24 %
7	Pengaruh Kompetensi Dan Kompensasi Terhadap Kinerja Karyawan Pada PT. Karyaputra Suryagemilang Makassar Suhardi Suhardi, Mas'ud Masdar, Nurpadila Nurpadila;	6 (1) 0.21 %
8	ANALISIS GAYA HIDUP, COUNTRY OF THE PRODUCT DAN ENDORSEMENT TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK SKINCARE PADA PEREMPUAN GENERASI Z DI KOTA MANADO ( STUDI PADA MAHASISWI FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS SAM RATULANGI MANADO) Mandey Silvy L,Juli Kusuma, Soepeno Djurwati;	5 (1) 0.17 %
9	Pengaruh Pemahaman Perpajakan, Pemahaman Akuntansi, Pemanfaatan Teknologi Informasi dan Motivasi Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Denny Kurniawan, Suci Pawati, Harto, Harits Kurniawan,Uty Sastya Putri;	5 (1) 0.17 %

from the home database (0.00 %)

NO TITLE NUMBER OF IDENTICAL WORDS (FRAGMENTS)

from the Database Exchange Program (0.00 %)

NO TITLE NUMBER OF IDENTICAL WORDS (FRAGMENTS)

from the Internet (15.79 %)

NO	SOURCE URL	NUMBER OF IDENTICAL WORDS (FRAGMENTS)
1	<a href="https://journal.ipm2kpe.or.id/index.php/COSTING/article/download/11890/7316/">https://journal.ipm2kpe.or.id/index.php/COSTING/article/download/11890/7316/</a>	290 (11) 9.98 %
2	<a href="https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/4425/31692/35709">https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/4425/31692/35709</a>	89 (4) 3.06 %
3	<a href="http://repository.umy.ac.id/bitstream/handle/123456789/31524/NASKAH%20PUBLIKASI-dikonversi.pdf?sequence=9">http://repository.umy.ac.id/bitstream/handle/123456789/31524/NASKAH%20PUBLIKASI-dikonversi.pdf?sequence=9</a>	20 (1) 0.69 %
4	<a href="https://repository.uinsaizu.ac.id/26970/1/VOL%203%20%28EDISI%20DESEMBER%202022%29_%20PENINGKATAN%20LITERASI%20KEUANGAN%20SETELAH%20PANDEMIK.pdf">https://repository.uinsaizu.ac.id/26970/1/VOL%203%20%28EDISI%20DESEMBER%202022%29_%20PENINGKATAN%20LITERASI%20KEUANGAN%20SETELAH%20PANDEMIK.pdf</a>	20 (3) 0.69 %
5	<a href="https://jurnal.stieama.ac.id/index.php/ama/article/download/473/328">https://jurnal.stieama.ac.id/index.php/ama/article/download/473/328</a>	11 (1) 0.38 %
6	<a href="https://adoc.pub/terhadap-web-site-trust.html">https://adoc.pub/terhadap-web-site-trust.html</a>	11 (1) 0.38 %
7	<a href="https://digilib.uin-suka.ac.id/id/eprint/59411/2/18108020100_BAB-II_sampai_SEBELUM-BAB-TERAKHIR.pdf">https://digilib.uin-suka.ac.id/id/eprint/59411/2/18108020100_BAB-II_sampai_SEBELUM-BAB-TERAKHIR.pdf</a>	11 (1) 0.38 %
8	<a href="https://openjournal.unpam.ac.id/index.php/Jaras/article/download/36694/17197">https://openjournal.unpam.ac.id/index.php/Jaras/article/download/36694/17197</a>	7 (1) 0.24 %

### List of accepted fragments (no accepted fragments)

NO	CONTENTS	NUMBER OF IDENTICAL WORDS (FRAGMENTS)
----	----------	---------------------------------------

#### Pengaruh Kualitas Pelayanan, Lokasi, dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Shinta's Collection

The Influence of Service Quality, Location and Price on Purchasing Decisions of Shinta's Collection

##### Abstract

This consider looks at the relationship between the Impact of Benefit Quality, Area and Cost on Acquiring Choices of Shinta's Collection, Soaked Test Strategy is utilized at the side the investigate strategy utilizing quantitative in collecting information in this study. The test of this consider comprised of 68 members. To gather information for this consider, respondents were given a survey through Google Shape. In expansion, the explanatory method employments program called SPSS V26. Different direct relapse examination and common suspicion testing are two strategies of information investigation. The t-test and R2 test are utilized in hypothesis testing. The discoveries of the think about demonstrate that the Service Quality variable incorporates a positive and significant effect on Acquiring Decisions and Area includes a positive and critical impact on Acquiring Choices, for Cost could be a variable that's exceptionally overwhelming, contains a positive and critical impact on Acquiring Choices with a tall importance esteem of 0.000 less than 0.05 So it is expressed as the foremost powerful variable on Obtaining Choices

Keywords : Service Quality, Location, Price and Purchasing Decisions

##### Abstrak

Penelitian ini mengkaji tentang hubungan antara Dampak Kualitas Layanan, Lokasi dan Biaya terhadap Pilihan Pembelian Koleksi Shinta, Strategi Uji Tabrak digunakan bersamaan dengan strategi penelitian yang menggunakan metode kuantitatif dalam pengumpulan data dalam penelitian ini. Uji tabrak ini melibatkan 68 responden. Untuk mengumpulkan data dalam penelitian ini, responden diberikan kuesioner melalui Google Form. Selain itu, metode eksplanatori menggunakan program SPSS V26. Uji regresi linier berganda dan uji hipotesis umum merupakan dua metode penelitian data. Uji t dan uji R2 digunakan dalam pengujian hipotesis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel Kualitas Layanan meliputi dampak positif dan signifikan terhadap Memperoleh Pilihan dan Area meliputi dampak positif dan penting terhadap Pilihan Pembelian, karena Biaya merupakan variabel yang sangat signifikan, memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Pilihan Pembelian dengan nilai signifikansi yang tinggi yaitu 0,000 kurang dari 0,05 sehingga dinyatakan sebagai variabel paling berpengaruh terhadap Pilihan Pembelian.

Kata Kunci : Kualitas Pelayanan, Lokasi, Harga dan Keputusan Pembelian

##### 1. Pendahuluan

Transaksi merupakan salah satu hal yang sangat penting dalam suatu perusahaan. Manajemen perusahaan yang buruk akan merugikan perusahaan karena dapat mempengaruhi keuntungan, dan pada akhirnya akan mengurangi keuntungan. Setiap perusahaan memiliki sistem yang berbeda-beda dalam menjalankan bisnisnya. Pada umumnya, suatu perusahaan harus memiliki sistem yang tepat dalam segala aspek yang dijalankannya. Sistem yang baik ini merupakan salah satu kunci pengendalian. Dalam perkembangannya, berbagai upaya dilakukan untuk meningkatkan volume transaksi, khususnya dengan meningkatkan kualitas laba yang sesuai dengan keinginan pelanggan..

Tabel 1. Jumlah Usaha UMKM Indonesia 2021

No.	Nama Data	Nilai / Unit
1	Usaha mikro	63.955.369
2	Usaha kecil	193.959
3	Usaha menengah	44.728

Sumber Data : www.databoks.com, 2023

Transaksi merupakan salah satu hal yang vital dalam suatu perusahaan. Manajemen perusahaan yang buruk akan merugikan perusahaan karena dapat mempengaruhi laba, dan akhirnya menurunkan laba. Setiap perusahaan memiliki sistem yang berbeda-beda dalam menjalankan bisnisnya. Pada umumnya, suatu perusahaan harus memiliki sistem yang tepat dalam segala aspek yang dijalankannya. Sistem yang baik ini merupakan salah satu kunci pengendalian. Dalam perkembangannya, berbagai upaya dilakukan untuk meningkatkan volume transaksi, khususnya dengan meningkatkan kualitas laba yang sesuai dengan keinginan pelanggan.

Kualitas layanan merupakan kapasitas perusahaan untuk menyediakan segala sesuatu yang diharapkan oleh pembeli untuk memenuhi kebutuhan mereka dan bertujuan untuk mendorong pembelian barang oleh pembeli di dalam toko. Karena dampak administrasi pemenuhan klien mengulangi pembelian dan dengan demikian meningkatkan penjualan. Kualitas layanan adalah perhatian utama klien saat membuat keputusan pilihan. [2] Kualitas Manfaat yang besar akan meningkatkan pemasaran karena pembeli akan diberdayakan untuk menyebarkan cerita-cerita hebat seputar manfaat atau perdagangan. kepada orang lain [3]. Selain Kualitas Layanan, Lokasi juga merupakan upaya untuk memperluas pilihan pembelian. Lokasi dapat berupa tempat yang dikunjungi orang. Jika dikaitkan dengan pemasaran, lokasi dapat berupa tempat di mana suatu bisnis beroperasi atau tempat di mana suatu bisnis melakukan aktivitas yang mengutamakan aspek keuangannya [4] dan Lokasi merupakan lokasi bisnis atau penjualan barang yang ditentukan oleh perusahaan sehingga dapat dijangkau oleh pelanggan. Lokasi diartikan sebagai lokasi yang dapat dijangkau oleh pembeli dan memberikan berbagai kemudahan bagi pembeli dalam memenuhi kebutuhannya [5].

Salah satu hal yang perlu diperluas dalam pembelian adalah biaya, biaya dapat diartikan secara singkat sebagai sejumlah uang yang dibebankan untuk sebuah barang atau jasa. Atau dapat diartikan sebagai sejumlah nilai yang dipertukarkan oleh pembeli untuk membeli dan menggunakan barang atau jasa dan memungkinkan perusahaan memperoleh keuntungan yang wajar dengan dibayar sesuai dengan nilai yang ditetapkan oleh pelanggan [6]. Dan biaya dinyatakan oleh pelanggan atau pembeli sebagai hasil yang diperoleh atas sesuatu. Sedangkan bagi perusahaan, biaya merupakan salah satu dari sekian banyak komponen pemasaran yang menghasilkan upah [7]. Pilihan pembelian merupakan suatu proses pengambilan keputusan melalui identifikasi masalah, kemudian masalah tersebut dinilai sehingga pembeli dapat memilih barang mana yang akan dibeli sesuai dengan kebutuhannya [8]. Pilihan pembelian juga merupakan suatu pegangan dalam pembelian yang sebenarnya, apakah akan membeli atau tidak. Jadi dapat dikatakan secara hakiki bahwa pilihan pembelian merupakan suatu keputusan yang mutlak dan final serta tidak dapat diperdebatkan lagi karena telah melalui suatu pegangan penentuan di antara berbagai pilihan alternatif. Dalam proses pengambilan keputusan pembelian, hal yang paling penting adalah perasaan puas setelah melakukan transaksi pembelian [9].

Berdasarkan uraian di atas, ditemukan celah yang mempertegas celah pada pembuktian penelitian. Tolok ukur yang digunakan untuk mengukur perbedaan tersebut adalah dengan adanya kesamaan fakta dalam karangan. Sehingga hal tersebut membuat koherensi hasil penelitian menjadi kabur. Hasil penelitian terdahulu [3] dan [10] menunjukkan bahwa yang dilakukan menunjukkan bahwa variabel kualitas layanan berpengaruh positif terhadap pilihan perolehan, namun penelitian [11] menemukan hal yang sebaliknya, yaitu variabel kualitas layanan tidak berpengaruh terhadap pilihan perolehan. Selanjutnya penelitian terdahulu [12] menyatakan bahwa variabel lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap pilihan perolehan. Sementara itu, penelitian [13] menunjukkan bahwa lokasi berpengaruh tidak signifikan terhadap pilihan perolehan. Selanjutnya, [14] menyatakan bahwa biaya berpengaruh positif terhadap pilihan perolehan, sedangkan penelitian [15] menunjukkan hal sebaliknya, yaitu biaya tidak berpengaruh terhadap pilihan perolehan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis secara parsial Dampak Kualitas Layanan, Lokasi, dan Biaya terhadap Pilihan Perolehan Koleksi Shinta. Manfaat dari pertimbangan ini mencakup kontribusi terhadap pemahaman logis dengan mengembangkan pengetahuan ke dalam komponen-komponen yang memengaruhi Pilihan Akuisisi Shinta's Collection. Selain itu, pertimbangan ini memberikan nilai tambah bagi perusahaan dengan memberikan penilaian sebagai dasar untuk memajukan teknik perdagangan dan memperluas penjualan. Berdasarkan uraian di atas

## 1. Metode Penelitian

Penelitian ini mempertimbangkan ketenagakerjaan sebagai strategi kuantitatif. Penelitian ini dilakukan di Toko Shinta's Collection di Daerah Jabon, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur. Populasi penelitian ini adalah individu muda yang ingin berbelanja di Toko Shinta's Collection yang berjumlah 68 orang. Faktor Bebas dan Subordinat. Berdasarkan pemahaman responden terhadap faktor-faktor di Toko Shinta's Collection, variabel subordinat Pilihan Pembelian menjadi subjek penelitian ini, dan Kualitas Manfaat, Lokasi, dan Biaya merupakan variabel independen. Variabel yang mempengaruhi disebut sebagai faktor bebas. Variabel subordinat merupakan variabel yang dipengaruhi. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah Kualitas Manfaat, Lokasi, dan Biaya mempengaruhi Pilihan Pembelian di Toko Shinta's Collection. **Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah** individu muda yang ingin berbelanja di Shinta's Collection Design Store Shinta's Collection yang berjumlah 68 orang, sehingga penulis memilih sampel dengan menggunakan data yang sesuai dengan jumlah pembeli, yang berjumlah 68 orang dan digunakan sebagai sampel penelitian ini. Hal ini menjadikan suatu bentuk data yang digunakan dalam penelitian ini. Metode penelitian yang digunakan adalah keseluruhan strategi penelitian. Yang termasuk dalam penelitian ini adalah mengambil semua individu populasi sebagai sampel secara keseluruhan, jumlah tersebut diketahui dalam penelitian ini.

Dengan ini, analisis dapat menghitung jumlah tes dengan Metode Immersed Add up to Examining yang dibutuhkan untuk penelitian. Jumlah tes yang dihasilkan dari informasi dari individu muda yang perlu membeli di Shinta's Collection Mold Store untuk membantu peneliti membuat pilihan mengenai estimasi tes yang tepat untuk penelitian, jumlah informasi total yang dihasilkan adalah 68 responden. Dalam mendapatkan informasi penting, survei disampaikan secara online untuk menyelidiki objek dengan menggunakan media Google Frame dan survei manual. Analisis menggunakan skala Likert dengan lima kategori dalam mengukur anggapan setiap responden terhadap artikulasi dalam survei dengan data berikut: nilai 1 dengan sangat menentang gagasan ini (STS), nilai 2 dengan sangat menentang gagasan ini ( TS), **nilai 3 dengan tidak bias ( N), nilai 4 dengan sangat setuju ( S), dan nilai 5 dengan sangat setuju (SS).** Kriteria **responden dalam penelitian ini adalah berusia minimal 17 tahun, berdomisili di** Daerah Jabon, dan pernah melakukan pembelian di Toko Shinta's Collection minimal satu kali. Analisis data penelitian ini menggunakan beberapa uji regresi langsung dan sebagai metode analisis data menggunakan SPSS 26.

**2. Hasil dan Pembahasan Profil Responden Data ini dikumpulkan secara online dan diajukan secara acak dengan menyetujui kriteria tertentu,** khususnya anak muda yang ingin berbelanja di Shinta's Collection Plan Store. **Dari hasil penyaringan diperoleh 68 responden yang memenuhi kriteria. Karakteristik tersebut ditampilkan pada Tabel 3.1 sebagai berikut: Tabel 3.1 Karakteristik Responden Variabel Karakteristik Presentase Jenis Kelamin Laki-Laki Perempuan**

10,29 % 89,71 %  
Usia 16-25 Tahun 26-35 Tahun &lt; 36 Tahun 88,24 % 11,76 % 0 %

**Uji Validitas** Uji legitimasi dapat menjadi alat ukur yang mengukur seseorang dapat menentukan tingkat keasliannya. Suatu instrumen dikatakan memiliki legitimasi yang tinggi jika memenuhi target estimasinya. Untuk mensurvei kualitas survei, dilakukan uji legitimasi. Suatu variabel dikatakan substansial jika r hitung > r tabel, dan tidak valid jika r hitung < r tabel. Suatu survei dikatakan substansial jika nilai hubungannya sig.:

**Tabel 3.2 Uji Validitas Variabel Pertanyaan r hitung r table Sig. (2-tailed)** Deskripsi

Kualitas Pelayanan (X1)	1	0,748	0,235	0,000	Valid	2	0,739	0,235	0,000	Valid	3	0,782	0,235	0,000	Valid	4	0,544	0,235	0,000	Valid
Lokasi (X2)	1	0,785	0,235	0,000	Valid	2	0,755	0,235	0,000	Valid	3	0,897	0,235	0,000	Valid					
Harga (X3)	1	0,746	0,235	0,000	Valid	2	0,790	0,235	0,000	Valid	3	0,710	0,235	0,000	Valid					
Keputusan Pembelian (Y)	1	0,784	0,235	0,000	Valid	2	0,783	0,235	0,000	Valid	3	0,827	0,235	0,000	Valid	4	0,629	0,235	0,000	Valid
	5	0,647	0,235	0,000	Valid															

Sumber : Olah Data Primer SPSS 2025

**Uji Reliabilitas**

Uji validitas dan kualitas dapat menjadi suatu uji yang digunakan untuk menentukan tingkat kepercayaan suatu estimasi. Uji validitas dan kualitas dikatakan reliabel apabila nilai Alpha Estimation > 0,6 maka reliabel, apabila > 0,7 maka sangat reliabel. Uji alpha cronbach r > r tabel, apabila r tabel < r tabel dapat dikatakan reliabel atau tidak valid. Hasil analisis uji validitas dan kualitas data dapat dilihat pada tabel 3.3 sebagai berikut.

**Tabel 3.3 Uji Reliabilitas Variabel N of Items Cronbach's alpha Koefisien Cronbach's alpha** Deskripsi

Kualitas Pelayanan (X1)	4	0,652	> 0,60	Reliabel
Lokasi (X2)	3	0,742	> 0,60	Reliabel
Harga (X3)	4	0,676	> 0,60	Reliabel
Keputusan Pembelian (Y)	5	0,789	> 0,60	Reliabel

Sumber : Olah Data Primer SPSS 2025

**Uji Normalitas** Uji keberagaman dilakukan untuk memutuskan apakah informasi dalam variabel residual menunjukkan kekambuhan yang mengandung penyebaran yang biasa. Uji ini dilakukan dengan menggunakan uji Kolmogorov-Smirnov. Informasi dikatakan terdistribusi secara biasa jika nilai Precise > 0,05. Hasil uji keberagaman informasi dapat dilihat pada tabel 3.4 sebagai berikut: **Tabel 3.4 Uji Normalitas One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test Unstandardized Residual** N 68

Normal Parameters	a, b	Mean	.0000000	Std. Deviation	2.29354246
Absolute			.064		
Positive			.050		
Negative			-.064		
Test Statistic			.064		

Exact Sig. (2-tailed) .928 c a. Test distribution is Normal. b. Calculated from data. c. Lilliefors Significance Correction. Sumber : Olah Data Primer SPSS 2025

**Uji Multikolinearitas**

Uji multikolinearitas digunakan untuk menguji apakah terdapat hubungan antara faktor-faktor otonom dalam kejadian relaps atau tidak. Hasil yang diharapkan jika nilai resiliensi adalah :

**Tabel 3.5**

**Uji Multikolinearitas**

**Coefficientsa**

	Unstandardized B	Coefficients Std. Error	Standardized Coefficients	Beta	T	Sig.	Collinearity Tolerance	Statistic VIF
1 (Constant)	.861	1.498			.575	.567		
Kualitas Pelayanan	.286	.154	.218	1.859	.068	.581	1.720	
Lokasi	.209	.177	.131	1.179	.243	.642	1.558	
Harga	.676	.149	.481	4.543	.000	.711	1.405	

Dependent Variable : Keputusan Pembelian

**Analisis Linier Berganda**

$$Y = \alpha + b1X1 + b2X2 + b3 X3 + e$$

$$Y = (0.861) + 0.286 + 0.209 + 0.676 + e$$

Dari berbagai kondisi relaps langsung di atas, dapat dijelaskan sebagai berikut: Nilai tetap (a), memiliki nilai 0,861 yang menunjukkan adanya

pengaruh searah antara faktor bebas dan faktor bawahan. Hal ini menunjukkan bahwa apabila faktor bebas seperti Kualitas Manfaat (X1), Lokasi (X2), dan Harga (X3), memiliki nilai **persen atau tidak berubah, maka nilai** Pilihan Beli adalah 0,861..

### Uji T

Pada penelitian ini, uji T dilakukan untuk menguji teori penelitian mengenai pengaruh masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat. Hasil pengujian data uji t dapat dilihat pada tabel 3.6 sebagai berikut. : **Tabel 3.6 Uji T Coefficientsa**

	Unstandardized B	Coefficients	Std. Error	Standardized Coefficients	Beta	T Sig.	Collinearity Tolerance	Statistic	VIF
1 (Constant)	.861	1.498	.575	.567					
Kualitas Pelayanan	.286	.154	.218	1.859	.068	.581	1.720		
Lokasi	.209	.177	.131	1.179	.243	.642	1.558		
Harga	.676	.149	.481	4.543	.000	.711	1.405		

Dependent Variable : Keputusan Pembelian

Berdasarkan hasil analisis pada Tabel 3.6 maka dapat disimpulkan : **Keterangan :  $Df = n - k = 68 - 3 = 65$   
 $\alpha = 5\% = 0,05$  sehingga nilai  $df = 65$  dan  $\alpha 0,05$  t tabel sebesar  $= 1,669$**

Hasil uji-t dalam penelitian ini menunjukkan adanya tingkat kepentingan parsial positif dari faktor-faktor independen, yaitu Kualitas Manfaat (X1), Lokasi (X2), Biaya (X3), dan variabel dependen Pilihan Pembelian (Y), yang dapat diperiksa dari hasil sentralitas faktor-faktor berikut.:

### Uji Koefisien Korelasi Berganda

Hasil analisis data dari uji koefisien korelasi berganda dapat dilihat pada tabel 3.7, sebagai berikut :

Tabel 3. 7

### Uji Koefisien Korelasi Berganda

### Model Summaryb

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error Of the Estimate
1	.700a	.490	.466	2.347

Predictors : (Constant), Harga, Lokasi, Kualitas Pelayanan

Dependent Variable : Keputusan Pembelian Sumber : Olah Data SPSS 2025 Berdasarkan hasil tabel 3.7 disebutkan bahwa koefisien jaminan mutu (R2) sebesar 0,490 atau 49,0%. Jadi dapat disimpulkan bahwa faktor kualitas manfaat, lokasi, dan biaya mempengaruhi pilihan pembelian sebesar 49,0%, sedangkan sisanya sebesar 51,0% dijelaskan oleh faktor lainnya..

Pembahasan

### Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian

Hasil pengujian informasi terhadap jawaban responden Kualitas Pelayanan (X1) memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap Pilihan Pembelian di Shinta's Collection, Pembeli dengan adanya pelayanan dalam pembelian memegang peranan penting dalam memuaskan keinginan pembeli, dari hasil yang diperoleh, pelayanan di Shinta's Collection memberikan solusi yang tepat apabila terjadi kendala dalam pembelian atau complain seputar barang dari pelanggan, serta memahami perasaan dan kebutuhan pelanggan sehingga kedepannya mereka merasa nyaman dalam memilih pembelian di toko Shinta's Collection, Hasil dari penelitian ini, variabel Kualitas Pelayanan memiliki nilai t sebesar 1,859, lebih besar dari nilai t tabel sebesar 1,669 dan nilai signifikansi sebesar 0,567.

Pengaruh Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian

Dalam hal ini variabel Lokasi (X2) memiliki pengaruh positif dan signifikansi Lokasi pada Toko Shinta's Collection, yang menyatakan bahwa Pembeli pada Toko Shinta's Collection dapat mengakses lokasi yang mudah dijangkau dengan menggunakan kendaraan umum maupun dengan berjalan kaki, pembeli juga senang untuk berbelanja kebutuhannya dan adanya jalan raya yang ramai, banyak orang yang melakukan pembelian dadakan dan tidak adanya kemacetan lalu lintas yang dapat menjadi daya tarik tersendiri bagi pembeli yang berada di pinggir jalan atau berjalan kaki. Hasil dari penelitian ini, variabel Lokasi Nilai t hitung sebesar 1,179 lebih besar dibandingkan dengan nilai t tabel sebesar 1,669 dan memiliki nilai signifikansi sebesar 0,243.

Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian

Dari hasil pengujian data, dapat dibuktikan bahwa variabel Biaya (X3) memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian. Hal ini terlihat bahwa Biaya pada Toko Shinta's Collection dalam informasi keberadaan Biaya pada Toko Shinta's Collection memiliki nilai dengan budget yang sesuai dengan pembelinya karena di Shinta's Collection memiliki harga yang terjangkau di kalangan mereka dan terkadang memberikan diskon dan harga yang sesuai karena dapat menarik dalam memperoleh pilihan dengan kualitas barang yang bagus dan menarik, sehingga dari segi harga perhiasan yang murah di Shinta's Collection sangat diminati oleh kalangan remaja dan dewasa di kalangan mereka. Hasil dari penelitian ini, variabel yang tinggi sebesar 0,000 yang lebih kecil dari 0,05. Maka dinyatakan sebagai variabel yang paling mempengaruhi Keputusan Pembelian. Umumnya sesuai dengan penelitian dari [19] Biaya adalah kapasitas untuk mempengaruhi pembeli dalam membuat pilihan untuk membeli suatu barang, karena berbagai alasan, Jika suatu biaya ditetapkan terlalu tinggi dalam benak pembeli maka mereka tidak akan tertarik, maka sebaliknya jika biayanya murah klien akan penasaran dan ingin membelinya.

### 3. KESIMPULAN

Dari hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa Kualitas Pelayanan (X1) mempunyai Pilihan Pembelian dan Lokasi (X2) mempunyai

**pengaruh yang positif dan signifikan terhadap** Pilihan Pembelian, untuk Biaya (X<sub>3</sub>) **merupakan variabel yang paling dominan** **mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap** Pilihan Pembelian dengan nilai signifikansi yang tinggi yaitu 0,000 kurang dari 0,05 sehingga dinyatakan sebagai variabel yang paling berpengaruh terhadap Pilihan Pembelian (Y) pada Toko Shinta's Collection. Dalam penelitian ini populasi yang dijadikan sebagai sampel adalah Konsumen pada Toko Shinta's Collection dengan jumlah dapat melakukan penelitian dengan hasil variabel Biaya yang merupakan variabel yang paling berpengaruh. Analisis memberikan usulan untuk memanfaatkan dan/atau memasukkan faktor-faktor lain atau untuk menyampaikan penemuan-penemuan terkini yang lebih komprehensif dan diantisipasi memiliki objek yang lebih luas serta memilih subjek isu terkini dan khas.

#### 4. UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih telah mendukung dan menyelesaikan penelitian ini dengan baik, terima kasih atas bantuan dari berbagai pihak antara lain dosen pembimbing, dosen penguji Universitas Muhammadiyah Sidoarjo dan responden yang memberikan tanggapan aktif dalam pengisian kuesioner baik dalam bentuk data maupun dalam bentuk tertulis sehingga penulis dapat menulis artikel penelitian ini.