

**PENGARUH SALURAN DISTRIBUSI, INTENSITAS
PELAYANAN DAN KELENGKAPAN ITEM PRODUK
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN GELAMAI
PERENTAK**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas Dan Memenuhi Salah Satu Syarat
Menyusun Skripsi**



**Disusun oleh :
NANDA SWARGALOCA
NPM : 1810061201155**

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SAKTI ALAM KERINCI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SUNGAI PENUH 202**

**PENGARUH SALURAN DISTRIBUSI, INTENSITAS PELAYANAN DAN
KELENGKAPAN ITEM PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN GELAMAI PERENTAK**

NANDA SWARGALOCA

Pembimbing: ZEFRI EFDISON, S.Kom., M.M

Program Studi Manajemen

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Sakti Alam Kerinci, Sungai Penuh

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: 1. Untuk mengetahui pengaruh saluran distribusi(X1), terhadap Keputusan Pembelian(Y) Gelamai Perentak Kabupaten Merangin dan berapa besar pengaruh tersebut ? 2. Untuk mengetahui pengaruh intensitas pelayanan (X2), terhadap Keputusan Pembelian(Y) Gelamai Perentak Kabupaten Merangin dan berapa besar pengaruh tersebut ? 3. Untuk mengetahui pengaruh kelengkapan item produk (X3) terhadap Keputusan Pembelian(Y) Gelamai Perentak Kabupaten Merangin dan berapa besar pengaruh tersebut ? 4. Untuk mengetahui pengaruh saluran distribusi yang terdiri atas kecukupan jumlah (X1), intensitas pelayanan (X2), dan kelengkapan item produk(X3) berpengaruh secara Simultan terhadap Keputusan Pembelian(Y) Gelamai Perentak Kabupaten Merangin dan berapa besar pengaruh tersebut ? Metodologi penelitian yang digunakan adalah dengan pendekatan deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif. Hasil Penelitian yaitu; 1. Secara parsial terdapat pengaruh antara Saluran distribusi (X1) terhadap Keputusan Pembelian(Y) Gelamai Perentak diperoleh koefisien regresi sebesar -0,246 Pengujian hubungan kedua variabel tersebut menunjukan nilai thitung = -2,147 (t tabel > -1.985) dengan signifikan = 0,034 (Signifikan < 0,05). 2. Secara parsial terdapat pengaruh antara Kualitas Produk (X2) terhadap Keputusan Pembelian(Y) Gelamai Perentak diperoleh koefisien regresi sebesar 0,269 Pengujian hubungan kedua variabel tersebut menunjukan nilai thitung = 2,722 (t tabel > 1.985) dengan signifikan = 0,008 (Signifikan < 0,05). 3. Secara parsial terdapat pengaruh antara Kualitas Pelayanan (X3) terhadap Keputusan Pembelian(Y) Gelamai Perentak diperoleh koefisien regresi sebesar 0,233 Pengujian hubungan kedua variabel tersebut menunjukan nilai thitung = 2,606 (t tabel > 1.985) dengan signifikan = 0,011 (Signifikan < 0,05). 4. Secara simultan terdapat pengaruh antara Saluran Distribusi (X1), Kualitas Produk (X2) dan Kualitas Pelayanan (X3) terhadap Keputusan Pembelian(Y) Pengujian hubungan antar variabel secara simultan tersebut menunjukan nilai $f_{hitung} = 6,050$ (f tabel > 2.70) dengan signifikan = 0,001 (Signifikan < 0,05).

Kata Kunci : Saluran Distribusi, Pelayanan, Kelengkapan, Keputusan Pembelian.

THE INFLUENCE OF DISTRIBUTION CHANNELS, SERVICE INTENSITY AND COMPLETENESS OF PRODUCT ITEMS ON THE PURCHASE DECISION OF GELAMAI PERENTAK

NANDA SWARGALOCA

Supervisor: ZEFRI EFDISON, S.Kom., M.M

Program Study Management

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Sakti Alam Kerinci, Sungai Penuh

ABSTRACT

This study aims to determine: 1. To determine the effect of the distribution channel (X1), on the Purchase Decision (Y) of Gelamai Perentak, Merangin Regency, and how big is this influence? 2. To determine the effect of service intensity (X2) on purchasing decisions (Y) Gelamai Perentak, Merangin Regency, and how big is this influence? 3. To determine the effect of the completeness of the product item (X3) on the Purchase Decision (Y) of Gelamai Perentak, Merangin Regency and how big is this influence? 4. To determine the influence of distribution channels consisting of adequacy of quantity (X1), intensity of service (X2), and completeness of product items (X3) simultaneously influence Purchase Decisions (Y) Gelamai Perentak Merangin Regency and how big is this influence? The research methodology used is descriptive qualitative and quantitative descriptive approaches. Research results namely; 1. Partially there is an influence between the distribution channel (X1) on the Purchase Decision (Y) Gelamai Perentak obtained a regression coefficient of -0.246 Testing the relationship of the two variables shows that the value of tcount = -2.147 (t table > -1.985) with a significant = 0.034 (Significant < 0.05). 2. Partially, there is an influence between Product Quality (X2) on Purchase Decision (Y) Gelamai Perentak, a regression coefficient of 0.269. , 05). 3. Partially, there is an influence between Service Quality (X3) on Purchasing Decisions (Y) Gelamai Perentak, a regression coefficient of 0.233. 05). 4. Simultaneously there is an influence between Distribution Channels (X1), Product Quality (X2) and Service Quality (X3) on Purchasing Decisions (Y). = 0.001 (Significant < 0.05).

Keywords: *Distribution Channels, Services, Completeness, Purchasing Decisions.*