

BAB IV
HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Sales Promotion

Berikut ini adalah pendapat Followers @richeese_factory yang mengikuti dan yang membeli

Tabel 4.1

Jenis kupon fire fying chicken mudah di tukar dengan menunjukan e posternya diinstagram @richeese_factory

N = 146

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	127	84,7%
Setuju	19	12,7%
tidak Setuju	0	0
Sangat tidak setuju	0	0
Jumlah	146	100

Sumber data: Hasil Penelitian bulan Mei 2022

Berdasarkan tabel di atas 127 responden (84,7%) sangat setuju, kemudian 19 responden (12,7 %) setuju, Terlihat secara keseluruhan menjawab sangat setuju pada pernyataan tersebut karena bahwa jenis kupon fire fying chicken mudah di tukar dengan menunjukan e posternya di instagram @richeese_factory.

Tabel 4.2

Kupon personal combo @richeese_factory
menarik untuk di beliN = 146

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	122	81,3%
Setuju	24	16 %
tidak Setuju	0	0%
Sangat tidak setuju	0	0%

Jumlah	146	100
--------	-----	-----

Sumber data : Hasil Penelitian bulan Mei 2022

Berdasarkan tabel di atas, sebanyak 122 (81,3%), 24 responden (16%) menyatakan setuju Sebagian besar responden menyatakan setuju dan sangat setuju dengan pernyataan tersebut karena Kupon personal combo @richeese_factory menarik untuk di beli.

Tabel 4.3

Kupon fruitarian Drink di instagram @richeese_factory membuat saya tertarik untuk membeli

N = 146

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	103	68,7%
Setuju	38	25.3%
tidak Setuju	5	3,3%
Sangat tidak setuju	0	0
Jumlah	146	100%

Sumber data : Hasil Penelitian bulan Mei 2022

Berdasarkan tabel di atas, sebanyak 103 (68.7%) responden menyatakan sangat setuju dan 38 responden (25.3%) menyatakan setuju dan sebanyak 5 responden (3.3%) menyatakan yang tidak setuju Sebagian besar menyatakan sangat setuju, hal ini disebabkan karena kupon fruitarian Drink di instagram @richeese_factory membuat saya tertarik untuk membeli.

Tabel 4.4

Potongan kupon pasti ada promo diskon gofood 50.000 membuat saya tertarik untuk membeli Richeese

N = 146

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	113	75,3%
Setuju	28	18,7%

tidak Setuju	5	3,3%
Sangat tidak setuju	0	0
Jumlah	146	100%

Sumber data : Hasil Penelitian bulan Mei 2022

Berdasarkan tabel di atas, sebanyak 113 (75.3%) responden menyatakan sangat setuju dan 28 responden (18.7%) menyatakan setuju. Dan yang menyatakan tidak setuju 5 responden (3.3%) Hal itu disebabkan karena potongan kupon pasti ada promo diskon gofood 50.000 membuat saya tertarik untuk membeli Richeese

Tabel 4.5

Paket new hemat @richeese_factory fire flying
chicken sangat menarik N = 146

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	114	29,4%
Setuju	28	18,7%
tidak Setuju	4	2,7%
Sangat tidak setuju	0	0
Jumlah	146	100%

Sumber data : Hasil Penelitian bulan Mei 2022

Responden 114 (29,4 %) menyatakan sangat setuju dan 28 responden (18.7%) menyatakan setuju kemudian 4 responden (23%) yang menyatakan tidak setuju. Hal itu karena paket new hemat @richeese_factory fire flying chicken sangat menarik.

Tabel 4.6

Paket combo makan bareng
@richeese_factory sangat bermanfaat
N = 146

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	146	97,7%
Setuju	0	0%

tidak Setuju	0	0
Sangat tidak setuju	0	0
Jumlah	146	100%

Sumber data : Hasil Penelitian bulan Mei 2020

Berdasarkan tabel di atas, sebanyak 146 (27,2%) responden menyatakan sangat setuju. Sebagian besar responden menyatakan sangat setuju pada pernyataan tersebut, karena menurut saya bahwa paket combo makan bareng @richeese_factory sangat bermanfaat

Tabel 4.7

Paket Richeese deals membuat saya tertarik untuk
membeli
N = 146

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	132	88%
Setuju	69	9,3%
tidak Setuju	0	0
Sangat tidak setuju	0	0
Jumlah	146	100%

Sumber data : Hasil Penelitian bulan Mei 2022

Berdasarkan tabel di atas, sebanyak 132 responden (88%) menyatakan sangat setuju, 69 responden (9,3%) menyatakan setuju. Dikarnakan bahwa paket Richeesedeals membuat saya tertarik untuk membeli

Tabel 4.8

Paket cheasy creamy soup sangat menarik karena
harganya menjadi sangat murah sehingga saya membeli.

N = 146

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	122	81,3%
Setuju	24	16%

tidak Setuju	0	0%
Sangat tidak setuju	0	0
Jumlah	146	100

Sumber data : Hasil Penelitian bulan Mei 2022

Sebanyak 122 (81.3%) responden menyatakan sangat setuju dan 24 responden (16%) menyatakan setuju, Dapat terlihat sebagian besar responden menjawab sangat setuju dengan pernyataan tersebut karena paket cheasy creamy soup sangat menarik harganya sangat sehingga tertarik untuk membeli.

Tabel 4.9

Saya membeli paket rf x legend karena ingin mendapatkan point diamond mobilelegend.

N = 146

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	103	0 %
Setuju	38	0%
tidak Setuju	5	0%
Sangat tidak setuju	0	0
Jumlah	146	100

Sumber data : Hasil Penelitian bulan Mei 2022

Berdasarkan tabel di atas, sebanyak 103 (37,7%) responden menyatakan sangatsetuju, 38 responden (19,4%) menyatakan setuju, dan kemudian yang menyatakan tidak setuju 5 responden (32,6%), Dapat terlihat sebagian besar responden menyatakan sangat setuju pada pernyataan membeli paket rf x legend.

Tabel 4.10

Grabfood Richesse memudahkan saya untuk membeli

N = 146

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
-------------------	------------------	-------------------

Sangat Setuju	113	75%
Setuju	28	18%
tidak Setuju	5	3,3%
Sangat tidak setuju	0	0
Jumlah	146	100

Sumber data : Hasil Penelitian bulan Mei 2022

Berdasarkan tabel di atas, sebanyak 113 responden (75%) menyatakan sangat setuju dan 28 responden (18%) menyatakan setuju, kemudian yang menyatakan tidak setuju 5 responden (3.3%), Dapat terlihat dari data di atas bahwa sebagian besar responden sangat setuju dengan pernyataan tersebut. Hal ini disebabkan bahwa Grabfood Richesse memudahkan saya untuk membeli.

Tabel 4.11

Tawaran Hadiah point Mobile legend untuk kesempatan konsumen memenangkan hadiah sangat menarik buat saya

N = 146

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	93	35%
Setuju	53	62%
tidak Setuju	0	0%
Sangat tidak setuju	0	0%
Jumlah	146	100

Sumber data : Hasil Penelitian bulan Mei 2022

Berdasarkan tabel di atas, sebanyak 93 (35%) responden menyatakan sangat setuju 53 responden (62%) menyatakan setuju, Dapat terlihat dari data di atas bahwa sebagian besar responden sangat setuju dengan pernyataan tersebut. Hal ini disebabkan Tawaran Hadiah point Mobile legend untuk kesempatan konsumen memenangkan hadiah sangat menarik buat saya

Tabel 4.12

Tawaran hadiah Grand Prize winner Richeese sangat bermanfaat untuk saya N = 146

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	108	72%
Setuju	33	22%
tidak Setuju	5	3,3%
Sangat tidak setuju	0	0%
Jumlah	146	100

Sumber data : Hasil Penelitian bulan Mei 2022

Berdasarkan tabel di atas, sebanyak 108 (72%) responden menyatakan sangat setuju, dan 33 responden (22%) setuju, kemudian 5 responden (3.3%) menyatakan tidak setuju, dengan pernyataan tersebut. Hal ini terlihat dari sebagian besar responden menyatakan sama, sangat setuju dan menyatakan sangat setuju dikarenakan Tawaran hadiah Grand Prize winner Richeese sangat bermanfaat untuk saya.

Tabel 4.13

Amo Drink Richeese selalu memberikan penawaran Buy one get one dan itu yang membuat saya tertarik membeli
N = 146

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	79	52,7%
Setuju	62	41,3%
tidak Setuju	5	3.3%
Sangat tidak setuju	0	0
Jumlah	146	100

Sumber data : Hasil Penelitian bulan Mei 2022

Berdasarkan tabel di atas, sebanyak 79 responden (52.7%) sangat setuju 62 responden (41.3%) setuju, kemudian 5 responden (3.3%) tidak setuju. Persentase tertinggi pernyataan setuju. Hal ini disebabkan Amo Drink

Richeese selalu memberikan penawaran Buy one get one dan itu yang membuat tertarik pembeli

Tabel 4.14

Get Free Ekclusive Tumbler Richeese selalu memberikan Tumbler, menawarkan gratis melalui instagram
N = 146

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	101	67%
Setuju	45	30%
tidak Setuju	0	0%
Sangat tidak setuju	0	0
Jumlah	146	100

Sumber data : Hasil Penelitian bulan Mei 2022

Berdasarkan tabel di atas, sebanyak 101 (67%) responden menyatakan sangat setuju, 45 responden (30%) dengan pernyataan tersebut. Dari data tersebut membuktikan sebagian besar menyatakan sangat setuju dengan pernyataan tersebut dari data tersebut membuktikan sebagian besar menyatakan sangat setuju dengan pernyataan tersebut karena Get Free Exclusive Tumbler Richeese selalu memberikan tumbler, menawarkan gratis melalui Instagram

Tabel 4.15

Program Richeese X ML BB, dengan membeli paket combo Fire Chicken akan mendapatkan satu kupon undian untuk memenangkan hadiah Grand Prize.

N = 146

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	79	52%
Setuju	57	39,8%

tidak Setuju	10	6%
Sangat tidak setuju	0	0%
Jumlah	146	100

Sumber data : Hasil Penelitian bulan Mei 2020

Berdasarkan tabel di atas, sebanyak 79 (5s2%) responden sangat setuju, 57 responden (39.8%) setuju, dengan pernyataan tersebut. Data tersebut membuktikan bahwa sebagian besar menyatakan setuju dengan pernyataan tersebut dan karena Program Richeese X ML BB, dengan membeli paket combo Fire Chicken akan mendapatkan satu kupon undian untuk memenangkan hadiah Grand Prize

Tabel 4.16

Penawaran promo membeli Richeese melalui shopepay mendapatkan cash back 60% membuat saya tertarik untuk membeli N = 146

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	146	96,7%
Setuju	0	0%
tidak Setuju	0	0
Sangat tidak setuju	0	0
Jumlah	145	100

Sumber data : Hasil Penelitian bulan Mei 2022

Berdasarkan tabel di atas, 146 (46,1%) responden menjawab sangat setuju, Dapat terlihat bahwa sebagian besar responden menjawab sangat setuju pada pernyataan tersebut karena Penawaran promo membeli Richeese melalui shopepay mendapatkan cashback 60% membuat saya tertarik untuk membeli.

4.2 Keputusan Pembelian

Tabel 4.48

Karena saya lapar, maka saya membeli Richeese

N = 146

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	98	67,1%
Setuju	42	28,8%
tidak Setuju	6	4,1%
Sangat tidak setuju	0	0%
Jumlah	146	100

Sumber data : Hasil Penelitian bulan Mei 2022

Berdasarkan tabel di atas, sebanyak 98 (67.1%) responden sangat setuju, 42 responden (28.8%) sangat setuju, kemudian 6 responden (4.1%) tidaksetuju, Datatersebut membuktikan bahwa sebagian besar sangat setuju dengan pernyataantersebut dan Karena saya lapar, maka saya membeli Richeese

Tabel 4.49

Saya membeli Richeese karena ingin nongkrong dengan

teman N = 146

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	93	63,7%
Setuju	41	28,1%
tidak Setuju	12	8,2%
Sangat tidak setuju	0	0%
Jumlah	146	100

Sumber data : Hasil Penelitian bulan Mei 2022

Berdasarkan tabel di atas, sebanyak 93 (63.7%) responden menyatakan sangat setuju, 41 responden (28%) menyatakan setuju, kemudian 12 responden (8.2%) menyatakan tidak setuju dengan pernyataan tersebut. Dari data tersebut besar menyatakan sangat setuju dengan pernyataantersebut dan karena Saya membeli Richeese karena ingin nongkrong dengan teman

Tabel 4.50

Saya tertarik dengan Richeese karena dengan promosi-

promosinya N = 146

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	76	52,1%
Setuju	61	41,8%
tidak Setuju	9	6,2%
Sangat tidak setuju	0	0%
Jumlah	146	100

Sumber data : Hasil Penelitian bulan Mei 2022

Berdasarkan tabel di atas, sebanyak 76 (52.1%) responden menyatakan sangat setuju, 61 responden (41,8%) menyatakan setuju, kemudian 9responden (6.2%) menyatakan tidak setuju, dengan pernyataan tersebut. Dari data tersebut membuktikan bahwa sebagian besar menyatakan setuju dengan pernyataan tersebut dan karena Saya tertarik dengan Richeese karena dengan promosi-promosinya.

Tabel 4.51

Informasi promosi Richeese itu membuat saya ingin
makan di restoran Richeese

N = 146

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	88	60.3%
Setuju	49	33.6%
tidak Setuju	9	6,2%
Sangat tidak setuju	0	0%
Jumlah	146	100

Sumber data : Hasil Penelitian bulan Mei 2022

Berdasarkan tabel di atas, sebanyak 88 (60.3%) responden sangat setuju, 49 responden (33.6%) setuju, kemudian 9 responden (6.2%) menyatakantidak setuju, dengan pernyataan tersebut.Dari data tersebut membuktikan bahwa sebagian besar menyatakan setuju dengan pernyataan tersebut dan karena Informasi tentang promosi Richeese itu membuat saya ingin makan di restoran Richeese

Tabel 4.52

Saya mendapat informasi Promosi Richeese dari
instagram sehingga membuat saya ingin membeli

N = 146

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	97	66,4%
Setuju	41	28%
tidak Setuju	8	5.5%
Sangat tidak setuju	0	0%
Jumlah	146	100

Sumber data : Hasil Penelitian bulan Mei 2022

Berdasarkan tabel di atas, sebanyak 97 (66.4s%) responden sangat setuju, 41responden (28%) setuju, kemudian 8 responden (5.5%) yang menjawab tidak setuju dengan pernyataan tersebut. Dari data tersebut membuktikan bahwa sebagian besar menyatakan setuju dengan pernyataan tersebut dan karena Saya mendapat informasi Promosi Richeese dari instagram sehingga membuat saya ingin membeli

Tabel 4.53

Produk Richeese itu berkualitas

N = 146

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	104	71%
Setuju	34	23%
tidak Setuju	8	5%
Sangat tidak setuju	0	0%
Jumlah	146	100

Sumber data : Hasil Penelitian bulan Mei 2022

Berdasarkan tabel di atas, sebanyak 104 (71s%) responden sangat setuju, 34 responden (23%) setuju, kemudian 8 responden (23,3%) yang tidak setuju dengan pernyataan tersebut. Dari data tersebut membuktikan sebagian besar

menyatakan setuju dengan pernyataan tersebut dan karena Produk Richeese itu berkualitas.

Tabel 4.54

Menurut saya promosi yang dilakukan Richeese membuat saya lebih memilih Richeese di banding produk lain

N = 146

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	101	27,2%
Setuju	39	39,2%
tidak Setuju	6	10,3%
Sangat tidak setuju	0	0%
Jumlah	146	100

Sumber data : Hasil Penelitian bulan Mei 2022

Berdasarkan tabel di atas, sebanyak 101 (27,2%) responden menyatakan sangat setuju, 39 responden (39,2%) menyatakan setuju, kemudian 6 responden (10,3%) menyatakan dan yang menjawab tidak setuju dengan pernyataan tersebut. Dari data tersebut membuktikan bahwa sebagian besar menyatakan setuju dengan pernyataan tersebut dan karena Menurut saya promosi yang dilakukan Richeese membuat saya lebih memilih Richeese di banding produk

Tabel 4.55

Setelah saya menimbang produk lainnya akhirnya saya memutuskan untuk membeli Richeese

N = 146

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	93	63.7%
Setuju	41	28%
tidak Setuju	12	8%
Sangat tidak setuju	0	0%
Jumlah	146	100

Sumber data : Hasil Penelitian bulan Mei 2022

Berdasarkan tabel di atas, sebanyak 93 (63.7%) responden menyatakan sangat setuju, 41 responden (28%) menyatakan setuju, kemudian 12 responden (8%) menyatakan tidak setuju, Dari data tersebut membuktikan bahwa sebagian besar menyatakan setuju dengan pernyataan tersebut dan karena Setelah saya menimbang produk lainnya akhirnya saya memutuskan untuk membeli Richeese.

Tabel 4.56

Saya memutuskan membeli Richeese karena banyak sales promotionnya yang di lakukan di instagram N = 146

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	76	52%
Setuju	61	41%
tidak Setuju	9	6,2%
Sangat tidak setuju	0	0%
Jumlah	146	100

Sumber data : Hasil Penelitian bulan Mei 2022

Berdasarkan tabel di atas, sebanyak 76 (52%) responden sangat setuju, 61 responden (41%) setuju, kemudian 9 responden (6.2%) tidak setuju, dengan pernyataan tersebut. Dari data tersebut membuktikan bahwa sebagian besar setuju dengan pernyataan tersebut dan karena Saya memutuskan membeli Richeese karena banyak sales promotionnya yang di lakukan di instagram

Tabel 4.57

setelah membeli produk Richeese
(N = 146)

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	88	60%
Setuju	49	33%
tidak Setuju	9	6%

Sangat tidak setuju	0	0%
Jumlah	146	100

Sumber data : Hasil Penelitian bulan Mei 2022

Berdasarkan tabel di atas, sebanyak 88 (60s%) responden sangat setuju,49 responden (33%) setuju, kemudian 9 responden (6%) tidak setuju, dengan pernyataan tersebut. Dari data tersebut membuktikan bahwa sebagian besar menyatakan setuju dengan pernyataan tersebut dan karena Saya merasa puas setelah membeli produk Richeese.

Tabel 4.58

Saya akan membeli lagi produk Richeese di Kesempatan berikutnya

N = 146

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	73	50%
Setuju	61	41%
tidak Setuju	12	8%
Sangat tidak setuju	0	0%
Jumlah	433	100

Sumber data : Hasil Penelitian bulan Mei 2022

Berdasarkan tabel di atas, sebanyak 73 (50%) responden sangat setuju, 61 responden (41%) setuju, kemudian 12 responden (8%) menyatakan yang tidak setuju dengan pernyataan tersebut. Dari data tersebut membuktikan bahwa sebagian besar menyatakan setuju dengan pernyataan tersebut dan karena Saya akan membeli lagi produk Richeese di Kesempatan berikutnya

Tabel 4.59

Saya memberi penilaian positif atas pemakaian jasa grab

N = 146

Pernyataan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	89	61%
Setuju	50	34%

tidak Setuju	7	6.8%
Sangat tidak setuju	0	0%
Jumlah	146	100

Sumber data: Hasil Penelitian bulan Mei 2022

Berdasarkan tabel di atas, sebanyak 89 (61%) responden menyatakan sangat setuju, 50 responden (34%) setuju, kemudian 7 responden (6.8%) tidak setuju dengan pernyataan tersebut. Dari data tersebut membuktikan bahwa sebagian besar setuju dengan pernyataan tersebut dan karena Saya tetap akan membeli Richeese meskipun Sudah tidak ada promonya lagi

4.3 Rekapitulasi Hasil Pengembangan Variabel X

No	Pernyataan	Mean
1	Kupon fire fying chicken mudah di tukar dengan menunjukan e posternya di instagram @richeese_factory	4,00
2	Kupon personal combo @richeese_factory menarik untuk di beli	3,62
3	Kupon fruitarian Drink di instagram @richeese_factory membuat saya tertarik untuk membeli	3,68
4	Potongan kupon pasti ada promo diskon gofood 50.000 membuat saya tertarik utuk membeli Richeese	4,75
5	Paket new hemat @richeese_factory fire flying chicken sangat menarik	3,89
6	Menurut saya bahwa paket combo makan bareng @richeese_factory sangat bermanfaat	3,95
7	Paket Richeese deals membuat saya tertarik untuk Membeli	4,52
8	Paket cheasy creamy soup sangat menarik karena harganya menjadi sangat murah sehingga saya	4,37

	membeli	
9	Saya membeli paket rf x legend karena ingin mendapatkan point diamond mobile legend	3,85
10	Grabfood Richeese memudahkan saya untuk membeli	3,92
11	Tawaran Hadiah point Mobile legend untuk kesempatan konsumen memenangkan hadiah sangat menarik buat saya	3,59
12	Tawaran hadiah Grand Prize winner Richeese sangat bermanfaat untuk saya	3,89
13	Amo Drink Richeese selalu memberikan penawaran Buy one get one dan itu yang membuat saya tertarik Membeli	3,70
14	Get Free Ekclusive Tumbler Richeese selalu memberikan Tumbler, menawarkan gratis melalui Instagram	3,84
15	Program Richeese X ML BB, dengan membeli paket combo Fire Chicken akan mendapatkan satu kupon undian untuk memenangkan hadiah Grand Prize	3,82
16	Penawaran promo membeli Richeese melalui shopepay mendapatkan cashback 60% membuat saya tertarik untuk membeli	4,52

Secara keseluruhan responden menilai bahwa *Akun* instagram tergolong tinggi (setuju), hal ini ditunjukkan dengan nilai rata-rata jawaban responden pada variabel *akun instagram* (X) sebesar 3,43.

4.4 Rekapitulasi Hasil Pengembangan Variabel Y

No	Pernyataan	Mean
1	Karena saya lapar, maka saya membeli Richeese	4,22

2	Saya membeli Richeese karena ingin nongkrong dengan teman	4,00
3	Saya tertarik dengan Richeese karena dengan promosi-promosinya	3,62
4	Informasi tentang promosi Richeese itu membuat saya ingin makan di restoran Richeese	3,68
5	Saya mendapat informasi Promosi Richeese dari instagram sehingga membuat saya ingin membeli	4,07
6	Produk Richeese itu berkualitas	3,89
7	Menurut saya promosi yang dilakukan Richeese membuat saya lebih memilih Richeese di banding produk lain	3,75
8	Setelah saya menimbang produk lainnya akhirnya saya memutuskan untuk membeli Richeese	3,97
9	Saya memutuskan membeli Richeese karena banyak sales promotionnya yang di lakukan di instagram	3,70
10	Saya merasa puas setelah membeli produk Richeese	3,54
11	Saya akan membeli lagi produk Richeese di Kesempatan berikutnya	3,52
12	Saya tetap akan membeli Richeese meskipun Sudah tidak ada promonya lagi	4,55

Dapat disimpulkan dari data yang diperoleh secara keseluruhan responden menilai bahwa variabel Keputusan Pembelian konsumen tergolong tinggi (Setuju), hal ini ditunjukkan dengan nilai rata-rata jawaban responden pada variabel Keputusan Pembelian konsumen (Y) sebesar 3,28

4.5 Uji Regresi Linear Sederhana

Analisis regresi dilakukan untuk memperoleh gambaran pengaruh antara variabel independen (X), sales promotion terhadap variabel dependen (Y), yaitu Keputusan Pembelian konsumen, berikut ini adalah data hasil dari SPSS:

Tabel 4.61
Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	0,949 ^a	0,901	0,901	3,36504

a. Predictors: (Constant), Sales Promotion

Analisis Regresi yang digunakan pada bagian ini adalah regresi sederhana yang didasarkan pada hubungan fungsional ataupun kausal satu variabel independen dengan variabel dependen. R di sebut juga sebagai koefisien atau koefisien korelasi antara variabel Sales Promotion terhadap Keputusan Pembelian adalah sebesar 0,949 artinya program mempunyai pengaruh yaitu sebesar 0,949 yang artinya cukup atau sedang. Hal tersebut dapat dilihat dari : 0,00-0,20 artinya sangat rendah atau lemah sekali, 0,20- 0,40 artinya rendah atau lemah tapi pasti, 0,40-0,70 artinya cukup berarti sedang, 0,70-0,90 artinya tinggi atau kuat, 0,90-1,00 artinya sangat tinggi atau kuat sekali. Sedangkan R square disebut juga koefisien determinasi, dapat dibaca bahwa nilai R square menunjukkan 0,901. Angka tersebut dapat diartikan bahwa Pengaruh sales promotions di instagram @richeese_factory terhadap keputusan pembelian adalah sebesar 90,1% sisanya yaitu sebesar 9,9% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain. Artinya Pengaruh sales promotion di instagram @richeese_factory terhadap keputusan pembelian

Berikut ini adalah tabel ANOVA yang akan menunjukkan pengaruh antara variabel X dan variabel Y, yaitu:

Tabel 4.62 ANOVA

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	4254.276	1	4254.276	3749.277	,000b
Residual	4642.624	410	11.323		
Total	47096.900	411			

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

b. Predictors: (Constant), Sales Promotion

Berdasarkan table Anova di atas dapat diketahui bahwa nilai signifikansi sebesar 0,000 berarti tingkat signifikansinya memiliki pengaruh yang artinya signifikansi lebih kecil dari $<0,50$. Hal tersebut dapat dibuktikan pada tabel Anova yang memiliki nilai signifikansi sesuai dengan persyaratan $<0,05$ yaitu 0,000, dan dapat dilihat dari hasil uji hipotesis pada: $t \text{ hitung} = 7.776 > t \text{ tabel} = 1,984$ s. Dalam arti ada pengaruh Sales Promotion di instagram @richeese_factory terhadap Keputusan Pembelian. Adapun persamaan regresi yang didapatkan adalah: $Y = 19.034 + 1.984 X$. Artinya jika variabel X Sales Promotion sebesar 1.984 mengalami Penurunan, maka Keputusan Pembelian (variabel Y) mengalami peningkatan sebesar 19.034 skor.

Tabel 4.63 Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	9.599	1.320		7.271	,000
	1.089	,056	,690	19,304	,000

a. Dependent Variable: Sales Promotion

Untuk lihat t tabel, dapat dilihat dengan derajat bebas = n (jumlah sampel) - k (jumlah variabel). Sehingga derajat bebasnya adalah $400 - 2 = 398$, yang dilakukan uji 2 arah dengan signifikansi 10%. Untuk melihat uji hipotesis, yang dilihat pada tabel t hitung yaitu 7.776 dan t tabel yaitu 1,984. Karena nilai t hitung = $7.776 > t \text{ table} = 1,984$.

4.6 Uji Hipotesis

Untuk menguji pengaruh variabel X yang telah didapat maka dapat dilakukan uji hipotesis. Hal ini dilakukan untuk menguji apakah ada pengaruh yang signifikan antara Sales Promotion @richeese_factory Terhadap

Keputusan Pembelian Konsumen

Rumus uji t sebagai berikut:

$$\text{Uji } t = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

Diketahui :

$$r = 0,949$$

$$n = 146$$

$$t = 7.776$$

Dengan demikian nilai t adalah 7.776. Berdasarkan perhitungan tersebut, hasil perhitungan $t_{hitung} > 7.776$ t_{tabel} yaitu $> 1,934$ maka dapat ditentukan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima. Dengan demikian dapat disimpulkan terdapat pengaruh yang signifikan antara Sales Promotion terhadap Keputusan Pembelian Konsumen

Hipotesis Nol (H_0) : Tidak terdapat pengaruh antara Sales Promotion @richeese_factory Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen

Hipotesis alternatif (H_a) : Terdapat pengaruh antara Sales Promotion @richeese_factory Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen

- a. Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$, maka H_0 diterima H_a ditolak (tidak ada pengaruh).
- b. Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima (ada pengaruh).

4.7 Hasil Pembahasan

Hasil analisis penelitian ini menunjukkan bahwa Sales Promotion di instagram @richeese_factory memiliki pengaruh terhadap Keputusan Pembelian Konsumen. Ini menggambarkan bahwa semakin sering kita memberi informasi melalui akun instagram yang menarik maka akan semakin baik juga untuk mempengaruhi seseorang dalam memutuskan pembelian

yang diberikan. Menurut Kotler dan Keller (2009:346) menyatakan bahwa terdapat beberapa Dimensi – Dimensi yang membentuk Sales Promotion ialah kekuatan, keunikan, keunggulan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Sales Promotion di instagram @richeese_factory Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen. Dalam penelitian ini yang berjudul “Pengaruh Sales Promotion di Instagram @richeese_factory terhadap Keputusan Pembelian Konsumen.”” peneliti memperoleh sebanyak 146 responden dengan 28 pertanyaan yang diajukan oleh seluruh followers yang berkomentar di instagram @richeese_factory. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh Sales Promotion di instagram @richeese_factory Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen. Dapat dilihat bahwa Sales promotion adalah upaya perusahaan untuk meningkatkan perkembangan keputusan pembelian Konsumen pada perusahaan. Melihat hasil data yang telah diolah melalui SPSS Versi 25 dan mengaplikasikannya melalui teori-teori yang digunakan dapat disimpulkan bahwa ada tingkat pengaruh yang sangat kuat antara variabel X Sales Promotion Y yaitu Keputusan Pembelian Konsumen. Artinya jika sales promotion di instagram @richeese_factory semakin baik dan bermanfaat maka semakin meningkat Keputusan Pembelian Konsumen.

Hasil melalui uji regresi linear sederhana pada koefisien determinasi (R^2) adalah 0,901 yang menunjukkan bahwa Sales Promotion memberikan dampak sebesar 90,1 % terhadap Keputusan Pembelian Konsumen, dan 5,1 % lainnya dipengaruhi oleh faktor lain diluar penelitian ini. Dapat dikatakan bahwa Sales Promotion di instagram @richeese_factory Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen signifikan.

Berdasarkan penelitian yang telah diuraikan, maka menurut responden dalam penelitian ini memberikan jawaban mengenai sales promotion di instagram @richeese_factory, Responden yang menjawab sangat setuju dan setuju lebih dominan dibandingkan menjawab tidak setuju dan sangat tidak setuju. Hal tersebut dapat dilihat dari nilai presentase pada tabel frekuensi jawaban sangat setuju dan setuju tidak berbeda jauh, sehingga dapat dilihat

Sales Promotion di instagram @richeese_factory Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen.

Menurut responden dalam penelitian ini memberikan jawaban mengenai keputusan pembelian konsumen di instagram @richeese_factory, Konsumen yang menjawab sangat setuju dan setuju, lebih dominan dibandingkan menjawab tidak setuju dan sangat tidak setuju. Hal tersebut dapat dilihat dari nilai presentase pada tabel frekuensi jawaban sangat setuju, setuju dan kadang-kadangtidak berbeda jauh, sehingga dapat dilihat Sales Promotion terhadap Keputusan Pembelian Konsumen.

Penelitian ini juga membahas mengenai Sales Promotion yang dimana responden dalam penelitian ini sebagian besar menjawab Sangat setuju dengan pernyataan mengenai Keputusan Pembelian Konsumen. Dapat dilihat bahwa Sales Promotion adalah upaya perusahaan untuk menjalankan pemasarannya untuk meningkatkan Keputusan Pembelian Konsumen. Melihat hasil data yang telah di olah melalui SPSS versi 25 dan mengaplikasikannya melalui teori teori yang digunakan dapat disimpulkan bahwa ada tingkat pengaruh yang kuat antara variable X Sales Promotion dan variable Y Keputusan Pembelian artinya jika Sales Promotion di Instagram @richeese_factory semakin bagus dan bermanfaat maka semakin meningkatkan keputusan pembelian konsumen.