

keadaan tersebut. Ia berusaha bertahan dan terus mengembangkan usaha batiknya. Setelah Bapak Atmosutedjo meninggal, Pengelolaan usaha batik diteruskan oleh putra-putrinya. Untuk memperluas usaha batik tersebut, maka bentuk usaha berubah menjadi *Commanditaire Vennootschop* (CV) pada tanggal 25 September 1975 dengan akte notaris nomor 63, Atas nama RM. Soejanto Partaningrat, SH. Dengan semakin berkembangnya usaha tersebut, maka dilakukan perluasan perusahaan dengan membuka sebuah Art Shop Surya Kencana sebagai galeri dan tempat penjualan produk-produk yang dihasilkan. Berkat keberhasilan dan kerja keras dalam pengelolaan usaha batik yang menyerap tenaga kerja cukup besar, maka pada akhir tahun 1991 tepatnya tanggal 28 Desember 1991 perusahaan menerima penghargaan Upakarti dari Pemerintah Indonesia. Penghargaan Upakarti adalah penghargaan untuk kepeloporan perusahaan dalam membina dan melestarikan batik. Penghargaan tersebut diserahkan langsung oleh Bapak Soeharto sebagai Presiden Indonesia pada saat itu kepada Ibu Atmosutedjo sebagai pimpinan perusahaan.

Pada saat ini CV. Batik Surya Kencana dikelola oleh Ibu Utari Indramadji sebagai pimpinan perusahaan. Di bawah pimpinan Ibu Utari Indramadji CV. Batik Surya Kencana telah menjadi perusahaan batik yang cukup besar di Daerah Istimewa Yogyakarta. Produk-produknya telah merambah pasar luar negeri. Hal tersebut didukung oleh pariwisata yang membuat batik dapat dikenal oleh masyarakat luar negeri sebagai cinderamata khas Yogyakarta. Untuk tetap dapat *eksis* dalam dunia usaha batik pada saat ini, perusahaan

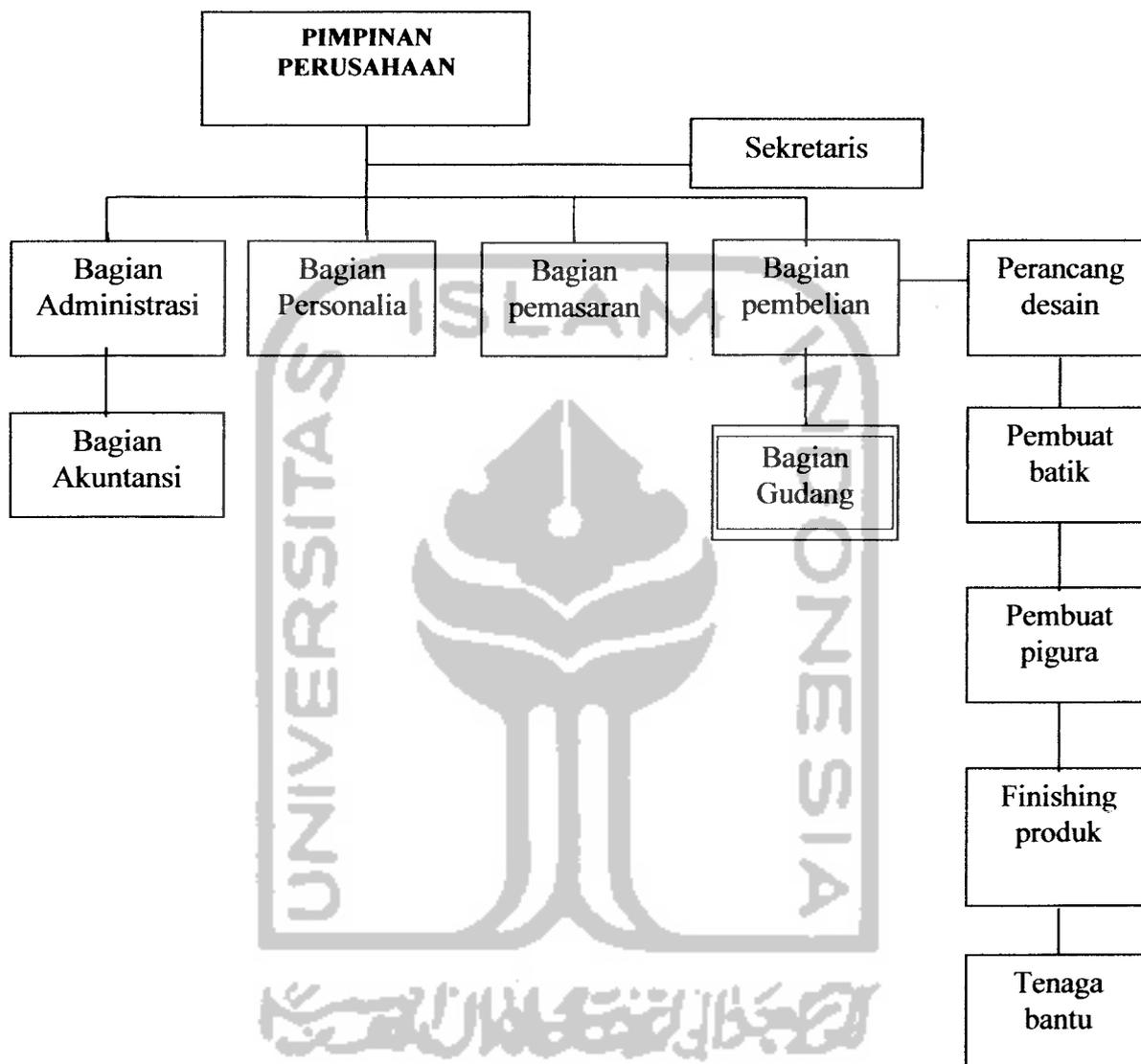
terus melakukan pengembangan dan inovasi motif batik, pengembangan ketrampilan karyawan, serta meningkatkan kualitas pada produk-produknya, tanpa menghilangkan ciri tradisional khas daerah Yogyakarta.

4.1.2. Struktur Organisasi

Organisasi yang terstruktur diperlukan dalam suatu usaha yang kegiatan operasionalnya melibatkan orang banyak, pengorganisasian diperlukan untuk mempermudah dalam pengaturan dan pengelolaan sumber daya yang dimiliki perusahaan. Dengan pengorganisasian setiap anggota akan menjalankan tugas dan kewajibannya sesuai dengan wewenang yang telah ditetapkan, sehingga tujuan dan sasaran perusahaan dapat tercapai. Struktur organisasi CV. Batik Surya Kencana adalah struktur garis yang merupakan bentuk struktur organisasi paling sederhana. Dalam struktur organisasi ini hanya terdapat beberapa pimpinan yang masing-masing mempunyai beberapa bawahan. Wewenang dalam struktur organisasi garis mengalir langsung dari pimpinan kepada anggota organisasi (Karyawan) dan anggota organisasi bertanggungjawab atas pekerjaannya kepada pimpinan.

Struktur organisasi CV. Batik Surya Kencana dapat dilihat pada gambar di bawah ini :

Struktur Organisasi CV. Batik Surya Kencana



Sumber : CV . Batik Surya Kencana

Gambar : Struktur organisasi CV. Batik Surya Kencana

Uraian tugas dan tanggung jawab dari masing-masing anggota dalam organisasi CV.

Batik Surya Kencana adalah sebagai berikut :

- a. Pimpinan Perusahaan merupakan pimpinan semua bagian dalam organisasi dan bertanggung jawab terhadap kinerja perusahaan. Tugas pimpinan perusahaan adalah sebagai berikut :
 - 1). Merencanakan program kerja
 - 2). Menetapkan Kebijakan perusahaan
 - 3). Menjamin bahwa kebijakan dapat dimengerti dan dilaksanakan oleh semua karyawan
 - 4). Mengevaluasi kinerja perusahaan
- b. Sekretaris, bertanggung jawab kepada pimpinan dan bertugas membantu pimpinan dalam hal korespondensi dengan pihak luar perusahaan, serta mengarsip surat-surat perusahaan.
- c. Bagian administrasi, bertanggung jawab kepada pimpinan perusahaan dan mempunyai tugas-tugas sebagai berikut :
 - 1). Membawahi Staf akunting dan staf keuangan
 - 2). Membantu pimpinan dalam mengawasi dan mengatur keuangan perusahaan
 - 3). Mengkonfirmasi utang piutang perusahaan
 - 4). Membuat laporan keuangan setiap akhir periode

- d. Bagian Personalia, bertanggung jawab kepada pimpinan perusahaan dan bertugas :
- 1). Melakukan rekrutmen karyawan
 - 2). Melakukan pelatihan serta peningkatan ketrampilan karyawan
 - 3). Memelihara kesejahteraan karyawan
 - 4). Mengevaluasi kinerja karyawan
- e. Bagian produksi, bertanggung jawab kepada pimpinan perusahaan. Adapun tugas dari bagian produksi adalah :
- 1). Membuat perencanaan produksi
 - 2). Menetapkan standar kualitas produk
 - 3). Menetapkan prosedur proses produksi
 - 4). Melakukan produksi dan dilaksanakan sesuai dengan rencana dan persyaratan yang telah ditetapkan
 - 5). Melakukan pengawasan proses produksi
- f. Bagian pemasaran, bertanggung jawab kepada pimpinan perusahaan dan mempunyai tugas sebagai berikut :
- 1). Melakukan penjualan produk perusahaan
 - 2). Melakukan distribusi produk kepada konsumen baik secara langsung maupun secara tidak langsung
 - 3). Mengadakan promosi kepada konsumen
 - 4). Melakukan pelayanan purna jual kepada konsumen

4.1.3. Personalia

Tenaga kerja sebagai sumber daya manusia merupakan faktor yang penting untuk menunjang kinerja dan operasional perusahaan sehingga sasaran serta tujuan CV. Batik Surya Kencana dapat tercapai.

a. Jumlah karyawan

Karyawan perusahaan terdiri dari karyawan tetap dan karyawan tidak tetap. Jumlah karyawan tetap yang dimiliki oleh CV. Batik Surya Kencana adalah 17 orang, yaitu :

Pimpinan perusahaan	: 1 orang
Sekretaris	: 1 orang
Bagian administrasi	: 2 orang
Bagian produksi	: 6 orang
Bagian pemasaran	: 5 orang
Bagian personalia	: 2 orang

Sedangkan karyawan tidak tetap yang merupakan karyawan untuk produksi rutin dan untuk pengerjaan proyek pesanan khusus, yaitu :

Karyawan produksi rutin 17 orang, dan karyawan proyek pengerjaan khusus adalah 13 orang yang terdiri dari :

Perancang desain	: 1 orang
Pengolahan mori	: 3 orang

Pembuat batik	: 5 orang
Pembuat pigura	: 2 orang
Finishing produk	: 1 orang
Tenaga bantu	: 1 orang

b. Jam Kerja

Hari kerja untuk karyawan tetap CV. Batik Surya Kencana adalah selama 6 hari, yaitu hari senin sampai dengan hari sabtu pukul 08.00 sampai dengan 16.00 Wib dengan waktu istirahat selama satu jam pada pukul 12.00 sampai dengan 13.00 Wib.

c. Sistem Penggajian

Sistem penggajian karyawan terdiri dari tiga macam, yaitu :

1). Sistem gaji bulanan

Gaji bulanan diberikan pada karyawan tetap sebulan sekali, yaitu pada pimpinan perusahaan, karyawan administrasi, personalia, pemasaran, produksi, dan sekretaris

2). Sistem gaji borongan

Gaji borongan adalah gaji yang diberikan dengan berdasarkan jumlah produk yang dihasilkan oleh karyawan. Gaji borongan diberikan kepada karyawan bagian produksi yang melakukan produksi kain batik secara rutin.

3). Sistem gaji kontrak

Sistem gaji kontrak dipergunakan bagi karyawan kontrak yang memiliki masa kerja sesuai kontrak kerja, Yaitu karyawan untuk pengerjaan proyek pesanan khusus. Gaji ditetapkan sesuai kesepakatan antara perusahaan dengan karyawan kontrak untuk menyelesaikan suatu proyek.

4.2. Deskripsi Data

Penelitian ini memiliki empat data yaitu data tentang *display*, data promosi, data pelayanan, dan data keputusan pembelian konsumen. Dari hasil rekapitulasi kuesioner yang diedarkan sebanyak 100 lembar, diperoleh data primer sebagai berikut :

Tabel 2. Rekapitulasi Penilaian Data Responden

	D1	D2	D3	D4	D5	D6	D7	D8	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8
1	5	4	3	3	4	4	3	4	4	3	5	4	3	3	4	4
2	3	2	4	3	4	4	4	4	5	4	5	2	1	3	3	2
3	5	1	1	3	4	5	5	5	5	5	5	5	5	1	1	1
4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4
5	4	4	5	4	5	5	4	3	5	4	5	5	2	4	4	5
6	4	5	3	4	3	3	3	3	4	2	4	3	2	5	5	1
7	5	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	2	3	5	3
8	5	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	2	3	5	3
9	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	2	3	5	3
10	4	5	2	5	5	2	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4
11	5	2	3	4	3	5	5	5	4	4	4	4	3	3	5	5
12	2	3	1	4	4	4	3	2	4	3	5	3	4	5	4	3
13	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	3	3	4	3	4	4
14	5	2	5	3	5	3	3	4	5	5	2	4	3	2	4	5
15	5	4	4	3	4	5	4	4	3	4	4	4	2	4	1	2
16	5	4	3	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	3
17	3	4	2	2	3	5	4	4	5	3	4	3	3	2	5	4

18	5	3	5	3	4	5	4	3	4	5	4	5	3	2	3	4
19	5	2	3	4	4	4	4	5	4	4	3	4	5	4	4	3
20	5	2	3	1	3	4	4	5	5	4	4	3	3	4	2	4
21	2	2	4	4	4	5	4	5	5	4	5	5	4	3	3	2
22	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4
23	5	4	3	4	4	5	3	3	5	4	4	5	5	2	3	4
24	4	3	4	3	4	5	4	4	4	4	4	5	3	3	4	3
25	5	3	4	4	4	4	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4
26	3	4	3	3	4	4	4	2	3	3	4	4	3	3	4	3
27	5	5	2	3	5	4	4	5	4	5	5	5	2	5	5	5
28	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
29	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5
30	4	5	3	2	4	4	5	5	5	4	4	5	4	3	5	3
31	5	5	4	3	3	5	4	5	5	4	4	4	4	5	5	4
32	5	2	3	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	3	2
33	4	5	3	4	4	5	4	4	5	4	5	4	4	4	3	2
34	4	5	3	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	4	4	3
35	4	3	5	4	3	4	4	4	3	4	4	3	3	3	3	3
36	5	5	5	2	5	5	4	4	5	2	5	4	3	3	4	3
37	5	2	3	4	5	4	4	3	5	3	4	4	3	3	5	3
38	4	3	2	1	1	4	3	4	4	4	5	3	3	3	5	5
39	4	2	3	3	4	5	4	5	4	5	5	2	4	5	5	1
40	4	2	1	3	3	4	4	4	4	5	5	5	5	4	5	5
41	3	4	5	2	5	2	4	3	3	4	3	4	2	2	1	4
42	4	4	5	2	5	4	3	3	4	3	4	4	3	2	4	3
43	4	4	4	3	5	5	4	4	5	5	4	5	5	4	5	3
44	5	4	2	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	3	4	4
45	2	1	1	5	5	5	5	2	2	2	4	4	4	2	4	4
46	5	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4
47	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	5	4	1	4	4
48	4	2	3	3	3	5	4	2	4	4	4	3	2	3	3	3
49	5	1	4	4	5	5	5	5	2	5	5	4	4	3	5	4
50	5	3	2	1	4	5	5	3	4	4	5	5	4	3	5	3
51	4	4	4	2	4	5	4	4	3	4	4	4	2	4	1	2
52	5	4	4	3	4	5	4	4	3	4	4	4	2	4	1	2
53	5	2	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	3	3	4	4
54	4	3	4	3	4	5	5	5	3	3	5	4	5	3	5	4
55	4	2	4	3	5	5	4	4	5	4	4	4	5	3	4	5
56	4	3	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4
57	4	1	2	4	4	5	5	4	5	4	5	4	5	3	5	3
58	4	4	4	4	4	5	5	4	2	4	4	5	4	4	2	5
59	5	5	2	3	3	5	5	3	4	3	5	4	4	5	5	5

60	5	3	4	3	5	5	3	5	5	4	5	4	5	4	3	3
61	5	3	4	3	5	5	3	5	5	4	5	4	5	4	3	3
62	5	3	4	5	4	4	5	3	5	4	4	4	3	3	5	2
63	3	3	2	2	5	4	4	4	5	3	4	5	3	2	4	2
64	5	3	3	4	4	5	4	4	5	3	5	5	3	5	4	4
65	5	5	4	3	3	5	5	5	5	4	4	4	3	3	5	3
66	4	4	3	3	4	3	3	4	5	3	4	2	2	4	4	5
67	4	4	3	2	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3
68	3	3	4	3	4	3	4	4	4	4	5	4	4	3	5	3
69	4	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	4	3
70	5	4	4	2	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	2
71	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	5	5	3	4	5	4
72	5	4	2	5	4	5	4	2	4	3	5	4	5	4	5	3
73	2	4	4	4	2	4	4	4	5	4	5	4	5	3	4	4
74	4	4	4	3	3	5	3	3	5	3	5	4	4	3	4	3
75	4	5	4	2	3	5	4	3	4	5	4	3	2	2	5	4
76	5	2	4	4	2	5	5	5	5	4	5	4	5	2	5	2
77	5	3	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5
78	5	4	4	3	4	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4	2
79	5	4	4	3	4	5	4	4	5	4	4	4	5	4	5	2
80	5	3	4	2	5	4	4	3	5	4	5	4	5	3	5	4
81	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
82	5	5	5	5	5	5	5	5	4	3	5	5	5	3	5	5
83	5	4	3	4	5	4	5	5	5	4	4	4	4	3	5	5
84	5	5	4	3	5	5	5	5	3	3	4	3	3	3	2	2
85	5	4	1	4	4	5	5	5	4	5	4	3	5	5	5	3
86	5	3	4	4	4	5	5	4	4	4	5	4	4	3	3	3
87	5	2	4	3	3	5	5	5	3	4	5	5	4	5	5	3
88	4	3	3	2	4	4	5	4	4	4	4	3	4	3	4	5
89	5	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4
90	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
91	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
92	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	2	5	5
93	4	4	3	2	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4
94	5	3	2	4	5	3	3	5	4	4	5	4	5	3	3	3
95	4	4	4	4	4	4	5	4	2	4	5	5	5	2	4	5
96	5	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	5	4	4	4
97	1	4	1	5	1	2	4	1	2	2	4	2	2	2	4	2
98	2	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
99	5	4	5	5	5	4	5	4	4	3	5	4	2	2	5	3
100	4	4	3	3	4	4	5	3	3	3	4	3	3	3	3	4

Tabel 3. Rekapitulasi Penilaian Data Responden

	L 1	L 2	L 3	L 4	L 5	L 6	L 7	L 8	L 9	L 10	K 1	K 2	K 3	K 4	K 5	K 6	K 7	K 8	K 9	K 10
1	4	5	4	4	4	3	4	4	4	4	4	5	3	3	4	4	4	4	4	4
2	4	4	4	2	3	2	4	4	4	4	4	3	3	2	4	3	4	4	4	4
3	5	5	5	5	5	2	5	5	5	5	5	5	3	4	2	3	5	5	5	5
4	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	3	4	2	3	4	3	4	3	3	3
5	5	5	4	5	4	5	5	4	4	5	4	4	5	5	4	5	5	5	5	4
6	4	3	4	2	4	3	3	3	3	4	5	4	3	4	1	3	3	4	3	2
7	5	4	4	4	3	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	3	3	4
8	5	4	4	4	3	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	3	3	4
9	3	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4
10	2	4	5	4	4	5	4	5	4	4	4	5	2	4	4	4	5	5	5	5
11	3	5	4	4	3	3	3	4	5	4	4	4	3	4	4	3	3	4	4	4
12	3	5	5	3	3	3	3	3	5	5	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3
13	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	5	4	4	5
14	3	4	4	4	4	5	4	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	5	5	5
15	3	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	2	3	3	4	4	3	4
16	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	5	5	5	5
17	3	5	4	3	3	5	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
18	5	5	4	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
19	4	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4	3	3	4	2	4	4	4	4	4
20	3	5	4	4	3	5	4	5	4	5	5	5	4	3	4	2	5	4	4	5
21	3	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	2	2	4	3	5	4	5	5
22	3	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	5	4	4	5	5	3	4	5
23	2	4	5	5	4	4	4	5	4	5	4	2	4	3	4	2	5	5	4	3
24	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	4
25	4	5	4	4	3	4	5	4	4	4	4	5	4	3	2	3	5	4	4	5
26	2	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4	4	3	4	3	3	3
27	5	5	5	4	4	3	3	5	5	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3
28	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
29	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5
30	4	4	4	4	4	3	4	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	5	5	5
31	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	2	3	2	4	4	3	4
32	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	4	4	4	3	4	4	4	4
33	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
34	4	4	3	4	4	5	4	4	4	5	4	5	4	5	3	3	4	4	4	4
35	3	3	4	4	4	3	4	3	4	3	4	3	3	3	2	3	3	4	4	3
36	5	5	3	5	3	4	5	4	4	5	5	4	3	4	4	3	4	4	4	4
37	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	2	4	4	3	4
38	3	4	3	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5
39	5	5	4	4	5	4	3	3	3	5	2	4	5	3	2	3	4	5	5	4
40	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	4	5	5

41	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3		
42	4	4	5	4	4	4	4	4	3	4	4	5	4	2	4	3	4	4	3	4	
43	3	5	5	5	4	4	5	3	5	4	4	5	5	5	4	4	5	5	4	5	
44	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	2	4	4	4	4	
45	2	4	2	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	2	4	4	4	4	5	5	
46	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	4	4	2	2	4	4	5	4	5	
47	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	
48	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4	4	4	
49	2	2	2	4	4	4	4	4	5	4	5	2	2	2	4	4	4	4	4	4	
50	3	5	5	4	4	4	4	4	3	5	3	5	3	4	5	3	5	5	5	4	
51	3	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	2	3	3	4	4	3	5	
52	3	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	2	3	3	4	4	3	5	
53	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	5	3	4	5	
54	4	5	5	3	4	4	5	5	5	5	4	3	4	3	2	2	5	5	5	5	
55	4	5	5	5	4	4	5	5	5	4	4	5	4	5	4	2	4	4	5	5	
56	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	2	4	4	2	4	4	4	4	4	
57	4	5	5	5	4	5	3	4	5	5	4	4	4	3	4	4	5	5	5	5	
58	4	2	4	5	4	4	4	4	5	3	4	5	4	2	5	2	3	5	4	4	
59	4	4	4	4	5	4	5	5	5	4	3	3	4	3	4	2	4	4	3	4	
60	4	5	3	5	4	1	5	5	4	4	4	5	4	3	3	3	3	3	4	4	
61	4	5	3	5	4	1	5	5	4	4	4	5	4	3	3	3	3	3	4	4	
62	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	3	4	3	3	4	4	4	4	
63	3	5	3	4	4	4	3	4	5	3	5	4	3	3	4	4	5	5	4	4	
64	3	5	4	3	4	5	4	4	5	4	4	5	4	2	5	1	5	5	4	5	
65	4	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	3	3	3	3	4	3	4	4	
66	5	5	5	4	3	2	4	3	3	4	4	4	2	3	2	4	5	5	3	4	
67	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	3	4	
68	3	5	5	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	3	4	2	4	4	4	4	
69	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	3	3	3	3	5	4	3	5	
70	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	2	4	4	4	4	4	4	
71	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	5	5	
72	3	5	4	5	4	3	3	4	5	5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
73	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	2	4	4	3	4	
74	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	5	4	4	3	3	3	4	4	3	4
75	4	5	5	5	4	2	3	4	5	3	4	4	3	2	3	4	4	5	2	5	
76	5	5	5	4	2	2	5	5	4	5	4	2	5	4	5	4	5	4	5	4	
77	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	
78	4	4	3	3	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	2	2	4	5	5	5	5
79	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	2	5	5	
80	4	4	5	4	5	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	3	4	4	4	
81	3	4	5	5	5	5	5	3	5	4	5	4	5	4	3	5	5	4	3	5	
82	3	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	3	4	2	3	5	5	5	5	
83	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	2	5	5	5	5	5	5	

84	3	4	4	4	4	3	3	5	3	4	4	4	3	3	3	2	5	4	4	4
85	2	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	3	1	5	5	4	5
86	5	5	5	5	4	4	4	4	3	3	5	5	3	3	3	3	4	4	4	4
87	4	5	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	3	2	4	4	4	4	4	
88	4	5	4	3	4	4	4	3	5	5	4	4	4	3	3	5	4	5	3	4
89	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
90	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
91	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
92	2	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	2	3	4	4	4	5	5	5	5
93	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4
94	2	5	4	3	3	4	4	5	3	5	4	5	4	3	3	4	5	5	5	5
95	4	5	4	4	1	5	4	4	4	4	4	5	5	4	3	4	4	5	4	4
96	4	4	4	4	5	5	4	5	4	4	5	5	5	4	5	4	4	4	4	4
97	2	4	2	2	2	4	2	4	4	4	4	4	2	2	4	4	4	2	4	4
98	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
99	5	4	4	5	4	4	5	4	3	3	4	4	4	2	4	4	4	4	2	4
100	4	4	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	3	4	3	4	4	3	3	3

Data dari jawaban responden dapat dikategorikan dalam tiga kelompok, yaitu tinggi, sedang, dan rendah. Menurut Sutrisno Hadi (2000 : 135), pengkategorian tersebut didasarkan pada nilai mean dan standar deviasi pada variabel tersebut. Cara pengkategorian data tersebut adalah sebagai berikut :

- 1) Tinggi = $\text{mean} + 1 \text{ SD} \leq X$
- 2) Sedang = $\text{mean} - 1 \text{ SD} \leq X < \text{mean} + 1 \text{ SD}$
- 3) Rendah = $X < \text{mean} - 1 \text{ SD}$

Dari hasil rekapitulasi kuesioner yang diedarkan sebanyak 100 lembar, maka diperoleh data responden sebagai berikut :

1. *Display*

Data *display* menunjukkan bahwa skor tertinggi yang dicapai adalah 40 dan skor terendah adalah 19. Data tersebut dianalisis dengan bantuan program Exel pada

Microsoft Office 2000. Hasil analisis yang diperoleh adalah harga mean sebesar 31,63 dan standar deviasi sebesar 3,85. Pengkategorian penilaian responden terhadap variabel *Display* dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 4. Rangkuman Kategori Nilai Responden Terhadap *Display*

Interval	Jumlah	Persentase	Keterangan
$35,48 \leq X$	12	12 %	Tinggi
$27,78 \leq X < 35,48$	78	78 %	Sedang
$X < 27,78$	10	10 %	Rendah
Jumlah	100	100 %	

(Sumber : data primer dari responden yang diolah)

Berdasarkan tabel di atas, maka dapat diketahui bahwa responden yang memberikan penilaian baik sebanyak 12 % (12 responden), sedang sebanyak 78 % (78 responden), dan kurang sebanyak 10 % (10 responden). Berdasarkan hal tersebut maka dapat diambil kesimpulan bahwa penilaian responden terhadap *display* batik Surya Kencana Yogyakarta adalah cukup bagus (masuk dalam kategori sedang).

2. Promosi

Data promosi menunjukkan bahwa skor tertinggi yang dicapai adalah 40 dan skor terendah adalah 20. Data tersebut dianalisis dengan bantuan program Exel pada Microsoft Office 2000. Hasil analisis yang diperoleh adalah harga mean sebesar 31,33 dan standar deviasi sebesar 3,82. Pengkategorian penilaian responden terhadap variabel promosi dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 5. Rangkuman Kategori Nilai Responden Terhadap Promosi

Interval	Jumlah	Persentase	Keterangan
$35,15 \leq X$	9	9 %	Tinggi
$27,51 \leq X < 35,15$	77	77 %	Sedang
$X < 27,51$	14	14 %	Rendah
Jumlah	100	100 %	

(Sumber : data primer dari responden yang diolah)

Berdasarkan tabel di atas, maka dapat diketahui bahwa responden yang memberikan penilaian baik sebanyak 9 % (9 responden), sedang sebanyak 77 % (78 responden), dan kurang sebanyak 14 % (14 responden). Berdasarkan hal tersebut maka dapat diambil kesimpulan bahwa penilaian responden terhadap promosi batik Surya Kencana Yogyakarta adalah cukup bagus (masuk dalam kategori sedang).

3. Pelayanan

Data pelayanan menunjukkan bahwa skor tertinggi yang dicapai adalah 40 dan skor terendah adalah 19. Data tersebut dianalisis dengan bantuan program Exel pada Microsoft Office 2000. Hasil analisis yang diperoleh adalah harga mean sebesar 40,86 dan standar deviasi sebesar 4,36. Pengkategorian penilaian responden terhadap variabel pelayanan dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 6. Rangkuman Kategori Nilai Responden Terhadap Pelayanan

Interval	Jumlah	Persentase	Keterangan
45,22 X	12	12 %	Tinggi
36,50 X 45,22	78	78 %	Sedang
X 36,50	10	10 %	Rendah
Jumlah	100	100 %	

(Sumber : data primer dari responden yang diolah)

Berdasarkan tabel di atas, maka dapat diketahui bahwa responden yang memberikan penilaian baik sebanyak 12 % (12 responden), sedang sebanyak 78 % (78 responden), dan kurang sebanyak 10 % (10 responden). Berdasarkan hal tersebut maka dapat diambil kesimpulan bahwa penilaian responden terhadap pelayanan batik Surya Kencana Yogyakarta adalah cukup bagus (masuk dalam kategori sedang).

4. Keputusan Pembelian konsumen

Data Keputusan Pembelian konsumen menunjukkan bahwa skor tertinggi yang di capai adalah 40 dan skor terendah adalah 19. Data tersebut dianalisis dengan bantuan program Exel pada Microsof Office 2000. Hasil analisis yang diperoleh adalah harga mean sebesar 38,77 dan standar deviasi sebesar 4,64. Pengkategorian penilaian responden terhadap variabel keputusan pembelian konsumen dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 7. Rangkuman Kategori Nilai Responden Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen

Interval	Jumlah	Persentase	Keterangan
43,41 X	12	12 %	Tinggi
34,14 X 43,41	78	78 %	Sedang
X 34,14	10	10 %	Rendah
Jumlah	100	100 %	

(Sumber : data primer dari responden yang diolah)

Berdasarkan tabel di atas, maka dapat diketahui bahwa responden yang memberikan penilaian baik sebanyak 13 % (13 responden), sedang sebanyak 74 % (74 responden), dan kurang sebanyak 13 % (13 responden). Berdasarkan hal tersebut maka dapat diambil kesimpulan bahwa penilaian responden terhadap keputusan pembelian konsumen batik Surya Kencana Yogyakarta adalah cukup bagus (masuk dalam kategori sedang).

4.3. Uji Validitas dan Reliabilitas

4.3.1. Uji Validitas

Pengujian Validitas dilakukan berdasarkan analisis item yaitu mengkorelasikan skor setiap item dengan skor variabel (hasil penjumlahan seluruh skor item pertanyaan). Teknik korelasinya memakai *Pearson Correlation*. Item

pertanyaan dikatakan valid apabila memiliki nilai $r_{hitung} \geq r_{tabel}$ (Arikunto, 1993). Hasil uji validitas dengan metode *Pearson Correlation* dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 8. Rangkuman Hasil Uji Validitas

Variabel	Butir	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
Display	D ₁	0,738	0,3610	Valid
	D ₂	0,437	0,3610	Valid
	D ₃	0,706	0,3610	Valid
	D ₄	0,457	0,3610	Valid
	D ₅	0,765	0,3610	Valid
	D ₆	0,670	0,3610	Valid
	D ₇	0,598	0,3610	Valid
	D ₈	0,752	0,3610	Valid
Promosi	P ₁	0,676	0,3610	Valid
	P ₂	0,727	0,3610	Valid
	P ₃	0,473	0,3610	Valid
	P ₄	0,759	0,3610	Valid
	P ₅	0,632	0,3610	Valid
	P ₆	0,627	0,3610	Valid
	P ₇	0,618	0,3610	Valid
	P ₈	0,594	0,3610	Valid
Pelayanan	L ₁	0,372	0,3610	Valid
	L ₂	0,455	0,3610	Valid
	L ₃	0,787	0,3610	Valid
	L ₄	0,736	0,3610	Valid
	L ₅	0,701	0,3610	Valid
	L ₆	0,507	0,3610	Valid

	L ₇	0,815	0,3610	Valid
	L ₈	0,391	0,3610	Valid
	L ₉	0,579	0,3610	Valid
	L ₁₀	0,459	0,3610	Valid
Keputusan pembelian	K ₁	0,632	0,3610	Valid
	K ₂	0,438	0,3610	Valid
	K ₃	0,722	0,3610	Valid
	K ₄	0,551	0,3610	Valid
	K ₅	0,455	0,3610	Valid
	K ₆	0,436	0,3610	Valid
	K ₇	0,643	0,3610	Valid
	K ₈	0,627	0,3610	Valid
	K ₉	0,629	0,3610	Valid
	K ₁₀	0,669	0,3610	Valid

(Sumber : Data primer dari responden yang telah diolah)

Seperti telah dikemukakan pada tabel bahwa bila koefisien korelasi sama dengan koefisien korelasi kritis ($r_{\text{tabel}} = 0,3610$) atau lebih, maka butir instrumen dinyatakan valid. Dari hasil uji validitas tersebut ternyata koefisien korelasi semua butir dengan skor total diatas 0,3610. Sehingga semua butir instrumen pernyataan yang bnerhubungan dengan display, promosi, pelayanan, dan keputusan pembelian konsumen dapat dinyatakan valid sehingga pertanyaan-pertanyaan yang tertuang dalam angket penelitian dapat digunakan untuk penelitian selanjutnya.

4.3.2. Uji Reliabilitas

Menurut Suharmini Arikunto untuk menguji signifikan atau tidaknya koefisien realibilitas tersebut maka harga koefisien realibilitas yang diperoleh atau r hitung dikonsultasikan sebagai berikut :

0,800 sampai 1,000 adalah harga sangat tinggi

0,600 sampai 0,799 adalah harga tinggi

0,400 sampai 0,599 adalah harga sedang

0,200 sampai 0,199 adalah harga rendah

0,000 sampai 0,000 adalah harga sangat rendah

Hasil uji realibilitas instrumen diperoleh dengan menggunakan bantuan program SPSS versi 11,5. berikut ini hasil uji reliabilitas :

Tabel 9. Rangkuman Hasil Uji Reliabilitas

Nama Variabel	R_{11}	Tingkat keandalan
Display	0,793	Tinggi
Promosi	0,781	Tinggi
Pelayanan	0,780	Tinggi
Keputusan Pembelian	0,762	Tinggi

(Sumber : Data primer dari responden yang diolah)

Berdasar tabel diatas, keempat alat ukur dalam penelitian ini memiliki tingkat keandalan yang tinggi yaitu display dengan koefisien alpha 0,793, promosi dengan koefisien alpha 0,781, pelayanan dengan koefisien alpha 0,780, dan keputusan

pembelian konsumen dengan koefisien alpha 0,762, sehingga butir-butir pertanyaan ini dapat digunakan sebagai alat ukur untuk penelitian selanjutnya.

4.4. Pengujian Hipotesis

4.4.1. Analisa Regresi Linier Berganda

Dalam penelitian ini menyatakan bahwa terdapat pengaruh positif *display* (X_1), promosi (X_2), dan pelayanan (X_3) secara bersama-sama terhadap keputusan pembelian (Y). Pengujian hipotesis ini dapat dilakukan dengan menggunakan analisa regresi linier berganda.

Pembuktian hipotesis tersebut berdasarkan pada hasil signifikasinya. Apabila signifikasinya kurang dari 0,050, maka hipotesis tersebut diterima (Singgih Santoso, 2000 : 250). Rangkuman hasil analisa berganda dalam penelitian ini dapat dilihat dalam tabel berikut :

Tabel 10. Rangkuman Hasil Analisis Regresi X_1 , X_2 , dan X_3 Terhadap Y

Variabel	Koefisien Regresi	T hitung	Sig t	R	Keterangan
Konstanta	10,212	2,768	0,007	-	Signifikan
X_1	0,004	0,034	0,973	0,003	Signifikan
X_2	0,249	1,741	0,085	0,175	Signifikan
X_3	0,505	3,899	0,000	0,370	Signifikan
Standar Error = 3,60532		F Hitung = 22,615			
Adjusted R Square = 0,396		Sign F = 0,000			
R Square = 0,414					
Multiple R = 0,643					

(Sumber : data primer dari responden yang telah diolah)

Berdasarkan tabel diatas, maka dapat diketahui bahwa hipotesis keempat dalam penelitian ini memiliki signifikansi 0,000 sehingga kurang dari 0,050. Berdasarkan hasil tersebut, maka hipotesis dalam penelitian ini diterima.

Hasil analisis Regresi diatas menunjukkan adanya hubungan antara display, promosi, dan pelayanan dengan keputusan pembelian konsumen (R) sebesar 0,643. Berdasarkan hal tersebut maka dapat ditemukan bahwa terdapat pengaruh yang positif display, promosi, dan pelayanan terhadap keputusan pembelian konsumen (R^2) sebesar 0,414. Berdasarkan koefisien prediktor pada tabel, maka diperoleh suatu persamaan regresi sebagai berikut :

$$Y = 10,212 + 0,004 X_1 + 0,249 X_2 + 0,505 X_3$$

Persamaan regresi diatas dapat dijelaskan sebagai berikut, apabila X_1 , X_2 , dan X_3 sebesar nol, maka nilai Y adalah sebesar 10,212, Apabila harga X_1 naik sebesar satu satuan dan nilai X_2 dan X_3 adalah konstan, maka nilai Y akan naik sebesar 0,004 satuan. Apabila harga X_2 naik sebesar satu satuan dan nilai X_1 dan X_3 adalah konstan, maka nilai Y juga akan naik sebesar 0,249 satuan. Apabila harga X_3 naik sebesar satu satuan dan nilai X_1 dan X_2 adalah konstan, maka nilai Y akan naik sebesar 0,505 satuan.

4.4.2. Analisa Korelasi Berganda

Berdasarkan tabel. 10 di atas dapat diketahui koefisien korelasi berganda (R) sebesar 0,643. Dengan nilai koefisien korelasi sebesar 0,643, maka dapat diartikan

bahwa terdapat hubungan yang positif antara *display* (X_1), promosi (X_2), dan pelayanan (X_3) dengan keputusan pembelian (Y). Artinya apabila *display* (X_1), promosi (X_2), dan pelayanan (X_3) mengalami peningkatan maka akan diikuti dengan meningkatnya keputusan beli konsumen, begitu pula sebaliknya jika ketiga variabel bebas mengalami penurunan maka akan diikuti oleh penurunan pada keputusan pembelian konsumen. Besarnya hubungan antara *display* (X_1), promosi (X_2), dan pelayanan (X_3) dengan keputusan pembelian (Y) sebesar 0,643 atau 64,3 %, hubungan ini tergolong erat karena mendekati angka 1.

4.4.3. Koefisien Determinasi

Berdasarkan tabel. 10 di atas dapat diketahui koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,414. Dengan nilai koefisien determinasi sebesar 0,414, maka dapat diartikan bahwa 41,4 % keputusan pembelian dapat di jelaskan oleh keempat variabel bebas yang terdiri dari *display* (X_1), promosi (X_2), dan pelayanan (X_3), sedangkan sisanya sebesar 58,6 % dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian.

4.4.4. Analisis Korelasi Parsial

Analisis Korelasi parsial digunakan untuk mengetahui keeratan hubungan antara variabel bebas dan variabel terikat secara parsial. Sedangkan untuk mengetahui besarnya pengaruh antara variabel bebas dan variabel terikat secara parsial digunakan

koefisien determinasi parsial (r^2). Hasil koefisien korelasi parsial dengan bantuan SPSS 10.0, dapat dilihat pada tabel. 11, dan dapat dijelaskan sebagai berikut :

Tabel. 11, Koefisien Korelasi Parsial dan Determinasi Parsial

Variabel	r parsial	r^2
<i>display</i> (X_1)	0,003	0,000009
promosi (X_2)	0,175	0,031
pelayanan (X_3)	0,370	0,094

(Sumber : data primer dari responden yang telah diolah)

- a). $r_{y 1,23} = 0,003$ berarti bahwa terdapat hubungan yang positif sebesar 0,3 % antara *display* (X_1) dengan keputusan pembelian (Y). Hasil uji t sebesar 0,034 dan tingkat signifikansi sebesar 0,973 yang nilainya lebih dari 0,05 menunjukkan bahwa hubungan tersebut tidak signifikan. Maksudnya kurang terdapat pengaruh antara *display* (X_1) dengan keputusan pembelian (Y). Sedangkan koefisien determinasi (r^2) sebesar 0,00000 artinya 0,0009 % variabel keputusan pembelian dipengaruhi oleh variabel *display*.
- b). $r_{y 1,23} = 0,175$ berarti bahwa terdapat hubungan yang positif sebesar 17,5 % antara promosi (X_2) dengan keputusan pembelian (Y). Hasil uji t sebesar 1,741 dan tingkat signifikansi sebesar 0,085 yang nilainya lebih dari 0,05 menunjukkan bahwa hubungan tersebut tidak signifikan. Maksudnya kurang terdapat pengaruh antara *promosi* (X_2) dengan keputusan pembelian (Y). Sedangkan koefisien determinasi (r^2) sebesar 0,031 artinya 3,1 % variabel keputusan pembelian dipengaruhi oleh variabel promosi.

- c). $r_{y 1,23} = 0,370$ berarti bahwa terdapat hubungan yang positif sebesar 37 % antara pelayanan (X_3) dengan keputusan pembelian (Y). Hasil uji t sebesar 3,899 dan tingkat signifikansi sebesar 0,000 yang nilainya kurang dari 0,05 menunjukkan bahwa hubungan tersebut signifikan. Maksudnya terdapat pengaruh antara *display* (X_1) dengan keputusan pembelian (Y) semakin bagus pelayanan maka semakin tinggi pengaruhnya dalam keputusan pembelian konsumen. Sedangkan koefisien determinasi (r^2) sebesar 0,137 artinya 13,7 % variabel keputusan pembelian dipengaruhi oleh variabel pelayanan.

4.5. Pembahasan

1. Pengaruh *display*, promosi, dan pelayanan secara bersama-sama terhadap keputusan pembelian konsumen CV. Batik Surya Kencana Yogyakarta.

Hasil analisis regresi X_1 , X_2 , dan X_3 terhadap Y menunjukkan adanya pengaruh yang positif dan signifikan *display*, promosi, dan pelayanan secara bersama-sama terhadap keputusan pembelian konsumen CV. Batik Surya Kencana Yogyakarta, sehingga semakin bagus *display*, semakin gencar promosi, dan semakin primanya pelayanan, maka akan semakin tinggi pengaruhnya dalam keputusan pembelian konsumen CV. Batik Surya Kencana Yogyakarta. Hasil analisis regresi X_1 , X_2 , dan X_3 terhadap Y menunjukkan nilai signifikansi yang muncul adalah sebesar 0,000. Berdasarkan hasil tersebut, maka hipotesis

keempat dalam penelitian ini diterima, karena apabila besarnya nilai signifikansi lebih kecil dari 0,050 maka dikatakan signifikan.

Dari hasil analisis regresi X_1 , X_2 , dan X_3 terhadap Y juga dapat diperoleh korelasi *display*, promosi, dan pelayanan secara bersama-sama dengan keputusan pembelian konsumen (R) sebesar 0,643. berdasarkan nilai korelasi tersebut, maka dapat diketahui besarnya pengaruh *display*, promosi dan pelayanan secara bersama-sama terhadap keputusan pembelian konsumen (R^2) sebesar 0,414.

Dari hasil analisis regresi X_1 , X_2 , dan X_3 terhadap Y juga dapat diperoleh suatu persamaan regresi satu prediktor, yaitu : $Y = 10,212 + 0,004 X_1 + 0,249 X_2 + 0,505 X_3$. Persamaan tersebut dapat diartikan, jika X_1 , X_2 , dan X_3 sebesar nol, maka nilai Y adalah sebesar 10,212. Apabila harga X_1 naik sebesar satu satuan dan nilai X_2 dan X_3 adalah konstan, maka nilai Y juga akan naik sebesar 0,004 satuan. Apabila harga X_2 naik sebesar satu satuan dan nilai X_1 dan X_3 adalah konstan, maka nilai Y juga akan naik sebesar 0,249 satuan. Apabila harga X_3 naik sebesar satu satuan dan nilai X_1 dan X_2 adalah konstan, maka nilai Y juga akan naik sebesar 0,505 satuan.

Berdasarkan hal tersebut, dapat diartikan bahwa *display*, promosi, dan pelayanan yang baik berpengaruh pada keputusan pembelian konsumen CV. Batik Surya Kencana Yogyakarta. Semakin baik *display*, promosi, dan

pelayanan yang diberikan oleh CV. Batik Surya Kencana Yogyakarta, maka semakin baik pula keputusan pembelian konsumen. Sebaliknya, jika CV. Batik Surya Kencana tidak memperhatikan lagi aspek *display*, promosi, dan pelayanan, maka tingkat pembelian konsumen juga akan menurun. Keputusan konsumen merupakan sikap seseorang untuk membeli atau menggunakan suatu produk baik berupa barang atau jasa yang telah diyakini akan memuaskan dirinya dan kesediaan menanggung resiko yang mungkin ditimbulkannya. Konsumen mengambil keputusan pembelian setiap hari. Pemasar perlu mengetahui apa yang menjadi bahan pertimbangan konsumen dalam keputusan pembelian. Konsumen CV. Batik Surya Kencana Yogyakarta membuat suatu keputusan pembelian dengan mempertimbangkan kelanjutan dari barang yang dibelinya, karena mereka membeli untuk dijual lagi. Sehingga keputusan pembelian tidak murni berasal dari masing-masing konsumen melainkan ada faktor dari konsumen berikutnya yang akan membeli padanya dan akan menentukan kriteria pembeliannya. Sehingga *display*, promosi, dan pelayanan akan berhasil meningkatkan penjualan jika faktor selain *display*, promosi, dan pelayanan juga sesuai dengan yang diinginkan konsumen, karena mereka memikirkan keuntungan yang akan didapat setelah mereka dapat menjual lagi kepada konsumen pemakai.

2. Dengan nilai koefisien korelasi sebesar 0,643, maka dapat diartikan bahwa terdapat hubungan yang positif antara *display* (X_1), promosi (X_2), dan pelayanan (X_3) dengan keputusan pembelian (Y). Besarnya hubungan ini tergolong erat karena mendekati angka 1.
3. Pengujian Hipotesa Variabel Dominan yang Berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian Konsumen

Dari persamaan regresi diatas dapat diketahui bahwa variabel *display* (X_1), promosi (X_2), dan pelayanan (X_3) mempunyai pengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen (Y). Dan yang paling dominan berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen adalah variabel pelayanan (X_3), hal ini terjadi karena dari hasil perhitungan data tersebut menunjukkan bahwa angka koefisien dari variabel pelayanan (X_3) adalah paling besar dibanding dengan *display* (X_1) dan promosi (X_2).