

Pengaruh Harga dan Kelengkapan Produk Terhadap Keputusan Pembelian di B2 Variasi Motor Jombang

Ahmad Zulkifli^{1*}, Lik Anah²

^{1,2}Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Hasyim Asy'ari
Jl. Irian Jaya No.55 Tebuireng, Cukir, Kec. Diwek, Kab. Jombang
kopiacil@gmail.com

Abstract

The purpose of this research is to examine the effect of price and product completeness on purchasing decisions. This research was conducted quantitatively, with a causal type. The population of this research is buyers in B2 Variasi Motor Jombang. Hypothesis testing uses the t test and f test, and uses the R2 test and multiple linear regression analysis. The results showed that: 1) Price partially affects the Purchase Decision, resulting in a probability value of 0.00. 2) Product completeness partially affects the purchasing decision resulting in a probability value of 0.00. 3). Meanwhile, price and product completeness have a simultaneous effect on purchasing decisions, with a probability value of 0.00.

Keywords: Price; Product Completeness; Buying Decision

Abstrak

Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk menguji pengaruh Harga dan Kelengkapan Produk terhadap Keputusan Pembelian. Penelitian ini dilakukan dengan kuantitatif, dengan jenis kausal. Populasi penelitian ini merupakan pembeli di B2 Variasi Motor Jombang. Uji Hipotesis menggunakan uji t, dan uji f, serta menggunakan uji R² dan uji analisis regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1) Harga secara parsial berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian, menghasilkan nilai probabilitas sebesar 0,00. 2) Kelengkapan Produk secara parsial berpengaruh terhadap Keputusan pembelian menghasilkan nilai probabilitas sebesar 0,00. 3). Sedangkan Harga dan Kelengkapan Produk berpengaruh secara simultan terhadap Keputusan pembelian, dengan nilai probabilitas sebesar 0,00.

Kata kunci: Harga; Kelengkapan Produk; Keputusan Pembelian

PENDAHULUAN

Perkembangan ilmu pengetahuan di era globalisasi yang sangat pesat. mempermudah pengusaha dalam mengembangkan usahanya di berbagai bidang termasuk bidang pemasaran. Adanya informasi yang ada sangat berdampak baik bagi aktivitas pemasaran, pengusaha menjadi lebih mudah dan lebih luas jangkauan pemasarannya. Hal ini ditawarkan perusahaan untuk konsumen agar lebih mudah untuk melakukan transaksi jual beli untuk memenuhi gaya hidup seseorang.

Gaya hidup bisa dilihat dari kebiasaan hidup seseorang yang dilakukan sehari-hari untuk memenuhi kepuasannya. Oleh karena itu, seorang pengusaha harus bisa untuk mengamati peluang-peluang yang ada diluar sana. Salah satu syarat yang harus terpenuhi demi kesuksesan perusahaan, sebuah perusahaan juga harus memiliki strategi dalam pemasaran, salah satunya harga dan kelengkapan produk. Dengan adanya hal tersebut dapat menciptakan keputusan pembelian. (widodo, 2016:2).

Keputusan dalam membeli suatu produk merupakan suatu kegiatan pembelian dimana konsumen akan mengevaluasi produk terlebih dahulu sebelum menentukan produk yang akan dibelinya melalui beberapa faktor. Diantaranya harus mempertimbangkan harga, kualitas, merk, variasi, dan lengkap tidaknya produk yang dijual sebelum melakukan pembelian produk (Lemana, 2017:2). Suatu tindakan yang dilakukan oleh konsumen yang menggunakan suatu produk yang diinginkan baik secara langsung maupun tidak langsung dan terlibat untuk memeperolehnya. Adapun indikator keputusan pembelian menurut Liardi (2019:5): Pemilihan Produk, Pemilihan merk, Penentuan Waktu Pembelian, Jumlah Pembelian, Metode Pembayaran dan Pemeilihan Saluran Pembelian Selain itu adanya kelengkapan produk juga sangat berpengaruh dalam transaksi jual beli.

Salah satu yang menyangkut keputusan yaitu kelengkapan produk dapat dikatakan seberapa dalam perusahaan dalam menyediakan barang maupun variasi produk yang dijual untuk memenuhi kebutuhan pembeli tersebut. Ketika pembeli merasa cocok dengan produk yang dijual pastinya konsumen akan

melakukan pembelian. Kelengkapan produk merupakan tersedianya semua jenis produk yang ditawarkan untuk dimiliki dan dikonsumsi oleh konsumen karena dapat memenuhi kebutuhan tertentu dan memberikan manfaat tertentu bagi konsumen (Liardi, 2019:4). Dengan lengkapnya produk yang dijual oleh pengusaha akan meningkatkan pertimbangan konsumen dalam melakukan pembelian, ketika pembelian naik terus menerus akan memenuhi tujuan perusahaan yaitu kesuksesan dalam mempertahankan dan meningkatkan citra perusahaannya, yang akan menimbulkan pembelian yang berkelanjutan. Tidak hanya kelengkapan produk, harga juga juga mempengaruhi keputusan pembelian (Masibbuk,2019:2). Adapun indikator menurut Rahayu (2018:3) yaitu: keragaman produk yang di jual, variasi produk yang dijual, ketersediaan produk yang dijual dan macam merek yang tersedia.

Harga merupakan salah satu dari bauran pemasaran yang memberikan peranan yang penting dalam membantu meningkatkan pembelian, hal ini bisa terjadi ketika harga yang ditetapkan oleh pengusaha sesuai dengan barang dan kualitas produk yang dijual. Harga sendiri dapat dinilai oleh konsumen, ketika penetapan harga diatas harga produk pesaing akan di nilai konsumen terlalu mahal dan ketika produk tersebut terlalu murah juga kan di nilai dengan barang yang memiliki kualitas yang rendah dan juga bisa dikaakan barang palsu, jadi pengusaha harus bisa memperhitungkan dengan baik dalam penetapan harga (Liardi, 2019:2). Semua perusahaan harus bisa memperkirakan harga yang tepat agar bisa tepat sasaran dalam penetapan harga, bisa sesuai dengan nilai dan kebutuhan barang tersebut. Ketika perusahaan salah memperkirakannya dan harganya terlalu tinggi, maka otomatis perusahaan akan kehilangan konsumennya dan ketika perusahaan menetapkan harga terlalu rendah, perusahaan juga tidak akan mendapatkan laba. Maka dari itu perusahaan harus bisa meramal harga baik sesuai pasaran maupun sesuai nilai dan kegunaan barang tersebut.

Harga sendiri merupakan nilai tukar yang dapat dikatakan sama dengan uang atau produk yang lain untuk menikmati manfaat yang diperoleh dari barang tersebut. Harga juga bisa digunakan untuk menilai kualitas barang, kegunaan barang. Apabila suatu produk memiliki banyak manfaat akan dinilai bahwa barang

tersebut memiliki harga yang cukup tinggi, dan sebaliknya ketika produk tersebut memiliki manfaat yang sedikit harganya juga dapat dikatakan rendah. Hal ini kurang menyakinkan konsumen untuk membelinya. Adapun indikator harga menurut Fatmawati (2018:6) adalah harga yang kompetitif, kesesuaian harga dengan pasar, kesesuaian harga dengan kualitas.

Usaha asesoris motor merupakan usaha yang sangat menguntungkan disamping karena adanya perkembangan zaman, modifikasi motor merupakan trend modif yang sedang ramai atau digemari komunitas motor, trend tersebut muncul juga sedang ramai digemari. Thailand look style merupakan trend modifikasi motor dari Negara Thailand yang banyak di ikuti oleh berbagai kota di Indonesia . Dengan adanya trend tersebut membuat peluang bagi pengusaha untuk mendirikan usaha asesoris motor.

B2 Variasi motor merupakan Toko yang menjual berbagai Variasi aksesoris motor agar motor menjadi unik, staylish dan trendy, dimana pangsa pasar Toko ini di kalangan komunitas pecinta motor. Tidak hanya bergerak pada penjualan offline saja, pemilik juga mengembangkan bisnisnya secara online agar konsumen yang tidak bisa membeli secara offline dapat dilayani secara online, mengingat adanya teknologi sudah semakin canggih dan berkembang sangat pesat, dan dampak dari perkembangan teknologi yang sangat terlihat diberbagai bidang yang juga didukung dengan mudahnya mengakses internet untuk kebutuhan pemasaran. Kegunaan internet yang tidak hanya digunakan sebagai media komunikasi atau media sosial internet juga digunakan sebagai alat oleh pengusaha untuk memudahkannya dalam berbisnis. Sehingga terjadi transaksi untuk mempermudah penjualan dan pembelian produk maka pemilik menggunakan e-commerce seperti Shopee, bukalapak, dan media sosial lainnya seperti instagram, facebook, whatsapp, dll untuk memasarkan produknya. Hal ini bisa dilihat dengan follower yang ada di instagram, Facebook cukup tinggi dan banyak juga followernya yang merupakan club motor. B2 Variasi juga sering mengikuti kontes untuk membesarkan nama toko, untuk diketahui di khayalak ramai dan di klub motor lainnya.

Berdasarkan observasi peneliti dilakukan kepada konsumen melalui platform online di B2 variasi motor jombang. Para konsumen memberikan feedback yang baik. Karena B2 variasi memberikan pelayanan, barang, dan kualitas yang baik, sesuai dengan harga dan kebutuhan konsumen. Beberapa konsumen juga menyebutkan bahwa barang sesuai dengan gambar dan harganya juga terjangkau. Ada juga yang menyebutkan bahwa pelayanan yang diberikan dari B2 variasi, bahwasannya packing yang dilakukan sangat rapi dan pengirimannya juga cepat. beberapa konsumen juga mentransfer lebih untuk uang tips karena konsumen puas.

Dari Hasil Observasi yang dilakukan Pemilik B2 variasi didalam menetapkan tingkat harga dari setiap barang yang ditawarkan harganya sangat kompetitif dan lebih murah dari toko yang lain, karena B2 variasi mengambil barangnya dari produsen, ada juga sebagian barang yang diproduksi sendiri dari bahan bawaan motor strandart yang lama dan dimodifikasi menjadi asesoris/ barang baru untuk di jual kembali, hal ini dilakukan untuk memenuhi kebutuhan konsumen dimana ada beberapa barang yang tidak diproduksi oleh produsen. Dengan ini ada peluang yang didapatkan oleh pemilik dan harus bisa memanfaatkan peluang seperti ini.

Harga yang tertera di B2 variasi motor relatif terhadap tingkat harga para pesaing, hanya saja B2 variasi motor punya kelebihan tersendiri, setiap konsumen yang membeli dalam jumlah banyak akan mendapat potongan, sehingga para konsumen akan menjatukan pilihannya terhadap produk tersebut. Selain itu harga yang terdapat di B2 variasi motor harganya terjangkau akan tetapi kualitasnya tidak kalah bagus, tingkat kualitasnya bermacam- macam dari yang harganya rendah sampai yang harganya tinggi tergantung tingkat kualitasnya, dimana jika kualitasnya tinggi maka harganya akan lebih mahal, harga yang murah kualitas juga bagus.

Beda dengan harga yang ada di di toko jack motor harganya relative lebih mahal, biasanya selisih antara Rp. 2.000- Rp.50.000 tergantung besar kecilnya barang. Salah satu unsur yang ada di dalam keputusan pembelian yaitu: kelengkapan barang. Adapun kelengkapan barang yang ada di B2 variasi motor

yaitu: mulai dari variasi yang terbesar sampai terkecil seperti knalpot, velg, fairing, heldel, kaliper, tromol, baut dan lain-lain tersedia disana untuk melengkapi variasi motor metic, ninja, dan bebek hampir semua disana lengkap untuk memenuhi motor tersebut.

B2 variasi motor selalu mengecek ketersediaan barang yang dimiliki, jadi sebelum kehabisan stock pemilik sudah pesan ke produsen ataupun memproduksi sendiri, sehingga stock produk tidak sampai kehabisan. Di B2 variasi motor juga memiliki banyak merek yang tersedia yang diantaranya di B2 variasi motor juga banyak merek yang tersedia yang diantaranya yaitu: brembo, ktc, rcb, nissin, swit, psi, yss, rossi, tdr, jin fei, ohlins, ai-tech, morin, heng, dkt, fast bikes, moto racing, nitex, duro, wrc, nth, kou, dr sound, ride it, dbs. Sedangkan untuk keputusan pembelian, dengan banyaknya produk yang menyerupai produk asli menjadikan banyak konsumen memilih produk yang tersebut karena lebih murah, dan di B2 variasi motor merupakan produk asli.

Merk di B2 variasi motor merupakan merk-merk yang terkemuka dan sebagian orang memandang merk variasi tidak dipermasalahkan, yang di utamakan dari mereka yaitu kebutuhan asesoris motor mereka terpenuhi. Dalam penentuan waktu pembelian, kebanyakan konsumen itu para pekerja dan pelajar yang memiliki hobi modifikasi motor, untuk waktu pembelian biasanya konsumen membeli asesoris motor pada waktu tertentu, jadi tidak pasti kapan waktu pembeliannya.

Ketika konsumen ingin membeli produk dengan jumlah yang banyak di B2 variasi motor, hal ini tergantung dengan produk yang akan dibeli, ketika produk tersebut harganya lebih murah pemilik akan memiliki stock produk yang banyak dan ketika produknya mahal stock produk tidak terlalu banyak. Akan tetapi kekurangannya pada B2 variasi motor ketika mereka menjual produk baru ataupun produk untuk jenis motor yang baru mereka harus mempelajari dulu bagaimana cara pemasangannya jika mereka belum mempelajari mereka tidak akan menjual produk tersebut. Serta penjualan yang dilakukan oleh B2 Variasi masih belum bisa maksimal padahal harga yang di tawarkan sudah lebih rendah daripada toko lain dan kelengkapan produknya juga sudah lebih lengkap

Berdasarkan uraian tersebut dapat ditarik kesimpulan bagaimana B2 Variasi motor dapat menarik pelanggan dengan menjual produk berdasarkan harga dan kelengkapan produk agar konsumen dapat melakukan keputusan pembelian. maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian terhadap konsumen di B2 Variasi motor Jombang dengan judul “Pengaruh Harga Dan Kelengkapan Produk Terhadap Keputusan Pembelian di B2 Variasi Jombang ”

METODE PENELITIAN

Menggunakan metode penelitian kuantitatif dan jenis kausal. Responden penelitian ini yaitu konsumen yang membeli di B2 Variasi motor jombang. Populasi dalam penelitian ini adalah pembeli yang berjumlah 62. Metode analisis data menggunakan statistik deskriptif, uji kualitas data, uji asumsi klasik, uji koefisien determinasi (R^2), analisis regresi linier berganda, dan uji hipotesis.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Karakteristik responden terdapat di B2 Variasi Motor Jombang dilihat dari Presentase jenis kelamin, responden terbanyak merupakan karyawan Laki-laki dengan presentase sebesar 83,9% dan sisanya yaitu responden perempuan dengan presentase 16,1%.

Karakteristik responden terdapat di B2 Variasi Motor Jombang dilihat dari Presentase pekerjaan, responden terbanyak merupakan pelajar/mahasiswa memiliki responden sebanyak 27 dengan presentase sebesar 43,5% dan wiraswasta memiliki responden sebanyak 20 dengan presentase 32,3%. Pekerja swasta memiliki responden sebanyak 13 dengan presentase 21% dan PNS memiliki responden sebanyak 2 responden dengan presentase 3,2 %.

Karakteristik responden terdapat di B2 Variasi Motor Jombang dilihat dari Presentase usia, responden terbanyak merupakan usia 21-25 memiliki responden sebanyak 31 dengan presentase sebesar 50% dan usia 15-20 memiliki responden sebanyak 19 dengan presentase 30,7%. Usia 26-30 memiliki responden sebanyak 6 dengan presentase 19,3%.

Karakteristik responden terdapat di B2 Variasi Motor Jombang dilihat dari Presentase pengulangan pembelian, responden terbanyak merupakan pengulangan pembelian > 10 kali memiliki responden sebanyak 43 dengan presentase sebesar 69,4% dan 1-5 kali memiliki responden sebanyak 10 dengan presentase 16,1%. 5 - 10 kali memiliki responden sebanyak 9 dengan presentase 14,5%.

Uji Validitas

Uji yang dilakukan untuk mengetahui dan membandingkan nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ untuk melihat valid tidaknya suatu data (Ghozali, 2018:53). Dapat dilihat diatas bahwa X1, X2 dan Y masing- masing memiliki nilai diatas r tabel yaitu: 0,3291 dan dapat dikatakan reliabel.

Uji Reabilitas

Tabel 1

Hasil Uji Reabilitas		
Variabel	Nilai Cronbach Alpha	Keterangan
Harga	0,731	Reliabel
Kelengkapan Produk	0,735	Reliabel
Keputusan pembelian	0,795	Reliabel

Sumber: Hasil olah SPSS, 2020

Berdasarkan hasil Uji Reliabilitas memberikan masing-masing nilai koefisien lebih besar dari 0,7. Dapat disimpulkan reliabel.

Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas

Tabel 2. Hasil Uji Kolmogorov Smirnov

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		62
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.30956478
Most Extreme Differences	Absolute	.079
	Positive	.059
	Negative	-.079
Test Statistic		.079
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

- a. Test distribution is Normal.
- b. Calculated from data.
- c. Lilliefors Significance Correction.
- d. This is a lower bound of the true significance.

Sumber: Hasil olah SPSS, 2020

Hasil data dari tabel output SPSS menunjukkan nilai Kolmogorv-Smirnov $0,200 > 0,05$. Dan dapat dikatakan bahwa nilai tersebut berdistribusi normal.

Uji Multikolinieritas

Tabel 3. Hasil Uji Multikolinieritas

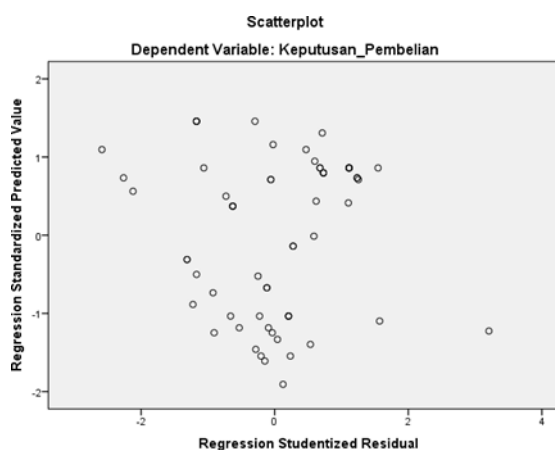
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	3.157	5.175		.610	.544		
	Harga	.308	.114	.285	2.710	.009	.851	1.175
	Kelengkapan_Produk	.748	.157	.503	4.778	.000	.851	1.175

a. Dependent Variable: Keputusan_Pembelian

Sumber: Hasil olah SPSS, 2020

Hasil diatas menunjukkan bahwa nilai tolerance $0,851 \geq 0,10$ dan tidak terjadi multikolinieritas. Dan hasil perhitungan nilai VIF adalah 1,175 yang menunjukkan bahwa tidak terjadi multikolinieritas.

Uji Heteroskedastisitas



Gambar 1. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Sumber: data diolah peneliti, 2020

Dari gambar Scatterplot tersebar dengan merata sehingga tidak terjadi heteroskedastisitas.

Analisis Regresi Linier Berganda

Tabel 4. Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	3.157	5.175		.610	.544		
	Harga	.308	.114	.285	2.710	.009	.851	1.175
	Kelengkapan_Produk	.748	.157	.503	4.778	.000	.851	1.175

a. Dependent Variable: Keputusan_Pembelian

Sumber: Hasil olah SPSS, 2020

Tabel diatas diketahui uji hasilnya yaitu: $Y = a + b_1X_1 + b_2 X_2+ e$

$$Y= 3.157+ 0,308X_1 + 0,748X_2+ e$$

Uji Koeisien Determinasi (R²)

Tabel 5. Hasil Uji Koeisien Determinasi (R²)

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.667 ^a	.445	.426	2.348

a. Predictors: (Constant), Kelengkapan_Produk, Harga

b. Dependent Variable: Keputusan_Pembelian

Sumber: Hasil olah SPSS, 2020

Dari hasil uji koeifisien determinasi paa tabel diatas nilai yang dijadikan acuan koeifisien determinasi adalah nilai pada Adjuster R Square dengan nilai 0,426 artinya variabel X1 dan X2 mempengaruhi Y sebesar 42,6% sedangkan sisanya 57,4% dipengaruhi oleh penelitian yang lain.

Uji Hipotesis

Uji t (Parsial)

Tabel 6. Hasil Uji t (Parsial)

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3.157	5.175		.610	.544
	Harga	.308	.114	.285	2.710	.009
	Kelengkapan_Produk	.748	.157	.503	4.778	.000

a. Dependent Variable: Keputusan_Pembelian

Sumber: Hasil olah SPSS, 2020

Hasil uji t untuk variabel harga diperoleh $t_{hitung} < t_{tabel} = 2,710 < 2,001$ dengan nilai signifikansi sebesar $0,009 > 0,05$. Hasilnya ada pengaruh secara signifikan Harga terhadap keputusan B2 variasi motor Jombang. Hasil uji t untuk variabel kelengkapan produk diperoleh $t_{hitung} > t_{tabel} = 4,778 > 2,001$ dengan nilai signifikansi 0,000. Hasilnya ada pengaruh secara signifikan kelengkapan produk terhadap keputusan B2 variasi motor Jombang.

Uji F (Simultan)

Tabel 7. Hasil Uji F (Simultan)

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	260.508	2	130.254	23.619	.000 ^b
	Residual	325.379	59	5.515		
	Total	585.887	61			

a. Dependent Variable: Keputusan_Pembelian

b. Predictors: (Constant), Kelengkapan_Produk, Harga

Sumber: Hasil olah SPSS, 2020

Hasil nilai F yaitu: 23,613 dan memiliki nilai signifikansi 0,000. Jadi dapat disimpulkan bahwa X1 dan X2 secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Y di B2 variasi motor jombang.

Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian

Berdasarkan pengolahan data diatas Nilai tertinggi terletak pada Indikator Harga Yang Kompetitif, dengan item “Harga produk B2 variasi mempunyai daya saing dengan tempat lain” dengan nilai rata-rata 4,63 termasuk kriteria nilai sangat tinggi.

Pengaruh Kelengkapan Produk Terhadap Keputusan Pembelian

Berdasarkan hasil pengolahan data diatas dengan Nilai tertinggi terletak pada Indikator Keragaman Produk yang dijual, dengan item “Produk yang dijual di B2 variasi selalu lengkap dan beragam” dengan nilai rata-rata 4,84 termasuk kriteria nilai sangat tinggi. Dengan lengkap dan beragamnya produk yang di jual di B2 variasi motor jombang akan meningkatkan keputusan pembelian konsumen.

Pengaruh Harga dan Kelengkapan Produk Terhadap Keputusan Pembelian

Berdasarkan hasil pengolahan data diatas dengan perolehan nilai tertinggi terletak pada Indikator Penentuan Waktu Pembelian, dengan item “Saya memilih B2 variasi karena buka dari pagi sampai malem” dengan nilai rata-rata 4,58 termasuk kriteria nilai sangat tinggi. Hal ini menjadikan konsumen B2 variasi motor

Jombang lebih mudah dan dalam melakukan transaksi (pembelian) dan akan meningkatkan keputusan pembelian.

PENUTUP

Melalui hasil penelitian dan analisis data yang telah diuraikan mengenai pengaruh X1 dan X2 terhadap Y di B2 Variasi Motor Jombang, maka dapat disimpulkan bahwa: variabel X1 memiliki pengaruh dan signifikan terhadap Y, artinya jika harga diperbaiki, maka keputusan pembelian akan semakin meningkat di B2 Variasi Motor Jombang, variabel X1 memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Y, artinya jika X1 diterapkan dengan baik, maka Y akan meningkat di B2 Variasi Motor Jombang, variabel X1 dan X2 secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Y di B2 Variasi Motor Jombang.

DAFTAR PUSTAKA

- Fatmawati, Mia Tri, dkk. 2018. "Pengaruh Kualitas Pelayanan, Inovasi, dan Harga terhadap Keputusan Pembelian (Perusahaan Konveksi Kartini Semarang).
- Ghozali, imam. 2013. Aplikasi Analisis Multivariete Dengan Program IBM SPSS 21. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Lemana, Rosa. 2017. "Pengaruh Kelengkapan Produk dan Penetapan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen (studi kasus pada toko H. Uding Cisaung Tangerang). *Jurnal Pemasaran Kompetitif*. Vol. 1 No. 1.
- Liardi, William, dkk. 2019. "Analisis Kualitas Pelayanan, kelengkapan Produk dan Harga terhadap Keputusan pembelian Swalayan Juni Pekanbaru". *Jurnal Akuntansi, Kewirausahaan dan Bisnis*. Vol.4 No.1: hal 45-58.
- Rahayu, Elly. 2018. "Pengaruh Lokasi, Kelengkapan Produk, dan pelayanan terhadap Keputusan Pembelian Konsumen pada Imam Market Kisaran". *Journal of science and Social Research*. Vol. 1 No.1: hal 7-12.
- Widodo, Tri. 2016. "Pengaruh Kelengkapan Produk dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian (Studi kasus Pada Swalayan Ada Baru di Kota Salatiga)". *Among Makarti*. Vol. 9 No.17.