

**ANALISIS MENGENAI HUBUNGAN SALES RETAIL DAN
KONSISTENSI
KONSUMEN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK
PADA UMKM MALEO LAMPUNG**

Widy Pangestu¹, Febriyanto²

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Muhammadiyah Metro

Email: Indonesianegriku213@gmail.com

Abstrak

Melihat persaingan bisnis pada usaha pakan burung terutama di daerah lampung semakin ketat, mempengaruhi suatu perusahaan dalam mempertahankan pangsa pasar yang dimilikinya. Perusahaan harus mengembangkan strategi dalam merebut hati konsumen dari perusahaan pesaing. Pada penelitian kali ini peneliti membahas tentang kendala dari internal maupun eksternal yang terkait dengan pemasaran sebuah produk. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk: (1) Untuk menganalisis hubungan sales retail terhadap keputusan pembelian produk pada UMKM Maleo Lampung. (2) Untuk menganalisis konsistensi konsumen terhadap keputusan pembelian produk pada UMKM Maleo Lampung. (3) Untuk menganalisis hubungan sales retail dan konsistensi konsumen terhadap keputusan pembelian pada UMKM Maleo Lampung. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif dengan jenis pendekatan deskriptif. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan tiga cara yaitu, wawancara, kuesioner, dan observasi. Hasil penelitian menggunakan uji validitas menggunakan program spss versi 20 lalu diukur dengan cara membandingkan nilai t_{hitung} dengan t_{tabel} jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka butir pertanyaan dinyatakan valid, begitupun sebaliknya. hasil uji normalitas diperoleh angka 0.200 jika lebih besar dari angka 0.05, maka dapat dikatakan bahwa variabel kualitas produk, harga produk terhadap keputusan pembelian berdistribusi normal. hasil analisis regresi linear berganda didapat nilai dari variabel kualitas produk senilai 0,817, artinya variabel hubungan sales berpengaruh terhadap keputusan pembelian produk Pada UMKM Maleo Lampung.

Kata Kunci: Sales Retail, Konsistensi konsumen, dan Keputusan Pembelian Produk