

**PENGARUH KEBERSIHAN, TAMPILAN PRODUK, DAN FASILITAS TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA RUMAH MAKAN MIDAL TANTA ROSYE DI WOLOAN
TOMOHON**

*THE INFLUENCE OF CLEANING, PRODUCT APPEARANCE, AND FACILITIES ON
PURCHASING DECISIONS AT THE MIDAL TANTA ROSYE EATING HOUSE IN WOLOAN
TOMOHON*

Oleh:

Marcela D. Mentu¹

Djurwati Soepeno²

Ferdy Roring³

¹²³Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Sam Ratulangi Manado

E-mail:

[1marcelladeryl20@gmail.com](mailto:marcelladeryl20@gmail.com)

[2watisoepeno@unsrat.ac.id](mailto:watisoepeno@unsrat.ac.id)

[3ferdyroring@unsrat.ac.id](mailto:ferdyroring@unsrat.ac.id)

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa pengaruh Kebersihan, Tampilan Produk, Dan Fasilitas Terhadap Keputusan Pembelian Pada Rumah Makan Midal Tanta Rosye Di Woloan Tomohon. Diukur dari tujuan dan hasil yang ingin dicapai, penelitian ini termasuk penelitian deskriptif dengan metode kuantitatif Kebersihan yang diterapkan di Rumah Makan Midal Tanta Rosye di Woloan Tomohon, baik dalam penyajian makanan maupun lingkungan sekitarnya, dapat menciptakan rasa kenyamanan bagi konsumen. Tampilan produk yang menarik di Rumah Makan Midal Tanta Rosye di Woloan Tomohon berdampak positif pada preferensi dan keputusan konsumen untuk membeli makanan. Fasilitas memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian. Secara simultan diketahui bahwa Kebersihan, Tampilan Produk, dan Fasilitas bersama-sama memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap Keputusan Pembelian pada Rumah Makan Midal Tanta Rosye di Woloan Tomohon.

Kata Kunci: kebersihan, tampilan produk, fasilitas, dan keputusan pembelian

Abstract: This study examines the influence of cleaning, product appearance, and facilities on purchasing decisions at The Midal Tanta Rosye Eating House In Woloan Tomohon. Measured from the goals and results to be achieved, this research includes descriptive research with quantitative methods of cleanliness applied in restaurants. Midal Tanta Rosye in Woloan Tomohon, both in the presentation of food and the surrounding environment, can create a sense of comfort for consumers. The attractive product display at the Midal Tanta Rosye Restaurant in Woloan Tomohon has a positive impact on consumer preferences and decisions when buying food. Facilities have a positive and significant influence on purchasing decisions. Simultaneously it is known that cleanliness, product appearance and facilities together have a significant positive influence on purchasing decisions at Midal Tanta Rosye Restaurant in Woloan Tomohon

Keywords: cleanliness, product display, facilities, and purchasing decisions

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Persaingan ekonomi kuliner yang cukup ketat akhir-akhir ini membuat setiap wirausaha baru memikirkan berbagai strategi untuk mengembangkan bisnisnya agar tidak tertinggal dalam persaingan. Bisnis ini sangat menjanjikan karena pangan merupakan kebutuhan terpenting yang harus dipenuhi untuk kelangsungan hidup umat manusia. Oleh karena kesibukan setiap orang saat ini, kebanyakan orang tidak memiliki banyak waktu luang untuk memasak makanan sendiri di rumah, dan lebih memilih untuk menikmati makanan di luar yang lebih praktis dan lebih efisien dalam menghemat waktu. Tak heran jika banyak orang yang tertarik dan melihat memasak sebagai

bisnis yang prospeknya bagus salah satunya adalah Rumah Makan yang ada di Sulawesi Utara tepatnya di Rumah Makan Midal Tanta Rosye di Woloan Tomohon.

Rumah makan tentu saja istilah umum untuk tempat makan yang menyajikan makanan untuk umum dan menyediakan tempat di mana makanan dapat dinikmati dan menetapkan harga khusus untuk makanan dan layanan. Meskipun rumah makan biasanya menawarkan makan di tempat, ada juga yang menawarkan layanan bawa pulang dan pengiriman kepada pelanggannya. Rumah makan cenderung mengkhususkan pada makanan yang mereka sajikan, seperti rumah makan *chinese food*, rumah makan padang, dan makanan cepat saji. Salah satunya yaitu Rumah Makan Midal Tanta Rosye yang ada di Woloan Tomohon, tentunya ini bisa dinikmati siapapun dan kalangan apa saja, dan bisa dijadikan juga sebagai sarapan pagi sebelum beraktivitas, Midal merupakan makanan khas minahasa dengan komposisi sayuran dan mie dengan memberikan cita rasa yang berbeda dibanding makanan dengan campuran mie yang disajikan di rumah makan lainnya. Rumah makan midal Tanta Rosye sendiri sudah ada sejak tahun 2013 berawal dari sebuah warung makan dengan seiring berjalannya waktu berkembang menjadi rumah makan.

Data 6 bulan terakhir pada rumah makan tersebut memang telah terjadi penurunan usai meningkatnya konsumen pada bulan februari dan seterusnya namun mengalami penurunan signifikan yang tercatat di bulan april walaupun di bulan mei berikutnya terjadi peningkatan sedikit akan tetapi bisa dilihat tetap saja kembali terjadi penurunan pada bulan juni 2023 yang hanya ada 2.100 populasi yang berkunjung di rumah makan Tanta Rosye woloan tomohon. Hal tersebut tentu terjadi salah satunya terkait kebersihan yang kurang di jaga dengan tepat, begitupun dengan tampilan produk yang tidak sesuai harapan konsumen bahkan fasilitas yang tidak memadai membuat kekecewaan pada konsumen akibat terbatasnya atribut yang akan di gunakan, tentunya aspek-aspek yang ditimbulkan tersebut menjadi pertimbangan yang harus dipikirkan kembali oleh konsumen yang datang berkunjung untuk melakukan pembelian di Rumah Makan Midal Tanta Rosye di Woloan Tomohon.

Namun tentu saja Kebersihan menjadi faktor penting yang berpengaruh terhadap keputusan pembelian terutama di area tertentu, karena para pembeli menginginkan tempat yang sehat, bersih dan bebas penyakit untuk mendapatkan kebutuhan khususnya. Sebab berdasarkan observasi yang di kemukakan oleh peneliti yaitu Kebersihan yang ada di Rumah Makan Midal Tanta Rosye di Woloan Tomohon ternyata kurang di jaga dan kotor secara fisik dan tampilan, tentu ini akan mengganggu kenyamanan konsumen. Ketika berkunjung untuk makan di Rumah Makan Midal Tanta Rosye. pastinya jika lingkungan rumah makan terlihat kotor dan tidak terawat akan sangat mempengaruhi kesehatan pelanggan serta menimbulkan bau dan penyakit yang tidak sedap. Oleh karena itu, kebersihan lingkungan rumah makan merupakan faktor yang harus diperhatikan setiap saat. Selain kebersihan, Maka Tampilan produk juga menjadi faktor penting dan berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Para pembeli akan merasa bosan dengan tampilan suatu produk yang terlihat tidak menarik dan terkesan biasa saja, khususnya tampilan produk pada sebuah makanan yang tidak kreatif dan tidak menarik untuk dipandang dan ini yang terjadi. Berdasarkan observasi yang dikemukakan peneliti yaitu Tampilan Produk pada Rumah Makan Midal Tante Rose di Woloan Tomohon ternyata tidak lengkap pilihan menu yang ternyata tersedia di tempat itu, masih bersikap bodoh amat dengan branding, kendati demikian Tampilan Produk juga berpengaruh untuk mengundang calon konsumen untuk datang melakukan pembelian di Rumah Makan Midal Tanta Rosye di Woloan Tomohon.

Tentunya selain Kebersihan dan Tampilan Produk, Fasilitas juga teramat penting dan berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian. Para konsumen tentunya ingin mengunjungi rumah makan yang selain memiliki hidangan yang nikmat, juga memiliki Fasilitas yang lengkap untuk di gunakan contohnya, peralatan makan minum, tempat mencuci tangan, toilet, dan jumlah meja kursi sesuai dengan yang di harapkan oleh konsumen. Kurangnya fasilitas membuat para konsumen berfikir dua kali untuk datang ke suatu rumah makan apalagi pada Fasilitas yang ada di Rumah Makan Midal Tanta Rose di Woloan Tomohon yang masih sangat kurang dan tidak memadai, tentunya membuat konsumen yang datang harus berdempitan atau bahkan harus menunggu untuk mengantri makan di Rumah Makan Midal Tanta Rose di Woloan Tomohon sehingga ini membuat konsumen mempertimbangkan kembali untuk melakukan pembelian di Rumah Makan Midal Tanta Rosye tersebut. Maka berdasarkan latar belakang yang diuraikan di atas, penulis sangat tertarik untuk meneliti dengan mengangkat judul penelitian yaitu "Pengaruh Kebersihan, Tampilan Produk, dan Fasilitas terhadap Keputusan Pembelian pada Rumah Makan Midal Tanta Rose di Woloan Tomohon".

Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui secara simultan Pengaruh Kebersihan, Tampilan Produk, dan Fasilitas terhadap Keputusan Pembelian pada Rumah Makan Midal Tanta Rosye di Woloan Tomohon
2. Untuk mengetahui secara parsial Pengaruh Kebersihan terhadap Keputusan Pembelian pada Rumah Makan Midal Tanta Rosye di Woloan Tomohon

3. Untuk mengetahui secara parsial Pengaruh Tampilan Produk terhadap Keputusan Pembelian pada Rumah Makan Midal Tanta Rosye di Woloan Tomohon
4. Untuk mengetahui secara parsial Pengaruh Fasilitas terhadap Keputusan Pembelian pada Rumah Makan Midal Tanta Rosye di Woloan Tomohon

TINJAUAN PUSTAKA

Pemasaran

Menurut Tjiptono (2015), pemasaran merupakan proses bisnis yang ditujukan untuk menyesuaikan sumber daya manusia, keuangan, dan fisik organisasi dengan kebutuhan dan keinginan pelanggan dalam kerangka strategi kompetitif organisasi. Daryanto (2013) mendefinisikan pemasaran sebagai suatu proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan sesuatu yang bernilai satu sama lain.

Manajemen Pemasaran

Menurut Kotler dan Armstrong (2018), Manajemen Pemasaran merupakan suatu seni dan ilmu dalam memilih target pasar dan menciptakan hubungan yang menguntungkan dengan mereka. Menurut Buchari (2014), Manajemen Pemasaran merupakan perencanaan, petunjuk, dan pengendalian dari seluruh kegiatan pemasaran perusahaan. Kotler dan Keller (2015) mendefinisikan manajemen pemasaran sebagai seni dan ilmu memilih pasar sasaran dan memperoleh, mempertahankan dan menumbuhkan pelanggan dengan menciptakan, menghantarkan, dan mengkomunikasikan nilai pelanggan yang unggul. Menurut Rosad (2015), manajemen pemasaran adalah proses analisis, merencanakan, mengatur, dan mengelola program yang melibatkan konseptualisasi, penetapan harga, promosi, dan distribusi produk, layanan, dan gagasan yang ditujukan untuk menciptakan dan mempertahankan pertukaran yang menguntungkan dengan pasar sasaran untuk mencapai tujuan perusahaan.

Kebersihan

Menurut Aritonang (2005), Faktor kebersihan juga sangat besar pengaruhnya terutama dalam menentukan keputusan pembelian di rumah makan, karena pelanggan dimanapun memiliki keinginan yang sama dimana mereka makan, siapa yang menyiapkan, bahan baku apa yang digunakan, bagaimana pengolahannya dan tempat yang harus menjadi benar-benar bersih, sehat dan terbebas dari kuman penyakit. Menurut Wibowo (2019:38), Kebersihan lingkungan merupakan salah satu tolak ukur kualitas hidup masyarakat. Masyarakat yang telah mementingkan kebersihan lingkungan dipandang sebagai masyarakat yang kualitas hidupnya lebih tinggi dibandingkan masyarakat yang belum mementingkan kebersihan.

Tampilan produk

Menurut Harminingtyas (2013), Tampilan produk memiliki pengaruh yang besar dalam menarik perhatian konsumen untuk membeli produk tersebut, dan memberikan kesempatan kepada konsumen untuk langsung membeli barang dengan tampilan yang menarik tanpa mengetahui produk yang dibelinya. Menurut Kotler dan Keller (2015), Desain produk adalah totalitas fitur yang mempengaruhi tampilan, rasa, dan fungsi produk berdasarkan kebutuhan pelanggan".

Fasilitas

Definisi fasilitas, menurut Kotler (2005), adalah segala sesuatu yang berupa perangkat fisik dan yang pelayanannya disediakan oleh penjual untuk menunjang kenyamanan konsumen. Sedangkan Sulastiyono (2011) mendefinisikan fasilitas sebagai penyediaan sumber daya fisik untuk memfasilitasi aktivitas atau aktivitas para tamu, sehingga kebutuhan para tamu dapat terpenuhi selama mereka tinggal di hotel. Berdasarkan pengertian para ahli dapat disimpulkan bahwa Fasilitas adalah segala fasilitas penunjang yang menunjang kenyamanan pegawai, konsumen, pengunjung, pasien, pelajar dalam meningkatkan kepuasan hati dan aktivitas usaha.

Keputusan Pembelian

Keputusan Pembelian merupakan keputusan konsumen yang dipengaruhi oleh ekonomi keuangan, teknologi, politik, budaya, produk, harga, lokasi, promosi, *physical evidence*, *people*, *process* (Buchari, 2016). Sedangkan menurut Tjiptono (2012), Keputusan Pembelian merupakan sebuah proses dimana konsumen mengenal masalahnya, mencari informasi mengenai produk atau merek tertentu dan mengevaluasi secara baik masing-masing alternatif tersebut dapat memecahkan masalahnya, yang kemudian mengarah pada keputusan

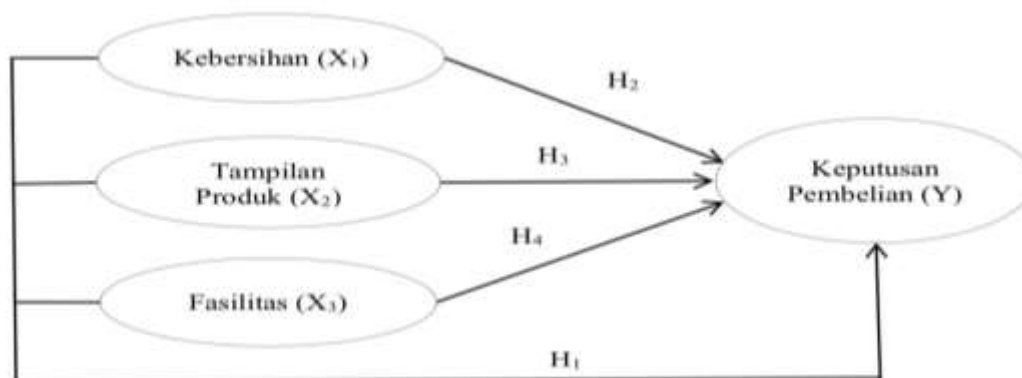
Penelitian Terdahulu

Penelitian Pengenggar, Hidayat, dan Nurseto (2020) bertujuan untuk mempelajari pengaruh ketiga variabel dalam mempengaruhi pembelian konsumen keputusan Warkop Tunjang Cafe And Restaurant Semarang. Jenis penelitian ini adalah Explanatory Research. Sampel penelitian sebanyak 100 responden. Sampel diambil dengan menggunakan teknik nonprobability sampling, atau metode Accidental Sampling. Data dianalisis secara kualitatif dan kuantitatif dengan menggunakan instrumen pengumpulan data (kuesioner) sebelumnya telah diuji melalui uji validitas dan reliabilitas. Sedangkan hasil dari analisis data dilakukan melalui analisis tabel, analisis regresi linier sederhana, analisis regresi linier berganda, uji t, uji F dengan SPSS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas pelayanan, lokasi dan fasilitas baik secara parsial maupun parsial secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Berdasarkan perhitungan data Analisis melalui uji regresi sederhana menyimpulkan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh terhadap keputusan pembelian, pengaruh lokasi terhadap keputusan pembelian, dan pengaruh fasilitas terhadap keputusan pembelian, serta melalui uji regresi berganda disimpulkan bahwa kualitas pengaruh pelayanan, lokasi dan fasilitas terhadap keputusan pembelian menunjukkan hasil yang signifikan

Penelitian Ilmansyah, Bimantaka, dan Aisyah (2022) bertujuan untuk mengetahui pengaruh kualitas kebersihan terhadap konsumen keputusan pembelian di lingkungan kantin Universitas Islam Negeri Sumatera Utara. Di dalam penelitian, penulis mengambil sampel siswa yang sering mengunjungi kantin Negara Islam Universitas Sumatera Utara dalam waktu satu minggu masuk untuk mendapatkan data yang valid. Metode penelitian yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah kuantitatif metodenya, dengan mengumpulkan data dari berbagai aspek diperlukan seperti menyebarkan kuisisioner, wawancara, dan dokumentasi. dengan data itu telah diperoleh dari responden yaitu penulis menyimpulkan bahwa para pelajar negara Universitas Islam Sumatera Utara memprioritaskan kualitas kebersihan sebelum memutuskan membeli di kantin Universitas Islam Negeri Utara Sumatera yang artinya variabel kebersihan menjadi tolak ukur yang signifikan bagi variabel tersebut keputusan pembelian.

Penelitian Amalia (2022) bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh harga, kemudahan, dan tampilan produk terhadap keputusan pembelian makanan secara online di masa pandemi covid-19. Jenis penelitian yaitu penelitian kuantitatif dan teknik pengumpulan data dengan penyebaran kuisisioner online kepada responden dengan bantuan google form. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 157 responden. Metode analisis yang digunakan adalah regresi linier berganda dengan terlebih dahulu dilakukan uji validitas dan realibilitas, uji asumsi klasik yang meliputi uji normalitas, uji multikolinearitas, dan uji heteroskedastisitas. Pengujian hipotesis menggunakan uji F dan uji t serta R square. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa harga, kemudahan dan tampilan produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian produk makanan secara online di masa pandemi covid19.

Model Penelitian



Gambar 1. Model Penelitian

Sumber: Kajian teoritik 2023

Hipotesis Penelitian

H₁: Diduga Kebersihan, Tampilan Produk, dan Fasilitas secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian pada Rumah Makan Midal Tanta Rosye di Woloan Tomohon.

- H₂: Diduga Kebersihan secara persial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian pada Rumah Makan Midal Tanta Rosye di Woloan Tomohon.
- H₃: Diduga Tampilan Produk secara persial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian pada Rumah Makan Midal Tanta Rosye di Woloan Tomohon.
- H₄: Diduga Fasilitas secara persial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian pada Rumah Makan Midal Tanta Rosye di Woloan Tomohon.

METODE PENELITIAN

Pendekatan Penelitian

Diukur dari tujuan dan hasil yang ingin dicapai, penelitian ini termasuk penelitian deskriptif dengan metode kuantitatif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang bertujuan untuk menentukan nilai satu variabel atau lebih tanpa perbandingan dan keterkaitan dengan variabel lainnya. Menurut Indriantoro dan Supono (2012:26) Pengertian penelitian deskriptif adalah penelitian terhadap masalah berupa fakta kekinian yang sedang dipopulerkan.

Data dan Sumber Data

Dalam mengumpulkan sumber data, peneliti mengumpulkan sumber data berupa data primer dan data sekunder. Data primer adalah jenis dan sumber data penelitian yang diperoleh langsung dari sumber pertama (tidak melalui perantara), baik perorangan maupun kelompok. Oleh karena itu informasi diperoleh secara langsung. Data sekunder merupakan sumber informasi penelitian yang peneliti peroleh secara tidak langsung melalui media (diperoleh atau disimpan oleh pihak lain). Data sekunder adalah bukti, catatan sejarah atau laporan yang disusun dalam arsip atau catatan.

Teknik Pengumpulan Data

Digunakan dua teknik pengumpulan data yang berbeda dalam penelitian yaitu, wawancara yang merupakan komunikasi dua arah untuk memperoleh informasi dari pihak-pihak terkait, dan kuesioner yang merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan memberikan serangkaian pertanyaan atau pernyataan tertulis untuk dijawab (Sugiyono 2014). Teknik pengumpulan data dilakukan dengan menyebarkan pertanyaan-pertanyaan tertulis/bentuk kuesioner kepada pelanggan Rumah Makan Midal Tanta Rosye di Woloan Tomohon. Skala Likert digunakan sebagai alat ukur dalam penelitian ini. Pilihan penggunaan teknik pengumpulan data yang beragam ini membantu memperoleh sudut pandang yang lebih lengkap dan akurat terkait dengan masalah penelitian.

Teknik Analisis Data

Analisis regresi berganda pada dasarnya merupakan perluasan sederhana, yaitu menambah jumlah variabel bebas yang sebelumnya hanya satu menjadi dua atau lebih variabel bebas (sanusi, 2011:134). adapun bentuk persamaan regresi berganda yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e.$$

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Uji validitas dilakukan dengan membandingkan tingkat signifikan setiap butir kuesioner dengan taraf signifikan 0,01% (1%). berdasarkan tabel 4.3 dapat diketahui bahwa tingkat signifikan masing-masing pertanyaan yang menggambarkan indikator Kebersihan (X₁), Tampilan Produk (X₂), dan Fasilitas (X₃) terhadap Keputusan Pembelian (Y) dapat dikatakan sama item kuesioner signifikannya < 0,01 sehingga semuanya valid.

Dapat dilihat juga dari seluruh item total dari seluruh variabel diindikasikan reliabel ini dapat dilihat dari nilai *alpha cronbach* dari masing-masing variabel baik variabel bebas atau variabel terikat memiliki nilai > 0,60 yang berarti reliabel yakni Kebersihan (X₁) mendapatkan nilai *alpha cronbach* sebesar 0,828, Tampilan Produk (X₂) mendapatkan nilai *alpha cronbach* sebesar 0,862, Fasilitas (X₃) mendapatkan nilai *alpha cronbach* sebesar 0,797, dan untuk Keputusan pembelian (Y) mendapatkan nilai *alpha cronbach* sebesar 0,800. Dengan demikian nilai *alpha cronbach* yang diperoleh > 0,60 memenuhi berarti kuesioner bisa digunakan/layak.

Tabel 1. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas

Variabel	Indikator	Korelasi	Status	Koefisien	Status
		Produk Moment		Alpha Cronbach	
Kebersihan (X ₁)	X _{1.1}	0,745	Valid	0,828	Reliabel
	X _{1.2}	0,883	Valid		
	X _{1.3}	0,849	Valid		
	X _{1.4}	0,709	Valid		
	X _{1.5}	0,652	Valid		
Tampilan Produk (X ₂)	X _{2.1}	0,824	Valid	0,862	Reliabel
	X _{2.2}	0,947	Valid		
	X _{2.3}	0,886	Valid		
	X _{3.1}	0,735	Valid		
Fasilitas (X ₃)	X _{3.2}	0,861	Valid	0,797	Reliabel
	X _{3.3}	0,744	Valid		
	X _{3.4}	0,811	Valid		
	Y.1	0,696	Valid		
Keputusan pembelian (Y)	Y.2	0,836	Valid	0,800	Reliabel
	Y.3	0,806	Valid		
	Y.4	0,843	Valid		

Sumber: Data Hasil Olahan (2023)

Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas

Tabel 2. Hasil Uji Normalitas (Kolmogorov smirnof)

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

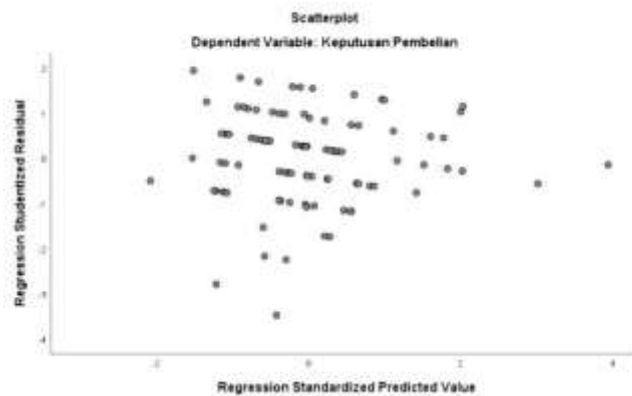
		Unstandardized Residual
N		96
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	1,55316828
Most Extreme Differences	Absolute	,074
	Positive	,032
	Negative	-,074
Test Statistic		,074
Asymp. Sig. (2-tailed) ^c		,200 ^d
Monte Carlo Sig. (2-tailed) ^e Sig.		,220
	99% Confidence Interval Lower Bound	,210
	Upper Bound	,231

Sumber: Data Hasil Olahan, 2023

Berdasarkan tabel diatas, diketahui bahwa nilai signifikan Asymp.Sig (2-tailed) sebesar $0,200 > 0,05$. Maka sesuai dengan dasar pengambilan keputusan dalam uji normalitas kolmogorov-smirnov di atas, dapat disimpulkan bahwa data berdistribusi normal. Dengan demikian, asumsi atau persyaratan normalitas dalam model regresi sudah terpenuhi.

Uji Heterokedastisitas

Dari gambar 2 dapat disimpulkan bahwa titik titik menyebar secara acak, tidak membentuk pola yang jelas/teratur, serta tersebar baik diatas maupun dibawah angka 0 pada sumbu Y sehingga tidak terjadi heterokedastisitas pada model regresi.



Gambar 2. Grafik Hasil Uji Heterokedastisitas

Sumber: Data Hasil Olahan, 2023

Uji Multikolineritas

Tabel 3. Hasil Uji Multikolineritas

Variable	Tolerance	VIF	Keterangan
Kebersihan	0,990	1,010	Tidak terjadi Multikolineritas
Tampilan Produk	0,990	1,010	Tidak terjadi Mutikolineritas
Fasilitas	0,998	1,442	Tidak terjadi Multikolineritas

Sumber: Data diolah, 2023

Berdasarkan Tabel di atas, diketahui nilai Tolerance untuk variabel x1 adalah 0,990, x2 adalah 0,990 dan x3 adalah 0,998 lebih besar dari 0,10. Sementara, nilai VIF untuk variabel x1 adalah 1,010, x2 adalah 1,010 dan x3 adalah 1,002 lebih kecil dari 10,00. Dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi gejala multikolinearitas dalam model regresi.

Uji Regresi Linear Bganda

Table 4. Hasil Uji Regresii Linear Berganda

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-4,181	2,491		-1,678	,097
	Kebersihan	,281	,097	,251	2,889	,005
	Tampilan Produk	,294	,123	,202	2,388	,019
	Fasilitas	,621	,139	,402	4,475	<,001

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Sumber: Data diolah, 2023

Berdasarkan tabel diatas, maka persamaan regresi yang terbentuk pada uji regresi ini adalah sebagai berikut :

$$Y = -4,181 + 0,281X_1 + 0,294 X_2 + 0,621X_3$$

Persamaan tersebut bermakna jika kebersihan ditingkatkan 100% (1 kali) maka keputusan pembelian akan meningkat sebesar 28%, jika tampilan produk ditingkatkan 100% (1 kali) maka keputusan pembelian akan meningkat sebesar 29% dan jika fasilitas ditingkatkan 100% (1 kali) maka keputusan pembelian akan meningkat sebesar 62%. Persamaan regresi diatas, variabel yang paling dominan mempengaruhi keputusan pembelian 62% adalah variabel fasilitas (X₃)

Uji Hipotesis

Uji T

Uji t yaitu untuk mengetahui signifikan atau tidaknya X dan Y. Uji statistik t pada dasarnya bertujuan untuk menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel independen secara individual dalam menerangkan variabel dependen. Pengujian dilakukan dengan menggunakan significance level taraf nyata 0.05 ($\alpha=5\%$).

Hipotesis:

- Ho : Kebersihan, Tampilan Produk dan Fasilitas tidak berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian di Rumah Makan Midal Tanta Rosye di Woloan Tomohon.
- Ha : Kebersihan, Tampilan Produk dan Fasilitas berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian di Rumah Makan Midal Tanta Rosye di Woloan Tomohon.

Kriteria pengujian :

- Jika nilai t hitung $>$ t tabel /sig $<$ alpha maka Ho ditolak dan Ha diterima.
- Jika nilai t hitung $<$ t tabel /sig $>$ alpha maka Ho diterima dan Ha ditolak.

Untuk kriteria Uji t dilakukan pada tingkat $\alpha = 5\%$ dengan dua arah (0,025). Derajat keabsahan (dk) = $n - k = 96 - 3 = 93$. Dimana nilai n adalah jumlah sampel dan k merupakan variabel bebas dan terkait. Maka nilai t tabel untuk 93 = 1.985.

Uji F

Table 5. Hasil Uji F (Smultan)

	Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	221,114	3	73,705	23,365	$<$,001 ^b
	Residual	290,219	92	3,155		
	Total	511,333	95			

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

b. Predictors: (Constant), Fasilitas, Tampilan Produk, Kebersihan

Sumber: Data diolah, 2023

Derajat keabsahan (dk) = $n - k - 1 = 95 - 3 - 1 = 91$. Kemudian $dk_2 = k - 1 = 3 - 1 = 2$. Dimana nilai n adalah jumlah sampel dan k merupakan variabel bebas dan terkait. F tabel (2 ; 91) = 3,10.

- Ho ditolak apabila f hitung $>$ 3,10 atau $-f$ hitung $>$ 3,10
- Ha diterima apabila f hitung $<$ 3,10 atau $-f$ hitung $<$ 3,10

Berdasarkan Uji F hitung, terdapat nilai F hitung 23,365 $>$ F tabel 3,10 kemudian dilihat dari nilai probabilitas signifikan $0,001 < 0,05$ Ho ditolak dan Ha diterima. Dari hasil perhitungan spss diatas menunjukkan terdapat pengaruh positif dan signifikan secara simultan antara Kebersihan, Tampilan Produk dan Fasilitas terhadap keputusan pembelian.

Koefisien Determinasi

Table 6. Hasil Koefisien Determnasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,658 ^a	,432	,414	1,77611

a. Predictors: (Constant), Fasilitas, Tampilan Produk, Kebersihan

Sumber: Data diolah, 2023

Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi pada tabel diatas, besarnya nilai R Square dalam model regresi adalah 0.432 atau 43,2%, hal ini berarti kontribusi yang Kebersihan, Tampilan Produk dan Fasilitas terhadap Keputusan Pembelian sebesar 43,2% sisanya 56,8% dipengaruhi variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Pembahasan

Pengaruh Kebersihan terhadap Keputusan Pembelian

Hasil pengujian parsial yang mengungkapkan bahwa pengaruh Kebersihan terhadap Keputusan Pembelian memiliki nilai t hitung sebesar 2,889, sedangkan nilai t tabelnya adalah 1,985 dengan tingkat signifikansi sebesar $0,005 < 0,05$, menunjukkan bahwa (Ho) ditolak dan hipotesis (Ha) diterima. Hasil ini mengindikasikan bahwa semakin bersih suatu produk atau tempat usaha, semakin besar kemungkinan konsumen akan cenderung untuk memutuskan membeli produk yang ditawarkan Rumah Makan Midal Tanta Rosye di Woloan Tomohon. Penelitian ini secara konsisten mendukung temuan-temuan sebelumnya dimana hasil-hasil penelitian tersebut mengindikasikan bahwa kebersihan tidak hanya memengaruhi persepsi konsumen terhadap

produk, tetapi juga berperan penting dalam memotivasi konsumen untuk melakukan pembelian. Pentingnya kebersihan bukan hanya terbatas pada produk itu sendiri, tetapi juga mencakup kebersihan lingkungan produksi, tempat penjualan, serta cara penataan produk agar terlihat rapi dan bersih, bebas dari kotoran dan debu yang dapat mengurangi daya tarik produk. Penelitian terdahulu oleh Ilmansyah, Bimantaka, Aisyah (2022) menunjukkan bahwa mahasiswa Universitas Islam Negeri Sumatera Utara sangat mengutamakan kualitas kebersihan sebelum memutuskan pembelian pada kantin Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, yang mana berarti variabel kebersihan menjadi patokan yang signifikan terhadap variabel keputusan pembelian, hal ini mendukung penelitian yang sedang dilakukan dimana hasil penelitian menyatakan bahwa Kebersihan memiliki pengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian pada Rumah Makan Midal Tanta Rosye di Woloan Tomohon. Dapat disimpulkan bahwa kebersihan yang diterapkan di Rumah Makan Midal Tanta Rosye di Woloan Tomohon, baik dalam penyajian makanan maupun lingkungan sekitarnya, dapat menciptakan rasa kenyamanan bagi konsumen. Hal ini kemudian akan mendorong konsumen lebih cenderung tertarik untuk dan memutuskan untuk makan di Rumah Makan Midal Tanta Rosye di Woloan Tomohon.

Pengaruh Tampilan Produk terhadap Keputusan Pembelian

Hasil pengujian parsial yang menunjukkan nilai t hitung sebesar 2,388 dengan tingkat signifikansi 0,019 yang lebih rendah dari tingkat signifikansi yang telah ditentukan ($\alpha = 0,05$), secara statistik menunjukkan bahwa ada pengaruh yang signifikan antara Tampilan Produk dan Keputusan Pembelian. Hal ini dapat diartikan bahwa Tampilan Produk yang menarik di Rumah Makan Midal Tanta Rosye di Woloan Tomohon berdampak positif pada preferensi dan keputusan konsumen untuk membeli makanan. Pelanggan lebih cenderung untuk memilih dan membeli hidangan yang disajikan dengan presentasi visual yang menarik dan estetika yang baik. Hal ini sejalan dengan penelitian sebelumnya oleh Amalia (2022) yang telah menunjukkan bahwa aspek Tampilan produk memiliki peran penting dalam menciptakan daya tarik bagi pelanggan di industri makanan. Untuk pemilik Rumah Makan Midal Tanta Rosye, hasil ini memiliki implikasi yang signifikan. Dimana dapat mempertimbangkan untuk lebih memperhatikan tampilan produk, termasuk cara hidangan disajikan, penggunaan warna, dan dekorasi, sebagai bagian dari strategi pemasaran.

Pengaruh Fasilitas terhadap Keputusan Pembelian

Hasil pengujian parsial yang disajikan dalam penelitian ini mengungkapkan bahwa pengaruh fasilitas terhadap keputusan pembelian memiliki nilai t hitung sebesar 4,475, sementara nilai t tabel yang digunakan adalah 1.985, dengan tingkat signifikansi sebesar $0,001 < 0,05$. Oleh karena itu, temuan ini dengan jelas menunjukkan bahwa hipotesis (H_0) ditolak, dan hipotesis (H_a) diterima. Hal ini menunjukkan fasilitas memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Pengenggar, Hidayat, dan Nurseto (2020) yang menunjukkan bahwa kualitas Layanan, Lokasi, dan Fasilitas semua memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Keputusan Pembelian ketika diperiksa secara individual atau kolektif, hal ini sejalan dengan penelitian ini dimana hasil penelitian menunjukkan Fasilitas terbukti memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Keputusan Pembelian pada Rumah Maakan Midal Tanta Rosye di Woloan Tomohon.

PENUTUP

Kesimpulan

Penelitian menyimpulkan bahwa secara simultan Kebersihan, Tampilan Produk, dan Fasilitas bersama-sama memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap Keputusan Pembelian pada Rumah Makan Midal Tanta Rosye di Woloan Tomohon. Kebersihan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Tampilan produk juga memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, dan Fasilitas memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada Rumah Makan Midal Tanta Rosye di Woloan Tomohon.

Saran

Berdasarkan temuan penelitian, Diharapkan Rumah Makan Midal Tanta Rosye di Woloan Tomohon bisa menjadi tempat yang memiliki tempat tersendiri di hati setiap konsumen, dan menjadi pilihan utama bagi konsumen dalam memuaskan keinginan mereka, Rumah Makan juga diharapkan bisa meningkatkan kualitas Kebersihan, memperbarui Tampilan Produk lebih menarik, dan menghadirkan Fasilitas-fasilitas terbaik agar

konsumen memutuskan untuk membeli dan ingin berkunjung lagi. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat menjadi bahan referensi untuk pengembangan ilmu pengetahuan Manajemen Pemasaran, khususnya tentang Pengaruh Kebersihan, Tampilan Produk, dan Fasilitas Terhadap Keputusan Pembelian

DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, I. N. (2022). *Pengaruh Harga, Kemudahan Dan Tampilan Produk Terhadap Keputusan Pembelian Produk Makanan Secara Online Di Masa Pandemi Covid-19*. Skripsi. Universitas Muhammadiyah Surakarta. <https://eprints.ums.ac.id/102000/>. Diakses pada tanggal 25 Juli 2023.
- Aritonang, R. L.(2005). *Kepuasan Pelanggan*. Jakarta: Gramedia Pustaka.
- Buchari, A. (2016). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.
- Daryanto, (2013). *Sari Kuliah Manajemen Pemasaran*. Bandung: Sarana Tutorial Nurani Sejahtera.
- Harminingtyas, R. (2013). Analisis Fungsi Kemasan Produk Melalui Model View Dan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Produk Rokok Kretek Merek *DJI SAM SOE Di Kota Semarang*. *Jurnal STIE Semarang*, Vol. 5, No. 2. <https://www.neliti.com/id/publications/133338/analisis-fungsi-kemasan-produk-melalui-model-view-dan-pengaruhnya-terhadap-keput>. Diakses pada tanggal 25 Juli 2023.
- Ilmansyah., Bimantaka, Y., & Aisyah, S. (2022). Pengaruh Kualitas Kebersihan Pada Keputusan Pembelian Konsumen (Studi kasus Kantin Universitas Islam Negeri Sumatra Utara). *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Sosial*. Vol. 8, No. 1. <https://www.embiss.com/index.php/embiss/article/download/144/104>. Diakses pada tanggal 25 Juli 2023.
- Indriantoro, N., & Supomo, B. (2012). *Metodologi Penelitian Bisnis (Untuk Akuntansi dan Manajemen)*. Yogyakarta: BPFE – UGM
- Kotler, P. (2005). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : PT. Indeks Kelompok Gramedia.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). *Prinsip-prinsip Marketing*. Edisi Ke Tujuh. Jakarta: Salemba Empat.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2015). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Pengenggar, G., Hidayat, W., & Nurseto, S. (2020). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Lokasi, Dan Fasilitas Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus Pada Konsumen “Warung Kopi Tunjang Cafe and Restaurant” Semarang). *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, Vol. 5, No. 1, 155-163. <https://ejournal3.undip.ac.id/index.php/jiab/article/view/10396>. Diakses pada tanggal 25 Juli 2023.
- Rosad, U. N. (2015). *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: In Media.
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sulastiyono, A. (2011). *Manajemen Penyelenggaraan Hotel*. Bandung: Alfabeta.
- Tjiptono, F. (2012). *Service, Quality Satisfaction*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Tjiptono, F. (2015). *Strategi Pemasaran*. Edisi 4. Yogyakarta.: Andi Offset.
- Wibowo, I. (2019). *Pola Perilaku Kebersihan: Studi Psikologi Lingkungan Tentang Penanggulangan Sampah Perkotaan*. Universitas Indonesia Jakarta. <https://lontar.ui.ac.id/detail?id=20299522>. Diakses pada tanggal 25 Juli 2023.