**PENGARUH KUALITAS PELAYANAN TERHADAP FREKUENSI PENJUALAN PADA TOKO INDOMARET JL. BRIGJEN**

**KATAMSO 3 DAN 4 MEDAN**

**Agus Yuliana**

**153114066**

**Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Frekuensi Penjualan Pada Toko Indomaret Jl. Brigjen Katamso 3 dan 4 Medan. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif, bertujuan untuk mengetahui hubungan antara dua variabel atau lebih. Populasi dalam penelitian ini adalah karyawan Toko IndomaretJl. Brigjen Katamso 3 sebanyak 15 karyawan dan Toko Indomaret Jl. Brigjen Katamso 4 sebanyak 15 karyawan. Sehingga populasi pada penelitian ini menggunakan sebanyak 30 karyawan Toko Indomaret Jl. Brigjen Katamso 3 dan 4. Pada penelitian ini sampel yang akan di teliti yaitu 30 karyawan pada Toko Indomaret Jl Brigjen Katamso 3 dan 4 Medan. Teknik analisis yang digunakan adalah analisis regresi sederhana. Uji kesesuaian dengan menggunakan uji t dilakukan untuk menguji pengaruh secara parsial antara variabel independen dengan variabel dependen dengan asumsi bahwa variabel lain dianggap konstan. Hasil analisis diperoleh nilai t hitung untuk variabel Kualitas Pelayanan (X) sebesar 13.501jika dibandingkan dengan nilai t tabel yang sebesar 1.703, maka t hitung yang diperoleh lebih besar dari nilai t tabel atau 13.501>1.703. Kemudian terlihat pula bahwa nilai sig lebih kecil dari nilai probabilitas 0,05 atau 0,000 < 0,05 maka Ho ditolak dan Ha diterima sehingga variabel X memiliki kontribusi terhadap Y. Nilai t positif menunjukkan bahwa X mempunyai hubungan yang searah dengan Y. Jadi dapat disimpulkan variabel Kualitas Pelayanan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap Frekuensi Penjualan. Nilai *Adjusted R Square* merupakan nilai R2 yang disesuaikan sehingga gambarnya lebih mendekati mutu penjajakan model dalam populasi. Dari tabel diatas dapat dibaca *Adjusted R Square* (R2 ) adalah 0.862 atau 86.2% sedangkan sisanya 13.8% dijelaskan oleh faktor lain.

**Kata Kunci : Kualitas Pelayanan dan Frekuensi Penjualan**

***THE EFFECT OF SERVICE QUALITY ON SALES FREQUENCY***

***IN INDOMARET STORES JL. BRIGJEN***

***KATAMSO 3 AND 4 MEDAN***

**Agus Yuliana**

**153114066**

***Abstract***

*This study aims to determine the effect of service quality on sales frequency at Indomaret stores Jl. Brigadier General Katamso 3 and 4 Medan. This study uses a quantitative descriptive approach, aiming to determine the relationship between two or more variables. The population in this study were employees of IndomaretJl Stores. Brigjen Katamso 3 as many as 15 employees and Toko Indomaret Jl. Brigadier General Katamso 4 has 15 employees. So that the population in this study used as many as 30 employees of Indomaret Store Jl. Brigjen Katamso 3 and 4. In this study the samples to be examined were 30 employees at the Indomaret Store Jl Brigjen Katamso 3 and 4 Medan. The analysis technique used is simple regression analysis. Conformity test using the t test is done to test the effect of partially between the independent variable with the dependent variable with the assumption that other variables are considered constant. The results of the analysis obtained the value of t count for the variable Quality of Service (X) of 13,501 if compared with the value of t table of 1,703, then the calculated t is greater than the value of t table or 13,501> 1,703. Then it is also seen that the sig value is smaller than the probability value of 0.05 or 0,000 <0.05 then Ho is rejected and Ha is accepted so that the variable X has a contribution to Y. A positive t value indicates that X has a direct relationship with Y. So it can be concluded Service Quality variable has a positive and significant effect on Sales Frequency. Adjusted R Square value is an adjusted R2 value so that the picture is closer to the quality of exploratory models in the population. From the table above, it can be read that Adjusted R Square (R2) is 0.862 or 86.2% while the remaining 13.8% is explained by other factors.*

***Keywords: Service Quality and Frequency of Sales***