

PENGARUH SUASANA TOKO DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP PEMBELIAN ULANG PADA UD. SELLA DESA BAWONAHONO KECAMATAN FANAYAMA KABUPATEN NIAS SELATAN

Sinta Elmira Ita Sihura

Mahasiswa Prodi Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nias Raya
(sintasihura28@gmail.com)

Abstrak

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif. Jenis data penelitian ini adalah menggunakan jenis data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari responden. Sumber data dalam penelitian ini adalah melalui dari jawaban responden dari angket yang dibagikan. Penelitian ini dilakukan pada UD. Sella desa Bawonahono Kecamatan Fanayama Kabupaten Nias Selatan dengan jumlah responden 43 orang. Metode analisis data yang digunakan yaitu analisis regresi linear berganda. Tujuan penelitian ini adalah 1) untuk mengetahui apakah ada pengaruh suasana toko terhadap pembelian ulang 2) untuk mengetahui apakah ada pengaruh kualitas pelayanan terhadap pembelian ulang 3) untuk mengetahui apakah ada pengaruh suasana toko dan kualitas pelayanan terhadap pembelian ulang pada UD. Sella desa Bawonahono Kecamatan Fanayama Kabupaten Nias Selatan. Dari hasil analisis data yang dilakukan melalui butir pernyataan secara parsial dinyatakan variabel suasana toko berpengaruh positif dan signifikan terhadap pembelian ulang dan secara parsial kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pembelian ulang. Secara simultan variable suasana toko dan kualitas pelayanan pengaruh positif dan signifikan terhadap pembelian ulang.

Kata Kunci : *Suasana Toko, Kualitas Pelayanan, Pembelian Ulang.*

Abstract

This research uses quantitative research methods. This type of research data uses primary data, namely data obtained directly from respondents the data source in this research is through respondents answers to the questionnaire that was distributed. This research was conducted at UD. Sella, Bawonahono Village, Fanayama District, South Nias Regency with a total of 43 respondents the data analysis method used is multiple linear regression analysis. The aims of this study were 1) to find out whether there was an effect of store atmosphere on repeat purchases 2) to determine whether there was an effect of service quality on repeat purchases 3) to determine whether there was an effect of store atmosphere and service quality on repeat purchases at UD. Sella Bawonahono Village, Fanayama District, South Nias Regency. From the results of data analysis carried out through statement items partially, it was stated that the store atmosphere variable had a positive and significant effect on repeat purchases and service quality also had a positive and significant effect on repurchase. Simultaneously the store atmosphere variables and service quality have a positive and significant effect on repurchasing

Keywords: *Store Atmosphere, Service Quality, Repurchase.*

A. Pendahuluan

Dalam lingkungan bisnis yang sangat ketat saat ini, operasi harian setiap perusahaan didorong oleh kebutuhan untuk memaksimalkan keuntungan. Bisnis harus berusaha untuk mendapatkan umpan balik dan masukan dari pelanggan. Dengan semakin ketatnya persaingan di pasar, tergantung pada setiap pedagang untuk meningkatkan peluang keberhasilan mereka dengan menekankan keunggulan produk mereka yang berbeda dari produk pesaing mereka. Oleh karena itu, bisnis yang menghadapi persaingan disarankan untuk terus menyediakan fitur baru atau memperbaiki fitur yang sudah ada agar pelanggan tetap tertarik.

Konsumen adalah pihak yang memanfaatkan suatu produk atau jasa dan cenderung memberikan penilaian terhadap suatu mutu produk atau jasa penjual. Penilaian yang dilakukan berasal dari proses perbandingan dari apa yang mereka terima dan dengan siapa mereka harapkan. Dari kemudahan dan kenyamanan fasilitas dan layanan yang tersedia hingga kepuasan audiens target. Keberhasilan toko tergantung pada kemampuannya untuk menarik pelanggan dan member mereka pengalaman berbelanja yang menyenangkan. Tujuan akhir dari semua upaya ini adalah untuk meningkatkan volume penjualan bagi perusahaan dengan menarik minat pelanggan untuk melakukan pembelian di sana. Untuk menarik perhatian konsumen hal yang dilakukan pihak toko perlu mengetahui tempat toko yang baik agar dapat membentuk kepuasan para konsumennya. Tujuan kegiatan tersebut untuk meningkatkan minat beli konsumen dalam melakukan pembelian di tempat usaha sehingga pada akhirnya

dapat meningkatkan volume penjualan usaha.

Suasana toko merupakan bagian dari strategi pemasaran yang merupakan Salah satu faktor utama yang menentukan perkembangan suatu perusahaan baik perusahaan kecil maupun perusahaan besar. Perusahaan mampu menciptakan suasana toko yang nyaman baik dari segi lokasi, gedung, penempatan barang, fasilitas, maupun keindahan tokonya, dengan demikian konsumen akan mengunjungi toko tersebut. Sebuah toko yang mampu menciptakan suasana yang nyaman bagi para pengunjung akan menciptakan peluang besar bagi perusahaan untuk mengembangkan suatu bisnisnya. Menurut Ni Luh Julianti, dkk (2014) "Store Atmosphere (suasana toko) bisa mempengaruhi perasaan atau mood dari para konsumen yang berkunjung ke toko sehingga mempengaruhi minat untuk melakukan pembelian".

Sebagai pembisnis yang baik harus memberikan pelayanan yang berkualitas bagi konsumennya. Untuk memberikan kualitas pelayanan yang baik perlu memberikan respon yang positif mulai dari kecepatan, keramahandan kenyamanan bagi konsumen sehingga dapat meningkatkan penjualan. Menurut Indrasari (2019:54) Kualitas pelayanan salah satu indikator penting bagi perusahaan untuk dapat eksis di tengah ketatnya persaingan dalam industri. Kualitas didefinisikan sebagai totalitas dari karakteristik suatu produk yang menunjang kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan yang dispesifikasikan atau ditetapkan. Dimana kualitas pelayanan merupakan upaya yang dilakukan oleh setiap perusahaan untuk memenuhi segala

harapan konsumen serta memberikan pelayanan yang baik. Kualitas pelayanan juga merupakan hal yang paling utama dalam menentukan keberhasilan suatu perusahaan dalam mempertahankan konsumennya dipasar. Pelayanan merupakan tugas utama bagi distribusi barang yang telah diproduksi, kualitas pelayanan tidak lepas dari bagaimana seorang manajer mengarahkan para karyawannya untuk melayani konsumen dengan baik agar para konsumen dapat merasakan kepuasan sehingga melakukan pembelian ulang. Konsumen merupakan orang yang membeli barang yang telah produksi oleh perusahaan itu sendiri, tetapi jika kualitas pelayanan yang dilakukan oleh perusahaan tidak baik maka konsumen akan lari dan tidak melakukan pembelian kembali di perusahaan tersebut.

Istilah "pembelian ulang" mengacu pada "pembelian" yang diinternalisasi oleh seseorang terhadap terhadap hal-hal yang dialami yang berhubungan secara langsung dengan transaksi ekonomi. Menurut Sunyoto (2013:59) "kepuasan yang diperoleh seorang konsumen, dapat mendorong ia melakukan pembelian ulang, yang akhirnya menjadi loyal terhadap produk atau loyal terhadap toko tempat dia membeli barang sehingga konsumen dapat menceritakan hal yang baik kepada orang lain". Pelanggan akan tertarik dan ingin melakukan pembelian. Untuk menarik perhatian konsumen tentu membutuhkan beberapa faktor agar menumbuhkan minat beli dan melakukan pembelian kembali. Faktor yang dibicarakan disini berupa faktor dalam diri maupun faktor dari luar yang dilakukan oleh pelaku usaha dimana pedagang harus mampu mengidentifikasi bagaimana

perilaku konsumen dalam melakukan pembelian.

UD.Sella adalah suatu usaha dagang yang menjual barang-barang kebutuhan masyarakat seperti beras, gula, minyak makan, telur, jajanan dan lain-lainnya. Keadaan usaha dagang ini kurang penyediaan barang yang cukup, sehingga konsumen yang melakukan pembelian barang merasakan kecewa. Berdasarkan pengamatan yang dilakukan penulis fenomena yang terjadi dilapangan konsumen tidak melakukan pembelian yang berulang kali pada toko UD. Sella karena konsumen kurang puas akan layanan dan tempat penjualan yang mereka berikan kepada konsumennya sehingga mengakibatkan menurunnya minat konsumen. Dan tempat penjualan yang mereka berikan juga kurang memuaskan seperti citra toko dalam hal ini gedung, *layout*, *interior*, alokasi ruang yang kurang memadai membuat konsumen kurang nyaman, tidak ada pengelompokan barang-barang dagangan sehingga mengurangi nilai keindahan, kerapian dan kebersihan toko. Selain tempat penjualan, kualitas pelayanan di toko tersebut juga kurang memberikan pelayanan yang positif dan reaksi pelayanan terhadap konsumen sangat lambat dalam memberikan suatu pesanan yang disampaikan dan layanan ketidak puas bagi konsumen.

Berdasarkan uraian teori diatas dan hasil observasi yang dilakukan pada UD. Sella desa Bawonahono Kecamatan Fanayama Kabupaten Nias Selatan, yaitu penelitian menemukan bahwa permasalahan yang terjadi pada UD. Sella. Kurangnya kenyamanan diluar toko UD. Sella karena tempat parkir kurang luas, toko UD. Sella kadang kala dalam mengelompokkan barang tidak sesuai,

kurangnya ketepatan waktu pada saat membuka toko pada UD. Sella, karyawan UD. Sella kurang konsisten dalam melayani konsumennya, menurunnya pembelian konsumen dalam membeli suatu barang pada UD. Sella, karyawan UD. Sella kurang aktif menawarkan barang atau produk kepada konsumen. Berdasarkan uraian latar belakang masalah tersebut, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “Pengaruh Suasana Toko dan Kualitas Pelayanan Terhadap Pembelian Ulang Pada Toko UD. Sella Desa Bawonahono Kecamatan Fanayama Kabupaten Nias Selatan”

B. Metode Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif, sumber data yang digunakan adalah data primer. Pelaksanaan penelitian ini dimulai sejak bulan agustus 2023, populasi dalam penelitian ini adalah seluruh konsumen pada UD. Sella Desa Bawonahono Kecamatan Fanayama Kabupaten Nias Selatan dan sampel yang digunakan dalam penelitian menggunakan metode penentuan sampel yaitu *Nonprobability sampling* dengan teknik *incidental sampling*. maka sampel pada penelitian ini adalah 43 orang. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis regresi linier berganda

C. Hasil Penelitian Dan Pembahasan

1. Temuan Penelitian

UD.Sella berdirinya pada tahun 2015 yang didirikan oleh Evagelis Haria dan Yusliani Dakhi. UD.Sella yang berada di Jl.Lagundri Km.7, arah jalan Sorake, desa Bawonahono, Kecamatan Fanayama Kabupaten Nias Selatan Sumatera Utara

merupakan usaha yang bergerak di bidang perdagangan sembako.

Uji Validitas

Setelah dilakukan penyebaran kuesioner instrumen uji coba di UD.Sella desa Bawonahono Kecamatan Fanayama Kabupaten Nias Selatan, maka langkah selanjutnya dilakukan pengolahan uji validitas dan reliabilitas sebanyak 43 responden dengan bantuan perangkat lunak SPSS versi 22. Perolehan hasil uji validitas untuk variabel suasana toko, kualitas pelayanan dan pembelian ulang dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Hasil Validitas Variabel Penelitian

No Ite m	Keterangan				
	R_Hit ung X ₁	R_Hit ung X ₂	R_Hit ung Y	R tabel 43 N	Ket
1	0,605	0,580	0,598	0,301	Valid
2	0,480	0,669	0,602	0,301	Valid
3	0,500	0,676	0,660	0,301	Valid
4	0,412	0,703	0,600	0,301	Valid
5	0,380	0,729	0,531	0,301	Valid
6	0,716	0,791	0,782	0,301	Valid
7	0,476	0,621	0,766	0,301	Valid
8	0,301	0,683	0,616	0,301	Valid
9	0,662	0,749	0,769	0,301	Valid
10	0,465	0,636	0,704	0,301	Valid
11	0,714	0,589		0,301	Valid
12	0,816	0,689		0,301	Valid
13		0,637		0,301	Valid
14		0,556		0,301	Valid
15		0,558		0,301	Valid
16		0,375		0,301	Valid
17		0,312		0,301	Valid
18		0,476		0,301	Valid

Sumber: Hasil Olahan Peneliti (2023)

Nilai R Hitung didapatkan dari output olahan data penelitian di *software IBM SPSS Statistics 22*. Dari tabel diatas, terlihat bahwa semua butir-butir instrumen penelitian diketiga variabel memperoleh nilai yang positif, dimana $R_{hitung} > R_{tabel}$ artinya untuk pernyataan mengenai

variabel suasana toko, kualitas pelayanan dan pembelian ulang yang terdapat dalam daftar pernyataan (kuesioner) dikatakan valid.

Uji Reliabilitas

Setelah dilakukan pengujian validitas, maka langkah selanjutnya dilakukan uji reliabilitas. Untuk mendapatkan hasil reliabilitas penelitian dilakukan pengolahan data dengan bantuan perangkat lunak SPSS versi 22. Perolehan hasil uji reliabilitas untuk variabel suasana toko, kualitas pelayanan dan pembelian ulang dapat dilihat pada Tabel dibawah ini.

Tabel 2. Uji Reliabilitas Variabel Penelitian

Suasana Toko X ₁		Kualitas Pelayanan X ₂		Pembelian Ulang Y	
Reliability Statistics		Reliability Statistics		Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items	Cronbach's Alpha	N of Items	Cronbach's Alpha	N of Items
,795	12	,898	18	,848	10

Sumber: Hasil Olahan Peneliti (2023)

Hasil uji reliabilitas di UD.Sella desa Bawonahono Kecamatan Fanayama Kabupaten Nias Selatan sebanyak 43 responden diatas, terlihat bahwa nilai Cronbach's alpha Suasana Toko sebesar 0,795>0,60, nilai Cronbach's alpha Kualitas Pelayanan sebesar 0,898>0,60 dan nilai Cronbach's alpha pembelian ulang sebesar 0,848>0,60 Sehingga peneliti menyimpulkan hasil data dalam butir angket untuk variabel suasana toko, kualitas pelayanan dan pembelian ulang dinyatakan reliabel.

Uji Normalitas Data

Hasil uji normalitas data penelitian dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Hasil Uji Normalitas Data One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Suasana Toko	Kualitas Pelayanan	Pembelian Ulang	Unstandardized Residual
N		43	43	43	43
Normal Parameters ^a	Mean	48,23	67,05	38,70	,000000
	Std. Deviation	5,459	9,436	5,837	5,51194
Most Extreme Differences	Absolute Positive	,087	,175	,149	,124
	Negative	,072	,175	,091	,070
Test Statistic		,087	,175	,149	,124
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200 ^c	,002 ^c	,018 ^c	,092 ^c

Sumber: Hasil Olahan Peneliti (2023)

Berdasarkan Tabel 3 diatas, dapat dilihat bahwa hasil Kolmogorov-Smirnov menunjukkan nilai signifikan sebesar 0,092>0,05, maka dapat disimpulkan data residual berdistribusi normal.

Heteroskedastisitas

Adapun hasil uji heteroskedastisitas penelitian dengan mengamati uji glejser pada Gambar 4.

Tabel 4.. Uji Heterokedastisitas

Model	Coefficients ^a		Standardized Coefficients	t	Sig.
	Unstandardized B	Std. Error			
1 (Constant)	-.077	1.147		-.067	.947
Suasana Toko	.001	.020	.007	.041	.967
Kualitas Pelayanan	.011	.012	.145	.913	.367

a. Dependent Variable: ABS_RES

Sumber: Hasil Olahan Peneliti (2023)

Berdasarkan Tabel 4. diatas menunjukkan bahwa tidak adanya masalah heteroskedastisitas. Hal ini didasarkan yang pertama (suasana toko) karena t_{hitung}

$(0,041) \leq t_{\text{tabel}} (1,684)$ selain itu karena nilai signifikan $\geq 0,05$, $(0,967) \geq (0,05)$.

Selanjutnya, (kualitas pelayanan) $t_{\text{hitung}} (0,913) \leq t_{\text{tabel}} (1,684)$ selain itu karena nilai signifikan $\geq 0,05$, $(0,367) \geq (0,05)$.

Hal ini dapat disimpulkan bahwa model regresi bebas dari uji asumsi klasik dan telah memenuhi asumsi dasar bahwa variansi residual sama untuk semua pengamatan.

Uji Multikolinearitas

Hasil uji multikolinearitas dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Hasil Uji Multikolinearitas

		Coefficients ^a	
		Collinearity Statistics	
Model		Tolerance	VIF
1	Suasana Toko	,972	1,029
	Kualitas Pelayanan	,972	1,029

a. Dependent Variable: ln

Sumber: Hasil Olahan Peneliti (2023)

Berdasarkan Tabel 5 diatas, menunjukkan bahwa nilai VIF (*Variance Inflation Factor*) sebesar 1,029 sudah mendekati 1 dan nilai *Tolerance* sebesar 0,972 mendekati 1 untuk semua variabel bebas, sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat masalah multikolinearitas antara variabel bebas dalam model regresi.

2. Pembahasan

Pengujian Hipotesis

Pada penelitian ini ada beberapa bagian yang akan dilakukan Untuk itu pengujian yaitu Uji Parsial, Uji Simultan dan Koefisien Determinasi.

a. Uji t (Uji Parsial)

Untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel bebas (Suasana Toko dan Kualitas Pelayanan) terhadap variabel terikat (Pembelian Ulang) dengan menggunakan uji parsial (uji t). Hasil uji t ditunjukkan pada Tabel 6.

Tabel 6. Hasil Uji t (Uji Parsial)

Model	Coefficients ^a		Standardized Coefficient	t	Sig.
	Unstandardized Coefficients	Std. Error			
1 (Constant)	58,807	10,203		6,390	,000
Suasana Toko	,239	,262	,224	2,477	,000
Kualitas Pelayanan	,328	,194	,247	3,365	,000

Sumber: Hasil Olahan Peneliti (2023)

Berdasarkan Tabel 6, untuk uji parsial yang pertama (Suasana Toko) terlihat bahwa nilai $t_{\text{hitung}} (2,477) > t_{\text{tabel}} (1,684)$ Dengan *degree of freedom* (df) $(n-k-1) (43-2-1) = 40$. dan tingkat signifikan sebesar $0,000 < 0,05$, maka dapat dinyatakan bahwa variabel suasana toko berpengaruh positif dan signifikan terhadap pembelian Ulang pada UD. Sella desa Bawonahono Kecamatan Fanayama Kabupaten Nias Selatan. Selanjutnya, uji parsial yang kedua (Kualitas Pelayanan) terlihat bahwa nilai $t_{\text{hitung}} (3,365) > t_{\text{tabel}} (1,684)$ dan tingkat signifikan sebesar $0,000 < 0,05$, maka dapat dinyatakan bahwa variabel kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pembelian ulang pada UD. Sella desa Bawonahono Kecamatan Fanayama Kabupaten Nias Selatan.

b. Uji Simultan (Uji F)

Uji F atau uji simultan dilakukan untuk melihat pengaruh variabel bebas secara bersama-sama terhadap variabel terikat. Adapun hasil Uji F dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Hasil Uji F (Uji Simultan)

		ANOVA ^a				
		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	
Model					Sig.	
1	Regression	57,914	2	29,457	12.430	,000 ^b
	Residual	597,953	28	23,109		

Total	655,867	30
-------	---------	----

Sumber: Hasil Olahan Peneliti (2023)

Berdasarkan Tabel 7 diatas, terlihat bahwa nilai F_{hitung} (12.430) > F_{tabel} (3,232) dan tingkat signifikan sebesar $0,000 < 0,05$, maka dapat dinyatakan bahwa variabel suasana toko dan kualitas pelayanan secara simultan atau bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap pembelian ulang pada UD.Sella desa Bawonahono Kecamatan Fanayama Kabupaten Nias Selatan.

c. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Berdasarkan perhitungan melalui output SPSS 22, nilai R^2 dapat dilihat pada Tabel 8.

Tabel 8. Hasil Uji Determinasi

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,329 ^a	,508	,064	5,648

Sumber: hasil olahan penelitian (2023)

Dari hasil pengolahan data pada Tabel 8 diatas, diperoleh nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,508, sehingga dapat diartikan bahwa suasana toko dan kualitas pelayanan mampu menjelaskan variabel pembelian ulang sebesar 50,8% sedangkan sisanya 49,2% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak disebut variabel penelitian

Model Regresi Liner Berganda

Dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi linear berganda dengan metode *ordinary last square* (OLS) yang berfungsi untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh antara variabel bebas dengan variabel terikat. Model regresi linear berganda yang diperoleh:

$$Y = 58,807 + 0,239X_1 + 0,128X_2$$

Interpretasi hasil persamaan regresi linear berganda dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Konstanta (a) = 58,807 menunjukkan nilai pembelian ulang ketika nilai suasana toko dan kualitas pelayanan sama dengan nol.
2. Koefisien regresi suasana toko (X_1) = 0,239 menunjukkan nilai suasana toko ketika naik 1 satuan maka akan meningkatkan pembelian ulang sebesar 0,239.
3. Koefisien regresi kualitas pelayanan (X_2) = 0,128 menunjukkan nilai kualitas pelayanan ketika naik 1 satuan maka akan meningkatkan pembelian ulang sebesar 0,128

Berdasarkan hasil penelitian ini menunjukkan adanya pengaruh kualitas pelayanan dan suasana toko terhadap pembelian ulang sebesar 50,8% sedangkan sisanya 49.2% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak disebut variabel penelitian.

D. Penutup

a. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa suasana toko dan kualitas pelayanan terhadap pembelian ulang pada UD.Sella desa Bawonahono Kecamatan Fanayama Kabupaten Nias Selatan. Berdasarkan model persamaan regresi linear berganda memperoleh dengan nilai $Y = 58,807 + 0,239X_1 + 0,128X_2$, hal ini didukung beberapahasil nilai pengujian sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil uji parsial (uji t) yang (Suasana Toko) terlihat bahwa nilai t_{hitung} (2,477) > t_{tabel} (1,684) Dengan *degree of freedom* (df) (n-k-1) (43-2-1) = 40. dan tingkat signifikan sebesar $0,000 < 0,05$, maka dapat dinyatakan bahwa variabel suasana toko berpengaruh positif dan signifikan terhadap pembelian Ulang pada UD.Sella desa Bawonahono

Kecamatan Fanayama Kabupaten Nias Selatan. Selanjutnya, uji parsial yang kedua (Kualitas Pelayanan) terlihat bahwa nilai $t_{hitung} (3,365) > t_{tabel} (1,684)$ dan tingkat signifikan sebesar $0,000 < 0,05$, maka dapat dinyatakan bahwa variabel kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pembelian ulang pada UD.Sella desa Bawonahono Kecamatan Fanayama Kabupaten Nias Selatan.

2. Berdasarkan hasil uji simultan (uji F) bahwa nilai $F_{hitung} (12,430) > F_{tabel} (3,232)$ dan tingkat signifikan sebesar $0,000 < 0,05$, maka dapat dinyatakan bahwa variabel suasana toko dan kualitas pelayanan secara simultan atau bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap pembelian ulang pada UD.Sella desa Bawonahono Kecamatan Fanayama Kabupaten Nias Selatan.
3. Berdasarkan uji (R^2) sebesar 0,508, sehingga dapat diartikan bahwa suasana toko dan kualitas pelayanan mampu menjelaskan variabel pembelian ulang sebesar 50,8% sedangkan sisanya 49,2% dijelaskan oleh variabel harga, brand image, dan kualitas produk.

b. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang telah diuraikan, peneliti menyarankan beberapa hal berikut ini:

1. Tempat parkir yang menyenangkan serta perhatian yang lebih besar terhadap kebutuhan dan aspirasi pelanggan akan sangat membantu UD. Sella mencapai tujuannya untuk meningkatkan kepuasan pelanggan.
2. Untuk meningkatkan pembelian, sebaiknya UD. Sella dapat mengelompokkan setiap produk atau barang sesuai tempat.

3. Untuk meningkatkan pembelian, UD.Sella baiknya lebih tepat waktu dalam membuka tokonya agar konsumen lebih loyal dan nyaman.
4. Sebaiknya UD. Sella lebih konsisten dalam melayani konsumen yang datang atau meengutamakan konsumen dari pada kerjaan lain agar konsumen betah berada pada toko tersebut dan melakukan pembelian yang berulang-ulang.
5. Untuk meningkatkan pembelian, UD. Sella dapat meningkatkan tingkat pelayanan dan memenuhi barang atau produk yang dibutuhkan oleh konsumen
6. Baiknya UD. Sella mempromosikan setiap barang atau produk yang baru kekonsumen agar konsumen dapat menawarkan produk tersebut kepada konsumen lain
7. Penelitian selanjutnya disarankan untuk melihat faktor-faktor yang terlewatkan dalam penelitian ini. Dengan tujuan untuk meningkatkan temuan penelitian.

E. Daftar Pustaka

- Agusmina Duha, & Darmawan Harefa. (2024). *Pemahaman Kemampuan Koneksi Matematika Siswa SMP*. Sukabumi. CV Jejak (Jejak Publisher).
- Ali Hasan. (2018). Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Beli Ulang Konsumen. *Jurnal Aplikasi Bisnis*. Vol.7. No. 2 Desember 2021.
- Anis Sumanti Manao. (2022). Pengaruh Kompensasi Dan Lingkungan Kerja Terhadap Motivasi Kerja Pegawai Pada Dinas Pekerjaan Umum Kabupaten Nias Selatan. Vol 5 Dian

- Kasih Bago (2022). No 1 (2022) Pengaruh Kompetensi Dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Di Kantor Badan Pengelolaan Keuangan, Pendapatan, Dan Aset Daerah Kabupaten Nias Selatan: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan
- Aris Putra Laia. 2022. Makna Famesao Ono Nihalö Pada Acara Pernikahan Di Desa Simandraölo Kecamatan O'o'u *FAGURU: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Keguruan Universitas Nias Raya (UNIRAYA)*, 1 (1), 28-41
- Bohalima, A. Y. (2024). Pengaruh Kepemimpinan Terhadap Kinerja Pegawai Pada Kantor Camat Teluk Dalam. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*, 7(2), 254-264. <https://doi.org/10.57094/jim.v7i2.1382>
- Buulolo, R. (2024). Analisis Tata Cara Pemungutan Penyetoran Dan Pelaporan Pajak Penghasilan Pasal 22 Oleh Bendaharawan Pemerintah Studi Kasus Kabupaten Nias Barat. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*, 7(2), 265-276. <https://doi.org/10.57094/jim.v7i2.1384>
- Darmawan Harefa, Murnihati Sarumaha, Kaminudin Telaumbanua, Tatema Telaumbanua, Baziduhu Laia, F. H. (2023). Relationship Student Learning Interest To The Learning Outcomes Of Natural Sciences. *International Journal of Educational Research and Social Sciences (IJERSC)*, 4(2), 240-246. <https://doi.org/https://doi.org/10.51601/ijersc.v4i2.614>
- Duha, A; Harefa, D. (2024). Pemahaman Kemampuan Koneksi Matematika Siswa SMP. CV Jejak (Jejak Publisher)
- Duha, R; Harefa, D. (2024). Kemampuan Pemecahan Masalah matematika. CV Jejak (Jejak Publisher)
- Evi Susilawati; dkk. (2023). Model-model pembelajaran di era metaverse. *Nuta Media*
- Evi Susilawati; dkk. (2023). Project based learning dalam pembelajaran digital. *Nuta Media*
- Fau, A., Dkk. (2022). Budidaya Bibit Tanaman Rosela (Hibiscus Sabdariffa) Dengan Menggunakan Pupuk Organik Gebagro 77. *Tunas: Jurnal Pendidikan Biologi*, 3(2), 10-18. <https://jurnal.uniraya.ac.id/index.php/Tunas/article/view/545>
- Fau, A., Dkk. (2022). Kumpulan Berbagai Karya Ilmiah & Metode Penelitian Terbaik Dosen Di Perguruan Tinggi. CV. Mitra Cendekia Media.
- Fau, A., Dkk. (2022). Teori Belajar dan Pembelajaran. CV. Mitra Cendekia Media.
- Gaurifa, M., & Darmawan Harefa. (2023). Development Of A Cartesian Coordinate Module To The Influence Of Implementing The Round Club Learning Model On Mathematics Student Learning Outcomes. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 2(2), 45-55. <https://doi.org/10.57094/afore.v2i2.1130>
- Gaurifa, M., & Darmawan Harefa. (2023). Development Of A Cartesian Coordinate Module To The Influence Of Implementing The Round Club Learning Model On Mathematics Student Learning Outcomes. *Afore :*

- Jurnal Pendidikan Matematika*, 2(2), 45-55.
<https://doi.org/10.57094/afore.v2i2.1130>
- Gaurifa, M., & Darmawan Harefa. (2024). Learning Mathematics In Telukdalam Market: Calculating Prices And Money In Local Trade. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 3(2), 97-107.
<https://doi.org/10.57094/afore.v3i2.2305>
- Gaurifa, R. H. (2024). Pengaruh Disiplin Kerja Terhadap Produktivitas Kerja Pegawai Di Uptd Puskesmas Luahagundre Maniamolo Kabupaten Nias Selatan. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*, 7(2), 228-240.
<https://doi.org/10.57094/jim.v7i2.1355>
- Halawa, S., & Darmawan Harefa. (2024). The Influence Of Contextual Teaching And Learning Based Discovery Learning Models On Abilities Students' Mathematical Problem Solving. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 3(1), 11-25.
<https://doi.org/10.57094/afore.v3i1.1711>
- Harefa, D. (2022). Edukasi Pembuatan Bookcapther Pengalaman Observasi Di Smp Negeri 2 Toma. *HAGA : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2), 69-73. Retrieved from
<https://jurnal.uniraya.ac.id/index.php/HAGA/article/view/324>
- Harefa, D. (2023). Efektivitas Model Pembelajaran Talking Chips Untuk. *Tunas: Jurnal Pendidikan Biologi*, 4(1).
- Harefa, D. (2023). Efektivitas Model Pembelajaran Talking Chips Untuk. *Tunas: Jurnal Pendidikan Biologi*, 4(1).
- Harefa, D. (2023). The Relationship Between Students' Interest In Learning And Mathematics Learning Outcomes. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 2(2), 1-11.
<https://doi.org/10.57094/afore.v2i2.1054>
- Harefa, D. (2023). The Relationship Between Students' Interest In Learning And Mathematics Learning Outcomes. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 2(2), 1-11.
<https://doi.org/10.57094/afore.v2i2.1054>
- Harefa, D. (2024). Exploring Local Wisdom Values Of South Nias For The Development Of A Conservation-Based Science Curriculum. *TUNAS : Jurnal Pendidikan Biologi*, 5(2), 1-10.
<https://doi.org/10.57094/tunas.v5i2.2284>
- Harefa, D. (2024). Preservation Of Hombo Batu: Building Awareness Of Local Wisdom Among The Young Generation Of Nias. *HAGA : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 1-10.
<https://doi.org/10.57094/haga.v3i2.2334>
- Harefa, D. (2024). Strengthening Mathematics And Natural Sciences Education Based On The Local Wisdom Of South Nias: Integration Of Traditional Concepts In Modern Education. *HAGA : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 63-79.
<https://doi.org/10.57094/haga.v3i2.2347>

- Harefa, D. (2024). The Influence Of Local Wisdom On Soil Fertility In South Nias. *Jurnal Sapta Agrica*, 3(2), 18-28. <https://doi.org/10.57094/jsa.v3i2.2333>
- Harefa, D., & Fatolosa Hulu. (2024). Mathematics Learning Strategies That Support Pancasila Moral Education: Practical Approaches For Teachers. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 3(2), 51-60. <https://doi.org/10.57094/afore.v3i2.2299>
- Harefa, D., & I Wayan Suastra. (2024). Mathematics Education Based On Local Wisdom: Learning Strategies Through Hombo Batu. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 3(2), 1-11. <https://doi.org/10.57094/afore.v3i2.2236>
- Harefa, D., (2017). Pengaruh Presepsi Siswa Mengenai Kompetensi Pedagogik Guru Dan Minatbelajar Siswa Terhadap Prestasi Belajar Ilmu Pengetahuan Alam (Survey pada SMK Swasta di Wilayah Jakarta Utara). *Horison Jurnal Ilmu Pendidikan Dan Lingusitik*, 7(2), 49-73.
- Harefa, D., (2018). Efektifitas Metode Fisika Gasing Terhadap Hasil belajar Fisika Ditinjau dari Atensi Siswa (Eksperimen Pada Siswa Kelas VII SMP Gita Kirtti 2 Jakarta). *Faktor Jurnal Ilmiah Kependidikan* 5 (1), 35-48.
- Harefa, D., (2021). Monograf Penggunaan Model Pembelajaran Meaningful Instructional design dalam pembelajaran fisika. CV. Insan Cendekia Mandiri. https://books.google.co.id/books?hl=en&lr=&id=RTogEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&ots=gmZ8djJHZu&sig=JKoLHfClJJF6V29EtTToJCrvmnI&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false
- Harefa, D., (2022). Student Difficulties In Learning Mathematics. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 1(2), 1-10. <https://doi.org/10.57094/afore.v1i2.431>
- Harefa, D., Budi Adnyana, P., Gede, I., Wesnawa, A., Putu, I., & Ariawan, W. (2024). Experiential Learning: Utilizing Local Wisdom Of Nias For Future Generations. *CIVIC SOCIETY RESEARCH And EDUCATION: Jurnal Pendidikan Pancasila Dan Kewarganegaraan*, 5(2), 52-61. <https://doi.org/https://doi.org/10.57094/jpkn.v5i2.2254>
- Harefa, D., D. (2022). Kewirausahaan. CV. Mitra Cendekia Media.
- Harefa, D., Dkk (2024). Bimbingan Belajar Matematika Tingkat SD. *HAGA : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(1), 30-38. <https://doi.org/10.57094/haga.v3i1.1933>
- Harefa, D., Dkk. (2022). Aplikasi Pembelajaran Matematika. CV. Mitra Cendekia Media
- Harefa, D., Dkk. (2023). Inventarisasi Tumbuhan Herbal Yang Di Gunakan Sebagai Tanaman Obat Keluarga. *Haga : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 11-21. <https://doi.org/10.57094/haga.v2i2.1251>
- Harefa, D., Dkk. (2023). Inventarisasi Tumbuhan Herbal Yang Di Gunakan Sebagai Tanaman Obat Keluarga. *HAGA : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 11-21. <https://doi.org/10.57094/haga.v2i2.1251>

- Harefa, D., Dkk. (2023). Socialization Of Administrative Services In The Research And Community Service Institution At Nias Raya University. *HAGA : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 93-99. <https://doi.org/10.57094/haga.v2i1.928>
- Harefa, D., Dkk. (2023). Teori Fisika. CV Jejak (Jejak Publisher)
- Harefa, D., Dkk. (2023). Teori Fisika. CV Jejak. <https://tokobukujejak.com/detail/teori-fisika-A1UFL.html>
- Harefa, D., Dkk. (2023). Teori perencanaan pembelajaran. CV Jejak. <https://tokobukujejak.com/detail/teori-perencanaan-pembelajaran-GO5ZY.html>
- Harefa, D., Dkk. (2023). Teori Statistik Dasar. CV Jejak (Jejak Publisher)
- Harefa, D., Dkk. (2024). Lowalangi Dalam Konsep Tri Hita Karana Dalam Kearifan Lokal Nias. *NDRUMI: Jurnal Ilmu Pendidikan Dan Humaniora*, 7(2), 51. <https://doi.org/https://doi.org/10.57094/ndrumi.v7i2.2226>
- Harefa, D., Dkk. (2024). Nilai Moral Tri Hita Karana Dalam Album “Keramat” Ciptaan H. Rhoma Irama. *Ndrumi : Jurnal Ilmu Pendidikan Dan Humaniora*, 7(2), 1-15. <https://doi.org/10.57094/ndrumi.v7i2.2117>
- Harefa, D., Dkk. (2024). Perspektif Psikologi Pendidikan Kearifan Lokal Nusantara. Sukabumi. CV Jejak (Jejak Publisher).
- Harefa, D., Sarumaha, M. ., Telaumbanua, K. ., Telaumbanua, T. ., Laia, B. ., & Hulu, F. . (2023). Relationship Student Learning Interest To The Learning Outcomes Of Natural Sciences . *International Journal of Educational Research & Social Sciences*, 4(2), 240–246. <https://doi.org/10.51601/ijersc.v4i2.614>
- Hendri, Ma’ruf. (2005). Pengaruh Suasana Toko (Store Atmosphere) Terhadap Minat Beli Konsumen Pada Toserba Nusa Permal Di Kecamatan Nusa Penida Tahun 2014. Vol. 4. No: 1
- Hondo, N. (2024). Pengaruh Kompetensi Sumber Daya Manusia Dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Pada Kantor Polisi Pamong Praja Kabupaten Nias Selatan. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*, 7(2), 188-203. <https://doi.org/10.57094/jim.v7i2.1311>
- Indrasari, Meithiana. (2019). *Pemasaran Dan Kepuasan Pelanggan*. Cetakan I. Surabaya: Unitomo Pres.
- Iyam Maryati, Yenny Suzana, Darmawan Harefa, I. T. M. (2022). Analisis Kemampuan Komunikasi Matematis dalam Materi Aljabar Linier. *PRISMA*, 11(1), 210–220.
- Jelita., Dkk. (2022). Bunga rampai konsep dasar IPA. Nuta Media
- Julianti, et. Al., (2014). Pengaruh Suasana Toko (Store Atmosphere) Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Beli Konsumen Pada UD. As Laia Di Kecamatan Amandraya. *Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis*. Vol. 6. No. 1 Feb 2021.
- Kotler, Armstrong. (2012). Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Kualitas Pelayanan Dan Costumer Value Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Springbed Procella Di Palembang.

- Jurnal Ilmiah Dan Bisnis Universitas Multi Data Palembang*. Vol. 11. No 02. Maret 2022.
- Lamb. (2012). Pengaruh Store Atmosphere Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian.
- Linda Darniati Zebua (2022). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Beli Konsumen Di Toko Imelda Ponsel Telukdalam. Vol 5 No 1 (2022): Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan
- Luh Julianti. (2014). Pengaruh Store Atmosphere Terhadap Minat Beli Konsumen Pada Toserba Nuasa Permain. *Jurnal Bisnis Manajemen*. Vol. 4. NO. 1.
- Lupiyoadi. (2014). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada PT Muarakali Baru Satu Palembang
- Mamuya, N. C. (2018). The Effect Of Sales Promotion And Store Atmosphere On Hedonic Shopping Motivation And Impulsive Buying Behavior Reserch Of Management. Vol. 13. No 1 Mei.
- Manao, I. K. (2024). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Volume Penjualan Di Ud. Anis Berkat Kecamatan Telukdalam. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*, 7(2), 204-215. <https://doi.org/10.57094/jim.v7i2.1338>
- Meldarianda. (2017). Pengaruh Advertising Instagram Dan Suasana Toko Terhadap Minat Beli (Survei Pada Konsumen Sakka. Id Tasikmalaya). *Jurnal Cendekina Ilmiah*. Vol. 1. No 6. Oktober 2022.
- Mendrofa, F. (2024). Pengaruh Semangat Kerja Terhadap Efektivitas Organisasi Badan Kepegawaian Daerah Kabupaten Nias Selatan. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*, 7(2), 216-227. <https://doi.org/10.57094/jim.v7i2.1346>
- Molli Wahyuni., dkk. (2023). Statistik multivariat. Nuta Media
- Ndruru, P. (2024). Pengaruh Komunikasi Terhadap Kinerja Pegawai Pada Kantor Camat Hilisalawa'ahe. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*, 7(2), 241-253. <https://doi.org/10.57094/jim.v7i2.1373>
- Nehe., F., Z., Dkk (2024). *Model Pembelajaran Contextual Teaching and Learning (CTL) terhadap Kemampuan Pemahaman Konsep Matematis Siswa pada Materi Dimensi Tiga*. Sukabumi. CV Jejak (Jejak Publisher).
- Nurhani Gowasa (2022). Pengaruh Lingkungan Kerja Terhadap Kepuasan Kerja Pegawai Di Sistem Administrasi Manunggal Satu Atap (Samsat) Telukdalamvol 5 No 1 (2022): Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan
- Nurhayati, Murti. (2012). Pengaruh Green Product Terhadap Minat Pembelian Ulang (Studi Pada Produk Lampu LEP Merek Philips). *Journal Of Eterpreneurship, Managemen Dan Industrif*. Vol. 1. No. 01. Maret 2018, Pp. 16-18.
- Paila, et al., (2018). Pengaruh Suasana Toko (Store Atmosphere) Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Pembelian Ulang Pada Café Limasan.

- Rita Sari., Dkk. (2022). Metode penelitian SD/MI. Nuta Media
- Rustiani Duha, & Darmawan Harefa. (2024). *Kemampuan Pemecahan Masalah Matematika*. CV Jejak (Jejak Publisher).
- Sarumaha, M, S., Dkk. (2023). Model-model pembelajaran. CV Jejak. <https://tokobukujejak.com/detail/modelmodel-pembelajaran-0BM3W.html>
- Sarumaha, M,S., Dkk. (2023). Pendidikan karakter di era digital. CV. Jejak. <https://tokobukujejak.com/detail/pendidikan-karakter-di-era-digital-X4HB2.html>
- Sarumaha, M., & Harefa, D. (2022). Model Pembelajaran Inquiry Terbimbing Terhadap Hasil Belajar Ipa Terpadu Siswa. *NDRUMI: Jurnal Pendidikan Dan Humaniora*, 5(1), 27–36. <https://jurnal.uniraya.ac.id/index.php/NDRUMI>
- Sarumaha, M., Dkk. (2023). Sosialisasi Tumbuhan Ciplukan (*Physalis Angulata L.*) Sebagai Obat Tradisional. *HAGA : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 22-35. <https://doi.org/10.57094/haga.v2i2.1994>
- Sarumaha, M., Dkk. (2024). *Pendidikan Berbasis Kearifan Lokal Nias Selatan: Membangun Identitas Budaya Pada Generasi Muda*. 12(3), 663. <https://doi.org/10.37081/ed.v12i3.6585>
- Simanulang, N.R., Dkk. (2022). Kumpulan aplikasi materi pembelajaran terbaik sekolah menengah atas. CV. Mitra Cendekia Media
- Sri Firmiaty., Dkk. (2023). Pengembangan peternakan di Indonesia. Nuta Media
- Sunyoto, Danang. (2013). *Konsep Dasar Riset Pemasaran Dan Perilaku Konsumen*. Jakarta. Caps.
- Suratno. (2020). Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Harga Terhadap Minat Beli Ulang. *Jurnal Manajemen*. Vol. 13. Issue 4 2021.
- Telaumbanua, K., & Harefa, D. (2024). Efektivitas Layanan Penguasaan Konten Dalam Meningkatkan Kreativitas Belajar. *FAGURU: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Keguruan*, 3(2), 16-29. <https://doi.org/10.57094/faguru.v3i2.1919>
- Tjiptono. (2008). Pengaruh Produk, Harga Dan Tempat Terhadap Keputusan Pembelian Ulang Rotiboy Di Mall Kelapa Gading. *Jurnal Bisnis Manajemen*.
- Toni Hidayat, Amaano Fau, & Darmawan Harefa. (2023). Pengaruh Model Pembelajaran Index Card Match Terhadap Hasil Belajar Siswa Pada Mata Pelajaran Ipa Terpadu. *TUNAS : Jurnal Pendidikan Biologi*, 4(1), 61 - 72. <https://doi.org/10.57094/tunas.v4i1.885>
- Tonius Gulo, D. H. (2023). Identifikasi Serangga (Insekta) yang merugikan Pada Tanaman Cabai Rawit di Desa Sisarahili Ekholo Kecamatan Lolowau Kabupaten Nias Selatan. *Jurnal Sapta Agrica*, 2(1), 50–61.

- Tonius Gulo, D. H. (2023). Identifikasi Serangga (Insekta) yang merugikan Pada Tanaman Cabai Rawit di Desa Sisarahili Ekholo Kecamatan Lolowau Kabupaten Nias Selatan. *Jurnal Sapta Agrica*, 2(1), 50–61.
- Umi Narsih, D. (2023). Bunga rampai “Kimia Analisis farmasi.” Nuha Medika.
<https://www.numed.id/produk/bunga-rampai-kimia-analisis-farmasi-penulis-umi-narsih-faidliyah-nilnaminah-dwi-ana-anggorowati-rini-kartika-dewi-darmawan-harefa-jelita-wetri-febrina-a-tenriugi-daeng/>
- Waruwu, A. I. (2024). Pengaruh Disiplin Dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Aparatur Desa Di Kecamatan Huruna Kabupaten Nias Selatan. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*, 7(2), 17-30.
<https://doi.org/10.57094/jim.v7i2.1916>
- Wau, Christiana Surya W. 2022. students' Difficulties In Writing Definition Paragraph At The Third Semester Students Of English Language Education Study Program Of STKIP Nias Selatan. *FAGURU : Jurnal Ilmiah Mahasiswa Keguruan Universitas Nias Raya (UNIRAYA)*, 1 (1), 1-9
- Werniawati Sarumaha .(2022). Vol 5 No 1 (2022) Pengaruh Budaya Organisasi Dan Kompetensi Terhadap Kinerja Pegawai Pada Kantor Camat Telukdalam Kabupaten Nias Selatan: *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*
- Wibowo. (2015). Pengaruh Suasana Toko Terhadap Minat Beli Konsumen. *Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis*. Vol. 6. No. 1 Feb 2021.
- Widyanto, A. I., Yulianto, E., (2014). Pengaruh Store Atmosphere Terhadap Keputusan Pembelian (Survei Pada Konsumen Distro Planet Surf Mall Olympic Garden Kota Malang). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*. Vol. 14. No. 1 September 2014.
- Zaid. (2021). Ekuitasi Merek Dan Advokasi Pelanggan. Lamongan: Academia Publication.
- Zebua, N. R. (2024). Analisis Swot Pada Usaha Rumah Makan Nasional. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*, 7(2), 1-16.
<https://doi.org/10.57094/jim.v7i2.1855>
- Zubair. (2015). Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Pelanggan First Media Surabaya. *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen*. STIESIA Surabaya