

PARSIMONIA

Jurnal Akuntansi, Manajemen, dan Bisnis

Volume 9 Nomor 1 Februari 2022

ANALISIS PENGARUH HARGA DAN KUALITAS PRODUK
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN
(STUDI PADA UD. KARYA MANDIRI LODOYO KAB. BLITAR)
Erisxy Pebriana Via Nanda, Tanto Askriyandoko Putro

ANALISIS PENGARUH KOMUNIKASI DAN LINGKUNGAN KERJA
TERHADAP KINERJA KARYAWAN PADA UD. NIRWANA KABUPATEN BLITAR
Gracia Chryisma Agatha, Kristya Damayanti

ANALISIS HARGA DAN SALURAN DISTRIBUSI GUNA
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
(STUDI KASUS PADA HOME INDUSTRI PUTRI KUNING DESA KARANGREJO)
Ismiati, Tetty Widiyastuti

PENGARUH KEWAJIBAN PENYEDIAAN MODAL MINIMUM, RISIKO KREDIT,
RISIKO PASAR, RISIKO OPERASIONAL DAN RISIKO LIKUIDITAS
TERHADAP KINERJA KEUANGAN BANK
Ratih Nurmalita Hapsari

PENGARUH RASIO LIKUIDITAS, SOLVABILITAS DAN AKTIVITAS TERHADAP
KINERJA KEUANGAN MENGGUNAKAN VARIABEL INTERVENING CSR
(STUDI PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR SUB SEKTOR MAKANAN DAN
MINUMAN YANG TERDAFTAR DI BEI PERIODE 2014-2018)
Santi Widyaningrum, Vincent Hendrawan

PARSIMONIA

Jurnal Akuntansi, Manajemen, dan Bisnis

Vol.9 No.1 Februari 2022

Penanggung Jawab	: Sahala Manalu, S.E., M.M
Editor in Chief	: Uki Yonda Aseptia, S.E., M.M
Journal Manager	: Rino Tam Cahyadi, S.E., MSA
Reviewer	: Dr. Norman Duma Sitinjak, S.E. M.S.A Dr. Maxion Sumtaky, SE, M.Si Dr. Tony Renhard Sinambela SE.MM Dr. Henny A. Manafe, S.E., M.M Dr. Anna Triwijayanti, S.E., M.Si Dr. Stefanus Yufra M. Taneo, M.S., M.Sc Dr. Seno Aji Wahyono, S.E., S.T., M.M Dr. Putu Indrajaya Lembut, S.E., M.Si Lim Gai Sin, S.E., M.Bus(Adv)., Ph.D
Editor	: Yuswanto, S.pd, MSA, MCP Daniel Sugama Stephanus., S.E., MM., MSA., Ak., CA Fitri Oktariani, S.E., MSA., Ak Erica Adriana, S.E., MM Catharina Aprilia Hellyani, S.E., MM Dian Wijayanti, S.E., M.Sc
Alamat Penerbit	: Redaksi Jurnal Parsimonia Villa Puncak Tidar N - 01 Gedung Bhakti Persada Lt.1 Malang 65151, Indonesia Telp. +62-341-550-171 Fax. +62-341-550-175

PARSIMONIA

Jurnal Akuntansi, Manajemen, dan Bisnis

Vol.9 No.1 Februari 2022

DAFTAR ISI

- ANALISIS PENGARUH HARGA DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN (STUDI PADA UD. KARYA MANDIRI LODOYO KAB. BLITAR) **1-10**
Erisxy Pebriana Via Nanda, Tanto Askriyandoko Putro
- ANALISIS PENGARUH KOMUNIKASI DAN LINGKUNGAN KERJA TERHADAP KINERJA KARYAWAN PADA UD. NIRWANA KABUPATEN BLITAR **11-19**
Gracia Chryisma Agatha, Kristya Damayanti
- ANALISIS HARGA DAN SALURAN DISTRIBUSI GUNA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN (STUDI KASUS PADA HOME INDUSTRI PUTRI KUNING DESA KARANGREJO) **20-27**
Ismiati, Tetty Widiyastuti
- PENGARUH KEWAJIBAN PENYEDIAAN MODAL MINIMUM, RISIKO KREDIT, RISIKO PASAR, RISIKO OPERASIONAL DAN RISIKO LIKUIDITAS TERHADAP KINERJA KEUANGAN BANK **28-43**
Ratih Nurmalita Hapsari
- PENGARUH RASIO LIKUIDITAS, SOLVABILITAS DAN AKTIVITAS TERHADAP KINERJA KEUANGAN MENGGUNAKAN VARIAB INTERVENING CSR (STUDI PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR SUB SEKTOR MAKANAN DAN MINUMAN YANG TERDAFTAR DI BEI PERIODE 2014-2018) **44-57**
Santi Widyaningrum, Vincent Hendrawan

**ANALISIS PENGARUH HARGA DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN
(STUDI PADA UD. KARYA MANDIRI LODOYO KAB. BLITAR)**

Erisxy Pebriana Via Nanda¹, Tanto Askriyandoko Putro²

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar

e-mail : febrianaerisxy@gmail.com¹, tanto@stieken.ac.id²

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian konsumen UD. Karya Mandiri Lodoyo Kab Blitar. Dalam penelitian ini digunakan pendekatan deskriptif-kuantitatif. Instrumen penelitian yang digunakan serta analisis data bersifat kuantitatif. Pengumpulan data dilakukan dengan metode observasi dan studi lapangan. Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen yang ada dengan jumlah 40 responden yang terdiri dari 20 konsumen tetap dan konsumen pemula. Sampel penelitian ini menggunakan populasi tersebut. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini antara lain; uji validitas, uji realibilitas dan analisis regresi linear berganda dengan uji t, uji F dan koefisien determinasi (R^2). Secara simultan, hasil dalam penelitian ini terdapat keputusan pembelian konsumen UD. Karya Mandiri Lodoyo Kab Blitar. dengan nilai F hitung sebesar 8.902 dengan sig sebesar 0,002^b. Hasil penelitian ini juga membuktikan bahwa terdapat pengaruh antara harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian konsumen UD. Karya Mandiri Lodoyo Kab Blitar. Adapun kesimpulan dari penelitian ini yaitu dari kedua variabel harga dan kualitas produk mempunyai pengaruh terhadap keputusan pembeli.

Kata kunci: produk, harga, kualitas produk, keputusan pembelian

ABSTRACT

This study aims to determine the effect of price and product quality on consumer purchasing decisions UD. Karya Mandiri of Lodoyo, Blitar Regency. In this study, a descriptive-quantitative approach was used. The research instrument used and the data analysis are quantitative. Data collection was carried out by means of observation and field studies. The population in this study are existing consumers with a total of 40 respondents consisting of 20 regular consumers and novice consumers. The sample of this study used the population. Data analysis methods used in this study include; validity test, reliability test and multiple linear regression analysis with t test, F test and coefficient of determination (R^2). Simultaneously, the results in this study there are consumer purchasing decisions UD. Karya Mandiri of Lodoyo, Blitar Regency. with a calculated F value of 8.902 with a sig of 0,002^b. The results of this study also prove that there is an influence between price and product quality on the purchasing decisions of UD. Karya Mandiri of Lodoyo, Blitar Regency. The conclusion of this study is that both price and product quality variables have an influence on buyer decisions.

Keywords : product, price, product quality, purchase decision

PENDAHULUAN

Persaingan bisnis dalam industri mebel berkembang pesat seiring dengan perkembangan teknologi yang semakin maju, sehingga perubahan dalam dunia usaha atau bisnis pun semakin dituntut untuk berorientasi pada kemajuan yang selaras dengan teknologi terkini agar mampu bersaing dengan perusahaan lain. Dalam pemasaran, semakin banyak pesaing maka peran kualitas produk akan lebih banyak pada perkembangan perusahaan.

Kualitas produk sangat penting dan harus diperhatikan serta diprioritaskan dalam setiap proses produksi. Pengaruh kualitas produk sangat bermanfaat bagi perusahaan, karena dapat mempengaruhi

kualitas produk yang nantinya diterima dan mempengaruhi minat pembeli terhadap produk perusahaan. Jika perusahaan tidak memperhatikan kualitas produk, maka perusahaan bisa jadi mengalami penurunan kepercayaan konsumen terhadap kualitas produk yang diproduksi oleh perusahaan.

Pada saat ini, konsumen memiliki penilaian yang berbeda tentang harga produk. Harga yang ditetapkan di atas harga pesaing akan dianggap terlalu mahal oleh konsumen, sedangkan jika harga yang ditetapkan lebih rendah dibandingkan produk pesaing dapat dianggap berkualitas rendah. Harga adalah nilai yang dipertukarkan konsumen untuk memiliki dan menggunakan produk yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen.

Keputusan konsumen untuk pembelian produk sangat penting bagi perusahaan karena hasil pilihan konsumen terhadap produk suatu perusahaan mengungkapkan reaksi pembeli terhadap produk yang telah dihasilkan perusahaan tersebut. Reaksi konsumen terhadap suatu produk sangat penting karena dapat mempengaruhi pembelian selanjutnya. Jika konsumen merasa puas atau menyukai produk yang diterima dari perusahaan, maka konsumen akan mengambil produk tersebut untuk membeli kembali.

UD. Karya Mandiri ialah perusahaan yang bergerak pada bidang Industri rumah yang membuat produk Almari. Produk yang dihasilkan oleh UD. Karya Mandiri adalah produk sejenis yang dihasilkan perusahaan lain, sehingga UD. Karya Mandiri dituntut untuk memproduksi produk Almari yang baik maupun berkualitas, serta lebih unggul kualitasnya dari perusahaan lain. keputusan beli dari konsumen sangat penting, yang perlu diperhatikan oleh perusahaan. maka ini menjadi catatan agar tujuan utama dari perusahaan tercapai.

Permasalahan yang dialami oleh produsen UD.Karya Mandiri adalah teknologi didalam menghasilkan maupun manajemen usaha yang masih belum mendukung perubahan sekitar bisnis pada industri mebel. Sehingga kualitasnya masih belum maksimal.

Harga produk yang ditetapkan oleh UD.Karya Mandiri untuk memikat hati konsumen, lebih rendah daripada pesaing-pesaing lainnya. Hal ini berdampak pada penilaian konsumen terhadap produk yang dihasilkan oleh UD. Karya Mandiri. Sebaliknya, jika harga produk diatas harga pesaing-pesaingnya, maka akan dipandang sebagai produk yang mahal. Kemudian, Penelitian ini dilakukan guna mengetahui pengaruh dari harga serta kualitas produk terhadap keputusan pembelian pada produk almari UD. Karya Mandiri. Adapun rumusan permasalahan pada penelitian ini adalah :

1. Bagaimana pengaruh harga produk terhadap keputusan Pembelian Konsumen di UD. Karya Mandiri ?
2. Bagaimana pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian konsumen di UD.Karya Mandiri?

Sedangkan untuk tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh harga produk dalam keputusan pembelian konsumen pada UD. Karya Mandiri.
2. Untuk mengetahui pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian konsumen pada UD. Karya Mandiri.

Penelitian tentang pengaruh harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian bukanlah hal yang pertama kali dilakukan. Menurut Mukti (2015), Penelitian dengan “Pengaruh Kualitas Produk & Layanan Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Pada Mebel CV Jati Endah Lodoyo Blitar)”. Hasil penelitiannya menyatakan bahwa penerimaan terhadap barang yang dibeli konsumen terjadi dikarenakan minimnya perusahaan dalam memproduksi berbagai macam barang. Faktor ini dapat diketahui dari jumlah nilai penelitian yang memperlihatkan tidak setuju yang besar daripada lainnya. Dan kesimpulan berikutnya, kualitas produk dan pelayanan dapat memberikan pengaruh besar dalam keputusan pembelian.

Penelitian lainnya adalah Desi Purwanti Atmaja Dan Adiwinata (2017), Penelitian Berjudul “Pengaruh Produk, Harga, Lokasi & Layanan Terhadap Keputusan Pembelian di Kopitiam Oey Surabaya.” Hasil dari penelitian ini adalah produk memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel produk di dalam keputusan pembelian konsumen pada Kopitiam Oey. Sedangkan pada variabel harga, lokasi, serta kualitas layanan memiliki pengaruh kecil dan tidak signifikan dalam keputusan pembelian konsumen di Kopitiam Oey.

Penelitian selanjutnya yaitu Wiyono (2014), Penelitian Berjudul “Pengaruh Kualitas Produk & Citra merek Terhadap Keputusan Konsumen membeli ketipung Di UD . Classing Blitar. Hasil dari

penelitian ini adalah kualitas produk dan citra merk memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen.

Kemudian, Tusa'dah (2019), dengan judul penelitian “Pengaruh Kualitas Produk & Harga Jual Mebel Minimalis dalam Keputusan Pembelian Masyarakat Di Sentra Kampoeng Sembada Ukir”. Hasil dari penelitian menyatakan bahwa kualitas produk memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian, sedangkan harga produknya tidak.

Dan yang terakhir yaitu Hidayat (2018). Dengan judul “Pengaruh Harga & Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian oleh Pembeli Gula Aren Sawit”. Dari penelitian yang telah dilakukan memiliki kesimpulan, Variabel harga dan kualitas produk mempunyai pengaruh signifikan dalam keputusan pembelian di konsumen gula aren sawit.

Pemasaran

Menurut Hasan (2014:1), “Pemasaran ialah ringkasan ilmu terhadap strategi bisnis yang mempunyai tujuan melampaui keinginan berkelanjutan untuk stakeholder. Selain itu menurut Daryanto (2011:1), suatu pemasaran merupakan proses manajerial soisal yang manasatu orangserta kelompok memperoleh suatu keinginan serta kebutuhan mereka mengunakancara menerbitkan, menpromosikanserta mengeluarkan sesuatu barang memiliki nilai.kegiatan ini memenuh keinginan serta kepuasan oleh pembeli.

Harga

Kotler & Keller (2012:410), mengartikan bahwa harga lebih menggambarkan nilai terutama bagi pembeli dari pada wajib mencerminkan biaya produksi suatu produk maupun memenuhi pelayanan. Harga dalam arti lain merupakan sejumlah uang yang diperlukan maupun ditukar pada pembeli yang dapat memperoleh maupun mendapat barang yang memperoleh keuntungan dan pemakaiannya.

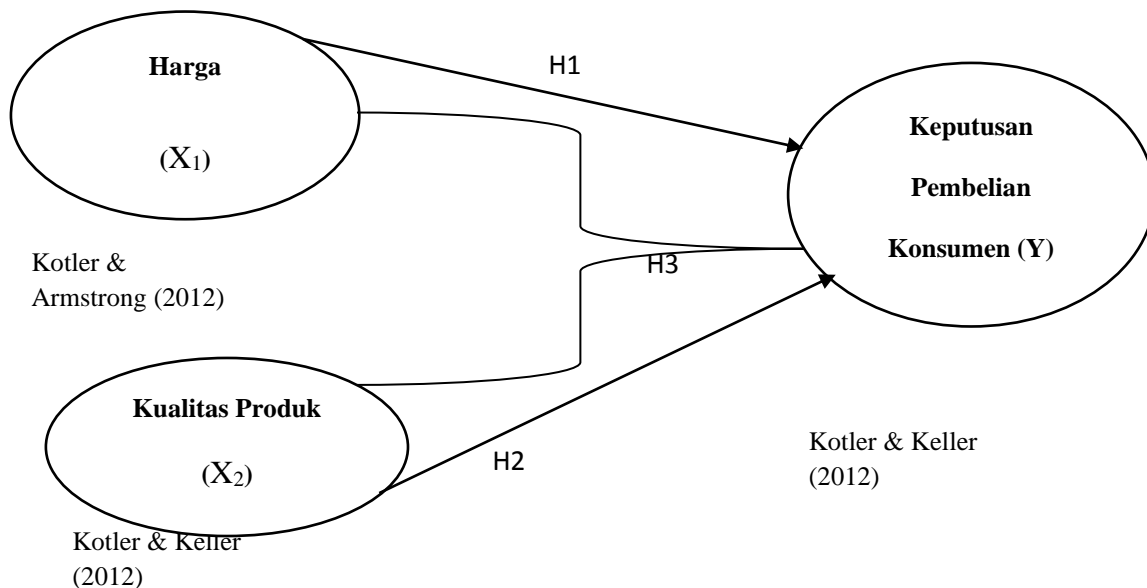
Kualitas Produk

Definisi kualitas produk menurut Kotler (2012:283) yaitu, kualitas produk adalah kemampuan suatu produk perusahaan dalam mempertunjukkan fungsinya, hal ini termasuk keseluruhan durabilitas, reliabilitas, ketentuan, keringanan pengoperasian, serta pelayanan produk, juga atribut produk lainnya.

Keputusan Pembelian Konsumen

Proses keputusan pembelian menurut Kotler & Keller (2012:166) terdiri dari lima tahap yang dilakukan oleh seorang konsumen atau pembeli sebelum menentukan bagaimana keputusan pembelian serta selanjutnya pasca pembelian.

Gambar 1.
Hubungan antara harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian konsumen



Menurut Kotler dan Amstrong (2012:195) harga ialah nilai yang diperlukan pembeli sebagai suatu fungsi atas pemakaian maupun kepemilikan barang maupun jasa. Harga ialah salah satu peristiwa yang perlu digerakkan seimbang dipenuhi oleh perusahaan. Semua keputusan yang melekat terhadap harga benar-benar memiliki pengaruh beberapa aspek kegiatan suatu usaha baik yang melekat kegiatan penjualan maupun aspek pendapatan yang ingin diperole suatu usaha. diartikan harga menggambarkan nilai uang sebuah barang maupun jasa. Menurut Kotler serta Keller (2012:143) kualitas produk adalah kekuatan barang dapat mencukupi hasil maupun kinerja yang diinginkan atau memaksimalkan oleh pelanggan. Menurut Kotler serta Keller (2012:184), keputusan pembelian dapat diartikan suatu pendekatan penyelesaian masalah dapat membeli suatu barang maupun jasa untuk mencukupi keinginan serta kebutuhannya terdiri oleh pemahaman masalah, pencarian berita, pertimbangan alternatif, dan keputusan pembelian, maupun tindakan setelah pembelian.

Hipotesis Penelitian

Hipotesis pada penelitian ini adalah :

Hipotesis 1: Lebih baik Harga maka dapat mempengaruhi dengan keputusan pembelian di UD. Karya Mandiri.

Hipotesis 2: Lebih baik kualitas produk maka mempengaruhi dalam keputusan pembelian di UD. Karya Mandiri.

Hipotesis 3: Lebih baik harga sertakualitas produk maka dapat mempengaruhi dalam keputusan pembelian pada UD. Karya Mandiri.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Metode pengumpulan datanya ialah studi lapangan dan studi kepustakaan serta analisis kuantitatif dipakai untuk mencoba hipotesis dapat digunakan uji statistik.

Populasi dan Sampel

Di dalam riset ini, populasi dan sampelnya ialah konsumen yang membeli Almari di UD. Karya Mandiri yang berjumlah 40, rinciannya 20 konsumen loyal dan 20 konsumen pemula.

Metode Pengumpulan Data

Peneliti menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut:

1. Observasi
2. Wawancara
3. Kuesioner

Definisi Operasional Variabel

Harga (X1) merupakan salah satu tanggapan responden mengenai harga yang diberikan kepada pelanggan sebagai membeli suatu produk. Menurut Kotler dan Amstrong (2010:363) berikut ini ialah indikator dari harga:

- a. Kesesuaian harga dengan manfaat
- b. Keterjangkauan harga.

Kualitas produk (X2) adalah nilai responden mengenai baik tidaknya suatu produk yang terlihat dari pelanggan sebelum menetapkan atau menjalankan pembelian. Menurut Kotler dan Keller (2012:8) beberapa indikator dijadikan sebagai tolak ukur kualitas produk yaitu :

- a. Bentuk (*form*)
- b. Penyesuaian (*customization*)
- c. Kualitas kesesuaian (*conformance quality*)
- d. Kemudahan perbaikan (*repairability*)
- e. Desain (*design*)

Keputusan pembelian konsumen (Y) yaitu proses yang dilalui oleh konsumen sebelum memutuskan untuk mendapatkan produk pada UD. Karya Mandiri. Pada penelitian ini, terdapat 6 indikator keputusan yang dilakukan dari konsumen yaitu menurut Kotler & Keller (2012:199):

- a. Keputusan pemilihan produk
- b. Keputusan pemilihan merk
- c. Keputusan jumlah pembelian
- d. Keputusan waktu pembelian
- e. Keputusan metode pembayaran

Teknik Analisis Data

Peneliti menggunakan teknik analisis data sebagai berikut:

1. Menganalisa data dengan melakukan uji statistik.
2. Analisis hasil uji coba instrumen
 - a. Uji validitas
 - b. Uji reliabilitas
3. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik pada penelitian ini dilakukan secara bersamaan dengan proses uji regresi.

4. Analisis Regresi Ganda.

Analisis regresi ini dipakai untuk dapat mengetahui seberapa besar pengaruh variabel bebas (X_1 dan X_2) terhadap variabel terikat (Y). Rumus yang digunakan:

Uji Regresi Linear Berganda

$$Y' = a + b_1X_1 + b_2X_2$$

Dimana :

Y' = variabel dependen

X_1 dan X_2 = *predictor*

A = Bilangan konstan (Sugiyono,2012:267)

B = koefisien *predictor*

5. Uji Hipotesis

Uji hipotesis yang digunakan adalah uji F dan uji T. Koefisien Determinan (R^2) berfungsi untuk mengetahui signifikansi variabel hingga koefisien determinasi (ukuran yang menampakkan berapa banyak tipe dalam data dapat diuraikan oleh model regresi).

Uji T ditetapkan untuk menguji apakah hipotesis yang ditetapkan diterima ataupun tidak diterima dengan menetapkan statistik.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Organisasi

UD. Karya Mandiri merupakan perusahaan yang bergerak oleh bidang industri rumah yang memproduksi produk Almari. Perusahaan ini tepatnya berlokasi pada Desa Bening Jalan Mawar RT.04 RW.01, Sutojayan Lodoyo.

UD. Karya Mandiri ini berdiri sejak tahun 1990 yang didirikan oleh Bapak Karyani. Setelah perusahaan ini memiliki surat ijin dan nama perusahaan UD. Karya Mandiri pada setiap tahunnya terus mengalami perkembangan dengan semakin banyaknya pesanan mebel yang datang di daerah Lodoyo maupun dari luar daerah.

Visi dan Misi Organisasi

1. Visi
 - a. Meningkatkan kreativitas masyarakat sekitar baik di dalam pengembangan ekonomi serta dalam penataan lingkungan.
 - b. Menghasilkan produk yang mempunyai ciri khas sendiri serta berbeda dengan hasil produk perusahaan lainnya.
2. Misi
 - a. Mampu mewujudkan Sumber Daya Manusia yang baik serta mandiri maupun berkualitas.
 - b. Meningkatkan pertumbuhan ekonomi masyarakat berbasis sumber daya local yang mampu mendorong investasi dari berbagai pihak.

Struktur Organisasi

Adapun beberapa tugas dan tanggung jawab dari bagian struktur organisasi kader sebagai berikut:

1. Direktur
Yaitu pemimpin perusahaan dan mengendalikan organisasi dalam pelaksanaan seluruh kegiatan organisasi perusahaan.
2. Manajer (Bagian)
Mengkoordinir bawahan serta membuat laporan yang sesuai dengan *jobdesk* atau bidangnya.
3. Karyawan
Yaitu orang-orang yang bekerja di bawah manajer atau kepala bagian.

Analisis Data Dan Pembahasan
Validitas dan Reliabilitas

Dasar pengambilan keputusan validitas jika nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ pernyataan dikatakan valid dan sebaliknya jika nilai $r_{hitung} < r_{tabel}$ maka pernyataan disebut tidak valid. Sedangkan dasar pengambilan keputusan reliabilitas jika nilai $cronbach's\ alpha > r_{tabel}$ maka kuesioner dikatakan reliabel sebaliknya jika nilai $cronbach's\ alpha < r_{tabel}$ maka kuesioner dikatakan tidak reliabel.

Hasil semua variabel menunjukkan bahwa probabilitas dari pernyataan kuesioner dikatakan valid karena nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$, sedangkan hasil uji reliabilitas menunjukkan nilai $cronbach's\ alpha > r_{tabel}$ sehingga dinyatakan reliabel.

Uji Asumsi Klasik

- a. Uji Normalitas

Tabel 1.
Kolmogorov-Smirnov Test (Test SPSS)

		Unstandardized Residual
N		40
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0.0000000
	Std. Deviation	2.57880147
	Most Extreme Differences	
	Absolute	.144
	Positive	.144
	Negative	-.107
Test Statistic		.144
Asymp. Sig. (2-tailed)		.737 ^c

Sumber: Data Diolah

Hasil uji normalitas *one-sample kolmogorov-smirnov* test secara keseluruhan menjelaskan bahwa populasi data dari penelitian ini seluruhnya berdistribusi normal karena memiliki angka Asymp. Sig (2-tailed) sebesar 0.737 yang mana angka ini lebih besar dari 5% atau 0.05.

- b. Uji Heterokedastisitas dengan metode Glejser

Tabel 2.
Uji Heterokedastisitas

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
Constant	-1.784	3.486		-.512	.612
Harga (X1)	-.011	.079	-.021	-.136	.892
Product (X2)	.130	0.68	.301	1.917	.163

Dependent Variable : Abs_RES

Sumber: Data Diolah

Pada hasil uji heterokedastisitas dengan metode Glejser dapat disimpulkan bahwa nilai Sig. dari variabel harga yaitu 0.892 dan nilai Sig. oleh variabel kualitas produk adalah 0.163 berarti nilai Sig. pada tiap variabel lebih tinggi oleh 0.05, maka sesuai dengan pokok/inti pengambilan keputusan pada

uji heterokedastisitas dengan metode Glejser ini dapat dinyatakan dengan tidak ada terjadinya gejala heteroskedastisitas pada model regresi.

c. Uji Linieritas

Tabel 3.
Hasil Uji Linieritas dengan SPSS

			Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Keputusan Pembelian (Y) *Harga (X1)	Between Groups	(Combined)	76.183	11	6.926	.990	.478
		Linearity	6.922	1	6.922	.990	.328
		Deviation from Linearity	69.262	10	6.926	.990	.474
	Within Groups		195.817	28	6.993		
Total			272.000	39			

Sumber: Data Diolah

Uji linieritas dilihat bahwa signifikansi variabel harga adalah 0.474 lebih 0.05 yang bisa dinyatakan dengan data dikatakan signifikan. Melainkan untuk nilai F hitung adalah 0.990 kurang dari f tabel 2.19 sehingga data bersifat linier.

Analisis Regresi Linear Berganda

Tabel 4.
Analisis Regresi Linear Berganda

<i>Coefficients^a</i>								
Model		<i>Unstandardized Coefficients</i>		<i>Standardized Coefficients</i>	<i>T</i>	<i>Sig.</i>	<i>Collinearity Statistics</i>	
		<i>B</i>	<i>Std. Error</i>	<i>Beta</i>			<i>Tolerance</i>	<i>VIF</i>
1	(Constant)	17.114	9.012		3.842	.001		
	Harga (X1)	.152	.139	.163	1.712	.003	1.000	1.000
	Kualitas Produk (X2)	.214	.140	.140	4.561	.000	1.000	1.000

Dependent Variable: KEPUTUSAN PEMBELIAN (Y)

Nilai konstanta sebesar 17.114, artinya jika nilai variabel independen bernilai 0 atau constant maka keputusan pembelian di UD. Karya Mandiri tetap sebesar 17.114. Nilai koefisien harga (X1) yaitu 0.152 ialah apabila setiap penambahan variabel harga sebesar 1%, jika variabel lain dianggap konstan, dengan harga pada UD. Karya Mandiri akan meningkat sebesar 0.152. Nilai koefisien kualitas produk (X2) yaitu 0.214 artinya setiap penambahan variabel kualitas produk sebesar 1%, jika variabel lain dianggap konstan, maka kualitas produk pada UD. Karya Mandiri akan meningkat sebesar 0.214. jadi nilai B pada regresi linear berganda dapat dirumuskan:

$$Y^1 = 17.114 + 0.152(X1) + 0.214(X2)+e$$

Uji Hipotesis

Tabel 5.
Hasil Uji T atau Parsial

<i>Coefficients^a</i>						
Model		<i>Unstandardized Coefficients</i>		<i>Standardized Coefficients</i>	<i>T</i>	<i>Sig.</i>
		<i>B</i>	<i>Std. Error</i>	<i>Beta</i>		
1	(Constant)	17.114	9.012		3.842	.001
	HARGA (X1)	.152	.139	.163	1.712	.003

	KUALITAS PRODUK (X ₂)	.214	.140	.140	4.561	.000
--	-----------------------------------	------	------	------	-------	------

Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Diketahui melalui tabel uji parsial diatas untuk bisa diambil kesimpulan diantara berikut :

- a) Nilai signifikansi variabel harga ialah 0.003 kurang dari 0.05 serta nilai t hitung 1.712 lebih dari t tabel 1.68, dengan demikian H₀₁ ditolak serta H_{a1} diterima perihal ini bisa disimpulkan terdapat pengaruh harga (X₁) yang signifikan dengan keputusan pembelian (Y) pada UD. Karya Mandiri.
- b) Nilai signifikansi variabel kualitas produk ialah 0.000 kurang 0.05 serta nilai t hitung 4.561 melebihi dari t tabel 1.68, dengan demikian bahwa dapat dikatakan H₀₂ tidak diterima dan H_{a2} diterima dengan alasan yakni mempunyai pengaruh signifikan pada kualitas produk (X₂) dengan keputusan pembelian (Y) di UD. Karya Mandiri.
- c) Menunjukkan dengan harga serta kualitas produk berpengaruh baik dengan keputusan pembelian pada UD. Karya Mandiri. Perihal ini ditunjukkan pada koefisien X₁ sebesar 0,152 serta koefisien X₂ sebesar 0,214 memiliki nilai positif, maka bisa diartikan harga dengan kualitas produk mempunyai pengaruh baik dalam keputusan pembelian.

Uji F

Tabel 6.
Hasil Uji F

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	12.642	2	6.321	8.902	.002 ^b
	Residual	259.358	37	7.010		
	Total	272.000	39			

- a. Variabel Dependen : Keputusan Pembelian
- b. *Predictors:* KUALITAS PRODUK (X₂), HARGA (X₁)

Dari pengujian secara uji statistik F atau simultan diatas menunjukkan bahwa nilai dari f hitung lebih besar dari f tabel yaitu 8.902 > 2.19 dengan nilai signifikansi 0.002 kurang dari 0.05, disimpulkan pengujian hasil dengan simultan H_{a3} diterima yaitu variabel harga serta variabel kualitas produk memiliki pengaruh yang signifikan terkait dengan keputusan pembelian produk pada UD. Karya Mandiri.

Koefisien Determinan

Berdasarkan hasil koefisien determinan, nilai R square pada data adalah 0.746 yang berarti variasi variabel bebas hanya bisa menjelaskan variasi variabel terikatnya sebesar 74.6% seperti harga dan kualitas produk. Melainkan sisanya 25.4% dapat diuraikan oleh variabel lainnya tetapi tidak dimasukkan dalam pengujian pada model estimasi regresi seperti misalnya kualitas kesesuaian, bentuk, keputusan pilihan produk, kemudahan perbaikan, keputusan jumlah pembelian, dan keputusan waktu pembelian.

Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian.

Harga mempunyai pengaruh dalam keputusan pembelian, dinyatakan oleh kesesuaian harga pada UD. Karya Mandiri yang menyatakan bahwa pada pernyataan kuesioner dengan pernyataan Harga produk UD. Karya mandiri bisa dilawankan oleh produk yang sama di wilayah lain. Tetapi harga di UD. Karya Mandiri sedikit lebih tinggi dibandingkan dengan perusahaan lain namun produk yang diciptakan oleh UD. Karya Mandiri memiliki daya tahan yang baik hal ini memiliki pengaruh dalam keputusan pembelian yang sedikit menurun dikarenakan harga yang belum bisa menyesuaikan dengan harga perusahaan lainnya yang menjual produk sejenis.

Harga juga merupakan sejumlah uang yang di berikan oleh penjual kepada konsumen sebagai harga yang special, Bentuk dari dilakukannya memberikan harga oleh penjual diberikan kepada konsumen adalah untuk menarik konsumen agar tetap kembali membeli atau menggunakan produk tersebut secara berulang kali dalam waktu jangka panjang. Tetapi harga juga dapat membuat keputusan pembelian menurun apabila barang yang dijual tidak sesuai dengan manfaatnya hal ini

dapat mempengaruhi dalam penjualan terhadap keputusan pembelian, uraian ini sejalan dengan pendapat Tjiptono (2018) dan memiliki persamaan dengan penelitian terdahulu oleh Tusa'dah (2019) yang menyimpulkan hingga harga jual mebel memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian.

Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian.

Kualitas produk mempunyai pengaruh sangat penting bagi perusahaan termasuk pada perusahaan yang menjual produk mebel atau almari. Pada UD. Karya Mandiri kualitas produk mebel atau almari memiliki kualitas kayu yang dijadikan almari sangat baik sehingga memiliki almari atau mebel yang dijual memiliki kualitas daya tahan yang kuat. Dengan demikian keputusan pembelian pulahendak bertambah sebab terdapatnya pengaruh dari kualitas produk tersebut.

Produk ialah suatu yang dapat ditawarkan untuk memuaskan keinginan dari target pasar. Uraian ini sejalan dengan pendapat Kotler dan Armstrong (2012:283), dan memiliki persamaan dengan riset terdahulu dari Wiyono (2014) yang menerangkan jika kualitas produk mampu mempengaruhi keputusan pembelian.

Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa harga dan kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian di karenakan harga adalah nilai yang diperlukan konsumen untuk suatu manfaat atas kepemilikan barang atau jasa.

Berbagai keputusan yang menyangkut dengan harga sangat mempengaruhi beberapa aspek kegiatan suatu usaha baik yang menyangkut kegiatan penjualan atau aspek keuntungan yang ingin dicapai suatu perusahaan. Ini berarti harga menggambarkan nilai uang sebuah barang atau jasa. Sedangkan untuk kualitas produk adalah keunggulan suatu barang guna memberikan hasil maupun kinerja yang diinginkan serta melebihi dari yang diperlukan oleh pelanggan.

Kemudian yang disebut keputusan pembelian adalah suatu pendekatan untuk menyelesaikan permasalahan guna mengambil suatu barang maupun jasa serta memenuhi keperluan dan kebutuhannya antara lain dari pengenalan masalah, pencarian informasi terkait produk, evaluasi alternatif produk, keputusan pembelian, serta perilaku konsumen pasca pembelian.

Sedangkan untuk kualitas produk ialah keahlian suatu barang guna memberikan hasil maupun kinerja yang diinginkan serta melebihi dari yang diperlukan oleh pelanggan. Kemudian keputusan pembelian adalah suatu pendekatan untuk menyelesaikan permasalahan guna mengambil suatu barang maupun jasa serta memenuhi keperluan dan kebutuhannya antara lain dari pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian, serta perilaku pasca pembelian. Hal ini sependapat dengan teori Kotler dan Keller (2012:184), serta memiliki persamaan dengan penelitian terdahulu oleh Atmaja dan Adiwinata (2013) diartikan dengan harga serta kualitas produk memang dapat mempengaruhi keputusan pembelian.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data serta pembahasan yang telah dijelaskan sebelumnya, maka kesimpulannya:

1. Harga pada penelitian ini mempengaruhi keputusan pembelian produk UD. Karya Mandiri. Penetapan harga sedikit lebih tinggi dibandingkan dengan perusahaan lain namun produk yang diciptakan oleh UD. Karya Mandiri memiliki daya tahan yang baik oleh sebab ini terdapat pengaruh keputusan pembelian dengan mengambil produk mebel pada UD. Karya Mandiri.
2. Kualitas produk pada penelitian ini mempengaruhi keputusan pembelian. Kualitas baik berupa kayu yang digunakan memiliki daya tahan yang kuat sehingga dengan demikian konsumen merasa kualitas produk pada UD. Karya Mandiri sesuai fungsi serta kualitas yang diperoleh sehingga mempunyai pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian dengan membeli produk mebel di UD. Karya Mandiri.
3. Harga dan kualitas produk mempengaruhi dalam keputusan pembelian. Perihal ini menyebabkan penetapan harga dibuat pada UD. Karya Mandiri sedikit lebih tinggi serta kualitas produk yang diberikan kepada konsumen baik.

Saran

Adapun saran yang diharapkan dari hasil penelitian ini antara lain adalah:

1. Bagi Peneliti

Peneliti berharap diberikan masukan guna menambah bekal ilmu pengetahuan yang diperoleh peneliti dari perkuliahan khususnya mengenai penelitian pengaruh harga dan kualitas terhadap keputusan pembelian konsumen.

2. Bagi pihak terkait

Peneliti menyarankan agar perusahaan memperhatikan harga produk dengan menurunkan harga atau dengan memberikan diskon ke konsumen guna menarik perhatian supaya mau membeli produk yang dijual serta bisa bersaing pada perusahaan berbeda.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Sebaiknya peneliti berikutnya bisa menambah variabel-variabel lain seperti kinerja karyawan maupun citra merk yang kemungkinan dapat membuktikan pengaruh lebih didalam nilai perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Atmaja, A. 2013. Pengaruh Produk, Harga, Lokasi Dan Kualitas Layanan Terhadap Keputusan Pembelian Di Kopitiam Oey Surabaya. Surabaya: Manajemen Perhotelan, Universitas Kristen Petra Bandung: PT. RemajaRosdakarya.
- Hidayat, R. R. 2018. Pengaruh Harga dan Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian”Studi Kasus Pada Pembeli Gula Aren Sawit di Desa Simpang Empat Kecamatan Sei Rampah Kabupaten Sergai Provinsi Sumut. *Doctoral dissertation*. Sumatera Utara: Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
- Kotler, dan Keller. 2012. *Manajemen Pemasaran*. Edisi 12. Jakarta: Erlangga
- Kotler, P. & Garry, A. 2010. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jilid 1 dan 2 Edisi Kedua Belas. Jakarta: Erlangga
- Mukti, M. Y. D. 2015. Pengaruh Kualitas Produk Dan Kualitas Layanan Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus Pada Mebel Cv Jati Endah Lodoyo Blitar). Riset Mahasiswa Ekonomi (*RITMIK*), 2(1).
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R &B*. Bandung: Alfabeta.
- Tusa'adah, M. L. 2019. Pengaruh kualitas produk dan harga jual mebel minimalis terhadap keputusan pembelian masyarakat di Sentra Kampoeng Sembada Ukir Jepara: studi kasus di Desa Petekeyan Kecamatan Tahunan Kabupaten Jepara. *Doctoral dissertation*. Semarang: UIN Walisongo Semarang.
- Wiyono, G. L. A. 2014. Pengaruh kualitas produk dan citra merek terhadap kepuasan konsumen membeli ketipung di UD. *Classic Blitar Doctoral dissertation*. Blitar: STIE Kesuma Negara Blitar. Mulyadi. 2015. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: In Media.