

## **PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN**

### **(STUDI KASUS PADA PELANGGAN BERAS SIAM MUTIARA MEREK JEMBATAN BARITO DI KOTA BANJARMASIN)**

#### **THE INFLUENCE OF PRODUCT QUALITY AND PRICE ON PURCHASE DECISION (A CASE STUDY OF SIAM MUTIARA RICE CUSTOMERS, JEMBATAN BARITO BRAND, IN BANJARMASIN CITY)**

Saleh Ansyari<sup>1</sup>, Syamsuddinnor<sup>2</sup>, Alfiannor<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>STIMI Banjarmasin

Email: [salehansari312@gmail.com](mailto:salehansari312@gmail.com)

#### **Abstract**

*The purpose of the study was to determine the extent of the influence of product quality and price on purchasing decisions (Case study on Pearl Siam Rice Customers Barito Bridge Brand in Banjarmasin City). This research variable consists of 2 (two), namely the dependent variable, namely product quality and price, and the independent variable is the purchase decision. The research method uses quantitative descriptive methods. The sampling technique used purposive sampling technique, with the research population being 50 customers of the Barito Bridge Brand Pearl Siam Rice in Banjarmasin City. Given that the population is less than 100, all were taken as samples for this study. While the data collection technique uses a questionnaire with a Likert Scale and observation. Data analysis using multiple linear regression. Based on the results of the study, it shows that Product Quality has a partial effect on Purchasing Decisions of 3,133. Price has a partial effect on Purchasing Decisions of 2,501. Then Product Quality and Price simultaneously influence the Purchasing Decision of Pearl Siam Rice Barito Bridge Brand in Banjarmasin City.*

*Keywords: product quality, price, purchasing decisions.*

#### **Abstrak**

Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui sejauh mana pengaruh kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian (Studi kasus pada Pelanggan Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito Di Kota Banjarmasin). Variabel penelitian ini terdiri atas 2 (dua), yaitu variabel dependen, yaitu kualitas produk dan harga, serta variabel independen adalah keputusan pembelian. Metode penelitian menggunakan metode deskriptif kuantitatif. Teknik pengambilan sampel menggunakan teknik *purposive sampling*, dengan populasi penelitian adalah 50 pelanggan Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito Di Kota Banjarmasin. Mengingat populasi kurang dari 100, maka diambil semua menjadi sampel penelitian ini. Sedangkan teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner dengan Skala Likert dan observasi. Analisis data menggunakan regresi linear berganda. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan Kualitas Produk berpengaruh secara parsial terhadap Keputusan Pembelian sebesar 3.133. Harga berpengaruh secara parsial terhadap Keputusan Pembelian sebesar 2.501. Kemudian Kualitas Produk dan Harga secara simultan berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito Di Kota Banjarmasin.

Kata kunci : kualitas produk, harga, keputusan pembelian.

## **PENDAHULUAN**

### **Latar Belakang**

Beras merupakan bahan pokok yang tinggi karbohidrat yang banyak dikonsumsi oleh orang Indonesia, sebagai negara agraris Indonesia masih banyak memiliki ladang padi yang masih produktif. Selain Beras orang Indonesia juga mengkonsumsi bahan karbohidrat lainnya seperti jagung sagu dan umbi-umbian.

Beras menjadi salah satu komoditi terbesar bahan pangan, selain bahan pangan lainnya. Keputusan pembelian adalah suatu proses pengambilan keputusan konsumen akan pembelian yang mengkombinasikan pengetahuan untuk memilih dua atau lebih alternatif produk yang tersedia dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain kualitas, harga, lokasi, promosi, kemudahan, pelayanan dan lain-lain. Beras yang dijual dengan kualitas murni warnanya terang, bersih, dan bentuknya sempurna. Sedangkan jenis Beras dengan kualitas kw 1 warnanya tidak seterang kualitas murni, masih banyak rendemen gabah, dan bentuk Beras yang bulat. Dengan berbagai macam jenis dan kualitas Beras maka akan menentukan harga Beras yang akan dijual sehingga akan berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen terhadap Beras yang mana mereka akan beli.

Beras adalah makanan pokok masyarakat Indonesia. Oleh sebab itu, Beras tidak akan pernah kehilangan penggemar. Begitu pula dengan peluang bisnis Beras tidak akan pernah surut karena konsumen Beras tersebar di seluruh pelosok Indonesia. Mayoritas pekerjaan masyarakat Indonesia juga adalah petani. Menurut hasil penelitian Bank Indonesia (2012) Beras produksi Kabupaten Barito Kuala merupakan Beras jenis Siam Mutiara dan Siam Unus, yang menempati urutan pertama dalam KPJU (Komoditas Produk dan Jasa Unggulan) pada bidang pertanian di Kabupaten Barito Kuala. Fakta tersebut berbanding terbalik dengan keadaan mayoritas petani Indonesia yang masih berada digaris kemiskinan karena proses jual beli padi masih dikuasai oleh tengkulak, sehingga harga padi menjadi sangat murah. Ketika konsumen memutuskan untuk membeli suatu produk sebenarnya mereka memiliki alasan tertentu dalam memilih suatu produk, misalnya merasa puas dengan kualitas dan harga yang ditetapkan sebuah perusahaan dalam suatu produk.

Masyarakat Indonesia pada umumnya mengonsumsi Beras untuk di olah menjadi nasi sebagai makanan pokok sehari-hari, Beras merupakan salah satu makanan yang mengandung karbohidrat, sehingga apa bila seseorang mengonsumsi nasi bisa mengenyangkan perut sampai berjam-jam karena pada umumnya orang Indonesia memiliki aktivitas yang padat. Pertumbuhan ekonomi yang pesat dan persaingan bisnis yang semakin ketat membuat keputusan pembelian. menjadi faktor kunci dalam menjaga dan mengembangkan sebuah bisnis. Dalam konteks ini, kualitas produk dan harga menjadi dua aspek yang sangat mempengaruhi kepuasan pelanggan. di Indonesia banyak produksi padi yang di proses menjadi Beras yang tersebar di beberapa wilayah seperti pulau Jawa, Sulawesi, Sumatra, Kalimantan dan lainnya seperti Beras Ramos, Beras Pandan Wangi, Beras Rojolele, Beras IR 42, Beras Solok, Beras Siam Mutiara. di Kalimantan produksi Beras lumayan mendukung akan kebutuhan Beras bagi masyarakat salah satunya adalah kalimantan selatan yang produksi padi setiap tahun cukup banyak, Salah satu daerah penghasil padi di Provinsi Kalimantan Selatan adalah Kabupaten Barito Kuala.

Beras khas Batola, yang dihasilkan oleh Kelompok Tani Mayang Maurai, merupakan salah satu produk unggulan yang dihasilkan dari usaha pertanian di daerah ini. Oleh karena itu, penting untuk memahami bagaimana kualitas produk dan harga berkontribusi terhadap kepuasan pelanggan terhadap produk Beras Khas Batola. Pentingnya kualitas produk dan harga dalam mempengaruhi

kepuasan pelanggan telah menjadi perhatian utama dalam industri pangan, terutama dalam konteks penjualan Beras Siam Mutiara Di Kota Banjarmasin. Salah satu upaya kelompok bisnis yang dapat dilakukan adalah dengan mengemas Beras. Membantu petani secara tidak langsung. Upaya ini mungkin kecil nampaknya, tetapi bagi mahasiswa sebagai pelaku bisnis yang masih mencari pengalaman, tentu sangat besar maknanya untuk mampu berbuat bagi masyarakat petani di daerah Barito Kuala ini.

Kualitas produk Beras Siam Mutiara merek Jembatan Barito, termasuk kesegaran, kebersihan, dan konsistensi nya, sehingga dapat menjadi faktor penentu utama dalam keputusan pembelian. Konsumen cenderung mencari kualitas yang baik untuk memenuhi kebutuhan mereka. Kualitas Produk Beras Siam Mutiara di Kota Banjarmasin memiliki kualitas produk yang dapat diandalkan. Kualitas Beras Siam Mutiara ini terjamin karena proses seleksi yang ketat untuk menjaga kualitasnya. Faktor-faktor yang mempengaruhi kualitas produk ini meliputi jenis padi, proses penggilingan yang baik, pengawasan sanitasi, serta penanganan pasca- panen yang tepat. Perbedaan kualitas produk dengan merek lain terletak pada kualitas butir Berasnya yang lebih baik, rasa yang gurih, dan tekstur yang lembut.

Harga Beras Unus Mutiara merek Jembatan Barito juga akan mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. di Kota Banjarmasin, di mana terdapat ada variasi harga yang signifikan di pasaran, Segmentasi pasar adalah konsumen menengah keatas, karna harga jual nya relatif tinggi sehingga bagi konsumen kelas menengah kebawah di Persepsikan mahal, Oleh karena itu harga Beras Siam Mutiara sesuai dengan kualitas produk dan sesuai dengan manfaat nya, harga yang bersaing atau sesuai dengan nilai yang dirasakan konsumen akan memainkan peran penting.

### **Rumusan Masalah**

Berdasarkan pengertian yang ada pada latar belakang diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Apakah Kualitas Produk berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian Beras Siam Mutiara (Studi kasus pada Pelanggan Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito Di Kota Banjarmasin)?
2. Apakah Harga berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian Beras Siam Mutiara (Studi kasus pada Pelanggan Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito Di Kota Banjarmasin)?
3. Apakah Kualitas Produk dan Harga berpengaruh secara simultan terhadap Keputusan Pembelian Beras Siam Mutiara (Studi kasus pada Pelanggan Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito Di Kota Banjarmasin)?

### **Tujuan Penelitian**

Berdasarkan dengan rumusan masalah diatas, maka yang menjadi tujuan pada penelitian adalah :

1. Untuk Menganalisis Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Beras Siam Mutiara (Studi kasus pada Pelanggan Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito Di Kota Banjarmasin)

2. Untuk Menganalisis Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian Beras Siam Mutiara (Studi kasus pada Pelanggan Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito Di Kota Banjarmasin)
3. Untuk Menganalisis Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Beras Siam Mutiara (Studi kasus pada Pelanggan Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito Di Kota Banjarmasin)

### **Manfaat Penelitian**

Berdasarkan tujuan penelitian, manfaat yang di harapkan dari penelitian ini adalah :

1. Bagi Peneliti  
Penelitian ini menambah pengetahuan dan wawasan penulis tentang pngaruh kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian pada pelanggan Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito Di Kota Banjarmasin.
2. Bagi Instansi terkait  
Menjadi masukan yang berguna untuk Beras khas Batola Pada pelanggan Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito Di Kota Banjarmasin dalam hal pengambilan keputusan tentang Kualitas Produk dan penetapan Harga yang mencakup keputusan konsumen.
3. Bagi akademisi  
Menjadi referensi bagi penelitian lain yang bermaksud mengkaji masalah masalah yang berkaitan dengan peneliti di masa yang akan datang.

### **LANDASAN TEORI**

#### **Kualitas Produk**

Tjiptono dan Chandra (2012) Kualitas produk adalah produk yang bebas cacat dengan kata lain produk sesuai standar (target, sasaran, atau persyaratan yang bisa di definisikan, di observasi, dan di ukur). Abdullah dan Tantri (2013) Kualitas Produk adalah keseluruhan ciri dan karakteristik suatu barang atau jasa yang berpengaruh pada kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan yang di nyatakan maupun yang tersirat. Prawirosentono (2009) Kualitas produk adalah suatu kondisi fisik, sifat, dan kegunaan suatu barang yang dapat memberi kepuasan konsumen secara fisik maupun psikologis, sesuai dengan nilai uang yang di dikeluarkan. Dari pengertian di atas dapat di simpulkan, Kualitas Produk adalah suatu kondisi di mana sebuah produk bebas cacat dan dapat berfungsi sebagai mana produk tersebut seharusnya dan sesuai dengan standar produk tersebut.

#### **Harga**

Harga suatu barang atau jasa merupakan salah satu faktor penentu bagi konsumen dalam menentukan produk yang akan di gunakannya untuk memenuhi kebutuhan sehari hari, harga juga dapat di katakan penentu nilai suatu produk di benak para konsumen. Menurut Sumarwan (2015) Harga adalah biaya yang harus di keluarkan atau di belanjakan untuk mendapatkan nilai atau manfaat bagi barang atau jasa yang di beli. Menurut Cannon (2009) Harga adalah Sesuatu yang harus di berikan oleh pelanggan untuk mendapatkan keunggulan yang di tawarkan oleh bauran pemasaran perusahaan. Dari pengertian di atas dapat di artikan Harga

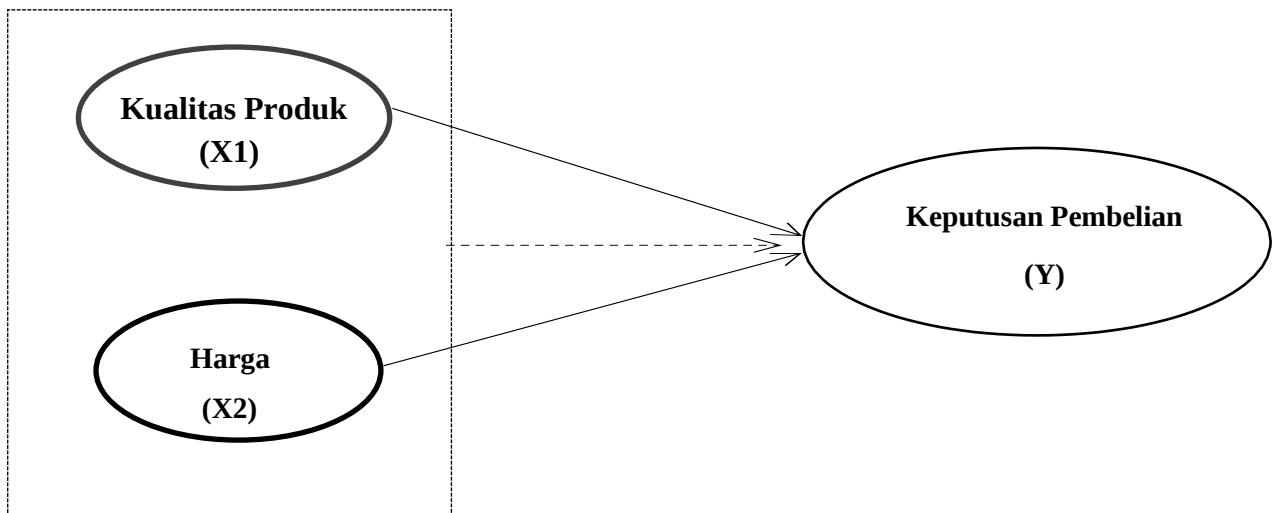
adalah sejumlah biaya yang harus di keluarkan konsemen untuk dapat membeli atau menggunakan suatu produk atau jasa.

### Keputusan Pembelian

Di dalam memahami perilaku konsumen dalam pembelian,terdapat banyak hal yang mendasari seorang konsumen dalam mengambil keputusan pembelian suatu produk,proses pengambilan keputusan melibatkan banyak faktor yang mempengaruhi konsumen dalam pemilihan pembelian suatu produkdari berbagai hal yang mempengaruhi dan memberikan saran ketika akan bertindak dalam memutuskan pembelian,pemahaman mengenai suatu produk akan mempengaruhi keputusan pembelian konsumen tentang bagaimana individu, kelompok dan organisasi memilih, membeli, menggunakan dan tidak menggunakan barang atau jasa. Memahami konsumen bukanlah hal yang mudah karena setiap konsumen memutuskan pembelian suatu produk atau jasa tertentu yang berbeda dan bervariasi.

Menurut Kotler dan Keler (2009) dalam Susdiarto (2013) Keputusan pembelian adalah keputusan konsumen mengenai preferensi atas merek merek yang ada di dalam kumpulan pilihan. Berdasarkan teori-teori yang di kemukakan oleh para ahli di atas keputusan pembelian adalah suatu proses pemilihan suatu produk atau jasa dari berbagai macam alternatif pilihan produk yang tersedia.

### Kerangka Konseptual



Keterangan :

—————> :Secara Parsial  
-----> :Secara Simultan

**Gambar 1 Kerangka Konseptual**

Sumber: Data diolah, 2024

### Hipotesis

Hipotesis berikut ini di susun berdasarkan referensi yang terdapat di dalam

kerangka konseptual sebelumnya, oleh karenanya hipotesis penelitian ini adalah:

- H1 Kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian Beras Siam Mutiara dikota Banjarmasin (studi kasus pada Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito Di Kota Banjarmasin)
- H2 Harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito Di Kota Banjarmasin (studi kasus pada Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito Di Kota Banjarmasin)
- H3 Kualitas Produk dan Harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito Di Kota Banjarmasin (studi kasus pada Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito Di Kota Banjarmasin)

## METODE PENELITIAN

### Rancangan Penelitian

Penelitian ini tergolong penelitian Kuantitatif, artinya penelitian ini menggunakan data penelitian berupa angka angka dan analisis menggunakan statistik. (Sugiono 2010). Dilihat dari pendekatannya, penelitian ini tergolong penelitian kausal, artinya penelitian ini ingin melihat apakah suatu variabel yang berperan sebagai variabel bebas berpengaruh terhadap variabel lainnya yang menjadi variabel terikat.(Sugiono,2010).

### Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini di lakukan tempat produksi Beras Siam Mutiara beralamatkan di Kecamatan Rantau Badauh, Desa Simpang Arja Rt 01 nomor 33. Penelitian di rencanakanakan di jadwalkan mulai awal Januari sampai dengan Desember 2023

### Definisi Operasional Variabel

Penelitian ini menggunakan dua variabel bebas dan satu variabel terikat, di mana kualitas produk dan harga sebagai variabel bebas dan keputusan pembelian sebagai variabel terikat. Adapun definisi operasional dalam penelitian ini sebagai berikut:

**Tabel 1 Definisi Operasional Variabel**

| No | Variabel                          | Definisi                                                                                                                                                                                                               | Indikator                                                                               |
|----|-----------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | Kualitas Produk (X <sub>1</sub> ) | Kualitas produk adalah suatu kondisi fisik, sifat, dan kegunaan suatu barang yang dapat memberi kepuasan konsumen secara fisik maupun psikologis, sesuai dengan nilai uang yang di keluarkan.(Prawirosentono,2009:320) | 1. Higienis (Bersih)<br>2. Rasa<br>3. Tampilan<br>4. Kemasan<br>5. Merek (Mariana,2015) |

| No | Variabel                | Definisi                                                                                                                                                                | Indikator                                                                                                                                                                                                                                     |
|----|-------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2  | Harga (X <sub>2</sub> ) | Harga adalah Jumlah uang (satuan moneter) yang mengandung utilitas/kegunaan tertentu yang di perlukan untuk mendapatkan sebuah produk. (Tjiptono dan Chandra, 2012:315) | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Keterjangkauan harga</li> <li>2. Kesesuaian harga dengan kualitas produk</li> <li>3. Daya saing harga</li> <li>4. Kesesuaian harga dengan manfaat Stanton (2010: 24) dalam (Ofela, 2016)</li> </ol> |
| 3  | Keputusan pembelian (Y) | Keputusan pembelian adalah pemilihan suatu tindakan dari dua atau lebih pilihan alternatif. (Sumarwan, 2011:357)                                                        | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pilihan produk</li> <li>2. Pilihan Merek</li> <li>3. Pilihan pemasok</li> <li>4. Penentuan saat Pembelian</li> <li>5. Jumlah pembelian (Abdullah dan Tantri, 2013:112)</li> </ol>                   |

Sumber: Data diolah, 2024

### Populasi, Sampel, Sampling

Populasi Menurut Sugiyono, (2016) adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Menurut Ridwan dalam Buchari Alma (2015) Populasi adalah keseluruhan dari karakteristik atau unit hasil pengukuran yang menjadi objek penelitian. Melihat pendapat diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa populasi merupakan objek atau subjek yang berada pada suatu wilayah dan memenuhi syarat-syarat tertentu berkaitan masalah penelitian. Dalam penelitian ini yang menjadi populasi adalah jumlah konsumen Beras Siam Mutiara dikota Banjarmasin yaitu sebanyak 50 Konsumen.

### Jenis dan Sumber Data

Data penelitian ini adalah data kuantitatif, dimana data penelitian ini merupakan data primer dan sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh langsung kepada sumber data melalui observasi dan penyebaran kuesioner. Data pada penelitian ini yaitu Kualitas Produk (X<sub>1</sub>) dan Harga (X<sub>2</sub>) terhadap Keputusan Pembelian (Y) pada Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito Di Kota Banjarmasin.

### Teknik Pengumpulan Data

Kuesioner adalah teknik pengumpulan data yang di lakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk di jawab. Berdasarkan keterkaitan antara responden dengan jawaban yang

diberikan, maka jenis kuisisioner yang diajukan bersifat langsung dan dengan pertanyaan bersifat tertutup, dengan maksud memberikan keleluasaan responden memberikan jawaban- jawabannya. Pada tiap-tiap item kuesioner disediakan alternatif jawaban sebanyak lima buah dan dijenjang pembobotan skornya, sehingga masing-masing variabel terukur menurut skala interval. Kuisisioner dalam penelitian ini diberikan kepada para responden yang termasuk dalam sampel dan dimaksudkan untuk menggali data, baik data untuk variabel bebas atau variabel X maupun variabel terikat atau variabel Y.

Observasi yaitu pengumpulan data yang dilakukan dengan cara melakukan pengamatan langsung terhadap obyek penelitian guna mencatat dan mengamati langsung tentang hal-hal yang berhubungan dengan obyek penelitian (Nanang Martono, 2014).

## **Teknik Analisis Data dan Uji Hipotesis**

### **Uji Validitas dan Uji Reliabilitas**

#### **1. Uji Validitas**

Uji Validitas menunjukkan sejauh mana alat pengukur yang dipergunakan untuk mengukur apa yang diukur. Adapun caranya adalah dengan mengkorelasikan antara skor yang diperoleh pada masing-masing item pertanyaan dengan skor total individu. Pengujian validitas dilakukan dengan bantuan komputer menggunakan program SPSS for Windows Versi 25.0. Dalam penelitian ini pengujian validitas hanya dilakukan terhadap 60 responden. Pengambilan keputusan berdasarkan pada nilai rhitung (Corrected Item-Total Correlation) > rtabel = 0.05 maka item/ pertanyaan sebesar 0.148, untuk  $df = 176 - 2 = 174$  tersebut valid dan sebaliknya

#### **2. Uji Reliabilitas**

Uji reliabilitas dilakukan terhadap item pertanyaan yang dinyatakan valid. Suatu variabel dikatakan reliabel atau handal jika jawaban terhadap pertanyaan selalu konsisten. Koefisien reliabilitas instrumen dimaksudkan untuk melihat konsistensi jawaban butir-butir pernyataan yang diberikan oleh responden Adapun alat analisisnya menggunakan metode belah dua (split half) dengan mengkorelasikan total skor ganjil lawan genap, selanjutnya dihitung reliabilitasnya menggunakan rumus "Alpha Cronbach". Penghitungan dilakukan dengan dibantu komputer program SPSS.

### **Analisis data yang di gunakan dalam penelitian ini adalah:**

Uji Asumsi Klasik

#### **1. Uji Normalitas**

Uji normalitas bertujuan untuk melihat apakah model regresi, variabel dependen dan independennya memiliki distribusi normal atau tidak.(Sugiono,2010,hal. 172). Kriteria penarikan kesimpulan uji normalitas adalah dapat di lihat pada nilai probabilitasnya, data adalah normal jika nilai kolmogorov smirnov adalah tidak signifikan (Asymp.sig(2-tailed)> $\alpha$  0,05).

#### **2. Uji Multikolinieritas**

Uji Multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah pada model regresi di

temukan adanya korelasi yang kuat antar variabel independen.

### 3. Uji Heterokedastisitas

bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, terjadi ketidaksamaan varians dari residual dari suatu pengamatan yang lain. Kriteria penarikan kesimpulan uji heterokedastisitas adalah jika pola tertentu, seperti titik-titik (poin-poin) yang ada membentuk suatu pola tertentu yang teratur, maka terjadi heterokedastisitas, jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik (poin-poin) menyebar di bawah dan di atas 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heterokedastisitas.

### Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda untuk menganalisis apakah model regresi yang di gunakan dalam penelitian adalah model yang terbaik dan mendiskripsikan angka angka yang ada pada model regresi tersebut.

#### Uji Hipotesis

Hipotesis merupakan anggapan dasar yang kemudian membuat suatu teori yang harus masih diuji kebenarannya. Hipotesis merupakan pernyataan-pernyataan yang menggambarkan suatu hubungan antara dua variable yang berkaitan dengan suatu kasus tertentu dan merupakan anggapan sementara yang perlu diuji benar atau tidak tentang dugaan dalam suatu penelitian serta memiliki manfaat bagi proses penelitian agar efektif dan efisien. Hipotesis merupakan asumsi atau dugaan mengenai suatu hal yang dibuat untuk menjelaskan hal tersebut dan dituntut untuk melakukan pengecekannya. Untuk menguji hipotesis dengan menggunakan sebagai berikut:

1. Uji F dilakukan untuk menguji signifikansi koefisien regresi seluruh predictor (variabel independen) di dalam model secara serentak (simultan). Jadi menguji signifikansi pengaruh kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian.
2. Uji t dimaksudkan untuk mengetahui seberapa jauh pengaruh satu variabel independent kualitas produk (X1) dan Harga (X2) secara individual dalam menerangkan variabel dependen keputusan pembelian (Y)

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dari hasil yang dilakukan oleh peneliti yang diperoleh melalui uji secara *statistic* menunjukan bahwa variabel kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian pada Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito sebagai berikut:

#### Pengaruh Kualitas produk secara parsial terhadap Keputusan pembelian Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito Di Kota Banjarmasin

Keputusan pembelian Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito di pengaruhi kualitas yaitu Higienis, Rasa, Tampilan, Kemasan Dan Merek. Higienis menjadi gambaran kualitas produk, dan kesediaan merekomendasikan Beras merupakan gambaran keputusan pembelian. Indikator yang mempengaruhi kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian yang paling tinggi menurut responden adalah ke higienisan Beras Siam Mutiara tersebut, faktor higienis menjadi pertimbangan konsumen dalam membeli Beras Siam Mutiara, konsumen dilapangan melihat dari pengolahan Beras, bentuk Beras, kemasan,

kebersihan dan manfaat kesehatan yang berarti tidak ada bubuk, sehingga konsumen lebih memperhatikan higienis, maka dari itu kualitas produk dari segi higienis ini mempengaruhi keputusan pembelian Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito. Kualitas produk Beras juga ditentukan Rasa, Beras Siam Mutiara terkenal akan rasanya yang enak dengan semi aromatik, Beras produksi Kabupaten Barito Kuala termasuk jenis Beras Banjar Siam Mutiara dengan butiran atau tekstur Beras yang kecil dan tidak pulen seperti Beras Jawa. Untuk menu makan dengan kuah, maka paling enak dengan Beras Banjar Siam Mutiara. Selain itu juga Beras ini sangat cocok untuk dibuat nasi goreng.

Tampilan dari Beras Siam Mutiara juga merupakan kualitas produk, Beras Siam Mutiara terlihat berwarna putih bersih, serta tekstur Beras yang kecil, kami sebagai produsen pastinya menjaga tampilan Beras agar selalu terlihat berkualitas yang berarti bentuk Beras tersebut tidak banyak patahan, begitu juga dalam tampilan kemasan nya yang bagus dan menarik agar konsumen tertarik untuk membeli Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito. Indikator yang keempat adalah kemasan, Proses pengemasan Beras dimulai dengan menentukan plastik yang tepat. Plastik tersebut harus mampu melindungi Beras dari guncangan, tekanan, dan sebagainya. Untuk itu jenis plastik yang dipilih adalah *Poly Ethylene Theraphalate* (PET) yang berbentuk *stand-up* Kemasan tersebut dilengkapi dengan *zipper*, sehingga mudah untuk membuka dan menutup kembali kemasan dengan ketebalan plastik mencapai 0.12 mm, sehingga plastik ini tidak mudah sobek.

Selain pengemasan, untuk menambahkan informasi produk yang berkaitan dengan komposisi produk maka dibuatkan stiker. Indikator kelima adalah merek, Beras jenis Siam Mutiara ini memiliki merek dagang "Jembatan Barito" sebagai salah satu nama jembatan terkenal di Kalimantan yang menghubungkan ke provinsi tetangga. Dengan ini diharapkan memudahkan proses pengenalan dan promosi. Abadi, F & Herwin (2019). Pengaruh Harga, Kualitas Produk Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Beras Organik Di Jakarta. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh dari harga, kualitas produk dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian Beras Organik di Komunitas Organik Indonesia (KOI).

Ada satu permasalahan utama yang dihadapi oleh bahan pangan terutama Beras Organik ini. Adapun permasalahannya adalah minat beli masyarakat terhadap Beras Organik sangat rendah. Alasan dari permasalahan ini beragam dari harga yang lebih mahal, rasa yang kurang enak dan juga bau yang kurang harum ketika dimasak Beras Organik dihasilkan dari tanaman padi dari varietas yang belum mengalami persilangan, rekayasa genetika maupun terpapar zat kimia dalam proses penyuburannya. Ada banyak komunitas yang menggalakkan konsumsi Beras Organik ini. Salah satu komunitas tersebut adalah Komunitas Organik Indonesia atau sering disingkat KOI. Penelitian ini memiliki jenis penelitian kuantitatif dengan responden sejumlah 270 orang yang merupakan pelanggan dari Komunitas Organik Indonesia (KOI).

Metode penelitian yang akan dilakukan menggunakan data primer dengan menggunakan struktural equation modelling sebagai model pengolahan data. Penelitian ini diharapkan menghasilkan pemahaman yang mendalam mengenai

faktor-faktor yang berpengaruh secara signifikan dalam keputusan untuk membeli produk Organik lainnya dan usulan managerial yang perlu untuk perkembangan bisnis bahan pangan organik terutama Beras. Novita Sari Ritonga, Junita lubis, Christine Herawati Limbong (2023) yang berjudul Pengaruh Kualitas Produk, Persepsi Harga, Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Beras Di Toko Grosir Minang Di Desa Tj Medan Kecamatan Bilah Barat Kabupaten Labuhanbatu.

Pada saat ini persaingan dalam dunia usaha sangat ketat. Banyak toko penjual kebutuhan pokok masyarakat yang tersebar luas disuatu kawasan. Oleh sebab itu suatu usaha harus mampu atau memiliki daya saing sehingga konsumen akan melakukan pembelian ulang di toko tersebut. Salah satu toko yang berada di Desa Tanjung Medan yaitu Toko Grosir Minang, dimana toko tersebut menjual kebutuhan pokok masyarakat setempat. Salah satu produk yang paling dicari masyarakat dan merupakan sumber makanan pokok masyarakat adalah Beras. Grosir Minang menjual produk Beras dengan berbagai merk dimana konsumen dapat memilih produk yang mereka inginkan sesuai harga dan kualitas Beras tersebut. Metode penelitian ini menggunakan metode kuantitatif korelasi yang menganalisis angka Sugiyono dalam (Arifin, 2020) yaitu penilaian yang bertujuan untuk mendapatkan gambaran yang sebenarnya bagaimana kualitas produk, persepsi harga dan lokasi terhadap keputusan pembelian produk Beras. Hasil analisis regresi diperoleh variabel kualitas produk (X1), persepsi harga (X2), dan lokasi (X3) berpengaruh positif terhadap variabel keputusan pembelian (Y). Nilai Fhitung sebesar  $35,157 > F \text{ tabel } 2.48$  dengan nilai signifikansi  $0,000 < 0,05$ . Dari hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa kualitas produk (X1), persepsi harga (X2), dan lokasi (X3) secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian (Y) Kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian produk Beras pada Toko Grosir Minang di Desa TJ. Medan.

Hasil penelitian sejalan dengan penelitian terdahulu Abadi, F & Herwin (2019), dan Novita Sari Ritonga, Junita lubis, Christine Herawati Limbong (2023), menunjukkan bahwa dengan hasil penelitian terdapat pengaruh secara parsial signifikan dari kualitas produk terhadap keputusan pembelian bahwa agar meningkatkan keputusan pembelian produk Beras di toko grosir minang di desa tj medan kecamatan bilah barat kabupaten labuhanbatu.

### **Pengaruh Harga secara parsial terhadap Keputusan pembelian Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito Di Kota Banjarmasin**

Harga Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito di pengaruhi harga yaitu keterjangkauan harga, kesesuaian harga dengan kualitas produk, daya saing harga, kesesuaian harga dengan manfaat. Kesesuaian harga menjadi gambaran harga, dan harga Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito sedikit lebih mahal daripada Beras lainnya sesuai dengan kualitas yang diberikan merupakan gambaran harga menjadi keputusan pembelian. Indikator yang mempengaruhi harga terhadap keputusan pembelian, yang pertama adalah kesesuaian harga dengan kualitas yang diberikan, harga Beras Siam Mutiara sedikit lebih mahal daripada Beras di pasaran lainnya sesuai dengan kualitas yang diberikan, dari segi

kualitas Beras yang paling bagus dan hampir tidak ada patahan sehingga Beras saat dikemas itu hanyalah Beras yang sudah bersih dan baik, kualitas produk nya dapat juga dilihat dari tampilan kemasan dan merek nya yang premium sehingga meningkatkan kualitas produk tersebut.

Indikator yang kedua adalah daya saing harga, Beras Siam Mutiara mempunyai daya saing harga yang tinggi daripada Beras di pasaran lainnya, karna Beras Siam Mutiara mementingkan kualitas Beras nya, Beras Siam Mutiara memang di targetkan untuk kelas menengah keatas sehingga harga yang terjangkau bagi mereka tidaklah penting, maka dari itu konsumen Beras Siam Mutiara lebih mementingkan kualitas Beras nya, dan itulah kenapa konsumen pastinya sudah mengerti dan paham kenapa mereka selalu membeli Beras Siam Mutiara tanpa melihat harganya, karna mereka sudah merasakan manfaat dari kualitas yang Beras Siam Mutiara berikan yang berbeda dari Beras lainnya yang cenderung lebih murah tapi kualitas nya dibawah Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito. Verdiyanto Feti Fatimah Haris Hermawan (2022) yang berjudul Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan *Packaging* Terhadap Keputusan Pembelian Beras Rantau Di UD Putra Sultan. Persaingan yang ketat dapat memberikan posisi pemasar untuk terus berkembang dan merebut market share. Supaya dapat menarik konsumen untuk membeli maka strategi yang baik dalam *packaging* harus dimiliki. Menariknya kemasan dapat memberikan nilai plus dan konsumen dapat membedakan bentuk dan mutu produk yang hampir sama. Penelitian ini ialah penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif yang merupakan metode untuk mengkaji status golongan individu, objek, ruang, situasi, serta mindset.

Menurut diperoleh dan di analisis, peneliti dapat memberikan kesimpulan bahwa kualitas produk secara signifikan mempengaruhi keputusan pembelian Beras Rantau di UD. Putra Sultan Besuki, hasil temuan ini berarti semakin baik Beras Rantau di UD. Putra Sultan Besuki dalam meningkatkan kualitas produknya, maka akan semakin tinggi pula tingkat keputusan pembelian konsumen dalam melakukan pembelian Beras Rantau di UD. Putra Sultan Besuki.

Hasil penelitian sejalan dengan penelitian terdahulu Verdiyanto Feti Fatimah Haris Hermawan (2022) menunjukkan bahwa dengan hasil penelitian terdapat pengaruh secara parsial signifikan dari harga terhadap keputusan pembelian bahwa agar meningkatkan keputusan pembelian pada Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito Di Kota Banjarmasin.

### **Pengaruh Kualitas produk dan Harga secara simultan terhadap Keputusan pembelian Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito Di Kota Banjarmasin**

Mencermati dari hasil penelitian ini dimana keputusan pembelian yang ditentukan oleh adanya rekomendasi dan kualitas produk, maka pihak penjual harus memonitor tingkat keputusan pembelian, karena hal itu dapat mempengaruhi tinggi rendahnya keputusan pembelian Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito Di Kota Banjarmasin. Jadi keputusan pembelian merupakan salah satu faktor yang menentukan kinerja penjualan dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan bersama, jika keputusan pembelian konsumen tersebut menurun maka pendapatan penjualan juga menurun.

Shahnaz Tsamrotul Puadah, Kusuma Agdhi Rahwana, Barin Barlian (2022), dengan judul "Pengaruh Persepsi Harga dan Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian (Survei pada Konsumen Toko Beras CV Wirabuana Tasikmalaya). Beras menjadi salah satu komoditi terbesar bahan pangan, selain bahan pangan lainnya. Keputusan pembelian adalah suatu proses pengambilan keputusan konsumen akan pembelian yang mengkombinasikan pengetahuan untuk memilih dua atau lebih alternatif produk yang tersedia dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain kualitas, harga, lokasi, promosi, kemudahan, pelayanan dan lain- lain. Beras yang dijual dengan kualitas murni warnanya terang, bersih, dan bentuknya sempurna. Sedangkan jenis Beras dengan kualitas kw 1 warnanya tidak seterang kualitas murni, masih banyak rendemen gabah, , dan bentuk Beras yang bulat. Dengan berbagai macam jenis dan kualitas Beras maka akan menentukan harga Beras yang akan dijual sehingga akan berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen terhadap Beras yang mana mereka akan beli.

Dalam penelitian ini penulis akan melakukan metode penelitian dengan menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan survei. hasil penelian dan pembahasan yang telah dikemukakan maka dapat disimpulkan bahwa Persepsi harga pada CV Wirabuana berada dalam klasifikasi baik, hal ini berarti persepsi harga CV Wirabuana berada ditingkat baik. Selain itu kualitas produk pada CV Wirabuana berada pada klasifikasi baik, hal ini berarti kualitas produk pada CV Wirabuana sudah baik. Hal ini berarti bahwa CV Wirabuana telah menjual produknya dengan kualitas yang baik. Keputusan pembelian yang dilakukan oleh konsumen sudah baik, meskipun dalam tingkat penjualan yang belum konsisten. Persepsi Harga secara tidak parsial berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian.

Dasya Fitriana Putri, Shorea Khaswarina, dan Fanny Septya (2022), dengan judul "Pengaruh Harga, Kualitas Produk, dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Beras Anak Daro di Kecamatan Dumai Timur". Produksi Beras lokal Riau yang rendah di beberapa daerah diakibatkan oleh masyarakat yang beralih profesi ke komoditas perkebunan yaitu karet dan kelapa sawit. Rusaknya daerah tangkapan air hujan (catchment area) di Riau mengakibatkan terbatasnya sumber air dan 30% kondisi irigasi lainnya sudah banyak yang mengalami kerusakan sehingga irigasi tersebut tidak berhasil mengairi persawahan yang ada di daerah Riau (Hardison dan Pramana, 2021). merek Beras yang memiliki permintaan tinggi di pasar Beras perkotaan adalah Beras Anak Daro.

Beras Anak Daro merupakan salah satu Beras dari Sumatera Barat yang selalu tersedia di pasaran dan paling banyak diminati khususnya masyarakat yang Berasal dari Sumatera (Yusri et al., 2021). Keunggulan Beras Anak Daro memiliki ciri fisik yang khas yaitu tekstur pera (lunak dan mudah terpisah), bentuk bulir Beras agak kecil, dan mengkilap seperti kristal. Kualitas Beras dengan rasa yang khas, dan harga yang kompetitif akan membuat konsumen loyal untuk melakukan pembelian berulang Beras Anak Daro (Oktiadi, 2014). Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei dengan pendekatan kuantitatif. Metode survei digunakan untuk mengumpulkan data dari beberapa populasi yang bersifat alamiah dengan cara mengumpulkan dan menyebarkan kuesioner di mana peneliti tidak memberikan perlakuan seperti dalam eksperimen

(Sugiyono, 2014). Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel harga (X1), kualitas produk (X2), dan citra merek (X3) berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian (Y) Beras Anak Daro di Kecamatan Dumai Timur. Variabel harga, kualitas produk, dan citra merek menjadi faktor yang memengaruhi konsumen terhadap keputusan pembelian Beras Anak Daro.

Hasil penelitian sejalan dengan penelitian terdahulu Shahnaz Tsamrotul Puadah, Kusuma Agdhi Rahwana, Barin Barlian (2022) dan Dasya Fitriana Putri, Shorea Khaswarina, dan Fanny Septya (2022) menunjukkan bahwa dengan hasil penelitian terdapat pengaruh yang signifikan dari kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito Di Kota Banjarmasin

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan oleh peneliti terkait dengan pengaruh kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian pada Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito Di Kota Banjarmasin maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Kualitas Produk Secara Parsial Berpengaruh Terhadap Keputusan Pembelian Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito Di Kota Banjarmasin.
2. Harga secara parsial berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito Di Kota Banjarmasin.
3. Kualitas Produk dan Harga secara simultan atau bersama-sama berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito Di Kota Banjarmasin.

### **Saran**

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan, dan kesimpulan yang diperoleh maka dapat diberikan saran yang diberikan adalah sebagai berikut:

1. Saran teoritis
  - a. Dalam penelitian ini, peneliti menyarankan kepada peneliti lain untuk mengembangkan ide guna mendapatkan hasil penelitian yang lebih baru. Karena harapan penelitian ini bermanfaat dalam pengembangan proses pemasaran khususnya ilmu pengetahuan dan penelitian strategis yang dianalisis melalui analisis pemasaran, maka penelitian diharapkan mampu memberikan kontribusi dan rujukan penelitian.
  - b. Peneliti Selanjutnya, Saran bagi peneliti selanjutnya agar menambah kajian baik secara lokus maupun secara fokus, dimana secara fokus tidak hanya melakukan penelitian pada satu perusahaan saja melainkan melakukan perbandingan dengan beberapa perusahaan lainnya dan secara fokus menambah variabel lainnya untuk kajian ilmiah berikutnya.
2. Praktis
  - a) Bagi pihak Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito  
Dalam penelitian ini, diketahui bahwa kualitas produk dan harga mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian pada Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito, maka peneliti menyarankan

kepada pihak Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito agar dapat mempertahankan kualitas produk dengan memperhatikan kesesuaian harga agar dapat meningkatnya keputusan pembelian yang tinggi, mengingat target pemasaran Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito Ini Adalah Menengah Keatas.

- b) Bagi konsumen, Kepada konsumen Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito, peneliti menyarankan agar tetap memilih produk yang berkualitas dengan kesesuaian harga dan tetap memperhatikan aspek Kebersihan, Rasa, Tampilan dan Merek dari kualitas produk tersebut.

## DAFTAR PUSTAKA

- A.M, Morissan. 2010. *Periklanan komunikasi pemasaran terpadu*, Jakarta: Penerbit Kencana.
- Abadi, F., and Herwin., (2019) "Pengaruh Harga, Kualitas Produk Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Beras Organik Di Jakarta" *Jurnal Riset dan Bisnis (JRMB)* vol. 4 no.1 hal 1-8
- Abdullah, Thamrin dan Francis Tantri. 2013. *Manajemen Pemasaran*. cet. II. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Alfiannor, A. (2022). Analisis Bauran Pemasaran Jasa dan Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Mahasiswa Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen (Indonesia) STIMI Banjarmasin. *Jurnal Publikasi Ekonomi dan Akuntansi*, 2(2), 227-236.
- Alfiannor, A. (2024). Analisis Pengaruh Influencer Marketing terhadap Minat Beli Konsumen: Literatur Review. *Ekodestinas*, 2(2), 128-137.
- Alfiannor, D. S. (2021, October). Pengaruh Produk, Harga, Tempat, dan Promosi Terhadap Kepuasan Pelanggan Pusat Perbelanjaan Transmart Banjarmasin. In *Seminar Nasional Sistem Informasi* (Vol. 2021, p. 21).
- Alma, Buchari. 2015. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Penerbit Alabeta.
- Andriani, A. D., & Menuk Sri, C. (2021). Pengaruh Gaya Hidup, Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pakaian Bekas Import Di Tempat Biasa *Thrift Store* Surabaya. *Journal of Sustainability Business Research*, 2(1), 194–207
- Ani, Ursila dan Ghoniyah, Nunung. (2013). Faktor-Faktor Penentu Keputusan Pembelian Blackberry di Semarang. *Jurnal Ekonomi Manajemen Akuntansi* - ISSN 0853 – 8778 No. 34 / Th. XX / April 2013. Hal 1-19.
- Assauri, Sofyan, 2008, *Manajemen Produksi dan Operasi*, Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.
- Astuti, Maria Retno Budi. 2015. Analisis Persepsi Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Di Centro Paragon Solo. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*. Vol 2. No.2. ISSN 2337-523X.
- Bob Sabran 2016 *Manajemen Pemasaran*,. Edisi 14 Jilid . Jakarta : Erlangga
- Budi Susdiarto dan Endang Swastuti. 2015. Pengaruh Produk dan Harga terhadap Loyalitas dan Keputusan Pembelian sebagai Variabel Mediasi, *Jurnal Ilmiah Dinamika Bisnis*, Vol. 1 Issue 2
- Cannon Joseph,William Perreault,Jerome McCarthy.2009.*Pemasaran Dasar pendekatan manajerial global*. Jakarta:Salemba Empat.

- Dasya Fitriana Putri, Shorea Khaswarina, dan Fanny Septya (2022). Pengaruh Harga, Kualitas Produk, dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Beras Anak Daro di Kecamatan Dumai Timur, *Jurnal MeA (Media Agribisnis)*, 7(2), Oktober 2022, pp. 158-170
- Fandy Tjiptono dan Gregorius Chandra. 2012. *Service, Quality Satisfaction*. Jogjakarta: Andi Offset.
- Fandy Tjiptono. 2014. *Pemasaran Jasa (Prinsip, Penerapan, Penelitian)*. Yogyakarta. Andi
- Fatimah, M., Syamsuddinor, S., & Alfiannor, A. (2023). PENGARUH MARKETING MIX TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN FASHION MUSLIMAH (Studi kasus pada Suna Gallery Banjarmasin). *Servqual: Jurnal Ilmu Manajemen*, 1(1), 1-12.
- Ghozali, Imam. 2013. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 21 Update PLS Regresi*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hana Ofela. 2016. Pengaruh Harga, Kualitas Produk Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Konsumen Kebab Kingabi. *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen* Volume 5 No.1
- Kotler, Philip (2013), *Strategi Brand Management*, 14eth Edition, England: Pearson Education Limited.
- Mariana. 2015. Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Produk Pada Industri UKM Amplang UD. Sinar Rejeki di Samarinda. *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*. Vol. 3, No. 2, h. 388-402
- Martono, Nanang. 2014. Metode Penelitian Kuantitatif: *Analisis Isi dan Analisis Data Sekunder*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Novita Sari Ritonga, Junita Iubis, Christine Herawati Limbong (2023) yang berjudul Pengaruh Kualitas Produk, Persepsi Harga, Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Beras Di Toko Grosir Minang Di Desa Tj Medan Kecamatan Bilah Barat Kabupaten Labuhanbatu. *Jurnal Ekonomi Integra Lembaga Penelitian dan Pengabdian*, Vol 13, No 2 (2023)
- Prawirosentono, Sujadi. (2009). *Manajemen Produksi dan Operasi*. Jakarta : Bumi Aksara.
- Riduwan. 2015. *Metode dan Teknik Menyusun Proposal Penelitian*. Bandung : Alfabeta.
- Shahnaz Tsamrotul Puadah, Kusuma Agdhi Rahwana, Barin Barlian (2022), dengan judul "Pengaruh Persepsi Harga dan Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian (Survei pada Konsumen Toko Beras CV Wirabuana Tasikmalaya). *Jurnal Ilmiah Multidisiplin* Vol. 1 No. 10, September 2022
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Sumarwan, U. (2015). *(Pemasaran Strategik, Perspektif Perilaku Konsumen dan Marketing Plan Ke-1)*. Bogor: PT Penerbit IPB Press.
- Susdiarto, Budi dan Adi Eko Priyono, 2013. Pengaruh Produk dan Harga terhadap Loyalitas Konsumen dengan Keputusan Pembelian sebagai Variabel Mediasi pada PT.Pertani (Persero) Cabang Pekalongan. *Junal Ilmiah Dinamika Ekonomi dan Bisnis*. ISSN : 2337-6082. Vol. 1 No. 2.
- Syamsuddinor, S., & Alfiannor, A. (2023, August). Pengembangan Bauran Pemasaran Ekowisata di Kabupaten Barito Kuala. In Seminar Nasional Kepariwisata (SENORITA)# 4 2023.



- Ummu Habibah & Sumiati. (2016). "Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Produk Kosmetik Wardah Di Kota Bangkalan Madura". *Jurnal Ekonomi & Bisnis JEB17*. Vol.1, No.1, HAL 31-48
- Verdiyanto Feti Fatimah Haris Hermawan (2022) yang berjudul Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Packaging Terhadap Keputusan Pembelian Beras Rantau Di Ud Putra Sultan, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis GROWTH* volume 20 No 2 Tahun 2023