

**PENGARUH HARGA DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK KERAMIK DI PT USAHA
KITA SUKSES MANDIRI DEPO SUKABUMI**

SKRIPSI

M CEPDAR HAIKAL W



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS BISNIS HUKUM DAN PENDIDIKAN
UNIVERSITAS NUSA PUTRA
SUKABUMI
AGUSTUS 2024**

**PENGARUH HARGA DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK KERAMIK DI PT USAHA
KITA SUKSES MANDIRI DEPO SUKABUMI**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Dalam Menempuh
Gelar Sarjana Manajemen*



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS BISNIS HUKUM DAN PENDIDIKAN
UNIVERSITAS NUSA PUTRA
SUKABUMI
AGUSTUS 2024**

PERNYATAAN PENULIS

JUDUL	Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Produk Keramik di PT. Usaha Kita Sukses Mandiri Depo Sukabumi
NAMA	M. Cepdar Haikal W
NIM	20200080100

“Saya menyatakan dan bertanggungjawab dengan sebenarnya bahwa Skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri kecuali cuplikan dan ringkasan yang masing-masing telah saya jelaskan sumbernya. Jika pada waktu selanjutnya ada pihak lain yang mengklaim bahwa Skripsi ini sebagai karyanya, yang disertai dengan bukti-bukti yang cukup, maka saya bersedia untuk dibatalkan gelar Sarjana Manajemen saya beserta segala hak dan kewajiban yang melekat pada gelar tersebut”.

Sukabumi, 21 Agustus 2024



M. CEPDAR HAIKAL W

Penulis

PENGESAHAN SKRIPSI

JUDUL

Pengaruh Harga dan Kualitas Produk
Terhadap Keputusan Pembelian
Produk Keramik di PT. Usaha Kita
Sukses Mandiri Depo Sukabumi

NAMA

M. Cepdar Haikal W

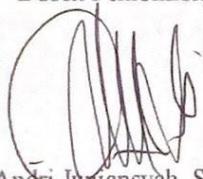
NIM

20200080100

Skripsi ini telah diujikan dan dipertahankan di depan Dewan Pengaji pada Sidang Skripsi tanggal 21 Agustus 2024. Menurut Pandangan kami, Skripsi ini memadai dari segi kualitas untuk tujuan penganugerahan gelar Sarjana Manajemen.

Sukabumi, 21 Agustus 2024

Dosen Pembimbing I



M. Andri Jumiansyah, S.E., M.M

NIDN. 0402068703

Dosen Pembimbing II



Rena Yuliana, S.Pd., M.E

NIDN. 0403019204

Ketua Pengaji



Siti Nur Aisyah, M.A

NIDN. 0413129601

Ketua Program Studi



Ana Yuliana Jasuni, M.M

NIDN. 0414079101

PLH Dekan Fakultas Bisnis, Hukum dan Pendidikan

CSA. Teddy Lesmana, M.H

NIDN. 0414058705

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO :

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya.”

(QS. Al-Baqarah : 286)

“Karena sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan.”

“Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan.”

(QS. Al-Insyirah: 5-6)

PERSEMBAHAN :

Allhamdulillahirabbil'alamin, puji syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan nikmat yang luar biasa, memberi saya kekuatan, membekali dengan ilmu pengetahuan juga pemahaman. Atas karunia dan segala kemudahan yang engkau berikan akhirnya karya tulis ilmiah berbentuk skripsi ini dapat terselesaikan tepat pada waktunya. Kemudian, skripsi ini saya persembahkan teruntuk :

Untuk kedua orang tua saya H. Yuyud Wahyudin (Ayah) Hj. Qori Yulianti (Ibu) yang telah memberikan kasih sayang serta dukungan, serta Choirunnisa Azzahra Wahyudin, S.Tr.Keb, Bdn (Kakak) juga tidak lupa Rifki Ramadhan Wahyudin (Adik) yang selalu setia memberikan semangat maupun motivasi kepada saya.



ABSTRAK

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh, Fenomena persaingan harga dan kualitas produk yang semakin ketat diantara banyaknya para Pelaku usaha bisnis di bidang bahan bangunan produk keramik untuk mampu meksimalkan kinerja perusahaannya agar dapat bertahan dan bersaing di pasar. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji mengetahui pengaruh harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian produk keramik di PT Usaha Kita Sukses Mandiri Depo Sukabumi.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah semua retail (pengecer) di PT Usaha Kita Sukses Mandiri Depo Sukabumi. Teknik pengambilan sample pada penelitian ini menggunakan simple random sampling dengan menggunakan rumus slovin dengan total jumlah sample adalah sebanyak 89 responden. Penelitian ini menggunakan analisis regresi linear berganda.

Berdasarkan hasil pengujian parsian (uji-t) untuk variabel harga diperoleh t_{hitung} lebih besar daripada t_{tabel} ($4,712 > 1,662$) dan nilai signifikansi lebih kecil daripada 0,05 ($0,000 < 0,05$). Hal ini menunjukkan bahwa variabel harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Serta variabel kualitas produk, hasil pengujian parsial (uji-t) diperoleh t_{hitung} lebih besar daripada t_{tabel} ($6,326 > 1,662$) dan nilai signifikansi lebih kecil daripada 0,05 ($0,000 < 0,05$). Maka disimpulkan variabel kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Selanjutnya, dari hasil uji simultan (uji-F) diperoleh F_{hitung} lebih besar daripada F_{tabel} ($329,480 > 3,101$) dengan nilai signifikansi ($0,000 < 0,05$). Serta nilai koefisien determinan R² sebesar 100%. Hal ini menyimpulkan bahwa variabel harga dan kualitas produk secara bersama-sama (simultan) berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.

Kata Kunci : Harga, Kualitas Produk, Keputusan Pembelian.

ABSTRACT

This study is motivated by, The phenomenon of price competition and product quality is getting tighter among the many business actors in the field of ceramic product building materials to be able to maximize the performance of their companies in order to survive and compete in the market. This study aims to examine the effect of price and product quality on purchasing decisions for ceramic products at PT Usaha Kita Sukses Mandiri Depo Sukabumi.

This study uses a quantitative approach. The population in this study were all retailers at PT Usaha Kita Sukses Mandiri Depo Sukabumi. The sampling technique in this study used simple random sampling using the slovin formula with a total sample size of 89 respondents. This study uses multiple linear regression analysis.

Based on the results of parsian testing (t-test) for the price variable, the t_{count} is greater than the t_{table} ($4.712 > 1.662$) and the significance value is smaller than 0.05 ($0.000 < 0.05$). This indicates that the price variable has a positive and significant effect on purchasing decisions. As well as the product quality variable, the partial test results (t-test) obtained t_{count} greater than the t_{table} ($6.326 > 1.663$) and a significance value smaller than 0.05 ($0.000 < 0.05$). So it is concluded that the product quality variable has a positive and significant effect on purchasing decisions. Furthermore, from the results of the simultaneous test (F-test) obtained F_{count} greater than F_{table} ($329.480 > 3,101$) with a significance value of ($0.000 < 0.05$). As well as the coefficient of determination R^2 of 100%. This concludes that the price and product quality variables together (simultaneously) have a significant effect on purchasing decisions.

Keywords: *Price, Product Quality, Purchasing Decisions.*

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT karena berkat rahmat dan karunia-Nya berupa ilmu pengetahuan, kesehatan dan kemudahan sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir berupa skripsi ini dengan sebaik mungkin. Shawalat beserta salam senantiasa selalu tercurah limpah kepada Nabi Muhammad saw. Kepada keluarga, para sahabatnya, hingga kepada semua umat akhir zaman, aamiin.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa masih banyak terdapat kesalahan dalam penyusunan skripsi ini, baik dari segi penulisan maupun kandungan yang menjadi pokok dan bahasan dalam skripsi ini. Untuk itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun guna menambah wawasan dan pengetahuan di masa yang akan datang.

Tentu tidak mudah dan menjadi tantangan serta pembelajaran tersendiri dalam penyusunan skripsi ini, namun pada akhirnya tiada kalimat yang pantas penulis ucapkan selain allhamdulillahirabbil'alamin dan rasa syukur yang tiada henti atas terselesaiannya skripsi ini tanpa hambatan dan kesulitan yang berarti, itu semua berkat dorongan dan dukungan baik berupa moril maupun materiil dari berbagai pihak yang mana akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan tepat pada waktunya. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang tiada terhingga kepada :

1. Rektor Universitas Nusa Putra Dr. Kurniawan, S.T., M.Si., M.M
2. Bapak Anggy J, S.Pd., M.T., selaku Wakil Rektor I Bidang Akademik Universitas Nusa Putra
3. Bapak CSA Teddy Lesmana, S.H., M.H., selaku Dekan Fakultas Bisnis, Hukum dan Pendidikan Universitas Nusa Putra Sukabumi.
4. Ibu Ana Yuliana Jasuni, M.M., selaku Kepala Program Studi Manajemen Universitas Nusa Putra Sukabumi.
5. Bapak M Andri Juniansyah, S.E., M.M dan Ibu Rena Yuliana, S.Pd., M.E selaku pembimbing I dan II yang telah meluangkan waktu untuk membimbing penulis dalam penyusunan skripsi ini. Penulis ucapkan terimakasih karena sudah memberikan arahan, serta motivasi dari awal sampai akhir perjalanan dalam penyusunan penelitian ini sehingga bisa menjadi sebuah skripsi, semoga

Bapak dan Ibu selalu dalam lindungan Allah SWT dan semoga Allah SWT membalas segala bentuk kebaikan tersebut.

6. Seluruh dosen dan staf Fakultas Bisnis, Hukum dan Pendidikan Universitas Nusa Putra Sukabumi, atas seluruh ilmu dan juga dukungan yang menjadikan penulis selalu berpikir dan belajar dalam mengasah kemampuan diri selama masa perkuliahan.
7. Seluruh keluarga besar PT Usaha Kita Sukses Mandiri Depo Sukabumi. Terimakasih penulis ucapan untuk semua bentuk bantuan, dukungan dan motivasi yang selalu diberikan kepada penulis.
8. Kedua orang yang paling luar biasa berjasa dalam hidup penulis, Ibunda dan Ayah. Terimakasih atas kepercayaan juga kesempatan yang telah diberikan untuk menempuh jenjang perkuliahan, terimakasih untuk selalu menjaga penulis dalam doa-doa, untuk semua kasih sayang, pengorbanan, motivasi, nasihat, bantuan dan dukungan dalam bentuk apapun yang diberikan, juga terimakasih untuk selalu mendukung keputusan, pilihan dan mengizinkan penulis mengejar semua cita-cita. Kalian sangat berharga semoga Allah SWT selalu melindungi dan menjaga kalian.
9. Keluarga besar penulis yang tidak bisa disebutkan satu persatu, kaka tercinta Choirunnisa Azzahra Wahyudin, S.Tr.Keb, Bdn juga adik kandung tersayang penulis Rifki Ramadhan Wahyudin yang senantiasa selalu memberikan do'a, dukungan, motivasi serta semangat yang tiada hentinya.
10. Seseorang yang bernama Dela Riyanti, S.Ked yang selalu bersamaai penulis, membantu, mendukung, menghibur dalam keadaan apapun. Terimakasih penulis ucapan untuk semua waktu, dukungan dan motivasi dalam bentuk apapun yang sudah diberikan.
11. Rekan-rekan seperjuangan juga keluarga besar Manajemen angkatan 20, terimakasih atas cerita, kenangan, suka dan duka semoga persahabatan dan pertemanan kita tetap akan terjalin sampai tua.
12. Seluruh pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu selama proses pembuatan skripsi ini.
13. Terakhir, diri saya sendiri M Cepdar Haikal Wahyudin, terimakasih untuk sudah menyelesaikan salah satu hal besar dalam hidup ini tepat pada waktunya, semoga semua yang sudah di usahakan menjadi manfaat dan keberkahan.

Akhirnya, hanya kepada Allah SWT penulis berserah diri, mudah-mudahan semua bentuk bantuan dan dukungan itu menjadi amal shalih dan mendapat balasan dari-Nya. Aamiin Ya Allah Ya Rabbal Aalamin.

Sukabumi, 21 Agustus 2024

M. Cepdar Haikal W



HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademik UNIVERSITAS NUSA PUTRA, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : M. Cepdar Haikal W
NIM : 20200080100
Program Studi : Manajemen
Jenis Karya : Skripsi

Dalam pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Nusa Putra **Hak Royalti Non Ekslusif (Non-Exclusive Royalty-Free right)** atas karya tulis ilmiah saya yang berjudul :

PENGARUH HARGA DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK KERAMIK DI PT USAHA KITA SUKSES MANDIRI DEPO SUKABUMI

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Non Ekslusif ini Universitas Nusa Putra berhak menyimpan, mengalih media/format, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Sukabumi
Pada : Agustus 2024

Yang Menyatakan



DAFTAR ISI

SKRIPSI.....	I
PERNYATAAN PENULIS	II
PENGESAHAN SKRIPSI.....	III
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	IV
ABSTRAK	V
ABSTRACT	VI
KATA PENGANTAR.....	VII
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	X
DAFTAR ISI.....	XI
DAFTAR TABEL.....	XIII
DAFTAR GAMBAR.....	XIV
BAB I PENDAHULUAN.....	1
13.1Latar Belakang	1
13.2Rumusan Masalah	7
13.3Batasan Masalah.....	7
13.4Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	7
13.4.1 Penelitian.....	Tujuan 7
13.4.2 Penelitian.....	Manfaat 7
13.5Sistematika Penulisan.....	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	9
2.1 Landasan Teori	9
2.1.1 Pemasaran.....	9
2.1.2 Keputusan Pembelian	12
2.1.3 Harga	18
2.1.4 Kualitas produk	23
2.2 Penelitian Terdahulu.....	28
2.3 Kerangka Penelitian.....	30
2.4 Hipotesis	31
2.4.1 Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian	31
2.4.2 Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian	32

2.4.3 Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian	32
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	33
3.1 Definisi Operasional.....	33
3.2 Metode Penelitian.....	35
3.3 Waktu, Lokasi, Populasi Dan Sampel	35
3.3.1 Waktu Penelitian	35
3.3.2 Lokasi Penelitian	36
3.3.3 Populasi Penelitian	36
3.3.4 Sampel Penelitian.....	36
3.4 Teknik Pengumpulan Data	38
3.5 Uji Validitas dan Realibilitas	39
3.6 Teknik Analisis Data Penelitian	41
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	44
4.1 Hasil Penelitian.....	44
4.1.1 Deskripsi Penelitian.....	44
4.1.2 Uji Instrumen Hasil Penelitian	44
4.1.3 Analisis Uji Asumsi Klasik	47
4.1.4 Hasil Uji Hipotesis	50
4.1.5 Analisis Regresi Linear Berganda.....	51
4.2 Pembahasan Hasil Penelitian.....	52
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	55
5.1 Kesimpulan.....	55
5.2 Saran	55
DAFTAR PUSTAKA	57
LAMPIRAN	59

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perbedaan Jenis Keramik Dan Harga Keramik Di PT Usaha Kita Sukses Mandiri Depo Sukabumi dan PT Keramika Indonesia Asosiasi (KIA) 2023	2
Tabel 1.2 Data Penjualan Keramik PT Usaha Kita Sukses Mandiri Depo Sukabumi 2023.....	3
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	28
Tabel 3.1 Waktu Penelitian	35
Tabel 3.2 Skala Likert	39
Tabel 3.3 Kriteria Indeks Realibilitas	40
Tabel 4. 1 Karakteristik Responden	44
Tabel 4. 2 Hasil Uji Validitas Variabel Harga (X_1)	45
Tabel 4. 3 Hasil Uji Validitas Variabel Kualitas Produk (X_2)	45
Tabel 4. 4 Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian (Y).....	45
Tabel 4. 5 Hasil Uji Reliabilitas	46
Tabel 4. 6 Hasil Uji Kolmogorov Smirnov Residual	48
Tabel 4. 7 Hasil Uji Multikolinearitas.....	48
Tabel 4. 8 Hasil Uji Herokedastisitas (Glejser).....	49
Tabel 4. 9 Hasil Uji R^2 (Koefisien Determinasi)	50
Tabel 4. 10 Hasil Uji t (Parsial).....	50
Tabel 4. 11 Uji f (Simultan)	51
Tabel 4. 12 Hasil Uji Analisis Regresi Linear Berganda	51

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Diagram Hasil Pra Survey Jenis Keramik Yang Paling Diminati Konsumen di PT Kita Sukses Mandiri Depo Sukabumi	5
Gambar 1. 2 Grafik Diagram Hasil Pra-Survey Harga Keramik di PT Usaha Kita Sukses Mandiri Depo Sukabumi	5
Gambar 1. 3 Grafik Diagram Hasil Pra-Survey Kualitas Produk Keramik di PT Usaha Kita Sukses Mandiri Depo Sukabumi	6
Gambar 2.1 Kerangka Penelitian	31
Gambar 4. 1 Hasil Uji Normalitas Probability Plot	47



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dengan menduduki posisi keempat di dunia, Indonesia adalah salah satu negara besar. Amerika Serikat, China, India, dan berikutnya adalah Amerika Serikat. Menurut Soedibyo Alimoesa dari Badan Kependudukan dan Keluarga Berencana Nasional dan Deputi Bidang Keluarga Sejahtera dan Pemberdayaan Keluarga (KSPK), jumlah penduduk Indonesia sekitar 250 juta jiwa (Ong, 2019). Jumlah penduduk Indonesia terus meningkat, dan jumlah generasi milenial juga terus meningkat. Kondisi tersebut berdampak pada peningkatan daya saing bidang industri dengan persaingan global yang mempengaruhi perusahaan untuk merancang sistem pembaruan yang mampu meningkatkan pangsa pasar dan meraih konsumen baru.

Dewasa ini, dunia bisnis Indonesia berkembang dengan cepat. Persaingan yang ketat antar bisnis manufaktur dan jasa muncul sebagai akibat dari munculnya banyak perusahaan baru yang menjual beragam jenis produk. Tiap perusahaan harus bisa memproduksi produk dengan kualitas yang paling baik serta bermutu tinggi untuk mendapatkan daya saing yang lebih besar dibanding dengan industri lain yang serupa, karena banyak produk yang sejenis dengan harga yang lebih rendah membuat timbul serta memicu tiap perusahaan guna berlomba jadi yang terdepan dari seluruh pesaingnya serta berusaha yang terbaik bagi konsumennya.

Dibandingkan dengan wilayah lain di Jawa Barat, Kota Sukabumi telah mengalami pertumbuhan pesat. Seiring akan jumlah penduduk yang meningkat pada Kota Sukabumi, maka pembangunan infrastruktur yang ada akan mengalami peningkatan, yang mana hal ini juga mempengaruhi naiknya permintaan terhadap bahan bangunan. Bisnis toko bahan bangunan di bidang keramik menjadi salah satunya. Peluang usaha yang menarik dan hasil yang cukup menjanjikan menjadi salah satu bisnis yang banyak digeluti para pebisnis atau pengusaha di era modern.

Produk dan jenis yang tersedia untuk bahan bangunan seperti keramik telah berkembang sangat pesat, dan semakin banyak motif yang tersedia membuat konsumen dapat memilih produk mana yang akan mereka beli dan setia.

PT. Usaha Kita Sukses Mandiri Depo Sukabumi ialah satu di antara perusahaan industri yang bergerak pada sektor distributor bahan bangunan berupa keramik yang berpusat di daerah Jakarta dan mempunyai beberapa cabang, salah

satunya adalah cabang di daerah Kota Sukabumi. Perusahaan ini menawarkan berbagai varian keramik dengan harga yang sesuai dengan kualitasnya. PT Usaha Kita Sukses Mandiri Depo Sukabumi, bersama dengan toko bahan bangunan lainnya, berlomba-lomba membuat inovasi keramik yang menarik dengan harga yang sangat bersaing, mencakup dari harga yang murah sampai pada harga yang agak mahal, karena biasanya pelanggan menginginkan harga yang paling murah dengan kualitas terbaik. Oleh karena itu, tiap perusahaan wajib melakukan tetapan harga yang seturut akan mutu produknya. Semakin tinggi kualitas produk, semakin layak harganya ditingkatkan.

Tabel 1.1 Perbedaan Jenis Keramik Dan Harga Keramik Di PT Usaha Kita Sukses Mandiri Depo Sukabumi dan PT Keramika Indonesia Asosiasi (KIA) 2023

No	PT Usaha Kita Sukses Mandiri Depo Sukabumi		PT Keramika Indonesia Asosiasi (KIA)	
	Jenis Keramik	Harga	Jenis Keramik	Harga
1	Amanda	Rp. 42.500,00	Viktoria	Rp. 59.300,00
2	Miranti	Rp. 52.000,00	Alhera	Rp. 52.500,00
3	Nadia	Rp. 44.500,00	Fremont	Rp. 51.900,00
4	Samara	Rp. 48.000,00	Emma	Rp. 73.800,00
5	Kanza	Rp. 52.000,00	Mosul	Rp. 57.000,00
6	Jati Wood	Rp. 49.000,00	Jati Brown	Rp. 53.900,00
7	Eboni	Rp. 42.000,00	Paragas	Rp. 71.000,00
8	CDI Batu	Rp. 47.500,00	Almaria	Rp. 52.500,00
9	Dewata	Rp. 52.000,00	Marocodeco	Rp. 70.100,00
10	Romanza	Rp. 44.000,00	Zamora	Rp. 51.900,00

Sumber : PT Usaha Kita Sukses Mandiri Depo Sukabumi dan PT Keramika Indonesia Asosiasi (KIA), diolah oleh peneliti, 2024

Berdasarkan tabel diatas, dapat disimpulkan bahwa keramik dengan jenis yang sama namun dengan nama berbeda di PT Keramika Indonesia mempunyai rata-rata harga yang cukup jauh dengan harga keramik sejenis di PT Usaha Kita Sukses Mandiri Depo Sukabumi. Hal ini bisa di lihat dari, keramik Viktoria yang sejenis dengan Amanda dijual dengan harga Rp. 59.300. Keramik Alhera sejenis Miranti di jual harga Rp. 52.000, keramik Fremont sejenis Nadia dijual Rp.

51.900, keramik Emma sejenis Samara dijual Rp. 73.800, keramik dengan nama Mosul sejenis Kanza dijual dengan harga Rp. 57.000, keramik jenis Jati Brown sejenis Jati Wood dijual Rp. 53.900, keramik Paragas sejenis Eboni dijual Rp. 71.000, keramik Almaria sejenis CDI Batu dijual seharga Rp. 52.500, kemudian keramik dengan nama Marocodeo sejenis Dewata dijual dengan harga Rp. 70.100 dan terakhir keramik dengan nama Zamora sejenis Romanza dijual dengan harga Rp. 51.900.

Tingkat penjualan yang tinggi adalah tujuan umum perusahaan, yang dipengaruhi oleh keputusan pembelian pelanggan. Proses pengambilan keputusan yang dikenal sebagai keputusan pembelian dimulai dengan pengenalan masalah, evaluasi masalah, dan penentuan barang yang paling selaras akan keperluan. Maka sebab itu, setiap pemilik perusahaan wajib mempunyai strategi penjualan yang akurat guna memberi daya tarik pada konsumen. Harga yang terjangkau dan kualitas produk yang baik ialah satu di antara faktor yang paling penting di mana memberi pengaruh pada putusan pembelian pelanggan, dimana dua hal tersebut bisa menjadi dasar utama konsumen untuk melakukan keputusan pembelian dan meningkatkan laba suatu perusahaan, dengan demikian untuk mampu bersaing dengan produk sejenis pemilik usaha perlu memperhatikan hal tersebut.

Tabel 1.2 Data Penjualan Keramik PT Usaha Kita Sukses Mandiri Depo Sukabumi 2023

No	Bulan	Jenis Keramik									
		Amanda	Miranti	Nadia	Samara	Kanza	Jati Wood	Eboni	CDI batu	Dewata	Romanza
1	Januari	1.500	1.100	1.700	1.050	2.000	1.800	950	1.700	850	800
2	Februari	620	550	820	610	1.220	850	480	780	460	410
3	Maret	1.450	1.240	1.550	960	1.820	1.750	750	1.400	670	650
4	April	860	750	970	740	1.410	1.030	580	890	650	550
5	Mei	950	810	1.100	830	1.670	1.260	870	1.150	750	720
6	Juni	840	710	910	690	1.280	1.680	710	1.280	590	560
7	Juli	580	430	710	560	1.120	770	290	650	240	180
8	Agustus	1.350	930	1.550	940	1.930	1.760	870	1.650	780	720
9	September	920	1.310	1.640	830	1.480	1.120	670	940	690	620
10	Oktober	1.310	1.080	1.370	870	1.750	1.630	670	1.320	590	520
11	November	870	760	950	750	1.500	1.130	830	1.080	690	600
12	Desember	1.350	1.400	1.380	870	1.860	1.710	720	1.360	620	570

Sumber : PT Usaha Kita Sukses Mandiri Depo Sukabumi, diolah oleh peneliti, 2024

Berdasarkan pada tabel diatas, bisa ditinjau data penjualan sepuluh produk keramik dalam 1 tahun terakhir. Produk keramik kanza disetiap bulannya merupakan keramik yang paling banyak terjual. Kemudian, produk keramik jati wood merupakan keramik yang paling banyak terjual kedua disetiap bulannya. Selanjutnya produk keramik nadia merupakan keramik yang paling banyak terjual ketiga disetiap bulannya. Di susul dengan produk keramik Cdi batu, Amanda, Miranti, Samara, Eboni, Dewata. Sedangkan, yang paling rendah terjual yaitu produk keramik romanza. Adapun faktor yang mempengaruhi tinggi rendahnya penjualan ini disebabkan oleh varian motif pada setiap jenis keramik, yang mana pada keramik jenis kanza motif lebih beragam serta lebih modern sehingga para konsumen lebih meminati produk dengan jenis ini daripada keramik jenis lainnya.

Satu di antara yang menjadi kunci berhasilnya bisnis ialah harga, di mana menetapkan seberapa besar profit yang akan didapatkan bisnis dari penjualan produknya, baik itu barang maupun jasa. Mengacu pada Putranto (2020) harga mencakup semua biaya moneter yang dikeluarkan oleh pembeli guna mendapatkan, memiliki, dan memanfaatkan sejumlah barang dan layanan yang terdiri dari suatu produk.

Harga sebenarnya adalah tawaran kepada pembeli. Ketika harga dianggap sesuai, pembeli akan membuat keputusan pembelian, tetapi jika mereka menolaknya, harga harus dievaluasi lagi. Karena harga yang besar atau kecil, konsumen mungkin merasa tidak puas sesudah melakukan pembelian sebab harganya dirasa terlalu mahal atau sebab harganya tidak sesuai akan keinginan dan persepsi mereka sebelumnya (Diko et al., 2022)

Mutu produk juga memengaruhi keputusan pembeli selain harganya yang terjangkau. Kualitas harus diukur dari sudut pandang pengguna, sehingga pengendalian kualitas produk harus sesuai dengan kebutuhan pengguna. Jika produk yang dipilih oleh pengguna tidak memenuhi standar atau kualitas yang diinginkan, pengguna kemungkinan besar akan memilih alternatif atau bahkan memilih produk lain karena kualitas atau kualitas yang ditawarkan.

Kualitas produk, mengacu pada pernyataan Kotler dan Armstrong dalam Lukman (2019), ialah kecakapan suatu produk guna mempertunjukkan kegunaannya, yakni mencakup durabilitas, reliabilitas, ketepatan, kemudahan pengoperasian, serta kemudahan reparasi. Bagian terpenting dalam membantu sebuah perusahaan menjual produknya adalah kualitasnya.

Di tengah fenomena persaingan yang semakin ketat ini, perusahaan bahan bangunan harus memaksimalkan kinerja mereka untuk bertahan dan bersaing di pasar. Bisnis wajib melakukan usaha keras untuk mengetahui serta memahami apa yang diinginkan serta dibutuhkan pelanggannya. Memahami kebutuhan, keinginan, serta permintaan pelanggan akan membantu perusahaan merancang strategi pemasaran agar pelanggannya puas.

Pada penelitian ini dilakukan pra-survey pada Jumat, 19 April 2024 dimana tujuan dari Pra kuesioner ini untuk meninjau seberapa besar Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk dengan hasil data sebagai berikut ini :

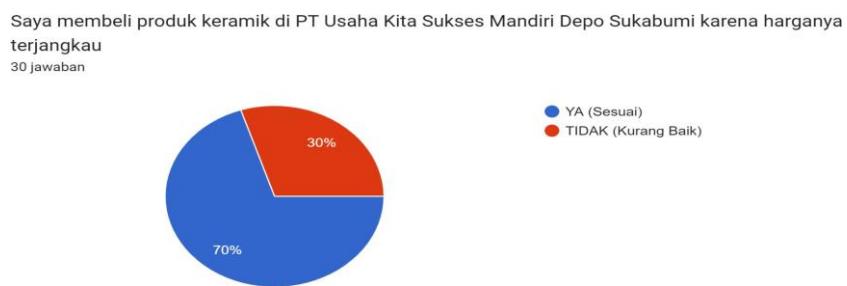
Gambar 1. 1 Diagram Hasil Pra Survey Jenis Keramik Yang Paling Diminati Konsumen di PT Kita Sukses Mandiri Depo Sukabumi



Sumber : data diolah oleh peneliti, 2024

Grafik di atas menunjukkan bahwa jenis keramik yang paling dimintai oleh konsumen di PT Usaha Kita Sukses Mandiri Depo Sukabumi adalah keramik dengan jenis jati wood yaitu sebanyak 20% dan keramik dengan jenis kanza sebanyak 16,7.

Gambar 1. 2 Grafik Diagram Hasil Pra-Survey Harga Keramik di PT Usaha Kita Sukses Mandiri Depo Sukabumi

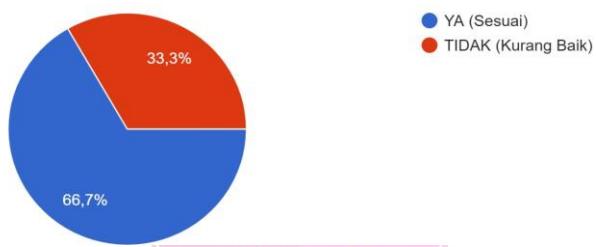


Sumber : data diolah oleh peneliti, 2024

Berdasar pada hasil pra-survei yang dikerjakan pada 30 responden dengan mengajukan pernyataan, “saya membeli produk keramik di pt usaha kita sukses mandiri depo sukabumi karena harganya terjangkau” berdasarkan hasil menunjukan bahwa sebanyak 70% responden menjawab “ya” dimana dalam artian ini para responden menganggap harga yang ditawarkan dapat terjangkau. Kemudian 30% sisanya menyatakan tidak setuju karena beberapa kalangan menganggap bahwa harga yang ditawarkan belum terjangkau.

Gambar 1. 3 Grafik Diagram Hasil Pra-Survey Kualitas Produk Keramik di PT Usaha Kita Sukses Mandiri Depo Sukabumi.

Produk keramik di PT Usaha Kita Sukses Mandiri Depo Sukabumi mempunyai kualitas yang bagus, tahan lama, modern serta motifnya bervariasi.
30 jawaban



Sumber : Data diolah oleh peneliti, 2024

Berdasar pada hasil pra-survei yang dikerjakan pada 30 responden dengan mengajukan pernyataan, “Produk keramik di PT Usaha Kita Sukses Mandiri Depo Sukabumi mempunyai kualitas yang bagus, tahan lama, modern serta motifnya bervariasi” berdasarkan hasil menunjukan bahwa sebanyak 66,7% memilih jawaban “ya” dimana itu berarti para responden setuju bahwa produk keramik di PT Usaha Kita Sukses Mandiri Depo Sukabumi mempunyai kualitas yang baik, tahan lama, modern dan motifnya bervariasi. Sedangkan 33,3% sisanya menyatakan tidak setuju atau kurang baik.

Berdasarkan pada penelitian sebelumnya, peneliti merasa tertarik dalam mengerjakan penelitian tentang seberapa berpengaruhnya harga serta kualitas produk pada keputusan pembelian produk keramik pada PT Sukses Mandiri Sukabumi. Berdasar pada paparan sebelumnya, peneliti tertarik guna mengerjakan penelitian dengan tajuk **“PENGARUH HARGA DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK KERAMIK DI PT USAHA KITA SUKSES MANDIRI DEPO SUKABUMI.”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka rumusan masalah yang digunakan adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian produk keramik di PT Usaha Sukses Mandiri Depo Sukabumi?
2. Bagaimana kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian produk keramik di PT Usaha Sukses Mandiri Depo Sukabumi?
3. Bagaimana harga dan kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian produk keramik di PT Usaha Sukses Mandiri Depo Sukabumi?

1.3 Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah yang ada, batasan masalah dalam penelitian ini yaitu :

1. Penelitian akan berfokus pada variabel harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian produk keramik di PT Usaha Kita Sukses Mandiri Depo Sukabumi.
2. Lokasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah PT Usaha Kita Sukses Mandiri Depo Sukabumi.
3. Subjek dalam penelitian ini adalah para retail konsumen yang membeli produk keramik di PT Usaha Kita Sukses Mandiri Depo Sukabumi.



1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.4.1 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh harga terhadap keputusan pembelian produk keramik di PT Usaha Sukses Mandiri Depo Sukabumi.
2. Untuk mengetahui pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian produk keramik di PT Usaha Sukses Mandiri Depo Sukabumi.
3. Untuk mengetahui pengaruh harga dan kualitas terhadap keputusan pembelian produk keramik di PT Usaha Sukses Mandiri Depo Sukabumi.

1.4.2 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan baik teoritis maupun praktis sebagai berikut :

1. Bagi penulis, penelitian ini diharapkan mampu bermanfaat sebagai sarana pembelajaran bagi penulis sendiri dan menambah wawasan pengetahuan mengenai harga dan kualitas produk terutama terkait dengan keputusan pembelian suatu produk.

2. Bagi Pemilik Usaha, penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan atau saran kepada perusahaan juga organisasi terkait, agar lebih kompetitif dalam menghadapi faktor-faktor keputusan pembelian supaya konsumen yakin untuk memutuskan pembelian produk.
3. Bagi konsumen, penelitian ini diharapkan mampu menjadikan petunjuk terhadap konsumen supaya bisa lebih cermat dalam memutuskan pembelian suatu produk.
4. Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai rujukan atau contoh penelitian tentang harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian produk keramik di PT Usaha Kita Sukses Mandiri Depo Sukabumi.. Selain itu diharapkan peneliti selanjutnya dapat mengembangkan dan menambah faktor-faktor lain yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian pada perusahaan toko bangunan sejenis.

1.5 Sistematika Penulisan

Alur dalam kajian ini adalah sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Membuat latar belakang, identifikasi masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan dan manfaat penelitian dan alur penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Berisikan teori tentang pengertian yang berkaitan dengan penyusunan kajian ini.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Berisi tentang cara penelitian teknik pengumpulan data, cara analisis dengan penyusunan kajian ini.

BAB IV HASIL PENELITIAN

Tentang hasil pemerosesan data dari kajian yang dilangsungkan dalam bentuk aplikasi dan data ilmiah.

BAB V PENUTUP

Kesimpulan dan saran yang selaras dengan kajian dan pengoptimalan sistem berlandaskan apa yang telah diuraikan sebelumnya.



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan data yang telah dikumpulkan dan dilakukan pengujian lebih lanjut dengan judul Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Produk Keramik Di PT Usaha Kita Sukses Mandiri dengan total sebanyak 89 responden yang pernah membeli produk keramik di PT Usaha Kita Sukses Mandiri. Peneliti dapat menarik kesimpulan sebagai berikut ini :

1. Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, hal ini dibuktikan dengan hasil pengujian statistik untuk memprediksi variabel harga terhadap keputusan pembelian diperoleh dari Uji t (parsial) menunjukkan hasil t hitung sebesar 4.712 yang melebihi nilai ttabel sebesar 1,662 dan nilai signifikansi sebesar 0,000 yaitu kurang dari 0,05, temuan ini mengonfirmasi hipotesis bahwa Harga berperan penting dalam mendorong keputusan pembelian konsumen.
2. Kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, hal ini dibuktikan dengan, hasil pengujian statistik untuk memprediksi variabel kualitas produk terhadap keputusan pembelian diperoleh dari hasil uji t (parsial) t hitung sebesar 6.326 yang melebihi nilai ttabel sebesar 1,662 dan nilai signifikansi sebesar 0,000 yaitu kurang dari 0,05, temuan ini mengonfirmasi hipotesis bahwa Kualitas Produk berperan penting dalam mendorong keputusan pembelian konsumen.
3. Variabel harga dan kualitas produk bersama-sama secara silmultan dan berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian, hal ini dibuktikan dengan hasil pengujian yang menunjukkan bahwa, berdasarkan hasil uji F dengan nilai F hitung sebesar $329.480 > 3.101$ dan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$. Hal ini menyimpulkan bahwa variabel independen harga dan kualitas produk jika diuji secara bersama-sama (simultan) hasilnya adalah variabel harga dan kualitas produk berpengaruh signifikan dan berarah positif terhadap Keputusan Pembelian Produk Keramik Di PT Usaha Kita Sukses Mandiri Depo Sukabumi

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka dalam hal ini penulis dapat menyarankan hal-hal sebagai Berikut ini :

1. Bagi perusahaan PT Usaha Kita Sukses Mandiri Depo Sukabumi

Penelitian ini diharapkan mampu menjadi bahan referensi yang relevan juga menjadi petunjuk bagi pemilik usaha PT Usaha Kita Sukses Mandiri Depo Sukabumi supaya bisa lebih cermat dalam meperhatikan penentuan harga yang tepat terhadap setiap produk yang dijual. Selanjutnya peusahaan juga diharapkan untuk selalu meningkatkan dari segi penyesuaian ekonomi konsumen agar konsumen selalu melakukan pembelian ulang dengan produk tersebut. Serta selalu meningkatkan desain yang realisti dan memudahkan konsumen dalam membeli produk dengan tujuan meningkatkan jumlah pembelian konsumen.

2. Bagi Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan referensi dan dokumentasi bagi pihak kampus sebagai bahan acuan penelitian yang akan datang. Selain itu, diharapkan agar pihak kampus lebih menambah lagi referensi, baik berupa jurnal atau buku-buku tentang harga, kualitas produk dan keputusan pembelian.

3. Bagi Penelitian Selanjutnya

Diharapkan penelitian selanjutnya bisa mengembangkan dan memperluas penggunaan variabel bebas diluar variabel bebas yang sudah digunakan mengenai tingkat penjualan. Hal ini dimaksudkan untuk memunculkan hasil yang baru serta lebih variatif dari yang sudah ada. Harapan kedepannya semoga penelitian ini bisa dijadikan sebagai bahan dan referensi dalam melaksanakan penelitian-penelitian selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Darmanto, R. F., & Ariyanti, A. (2020). Peranan Kualitas Pelayanan, Harga Dan Suasana Pengaruhnya Terhadap Kepuasan Pelanggan Bakso Boedjangan Bintara. *Jurnal Pengembangan Wiraswasta*, 22(01).
- Devi, L. K. I. (2019). Pengaruh kualitas produk, harga dan promosi terhadap keputusan pembelian pada marketplace Shopee (studi kasus pada mahasiswa di Surabaya) (Doctoral dissertation, UIN Sunan Ampel Surabaya). [17].
- Citradewi, J., Siska, E., & Indra, N. (2023). Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Produk UMKM Dekranasda Kota Depok. *CiDEA Journal*, 2(1), 104–116. <https://doi.org/10.56444/cideajournal.v2i1.797>
- Diko, N. F., Saleh, S. E., Mahmud, M., Hafid, R., & Hasiru, R. (2022). Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian pada Ratu Meubel di Kecamatan Limboto Kabupaten Gorontalo. *Aksara: Jurnal Ilmu Pendidikan Nonformal*, 8(3), 2321. <https://doi.org/10.37905/aksara.8.3.2321-2334.2022>
- Dioh, S. S. (2020). Pengaruh kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian souvenir tenun ikat NTT : studi Kasus di toko Ina Ndao 2 TDM Kupang. *Jurnal Bisnis & Manajemen*, 5 (01), 46–53.
- Novel, A. H., Kamanda, S. V., & ... (2022). Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Air Mineral Aqua (Studi Pada Pelanggan Sinar Mart Jalan R Soeprapto Batam). *Jurnal Al ...*, 1(1), 33–38. <https://ejournal.institutabdullahsaid.ac.id/index.php/jurnal-al-amal/article/view/124%0Ahttps://ejournal.institutabdullahsaid.ac.id/index.php/jurnal-al-amal/article/download/124/63>
- Putranto, I., & Kartoni, K. (2020). Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Tupperware (Studi Kasus Ibu Rumah Tangga di Perumahan Kunciran - Tangerang). *Jurnal Mandiri : Ilmu Pengetahuan, Seni, Dan Teknologi*, 4(1), 94–104. <https://doi.org/10.33753/mandiri.v4i1.107>
- Susanti, F., & Nasri, R. J. (2023). Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Scoopy Pada Pt Menara Agung Kota Padang. *Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen Dan Kewirausahaan*, 3(2014), 399–411. <https://valuasi.lppmbinabangsa.id/index.php/home/article/view/195>

- Pangastuti, dkk. (2019). Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Produk Kosmetik Wardah Pada Counter Wardah Di Borobudur Kediri. JIMEK – Volume 2 Nomor 1 Juli 2019
- Rahmi Meutia, and Ivan Aulia. (2020). “Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Pada Pusat Jajanan Kota Langsa.” Jurnal Manajemen dan Keuangan 8(3): 366–76.
- Rissa Mustika Sari, Prihartono. (2021). Pengaruh Harga dan Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian (Survey Pelanggan Produk Sprei Rise). Jurnal Ilmiah MEA. Vol. 5 No. 3
- Siswanto, H., Adhilla, F., & Purwoko. (2020). Analisis Pengaruh Kualitas Produk dan Kualitas Layanan terhadap Kepuasan Pelanggan Pasar Bisnis (Studi pada CV Kreasindo Mitra Pratama). Jurnal Ilmiah Masa Kini, 11(02), 92–96.
- Yaumil. (2019). Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Produk Kosmetik Wardah (Studi Kasus Pada Konsumen Carrefour Panakkukang Makassar). Skripsi: Program Studi Manajemen. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis. Makassar: Universitas Muhammadiyah Makassar.

