

JEFRIANUS PALA

by UNITRI Press

Submission date: 04-Sep-2023 08:54PM (UTC-0700)

Submission ID: 2003933098

File name: JEFRIANUS_PALA.docx (44.37K)

Word count: 1102

Character count: 7136

1
PENGARUH HARGA , LOKASI DAN KUALITAS PRODUK
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN DI HOME INDUSTRI
KERUPUK SINGKONG H&R KOTA BATU

SKRIPSI



Oleh

JEFRIANUS PALA

2019120090

6
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS TRIBHUWANA TUNGGADDEWI
MALANG
2023

RINGKASAAN

Tujuannya riset ialah untuk mengetahui bagaimana kualitas produk, lokasi, dan harga mempengaruhi keputusan membeli konsumen Di Home industri Kerupuk singkong H&R Kota Batu, Jenis riset ialah penelitian kuantitatif, jumlah sampel pada riset ini ialah pembeli yang datang dan Pembeli Kerupuk singkong H&R Kota Batu berjumlah 90 responden, jenis data riset ini terdiri dari sumber primer dan sekunder. Menganalisa regresi linier berganda termasuk metode yang digunakan pada analisa data riset ini. Dari hasilnya riset ini membuktikan bahwa Harga Tidak Berdampak Pada keputusan Membeli Di Home Industri Kerupuk Singkong H&R Kota Batu dengan nilai thitung $1.009 < t_{tabel} 1.987$ dan $Sig 0,316 > 0,05$, Lokasi berdampak positif dan substansial (Parsial) pada putusan membeli di Home Industri Kerupuk Singkong H&R Kota Batu nilai thitung $4.413 > t_{tabel} 1.987$ dan $Sig 0,000 < 0,05$, Kualitas Produk berdampak positif dan substansial (Parsial) pada Keputusan Pembelian di Home Industri Kerupuk Singkong H&R Kota Batu dengan nilai thitung $3.335 > t_{tabel} 1.987$ dan $Sig 0,001 < 0,05$, dan pada pengujian Uji F, nilai Fhitung 22.025 dengan tingkat substansial 0,000 Lebih kecil tingkat substansialsinya dari = 0,05. Poin ini menunjukkan hal itu Harga, Lokasi, Kualitas Produk, secara bersama-sama berdampak (simultan) terhadap Keputusan Pembelian di Home Industri Kerupuk Singkong H&R Kota Batu.

Kata Kunci: *Harga, Lokasi, Kualitas Produk, Keputusan Pembelian*

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perkembangan perdagangan pada masa globalisasi ini tidak diragukan lagi disebabkan oleh semakin ketatnya bersaing pada pemasaran barang dan jasa. Oleh karena itu, setiap bisnis harus selalu berupaya menemukan kembali barang dan jasanya jika ingin bertahan dalam bisnisnya dan meyakinkan calon pelanggan untuk Pembeli barang yang dijualnya. Namun, sebelum membangun sebuah penemuan penting untuk memahami segmentasi dan target mana yang akan dituju.

Selain diharapkan lebih kreatif, dunia usaha juga harus mampu mempromosikan barang atau jasanya secara efektif kepada calon konsumen agar dapat meningkatkan kesadaran akan produk atau jasa tersebut. Menurut Peter Drucker, seorang ahli teori manajemen terbuka tujuannya pemasaran ialah untuk mengetahui dan pahami klien sehingga mereka kemudian dapat dijual. Memaksimalkan klien yang siap Pembeli adalah tujuan pemasaran yang ideal. Langkah selanjutnya adalah mengirimkan barang atau jasa. 2019 (Kotler dkk.)

Industri kuliner yang saat ini semakin populer di kalangan konsumen dan merupakan kebutuhan pokok manusia, merupakan salah satu industri yang menghadapi bersaing yang sangat ketat saat ini. Selain itu, Indonesia terkenal dengan budaya kulinernya, sehingga banyak sekali jenis masakan yang tersedia. Karena pangan merupakan kebutuhan utama seluruh masyarakat, maka banyak bermunculan usaha-usaha di bidang kuliner sehingga persaingan semakin meningkat. Oleh karena itu, pengusaha harus memutuskan perencanaan strategi pemasaran yang akan digunakan untuk bersaing dengan persaingan yang ada.

Merencanakan strategi pemasaran adalah upaya mengidentifikasi prospek yang menarik dan menciptakan taktik pemasaran yang sukses. Pasar sasaran dan bauran pemasaran, juga dikenal sebagai 4P (Produk, Tempat, Promosi, dan Harga) untuk komoditas dan 3P (Orang, Proses, dan Bukti Fisik) untuk jasa, digunakan dalam strategi pemasaran. Tiga pilar layanan—produk, proses, dan manusia—sangat penting dan semuanya harus diprioritaskan oleh bisnis (Kotler & Armstrong, 2014).

Penetapan harga merupakan taktik pemasaran yang digunakan suatu bisnis untuk bersaing dengan bisnis lainnya. Salah satunya komponen bauran pemasaran yang bisa penghasilan pendapatan atau keuntungan bagi bisnis adalah harga (Suwanti, 2017).

Menentukan tarif atau harga barang atau jasa mempunyai dampak besar pada bisnis karena memungkinkannya memprediksi permintaan klien dan memberikan hasil terbaik dengan memaksimalkan keuntungan bersihnya.

Salah satu elemen terpenting dalam memilih fasilitas untuk menampung operasi bisnis adalah lokasinya. Diharapkan para pemilik usaha yang akan menjalankan kegiatan operasionalnya, baik perusahaan manufaktur maupun jasa, akan terlebih dahulu memperhatikan pemilihan lokasi operasionalnya. Pengambilan keputusan mengenai lokasi suatu perusahaan sangatlah penting karena akan berdampak keberlangsungan hidup perusahaan dalam jangka panjang atau tidak. (Assauri, 2016).

Untuk memenuhi harapan klien, kualitas produk merupakan komponen penting dalam evaluasi produk. Kualitas produk merupakan atribut barang dan jasa yang mendukung kapasitasnya dalam memenuhi keinginan konsumen, klaim (Kotler & Armstrong, 2014). Oentoro (2012) mengklaim bahwa kualitas produk menunjukkan daya tahan, keandalan, keakuratan, kesederhanaan penggunaan, dan kemudahan perawatan suatu produk, di antara kualitas-kualitas penting lainnya.

Kecenderungan responden untuk bertindak sebelum pembelian benar-benar dilakukan merupakan komponen perilaku konsumen yang merupakan komponen sikap konsumsi. Bisa tersimpulkan bahwasannya putusan membelikan ialah proses dimana konsumen mempunyai alternatif pilihan untuk memutuskan apakah akan Pembeli suatu produk atau tidak. Menurut (Tjiptono & Chandra, 2016), Pilihan pembelian adalah siklus di mana pembeli mempelajari suatu masalah, mencari data tentang barang tertentu, dan menilai dengan tepat setiap pilihan untuk mengatasi masalah tersebut.

Pada riset ini, peneliti pengambilan studi pada “Krupuk singkong H&R” Kota Batu, yang dimana krupuk singkong H&R ini merupakan jenis usaha *franchise*. Harga yang diberikan pun bermacam-macam. Lokasi Krupuk singkong H&R beralamat di Kecamatan Junrejo, Jl. Hasanuddin 157 Kota Batu ini bisa terbilang cukup strategis, yaitu terletak dekatnya dengan jalan utama sehingga tidak sedikit orang yang tertinggal di daerah sana. Sehingga tidak heran jika mayoritas pembelinya adalah para penduduk sekitar dan daerah luar lainnya. Karyawan yang berada di krupuk singkong H&R ini kurang lebih terdiri dari 9 orang. Para pecinta jajanan khususnya mencintai makanan pedas cukup manjakan akan disediakan ragam jenis varian rasa di tempat ini.

Karena keterkaitannya dengan perilaku pembelian pelanggan, ketiga karakteristik di atas diduga berdampak pada kemampuan perusahaan untuk bertahan. Sebab itulah, peneliti mengambil keputusan untuk melaksanakan riset di bawah: “Pengaruh Harga, Lokasi Dan

Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Di Home industri Kerupuk singkong H&R Kota Batu”

1.2. Rumusan Masalah

1. Bagaimana Dampak Harga Pada Putusan Pembeli?
2. Bagaimana Dampak Lokasi Pada Putusan Pembeli?
3. Bagaimana Dampak Berkualitas Produk berdampak Pada putusan Pembeli?
4. Apakah Harga, Lokasi, Dan Berkualitas Produktivitas berdampak Pada putusan beli?

1.3. Tujuan Penelitian

Adapun tujuannya dan manfaat riset Diantara lainnya:

1. Untuk mengetahui Dampak Harga Pada putusan Pembeli
2. Untuk mengetahui berdampak Lokasi pada putusan Pembeli
3. Untuk mengetahui berdampak berkualitas Produktivitas pada putusan Pembeli
4. Untuk mengetahui dampak Harga, Lokasi, dan kualitas produk cara simultan berdampak pada putusan membeli

1.4. Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Temuan riset ini bisa dijadikan sebagai bahan acuan bagi pelaku usaha untuk mempelajari lebih lanjut untuk pemasukan atau menginformasikan tambahan untuk memiliki usaha dan akan menjadikan bahan pertimbangan dalam penetapan kebijakan baru bagi pelaku usaha mengenai dampak harga, lokasi, dan kualitas produk pada konsumen.

2. Bagi Peneliti

Studi ini bisa membantu dalam memperoleh lebih banyak pengetahuan dan memahami tentang bagaimana lokasi, harga, dan kualitas produk mempengaruhi keputusan pembelian.

3. Bagi Universitas

Harapannya riset bisa memberikan tambah koleksi di perpustakaan Universitas Tribhuwana Tungadewi Malang dan menjadi sumber bagi semua akademisi dan mahasiswa yang tertarik dengan topik terkait pemasaran, khususnya dampak biaya, lokasi, dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian.

JEFRIANUS PALA

ORIGINALITY REPORT

13%

SIMILARITY INDEX

10%

INTERNET SOURCES

4%

PUBLICATIONS

3%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

| | | |
|---|---|----|
| 1 | eprints.iain-surakarta.ac.id Internet Source | 3% |
| 2 | www.proskripsi.com Internet Source | 2% |
| 3 | Submitted to Forum Perpustakaan Perguruan Tinggi Indonesia Jawa Timur Student Paper | 2% |
| 4 | repository.iainpurwokerto.ac.id Internet Source | 1% |
| 5 | Submitted to Universitas Putera Batam Student Paper | 1% |
| 6 | rinjani.unitri.ac.id Internet Source | 1% |
| 7 | Edi Murdiyanto. "Pengaruh Online Trading Terhadap Kepuasan Nasabah PT Sucorinvest Central Gani Cabang Kediri", Ekonika : Jurnal ekonomi universitas kadiri, 2018 Publication | 1% |
| 8 | ejournal.stkippacitan.ac.id Internet Source | 1% |

9

riset.unisma.ac.id

Internet Source

1 %

10

johannessimatupang.wordpress.com

Internet Source

1 %

Exclude quotes On

Exclude matches Off

Exclude bibliography On

JEFRIANUS PALA

PAGE 1

PAGE 2

PAGE 3

PAGE 4

PAGE 5
