

PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN JAM TANGAN PADA TOKO JAM PUTRA RUKUN JAYA KEDIRIDedi Kurniawan¹⁾, Edy Suwasono²⁾, Rike Kusuma Wardhani³⁾

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi Universitas Islam Kediri-Kediri

Dikurniawan2705@gmail.com, Edy.suwasono@gmail.com, Rikenaysa@gmail.com**ABSTRACT**

This research aims to determine the influence of product quality and price on the decision to purchase watches at the Putra Rukun Jaya Kediri Store. The variables in this research are product quality (X1), price (X2), and purchasing decision (Y). The research location is Putra Rukun Jaya Kediri Shop. By using data collection techniques in the form of interviews, observations, literature studies, and questionnaires. Meanwhile, the analysis used uses quantitative methods with multiple linear regression tools using the SPSS version 25.0 software program. Based on tests carried out using multiple linear regression analysis, the t test shows that product quality (X1) and price (X2) have a significant influence on purchasing decisions (Y). This is shown by the significant values for variables X1 ($0.047 < 0.05$) and X2 ($0.001 < 0.05$). The F test shows that the variables product quality (X1) and price (X2) simultaneously influence purchasing decisions. Shown with a significant value of $0.000 < 0.05$. The correlation test shows that the R squared value is 0.563, meaning that the variables Product Quality (X1) and Price (X2) have a relationship of 56.30% to the decision to purchase watch products at the Putra Rukun Jaya Watch Shop, Kediri City.

Keywords: *Product Quality; Price; Buying decision***ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Jam Tangan di Toko Putra Rukun Jaya Kediri Adapun variabel penelitian ini adalah Kualitas Produk (X₁), Harga (X₂), dan keputusan pembelian (Y). Lokasi penelitian di Toko Putra Rukun Jaya Kediri. Dengan menggunakan teknik pengumpulan data berupa wawancara, observasi, studi pustaka dan kuesioner. Sedangkan analisis yang digunakan menggunakan metode kuantitatif dengan alat regresi linier berganda menggunakan program software SPSS versi 25.0. Berdasarkan pengujian yang dilakukan dengan analisis regresi linier berganda Uji t menunjukkan bahwa Kualitas Produk (X₁) dan Harga (X₂), mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian (Y). Hal ini ditunjukkan dari nilai signifikan untuk variabel X₁ $0,047 < 0,05$, variabel X₂ $0,001 < 0,05$. Uji F menunjukkan bahwa variabel Kualitas Produk (X₁) dan Harga (X₂), berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian. Ditunjukkan dengan nilai signifikan $0,000 < 0,05$. Uji korelasi menunjukkan bahwa nilai R squared sebesar 0,563 artinya variabel Kualitas Produk (X₁) dan Harga (X₂), memiliki hubungan sebesar 56,30% terhadap keputusan pembelian produk jam tangan pada Toko Jam Putra Rukun Jaya Kota Kediri.

Kata kunci: Kualitas Produk; Harga; Keputusan Pembelian

PENDAHULUAN

Kemudahan yang ditawarkan oleh banyak pusat perbelanjaan semakin dinikmati oleh masyarakat Indonesia, terutama bagi mereka yang tinggal di perkotaan. Menggabungkan berbagai lokasi dalam area tertentu secara strategis. Kondisi ini sangat bermanfaat bagi masyarakat karena mereka memiliki kesempatan untuk memilih gerai yang memenuhi kebutuhan mereka. Asosiasi Pengusaha Ritel Indonesia (APRINDO) mengatakan bahwa pertumbuhan ekonomi Indonesia selama tahun 1980-an menyebabkan industri ritel Indonesia berkembang. Peningkatan permintaan supermarket dan *department store (convenience store)* di perkotaan serta pergeseran gaya hidup kelas menengah ke atas, terutama di perkotaan yang lebih suka berbelanja di kompleks pertokoan modern, adalah faktor lain yang mendorong industri ritel di Indonesia. Kebiasaan berbelanja orang-orang di kota telah berubah, seperti membeli kebutuhan dasar dan berjalan-jalan untuk menikmati kesenangan. Dengan peningkatan jumlah peritel lokal dan internasional serta peningkatan tingkat persaingan yang meningkat.

Toko jam ritel yang terus tumbuh atau toko jam, patut diperhitungkan sebagai salah satu bisnis yang sangat menjanjikan. Perdagangan jam tangan di Kota Kediri dilakukan melalui berbagai toko ritel; hampir di setiap sudut kota ada toko ritel jam tangan. Toko Jam Tangan Putra Rukun Jaya Kediri merupakan salah satu toko ritel yang ada di Kota Kediri yang menyediakan berbagai merk jam tangan untuk pria, wanita, dan anak-anak, dengan berbagai warna dan ukuran.

Kualitas produk merupakan salah faktor yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian. Kualitas produk dimaknai sebagai kemampuan suatu produk untuk melaksanakan fungsinya, meliputi kehandalan, daya tahan, ketetapan, kemudahan operasi, dan perbaikan produk, serta atribut bernilai lainnya (Kotler and Armstrong 2006)). Dengan ini adanya kualitas produk pembeli bisa mengetahui kualitas seperti apa yang mereka butuhkan dan sesuai dengan harga yang mereka inginkan. Kesesuaian kualitas produk dengan spesifikasinya menjadi permasalahan di Toko Jam Tangan Putra Rukun Jaya Kediri, hal ini dapat terjadi dikarenakan adanya kesalahan dari pemasok yang kurang teliti dalam melakukan check barang sebelum dipasarkan. Produk yang ditawarkan memiliki berbagai fitur sesuai dengan fungsional kegunaan produk jam. Perkembangan *trend fashion* menjadi tolak ukur pada Toko Jam Tangan Putra Rukun Jaya Kediri untuk memberikan penawaran terbaru mengenai desain dan gaya terkini. Oleh sebab itu, untuk meningkatkan keputusan pembelian pembeli harus mampu menjaga kualitas produk agar konsumen mau melakukan pembelian kembali di Toko Jam Tangan Putra Rukun Jaya Kediri.

Harga merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan usaha karena harga menentukan seberapa banyak konsumen membeli dan manfaat apa yang ingin diperoleh dari penjualan produknya baik berupa barang maupun jasa (Mulyani 2022). Untuk itu harga menjadi sangat penting dalam meningkatkan keputusan pembelian karena selain menjadi nilai pada suatu produk, juga menjadi strategi dalam persaingan dengan kompetitor yang menjual produk yang sama. Toko Jam Tangan Putra Rukun Jaya Kediri memiliki keterjangkauan harga yang mampu dicapai oleh masyarakat baik kalangan menengah atas sampai ke bawah. Produk yang dijual memiliki kualitas sesuai dengan harga yang diberikan. Persaingan pada toko ritel di Kota Kediri khususnya toko jam tangan pada Toko Jam Tangan Putra Rukun Jaya Kediri mampu bersaing dengan para pesaingnya khususnya di wilayah Kota Kediri. Harga yang diberikan juga sesuai dengan manfaat yang diberikan pada setiap produk yang dijual.

Keputusan pembelian merupakan perilaku pembelian seseorang pada saat menentukan pilihan produk untuk mencapai kepuasan sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen, yang meliputi mengidentifikasi masalah, mencari informasi, mengevaluasi alternatif pembelian, keputusan pembelian, dan mencakup perilaku pasca pembelian, agar keputusan pembelian dapat ditingkatkan (Arifa, *et al.* 2018). Pembiayaan harus benar-benar menerapkan strategi dalam mempengaruhi konsumen agar melakukan keputusan pembelian Jam Tangan dengan cara memeberikan kualitas jam tangan yang dapat memenuhi keinginan dan memberikan penawaran harga yang sesuai dengan kualitas produk. Toko Jam Putra Rukun Jaya Kediri memiliki permasalahan dalam keputusan pembalian Jam tangan, salah satunya kemantapan membeli sebuah produk dengan ini konsumen tidak tahu untuk membeli produk seperti apa dikarenakan banyak pilihan yang ditawarkan yang bermacam harga, kualitas, dan keunikan. Tidak hanya kemantapan pada pembelian produk tetapi kebiasaan membeli produk dapat mempengaruhi kecepatan dalam membeli sebuah produk.

Berdasarakn uraian permasalahan yang ada, yaitu Toko Jam Tangan Putra Rukun Jaya Kediri sebagai Toko Ritel Jam Tangan yang berada di Kota Kediri yang menjual berbagai jam tangan dengan persaingan yang sangat ketat,. Selain itu, keputusan pembelian yang ada di Toko Jam Tangan Putra Rukun Jaya akhir akhir ini mengalami penurunan yang tenunya dipengaruhi oleh beberapa faktor yang meliputi kualitas produk Jam Tangan yang dirasa tidak sesuai dengan harga. Dengan ini berdasarkan latar belakang di atas maka peneliti tertarik untuk mengambil judul “Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Jam Tangan di Toko Jam Putra Rukun Jaya Kediri”.

KAJIAN TEORI

Kualitas Produk

Kualitas produk menurut Buchari (2013) kemampuan suatu produk untuk melaksanakan secara maksimal fungsinya yang meliputi, kehandalan daya kuat, ketepatan kemudahan pemakaian dan perbaikan, serta atribut bernilai. Pendapat lain mengungkapkan bahwa keputusan produk merupakan Kualitas produk mengacu pada kemampuan produk untuk melakukan seperti yang dimaksudkan, termasuk keandalan, daya tahan, stabilitas, kemudahan penggunaan dan perbaikan produk, di antara atribut berharga lainnya (Kotler and Armstrong 2006). Sehingga dapat disimpulkan bahwa kualitas produk merupakan uapaya untuk melakukan perbaikan tersu menerus sampai memenuhi kebutuhan atau keinginan pelanggan sehingga dapat memuaskan pelanggan dan mendapatkan produk sesuai dengan kualitas beserta harga yang sesuai. Adapun indikator kualitas produk menurut Kotler and Armstrong (2006) kualitas produk sesuai, beragam fitur, fungsional produk yang bermanfaat, desain dan gaya memenuhi kebutuhan.

Harga

Harga menurut Kotler and Keller (2012) elemen termudah dalam program pemasaran untuk disesuaikan; fitur produk, saluran, dan bahkan komunikasi membutuhkan lebih banyak waktu. Harga juga mengkomunikasikan posisi nilai yang dimaksudkan dari produk dan merk produk ke pasar. Menurut Indrasari (2019) harga merupakan kesepakatan dan merelakan mengenaik transaksi antara pembeli dan penjual. Sehingga harga dapat diartikan sebagai nilai dari suatu barang atau jasa yang ditetapkan oleh produsen yang disesuaikan dengan kualitas dan manfaatnya. Indikator harga adalah keterjangkauan harga, kesesuaian harga denagn kualitas produk, daya saing harga, dan kesesuaian harga dengan manfaat (Kotler and Armstrong 2006).

Keputusan Pembelian

Menurut Kotler (2009) keputusan pembelian adalah keputusan untuk membeli yang diambil oleh konsumen itu merupakan kumpulan dari sejumlah keputusan. Keputusan pembelian merupakan suatu tindakan yang dilakukan konsumen untuk membeli suatu produk. Sedangkan pendapat lain menurut Tjiptono (2011) keputusan pembelian merupakan proses yang dapat dikategorikan secara garis besar ke dalam tiga tahap utama yaitu pra-pembelian, konsumsi dan evaluasi purnabeli. Sehingga keputusan pembelian merupakan perilaku pembelian seseorang dalam menentukan suatu pilihan produk yang akan dibeli yang diperoleh dari sejumlah keputusan. Indikator keputusan pembelian menurut Kotler (2009) adalah kemantapan pada sebuah produk, kebiasaan dalam membeli produk, dan kecepatan dalam membeli sebuah produk.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh antar variabel. Metode penelitian berdasarkan filosofi positivisme untuk mempelajari populasi atau sampel tertentu, alat penelitian digunakan dalam pengumpulan data, analisis data bersifat kuantitatif, tujuannya adalah untuk menguji hipotesis yang diberikan (Sugiyono 2016). Lokasi yang dijadikan tempat peneliti adalah Toko Jam Putra Rukun Jaya Kediri berlokasi di Jl. Hayam Wuruk No. 22D, Dandangan, Kec. Kota, Kota Kediri, Jawa Timur. Peneliti menggunakan konsumen pembeli jam tangan pada Toko Jam Putra Rukun Jaya Kediri sebagai populasi yaitu sebanyak 200 per bulan. Sedangkan, sampel yang digunakan adalah 93 konsumen dari perhitungan penentuan jumlah sampel menggunakan rumus slovin.

Menurut slovin (dalam Djami, *et al.* 2019) rumus untuk menentukan jumlah sampel yaitu sebagai berikut :

$$n = \frac{N}{1 + N(E)^2}$$

$$n = \frac{122}{1 + 122 (0,05)^2}$$

$$n = 93,48659$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel 1. Jumlah Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Frekuensi	Presentase
Laki-laki	46	49,5 %
Perempuan	47	50,5 %
Jumlah	93	100 %

Sumber : Data diolah peneliti, 2023

Berdasarkan tabel 1. dapat diambil kesimpulan bahwa responden berjenis kelamin laki-laki yang berjumlah 46 orang atau 49,5 %. Sedangkan responden berjenis kelamin perempuan sebanyak 47 orang atau 50,5%. Hal ini dikarenakan disekitar objek peneliti banyak pekerja kantor maupun toko yang berjenis kelamin perempuan. Sehingga dari jumlah responden tersebut diperoleh nilai rata-rata konsumen dengan pembelian terbanyak pada Toko Jam Putra Rukun Jaya Kediri adalah jenis kelamin perempuan yang berjumlah 47 atau 40,5 % dari 93 atau 100 %.

Berdasarkan Usia

Tabel 2. Jumlah Responden Berdasarkan Usia

Usia	Frekuensi	Presentase
12-25 Tahun	26	28,0 %
26-45 Tahun	66	71,0%
51 Tahun keatas	1	1,1%
Jumlah	93	100 %

Sumber : Data diolah peneliti, 2023

Berdasarkan tabel 2. dapat diambil kesimpulan bahwa responden berdasarkan usia 12-25 tahun sebanyak 26 orang atau 28,0 %, responden yang berusia 26-45 tahun sebanyak 66 orang atau 71,0 %. Sedangkan responden yang berusia diatas 51 tahun sebanyak 1 orang atau 1,1 %. Responden dengan usia 26-45 tahun mendominasi sampel peneliti, hal ini karena usia tersebut merupakan rata-rata usia pekerja yang sudah mapan dalam keuangannya. Sehingga dapat disimpulkan bahwa konsumen yang membeli jam tangan di Toko Jam Putra Rukun Jaya Kediri berdasarkan usia rata-rata berusia 26-45 tahun dikarenakan usia tersebut sudah bekerja.

Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Tabel 3. Jumlah Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Pendidikan Terakhir	Frekuensi	Presentase
SMP/MTS sederajat	8	8,6 %
SMA/SMK/MAN sederajat	38	40,9 %
Diploma (D1/D2/D3)	3	3,2 %
Sarjana (S-1)	42	45,2 %
Pasca Sarjana (S-2/S-3)	2	2,2 %
Jumlah	93	100 %

Sumber : Data diolah peneliti, 2023

Berdasarkan tabel 3. dapat disimpulkan bahwa responden berdasarkan Pendidikan Terakhir SMP/MTs Sederajat sebanyak 8 orang atau 8,6 %, sedangkan responden dengan pendidikan terakhir SMA/SMK/MAN Sederajat sebanyak 38 orang atau 40,9%. Responden dengan pendidikan terakhir Diploma (D1/D2/D3) sebanyak 3 orang atau 3,2 %, responden dengan pendidikan terakhir Sarjana (S-1)) sebanyak 42 orang atau 45,2 % dan Pasca Sarjana (S-2/S-3) sebanyak 2 orang atau 2,2 %. Sehingga dapat disimpulkan bahwa konsumen dengan pembelian terbanyak di Toko Putra Rukun Jaya Kediri adalah konsumen dengan pendidikan terakhir Sarjana (S-1) di sekitar toko jam putra rukun jaya banyak universitas dan perkantoran di simpulkan bahwa pekerja kebanyakanm lulusan s1 atau masih mengemban s1.

Berdasarkan Pekerjaan

Tabel 4. Jumlah Responden Berdasarkan Pekerjaan

Pekerjaan	Frekuensi	Presentase
PNS	16	17,2 %
Pegawai BUMN	4	4,3 %
Pegawai Swasta	23	24,7 %
Wirausaha	26	28,0 %
Profesional (ex : dokter, akuntan, dll)	4	4,3 %
Lainnya (sebutkan)	20	21,5 %
Jumlah	93	100 %

Sumber : Data diolah peneliti, 2023

Berdasarkan tabel 4. dapat disimpulkan bahwa responden berdasarkan pekerjaan PNS sebanyak 16 orang atau 17,2 % , responden pekerjaan pegawai BUMN sebanyak 4 orang atau 4,3 % , responden pegawai Swasta sebanyak 23 orang atau 24,7%, responden Wirausaha sebanyak 26 orang atau 28,0 % , responden dengan pekerjaan Profesional (Ex: Dokter, Akuntan, dll) sebanyak 4 orang atau 4,3%. Sedangkan responden lainnya (sebutkan) mayoritas menjawab mahasiswa sebanyak 20 orang atau 21,5 % . Sehingga dapat disimpulkan bahwa konsumen dengan pembelian terbanyak pada Toko Jam Putra Rukun Jaya Kediri berdasarkan pekerjaan rata-rata berasal Wirausaha dengan jumlah 26 presentase 28,0 % lalu untuk pekerjaan sendiri mayoritas kota kediri memiliki usaha.

Berdasarkan Penghasilan

Tabel 5. Jumlah Responden Berdasarkan Penghasilan

Penghasilan	Frekuensi	Presentase
kurang dari Rp. 2.000.000,-	26	28,0 %
Rp. 2.100.000 – Rp. 3.000.000	28	30,1 %
Rp. 3.100.000 – Rp. 4.000.000	23	24,7 %
Rp. 4.100.000 – Rp. 5.000.000	4	4,3 %
lebih dari Rp. 5.000.000	12	12,9 %
Jumlah	93	100 %

Sumber : Data diolah peneliti, 2023

Berdasarkan tabel 5. dapat disimpulkan bahwa responden berdasarkan penghasilan kurang dari Rp. 2000.000,- sebanyak 26 orang atau 28,0 % , responden berpenghasilan Rp. 2.100.000 - Rp. 3.000.000 sebanyak 28 orang atau 30,1 % , responden berpenghasilan Rp. 3.100.000 - Rp. 4.000.000 sebanyak 23 orang atau dengan persentase 24,7. Sedangkan responden dengan penghasilan Rp. 4.100.000 - Rp. 5.000.000 sebanyak 4 orang atau 4,3%, responden dengan penghasilan lebih dari Rp. 5.000.000 sebanyak 12 orang atau persentase 12,9%. Sehingga dapat disimpulkan bahwa konsumen dengan pembelian terbanyak pada Toko Putra Rukun Jaya Kediri berdasarkan penghasilan adalah konsumen dengan penghasilan Rp. 2.100.000,- sampai Rp. 3.000.000,- dari pekerjaan sendiri sudah menunjukn kebanyakan wirausaha yang memiliki pendapatan lebih untuk membeli kebutuhan sekunder.

Berdasarkan Berapa Kali Pembelian

Tabel 6. Jumlah Responden Berdasarkan Berapa Kali Pembelian

Berapa Kali Pembelian	Frekuensi	Presentase
1 kali	45	48,4 %
2 kali	34	36,6 %
Lebih dari 3 kali	14	15,1%
Jumlah	93	100 %

Sumber : Data diolah peneliti, 2023

Berdasarkan tabel 6. dapat disimpulkan bahwa responden dengan 1 kali pembelian sebanyak 45 orang atau 48,4 % . Sedangkan responden yang melakukan 2 kali pembelian sebanyak 34 orang atau 36,6 % , responden yang melakukan lebih dari 3 kali pembelian sebanyak 14 orang atau 15,1 % . Sehingga dapat disimpulkan bahwa konsumen yang paling banyak melakukan pembelian berdasarkan berapa kali pembelian pada Toko Jam Putra Rukun Jaya Kediri adalah konsumen dengan 1 kali pembelian kebanyakan 1x pembelian di kaerankan topoko jam ini masih baru buka jadi pelanggan belum terlalu banyak.

Berdasarkan Sumber Informasi

Tabel 7. Jumlah Responden Berdasarkan Sumber Informasi

Sumber Informasi	Frekuensi	Presentase
Rekomendasi teman/kerabat	40	43,0 %
Ketika melewati toko	37	39,8 %
Benner	16	17,2
Jumlah	93	100 %

Sumber : Data diolah peneliti, 2023

Berdasarkan tabel 4.7 dapat disimpulkan bahwa jumlah responden yang mendapatkan sumber informasi rekomendasi dari teman/kerabat sebanyak 40 orang atau 43,0 %, responden mendapatkan sumber informasi ketika melewati toko sebanyak 37 orang atau 39,8 %, responden mendapatkan sumber informasi dari banner sebanyak 16 orang atau 17,2 %. Sehingga dapat disimpulkan bahwa konsumen dengan pembelian terbanyak berdasarkan sumber informasi pada Toko Jam Putra Rukun Jaya Kediri berdasarkan rekomendasi teman/kerabat yang membeli kabnyakan wirasaha dan mereka pasti merekomendasikan pembvelian jam di toko kami.

Uji Validitas

Tabel 8. Hasil Uji Validitas

Variabel	Item	Nilai Kolerasi (<i>Person Correlations</i>)	Probabilitas Kolerasi (<i>sig.(2-tailed)</i>)	Kesimpulan
Harga (X1)	X1.1	0,923	0,000	Valid
	X1.2	0,896	0,000	Valid
	X1.3	0,896	0,000	Valid
	X1.4	0,906	0,000	Valid
	X1.5	0,820	0,000	Valid
	X1.6	0,805	0,000	Valid
	X1.7	0,896	0,000	Valid
	X1.8	0,830	0,000	Valid
Kualitas Produk (X2)	X2.1	0,733	0,000	Valid
	X2.2	0,805	0,000	Valid
	X2.3	0,776	0,000	Valid
	X2.4	0,875	0,000	Valid
	X2.5	0,815	0,000	Valid
	X2.6	0,250	0,016	Valid
	X2.7	0,821	0,000	Valid
	X2.8	0,808	0,000	Valid
Keputusan Pembelian (Y)	Y1.1	0,818	0,000	Valid
	Y1.2	0,815	0,000	Valid
	Y1.3	0,738	0,000	Valid
	Y1.4	0,827	0,000	Valid
	Y1.5	0,832	0,000	Valid
	Y1.6	0,792	0,000	Valid

Sumber : Data diolah peneliti, 2023

Berdasarkan tabel 8. dapat diketahui bahwa seluruh item pernyataan yang digunakan oleh peneliti untuk mengukur variabel kualitas produk, harga, dan keputusan pembelian mempunyai nilai probability korelasi (*sig.(2-tailed)*) < dari taraf α 0,05. Hasil tersebut dapat

diketahui bahwa item pernyataan dari variabel kualitas produk, harga, dan keputusan pembelian adalah valid.

Uji Reabilitas

Tabel 9. Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Jumlah Item	Cronbach's Alpha	Keterangan
Kualitas Produk (X1)	8	0,788	Reliabel
Harga (X2)	8	0,780	Reliabel
Keputusan Pembelian (Y)	6	0,800	Reliabel

Sumber : Data diolah penelitiS, 2023

Berdasarkan tabel 9. dapat diketahui bahwa nilai cronbach alpha dari variabel harga, variasi produk, kualitas pelayanan, dan kepuasan pelanggan memiliki nilai yang lebih besar dari 0,060. Hal tersebut menunjukkan bahwa pernyataan item sudah reliabel.

Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas

Tabel 10. Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		93
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0,0000000
	Std. Deviation	2,76667486
Most Extreme Differences	Absolute	0,083
	Positive	0,083
	Negative	-0,079
Test Statistic		0,083
Asymp. Sig. (2-tailed)		0,133 ^c

Sumber : *Output* SPSS, data diolah oleh peneliti (2023)

Berdasarkan tabel 10. dapat diketahui bahwa hasil uji normalitas menggunakan SPSS nilai sig > 0,05 dengan tabel di atas berjumlah 0,133. Hal tersebut dapat disimpulkan bahwa data berdistribusi normal.

Uji Linieritas

Tabel 11. Hasil Uji Linieritas

Variabel	F	Standar Linieritas	Keterangan
Kualitas Produk (X1) terhadap Keputusan Pembelian (Y)	1,384	>0,05	Linier
Harga (X2) terhadap Keputusan Pembelian (Y)	1,352	>0,05	Linier

Sumber : *Output* SPSS, data diolah oleh peneliti (2023)

Kriteria dalam penilaian uji linieritas yang perlu dilihat adalah hasil uji F untuk baris *Deviation From Linierity*, jika nilai sig F tersebut $< 0,05$ maka hubungannya tidak linier, sedangkan jika nilai sig F tersebut $> 0,05$ maka hubungannya bersifat linier. Berdasarkan hasil analisa tabel 11. dapat disimpulkan bahwa variabel kualitas produk (X1) terhadap keputusan pembelian (Y) mendapat nilai 1,384 yang berarti lebih dari 0,05, maka hubungan antara kualitas produk dengan keputusan pembelian bersifat linier. Variabel Harga (X2) terhadap keputusan pembelian (Y) mendapat nilai 1,352 yang berarti lebih dari 0,05, maka hubungan antara variasi produk dengan keputusan pelanggan bersifat linier.

Uji Multikolinieritas

Tabel 12. Hasil Uji Multikolinieritas

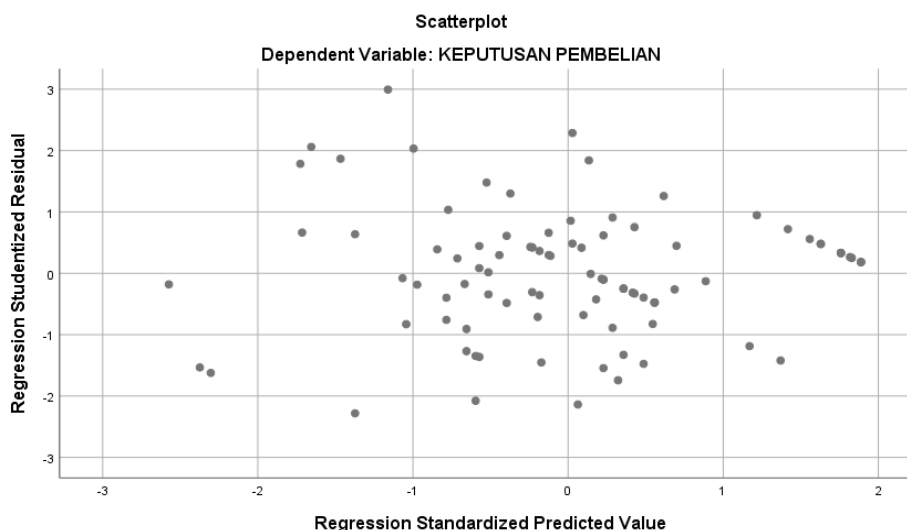
Coefficients ^a								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	4,568	1,814		2,518	0,014		
	KUALITAS PRODUK	0,222	0,110	0,290	2,011	0,047	0,233	4,290
	HARGA	0,407	0,121	0,483	3,350	0,001	0,233	4,290

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN PEMBELIAN

Sumber : *Output* SPSS, data diolah oleh peneliti (2023)

Kualitas produk (X1) nilai tolerance sebesar 0,233 dan VIF sebesar 4,290 $< 10,00$ Harga (X2) nilai tolerance 0,233 dan VIF sebesar 4,290 $< 10,00$. Hasil pengujian dari variabel independen dalam penelitian ini semuanya dinyatakan memenuhi kriteria dan tidak ditemukan adanya gejala multikolinieritas.

Uji Heteroskedastisitas



Gambar 1. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Sumber : *Output* SPSS, data diolah oleh peneliti (2023)

Berdasarkan gambar 1. dapat diketahui bahwa titik-titik menyebar secara acak serta tersebar baik diatas maupun dibawah angka 0 pada sumbu Y. Hal tersebut menunjukkan bahwa dalam model regresi tidak terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain.

Analisis Regresi Linier Berganda

Tabel 13. Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda

Coefficients ^a								
Unstandardized Coefficients			Standardized Coefficients			F	Sig.	
Model	B	Std. Error	Beta	t	Sig.			
1	(Constant)	4,568	1,814		2,518	0,014	58,059	0,000 ^b
	KUALITAS PRODUK	0,222	0,110	0,290	2,011	0,047		
	HARGA	0,407	0,121	0,483	3,350	0,001		

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN PEMBELIAN

Sumber : Output SPSS, data diolah oleh peneliti (2023)

Berdasarkan tabel 4.16 maka dapat diketahui persamaan regresi berganda sebagai berikut :

$$Y = 4,568 + 0,222 X_1 + 0,407 X_2$$

Uji Hipotesis

Uji t

Berdasarkan tabel 13. dapat dijelaskan bahwa hasil perhitungan uji t untuk mengetahui pengaruh secara parsial atau individu antara variabel independen terhadap variabel dependen. Sehingga dapat diketahui sebagai berikut :

Pengaruh kualitas produk (X_1) terhadap keputusan pembelian Hasil dari uji t atau parsial antara kualitas produk terhadap keputusan pembelian menunjukkan bahwa nilai t sebesar 2,011 dan nilai signifikansi sebesar 0,047 kurang dari 0,05. Hasil tersebut menunjukkan bahwa kualitas produk mempengaruhi keputusan pembelian di Toko Jam Putra Rukun Jaya sehingga dapat diketahui H_a diterima dan H_o ditolak. Hal ini dapat diartikan bahwa pelanggan memilih untuk membeli suatu produk ketika memenuhi kebutuhan dan harapan mereka akan kualitas dan fungsional yang sesuai. Menurut Hasan *et al.* (2022) adanya kualitas produk yang baik dan mampu melaksanakan fungsinya dengan memastikan apakah produk jam tangan layak di jual atau tidak. Hasil tersebut didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Hasan *et al.* (2022) mengemukakan bahwa kualitas produk berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada Dancell Pare.

Pengaruh harga (X_2) terhadap keputusan pembelian Hasil dari uji t atau parsial antaraharga terhadap keputusan pembelian menunjukkan bahwa nilai t sebesar 3,350 dan nilai signifikansi sebesar 0,001 kurang dari 0,05. Hasil tersebut menunjukkan bahwa harga mempengaruhi keputusan pembelian di Toko Jam Putra Rukun Jaya sehingga dapat diketahui H_a diterima dan H_o ditolak. Harga dan keputusan pembelian terjadi ketika suatu bisnis menetapkan harga untuk suatu produk yang akan tersedia bagi konsumen. Dengan demikian, bisnis memilih target pasar mana yang akan dibidik untuk membuat keputusan penetapan harga produk lebih mudah. Menurut Hasan *et al.* (2022) harga menjadi sangat penting dalam meningkatkan keputusan pembelian karena selain menjadi nilai pada suatu produk jugamenjadi strategi dalam persaingan dengan kompetitor yang menjual produk yang sama. Hasil peneliti tersebut didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Hasan *et al.* (2022) yang menyatakan bahwa harga berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian, didukung oleh penelitian (Arifa *et al.* 2018; Hasan *et al.* 2022).

Uji F

Berdasarkan tabel 13. dapat dijelaskan bahwa hasil perhitungan uji F untuk mengetahui pengaruh secara simultan atau bersama-sama antara variabel independen terhadap variabel dependen yaitu kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian. Hal tersebut dapat dibuktikan dari nilai F sebesar 58,059 dan nilai signifikansi sebesar 0,000^b yang lebih kecil dari nilai 0,05. Hasil tersebut menunjukkan bahwa kualitas produk dan harga mempengaruhi keputusan pembelian di Toko Jam Putra Rukun Jaya sehingga dapat diketahui Ha diterima dan Ho ditolak. Meskipun masing-masing memainkan peran yang unik, Toko Jam Putra Rukun Jaya harus mampu menjalankan taktik pemasaran seperti Kualitas Produk dan Harga pada saat yang bersamaan jika ingin memberikan pengaruh yang diinginkan kepada pelanggan. Untuk memutuskan membeli jam dari Toko Jam Putra Rukun Jaya, perusahaan pemilik toko harus memastikan bahwa kualitas produk sesuai dengan harga yang telah ditetapkan. Hasil penelitian tersebut didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Hasan *et al.* (2022) yang menunjukkan bahwa secara simultan kualitas produk dan harga berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian HP OPPO di Dancell Pare.

*Koefisien Determinasi***Hasil Koefisien Determinasi**

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,751 ^a	,563	,554	2,797
a. Predictors: (Constant), HARGA, KUALITAS PRODUK				

Sumber : Data diolah peneliti, 2023

Berdasarkan tabel 4.13 diperoleh koefisien determinan (R^2) sebesar 0,563 atau 56,30% . Hal ini menandakan bahwa keputusan pembelian dipengaruhi oleh variabel kualitas produk dan harga sebesar 56,30% sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel bebas lain seperti tenaga penjualan, emosi pelanggan, citra toko, dll yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini yaitu sebesar 43,70%.

KESIMPULAN

Berdasarkan pengujian dan pembahasan yang telah dilakukan oleh peneliti, maka dapat diperoleh suatu kesimpulan sebagai berikut :

1. Kualitas produk secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian padaa Toko Jam Putra Rukun Jaya Kediri. Hal ini dibuktikan melalui nilai t sebesar dan nilai signifikansi sebesar 2,011 dan nilai signifikansi sebesar $0,047 < 0,05$.
2. Harga secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian padaa Toko Jam Putra Rukun Jaya Kediri. Hal ini dibuktikan melalui nilai t sebesar 3,350 dan nilai signifikansi sebesar $0,001 < 0,05$.
3. Kualitas produk dan harga secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian padaa Toko Jam Putra Rukun Jaya Kediri. Hal ini dibuktikan melalui nilai t sebesar 58,059 dan nilai signifikansi sebesar $0,000^b < 0,05$.

Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat meneliti dengan menggunakan variabel-variabel lain diluar variabel penelitian ini agar mendapatkan hasil yang bervariasi yang dapat menggambarkan faktor-faktor apa saja yang dapat mempengaruhi variabel kepuasan pelanggan dan disarankan memperluas cakupan penelitian tentang pengaruh lokasi, variasi produk, dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian yang dipakai dalam penelitian ini.

REFERENSI

- Arifa, Nur, Hatono, and Tri Palupi Robustin. 2018. “Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Serta Word Of Mouth Terhadap Keputusan Pembelian Kosmetik Wardah (Studi Kasus Mahasiswi STIE Widya Gama Lumajang).” *Jurnal Riset Manajemen* 1(1).
- Buchari, Alma. 2013. *Manajemen Pemasaran & Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.
- Djami, Shihab, and Wardah. 2019. “Pengaruh Kualitas Layanan, Biaya Pendidikan Dan Fasilitas Pendidikan Terhadap Keputusan Konsumen Dengan Brand Image Sebagai Variabel Intervening Dalam Memilih Program Studi Pada Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Artha Wacana Kupang.” *J Ekon Bisnis* 4(1):869–80.
- Hasan, Fuad, Universitas Islam Kadiri, Anwar Bowo Leksono, Universitas Islam Kadiri, Suseno Hendratmoko, and Universitas Islam Kadiri. 2022. “Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian HP OPPO Di Dancell Pare.” 1(4):163–75.
- Indrasari, Meithiana. 2019. *Pemasaran & Kepuasan Pelanggan*. Surabaya: Unitomo Press.
- Kotler, Phillip, and Kevin Lane Keller. 2012. *Manajemen Pemasaran Jilid 1*. 12th ed. Jakarta: PT. Indeks.
- Kotler, Phillip. 2009. *Manajemen Pemasaran Jilid 1 Edisi 13*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Phillip, and Gerry Armstrong. 2006. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Mulyani, Sri. 2022. “Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Jam Tangan Merek Lorenzo.” *Jurnal Ekonomika Dan Bisnis (JEBS)* 2(1). doi: 10.47233/jebs.v2i1.60.
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif Dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Tjiptono, Fandy. 2011. *Service Manajemen Mewujudkan Layanan Prima*. Yogyakarta: Andi Offset.