

Urgensi Kualitas Produk, Harga Dan Kualitas Pelayanan Dalam Keputusan Pembelian

by Muhammad Iskak Elly

Submission date: 28-Sep-2023 09:49AM (UTC-0400)

Submission ID: 2179528386

File name: oduk,_Harga_Dan_Kualitas_Pelayanan_Dalam_Keputusan_Pembelian.pdf (701.18K)

Word count: 3641

Character count: 23270

URGENSI KUALITAS PRODUK, HARGA DAN KUALITAS PELAYANAN DALAM KEPUTUSAN PEMBELIAN (Studi Pada Produk Rizza Bordir Probolinggo)

Mutinda Teguh Widayanto¹

Universitas PancaMarga, Probolinggo
mutindateguh@upm.ac.id

Moh. Iskak Elly²

Universitas PancaMarga, Probolinggo
Iskak_upm@yahoo.co.id

Windi Prasetyo³

Universitas PancaMarga, Probolinggo
windhi.wp@gmail.com

Abstract

This research was conducted to test the urgency of Product Quality, Price and Service Quality in relation to Purchasing Decisions. This research was conducted at Rizza Embroidery, which produces fashion products, which is located in the City Probolinggo, East Java. The method used in this research is quantitative with a causal associative approach. The population in this study were consumers of Rizza Embroidery in the period August, September and October 2020. Samples were taken using the incidental sampling method developed by Roscoe, and obtained 83 respondents. Multiple Linear Analysis is carried out using the SPSS tool to test the relationship between variables. The results showed that product quality, price and service quality had a significant effect on purchasing decisions either partially or simultaneously. Thus it can be concluded that Product Quality, Price and Service Quality have an urgency to be considered in relation to purchasing decisions.

Keywords : Quality, Price, Service, Purchase Decision.

Abstrak

Penelitian ini dilakukan untuk menguji urgensi Kualitas Produk, Harga dan Kualitas Pelayanan dalam hubungannya dengan Keputusan Pembelian. Penelitian ini dilakukan pada Rizza Bordir yang menghasilkan produk fashion, yang berlokasi di Kota Probolinggo Jawa Timur. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif dengan pendekatan asiatif kausal. Populasi pada penelitian ini adalah konsumen Rizza Bordir pada periode Agustus, September dan Oktober 2020. Sampel diambil dengan menggunakan metode *insidental sampling* yang dikembangkan oleh Roscoe, dan didapatkan responden berjumlah 83 konsumen. Analisis Linier berganda dilakukan dengan menggunakan alat bantu SPSS untuk menguji hubungan antar variabel. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Kualitas Produk, Harga dan Kualitas Pelayanan berpengaruh signifikan terhadap Keputusan pembelian baik secara parsial maupun secara simultan. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa Kualitas Produk, Harga dan Kualitas Pelayanan mempunyai urgensi untuk diperhatikan dalam hubungannya dengan keputusan Pembelian.

Kata Kunci: Produk, Harga, Pelayanan, Keputusan Pembelian.

A. Pendahuluan

Pada era globalisasi saat ini, persaingan bisnis semakin meningkat. Hal ini dipengaruhi oleh beberapa perubahan dalam bisnis modern dengan munculnya

produk atau barang maupun jasa yang menawarkan berbagai kelebihan dan keunikan masing-masing barang maupun jasa tersebut. Perusahaan akan dapat mempertahankan eksistensinya jika bisa

beradaptasi dengan perubahan lingkungan yang terjadi (Widayanto, 2020). Perusahaan harus mampu menciptakan unsur pembeda produk di pasar. Perusahaan harus siap menghadapi pesaing dalam merebut pangsa pasar. Perusahaan juga harus siap untuk memenuhi keinginan konsumen. Kualitas produk adalah satu dari media yang paling sering digunakan oleh pemasar untuk melakukan *positioning* (Rangkuti, 2018). Disamping kualitas produk yang baik, harga yang terjangkau juga menjadi pertimbangan tersendiri bagi konsumen dalam melakukan keputusan untuk melakukan pembelian. Harga adalah ukuran terhadap besar kecilnya nilai kepuasan seseorang terhadap produk yang dibelinya (Sunyoto, 2015). Selain kualitas produk dan pemberian harga yang berbeda dengan perusahaan pesaing, suatu perusahaan juga harus memperhatikan bagaimana kualitas pelayanan yang dimiliki. Kualitas pelayanan adalah kemampuan pemberi pelayanan dalam melayani pengguna barang atau jasa tersebut (Mutiawati, 2019). Pengambilan keputusan konsumen adalah proses pengintegrasian yang mengkombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi 2 perilaku alternatif atau lebih dan memilih salah satunya (Sangadji, 2013).

Rizza Bordir merupakan suatu usaha yang berfokus pada penjualan kerajinan

bordir. Dalam menghadapi persaingan bisnis, Rizza Bordir selalu memperhatikan kualitas produknya, salah satunya dengan cara melakukan berbagai inovasi seperti mengikuti *trend fashion*, sehingga produk Rizza Bordir menjadi unggul dibandingkan dengan produk pesaing, atau memberi potongan harga (diskon) dengan tujuan menarik minat konsumen, pelayanan yang diberikan Rizza Bordir selalu mengutamakan kenyamanan dan kepuasan konsumen, sehingga konsumen merasa puas dan loyal.

Banyak penelitian yang sudah dilakukan terkait dengan kualitas produk, harga dan kualitas layanan. Anugrah Janwar Tunis dan Sopa Martina (2016) yang melakukan penelitian dengan judul Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Di The Secret Factory Outlet, menyimpulkan bahwa Terdapat pengaruh simultan antara kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian, secara parsial kualitas produk dan harga juga berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Penelitian Eky Jumrotul Laila (2018) yang melakukan penelitian dengan judul Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Jilbab Rabbani Di Butik Qta Ponorogo menyimpulkan bahwa secara simultan kualitas produk dan harga berpengaruh

signifikan terhadap keputusan pembelian dan harga menjadi faktor yang berpengaruh dominan terhadap keputusan pembelian. Penelitian Miftakul Janah (2017) dengan judul Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga, Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Pada Dewi Hijab menyimpulkan bahwa Kualitas Pelayanan, Harga dan Promosi berpengaruh baik secara parsial maupun secara simultan terhadap keputusan pembelian, dan promosi berpengaruh dominan terhadap keputusan pembelian. Penelitian Anna Fitria (2017) dengan judul Pengaruh Bauran Pemasaran, Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Pada Kupunya Rumah Mode menyimpulkan bahwa kualitas pelayanan dan bauran pemasaran berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh secara parsial dan simultan dari kualitas produk, harga dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian serta untuk mencari faktor yang dominan yang menentukan keputusan pembelian sehingga dapat diketahui urgensi untuk memperhatikan faktor yang berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Dari uraian permasalahan dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

a. Apakah kualitas produk, harga dan kualitas pelayanan berpengaruh

signifikan secara simultan terhadap keputusan pembelian produk ?

b. Apakah kualitas produk, harga dan kualitas pelayanan berpengaruh signifikan secara parsial terhadap keputusan pembelian ?

c. Variabel manakah yang berpengaruh dominan terhadap keputusan pembelian ?

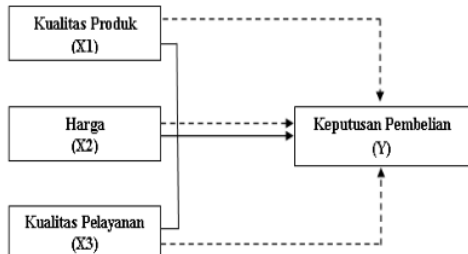
Untuk dapat mendeskripsikan variabel yang diteliti, maka perlu ditentukan indikator masing-masing variabel. Indikator kualitas produk disusun menurut Tjiptono dan Diana dalam Eky (2018). Indikator harga dan kualitas pelayanan disusun menurut Stanton dalam Fitria (2017). Indikator keputusan pembelian disusun menurut Nasution (2018). Indikator variabel penelitian seperti dalam tabel 1 berikut :

Tabel 1. Indikator Penelitian

Kualitas Produk	Harga	Kualitas Pelayanan	Keputusan Pembelian
<ul style="list-style-type: none"> • Kinerja (<i>Performance</i>); • Keandalan (<i>Relability</i>); • Estetika (<i>Esthetical</i>); • Daya tahan (<i>Durability</i>); • Kualitas yang dipersepsikan (<i>Perceived Quality</i>). 	<ul style="list-style-type: none"> • Keterjangkauan; • Kesesuaian dengan kualitas • Daya saing; • Kesesuaian dengan manfaat. 	<ul style="list-style-type: none"> • Keandalan (<i>reliability</i>); • Daya tanggap (<i>responsiveness</i>); • Jaminan (<i>assurance</i>); • Perhatian (<i>emphaty</i>); • Bukti fisik (<i>tangible</i>). 	<ul style="list-style-type: none"> • Pemilihan; • Merek; • Waktu; • Metode pembayaran

Sumber : Referensi Penelitian

Untuk memperjelas alur penelitian ini maka dapat digambarkan kerangka berpikir sebagaimana gambar 1 berikut



Gambar 1: Kerangka Berpikir
Sumber : Data Kajian Teori

Keterangan:

- Pengaruh Simultan
- - -> Pengaruh parsial
- 41** → Pengaruh dominan

B. Metode Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif dengan pendekatan asosiatif kausal. Penelitian asosiatif adalah penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antara dua variabel atau lebih, dengan penelitian ini maka akan dapat dibangun suatu teori yang dapat berfungsi untuk menjelaskan, suatu gejala (Sujarweni, 2018).

Jenis dan Sumber Data

Pada penelitian ini, metode pengumpulan data yang diambil adalah pengumpulan data data primer. Data primer adalah data kuesioner yang diperoleh dengan metode survey untuk diisi oleh responden penelitian tentang variabel penelitian. Kuisisioner yang diberikan adalah pernyataan tentang masing-masing variabel sesuai indikator sebagaimana tersebut pada tabel 1. Penentuan skor kuesioner

dilakukan dengan menggunakan skala Likert dengan skor 1 s/d 5 (Sugiono, 2018).

Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh konsumen yang melakukan pembelian produk Rizza Bordir Kota Probolinggo pada bulan September hingga Oktober 2020. Sedangkan sampel diambil dengan metode *insidental sampling* dan sesuai persyaratan pengambilan sampel yang dikembangkan oleh Roscoe (Sugiono, 2018) didapat responden sebanyak 40 konsumen.

Variabel Penelitian

Variabel penelitian ini digolongkan ke dalam variabel bebas (X) dan variabel terikat (Y) dengan uraian sebagai berikut :

- Variabel X₁ : Kualitas Produk
- Variabel X₂ : Harga
- Variabel X₃ : Kualitas Pelayanan
- Variabel Y : Keputusan Pembelian

Uji Instrumen

Sebelum dilakukan uji statistik, terlebih dahulu dilakukan pengujian instrumen penelitian yang meliputi uji validitas dan reliabilitas, sedangkan uji asumsi klasik juga digunakan, yang terdiri dari uji normalitas, multikolinieritas, auto koralasi dan heteroskedastisitas.

Setelah memenuhi validitas dan reliabilitas, uji normalitas, uji asumsi klasik, langkah selanjutnya, data dapat dianalisis dengan menggunakan uji

49 regresi linear berganda. Pengujian ini dengan menggunakan alat bantu statistik SPSS dengan persamaan sebagai berikut:

$$Y = a + b_1 x_1 + b_2 x_2 + b_3 x_3$$

Keterangan:

- Y = Keputusan Pembelian
- a = Konstanta
- x₁ = Kualitas Produk
- x₂ = Harga
- x₃ = Kualitas Pelayanan
- b₁ = Koefisien Kualitas Produk
- b₂ = Koefisien Harga
- b₃ = Koefisien Kualitas Pelayanan

Selanjutnya digunakan pengukuran Koefisien determinasi (R²) digunakan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan variabel bebas dalam menentukan variabel terikat. Nilai koefisien determinasi (R²) adalah antara nol dan satu. Nilai R² yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen amat terbatas. Jika koefisien determinasi sama dengan nol, maka variabel independen tidak berpengaruh terhadap variabel dependen. Jika besarnya koefisien determinasi mendekati angka 1, maka variabel independen berpengaruh sempurna terhadap variabel dependen. Tahap terakhir dari analisis statistik ini adalah uji hipotesis yang terdiri dari uji F, uji t dan penentuan variabel dominan.

33 **C. Hasil Penelitian dan Pembahasan**

Hasil penelitian

33 **Uji Kualitas Data**

a) Uji Validitas

Hasil Uji Validitas Instrumen Variabel Kualitas Produk (X₁) adalah sebagaimana tabel 2 berikut :

Tabel 2. Uji Validitas Instrumen Variabel X₁

No. Item	r hitung	r tabel 5% (40-2 = 38)	Keterangan
1	0,799	0,312	Valid
2	0,702	0,312	Valid
3	0,827	0,312	Valid
4	0,819	0,312	Valid
5	0,753	0,312	Valid

Sumber: Data primer diolah SPSS

Hasil Uji Validitas Instrumen Variabel Harga (X₂) adalah sebagaimana tabel 3 berikut :

Tabel 3. Uji Validitas Instrumen X₂

No. Item	r hitung	r tabel 5% (40-2 = 38)	Keterangan
1	0,724	0,312	Valid
2	0,804	0,312	Valid
3	0,809	0,312	Valid
4	0,866	0,312	Valid

Sumber: Data primer diolah SPSS

Hasil Uji Validitas Instrumen Variabel Kualitas Pelayanan (X₃) adalah sebagaimana tabel 4 berikut :

22 **Tabel 4. Uji Validitas Instrumen Variabel X₃**

No. Item	r hitung	r tabel 5% (40-2 = 38)	Keterangan
1	0,861	0,312	Valid
2	0,881	0,312	Valid
3	0,917	0,312	Valid
5	0,908	0,312	Valid
5	0,770	0,312	Valid

Sumber: Data primer diolah SPSS

5 Hasil Uji Validitas Instrumen Variabel Keputusan Pembelian (X₄) adalah sebagaimana tabel 5 berikut :

Tabel 5. Uji Validitas Instrumen Variabel Y

No. Item	r hitung	r tabel 5% (40-2 = 38)	Keterangan
1	0,513	0,312	Valid
2	0,812	0,312	Valid
3	0,636	0,312	Valid
4	0,802	0,312	Valid

Sumber: Data primer diolah SPSS

Berdasarkan hasil uji validitas instrumen sebagaimana tabel 2,3,4 dan 5 dapat diketahui bahwa diperoleh hasil r_{hitung} yang lebih besar dibandingkan dengan r_{tabel} sehingga semua data dapat dikatakan valid.

b) Uji Reliabilitas

Hasil uji reliabilitas semua variabel adalah sebagaimana tabel 6 berikut :

Tabel 6. Data Hasil Pengujian Reliabilitas

Var.	Jumlah Pernyataan (N)	Cronbar h Alpha	Ketetapan Reliabilitas	Ket.
(X ₁)	5 item	0,839	0,60	Reliabel
(X ₂)	4 item	0,812	0,60	Reliabel
(X ₃)	5 item	0,912	0,60	Reliabel
(Y)	4 item	0,655	0,60	Reliabel

Sumber: Data primer diolah SPSS

Berdasarkan tabel 6 dapat diketahui bahwa semua variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah reliabel (konsisten dan dapat dipercaya), karena nilai Cronbach's Alpha lebih besar dari ketetapan reliabilitas yaitu 0,60 sehingga dapat digunakan untuk analisis lebih lanjut.

Uji Asumsi Klasik

a) Uji Normalitas

Hasil Uji Normalitas Kolmogorov-Smirnov Tes adalah sebagaimana tabel 7 berikut :

Tabel 7. Hasil Uji Normalitas Kolmogorov-Smirnov Test

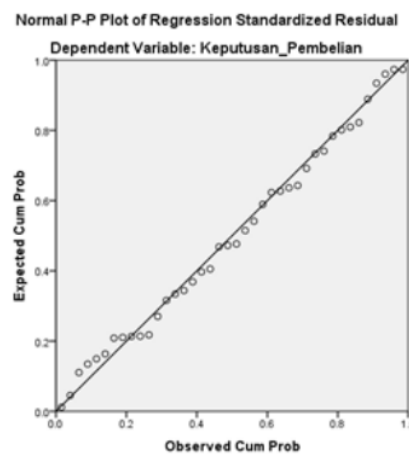
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		Unstandardized Residual
N		40
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.20309731
Most Extreme Differences	Absolute	.067
	Positive	.067
	Negative	-.051
Test Statistic		.067
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

a. Test distribution is Normal.
 b. Calculated from data.
 c. Lilliefors Significance Correction.
 d. This is a lower bound of the true significance.

Sumber: Data primer diolah SPSS 22

Berdasarkan tabel 7 diketahui bahwa nilai Asymp.Sig. (2-tailed) sebesar 0,200 lebih besar dari 0,05. Dengan demikian, dapat diketahui bahwa data berdistribusi normal atau persyaratan normalitas dalam model regresi sudah terpenuhi.

Sedangkan uji normalitas berdasar probability plots adalah sebagaimana gambar 2 berikut :



Gambar 2: Pengujian probability plots
 Sumber : Data primer diolah SPSS 22

Berdasarkan gambar 2 *probability plot* terlihat data menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal, yang berarti menunjukkan bahwa pola distribusi data adalah normal.

b) Uji Multikolinieritas

Hasil Uji Multikolinieritas adalah sebagaimana tabel 8 berikut :

Tabel 8. Hasil Uji Multikolinieritas

Model	Coefficients ^a					Collinearity Statistics	
	Unstand. Coefficients	Std. Error	Stand. Coeff.	t	Sig.	Tol.	VIF
1 (Constant)	.704	2.020		.348	.730		
Kualitas_Produk	346	.084	.460	4.146	.000	.808	1.245
Harga	237	.090	.281	2.635	.012	.868	1.152
Kualitas_Pelayanan	227	.074	.330	3.059	.004	.830	1.176

a. Dependent Variable: Keputusan_Pembelian
 Sumber: Data primer diolah SPSS 22

Berdasarkan tabel 8, hasil uji Multikolinieritas menunjukkan bahwa nilai VIF variabel Kualitas Produk (X_1) sebesar 1,245, nilai VIF variabel Harga (X_2) sebesar 1,152 dan nilai VIF variabel Kualitas Pelayanan (X_3) 1,176. Hasil pengujian tersebut menunjukkan nilai VIF lebih kecil dari 10. Hal ini berarti dalam model regresi tidak ada korelasi antar variabel bebas. Dengan demikian dalam model ini tidak terjadi multikolinieritas.

c) Uji Autokorelasi

Hasil Uji Autokorelasi adalah sebagaimana tabel 9 berikut :

Tabel 9. Hasil Uji Autokorelasi
 Model Summary^a

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.802 ^b	.644	.614	1.252	1.992

a. Predictors: (Constant), Kualitas_Pelayanan, Harga, Kualitas_Produk
 b. Dependent Variable: Keputusan_Pembelian

Sumber: Data primer diolah SPSS 22

Berdasarkan tabel 9, diketahui nilai Durbin Watson sebesar 1,992. Nilai DW 1,992 lebih besar dari nilai batas atas (du) yakni 1,658 dan nilai DW berada diantara nilai dU (1,658) dan nilai 4 - dU (2,342). Maka dapat diartikan bahwa data penelitian tidak terdapat autokorelasi.

d) Uji Heteroskedastisitas (Uji Glejser)

Hasil Uji Heteroskedastisitas adalah sebagaimana tabel 10 berikut :

Tabel 10. Hasil Uji Glejser
 Coefficients

Model	Unstand. Coeff.		Stand. Coeff.	t	Sig.
	B	Std. Error			
1 (Constant)	2.290	1.177		1.946	.059
Kualitas_Produk	-.007	.049	-.027	-.146	.884
Harga	-.033	.052	-.111	-.630	.533
Kualitas_Pelayanan	-.029	.043	-.119	-.673	.505

a. Dependent Variable: ABS
 Sumber: Data primer diolah SPSS 22

Berdasarkan tabel 10, dapat diartikan bahwa di dalam analisis regresi tidak terdapat gejala heteroskedastisitas, hal ini ditunjukkan dengan nilai signifikansi variabel kualitas produk sebesar 0,884, variabel harga sebesar 0,533, dan variabel kualitas pelayanan sebesar 0,505. Hasil tersebut dengan jelas menunjukkan bahwa nilai signifikansi semua variabel independen diatas 0,05 atau 5%.

40 Analisis Regresi Linear Berganda

Hasil perhitungan regresi linier berganda dengan menggunakan alat bantu SPSS adalah sebagaimana tabel 11 berikut :

Tabel 11. Hasil Analisis Regresi Linear Berganda

Model	Unstand. Coeff.		Stand. Coeff.		t	Sig.
	B	Std. Error	Beta			
1 (Constant)	.704	2.020			.348	.730
Kualitas_Produk	.346	.084	.460		4.146	.000
Harga	.237	.090	.281		2.655	.012
Kualitas_Pelayanan	.227	.074	.330		3.059	.004

a. Dependent Variable: Keputusan_Pembelian

Sumber: Data primer diolah SPSS 22

Berdasarkan uji statistik regresi yang telah dilakukan, dapat disusun persamaan regresi linear berganda sebagai berikut:

$$Y = 0,704 + 0,346X_1 + 0,237X_2 + 0,227X_3$$

- a) Diketahui nilai konstanta sebesar 0,704 menyatakan jika tidak ada variabel Kualitas Produk (X₁), variabel Harga (X₂), dan variabel Kualitas Pelayanan (X₃) maka besarnya nilai Keputusan Pembelian (Y) adalah 0,704.
- b) Koefisien Regresi b₁ (Kualitas Produk) = 0,346 yang menyatakan jika Kualitas Produk (X₁) mengalami peningkatan satu-satuan, maka Keputusan Pembelian (Y) akan meningkat sebesar 0,346. Jika Kualitas Produk (X₁) mengalami penurunan satu-satuan maka Keputusan pembelian (Y) akan menurun sebesar 0,0346.
- c) Koefisien Regresi b₂ (Harga) = 0,237 yang menyatakan jika Harga (X₂) mengalami peningkatan satu-satuan,

maka Keputusan Pembelian (Y) akan meningkat sebesar 0,237. Jika Harga (X₂) mengalami penurunan satu-satuan, maka Keputusan Pembelian (Y) akan menurun sebesar 0,237.

- d) Koefisien Regresi b₃ (Kualitas Pelayanan) = 0,227 yang menyatakan jika Kualitas Pelayanan (X₃) mengalami peningkatan satu-satuan, maka Keputusan Pembelian (Y) akan meningkat sebesar 0,227. Jika Kualitas Pelayanan (X₃) mengalami penurunan satu-satuan, maka Keputusan Pembelian (Y) akan menurun sebesar 0,227.

Koefisien Determinasi

Hasil perhitungan Koefisien Determinasi dengan menggunakan alat bantu SPSS adalah sebagaimana tabel 12 berikut :

Tabel 12. Hasil Analisis Koefisien Determinasi

Model Summary ^a				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.802 ^a	.644	.614	1.252

a. Predictors: (Constant), Kualitas_Pelayanan, Harga, Kualitas_Produk
 b. Dependent Variable: Keputusan_Pembelian

Sumber: Data primer diolah SPSS 22

Berdasarkan tabel 12, diketahui besarnya Adjusted R Square adalah 0,614 yang berarti 61,4% variabel dependen (Keputusan Pembelian) dipengaruhi oleh variabel independen (Kualitas Produk, Harga, dan Kualitas Pelayanan). Sedangkan sisanya sebesar 38,6% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak

termasuk dalam penelitian ini. Menurut Sugiono dalam Riyanto & Aglis (2020) besarnya R Square 61,4% adalah termasuk kategori kuat sebagaimana tabel 13 berikut:

Tabel 13. Interpretasi Koefisien Korelasi Nilai r

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0,000 – 0,199	Sangat Rendah
0,20 – 0,399	Rendah
0,40 – 0,599	Sedang
0,60 – 0,799	Kuat
0,80 – 1,000	Sangat Kuat

Sumber: Sugiyono dalam Riyanto & Aglis 2020

Uji Hipotesis

a) Uji Simultan (Uji F)

Hasil Uji Hipotesis Secara Simultan adalah sebagaimana tabel 14 berikut :

Tabel 14

Hasil Uji Hipotesis Secara Simultan

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	101.950	3	33.983	21.672	.000 ^b
	Residual	56.450	36	1.568		
	Total	158.400	39			

a. Dependent Variable: Keputusan_Pembelian
 b. Predictors: (Constant), Kualitas_Pelayanan, Harga, Kualitas_Produk

Sumber: Data primer diolah SPSS 22

Berdasarkan tabel 14, hasil pengujian menunjukkan nilai F_{hitung} 21,672 lebih besar dari F_{tabel} 2,87 dengan nilai $sig. F = 0,000 < 0,05$, berarti bahwa variabel bebas secara simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat.

b) Uji Parsial (Uji t)

Hasil Uji Hipotesis Secara Parsial adalah sebagaimana tabel 15 berikut :

Tabel 15. Hasil Uji Hipotesis Secara Parsial

Model	Unstand. Coeff.		Stand. Coeff.		t	Sig.
	B	Std. Error	Beta			
1 (Constant)	.704	2.020			.348	.730
Kualitas_Produk	.346	.084	.460		4.146	.000
Harga	.237	.090	.281		2.635	.012
Kualitas_Pelayanan	.227	.074	.330		3.059	.004

a. Dependent Variable: Keputusan_Pembelian

Sumber: Data primer diolah SPSS 22

Berdasarkan data tabel 15, untuk variabel Kualitas Produk (X_1) diperoleh nilai t_{hitung} 4,146 lebih besar dari t_{tabel} 2,026 dengan nilai $sig. t = 0,000$, karena nilai $sig. t < 0,025$ yang berarti terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel Kualitas Produk (X_1) terhadap Keputusan Pembelian. Variabel Harga (X_2) diperoleh nilai t_{hitung} 2,635 lebih besar dari t_{tabel} 2,026 dengan nilai $sig. t = 0,012$ karena nilai $sig. t < 0,025$ berarti terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel Harga terhadap Keputusan Pembelian. Variabel Kualitas Pelayanan (X_3) diperoleh nilai t_{hitung} 3,059 lebih besar dari t_{tabel} 2,026 dengan nilai $sig. t = 0,004$ karena nilai $sig. t < 0,025$ berarti terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian.

c) Variabel Dominan

Berdasarkan data pada tabel 15, maka dapat diketahui variabel yang lebih dominan berpengaruh adalah variabel Kualitas Produk, hal ini ditunjukkan dari nilai t_{hitung} variabel

Kualitas Produk (X_1) = 4,146 lebih besar daripada nilai t_{hitung} variabel Harga (X_2) = 2,635 dan nilai t_{hitung} variabel Kualitas Pelayanan (X_3) = 3,059.

Pembahasan

Pengaruh Secara Simultan

Penelitian ini menunjukkan bahwa variabel Kualitas Produk, Harga dan Kualitas Pelayanan berpengaruh signifikan secara simultan terhadap Keputusan Pembelian produk Rizza Bordir Probolinggo.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Tunis & Sopa (2016) yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh secara simultan antara kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian. Hasil penelitian ini juga sejalan dengan penelitian Laila (2018), yang menyatakan bahwa secara simultan kualitas produk dan harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Kemudian hasil penelitian ini juga sejalan dengan penelitian Janah (2017), yang menyatakan bahwa Kualitas Pelayanan, Harga dan Promosi berpengaruh simultan terhadap keputusan pembelian. Hasil penelitian ini juga sejalan dengan penelitian Fitria (2017), yang menemukan bahwa produk, harga, lokasi, promosi, dan kualitas pelayanan memiliki pengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian. Dan hasil penelitian ini juga sejalan dengan penelitian Ariyanto &

Eramaya (2018), yang menyatakan bahwa kualitas produk dan kelengkapan produk memiliki pengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian.

Pengaruh Secara Parsial

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel Kualitas Produk, Harga dan Kualitas Pelayanan berpengaruh signifikan secara parsial terhadap Keputusan Pembelian produk Rizza Bordir Probolinggo.

Hasil penelitian sejalan dengan hasil penelitian Tunis & Sopa (2016), yang menyatakan bahwa Harga berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian. Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Laila (2018), yang menyatakan bahwa harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian Janah (2017), yang menyatakan bahwa Kualitas pelayanan dan harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian Fitria (2017), yang menyatakan bahwa kualitas produk, harga, dan kualitas pelayanan berpengaruh signifikan secara parsial terhadap keputusan pembelian. Kemudian hasil penelitian ini juga sejalan dengan penelitian Ariyanto & Eramaya (2018), yang menyatakan bahwa kualitas produk

berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian.

Pengaruh Dominan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas produk berpengaruh dominan terhadap keputusan pembelian produk Rizza Bordir Probolinggo.

Hasil penelitian ini mendukung hasil penelitian Ariyanto & Eramaya (2018), yang menunjukkan bahwa kualitas produk berpengaruh dominan terhadap keputusan pembelian.

Namun hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian sebelumnya oleh Tunis & Sopa (2016), yang menemukan bahwa harga berpengaruh dominan terhadap keputusan pembelian. Hasil penelitian ini juga tidak sejalan dengan penelitian Laila (2018), yang menemukan bahwa harga berpengaruh dominan terhadap keputusan pembelian. Hasil penelitian ini juga tidak sejalan dengan hasil penelitian Janah (2017), yang menemukan bahwa promosi memiliki pengaruh dominan terhadap keputusan pembelian. Kemudian hasil penelitian ini juga tidak sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Fitria (2017), yang menemukan bahwa harga berpengaruh dominan terhadap keputusan pembelian.

D. Simpulan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat urgensi untuk

memperhatikan kualitas produk, harga, dan kualitas pelayanan karena hal tersebut berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen.

Secara simultan kualitas produk, harga, dan kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian produk Rizza Bordir Probolinggo.

Secara parsial kualitas produk, harga, dan kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian produk Rizza Bordir Probolinggo.

Kualitas produk berpengaruh dominan terhadap keputusan pembelian produk Rizza Bordir Probolinggo.

E. Daftar Pustaka

- Ariyanto, Nurmin & Eramaya Patilaya. 2018. *Pengaruh Kualitas Produk Dan Kelengkapan Produk Terhadap Keputusan Pembelian Produk Salt N Pepper Pada Pt Mitra Busana Sentosa Bintaro*. Jurnal Kreatif. ISSN: 2339-0689, e-ISSN: 2406-8616. Diakses dari <http://openjournal.unpam.ac.id>
- Fitria, Anna. 2017. *Pengaruh Bauran Pemasaran, Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Pada Kupunya Rumah Mode*. Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen. e-ISSN : 2461-0593. Diakses dari <http://eprints.ums.ac.id>
- Janah, Miftakul. 2017. *Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga, Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Pada Dewi Hijab*. e-ISSN : 2461-0593.

- Laila, Eky Jumrotul. 2018. *Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Jilbab Rabbani Di Butik Qta Ponorogo*. Jurnal Pendidikan Tata Niaga (JPTN). ISSN: 2337-6708. Diakses dari <https://ejournal.unesa.ac.id>
- Mutiawati. Dkk. 2019. *Kinerja Pelayanan Angkutan Umum Jalan Raya*. Yogyakarta: Deepublish.
- Nasution, Hamni Fadilah. 2018. *Pengaruh Kemudahan dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Produk Pakaian Secara Online*. Jurnal Ilmu Manajemen dan Bisnis Islam. p-ISSN: 2356-492X, e-ISSN: 2549-9270. Diakses dari <http://jurnal.iain-padangsidempuan.ac.id>
- Rangkuti, Freddy. 2018. *Strategi Promosi Yang Kreatif & Analisis Kasus Integrated Marketing Communication*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Riyanto, Slamet & Aglis Andhita Hatmawan. 2020. *Metode Riset Penelitian Kuantitatif Penelitian di Bidang Manajemen, Teknik, Pendidikan dan Eksperimen*. Yogyakarta: Deepublish.
- Sangadji, Etta Mamang & Sopiah. 2013. *Perilaku Konsumen Pendekatan Praktis*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni, V Wiratna. 2018. *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi Pendekatan Kuantitatif*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Sunyoto, Danang. 2015a. *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: CAPS (Center of Academic Publishing Service).
- Widayanto, Mutinda Teguh, Dedi Joko Hermawan, Junaidi, and Mohammad Natsir. 2020. "Implementasi Manajemen Strategik Dan Hubungannya Dengan Keberlangsungan (Going Concern) Usaha". *SKETSA BISNIS* 30 (2), 72-83. <https://doi.org/10.35891/jsb.v7i2.2306>.
- Tunis, Anugrah Janwar & Sopa Martina. 2016. *Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Di Thesecret Factory Outlet*. Pariwisata. ISSN: 2355-6587, e-ISSN: 2528-2220. Diakses dari <https://ejournal.bsi.ac.id>

Urgensi Kualitas Produk, Harga Dan Kualitas Pelayanan Dalam Keputusan Pembelian

ORIGINALITY REPORT

22%

SIMILARITY INDEX

0%

INTERNET SOURCES

22%

PUBLICATIONS

3%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

- 1** Rizky Ramadhan, Dudi Permana. "EFFECT OF PRODUCT QUALITY, PRICE PERCEPTION, PURCHASE DECISIONS DISTRIBUTION, AND IMPLICATIONS ON CUSTOMER SATISFACTION AT PT. XYZ", International Journal of Research in Science and Technology, 2020
Publication 1%
- 2** Izzah Yuz Rifa Widyaningrum. "PENGARUH KUALITAS PRODUK TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA HOME INDUSTRI KRIPIK TEMPE "ABADI" SINGGAHAN KECAMATAN KARTOHARJO KABUPATEN MAGETAN", EQUILIBRIUM : Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Pembelajarannya, 2014
Publication 1%
- 3** Novanda Agung Pradipto, Sukarelawati Sukarelawati, Ali Alamsyah Kusumadinata. "PENGARUH KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM MENINGKATKAN KESADARAN SOLIDARITAS ANGGOTA SCOOTER MODS BOGOR INDONESIA", JURNAL KOMUNIKATIO, 2018 1%

4

Siti Hanila, Meimon Putra Abela. "HUBUNGAN SERVICE RECOVERY DENGAN LOYALITAS NASABAH PADA BANK BENGKULU UNIT PANORAMA", *Creative Research Management Journal*, 2020

Publication

1 %

5

Tatik Mulyati, Arnedia Binada Duantri Putri. "Factors Predicting of Purchasing Decision Moslem Fashion Products in the New Normal Pandemic Covid-19 (Case Study in Madiun Municipality)", *Capital: Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 2020

Publication

1 %

6

Safrida Safrida, Musmulyadi Musmulyadi. "Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Produk Kartu Perdana Pascabayar Halo Pada PT. Telkomsel Grapari Makassar", *Journal of Economic, Bussines and Accounting (COSTING)*, 2021

Publication

1 %

7

Jamaluddin Jamaluddin. "Pengaruh Service Perfomance Dan Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Nasabah Dalam Membentuk Loyalitas Nasabah PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk", *MUAMALATUNA*, 2019

Publication

1 %

8

Iman Satra Nugraha, Aprizal Alamsyah, Dwi Shinta Agustina. "ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PRODUKSI DAN PENDAPATAN PETANI KARET (STUDI KASUS PETANI KARET DI WILAYAH OPERASIONAL PERUSAHAAN MIGAS KABUPATEN MUSI BANYUASIN)", Jurnal Penelitian Karet, 2018

Publication

1 %

9

Nina Purnasari, Apriani Simanjuntak, Anjeli Sultana, Lusiana Marniati Manik, Sumber Rahmat Halawa. "Pengaruh Ukuran Perusahaan, GPM, Risiko Bisnis terhadap Struktur Modal pada Perusahaan Manufaktur di BEI", Owner (Riset dan Jurnal Akuntansi), 2020

Publication

1 %

10

Nasruddin Nasruddin, Nurchayati Nurchayati. "Pengaruh Promosi dan Saluran Distribusi terhadap Kepuasan Pelanggan", Journal of Management and Bussines (JOMB), 2019

Publication

<1 %

11

Nina Adelina, Handoko Bagas Saputro. "Pengaruh Cyberloafing Terhadap Kinerja Karyawan Dengan Self Control Sebagai Variable Moderasi", Review of Applied Accounting Research (RAAR), 2023

Publication

<1 %

12

Rijlan Hasanuddin, Ahmad Syukri SS,
Nofrianto Nofrianto. "Pengaruh Produk,
Pelayanan dan Promosi terhadap Keputusan
Nasabah untuk Menabung di Bank Syariah",
INNOVATIO: Journal for Religious Innovation
Studies, 2019

Publication

<1 %

13

Suci Fidiah Lestari, Maskuri Sutomo, Farid
Farid. "PENGARUH KUALITAS PRODUK
TERHADAP KEPUASAN KONSUMEN MEMBELI
KOSMETIK BB CREAM WARDAH DI KOTA
PALU", Jurnal Ilmu Manajemen Universitas
Tadulako (JIMUT), 2020

Publication

<1 %

14

Submitted to Universitas Slamet Riyadi

Student Paper

<1 %

15

Ahmad Sehabuddin, Indri Murniawaty,
Widiyanto. "Analisis Empiris Faktor-Faktor
Yang Mempengaruhi Kesiapan Berwirausaha
Warga Binaan Lembaga Pemasyarakatan",
EQUILIBRIUM : Jurnal Ilmiah Ekonomi dan
Pembelajarannya, 2020

Publication

<1 %

16

Submitted to British College of Applied
Studies

Student Paper

<1 %

17

Evilia Tristiyanti, Suardi Suardi, Syamsul Bachri Daeng Parani. "PENGARUH KUALITAS PRODUK TERHADAP KEPUASAN KONSUMEN MENGGUNAKAN PRODUK TUPPERWARE DI KOTA PALU", Jurnal Ilmu Manajemen Universitas Tadulako (JIMUT), 2015

Publication

<1 %

18

Misrawati Misrawati, Bakri Hasanuddin. "PENGARUH BUDAYA KERJA DAN KARAKTERISTIK INDIVIDU TERHADAP KINERJA PEGAWAI PADA KANTOR DINAS KESEHATAN KABUPATEN SIGI", Jurnal Ilmu Manajemen Universitas Tadulako (JIMUT), 2021

Publication

<1 %

19

Bayu Kurniawan, Sutrisno Sutrisno, Lenny Damayanti. "Pengaruh Brand Equity Terhadap Keputusan Pembelian Mie Instan Merek Indomie (Studi Pada Mahasiswa Perguruan Tinggi di Kabupaten Kendal)", JMBI UNSRAT (Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi)., 2021

Publication

<1 %

20

Lazulfa, Intan Indana. "Peningkatan Nilai Perusahaan Berbasis Intellectual Capital pada Perusahaan Manufaktur Yang Go Publik di Bursa EFEK Indonesia", Universitas Islam Sultan Agung (Indonesia), 2023

Publication

<1 %

21

Risma Amelia Irani. "PENGARUH IKLAN DAN CITRA MEREK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KARTU SIMPATI DI KOTA JAMBI", Jurnal Manajemen Terapan dan Keuangan, 2019

Publication

<1 %

22

Agesa, Muhammad Mufid. "Dampak Kemampuan Interaksi Salesman, Kualitas Produk Ramah Lingkungan Terhadap Rekomendasi Wom Melalui Perceived Value", Universitas Islam Sultan Agung (Indonesia), 2023

Publication

<1 %

23

Dini Elida Putri, Friska Artaria. "PENGARUH IKLAN TELEVISI DAN KOMUNIKASI WORD-OF-MOUTH DALAM KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK PERAWATAN WAJAH MEREK WARDAH KONSUMEN WANITA KOTA JAMBI", Jurnal Manajemen Terapan dan Keuangan, 2019

Publication

<1 %

24

Submitted to IAIN Salatiga

Student Paper

<1 %

25

Seilla Arummaysha Salsabilla, Aditya Priyatama, Selly Astriana. "Komitmen Organisasi pada Pemain Wayang Orang yang Berstatus Aparatur Sipil Negara", PHILANTHROPY: Journal of Psychology, 2018

<1 %

26

YOLANDA - PATEDA, Vecky A.J. Masinambow, Tri Oldy Rotinsulu. "PENGARUH INVESTASI, PERTUMBUHAN EKONOMI DAN PENGELUARAN PEMERINTAH TERHADAP TINGKAT KEMISKINAN DI GORONTALO", JURNAL PEMBANGUNAN EKONOMI DAN KEUANGAN DAERAH, 2019

Publication

<1 %

27

Alther Gabriel Liwe, Hendrik Manossoh, Lidia M. Mawikere. "ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI AUDIT DELAY (STUDI EMPIRIS PADA PERUSAHAAN PROPERTY DAN REAL ESTATE YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA)", GOING CONCERN : JURNAL RISET AKUNTANSI, 2018

Publication

<1 %

28

Dahmiri Dahmiri, Husni Hasbullah, Siska Sefrita Sari. "PENGARUH LIFESTYLE TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KOSMETIK WARDAH DI KOTA JAMBI", Jurnal Manajemen Terapan dan Keuangan, 2020

Publication

<1 %

29

Muhamad Fiqih Ilyas, Zulkifli Zulkifli, Derriawan Derriawan. "Strategi Keunggulan Bersaing Dalam Meningkatkan Reputasi Perusahaan (Studi Kasus Kimia Farma Apotek

<1 %

Di Kota Depok Dan Bogor)", Jurnal
Manajemen DIVERSIFIKASI, 2022

Publication

30

Nurul Imani Kurniawati. "Analysis of the influence of word of mouth and brand image on the decision to purchase cosmetics make over products in Semarang", Economics, Management and Sustainability, 2020

Publication

<1 %

31

Sulaiman ., Yasin, Tommy F. Lolowang, Welson ., Wangke, Theodora M. Katiandagho. "STRATEGI PENGEMBANGAN AGROINDUSTRI KERIPIK SINGKONG DI KECAMATAN MAPANGET KOTA MANADO", AGRI-SOSIOEKONOMI, 2016

Publication

<1 %

32

Surmaini, Imam Syafe'i, Rahma Diani. "An analysis of students' physics misconceptions in online learning using the four-tier diagnostic test with certainty of response index (CRI)", Journal of Physics: Conference Series, 2021

Publication

<1 %

33

Ulfa, Adilla Kustya. "Model Peningkatan Kinerja Sumber Daya Manusia Melalui Etika Kerja Islam Dan Komitmen Afektif Sebagai Variabel Intervening Studi Kasus Pada Tenaga Pendidik (Guru) Sekolah Berbasis Islam Se

<1 %

34

Dadang Heri Kusumah, Sumardjono
Sumardjono, Dimas Ari Darmantyo.

"Influence of product quality, price, and
quality of service to customer satisfaction
(study on Resto Solaria Mall Lippo Cikarang)",
The Management Journal of Binaniaga, 2021

Publication

35

Dessy Ekaviana, David Kaluge. "KEPUASAN
KERJA SEBAGAI MODERASI PENGARUH TOTAL
QUALITY MANAGEMENT TERHADAP KINERJA
KARYAWAN", Jurnal Akun Nabelo: Jurnal
Akuntansi Netral, Akuntabel, Objektif, 2019

Publication

36

Jasmiardi - B2041142030. "PENGARUH
KEPEMIMPINAN TRANSFORMASIONAL
KEPALA SEKOLAH DAN BUDAYA SEKOLAH
TERHADAP KINERJA GURU DI SMA NEGERI
SUB RAYON 04 KOTA PONTIANAK", Equator
Journal of Management and Entrepreneurship
(EJME), 2020

Publication

37

Mardiana Puspasari, Wani Fitriah. "Pengaruh
Motivasi, Disiplin Kerja, dan Lingkungan Kerja
Terhadap Kinerja Pegawai Non-Medis pada

<1 %

<1 %

<1 %

<1 %

Rumah Sakit Pelabuhan Palembang", Jurnal
Bisnis, Manajemen, dan Ekonomi, 2020

Publication

38

Siti Aisyah, Zakiyah Zahara. "PERAN BAURAN PEMASARAN JASA TERHADAP KEPUTUSAN MEMBELI DI MOUZA SUPERMART KOTA PALU", Jurnal Ilmu Manajemen Universitas Tadulako (JIMUT), 2021

Publication

39

Tika Nur Aini. "PENGARUH KEPUASAN DAN KEPERCAYAAN TERHADAP LOYALITAS PELANGGAN DENGAN KOMITMEN SEBAGAI VARIABEL INTERVENING", Entrepreneurship Bisnis Manajemen Akuntansi (E-BISMA), 2020

Publication

40

Ane Emigia Kusuma, Erry Sunarya, Kokom Komariah. "Pengaruh Stres Kerja terhadap Voluntary Turnover Intention Karyawan", Journal of Management and Bussines (JOMB), 2019

Publication

41

Aditia Sovia Pramudita, Rahayu Eka Agustia. "E-Service Quality dan E-Promotion Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen pada Website Traveloka.com", Competitive, 2020

Publication

42

Jonathan Y Mongkol, Vicktor P.K Lengkong, Greis M Sendow. "ANALISIS PERBANDINGAN

<1 %

<1 %

<1 %

<1 %

<1 %

KINERJA PEGAWAI YANG MELAKUKAN WORK FROM HOME DAN YANG MELAKUKAN WORK FROM OFFICE DI BAPPEDA PROVINSI SULAWESI UTARA PADA MASA PANDEMI COVID 19", Jurnal EMBA : Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi, 2022

Publication

43

Marizha Dwi R, Sri Rahayu, Ilham Wahyudi. "Pengaruh Kecukupan Modal, Risiko Kredit, Profitabilitas, dan Ukuran Bank Terhadap Likuiditas (Studi Pada Perusahaan Perbankan yang Terdaftar di BEI Tahun 2013 - 2018)", Jurnal Akuntansi & Keuangan Unja, 2020

Publication

<1 %

44

Nanda Dwi Priliana, G. Anggana Lisiantara. "Pengaruh Profitabilitas, Leverage dan Market Value terhadap Harga Saham pada Perusahaan Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2019-2021", Journal of Economic, Bussines and Accounting (COSTING), 2023

Publication

<1 %

45

Rani Rani. "PENGARUH MODAL DAN LAMA USAHA TERHADAP PENDAPATAN PEDAGANG DI PASAR TRADISIONAL PASAR MINGGU", Widya Cipta - Jurnal Sekretari dan Manajemen, 2019

Publication

<1 %

46

Rogaina Rogaina, Tikawati Tikawati. "The Effect of Ease of Shopping, Online Customer Reviews and Masalah Perceptions on Gen Z Online Shopping Decisions (Case Study Of UINSI and UMKT Samarinda Students)", Annual International Conference on Islamic Economics and Business (AICIEB), 2021

Publication

<1 %

47

Vika, Wuki Nur. "Pengaruh Perilaku Keberagamaan Orang Tua Terhadap Motivasi Belajar Pai dan Ketaatan Beribadah Peserta Didik Kelas VII di SMP Negeri 5 Demak", Universitas Islam Sultan Agung (Indonesia), 2023

Publication

<1 %

48

Anugrah Moh Nur, Syamsul Bahri, Nirwan Nirwan. "KUALITAS PRODUK TERHADAP KEPUASAN KONSUMEN MENGGUNAKAN SEPATU FUTSAL MEREK SPECS DI PALU", Jurnal Ilmu Manajemen Universitas Tadulako (JIMUT), 2020

Publication

<1 %

49

Hery Purnomo, Rino Sardanto, Basthoumi Muslih. "SIGNIFIKANSI HARGA, FASILITAS DAN LAYANAN TERHADAP KEPUASAN KONSUMEN JASA HOTEL", Jurnal Ekobis : Ekonomi Bisnis & Manajemen, 2021

Publication

<1 %

50

Marwita Andarini, Nur Laely, Wigati Wigati, Nurul Laily. "Analisis Harga, Inovasi Produk, Promosi dan Proses Bisnis Terhadap Kepuasan Konsumen Bakso Aci Tata Snack Kediri", Ekonika : Jurnal Ekonomi Universitas Kadiri, 2020

Publication

<1 %

51

Ni Wayan Astari, Putu Gede Denny Herlambang. "Pengaruh Kepercayaan dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Kunjungan Wisatawan Pada Hotel Dante di Kabupaten Gianyar", Jurnal Manajemen dan Bisnis Equilibrium, 2019

Publication

<1 %

52

Nurfitriyenni Nurfitriyenni. "Pengaruh Promosi dan Lokasi terhadap Keputusan Pembelian pada Cafe Tabik di Bukittinggi", JUSIE (Jurnal Sosial dan Ilmu Ekonomi), 2018

Publication

<1 %

53

Sitti Subekti. "Kepuasan Penumpang Terhadap Pelayanan Terminal Domestik di Bandar Udara Adi Sucipto Yogyakarta", Warta Penelitian Perhubungan, 2018

Publication

<1 %

54

Sri Rahayu, Lela Nurlaela Wati. "PENGARUH KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUASAN PELANGGAN DAN DAMPAKNYA TERHADAP

<1 %

LOYALITAS PELANGGAN", Jurnal Ekobis :
Ekonomi Bisnis & Manajemen, 2020

Publication

55

Wahyu Tri Utama, Yuliawati Yuliawati.
"FAKTOR SOSIAL, PRIBADI, DAN PSIKOLOGIS
YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN
PEMBELIAN MINUMAN KOPI DI KAMPOENG
KOPI BANARAN", Agrilan : Jurnal Agribisnis
Kepulauan, 2020

Publication

<1 %

56

Made Sudarma, Steffi Lituhayu Van Tama.
"Manajemen Strategik KAP: Pentingnya
Perencanaan dan Kebijakan Jangka Panjang",
Journal of Research Applications in
Community Service, 2022

Publication

<1 %

57

Rikhi Wahyu Nugroho, Dian Triyani, Lulus
Prapti N.S.S. "PENGARUH KUALITAS PRODUK,
PERSEPSI HARGA DAN LOKASI TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN CAFE
RIILFIANS AND BISTRO PATI", Solusi, 2020

Publication

<1 %

58

Yohanes Purwantoadi, Saino Saino. "ANALISIS
FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN
PEMBELIAN TANAMAN HIAS DI ERA PANDEMI
COVID-19", Jurnal Ekobis : Ekonomi Bisnis &
Manajemen, 2022

Publication

<1 %

59

Mochammad Mu'izzuddin, Juhji Juhji, Hasbullah Hasbullah. "IMPLEMENTASI METODE SOROGAN DAN BANDUNGAN DALAM MENINGKATKAN KEMAMPUAN MEMBACA KITAB KUNING", Geneologi PAI: Jurnal Pendidikan Agama Islam, 2019

Publication

<1 %

60

Nurindah Dwi Antika, Jojok Dwiridotjahjono. "Pengaruh Disiplin, Budaya Organisasi dan Motivasi Kerja terhadap Kinerja Karyawan Perum Bulog Kantor Wilayah Jawa Timur", Reslaj : Religion Education Social Laa Roiba Journal, 2022

Publication

<1 %

61

Prapto Wardoyo, Edy Swasono. "Pengaruh Motivasi, Disiplin Kerja Dan Kemampuan Kerja Terhadap Kinerja Asn Pada Dinas Kepemudaan, Olahraga Dan Pariwisata Kabupaten Jombang Di Masa Pandemi Covid-19", Otonomi, 2022

Publication

<1 %

62

Adib, Hamidan. "Transformasi Pendidikan Di Pesantren Khozinatul 'Ulum Blora", Institut Agama Islam Negeri Purwokerto (Indonesia), 2022

Publication

<1 %

Exclude quotes On

Exclude matches Off

Exclude bibliography On