

## **Pengaruh Kualitas Produk Gula Merah Ampera Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Di Kecamatan Pagimana**

### *Effect Of The Quality Of Ampera Brown Sugar Products On Consumer Purchasing Decisions In Pagimana Subdistrict*

**Liswan Rusman<sup>1</sup> Yusnita Fitarini Sibay<sup>1\*</sup> Heny Ariwijaya<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Tompotika Luwuk Banggai

\*<sup>1</sup>Email: [yusnitafitarinisibay@gmail.com](mailto:yusnitafitarinisibay@gmail.com)

#### **Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh kualitas produk gula merah ampera terhadap keputusan pembelian konsumen di kecamatan pagimana. Jumlah responden dalam penelitian ini sebanyak 50 responden. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi linear sederhana, koefisien korelasi, koefisien determinasi, dan uji t. Hasil dengan menggunakan analisis linear sederhana yaitu  $Y = 1,302 + 0,717X$  memberikan arti bahwa apa bila kualitas produk atau variable independen (bebas) mempunyai nilai sebesar 0 (nol) atau tidak ada. Maka besarnya nilai variable keputusan pembelian sebesar 1,302. Hasil analisis menggunakan uji t dapat diketahui bahwa kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Sumbangan atau kontribusi kualitas produk sebesar 0,371 atau 37,1% sedangkan sisanya 63% dipengaruhi variabel lain, dan hasil dari hubungan korelasi yaitu 0,609 atau 60,9% termasuk dalam kategori kuat, jadi dapat hubungan yang kuat antara kualitas produk terhadap keputusan pembelian gula merah ampera di Kecamatan Pagimana. Kata kunci : Kualitas Produk, Keputusan Pembelian

#### **Abstract**

*This study aims to find out how the quality of Ampera brown sugar products affects consumer purchasing decisions in the pagimana subdistrict. The number of respondents in this study was 50 respondents. The analyses used in this study are simple linear regression, correlation coefficient, determination coefficient, and t-test. Results using a simple linear analysis of  $Y = 1.302 + 0.717X$  give the meaning that what if the quality of the product or independent variable (free) has a value of 0 (zero) or none. So the variable value of the purchase decision is 1,302. The analysis results using the t-test can be found that the quality of the product has a significant effect on purchasing decisions. The contribution or contribution of product quality of 0.371 or 37.1% while other variables influence the remaining 63%, and the result of the correlation relationship of 0.609 or 60.9% belongs to the strong category, so there can be a strong relationship between product quality and Ampera brown sugar purchase decisions in Pagimana Subdistrict.*

*Keywords: Product Quality, Purchasing Decisions*

#### **PENDAHULUAN**

Zaman sekarang persaingan semakin ketat, pemasaran produk saat ini makin bermacam-macam variasi, banyak konsumen yang ingin menggunakan dan mencari produk yang betul-betul berkualitas. banyak perusahaan mengeluarkan produk yang berbagai ukuran, keistimewaan, daya tahan dari produk tersebut sehingganya konsumen dapat menentukan dan memutuskan keputusan pembelian terhadap produk yang mereka anggap berkualitas. Hal ini dapat memenuhi kebutuhan dan harapan konsumen pada saat perusahaan menyajikan produk

dengan didukung oleh kualitas yang menarik . Sehingga perusahaan dapat mencapai suatu tujuan dalam menciptakan dan mempertahankan pelanggan atau konsumen.

Kecamatan Pagimana adalah salah satu daerah di Kabupaten Banggai yang memasarkan beberapa produk semisalnya ikan garam dan gula merah. Dimana gula merah merupakan salah satu produk yang di cari konsumen. Dalam hal ini tentunya konsumen mencari produk yang berkualitas sehingga konsumen merasakan kepuasan tersendiri. Berbicara kualitas produk gula merah, ada hal yang perlu di perhatikan yaitu Bentuk gula merah sekarang banyak ada yang besar, sedang, bahkan yang kecil. Bukan hanya bentuk, keistimewaannya juga khususnya gula merah Ampera di Kecamatan Pagimana yang juga teksturnya seperti kristal warnanya merah kehitaman, dan tidak mudah mencair dan tahan samapai 3 bulan lamanya. Gula merah sering di gunakan sebagai bahan pemanis , bahan baku dari gula merah ini berasal dari pohon enau. Bila diperhatikan akan produk gula merah sekarang berkurang pembuatannya. Salah satu penyebabnya karena banyak masyarakat lain yang telah beralih mencari mata pencaharian lainnya dan ada yang masih memelih tetapa membuat gula merah. Dalam pembuatan gula merah ampera dalam lima tahun terkahir ini biasanya dalam 1 hari untuk per orang 10 sampai 20 biji artinya untuk 1 bulan bisa menghasilkan bisa 300-600 biji berarti dalam pertahun bisa menghasilkan 3.600- 7.200 biji. Tetapi biasanya pembuatan gula merah tidak menentu karena pengaruh curah hujan, hal tersebut menyebabkan kadar air mulai tinggi.

Buchari Alma (2011:96) berpendapat bahwa keputusan pembelian sebagai suatu keputusan konsumen yang dipengaruhi oleh ekonomi keuangan, teknologi, politik, budaya, produk, harga, lokasi, promosi, physical evidence, people dan process, sehingga membentuk suatu sikap pada konsumen untuk mengolah segala informasi dan mengambil kesimpulan berupa response yang muncul produk apa yang akan dibeli.

## **METODE**

Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data berupa teknik wawancara, teknik ini adalah teknik tanya jawab yang dilakukan penulisan dengan responden secara sistematik dengan berlandaskan pada tujuan penelitian yang di harapkan. Kemudian observasi, penelitian ini dilakukan secara langsung di tempat penelitian guna mengamati aktivitas pembuat gula merah dan kuesioner, peneliti membagikan sejumlah kuesioner yang berisikan pertanyaan dan pernyataan kepada responden. Analisis yang digunakan adalah analisis regresi linear sederhana. Sugiyono (2011: 261), Analisis regresi pada mulanya bertujuan untuk membuat pemikiran nilai suatu variabel (variabel independen) terhadap satu variabel yang lain (variabel dependen). Analisis linear yang mempunyai satu variabel independen disebut analisis regresi linear sederhana.

$$Y = a + bx$$

Dimana : Y = Kepuasan Konsumen

X = Kualitas Produk

a = Intercept Y

e = Faktor Pengganggu

b = Nilai Koefisien Regres

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1) Analisis Linear Sederhana

Dengan ini proses yang dilakukan dalam analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan alat analisis linear sederhana yang diolah dengan menggunakan bantuan program *SPSS Versi 20*. Hasil analisis data dalam penelitian ini secara keseluruhan ditampilkan dalam tabel berikut.

Tabel 1. Tabulasi Hasil Perhitungan Analisis Regresi Sederhana dengan menggunakan Program *SPSS Versi 20*

	Variabel Bebas (X)	Koefisien Regresi	Probabilitas
Keputusan pembelian	Kualitas Produk	0,717	0,000
Konstanta	= 1,302	T Hitung	T Tabel = 1,677
Koefisien Korelasi (R)	= 0,609	X = 5,325	N = 50 K =
Koefisien Determinasi (R <sup>2</sup> )	= 0,371	F	DK = (N-1)-K
Hitung	= 28,35	F Tabel	DK = (50-1)-2
F Tabel	= 3,20		= 47

Persamaan Regresi yang dihasilkan besarnya variabel kualitas produk, persamaan regresinya adalah :  $Y = 1,302 + 0,717X$

(X) dimana terhadap keputusan pembelian

(Y) mempunyai pengaruh positif

Hasil persamaan regresi tersebut diatas memberikan pengertian nilai konstanta sebesar 1,302 memberikan arti bahwa apabila kualitas produk atau variabel independen (bebas) mempunyai nilai sebesar 0 (nol) atau tidak ada. Maka besarnya nilai variabel keputusan pembelian sebesar 1,302 dan nilai koefisien regresi sebesar 0,717 artinya jika variabel kualitas produk naik satu satuan maka variabel keputusan pembelian akan meningkat sebesar 0,717 satuan dengan kata lain terdapat pengaruh yang positif antara variabel kualitas produk (X) dengan variabel keputusan pembelian (Y) jika variabel yang lain dianggap tetap.

### 2) Uji Determinasi (R<sup>2</sup>)

Nilai koefisien determinasi (R<sup>2</sup>) sebesar 0,371 akan ini menunjukkan bahwa sumbangan kualitas produk gula merah ampere (X) terhadap keputusan pembelian di Kecamatan Pagimana sebesar 37,1% sementara sisanya 63% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.

### 3) Uji t

Pengujian secara parsial (Uji t) yakni variabel kualitas produk (X), nilai t hitung 5,325 > 1,677 dengan tingkat nilai probabilitas sebesar 0,000 < 0,05 hal ini dapat dikatakan bahwa variabel kualitas produk (X) berpengaruh dan signifikan terhadap keputusan pembelian.

## SIMPULAN

Melihat dunia bisnis yang terus berkembang, dimana produk-produk semakin beragam. Tentunya tidak lepas dari kebutuhan manusia yang semakin meningkat juga, mulai dari kebutuhan dasar sampai kebutuhan yang lebih tinggi. Salah satu yang menjadi kebutuhan konsumen adalah produk gula merah, dimana tentunya produk yang berkualitas dan menarik yang diinginkan konsumen. Banyak berbagai macam produk gula merah yang di jual, dan tentunya berbagai macam kualitas yang akan di tonjolkan. Tentunya dengan kualitas produk

yang bagus makanya konsumen tentunya akan membeli produk tersebut, bahkan konsumen akan merasa puas terhadap produk tersebut. Produk gula merah yang dipasarkan harus memiliki bentuk dan kualitas produk yang baik untuk memenuhi kebutuhan dan memberikan kepuasan terhadap konsumen. Produk tersebut berkaitan dengan bentuk, warna dan kualitas.

Dalam penelitian ini digunakan dua variabel yaitu kualitas produk untuk mengetahui pengaruhnya terhadap keputusan pembelian konsumen. Di mana hasil analisis data ini diperkuat oleh penelitian terdahulu Devi (2019:56) bahwa kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian lemari pada toko sejati alumunium Luwuk. Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengaruh kualitas produk gula merah amperaterhadap keputusan pembelian konsumen di kecamatan pagimana, maka dapat disimpulkan sebagai berikut Dari hasil penelitian yang digunakan dengan analisis regresi linear sederhana menunjukkan bahwa variabel kualitas produk mempunyai pengaruh signifikan terhadap variabel keputusan pembelian. Hasil analisis korelasi menunjukkan bahwa hubungan kualitas produk terhadap keputusan pembelian sebesar 0,609 atau 60,9% menunjukkan hubungan yang kuat. Hasil koefisien determinasi menunjukkan nilai sebesar 0,371 atau 37,1%, artinya bahwa kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. dengan pengaruh sebesar 37,1% dan sisanya 63% dipengaruhi faktor lain. Dengan uji t kualitas produk diperoleh t-hitung 5,325 > t-tabel 1,677. Maka penelitian ini membuktikan bahwa kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian gula merah ampera di kecamatan pagimana.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. 2004. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung:Alfabeta.
- \_\_\_\_\_ dan Saladin, Djaslim. 2010. *Manajemen Pemasaran : Ringkasan Praktis, Teori, Aplikasi Dan Tanya Jawab*. Bandung : CV.Linda Karya.
- \_\_\_\_\_. 2011. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Cetakan kesembilan. Bandung : Alfabeth.
- Bitar. 2018. Melalui <https://seputarilmu.com/2018/12/pengertian-manajemen-pemasaran-menurut-para-ahli-di-dunia.html> (diakses 2 Desember 2019)
- Daft, Richard. 2002. *Manajemen*. Jakarta : Erlangga.
- Guntur. Dr. Effendi M. 2010. *Trasformasi Manajemen Pemasaran + Membangun Citra Negara*. Jakarta : sagung Seto.
- J.keegan, warren. 1996. *Manajemen Pemasaran Global*. Terjemahan alexander sindoro. Prenhallindo. Jakarta.
- Handoko, TH. 2002. *Manajemen Produksi dan Operasi*. Yogyakarta : BPFK Kotler, Philip, 2002. *Manajemen Pemasaran*. Edisi Milenium. Prenhalindo:Jakarta.
- \_\_\_\_\_. 2005. *Manajemen Pemasaran*. Jilid II. Edisi Kesebelas. AlihBahasa Benyamin Molan. Jakarta. : Indeks
- Kotler, Philip dan keller, Kevin L. 2008. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta :Erlangga.
- \_\_\_\_\_. 2008. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : Erlangga.
- \_\_\_\_\_. (2009).Manajemen Pemasaran ”American Marketing Assosiation” 2011. *Manajemen Pemasaran*, Edisi 13 Jilid 1 dan 2, Alih Bahasa: Bob Sabran, Erlangga, Jakarta.
- Kotler & Amstrong. 2012. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Edisi 13. Jilid 3. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, dan Keller. (2012). *Manajemen Pemasaran*. Edisi 12. Jakarta: Erlangga. Kuncoro, Mudrajad, 2009. *Metode Riset untuk bisnis dan Ekonomi*. Penerbit Erlangga, Jakarta.

Machfoeds, Mahmud. 2010. *Komunikasi pemasaran modern*. Cetak pertama. Yogyakarta : Cakar Ilmu.

Pedoman penyusunan dan penulisan skripsi 2014, Fakultas Ekonomi Universitas Tompotika Luwuk.

Riadi, Muchlisin. 2014. Melalui <https://www.kajianpustaka.com/2014/03/keputusan-pembelian.html>

R. Terry, George. 2003. *Dasar-Dasar Manajemen*. Jakarta : Bina Aksara. Rambat. Lupiyoadi. 2006. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Edisi Kedua. Jakarta : Salemba Empat.

Tjiptono, Fandy. 2008. *Strategi Pemasaran*. Melalui <https://www.hestanto.web.id/kualitas-produk/>