

Pengaruh Harga Jual Minyak Goreng Bimoli terhadap Keputusan Pembelian di Toko Andika Distrik Mega Kabupaten Sorong

Edward Clan¹, Lili Sarce Joi Sapari², Melkior Paa³

^{1,2,3}Universitas Kristen Papua, Jl. F Kalasuut, Malanu, Kec. Sorong Utara, Kota Sorong, Papua Bar
edwardclan@gmail.com

Abstract

The problems faced by the community or consumers in the mega district are: the reach faced by the community in the mega district, the obstacle is that it is far from the mega district to Sorong district to shop in Sorong district so that the community or consumers can make decisions to be able to choose Andika shop is an alternative to be able to shop for Bimoli cooking oil at Andika shop, because Andika shop is very close in the Mega District and the reach of the public or consumers to be able to shop at Andika shop is very close so that it can ease the economy of the people or consumers in the Mega District, Sorong Regency. The analysis technique used is simple linear regression. The results of the tests conducted in this study stated that there was a positive influence between the selling price of bimoli oil and the purchase decision of 0.744 with a significance level of 0.000, less than 0.005. The relationship between the selling price of bimoli oil and the purchase decision at the Andika Store, Mega District, Sorong Regency is based on a correlation coefficient analysis (R) of 0.785 and based on testing the coefficient of determination (R²) of 0.616 or 61.6% and 28.5% is influenced by other factors such as promotion.

Keywords: Selling Price, Purchase Decision

Abstrak

Permasalahan yang di hadapi oleh masyarakat atau konsumen distrik mega adalah jangkauan yang di hadapi oleh masyarakat distrik mega, yang menjadi kendala yaitu jaraknya yang jauh dari distrik mega ke kabupaten sorong untuk berbelanja di kabupaten sorong maka itu msyarakat atau konsumen dapat mengambil keputusan untuk dapat memilih toko andika salah satu alternative untuk dapat berbelanja minyak goren bimoli di toko andika, karena toko andika sangat dekat di distrik mega dan jangkauan dari masyarakat atau konsumen untuk dapat berbelanja di toko andika sangat dekat agar dapat meringankan ekonomi masyarakat atau konsumen di Distrik Mega Kabupaten Sorong. Teknik Analisis yang digunakan regresi linier sederhana. Hasil Uji yang dilakukan dalam penelitian ini menyatakan bahwa terdapat pengaruh positif antara harga jual minyak bimoli terhadap keputusan pembelian sebesar 0,744 dengan tingkat signifikansi 0,000 lebih kecil dari 0,005. Hubungan antara harga jual minyak bimoli terhadap keputusan pembelian pada Toko Andika Distrik Mega Kabupaten Sorong berdasarkan analisis koefisien korelasi (R) sebesar 0,785 dan berdasarkan pengujian koefisien determinasi (R²) sebesar 0,616 atau 61,6% dan 28,5% dipengaruhi oleh faktor lain seperti promosi.

Kata Kunci: Harga Jual, Keputusan Pembelian

Copyright (c) 2023 Edward Clan, Lili Sarce Joi Sapari, Melkior Paa

Corresponding author: Edward Clan Edward Clan

Email Address: edwardclan@gmail.com (Jl. F Kalasuut, Malanu, Kec. Sorong Utara, Kota Sorong, Papua Bar)

Received 14 March 2023, Accepted 20 March 2023, Published 23 March 2023

PENDAHULUAN

Distrik mega adalah salah satu distrik yang berada di pesisir pantei utara distrik mega kabupaten sorong. Dengan adanya jarak atau jangkauan yang jauh dari kabupaten sorong, untuk dapat berbelanja kebutuhan pokok mereka maka itulah masyarakat dapat memilih toko andika salah satu alternatif untuk dapat mengambil keputusan untuk dapat berbelanja di toko andika diyakini lebih mampu melihat prioritas kebutuhan pokok konsumen atau masyarakat dibandingkan pemerintah distrik dan kabupaten yang secara nyata memiliki ruang lingkup permasalahan yang jauh lebih luas. Untuk itu pembangunan pasar yang dilaksanakan harus sesuai dengan masalah yang dihadapi,

kebutuhan masyarakat, potensi yang dimiliki, aspirasi masyarakat dan prioritas pembangunan pasar yang telah dibuat namun tidak digunakan dengan baik untuk menjamin kebutuhan masyarakat atau konsumen di distrik mega kabupaten sorong.. Permasalahan yang di hadapi oleh masyarakat atau konsumen distrik mega adalah : jangkauan yang di hadapi oleh masyarakat distrik mega, yang menjadi kendala yaitu jaraknya yang jauh dari distrik mega ke kabupaten sorong untuk berbelanja di kabupaten sorong maka itu masyarakat atau konsumen dapat mengambil keputusan untuk dapat memilih toko andika salah satu alternative untuk dapat berbelanja minyak goreng bimoli di toko andika, karena toko andika sangat dekat di distrik mega dan jangkauan dari masyarakat atau konsumen untuk dapat berbelanja di toko andika sangat dekat agar dapat meringankan ekonomi masyarakat atau konsumen di distrik mega kabupaten sorong.

Kebutuhan utama manusia meliputi kebutuhan primer dan kebutuhan sekunder serta tersier yang harus terpenuhi oleh manusia sebagai makhluk berbudaya. Untuk memenuhi kebutuhan hidup manusia diperlukan peran dari dunia usaha dan bisnis. UMKM merupakan singkatan dari Usaha Mikro Kecil dan Menengah, yang merupakan salah satu model dalam kegiatan perdagangan, biasanya dilakukan oleh individu atau perorangan dengan badan usaha yang lingkupnya lebih kecil (lebih dikenal dengan istilah mikro). Dalam dunia usaha dan bisnis yang dapat kita jumpai baik di kota besar hingga kota kecil sampai ke pelosok kota dan kabupaten (UMKM) adalah istilah umum dalam dunia ekonomi produktif yang dimiliki perorangan atau badan usaha sesuai dengan kriteria yang ditetapkan oleh UU NO 22 TAHUN 2008

Di distrik Mega kabupaten Sorong UMKM sudah mulai tumbuh bisnis (UMKM) yang menyediakan kebutuhan pokok bagi masyarakat setempat. Hadirnya (UMKM) di distrik mega memberi dampak positif bagi masyarakat sehingga masyarakat tidak lagi harus membuang waktu dan biaya untuk pusat perbelanjaan di kabupaten untuk membeli kebutuhan hidup mereka salah satunya minyak goreng bimoli untuk menjamin kebutuhan hidup masyarakat atau konsumen. UMKM di distrik mega juga harus memperhitungkan biaya operasional tentu berpengaruh terhadap penetapan harga jual barang karena penjualan pun harus dapat mendatangkan keuntungan juga bagi pengusaha atau entrepreneur. menurut Solikin yang dikutip Yunita dan Sari mengemukakan bahwa harga jual produk harus menutup seluruh biaya produksi dan juga biaya non produksi seperti biaya administrasi umum dan pemasaran (Yunita Sari, 2018).

Masyarakat sebagai konsumen dalam bisnis umkm akan memutuskan untuk melakukan transaksi jual beli apabila adanya ketertarikan yang dirasakan terhadap produk. Menurut Doni Marlius (2017) keputusan pembelian adalah suatu keputusan karena ketertarikan terhadap suatu produk dan ingin membeli, mencoba, menggunakan atau memiliki produk tersebut.

Toko Andika merupakan salah satu UMKM yang berada di distrik mega kabupaten Sorong yang menyediakan berbagai kebutuhan pokok dan sekunder bagi masyarakat atau konsumen di distrik tersebut, selain dari kebutuhan pokok hasil bertani dari masyarakat sekitar. Berdasarkan pemantauan penulis di lokasi distrik Mega bahwa rata-rata profesi masyarakat di distrik Mega adalah sebagai petani

kecil atau dalam kategori ekonomi lemah. Harga jual yang ditetapkan oleh toko Andika tentu lebih tinggi jika dibandingkan dengan harga jual di pusat kabupaten sorong dan akan berpengaruh terhadap keputusan pembelian dari konsumen atau masyarakat.

Berdasarkan uraian diatas penulis tertarik untuk meneliti lebih jauh permasalahan harga jual pada toko Andika di distrik Mega. Sehingga dalam penelitian ini penulis mengambil judul tugas akhir. “Pengaruh harga jual minyak goreng bimoli terhadap keputusan pembelian di toko andika distrik mega kabupaten sorong”.

METODE

Metode Penelitian

Penelitian yang dilakukan pada Toko Andika di distrik Mega kabupaten Sorong adalah metode penelitian kuantitatif. Data kuantitatif merupakan jenis data yang bersifat angka-angka menggunakan model matematik, model stastistik dan model ekonometik. Metode survey menurut Sugiyono adalah metode penelitian kuantitatif yang digunakan untuk mendapatkan data yang terjadi pada masa lampau atau saat ini, tentang keyakinan, pendapat, karakteristik, perilaku hubungan variable dan untuk menguji beberapa hipotesis tentang variabel sosiologi dan psikologis dari sampel yang diambil dari populasi tertentu, teknik pengumpulan data dengan pengamatan (wawancara atau kuesioner) Sigiyono, 2018).

Skala Pengukuran

Penelitian ini menggunakan skala likert untuk mengukur pendapat atau persepsi dari tiap responden melalui pembagian kuesioner. Untuk setiap jawaban telah diberikan skor yang memberikan pernyataan positif (sangat setuju) hingga negatif (sangat tidak setuju).

Tabel 1. Skala Likert

Skala Nilai	Alternatif Jawaban	Simbol Jawaban
5	Sangat Setuju	SS
4	Setuju	S
3	Ragu-ragu	RR
2	Tidak Setuju	TS
1	Sangat Tidak Setuju	STS

Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dalam penelitian ini yang dilakukan oleh penulis dibagi menjadi tiga yakni:

Kuesioner

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang diperoleh langsung dari sumbernya baik individu maupun perorangan melalui sejumlah daftar pertanyaan untuk dijawab kepada responden terkait suatu masalah yang akan diteliti

Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan merupakan teknik pengumpulan data yang diperoleh dari buku referensi, kajian teoritis serta literature ilmiah yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang diperoleh dengan melihat dan menganalisis baik secara tertulis, gambar maupun elektronik yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

Observasi

Observasi merupakan teknik pengumpulan data yang diperoleh dengan melakukan pengamatan langsung dilokasi penelitian.

Populasi dan Sampel

Sugiyono mengemukakan bahwa populasi sebagai wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kualitas atau karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Sementara sampel menurut Sugiyono (2018) adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut

Populasi yang digunakan dalam penelitian ini merupakan jumlah konsumen pada Toko Andika sebagai objek penelitian yakni sebanyak 150 orang. Sedang sampel yang diambil menggunakan rumus slovin dengan margin error adalah sebesar 10%

$$\begin{aligned}
 n &= \frac{N}{1+Ne^2} \\
 &= \frac{150}{1 + (150)(0,1)^2} \\
 &= \frac{150}{1 + (150)(0,01)^2} \\
 &= \frac{150}{1 + 1,5} \\
 &= \frac{150}{2,5} \\
 &= 60
 \end{aligned}$$

Keterangan :

n = Jumlah sampel yang akan dicari

N = Jumlah populasi

e = Margin error yang diteloransi

Berdasarkan perhitungan menggunakan rumus slovin, maka jumlah sampel dalam penelitian ini dibulatkan menjadi 60 orang.

Metode Analisis Data

Untuk menguji pengaruh dari variabel independent (X) yaitu harga jual terhadap variabel dependent (Y) yaitu keputusan pembelian, maka penelitian ini menggunakan metode analisis regresi linier sederhana. Persamaan regresi hanya terdapat satu variabel independent dengan satu variabel dependent serta memiliki sifat hubungan sebab akibat atau hubungan kausalitas.

Adapun pengelolaan data menggunakan program SPSS versi 20 serta teknik analisis yang digunakan pada penelitian ini, yakni :

1. Uji Validitas merupakan alat untuk mengukur apakah data kuesioner yang diperoleh dari hasil penelitian ini valid atau tidak valid. Pengujian validitas menggunakan program SPSS versi 20 dengan ketentuan :
 - a. Jika $r \text{ hitung} > r \text{ tabel}$ maka pertanyaan dinyatakan valid
 - b. Jika $r \text{ hitung} < r \text{ tabel}$ maka pertanyaan dinyatakan tidak valid
2. Uji Reliabilitas, Uji ini dilakukan kepada konsumen toko Andika dengan menggunakan pertanyaan yang valid melalui uji validitas, dengan ketentuan :
 - a. Jika $r \text{ alpha positif dan lebih besar dari } r \text{ tabel}$ maka pertanyaan tersebut reliable
 - b. Jika $r \text{ alpha negatif dan lebih kecil dari } r \text{ tabel}$ maka pernyataan tersebut tidak reliable
 - 1) Jika nilai *Cronbach's Alpha* $> 0,6$ maka reliable
 - 2) Jika nilai *Cronbach's Alpha* $< 0,6$ maka tidak reliable

Pada pengukuran reliabilitas dapat dilakukan dengan koefisien Alpha Cronbach dengan tingkat signifikansi 0,05 menggunakan SPSS For Windows versi 20 dengan kriteria : Nilai $\alpha > 0,6$ maka instrumen reliable dan Nilai $\alpha < 0,6$ maka instrumen tidak reliable.

Uji Regresi Linier Sederhana

Persamaan regresi linier sederhana adalah model persamaan yang menggambarkan hubungan satu variabel bebas (X) dengan satu variabel terikat (Y). persamaan regresi linier sederhana dirumuskan sebagai berikut :

$$Y = a + bX$$

Ket :

Y = Variabel terikat

X = Variabel bebas

a = Variabel konstan

b = Koefisien arah regresi linier

Uji Koefisien Determinasi (r^2)

Uji ini akan digunakan dalam penelitian untuk seberapa besar (%) pengaruh variabel X terhadap variabel Y dengan menggunakan analisis regresi linier melalui aplikasi SPSS. Dalam uji r^2 ini dijadikan sebagai pengukuran seberapa baik mendekati nilai data asli yang dibuat dengan model.

1. Jika $r^2 = 1$ memiliki arti bahwa model yang sesuai menerangkan semua variabilitas dalam variabel Y.
2. Jika $r^2 = 0$ memiliki arti bahwa tidak ada hubungan antara variabel X dengan variabel Y.

Koefisien determinasi dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$KD = R = r^2 \times 100\%$$

Keterangan :

KD (R) = Nilai Koefisien Determinasi

r = Nilai Koefisien Korelasi

Uji t (Parsial)

Uji t Kriteria untuk Uji t adalah sebagai berikut :

1. Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_a diterima dan H_o ditolak.
2. Jika $t_{hitung} \leq t_{tabel}$ maka H_a ditolak dan H_o diterima.

HASIL DAN DISKUSI**Deskripsi Responden**

Dalam penelitian ini peneliti mendeskripsikan responde dalam beberapa kategori yakni umur, tempat tinggal, Pendidikan, jumlah pengeluaran setiap bulan, dan pekerjaan dengan jumlah sampel yang digunakan adalah sebesar 60 orang. Dalam penelitian ini jumlah data yang diperoleh melalui penyebaran kuesioner pada pelanggan pada Toko Andhika di Distrik Mega Kabupaten Sorong.

Tabel 2. Responde Berdasarkan Umur

No	Usia Responden (Tahun)	Jumlah	Presentase (%)
1	17 – 30 Tahun	33	55
2	31 – 40 Tahun	14	23,3
3	41 – 50 Tahun	12	20
4	51 Tahun - dst	1	1,7

Sumber Data : Hasil Penelitian Data diolah kembali, 2022

Tabel 3. Responden Berdasarkan Tempat Tinggal

No	Kepemilikan Tempat Tinggal	Jumlah	Presentase (%)
1	Rumah Pribadi	38	63,3
2	Tinggal Bersama Saudara	7	11,7
3	Tinggal Bersama Orang Tua	15	25
4	Kost / Kontrak	0	0

Sumber Data : Hasil Penelitian Data diolah kembali, 2022

Tabel 4. Responden Berdasarkan Pendidikan

No	Kategori Pendidikan	Jumlah	Presentase (%)
1	SD	13	31,7
2	SMP	10	16,7
3	Tidak Tamat SD	3	5
4	SMA	11	18,3
5	Perguruan Tinggi	18	30
6	Tidak Sekolah	5	8,3

Sumber Data : Hasil Penelitian Data diolah kembali, 2022

Tabel 5. Responden Berdasarkan Pengeluaran

No	Kategori Pengeluaran	Jumlah	Presentase (%)
1	$\leq$ Rp. 500.000,-	45	75
2	Rp. 500.000,- s/d Rp. 2.500.000,-	0	0
3	Rp. 2.500.000,- s/d Rp. 5.000.000,-	15	25
4	$\geq$ Rp. 5.000.000,-	0	0

Sumber Data : Hasil Penelitian Data diolah kembali, 2022

Tabel 6. Responden Berdasarkan Pekerjaan

No	Kategori Pekerjaan	Jumlah	Presentase
1	PNS	11	18,3
2	Petani / Nelayan / Buruh	16	26,7
3	Karyawan Swasta	13	21,7
4	Tidak Bekerja	20	33,3

Sumber Data : Hasil Penelitian Data diolah kembali, 2022

Hasil Analisis Data

Uji Validitas

Hasil uji validitas yang dilakukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 7. Uji Validitas Variabel Harga Minyak Bimoli dan Keputusan Pembelian

Variabel	Pernyataan	r _{hitung}	r _{table}	Status
Harga Jual Minyak Bimoli	X1	0,859	0,250	Valid
	X2	0,852	0,250	Valid
	X3	0,703	0,250	Valid
Keputusan Pembelian	Y1	0,771	0,250	Valid
	Y2	0,630	0,250	Valid
	Y3	0,603	0,250	Valid
	Y4	0,734	0,250	Valid
	Y5	0,722	0,250	Valid
	Y6	0,719	0,250	Valid

Sumber Data : Data Primer (diolah)

Dari hasil uji validitas menunjukkan bahwa 9 item pernyataan mengenai harga jual minyak bimoli dan keputusan pembelian yang ditujukan kepada pembeli memperoleh hasil valid.

Uji Reliabilitas

Tabel 8. Uji Validitas Variabel Harga Minyak Bimoli dan Keputusan Pembelian

Variabel	Cronbach's Alpha	Standart Cronbach Alpha	N of Item	Status
Harga Jual Minyak Bimoli	0,732	0,60	3	Reliabel
Keputusan Pembelian	0,782	0,60	6	Reliabel

Sumber Data : Data Primer (diolah)

Berdasarkan hasil analisis terhadap variabel X dan Variabel Y menunjukan bahwa semua item pernyataan dinyatakan reliabel.

Analisis Regresi Linier Sederhana

Tabel 9. Uji Validitas Variabel Harga Minyak Bimoli dan Keputusan Pembelian

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	12.298	.915		13.441	.000
	Harga Jual Minyak Bimoli	.744	.077	.785	9.647	.000

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Sumber Data : Data Primer (diolah)

Berdasarkan table uji regresi linear sederhana diatas dapat dirumuskan model regresi linier sederhana sebagai berikut :

$$Y = 12.298 + 0,744X$$

Dapat diartikan dalam persamaan regresi bahwa nilai Konstanta (α) sebesar 12.298 yang berarti jika harga jual minyak bimoli (X) nilainya adalah 0, maka keputusan pembelian (Y) nilainya positif sebesar 12.298. Koefisien regresi variable (X) harga jual minyak bimoli sebesar 0,744 yang berarti bahwa setiap ada penambahan 1% tingkat harga jual, maka keputusan pembelian akan meningkat sebesar 0,744.

Koefisien dapat dikatakan bernilai positif artinya adanya hubungan positif antara variable X dan Variabel Y, dimana semakin meningkatnya harga jual maka akan semakin meningkat keputusan pembeli.

Hasil uji regresi diketahui nilai signifikan adalah 0,000 lebih kecil dari 0,05, hal ini menunjukkan pengaruh signifikan antara harga jual minyak bimoli terhadap keputusan pembeli pada Toko Andika Distrik Mega Kabupaten Sorong.

Analisis Koefisien Determinasi

Tabel 10. Hasil Analisis Koefisien Determinasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.785 ^a	.616	.609	1.94964
a. Predictors: (Constant), Harga Jual Minyak Bimoli				

Sumber Data : Data Primer (diolah)

Berdasarkan hasil analisis Tabel IX diatas bahwa nilai koefisien korelasi (R) sebesar 0,785. Sementara untuk nilai R^2 (square) sebesar 0,616 atau 61,6%, maka dapat disimpulkan bahwa variabel X memiliki kontribusi terhadap variabel Y sebesar 61,6%, sedangkan 28,4% dipengaruhi oleh factor lain.

Bila dikaitkan pada table Interpretasi Terhadap Koefisien Korelasi menunjukkan interval koefisien 0,00 – 0,000 atau dalam kategori Kuat

Tabel 11. Interpretasi Terhadap Koefisien Korelasi

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0,00 – 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

Menurut Sugiono yang dikutip oleh Bisma dan Rina (2020) mengemukakan bahwa koefisien korelasi merupakan angka hubungan kuatnya antara dua variabel atau lebih, sedangkan koefisien korelasi product moment merupakan teknik korelasi yang digunakan untuk mencari hubungan dan membuktikan hipotesis hubungan dua variabel bila data dari dua adalah sama:

Uji – t

Tabel 12. Hasil Uji Hipotesis dengan menggunakan Uji - t

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	12.298	.915		13.441	.000
	Harga Jual Minyak Bimoli	.744	.077	.785	9.647	.000
a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian						

Sumber Data : Data Primer (diolah)

Berdasarkan table uji t diketahui bahwa nilai t_{hitung} adalah sebesar 9,647 sedangkan t_{tabel} sebesar 1,671 dengan nilai signifikansi 0,000 lebih kecil dari 0,005. Dimana diketahui bahwa t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} ($9,647 > 1,671$) yang berarti H_0 ditolak dan H_1 diterima. Dimana harga jual minyak bimoli memiliki pengaruh positif terhadap keputusan pembelian pada Toko Andika Distrik Mega Kabupaten Sorong.

KESIMPULAN

Hasil Uji yang dilakukan dalam penelitian ini menyatakan bahwa terdapat pengaruh positif antara harga jual minyak bimoli terhadap keputusan pembelian sebesar 0,744 dengan tingkat signifikansi 0,000 lebih kecil dari 0,005. Hubungan antara harga jual minyak bimoli terhadap keputusan pembelian pada Toko Andika Distrik Mega Kabupaten Sorong berdasarkan analisis koefisien korelasi (R) sebesar 0,785 dan berdasarkan pengujian koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,616 atau 61,6% dan 28,5% dipengaruhi oleh factor lain seperti promosi.

Harga jual minyak bimoli yang ditetapkan masih belum menjawab kemampuan membeli dari pelanggan toko yang diharapkan toko dapat menyiapkan stok tidak terlalu berlebihan. Diharapkan Toko Andika dapat menyediakan minyak goreng merek lain dengan harga yang dapat dijangkau karena pelanggan tidak akan selalu menggunakan minyak goreng bimoli sebagai pilihan pertama oleh pelanggan di Distrik Mega Kabupaten Sorong. Kemampuan pengeluaran dengan nilai tertinggi sebesar Rp. 500.000,- dari jumlah sampel yang digunakan. Diharapkan pada penelitian selanjutnya dapat mengambil variabel lain yang dapat meningkatkan keputusan pembelian seperti promosi.

REFERENSI

- Assauri, Sofjan. *Manajemen Pemasaran*. I Cetakan. Kota Makassar: Rajawali Pers, 2004.
- Desy Purwati Atmaja, Martinus Febrian Adiwinata. “Pengaruh Produk, Harga, Lokasi Dan Kualitas Layanan Terhadap Keputusan Pembelian Di Kopi Tiam Oey Surabaya,” n.d., 551–62.
- Gultom, Hamonangan Justinus, Erna Susilawaty Sebayang, Siska Sitorus, Latar Belakang, Perumusan

- Masalah, Pengertian Harga Jual, and Jurnal Ilmiah Skylandsea. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perhitungan Harga Jual Untuk Usaha Sarapan Pagi" 3, no. 2 (2019): 87–95.
- Gunarsih, Cindy Magdalena, J.A.F. Kalangi, and Lucky F Tamengkel. "Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Di Toko Pelita Jaya Buyungon Amurang." *Productivity* 2, no. 1 (2021): 69–72.
- Ilham Tugiso, Andi Tri Haryono, Maria M. Minarsih. "Pengaruh Relationship Marketing, Keamanan, Kepercayaan Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Online Shop Dan Loyalitas Konsumen Sebagai Variabel Intervening" 2, no. 2 (2017).
- Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran*. Kesebelas. Jakarta: Indeks Kelompok Gramedia, 2003.
- Marlius, Doni. "Keputusan Pembelian Berdasarkan Faktor Psikologis Dan Bauran Pemasaran PT. Intercom Mobilindo Padang" 01, no. 01 (2017): 111.
- Sari, Yunita. "Analisis Penentuan Harga Jual Dengan Metode Cost Plus Pricing Dan Pengaruhnya Terhadap Laba Yang Dihasilkan Pada Ud Maju." *JURNAL AKUNTANSI DAN BISNIS: Jurnal Program Studi Akuntansi* 4, no. 1 (2018). <https://doi.org/10.31289/jab.v4i1.1549>.
- Sigiyono. *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*. Cetakan X. Bandung: Alfa beta, 2018.
- Supriyono, R. A. *Akuntansi Biaya : Pengumpulan Biaya Dan Penentuan Harga Poko*. Yogyakarta: Yogyakarta BPFE 1999, 1999.
- Yulianto, Akbar Dwi. "Pengaruh Harga, Kualitas Produk Dan Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Kentucky Fried Chicken (Kfc) Surabaya." *Jurnal Manajemen*, 2017, 1–15. http://eprints.perbanas.ac.id/2939/1/ARTIKEL_ILMIAH.pdf.