

Pengaruh Harga dan Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian Rokok (Studi pada Konsumen Rokok Gudang Garam Surya 12 di Desa Sendangbumen Kecamatan Berbek Kabupaten Nganjuk)

by Rendi Dwi Apriansa

Submission date: 07-Jun-2023 12:37AM (UTC-0500)

Submission ID: 2065133417

File name: PENGARUH_HARGA_DAN_KUALITAS_PRODUK.pdf (758.83K)

Word count: 2709

Character count: 16772

**PENGARUH HARGA DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN ROKOK
(Studi pada Konsumen Rokok Gudang Garam Surya 12 di Desa
Sendangbumen Kecamatan Berbek Kabupaten Nganjuk)**

Mustafidah Mahardhika
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Nganjuk,
mmahardhika@stienganjuk.ac.id

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian rokok Gudang Garam Surya 12 di Desa Sendangbumen Kecamatan Berbek Kabupaten Nganjuk. Untuk mencapai tujuan penelitian tersebut, peneliti menggunakan pendekatan penelitian kuantitatif dengan metode penelitian *survey*. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh konsumen rokok Gudang Garam Surya 12 di Desa Sendangbumen Kecamatan Berbek Kabupaten Nganjuk. Teknik sampling yang digunakan menggunakan teknik *accidental sampling* dengan lama penelitian selama 9 hari dalam satu bulan. Instrumen penelitian menggunakan teknik wawancara, observasi, dan pemberian kuesioner untuk pengumpulan data. Berdasarkan analisis data menggunakan analisis regresi linier berganda, diperoleh hasil bahwa variabel harga (X_1) dan kualitas produk (X_2) memiliki pengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian rokok Gudang Garam Surya 12 di Desa Sendangbumen Kecamatan Berbek Kabupaten Nganjuk. Secara parsial, variabel harga (X_1) dan kualitas produk (X_2) juga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian rokok Gudang Garam Surya 12 di Desa Sendangbumen Kecamatan Berbek Kabupaten Nganjuk. Seluruh variabel tersebut berkontribusi sebesar 72% dalam mempengaruhi keputusan pembelian rokok Gudang Garam Surya 12 di Desa Sendangbumen Kecamatan Berbek Kabupaten Nganjuk.

Kata kunci: Harga, Kualitas Produk, Keputusan Pembelian

Abstract: The aim of this research is to find out the effect of price and product quality on buying decision of Gudang Garam Surya 12 cigarette in Sendangbumen Berbek Nganjuk. To achieve the objectives of this research, researcher uses quantitative research approach with survey research method. The population in this research are all cigarette consumers of Gudang Garam Surya 12 in Sendangbumen Berbek Nganjuk. The sampling technique used is accidental sampling technique with a research duration of 9 days in a month. The research instrument use interview, observation, and questionnaire techniques for collecting data. Based on data analysis uses multiple linear regression analyze, we can conclude that price (X_1) and product quality (X_2) have a simultaneous influence on buying decision of Gudang Garam Surya 12 cigarettes in Sendangbumen

Berbek Nganjuk. Partially, price (X_1) and product quality (X_2) also significantly influence on buying decision of Gudang Garam Surya 12 cigarettes in Sendangbumen Berbek Nganjuk. All of those variables have 72% contribution to influence buying decision of Gudang Garam Surya 12 cigarettes in Sendangbumen Berbek Nganjuk.

Keywords: Price, Product Quality, Buying Decision

A. PENDAHULUAN

Di era globalisasi seperti saat ini, bisnis tumbuh dan berkembang dengan pesat. Beraneka ragam bisnis yang memasarkan aneka macam produk membuat persaingan di pasar semakin ketat. Ketatnya persaingan membuat setiap pelaku bisnis dituntut untuk mengeluarkan segala kemampuan yang mereka miliki agar dapat bersaing dan bertahan di pasar. Semakin ketat persaingan bisnis yang ada dengan jenis usaha yang sama pun membuat mereka dituntut untuk bergerak lebih cepat dalam menarik konsumen.

Untuk menarik konsumen agar membeli produk yang dipasarkan dapat dilakukan dengan berbagai macam cara, di antaranya adalah dengan menetapkan strategi harga yang tepat dan menjual produk yang berkualitas. Strategi harga yang tepat dapat dikatakan dengan menjual produk sesuai dengan kualitas barang. Kotler dan Armstrong (2008: 345)¹ menyatakan bahwa, “harga adalah jumlah yang ditagihkan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah semua nilai yang diberikan oleh pelanggan untuk mendapatkan keuntungan dari memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa”. Di dalam harga suatu produk terdapat nilai yang dibayar oleh konsumen memiliki produk tersebut. Tentunya konsumen telah mempertimbangkan kualitas produk sebelum memutuskan untuk membayar harga tersebut. Dari sini, harga dapat menjadi salah satu patokan kualitas suatu produk.

Menurut Kotler & Armstrong (2001: 346)², “produk adalah segala sesuatu dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan”. Jadi produk merupakan suatu barang yang dapat dibeli untuk selanjutnya digunakan atau

¹Philip Kotler dan Grey Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran Jilid 1 Edisi XII*, (Jakarta: Erlangga, 2008), 345

²Philip Kotler dan Grey Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran Edisi 8 Jilid 2*, (Jakarta: Erlangga, 2001), 346

dikonsumsi oleh konsumen. Kotler (2009: 106)³ menyatakan, “kualitas adalah totalitas fitur dan karakteristik yang memungkinkan produk memuaskan kebutuhan yang dinyatakan maupun tidak dinyatakan”. Sehingga kualitas suatu produk dinilai berdasarkan kemampuan produk tersebut dalam memuaskan konsumen. Maka, bisa dikatakan bahwa produk yang berkualitas baik mampu memuaskan konsumen. Terlepas dari mahal atau murah harga dari produk tersebut.

PT Gudang Garam Tbk. merupakan salah satu perusahaan rokok terkemuka di tanah air yang terletak di kota Kediri, Jawa Timur. Produk rokok yang dipasarkan PT Gudang Garam Tbk. bisa ditemukan dalam berbagai variasi, mulai sigaret kretek klobot (SKL), sigaret kretek linting-tangan (SKT), hingga sigaret kretek linting-mesin (SKM). Setiap produk yang dipasarkan PT Gudang Garam Tbk. tersebut tentunya memiliki harga yang bervariasi serta dengan berbagai tingkatan kualitas pula.

Salah satu produk PT Gudang Garam Tbk. yang beredar dan banyak diminati di pasaran adalah Gudang Garam Surya 12. Meskipun dijual dengan harga yang lebih tinggi daripada beberapa produk pesaingnya, nyatanya banyak konsumen memutuskan untuk membeli produk keluaran PT Gudang Garam Tbk. ini. Dari kenyataan ini, peneliti ingin melakukan penelitian khususnya pada produk Gudang Garam Surya 12 berkaitan dengan harga dan kualitas produk yang ditawarkan sehingga mempengaruhi keputusan pembelian oleh konsumen rokok di Desa Sendangbumen Kecamatan Berbek Kabupaten Nganjuk.

B. TINJAUAN PUSTAKA

Harga

Menurut Kotler (2003: 430)⁴ harga merupakan jumlah dari seluruh nilai yang ditukarkan konsumen atas manfaat-manfaat memilih atau menggunakan produk atau jasa tersebut. Jadi, harga yang dibayar membuat konsumen dapat menikmati manfaat dari suatu produk. Selain itu, harga yang dibayarkan mengakibatkan konsumen dapat memiliki dan menggunakan suatu produk pula.

³Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2009), 106

⁴ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran (Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Pengendalian) Edisi Keenam Jilid 2*, (Jakarta: Erlangga, 2003), 430

Seperti yang disebutkan oleh Kotler dan Armstrong (2008: 345) bahwa harga adalah jumlah yang ditagihkan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah semua nilai yang diberikan oleh pelanggan untuk mendapatkan keuntungan dari memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa.

Kualitas Produk

Menurut Tjiptono (2004: 4)⁵ kualitas adalah suatu kondisi dinamis yang berhubungan dengan produk dan jasa manusia, proses dan lingkungan yang memenuhi atau melebihi harapan. Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa kualitas mengandung kata kunci memenuhi atau melebihi harapan. Harapan yang dipenuhi atau dilebihi adalah harapan konsumen. Harapan ini dipenuhi atau dilebihi melalui suatu produk.

“Produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan produsen untuk diperhatikan, diminta, dicari, dibeli, digunakan atau dikonsumsi pasar yang bersangkutan” (Tjiptono, 2008: 88)⁶. Jadi segala sesuatu yang ditawarkan produsen kepada konsumen untuk dibeli dan digunakan bisa dikatakan sebagai produk. Produk yang berkualitas lah yang dikatakan dapat memenuhi atau melebihi harapan konsumen.

Keputusan Pembelian

Keputusan pembelian merupakan suatu proses pengambilan keputusan akan pembelian yang mencakup penentuan akan apa yang akan dibeli atau tidak melakukan pembelian dan keputusan itu diperoleh dari kegiatan-kegiatan sebelumnya (Assauri, 2004: 141)⁷. Dari pengertian ini dapat dikatakan bahwa keputusan pembelian dilakukan karena kegiatan-kegiatan pembelian sebelum-sebelumnya atau pembelian yang pernah dilakukan. Jika sebelumnya sudah pernah membeli suatu produk kemungkinan besar akan membeli lagi produk yang sudah pernah dibelinya tersebut.

⁵Fandy Tjiptono, *Manajemen Jasa*, (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2004), 4

⁶Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran, Edisi III*, (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2008), 88

⁷Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran (Dasar, Konsep, dan Strategi)*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), 141

C. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode penelitian *survey*. Metode *survey* digunakan untuk mendapatkan data dari tempat tertentu yang alamiah (bukan buatan), tetapi peneliti melakukan perlakuan dalam pengumpulan data, misalnya dengan mengedarkan kuesioner, test, wawancara terstruktur, dan sebagainya (Sugiyono, 2010: 12)⁸. Penelitian ini dilakukan di tempat alami (bukan buatan), yaitu peneliti akan melakukan penelitian langsung di Desa Sendangbumen Kecamatan Berbek Kabupaten Nganjuk.

Penelitian ini dirancang dengan menggunakan pendekatan kuantitatif. Sugiyono (2010: 14)⁹ menyatakan bahwa, “metode penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, teknik pengambilan sampel pada umumnya dilakukan secara random, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/ statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan”. Filsafat positivisme memandang suatu gejala atau fenomena itu dapat diamati, diukur, dan memiliki hubungan sebab akibat. Oleh karena itu, berdasarkan pengertian di atas, maka peneliti ingin mengukur sebab suatu gejala atau fenomena sehingga berakibat pada keputusan seseorang dalam mengambil suatu keputusan.

Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan beberapa teknik, yaitu: wawancara, observasi, dan membagikan kuesioner kepada sejumlah responden yang menjadi sampel penelitian. Dalam penelitian ini, teknik analisis data menggunakan analisis regresi linier berganda. Analisis linier berganda adalah teknik analisis data yang menghubungkan antara dua variabel independen atau lebih dengan variabel dependen. Variabel independen yang dinotasikan X sebagai variabel yang mempengaruhi variabel dependen atau tidak dipengaruhi oleh variabel lain. Variabel dependen yang dinotasikan dengan Y sebagai variabel yang dipengaruhi oleh variabel lainnya. Variabel independen

⁸Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*, (Alfabeta: Bandung, 2010), 12

⁹*Ibid*, 14

dalam penelitian ini yaitu harga dan kualitas produk, sedangkan variabel Y yaitu keputusan pembelian.

D. HASIL PENELITIAN

Analisis regresi linier berganda digunakan untuk menjelaskan hubungan antara dua variabel atau lebih dan memuat perkiraan nilai variabel terikat dengan variabel bebas. Dalam penelitian ini, analisis regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui hubungan variabel terikat Y (keputusan pembelian) dengan variabel bebas X_1 dan X_2 (harga dan kualitas produk).

Berikut adalah tabel hasil analisis regresi linier berganda:

Coefficients ^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	.933	.898		1.039	.302
Harga (X_1)	.684	.071	.660	9.593	.000
Kualitas Produk (X_2)	.274	.070	.268	3.895	.000

a. Dependent Variable: y

Berdasarkan tabel tersebut dapat diketahui bahwa nilai a (konstanta) adalah sebesar 0,933; koefisien variabel harga (X_1) sebesar 0,684; koefisien variabel kualitas prosuk (X_2) sebesar 0,274; sehingga persamaan regresi linier berganda dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2$$

atau dapat juga ditulis,

$$Y \text{ (keputusan mahasiswa)} = 0,933 + 0,684X_1 + 0,274X_2$$

Dari persamaan tersebut dapat dijelaskan hal-hal sebagai berikut:

- nilai konstanta (a) sebesar 0,933 memiliki arti bahwa tanpa adanya variabel harga dan kualitas produk, maka besarnya keputusan pembelian rokok Gudang Garam Surya 12 adalah sebesar 0,933 satuan.
- Nilai koefisien regresi masing-masing variabel bernilai positif yaitu koefisien variabel harga (X_1) sebesar 0,684 dan koefisien variabel kualitas

produk (X_2) sebesar 0,274 memiliki arti bahwa variabel harga dan kualitas produk memiliki hubungan yang positif terhadap keputusan pembelian rokok Gudang Garam Surya 12.

Dari analisis regresi linier berganda, dapat diketahui pula nilai *R square* atau koefisien determinasi yang dapat kita lihat pada tabel 4.17 berikut ini:

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.852 ^a	.726	.720	1.829

a. Predictors: (Constant), Kualitas Produk, Harga

Dari tabel tersebut dapat dijelaskan bahwa nilai *adjusted R square* atau koefisien determinasi sebesar 0,72 memiliki arti bahwa keputusan pembelian rokok Gudang Garam Surya 12 dijelaskan sebesar 0,72 atau 72% oleh variabel harga dan kualitas produk.

Hasil analisis regresi linier berganda, juga dapat digunakan untuk melakukan pengujian hipotesis yang telah dirumuskan oleh peneliti. Pengujian hipotesis tersebut mengacu pada hasil uji F dan uji t. Uji F merupakan uji simultan (bersama-sama). Uji simultan bertujuan untuk menguji apakah antara variabel bebas yaitu harga dan kualitas produk dengan variabel terikat keputusan pembelian rokok Gudang Garam Surya 12, benar-benar memiliki hubungan yang linier (*linier relation*).

Uji F mengacu pada hasil *output* Anova yang dapat dilihat pada tabel berikut ini:

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	824.722	2	412.361	123.267	.000 ^a
	Residual	311.111	93	3.345		
	Total	1135.833	95			

a. Predictors: (Constant), x_2 , x_1

b. Dependent Variable: y

Dari tabel hasil uji F dapat diketahui bahwa nilai F_{hitung} adalah sebesar 123,267. Pada $\alpha = 0,05$ dan df (*degree of freedom*) = 95%, dapat diketahui bahwa nilai F_{tabel} sebesar 3,094. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa $F_{hitung} > F_{tabel}$ yaitu $123,267 > 3,094$. Jadi dapat dikatakan bahwa variabel harga dan kualitas prosuk (variabel bebas) secara simultan berpengaruh terhadap keputusan pembelian rokok Gudang Garam Surya 12 di Desa Sendangbumen Kecamatan Berbek Kabupaten Nganjuk.

Jika uji F digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat secara simultan (bersama-sama), maka uji t digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat secara parsial (terpisah). Uji t mengacu pada hasil *output coefficient* yang dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	.933	.898		1.039	.302
Harga (X_1)	.684	.071	.660	9.593	.000
Kualitas Produk (X_2)	.274	.070	.268	3.895	.000

a. Dependent Variable: y

Dari tabel tersebut dapat diketahui bahwa variabel yang memiliki pengaruh paling besar terhadap keputusan pembelian rokok Gudang Garam Surya 12 di Desa Sendangbumen Kecamatan Berbek Kabupaten Nganjuk adalah variabel harga disusul. Kesimpulan tabel tersebut di atas sebagai berikut:

- a. Dari tabel hasil uji t dapat diketahui bahwa nilai t_{hitung} variabel harga (X_1) adalah sebesar 9,593. Pada $\alpha = 0,05$ dan df (*degree of freedom*) = 95%, dapat diketahui bahwa nilai t_{tabel} sebesar 1,986. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $9,593 > 1,986$. Jadi dapat dikatakan bahwa variabel harga secara parsial berpengaruh terhadap keputusan pembelian rokok Gudang Garam Surya 12 di Desa Sendangbumen Kecamatan Berbek Kabupaten Nganjuk.

- b. Dari tabel hasil uji t dapat diketahui bahwa nilai t_{hitung} variabel kualitas produk (X_2) adalah sebesar 3,895. Pada $\alpha = 0,05$ dan df (*degree of freedom*) = 95%, dapat diketahui bahwa nilai t_{tabel} sebesar 1,986. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $3,895 > 1,986$. Jadi dapat dikatakan bahwa variabel kualitas produk secara parsial berpengaruh terhadap keputusan pembelian rokok Gudang Garam Surya 12 di Desa Sendangbumen Kecamatan Berbek Kabupaten Nganjuk.

E. PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Secara simultan (bersama-sama), variabel harga dan kualitas produk memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian rokok Gudang Garam Surya 12 di Desa Sendangbumen Kecamatan Berbek Kabupaten Nganjuk.
2. Secara parsial (terpisah), variabel harga dan kualitas produk memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian rokok Gudang Garam Surya 12 di Desa Sendangbumen Kecamatan Berbek Kabupaten Nganjuk.

F. DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, Sofjan, *Manajemen Pemasaran (Dasar, Konsep, dan Strategi)*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004.
- Kotler, Philip, *Manajemen Pemasaran (Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Pengendalian) Edisi 6 Jilid 2*, Jakarta: Erlangga, 2003.
- _____. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga. 2009.
- Kotler, Philip dan Amstrong, Grey, *Prinsip-prinsip Pemasaran Jilid 1 Edisi XII*, Jakarta: Erlangga, 2008.
- _____, *Prinsip-prinsip Pemasaran Jilid 2 Edisi 8*, Jakarta: Erlangga, 2001.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2010.
- Tjiptono, Fandy, *Manajemen Jasa*, Yogyakarta: Penerbit Andi, 2004.
- _____, *Manajemen Pemasaran (Dasar, Konsep, dan Strategi)*, Yogyakarta: Penerbit Andi, 2008.

Pengaruh Harga dan Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian Rokok (Studi pada Konsumen Rokok Gudang Garam Surya 12 di Desa Sendangbumen Kecamatan Berbek Kabupaten Nganjuk)

ORIGINALITY REPORT

97 %
SIMILARITY INDEX

97 %
INTERNET SOURCES

41 %
PUBLICATIONS

41 %
STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1 staim-tulungagung.ac.id 96 %
Internet Source

2 Submitted to Universitas Muria Kudus 1 %
Student Paper

3 repositori.uma.ac.id 1 %
Internet Source

4 adoc.pub <1 %
Internet Source

Exclude quotes Off

Exclude bibliography Off

Exclude matches Off

Pengaruh Harga dan Kualitas Produk terhadap Keputusan
Pembelian Rokok (Studi pada Konsumen Rokok Gudang
Garam Surya 12 di Desa Sendangbumen Kecamatan Berbek
Kabupaten Nganjuk)

PAGE 1

PAGE 2

PAGE 3

PAGE 4

PAGE 5

PAGE 6

PAGE 7

PAGE 8

PAGE 9
