

PENGARUH KUALITAS PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN PADA UD. CAHAYA SABLON TELUKDALAM KABUPATEN NIAS SELATAN

Magdalena Fitri Bohalima

Mahasiswa Prodi Manajemen

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nias Raya

fitribohalima@05gmail.com

Abstrak

Latar belakang masalah dalam penelitian ini yakni masih terdapat konsumen yang komplain terhadap kualitas produk yang dimiliki UD. Cahaya Sablon, terdapat kesalahan dalam percetakan huruf pada screen, terdapat kesalahan dalam penempatan warna huruf pada screen, terdapat kesalahan dalam penempatan warna huruf pada percetakan sablon dan daya tahan masih rendah. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian konsumen pada UD. Cahaya Sablon Telukdalam Kabupaten Nias Selatan. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif. Sumber data adalah konsumen. Populasi dan Sampel yang digunakan sebanyak 45 responden. Teknik pengumpulan data atau instrumen yang digunakan dalam penelitian ini yakni dengan cara menyebarkan angket secara langsung kepada konsumen. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linear sederhana. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kualitas produk (X) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen pada UD. Cahaya Sablon Telukdalam Kabupaten Nias Selatan dengan nilai $t_{hitung} 3,286 > t_{tabel} 2,017$ dengan df, $n-k-1 (45-1-1) = 43$.

Kata Kunci : kualitas produk, keputusan pembelian konsumen

Abstract

The background of the problem in this research is that there are still consumers who complain about the quality of products owned by UD. Screen printing light, there is an error in printing the letters on the screen, there is an error in placing the color of the letters on the screen, there is an error in placing the color of the letters on screen printing and the durability is still low. The purpose of this study was to determine the effect of product quality on consumer purchasing decisions at UD. Telukdalam Screen Printing Light, South Nias Regency. This type of research used is quantitative research. The data source is the consumer. The population and sample used are 45 respondents. The data collection technique or instrument used in this study is by distributing questionnaires directly to consumers. The data analysis method used is simple linear regression analysis. The results of this study indicate that product quality (X) has a positive and significant effect on consumer purchasing decisions at UD. Telukdalam Screen Printing Light, South Nias Regency with a tcount of $3.286 > t_{table}$ of 2.017 with df, $n-k-1 (45-1-1) = 43$.

Keywords: product quality, consumer purchasing decisions

A. Pendahuluan

Percetakan merupakan proses dimana sebuah industri memproduksi secara tulisan dan gambar, terutama dengan tinta diatas kertas dengan menggunakan mesin cetak. Seperti yang diketahui dalam area globalisasi sekarang ini, banyak persaingan dalam dunia usaha yang semakin ketat. Hal tersebut menuntut setiap perusahaan untuk dapat memaksimalkan kinerja perusahaannya sehingga dapat bersaing dipasar. Dalam memenangkan persaingan pasar, perusahaan harus mampu memahami kebutuhan dan keinginan konsumennya. Dalam hal ini perusahaan harus mampu merancang strategi pemasaran yang handal agar dapat menciptakan kepuasan bagi konsumennya sehingga perusahaan tersebut lebih unggul dari pada pesaing lainnya dan dapat bertahan dipasar.

Kualitas produk merupakan suatu faktor yang teramat penting dalam kelangsungan perusahaan, dimana dengan kualitas produk yang dimiliki perusahaan itu baik maka perusahaan dapat memperoleh keuntungan yang besar terutama dalam perusahaan yang bergerak dibidang jasa dalam hal ini fisik produknya ditunjang oleh fasilitas yang sesuai dengan kemajuan teknologi sekarang ini. Kualitas produk juga mempunyai arti yang teramat penting dalam pengambilan keputusan pembelian konsumen. Apabila kualitas produk yang dihasilkan perusahaan baik maka konsumen akan cenderung melakukan pembelian ulang. Sebaliknya jika kualitas produk yang dihasilkan perusahaan tidak sesuai dengan keinginan konsumen maka konsumen akan berpindah ke perusahaan yang sejenis lainnya.

Manfaat kualitas produk bagi konsumen adalah sebagai laju dalam mengimbangi laju persaingan, agar konsumen tidak berpaling keproduk yang sejenis lainnya. Hal-hal yang diperhatikan oleh perusahaan dalam menjalankan usahanya yakni dengan cara memberi kepuasan bagi konsumen baik dari segi kualitasnya maupun segi pelayanannya. Menurut Kothler dan Keller (2012:142) kualitas produk adalah kemampuan produk untuk melaksanakan fungsinya termasuk didalamnya keawetan, keandalan, ketetapan, kemudahan dipergunakan dan diperbaiki.

Keputusan pembelian konsumen merupakan suatu kegiatan yang dilakukan secara langsung baik secara individu maupun berkelompok dalam mendapatkan dan mempergunakan produk yang ditawarkan perusahaan kepada konsumen. Keputusan pembelian konsumen timbul setelah konsumen mendapatkan petunjuk dari sesuatu yang mereka lihat, misalnya pada saat konsumen berkunjung ke sebuah toko tentunya disitu timbul perhatian, keingintahuan, bahkan keinginan dalam membeli produk yang menarik perhatiannya. Menurut Machfoedz (2016:44) berpendapat bahwa "keputusan pembelian adalah suatu proses penilaian dan pemilihan dari berbagai alternatif sesuai dengan keputusan dan kepentingan-kepentingan tertentu dengan menetapkan suatu pilihan yang dianggap paling menguntungkan.

UD. Cahaya Sablon merupakan salah satu jenis usaha dagang yang menyediakan jasa sablon baju seragam, percetakan baliho, dan lain sebagainya. Mengingat betapa pentingnya kualitas produk

terhadap keputusan dan kepuasan konsumen, maka perusahaan di tuntut untuk mampu meningkatkan potensi yang dimilikinya sehingga dapat mengimbangi laju persaingan, dan konsumen tidak berpaling ke produk yang sejenis lainnya. Hal-hal yang diperhatikan oleh perusahaan dalam menjalankan usahanya adalah memberi kepuasan kepada konsumen baik dari kualitasnya maupun dari segi pelayanannya. Akan tetapi setiap usaha yang didirikan tentulah tidak akan berjalan mulus akan ada tantangan ataupun resiko yang akan dialami.

Berdasarkan hasil observasi peneliti di UD. Cahaya Sablon Telukdalam Kabupaten Nias Selatan bahwa disana masih terdapat konsumen yang komplain terhadap kualitas produk yang dimiliki UD. Cahaya Sablon, terdapat kesalahan dalam teknik percetakan huruf pada screen, terdapat kesalahan dalam penempatan huruf pada percetakan sablon, dan daya tahan produk yang masih rendah seperti warna sablon yang cepat memudar. Rumusan masalah dalam penelitian ini yakni, adakah pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian konsumen pada UD. Cahaya Sablon Telukdalam Kabupaten Nias Selatan.

Tujuan peneliti dalam penelitian ini yakni untuk mengetahui pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian konsumen pada UD. Cahaya Sablon Telukdalam Kabupaten Nias Selatan. Kualitas produk dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen apa bila penjual dapat memenuhi keinginan konsumen. Menurut Dharmesta dan Handoko (2012:102) berpendapat bahwa “salah satu dari tujuh komponen yang ada adalah keputusan pembelian tentang jenis produk. Konsumen dapat mengambil

keputusan untuk membeli sebuah barang atau jasa ketika konsumen tersebut menganggap produk itu dibutuhkan kualitas produk yang dibutuhkan adalah strategi yang tepat. Menurut Sunyoto (2015:88) mendefinisikan bahwa “pengambilan keputusan merupakan proses kognitif yang mempersatukan memori, pemikiran, pemrosesan informasi dan penilaian secara evaluatif untuk menarik perhatian konsumen.

Menurut Philip Kotler dan Gary Armstrong dalam Yuniarti (2015) , menyatakan bahwa keputusan pembelian konsumen dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor yakni :

- a. Faktor budaya, budaya merupakan penentu keinginan dan perilaku yang paling mendasar.
- b. Faktor sosial, faktor sosial seperti kelompok acuan, keluarga, peran status, yang dapat mempengaruhi perilaku konsumen dalam mengambil keputusan pembelian.
- c. Faktor pribadi, faktor pribadi seperti usia dan tahap siklus hidup, pekerjaan dan lingkungan ekonomi, gaya hidup serta kepribadian dan konsep diri yang juga dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen.
- d. Faktor psikologi, seperti motivasi, persepsi, pembelajaran serta keyakinan dan sikap dari konsumen sehingga memutuskan untuk melakukan pembelian yang sesuai dengan keinginannya.

Menurut Kotler dan Keller (2012:8-10) kualitas produk memiliki indikator-indikator sebagai berikut :

- a. Bentuk (*form*), bentuk sebuah produk dapat meliputi ukuran, bentuk, atau struktur fisik produk.

- b. Fitur (*feature*), fitur produk yang melengkapi fungsi dasar suatu produk tersebut.
- c. Penyesuaian (*customization*), pemasar dapat memasarkan produk dengan menyesuaikan produk tersebut dengan keinginan konsumen.
- d. Kualitas kinerja (*performance quality*), tingkat dimana karakteristik utama produk beroperasi. Kualitas menjadi dimensi yang semakin penting untuk diferensiasi ketika perusahaan menerapkan sebuah model nilai dan memberikan kualitas yang lebih tinggi.
- e. Kualitas kesesuaian (*conformance quality*), tingkat dimana sebuah unit yang diproduksi identik untuk memenuhi spesifikasi yang dijanjikan.
- f. Ketahanan (*durability*), merupakan ukuran umur operasi harapan produk dalam kondisi biasa atau penuh tekanan, merupakan atribut berharga.
- g. Keandalan (*reliability*), ukuran probabilitas bahwa produk tidak akan mengalami kegagalan dalam periode waktu tertentu.

Menurut Kotler (2008:166-189) indikator keputusan pembelian konsumen yaitu :

- a. Kebutuhan, pembeli merasakan perbedaan antara keadaan nyata dengan keadaan yang diinginkan.
- b. Publik, merupakan tahap pengambilan keputusan dimana konsumen menggunakan informasi untuk mengevaluasi manfaatnya.
- c. Sikap orang lain, merupakan tahap dalam proses pengambilan keputusan pembelian dimana konsumen mendapat rekomendasi dari orang lain.
- d. Kepuasan, dimana konsumen akan mengambil tindakan lebih lanjut

setelah membeli berdasarkan kepuasan atau ketidakpuasan.

B. Metodologi

Pendekatan dalam penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif. Menurut Sugiyono (2010:13) metode kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat, digunakan untuk meneliti pada populasi dan sampel tertentu, teknik pengambilan sampel pada umumnya dilakukan secara random, mengumpulkan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan. Populasi dalam penelitian ini yakni seluruh konsumen pada UD. Cahaya Sablon Telukdalam Kabupaten Nias Selatan. Menurut Sugiyono (2017:80) populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari kemudian ditarik kesimpulannya. Teknik penentuan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *sampling incidental*, yaitu teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan yang bertemu dengan peneliti, bila di pandang orang tersebut mampu dan cocok sebagai sumber data dalam penelitian ini. Jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah 45 responden.

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis regresi linear sederhana. Dimana regresi linear sederhana dimana analisis regresi linear sederhana merupakan teknik analisis statistik untuk

menjelaskan keterkaitan variabel terikat dengan variabel bebas. Model regresi yang digunakan adalah sebagai berikut :

$$Y = F(X)$$

Atau

$$Y = a + b X$$

Keterangan :

a = konstanta

b = koefisien regresi

X = variabel kualitas produk

Y = variabel keputusan pembelian konsumen

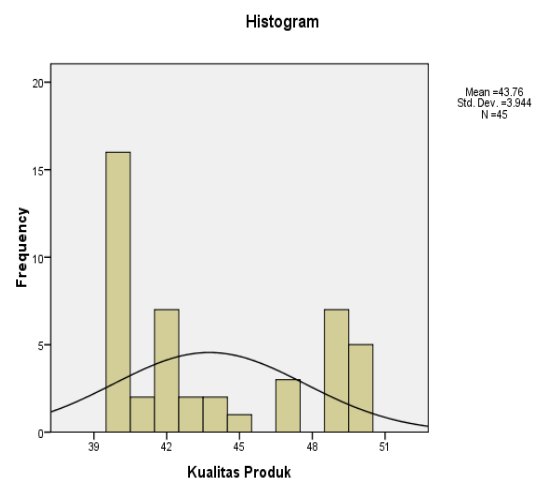
C. Hasil Penelitian dan Pembahasan

UD. Cahaya Sablon Telukdalam Kabupaten Nias Selatan didirikan oleh bapak Nurdin Mendrofa, S.kom pada tahun 2009. UD. Cahaya Sablon Telukdalam Kabupaten Nias Selatan merupakan salah satu jenis usaha dagang dimana dalam kegiatannya menyediakan jasa sablon, menjual perlengkapan seragam kantor, mencetak surat undangan pernikahan, cetak stempel manual dan otomatis, cetak batu nisan, cetak plat kendaraan dan penyedia jasa lainnya. Usaha dagang ini telah terdaftar pada Dinas Perijinan Terpadu Kabupaten Nias Selatan sehingga kegiatan penjualannya dapat berjalan dengan lancar.

UD. Cahaya Sablon Telukdalam Kabupaten Nias Selatan memiliki karyawan atau tenaga kerja. UD. Cahaya Sablon Terletak di JL. Diponegoro No 101 Kelurahan Telukdalam Kabupaten Nias Selatan.

Untuk mengetahui histogram kualitas produk (X) dapat dilihat pada gambar dibawah ini :

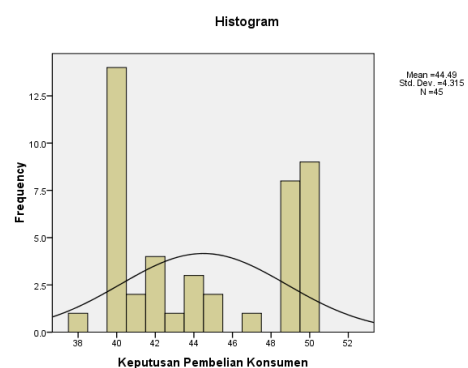
Gambar .1
Histogram Kualitas Produk (X)



Sumber : Hasil olahan peneliti 2022 menggunakan IBM SPSS Statistik 21.0

Untuk mengetahui histogram kualitas produk (X) dapat dilihat pada gambar dibawah ini :

Gambar 2
Histogram Keputusan Pembelian Konsumen (Y)



Sumber : Hasil olahan peneliti 2022 menggunakan IBM SPSS Statistik 21.0

Hasil uji validitas untuk variabel kualitas produk (X) dapat dilihat pada tabel 4.1. pengujian di instrumen ini menggunakan alat bantu *software SPSS 21.0* dan nilai hasil pengolahan data dapat dilihat pada kolom *cerreted item –total corelation*.

Tabel.1
Uji Validitas Kualitas Produk (X)

No Item Pernyataan	Hasil Uji validitas		
	R- hitung	R tabel	Keterangan
1	0,638	0,294	Valid
2	0,626	0,294	Valid
3	0,783	0,294	Valid
4	0,668	0,294	Valid
5	0,842	0,294	Valid
6	0,900	0,294	Valid
7	0,859	0,294	Valid
8	0,836	0,294	Valid
9	0,526	0,294	Valid
10	0,716	0,294	Valid

Sumber:Hasil olahan peneliti 2022 menggunakan IBM SPSS Statistik 21.0

Pada tabel 4.1 di atas, diperoleh data penelitian sebanyak 45 responden. Berdasarkan perhitungan validasi pada *item total statistic*, maka nilai koefisien korelasi r_{hitung} item 1 sampai 10 bernilai positif. Sedangkan r_{tabel} pada taraf signifikan $\alpha = 0.05$ sebesar 0,294. Maka dapat disimpulkan bahwa item 1 sampai 10 dengan hasil $r_{hitung} > r_{tabel}$ dinyatakan valid yang artinya bahwa salam setiap instrumen pernyataan dalam kuesioner sudah benar-benar dapat mengukur variabel yang akan di teliti. Alat pengukuran yang digunakan dalam penelitian ini yaitu *Cronbach Alpha* hasilnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel.2
Uji Reliabilitas Variabel Kualitas Produk (X)

Reliability Statistic	
Cronbach's Alpha	N of Items
.919	10

Sumber : Hasil olahan peneliti 2022 menggunakan IBM SPSS Statistik 21.0

Suatu konstruk dapat dinyatakan reliabel jika nilai *Cronbach Alpha* > 0.60 berdasarkan tabel. 2 *Cronbach Alpha* sebesar 0,389 $> 0,60$ sehingga dapat disimpulkan bahwa butir instrumen penelitian tersebut dapat di andalkan.

Hasil uji validitas untuk variabel keputusan pembelian konsumen (Y) dapat dilihat pada tabel 4.3 pengujian intrumen penelitian ini menggunakan alat bantu *SPSS 21.0* dan hasilnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel.3 Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian Konsumen (Y)

No Item Penelitian n	Hasil Uji Validitas		
	R-hitung	R tabel	Ket
1	0,762	0,294	Valid
2	0,556	0,294	Valid
3	0,919	0,294	Valid
4	0,810	0,294	Valid
5	0,892	0,294	Valid
6	0,804	0,294	Valid
7	0,722	0,294	Valid
8	0,833	0,294	Valid
9	0,778	0,294	Valid
10	0,656	0,294	Valid

Sumber:Hasil olahan peneliti 2022 menggunakan IBM SPSS Statistik 21.0

Pada tabel. 3 diatas , diperoleh data penelitian sebanyak 45 responden. Berdasarkan perhitungan validasi pada *item –total statistic*, maka nilai koefisien korelasi r_{hitung} item 1 sampai 10 bernilai positif. Sedangkan nilai r_{tabel} pada taraf signifikan $\alpha = 0.05$ sebesar 0.294, maka dapat disimpulkan bahwa item 1 sampai 10 dengan hasil $r_{hitung} >$

Coefficients ^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Sig.
	B	Error Std.	Beta	t	
1 (Constant)	13.517	5.589		2.418	.020
Kualitas Produk	.708	.127	.647	5.563	.000

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian Konsumen

r_{tabel} dinyatakan valid yang artinya setiap instrumen pernyataan dalam kuesioner sudah benar-benar dapat mengukur variabel yang akan diteliti.

Untuk mengetahui konsisten alat ukur, maka alat pengukuran yang digunakan yaitu *Cronbach Alpha* yang dapat ditampilkan pada tabel 4

Tabel 4. Uji Reliabilitas Variabel Keputusan Pembelian Konsumen

Reliability Statistic	
Cronbach's Alpha	N of Items
.904	10

Sumber : Hasil olahan peneliti 2022 menggunakan IBM SPSS Statistik 21.0

Suatu konstruk dapat dinyatakan reliabel jika *Cronbach Alpha* 0,60. Berdasarkan tabel 4.4 *Cronbach Alpha* sebesar 0,904 > 0,60 sehingga dapat disimpulkan bahwa butir instrumen penelitian tersebut dapat di andalkan.

1. Uji Parsial (Uji t)

Untuk mempengaruhi masing-masing variabel bebas terhadap variabel

terikat yaitu dengan menggunakan uji secara parsial (uji t) yang hasilnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 5.

Uji T (Uji Parsial)

Sumber: Hasil Olahan Peneliti 2022 Dengan Menggunakan Alat Bantu SPSS 21.0

Pada tabel 4.6 dapat dikatakan bahwa hasil pengolahan data penelitian variabel kualitas produk (X) untuk thitung 2,418 dengan tingkat signifikansi sebesar 0,000 sementara nilai ttabel pada $\alpha = 0,05$, dengan degree of freedom (df) $n-k-1$ (45-1-1) sebesar 1,681. Sehingga peneliti menyimpulkan bahwa kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen pada UD. Cahaya Sablon Telukdalam Kabupaten Nias Selatan.

2. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Dari hasil pengolahan data diperoleh koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,647 (64,7%) sehingga dapat ditunjukkan bahwa 64,7% keragaman variabel terikat (keputusan pembelian konsumen) dapat dijelaskan variabel-variabel bebas (kualitas produk) sedangkan sisanya 35,3% dipengaruhi oleh variabel lain dengan tingkat kesalahan 5% seperti pada tabel dibawah ini :

Tabel 6

Hasil Uji Determinasi (R^2)

Sumber: Hasil Olahan Peneliti 2022 Dengan Alat Bantu SPSS 21.0

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara parsial ditemukan variabel kualitas produk (X) tidak signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen (Y) dengan nilai thitung 2,418 > ttabel 1,681

Uji normalitas data bertujuan untuk mengetahui apakah dalam semua data variabel dapat terdistribusi normal. Pengujian normalitas data dapat dilakukan melalui uji statistik non parametrik Kolmogorof-Smirnof (K-S). Hasil pengujian normalitas data dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel .7
Hasil Uji Normalitas Data

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		45
Normal Parameters ^a	Mean	.0000000
	Std. Deviation	3.29043385
	n	
Most Extreme Differences	Absolute	.148
	Positive	.148
	Negative	-.111
Kolmogorov-Smirnov Z		.992
Asymp. Sig. (2-tailed)		.279
a. Test distribution is Normal.		

Sumber: Hasil olahan penelitian 2022. Alat bantu SPSS Version21.

Berdasarkan hasil penelitian bahwa nilai Kolomogrof-Smirnof sebesar 0,992 dan Asymp siq. (2-tailed) sebesar 0,279 <0,05. Dan nilai positif adalah 0,148 artinya uji normalitas datanya valid karena > 0,05 dan nilai negative -0,111. Maka dapat

Model Summary^b

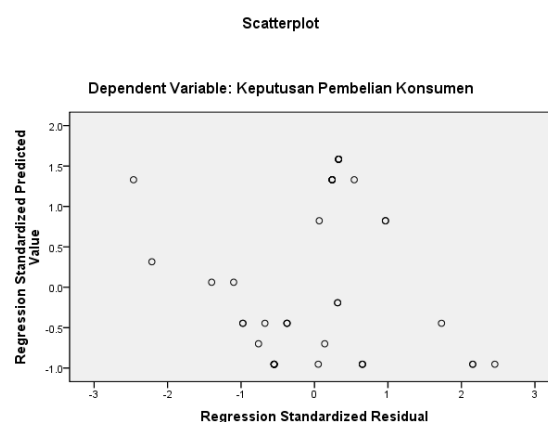
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.647 ^a	.419	.405	3.328
a. Predictors: (Constant), Kualitas Produk				
b. Dependent Variable: Keputusan Pembelian Konsumen				

disimpulkan bahwa data residual berdistribusi normal.

Uji heterokedastisitas dilakukan untuk menguji apakah dalam regresi terjadi kesamaan dan ketidaksamaan varians dalam residual antara pengamatan. Jika terjadi persamaan varians maka akan terjadi heterokedastisitas. Suatu regresi dikatakan baik apa bila tidak terjadi heterokedastisitas.

Dengan menggunakan metode grafik dan diambil kesimpulan bahwa apabila ada pola tertentu maka akan terjadi heterokedastisitas. Hasil grafik yang digunakan yaitu SPSS 21.0 yang dapat dilihat pada gambar dibawah ini:

Gambar 3. Hasil Uji Heterokedastisitas



Sumber: Hasil olahan penelitian 2022. Alat bantu SPSS Version21.

Berdasarkan gambar 3 diatas dengan menggunakan bantuan

perangkat lunak *SPSS 21.0 for windows*, dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat adanya heterokedastisitas. Karena gambar diatas tidak menunjukan ada suatu pola tertentu dari titik yang ada, hal tersebut telah memenuhi asumsi dasar bahwa residual sama untuk semua pengamatan telah terpenuhi. terpenuhi Dalam penelitian ini menggunakan analisis linear sederhana dengan metode *ordinary Least Square (OLS)* yang berfungsi untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh antara variabel bebas dengan variabel terikat. Dalam penelitian yang diperoleh peneliti dari konsumen pada UD. Cahaya sablon Telukdalam Kabupaten Nias Selatan dapat diolah melalui program SPSS. Hasil pengujian asumsi klasik tidak terdapat masalah seperti pada uji normalitas data dimana variabel penelitian berdistribusi normal dan memenuhi asumsi klasik, dan uji heterokedastisitas dihasilkan tidak terdapat masalah heterokedastisitasnya karena data menyebar dan tidak berbentuk pola.

Untuk mempermudah dalam menginterpretasikan hasil persamaan regresi linear sederhana dapat ditunjukkan berikut ini.

$$Y = 13,517 + 0,708X$$

Keterangan :

Y = Keputusan pembelian
konsumen

A = 13,517

B = 0,708X

X = Kualitas produk

Sesuai dengan persamaan regresi linear sederhana di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa kualitas produk (X)

berpengaruh pada keputusan pembelian konsumen (Y) pada UD. Cahaya Sablon Telukdalam Kabupaten Nias Selatan. Hal ini berarti bahwa setiap ada kenaikan variabel bebas kualitas produk (X), sebesar satuan-satuan maka akan meningkatkan keputusan pembelian konsumen (Y) sebesar nilai koefisien beta variabel bebas.

Persamaan regresi linear sederhana $Y=13,517+0,708X$ memberikan makna bahwa nilai konstanta sebesar 13,517 menunjukkan jika pemilik UD. Cahaya Sablon Telukdalam mampu mewujudkan kualitas produk terhadap keputusan pembelian konsumen dibandingkan dengan penelitian terdahulu mempunyai kesamaan penelitian yang diteliti oleh Gidion (2008) dengan judul "Pengaruh Kualitas produk Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen pada PT. Pembangunan Janya Ancol Jakarta". Tujuan penelitian yaitu untuk mengetahui pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian konsumen. Metode analisis data yang digunakan yaitu analisis regresi linear sederhana. Hasil penelitiannya menunjukkan ada pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian konsumen

D. Penutup

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah diuraikan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa kualitas produk mempengaruhi keputusan pembelian konsumen pada UD. Cahaya Sablon Telukdalam Kabupaten Nias selatan. Hal tersebut dapat dibuktikan dengan hasil penelitian yang menunjukkan bahwa

nilai thitung untuk variabel kualitas produk (X) sebesar 5,563 dengan tingkat signifikan 0,000. Sedangkan untuk nilai ttabel sebesar 1,681. Karena nilai thitung $5,563 < t_{tabel} 1,681$ dengan tingkat signifikan $< 0,05$, maka keputusannya yakni H_a diterima dan H_0 ditolak yang artinya bahwa variabel kualitas produk (X) berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel keputusan pembelian konsumen (Y).

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang telah diuraikan, maka peneliti menyarankan beberapa hal berikut ini :

1. Bagi UD. Cahaya Cahaya Sablon, agar hendaknya mampu mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk yang dimiliki sehingga konsumen merasa puas dan loyal dan dapat meningkatkan keputusan pembelian konsumen baik sekarang maupun diwaktu yang akan datang.
2. Kepada pembaca atau peneliti selanjutnya jika berminat ingin melanjutkan penelitian ini maka baiknya peneliti mampu memperluas lagi faktor yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen dengan metode analisis yang berbeda dan sampel yang banyak.

E. Daftar Pustaka

- Abdullah, Tantri. 2012. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajagrafindo Persada
- Arikunto. 2010. *Prosedur Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Boediono, Dkk .2018. Pengaruh Kualitas Produk Dan Kualitas Layanan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Sealantwax. *Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis* Volume 3, Nomor 1. [Http://Journal.uc.ac.id](http://Journal.uc.ac.id) . Diakses 08 Agustus 2022
- Bulolo, Sarimawati. 2018. Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Pada UD. Yulusman Lahusa Kabupaten Nias Selatan. *skripsi*. Telukdalam: Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi.
- Daga, Rosnaini. 2017. *Citra Kualitas Produk dan Kepuasan Pelanggan*. Makasar: Global RCI.
- Dhamersta, Handoko. 2012. *Manajemen Pemasaran: Analisis Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: BPFE
- Evelina. 2012. Pengaruh Citra Merek Kualitas Produk Harga Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Perdana Telkomflexi, Diponegoro. *Jurnal of Social and Politic*.
<http://download.portalgaruda.org/article.php?aarticle=74880&val=4721>
Diakses 29 Januari 2022
- Fau, A. D. (2022). Budidaya Bibit Tanaman Rosela (Hibiscus Sabdariffa) Dengan Menggunakan Pupuk Organik Gebagro 77. *Tunas: Jurnal Pendidikan Biologi*, 3(2), 10–18. <https://jurnal.uniraya.ac.id/index.php/Tunas/article/view/545>
- Fau, A. D. (2022). Kumpulan Berbagai Karya Ilmiah & Metode Penelitian Terbaik Dosen Di Perguruan Tinggi. CV. Mitra Cendekia Media.
- Fau, Amaano., D. (2022). Teori Belajar dan Pembelajaran. CV. Mitra Cendekia Media.

- Harefa, A., D. (2022). Kumpulan Startegi & Metode Penulisan Ilmiah Terbaik Dosen Ilmu Hukum Di Perguruan Tinggi.
- Harefa, D. (2017). pengaruh Presepsi Siswa Mengenai Kompetensi Pedagogik Guru Dan Minatbelajar Siswa Terhadap Prestasi Belajar Ilmu Pengetahuan Alam (Survey Pada SMK Swasta Di Wilayah Jakarta Utara)Horison Jurnal Ilmu Pendidikan Dan Lingusitik 7 (1), 49-73.
- Harefa, D. (2018). Efektifitas Metode Fisika Gasing Terhadap Hasil Belajar Fisika Ditinjau Dari Atensi Siswa (Eksperimen pada siswa kelas VII SMP Gita Kirtti 2 Jakarta). 5 (1.). 35-48.
<http://dx.doi.org/10.30998/fjik.v5i1.2321>
- Harefa, D. (2019). The Effect Of Guide Note Taking Instructional Model Towards Physics Learning Outcomes On Harmonious Vibrations. JOSAR (Journal of Students Academic Research) 4 (1), 131-145.
<https://doi.org/10.35457/josar.v4i1.1109>
- Harefa, D. (2020) "Pengaruh Model Pembelajaran Problem Solving Terhadap Hasil Belajar Ipa Fisika Siswa Kelas IX SMP Negeri 1 Luahagundre Maniamolo Tahun Pembelajaran (Pada Materi Energi Dan Daya Listrik)", *Jurnal Education And Development*, vol. 8, no. 1, p. 231
- Harefa, D. (2020). Differences In Improving Student Physical Learning Outcomes Using Think Talk Write Learning Model With Time Token Learning Model. *Jurnal Inovasi Pendidikan Dan Sains*, 1(2), 35-40.
- Retrieved from <https://ejournal.unwmataram.ac.id/index.php/IIPS/article/view/365>
- Harefa, D. (2020). Pengaruh Antara Motivasi Kerja Guru IPA dan Displin Dengan Prestasi Kerja. *Aksara: Jurnal Ilmu Pendidikan Nonformal*. 6 (3), 225-240.
<http://dx.doi.org/10.37905/aksara.6.3.225-240.2020>
- Harefa, D. (2020). Pengaruh Persepsi Guru Ipa Fisika Atas Lingkungan Kerja Dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Guru SMA Di Kabupaten Nias Selatan, *Jurnal Education And Development*, vol. 8, no. 3, p. 112, Aug.
- Harefa, D. (2020). Peningkatan Prestasi Belajar IPA Siswa Pada Model Pembelajaran Learning Cycle Dengan Materi Energi dan Perubahannya. 2 (1). 25-36.
<http://dx.doi.org/10.30742/tpd.v2i01.882>
- Harefa, D. (2020). Peningkatan prestasi rasa percaya diri dan motivasi terhadap kinerja guru IPA. *Media Bina Ilmiah* 13 (10), 1773-1786.
<https://doi.org/10.33758/mbi.v13i10.592>
- Harefa, D. (2020). Peningkatan Strategi Hasil Belajar Ipa Fisika Pada Proses Pembelajaran Team Gateway. *Jurnal Ilmiah Aquinas*, 3(2), 161–186.
<https://doi.org/10.54367/aquinas.v3i2.709>
- Harefa, D. (2020). Perbedaan Hasil Belajar Fisika Melalui Model Pembelajaran Problem Posing Dan Problem Solving Pada Siswa Kelas X-MIA Sma Swasta Kampus Telukdalam. *Prosiding Seminar Nasional Sains*. 1 (1). 103-116.

- <https://proceeding.unindra.ac.id/index.php/sinasis/article/view/3958/621>
- Harefa, D. (2021). Penggunaan Model Pembelajaran Student Facilitator And Explaining Terhadap Hasil Belajar Fisika. *Jurnal Dinamika Pendidikan*, 14(1), 116-131. <https://doi.org/10.51212/jdp.v14i1.2586>
- Harefa, D. (2022). Edukasi Pembuatan Bookcapther Pengalaman Observasi Di Smp Negeri 2 Toma. *Haga Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2).
- Harefa, D., D. (2020). Teori Model Pembelajaran Bahasa Inggris dalam Sains. CV. Insan Cendekia Mandiri.
- Harefa, D., D. (2022). Kewirausahaan. CV. Mitra Cendekia Media.
- Indrasari. 2019. *Pemasaran dan Kepuasan Pelanggan*. Surabaya. Unitomo Press
- Iyam Maryati, Yenny Suzana, Darmawan Harefa, I. T. M. (2022). Analisis Kemampuan Komunikasi Matematis dalam Materi Aljabar Linier. *PRISMA*, 11(1), 210-220.
- Jhosua dan Padmalia. 2016. Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen. *Jurnal Entrepreneur dan entrepreneurship*. [Http://dspace.uc.ac.id](http://dspace.uc.ac.id). Diakses 08 Agustus 2022
- Kotler, Amstrong. 2016. *Prinsip-Prinsip Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga
- Kotler. 2008. *Manajemen pemasaran..* Jakarta: Rajawali Pers.
- Kotler.P, Keller.K.L 2012. *Manajemen Pemasaran* Jilid I Edisi ke 12. Jakarta:Erlangga
- Laia, Bedaliu. 2018. Pengaruh Kualitas Produk Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Di UD. Karunia Abadi Telukdalam Kabupaten Nias Selatan. *Skripsi*. Telukdalam: Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Nias Selatan
- Machfoedz. 2016. *Komunikasi Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Cakra Ilmu
- Mowen . 2012. *Perilaku Konsumen*. Jakarta: Erlangga
- Rahmawati. 2016. *Manajemen pemasaran*. Bandung: Mulawarman University Pres.
- Robert Gain, Dkk (2017) dengan judul Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen *Vodkasoda Shirt. Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis*. Volume 2, Nomor 2. <https://journal.uc.ac.id>. Diakses 10 Agustus 2022
- Saharan dan Prakoso. 2020. dengan judul Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan PembelianKonsumen Lazada Studi di Wilayah Jakarta Selatan. *Journal Prosiding Konferensi Nasional Ekonomi Manajemen dan Akuntansi*. <https://jurnal.umj.ac.id/index.php/KNEMA> Diakses 11 Agustus 2022
- Saputra, Dkk. 2017. Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Dan Dampaknya Terhadap Kepuasan Konsumen Pengguna Iphone Survei Pada Mahasiswa Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang. *Jurnal Administrasi Bisnis*, Vol. 50 No.

6. [Http://neliti.com](http://neliti.com). Diakses 10 Agustus 2022
- Sarumaha, M. D. (2022). Catatan Berbagai Metode & Pengalaman Mengajar Dosen di Perguruan Tinggi. Lutfi Gilang.
https://scholar.google.com/citations?view_op=view_citation&hl=en&user=8WkwxCwAAAAJ&authuser=1&citation_for_view=8WkwxCwAAAAJ:-f6ydRqryjwC
- Sarumaha, M., & Harefa, D. (2022). Model Pembelajaran Inquiry Terbimbing Terhadap Hasil Belajar Ipa Terpadu Siswa. NDR UMI: Jurnal Pendidikan Dan Humaniora, 5(1), 27–36.
<https://jurnal.uniraya.ac.id/index.php/NDRUMI>
- Sarumaha, M., Harefa, D., Piter, Y., Ziraluo, B., Fau, A., Telaumbanua, K., Permata, I., Lase, S., & Laia, B. (2022). Penggunaan Model Pembelajaran Artikulasi Terhadap Hasil Belajar. Aksara: Jurnal Ilmu Pendidikan Nonformal, 08(20), 2045–2052.
- Sarumaha, Martiman S., D. (2023). Model-model pembelajaran. CV Jejak.
<https://tokobukujejak.com/detail/model-model-pembelajaran-0BM3W.html>
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Yogyakarta. Alfabeta
- Suliyanto. 2008. *Studi Kelayakan Bisnis*. Yogyakarta:Andi
- Sunyoto. 2015. *Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: CAPS
- Tafonao, Aluiwauri. 2021. Pengaruh Kualitas Produk Dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Laptop merek Acer di Kabupaten Nias Selatan.*Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, Hal 119-129.
- No.1.[Http://jurnal.uniraya.ac.id](http://jurnal.uniraya.ac.id) .
Diakses 05 Mei 2022
- Telaumbanua, M., Harefa, D. (2020). Teori Etika Bisnis dan Profesi Kajian bagi Mahasiswa & Guru. Yayasan Pendidikan dan Sosial Indonesia Maju (YPSIM) Banten.
- Tjiptono. 2012. *Pemasaran Strategik*. Edisi Kedua. Yogyakarta : Andi
- Yuniarti. 2015. *Perilaku Konsumen*. Bandung: CV.Pustaka Setia.
- Ziliwu, S. H. dkk. (2022). Analisis Kemampuan Koneksi Matematika Pada Materi Transformasi Siswa Kelas XI SMK Negeri 1 Lahusa Tahun Pembelajaran 2020/2021. Afore: Jurnal Pendidikan Matematika, 1(1), 15–25 .