

ARTIKEL 3 M AFIF SYAIFUDIN (182010200140).docx

by

Submission date: 14-Aug-2023 07:21AM (UTC+0700)

Submission ID: 2145370630

File name: ARTIKEL 3 M AFIF SYAIFUDIN (182010200140).docx (139.25K)

Word count: 5632

Character count: 39606

The Influence of Location, Product Quality and Price on Purchasing Decisions at Graha Candi Pratama Housing (PT Persada Graha Utama)
Pengaruh Lokasi, Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Perumahan Graha Candi Pratama (PT Persada Graha Utama)

Muhammad Afif Syaifudin¹⁾, Misti Hariasih^{*2)}, Dewi Komala Sari,³⁾

¹⁾ Program Studi Manajemen, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia

²⁾ Fakultas Bisnis Hukum Dan Ilmu sosial, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia

*Email Penulis Korespondensi: 182010200140@umsida.ac.id

mistihariasih@umsida.ac.id, dewikomalasari@umsida.ac.id

Abstract : *This study aims to determine the effect of location, product quality, and price on purchasing decisions at Graha Candi Pratama housing (PT. Persada Graha Utama). This study uses a quantitative approach. Sampling in this study used a judgmental sampling technique, with a total of 96 respondents from homeowners in Graha Candi Pratama housing (PT Persada Graha Utama). Data collection techniques using questionnaires distributed through questionnaires. Data processing in this study used the SPSS 25 (Statistical Program for the Social Sciences) software program. The results showed that: Location influences the Purchase Decision at Graha Candi Pratama Housing (PT Persada Graha Utama), Product Quality influences Purchase Decision at Graha Candi Pratama Housing (PT Persada Graha Utama), and Price influences Purchase Decision at Graha Candi Pratama Housing (PT Persada Graha Utama).*

Keyword : *Location, Product Quality, Price, and Purchase Decision*

Abstrak : *Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Lokasi, Kualitas Produk, dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Perumahan Graha Candi Pratama (PT Persada Graha Utama). Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Pengambilan sampel pada penelitian menggunakan teknik judgmental sampling, dengan jumlah responden sebanyak 96 responden dari pemilik rumah di perumahan Graha Candi Pratama (PT Persada Graha Utama). Teknik pengumpulan data dengan menggunakan kuesioner yang di distribusikan melalui angket. Pengolahan data dalam penelitian ini menggunakan program software SPSS 25 (Statistical Program For the Social Sciences). Hasil penelitian menunjukkan bahwa: Lokasi berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian pada Perumahan Graha Candi Pratama (PT Persada Graha Utama), Kualitas Produk berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian pada Perumahan Graha Candi Pratama (PT Persada Graha Utama), dan Harga berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian pada Perumahan Graha Candi Pratama (PT Persada Graha Utama).*

Kata Kunci : *Lokasi, Kualitas Produk, Harga, dan Keputusan Pembelian*

I.PENDAHULUAN

Keputusan pembelian berkaitan erat dengan perilaku konsumen dalam menentukan suatu pilihan produk yang akan dibelinya. Perilaku keputusan pembelian ini menjadi penting untuk diteliti karena membuat konsumen mampu memenuhi kebutuhan dan keinginan terhadap produk. Keputusan pembelian menurut merupakan bagian dari perilaku konsumen tentang bagaimana individu, kelompok dan organisasi memilih, membeli, menggunakan barang, jasa, ide atau pengalaman untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan mereka[1]. keputusan pembelian pada produk sangat penting untuk diteliti karena pada saat ini semakin banyak produk baru yang mulai bermunculan menyebabkan konsumen perlu lebih selektif mempertimbangkan beberapa aspek dalam melakukan keputusan pembelian [2]. Lokasi menjadi pertimbangan konsumen dalam melakukan pembelian produk. Pada dasarnya lokasi usaha merupakan salah satu faktor terpenting sebagai tempat penunjang kegiatan suatu usaha, diharapkan bagi pengusaha yang akan menjalankan aktivitasnya, baik usaha manufaktur maupun usaha jasa harus memperhatikan terlebih dahulu dimana menentukan lokasi kegiatan usaha yang akan beroperasi. Lokasi adalah keputusan yang dibuat perusahaan berkaitan dengan dimana operasi dan staffnya akan ditempatkan. Penempatan lokasi yang pas akan menjadikan jaminan dalam kemajuan sebuah usaha yang dijalankan [3].

Faktor lain yang mempengaruhi keputusan pembelian yaitu mengenai kualitas produk. Kualitas produk merupakan kemampuan suatu produk terhadap fungsinya, meliputi kehandalan, daya tahan, ketepatan, kemudahan operasi, dan perbaikan produk, serta atribut lainnya[4] Selanjutnya keputusan pembelian yang dilakukan konsumen juga ditentukan oleh faktor harga. Konsumen ketika telah mengetahui kualitas dari suatu produk atau jasa yang ingin dibelinya cukup baik, harga menjadi faktor lain yang menjadi

pertimbangan konsumen atas kepuasan. Ketika harga yang ditawarkan suatu produk sesuai dengan harapan dan dapat dijangkau maka dapat dipastikan bahwa konsumen akan mendapatkan kepuasan. Hal tersebut sejalan dengan harga merupakan sejumlah uang yang dikeluarkan konsumen lalu ditukarkan oleh konsumen untuk memperoleh manfaat suatu barang atau jasa. Bagi konsumen, harga merupakan faktor yang menentukan dalam keputusan pembelian produk atau tidak, termasuk dalam pembelian produk perumahan. [5]. Semakin meningkatnya jumlah penduduk di suatu wilayah maka permintaan akan kebutuhan tempat tinggal juga akan meningkat, semakin meningkatnya jumlah permintaan akan tempat tinggal menyebabkan timbulnya banyak perusahaan-perusahaan yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan konsumen dan keinginan konsumen akan tempat tinggal. Maka dari itu persaingan antara perusahaan semakin ketat karena tingginya permintaan konsumen. Dengan bertambahnya jumlah penduduk yang semakin banyak di Wilayah Sidoarjo maka akan menuntut kebutuhan primer atau rumah bagi setiap keluarga.

Penelitian lokasi dan harga memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian [6]. Penelitian oleh [7] mendapatkan hasil bahwa lokasi dan kualitas produk memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Hasil berbeda ditunjukkan dari hasil penelitian yang dilakukan oleh [8] yang menyatakan harga tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Selain itu penelitian yang dilakukan oleh [9] diperoleh hasil bahwa lokasi tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Serta hasil penelitian oleh [10] menyatakan bahwa kualitas produk tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Berdasarkan dari hasil penelitian di atas dapat disimpulkan adanya evidence gap pengaruh masing-masing variabel independen lokasi, kualitas produk dan harga terhadap variabel dependen keputusan pembelian. Adanya perbedaan hasil penelitian atau gap research tersebut menjadi motivasi penulis melakukan penelitian ini dengan judul "Pengaruh Lokasi, Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama"

Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka disusunlah rumusan masalah sebagai berikut :

1. Apakah lokasi berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama?
2. Apakah kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama?
3. Apakah harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama?

Literatur Review

Lokasi

Lokasi merupakan tempat usaha yang sangat mempengaruhi keinginan seseorang konsumen untuk datang dan berbelanja [11]. Pemilihan lokasi menurut [12] memilih lokasi usaha yang tepat sangat menentukan keberhasilan dan kegagalan usaha dimasa yang akan datang. Selanjutnya menurut [13] tujuan strategi lokasi adalah untuk memaksimalkan keuntungan lokasi bagi perusahaan.

Indikator Lokasi:

Terdapat tiga indikator dalam lokasi yang dikemukakan [14] yaitu sebagai berikut:

- a. Akses.
Misalnya lokasi yang sering dilalui atau mudah dijangkau sarana transportasi.
- b. Visibilitas.
Yaitu lokasi atau tempat yang dapat dilihat dengan jelas dari jarak pandang normal.
- c. Lalu lintas (*traffic*).

Menyangkut dua pertimbangan utama:

1. Banyaknya orang yang lalu-lalang bisa memberikan peluang besar terhadap pembelian, yaitu keputusan pembelian yang sering terjadi spontan, tanpa perencanaan, dan atau tanpa melalui usahausaha khusus.
2. Kepadatan dan kemacetan lalu lintas bisa juga jadi peluang.
 - a. Tempat parkir yang luas, nyaman, dan aman baik untuk kendaraan roda dua maupun roda empat.
 - b. Ekspansi yaitu tersedianya tempat yang cukup luas apabila ada perluasan dikemudian hari.
 - c. Lingkungan yaitu daerah sekitar yang mendukung produk yang ditawarkan. Sebagai contoh, restoran atau rumah makan berdekatan dengan daerah pondokan, asrama, kampus, sekolah, perkantoran, dan sebagainya.

- d. Persaingan (lokasi pesaing). Sebagai contoh, dalam menentukan lokasi restoran perlu dipertimbangkan apakah di jalan atau daerah yang sama terdapat restoran lainnya
- e. Peraturan pemerintah.
Misalnya ketentuan yang melarang rumah makan berlokasi terlalu berdekatan dengan pemukiman penduduk atau tempat ibadah.

Hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh [6] menunjukkan lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Selanjutnya hubungan lokasi juga didukung oleh penelitian [15] yang juga menyatakan lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Artinya keputusan pembelian yang dilakukan oleh konsumen ditentukan atau dipengaruhi oleh lokasi usaha.

Kualitas Produk

[16] Kualitas diartikan sebagai faktor yang terdapat dalam suatu barang atau hal yang menyebabkan barang atau hasil tersebut sesuai dengan tujuan untuk apa barang atau hasil itu dimaksudkan dan dibutuhkan. [17] menyatakan bahwa kualitas produk adalah kualitas meliputi usaha memenuhi atau melebihi harapan pelanggan yang mencakup produk, jasa, manusia, proses, dan lingkungan.

Indikator Kualitas Produk:

Terdapat delapan indikator dalam kualitas produk yang dikemukakan [18] yaitu sebagai berikut:

1. Kinerja (*performance*)
Karakteristik operasi dan produk inti yang dibeli. Misalnya kecepatan, kemudahan dan kenyamanan dalam penggunaan.
2. Fitur (*feature*)
1. Fitur produk yang melengkapi fungsi dasar suatu produk tersebut.
3. Kesesuaian dengan spesifikasi (*conformance to specification*)
Sejauh mana karakteristik desain dan operasi memenuhi standar yang telah ditetapkan sebelumnya. Misalnya standar karakteristik operasional.
4. Ketahanan (*durability*)
Berkaitan dengan berapa lama produk tersebut dapat terus digunakan.
5. Keandalan (*reability*)
Kemungkinan kecil produk akan mengalami kerusakan dan gagal pakai.
6. Pelayanan (*serviceability*)
Kecepatan, kompetensi, kenyamanan, mudah diapresiasi, serta penanganan keluhan yang memuaskan. Pelayanan yang diberikan tidak terbatas hanya sebelum penjualan, tetapi juga selama proses penjualan hingga purna jual yang juga mencakup pelayanan reparasi dan ketersediaan komponen yang dibutuhkan.
7. Estetika (*esthetica*)
Daya tarik produk terhadap panca indera. Missal keindahan desain produk, keunikan model produk, dan kombinasi.
8. Kualitas yang dipersepsikan (*perceived quality*)
Persepsi konsumen terhadap keseluruhan kualitas atau keunggulan suatu produk. Biasanya karena kurangnya pengetahuan pembeli akan atribut atau ciri-ciri produk yang akan dibeli, maka pembeli mempersiapkan kualitasnya dari aspek harga, iklan, reputasi perusahaan, maupun Negara pembuatnya.

Hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh [6] menunjukkan lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Selanjutnya hubungan lokasi juga didukung oleh penelitian [15] yang juga menyatakan lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Artinya keputusan pembelian yang dilakukan oleh konsumen ditentukan atau dipengaruhi oleh lokasi usaha.

Harga

Harga merupakan suatu yang diserahkan dalam pertukaran untuk mendapatkan suatu barang maupun jasa [19]. [12] mendefinisikan bahwa "Harga sebagai nilai suatu barang yang dinyatakan dengan uang". Harga memiliki dua peranan utama dalam proses pengambilan keputusan para pembeli, yaitu peranan alokasi dan peranan informasi.

Indikator Harga:

Terdapat empat indikator dalam harga yang dikemukakan [20] yaitu sebagai berikut:

- a. Keterjangkauan harga

- Konsumen dapat menjangkau harga yang ditetapkan perusahaan. Produk biasanya ada beberapa jenis dalam satu merek dan harganya juga berbeda dari termurah sampai termahal, dengan harga yang ditetapkan para konsumen banyak yang membeli.
- b. Harga sesuai kemampuan atau daya saing harga
Konsumen sering membandingkan harga suatu produk dengan produk lainnya. Dalam hal ini mahal murahnya suatu produk sangat dipertimbangkan oleh konsumen pada saat akan membeli produk tersebut.
 - c. Kesesuaian harga dengan kualitas produk
Harga sering dijadikan sebagai indikator kualitas bagi konsumen, masyarakat sering memilih harga yang lebih tinggi diantara dua barang karena mereka melihat adanya perbedaan kualitas. Apabila harga lebih tinggi masyarakat cenderung beranggapan bahwa kualitasnya juga lebih baik.
 - d. Kesesuaian harga dengan manfaat
Konsumen memutuskan membeli suatu produk jika manfaat yang dirasakn lebih besar atau sama dengan yang telah dikeluarkan untuk mendapatkannya. Jika konsumen merasa manfaat produk lebih kecil dari uang yang dikeluarkan maka konsumen akan beranggapan bahwa produk tersebut mahal dan konsumen akan beranggapan dua kali untuk melakukan pembelian ulang.

Hasil penelitian [6] menunjukkan bahwa harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Selanjutnya juga didukung hasil penelitian [21] yang diperoleh hasil bahwa harga memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian. Jadi dapat dikatakan bahwa dengan tepatnya dalam penentuan atau penetapan harga maka akan mempengaruhi keputusan pembelian yang dilakukan konsumen.

Keputusan Pembelian

Keputusan pembelian adalah tindakan dari konsumen untuk mau membeli atau tidak terhadap produk. menurut [1] mengemukakan bahwa keputusan pembelian dapat diartikan sebagai suatu keputusan yang diambil oleh seorang calon pembeli menyangkut kepastian akan membeli atau tidak.

Indikator Keputusan Pembelian:

- Terdapat tiga indikator dalam keputusan pembelian yang dikemukakan [22], yaitu meliputi:
1. Kemantapan pada sebuah produk.
Pada saat melakukan pembelian, konsumen memilih salah satu dari beberapa alternatif. Pilihan yang ada didasarkan pada mutu, kualitas dan faktor lain yang memberikan kemantapan bagi konsumen untuk membeli produk yang dibutuhkan. Kualitas produk yang sangat baik akan membangun kepercayaan konsumen sehingga menjadi penunjang kepuasan konsumen.
 2. Kebiasaan dalam membeli produk.
Kebiasaan adalah pengulangan sesuatu secara terus-menerus dalam melakukan pembelian produk yang sama. Ketika konsumen telah melakukan keputusan pembelian dan meeka merasa produk sudah melekat dibenaknya bahkan manfaat dari produk sudah mereka rasakan. Konsumen akan merasa tidak nyaman jika membeli produk lain.
 3. Kecepatan dalam membeli sebuah produk
Konsumen sering mengambil sebuah keputusan dengan menggunakan aturan (heuristic) pilihan yang sederhana. Heuristic adalah proses yang dilakukan seseorang dalam mengambil sebuah keputusan secara cepat, menggunakan pedoman umum dalam sebagian informasi saja.

II. METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kuantitatif. Kuantitatif merupakan data yang dapat diukur atau dihitung yang dinyatakan dalam bentuk angka atau bilangan. Penelitian ini mengungkapkkan pengaruh lokasi, kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama dengan pendekatan kuantitatif.

Lokasi Penelitian

Penelitian berlokasi di Perumahan Graha Candi Pratama yang merupakan proyek dari PT. Persada Graha Utama yang beralamatkan di Desa Candinegoro, Wonoayu- Sidoarjo.

Jenis dan Sumber Data

Sumber data yang digunakan adalah data primer adalah data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli [23]. Dalam hal ini data diperoleh dari kuesioner yang diberikan kepada responden yang berisi pertanyaan-pertanyaan yang mengarah pada penelitian yang di lakukan dan selanjutnya akan dianalisis untuk dijadikan pembahasan. Data primer dalam penelitian ini yaitu mengenai hasil penyebaran kuesioner mengenai pengaruh lokasi, kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian pada Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama.

Populasi dan Sampel

Populasi dan sampel dalam penelitian ini yaitu konsumen Perum Graha Candi Pratama (PT Persada Graha Utama). Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik *judgmental sampling*. Adapun kriteria pemilihan sampel pada penelitian ini yaitu responden merupakan pemilik rumah di perumahan Graha Candi Pratama (PT Persada Graha Utama) dengan pertimbangan bahwa ciri-ciri tersebut responden memiliki pemahaman yang baik atas kuesioner yang diberikan. Adapun jumlah sampel yang diambil dalam penelitian ini menggunakan rumus menurut Purba dalam Asra (2019) sebagai berikut:

$$n = \frac{Z^2}{4 Moe^2}$$

Keterangan:

n = Jumlah Sampel

Z 2 = Tingkat distribusi normal pada tingkat keyakinan 90%=1,96

Moe = Tingkat kesalahan maksimal dalam pengambilan sampel yang masih ditoleransi sebesar 10% atau 0,1

Sehingga Sampel dalam penelitian ini yaitu :

$$n = \frac{1,96^2}{4 (0,1)^2}$$

$$n = \frac{3,8416}{0,04}$$

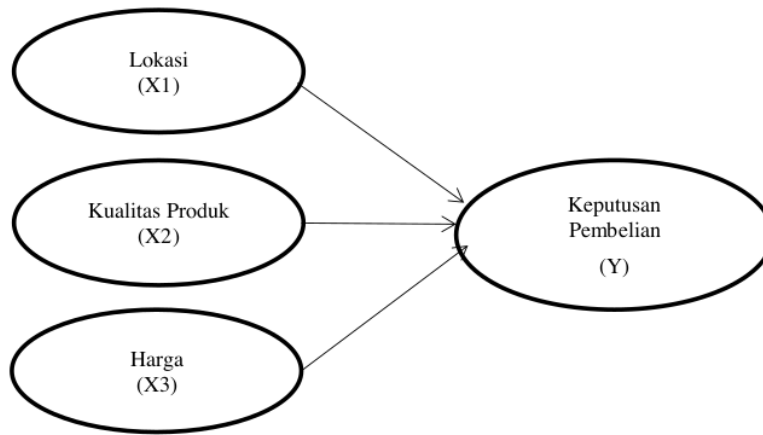
$$n = 96,4=96 \text{ (dibulatkan)}$$

Teknik Pengumpulan Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Kuesioner (angket) selanjutnya di analisis dengan bantuan software SPSS versi 22. Adapun pengukuran yang digunakan untuk mengukur tanggapan responden adalah dengan menggunakan Skala Likert dan skala nominal. Skala Likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang suatu fenomena sosial. Dengan skala Likert, maka variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel. Kemudian indikator tersebut dijadikan sebagai titik tolak untuk menyusun item-item instrument yang dapat berupa pernyataan atau pertanyaan [24]. Untuk keperluan analisis kuantitatif, dan pengukuran variabel bebas maka alternatif jawaban pada penelitian ini dioperasionalkan seperti disajikan pada tabel 1.

Tabel 1. Skala Likert

No	Alternatif Jawaban	Skor
1	Sangat Tidak Setuju	1
2	Setuju	2
3	Netral	3
4	Setuju	4
5	Sangat Setuju	5

Kerangka Konseptual**Gambar 1. Kerangka Konseptual**

Dengan kerangka konseptual, peneliti dapat berhipotesis bahwa:

- H1 : Lokasi berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama
- H2 : Kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama
- H3 : Harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama

Definisi Operasional

- Lokasi (X1) merupakan tempat usaha untuk melakukan kegiatan beroperasi antara penjual dan pembeli, yang dimana penjual harus memilih lokasi usaha yang tepat agar dapat membantu keberhasilan perusahaan tersebut.
- Kualitas Produk (X2) merupakan kualitas suatu barang yang menyebabkan barang tersebut sesuai atau tidak dengan kebutuhan konsumen, karena konsumen sebagai penentuan keputusan terakhir terhadap mutu produk suatu perusahaan tersebut.
- Harga (X3) merupakan pandangan konsumen akan satuan mata uang yang harus dikorbankan maupun dikeluarkan untuk memperoleh suatu produk berupa barang atau jasa.
- Keputusan Pembelian (Y) merupakan pertimbangan-pertimbangan yang dilakukan oleh konsumen dalam menyeleksi suatu produk sebelum melakukan pembelian.

Indikator Variabel

Tabel 2. Indikator Variabel dan Tingkat Pengukuran

Variabel	Indikator	Tingkat Pengukuran
Lokasi (X1) [14]	1. Akses	Interval
	2. Visibilitas	
	3. Lalu Lintas	
Kualitas Produk (X2) [18]	1. Kinerja	Interval
	2. Fitur	
	3. Kesesuaian dengan spesifikasi	
	4. Ketahanan	
	5. Keandalan	
	6. Pelayanan	
	7. Estetika	
	8. Kualitas yang dipersepsikan	
Harga(X3) [20]	1. Keterjangkauan Harga	Interval
	2. Harga sesuai kemampuan atau daya saing harga	
	3. Kesesuaian harga dengan kualitas produk	
	4. Kesesuaian harga dengan manfaat	
Keputusan Pembelian(Y) [22]	1. Kemantapan pada sebuah produk	Interval
	2. Kebiasaan dalam membeli produk	
	3. Kecepatan dalam membeli sebuah produk	

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Analisis Deskriptif

Berdasarkan hasil penyebaran kuesioner yang telah dilakukan kepada 96 responden maka dapat diketahui karakteristik responden yang meliputi pekerjaan, pendapatan per bulan, usia dan pendidikan terakhir maka karakteristik responden dapat diuraikan sebagai berikut:

Tabel 3. Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan

Jenis Pekerjaan	Jumlah Responden	Prosentase
Wiraswata	58	60,42%
Pegawai Negri Sipil	14	14,58%
Pegawai BUMN	24	25%
Lain-Lain	0	0
Jumlah	96	100%

Sumber: Data Primer Diolah, Tahun 2023

Dari tabel 3, dapat diketahui bahwa sebagian besar responden adalah wiraswasta yaitu sebanyak 58 atau 60,42%, sebanyak 14 responden atau 14,58% sebagai Pegawai Negeri Sipil dan sebanyak 24 (25%) sebagai pegawai BUMN.

Tabel 4. Distribusi Responden Berdasarkan Pendapatan Per Bulan

Tingkat Pendapatan Per Bulan	Jumlah Responden	Persentase
≤ Rp. 5.000.000,-	2	2,08%
Rp. 5.000.001,- – Rp. 6.000.000,-	13	13,54%
>Rp. 6.000.001,- – Rp. 7.000.000,-	35	36,47%
> Rp. 7.000.000,-	46	47,92%
Jumlah	96	100%

Sumber: Data Primer Diolah, Tahun 2023

Berdasarkan tabel 4, dari 96 responden yaitu konsumen Perum Graha Candi Pratama (PT Persada Graha Utama) yang paling banyak adalah mempunyai tingkat pendapatan sebesar > Rp. 7.000.000,- yaitu sebesar 46 responden atau 47,92%.

Tabel 5. Distribusi Responden Berdasarkan Usia

Usia	Jumlah Responden	Persentase
21 – 30 tahun	29	30,21%
31 – 40 tahun	37	38,54%
41 – 50 tahun	21	21,88%
51 – 60 tahun	9	9,38%
Jumlah	96	100%

Sumber: Data Primer Diolah, Tahun 2023

Berdasarkan tabel 5, dari 96 responden dapat diketahui bahwa usia 31– 40 tahun merupakan usia responden yang paling banyak yaitu sebanyak 37 responden atau 38,54%.

Tabel 6. Distribusi Responden Berdasarkan Pendidikan

Tingkat Pendidikan	Jumlah Responden	Persentase
Tamatan SMA/STM/Kejuruan	54	56,25%
Diploma (D1, D2 dan D3)	6	6,25%
Tamat Sarjana (S1)	35	36,46%
Tamat S2 (Magister/Master)	1	1,04%
Jumlah	96	100%

Sumber: Data Primer Diolah, Tahun 2023

Dari tabel 4.5 dapat diuraikan bahwa jumlah responden yang tamatan SMA/STM/Kejuruan yaitu sebanyak 54 atau 56,25%, sebanyak 6 atau 6,25% adalah diploma (D1, D2 dan D3) dan sebanyak 35 atau 36,46% adalah sarjana S1 serta sebanyak 1 responden atau 1,04% memiliki tingkat pendidikan S2. Berdasarkan hasil tersebut maka dapat disimpulkan bahwa dari 96 responden paling banyak adalah mempunyai tingkat pendidikan tamatan SMA/STM/Kejuruan yaitu 54 responden atau 56,25%.

2. Hasil Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk melihat valid tidaknya masing-masing instrumen dalam variabel lokasi, kualitas produk, harga dan keputusan pembelian pada Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama. Nilai kritik dari pengujian ini adalah 0,1996 dengan DF= n-1 taraf signifikan 0,05 (5%). Instrumen dikatakan valid jika angka koefisien korelasi yang diperoleh lebih besar dari nilai kritik r. Adapun hasil uji validitas pada pengujian ini untuk masing-masing variabel adalah sebagai berikut:

Tabel 7. Hasil Uji Validitas

Variabel	Item	Koefisien Korelasi	r _{Tabel}	Keterangan
Lokasi	X _{1.1}	0,837	0,1996	Valid
	X _{1.2}	0,766	0,1996	Valid
	X _{1.3}	0,548	0,1996	Valid
	X _{2.1}	0,637	0,1996	Valid
	X _{2.2}	0,702	0,1996	Valid
	X _{2.3}	0,389	0,1996	Valid
	X _{2.4}	0,659	0,1996	Valid
	X _{2.5}	0,652	0,1996	Valid
	X _{2.6}	0,631	0,1996	Valid
	X _{2.7}	0,689	0,1996	Valid
	X _{2.8}	0,689	0,1996	Valid
Harga	X _{3.1}	0,733	0,1996	Valid
	X _{3.2}	0,504	0,1996	Valid
	X _{3.3}	0,762	0,1996	Valid
	X _{3.4}	0,717	0,1996	Valid
Keputusan Pembelian	Y _{1.1}	0,825	0,1996	Valid
	Y _{1.2}	0,743	0,1996	Valid
	Y _{1.3}	0,707	0,1996	Valid

Sumber: Data Primer Diolah, Tahun 2023

Dari Tabel 7, dapat disimpulkan bahwa semua instrumen lokasi, kualitas produk, harga dan keputusan pembelian adalah valid, karena terbukti bahwa nilai koefisien lebih besar dari nilai kritik atau Tabel pada tingkat signifikan 5%.

3. Uji Reabilitas

Tabel 8. Hasil Uji Reabilitas

Item	Koefisien Reliabilitas	Hasil Uji
Lokasi	0,789	Reliabel
Kualitas produk	0,751	Reliabel
Harga	0,770	Reliabel
Keputusan pembelian	0,807	Reliabel

Berdasarkan hasil uji reliabilitas dapat disimpulkan bahwa seluruh variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah reliabel, hal tersebut dikarenakan koefisien Cronbach's Alpha diatas 0,6.

4. Uji Normalitas

Tabel 8. Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
Unstandardized Residual		
N		96
Normal Parameters^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.09525572
	Most Extreme Differences	
	Absolute	.062
	Positive	.062
	Negative	-.054
Test Statistic		.062
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

Sumber : Output Data IBM SPSS(2023)

Berdasarkan hasil uji normalitas data dapat diperoleh nilai sig. lebih besar dari 0,05, yaitu sebesar 0,200 berdasarkan hasil tersebut maka data yang digunakan dalam penelitian ini berdistribusi normal.

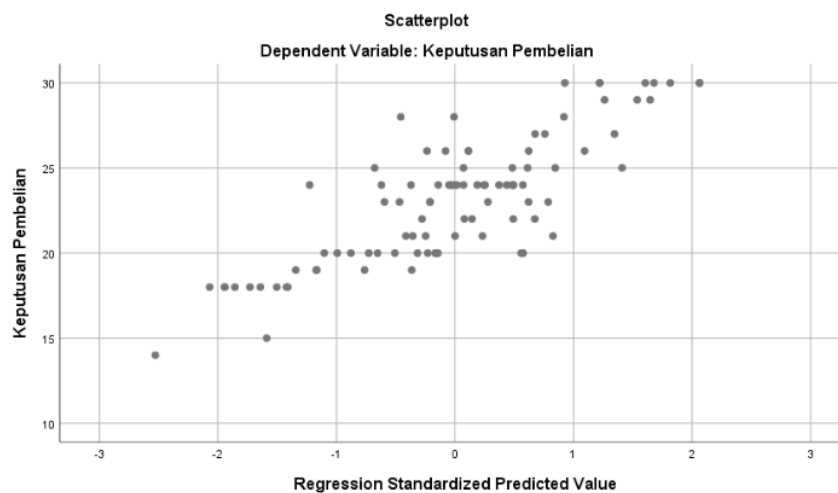
5. Uji Multikolinearitas

Tabel 9. Uji Multikolinearitas

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
Lokasi	.954	1.086
Kualitas produk	.972	1.039
Harga	.964	1.057

Berdasarkan hasil pengujian multikolinearitas dapat diketahui bahwa nilai VIF masing-masing variabel bebas menunjukkan nilai tolerance lebih dari 0,10 atau nilai VIF diatas angka 1. Dari hasil tersebut maka dapat disimpulkan bahwa model regresi yang digunakan bebas multikolinearitas.

6. Uji Heteroskedastisitas



Berdasarkan hasil pengujian heteroskedastisitas dapat diketahui bahwa titik-titik yang pada grafik scatterplot tidak membentuk pola yang jelas serta tersebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y sehingga dapat diambil kesimpulan bahwa model regresi yang digunakan bebas heteroskedastisitas.

7. Uji Analisis Regresi Linier Berganda

Tabel 10. Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda

Model		Unstandardized		Standardized	t	Sig.
		Coefficients		Coefficients		
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	8.148	1.076		7.573	.000
	Lokasi	.232	.058	.316	4.020	.000
	Kualitas Produk	.041	.019	.147	2.168	.033
	Harga	.202	.028	.520	7.187	.000

Persamaan regresi yang digunakan yaitu sebagai berikut:

$$Y = 8,148 + 0,232X_1 + 0,041X_2 + 0,202X_3$$

maka secara parsial masing-masing variabel bebas berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama (Y). Dari persamaan garis regresi linier berganda, maka

dapat diartikan bahwa:

a = 8,148 merupakan nilai konstanta, yaitu estimasi keputusan pembelian pada Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama, jika variabel bebas yaitu lokasi, kualitas produk dan harga mempunyai nilai sama dengan nol maka keputusan pembelian pada Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama sebesar 8,148. Jadi nilai konstanta menunjukkan besarnya variabel lain yang mempengaruhi keputusan pembelian pada Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama dan tidak dimasukkan dalam model persamaan.

b₁ = 0,232 merupakan slope atau koefisien arah variabel lokasi (X₁) yang mempengaruhi keputusan pembelian pada Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama (Y), artinya variabel lokasi berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian pada Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama, jika variabel lainnya dianggap konstan. Artinya bahwa dengan semakin baiknya lokasi maka keputusan pembelian akan mengalami peningkatan.

b₂ = 0,041 merupakan slope atau koefisien arah variabel kualitas produk (X₂) yang mempengaruhi keputusan pembelian pada Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama (Y), artinya variabel kualitas produk berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian pada Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama, jika variabel lainnya dianggap konstan. Artinya bahwa dengan semakin baiknya kualitas produk maka keputusan pembelian akan mengalami peningkatan.

b₃ = 0,202 merupakan slope atau koefisien arah variabel harga (X₃) yang mempengaruhi Keputusan pembelian pada Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama (Y), artinya variabel harga berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian pada Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama, jika variabel lainnya dianggap konstan. Artinya bahwa dengan semakin tepatnya dalam menetapkan harga maka keputusan pembelian akan mengalami peningkatan.

8. Uji t

Tabel 11. Uji t

Model		Coefficients ^a			t	Sig.
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	8.148	1.076		7.573	.000
	Lokasi	.232	.058	.316	4.020	.000
	Kualitas Produk	.041	.019	.147	2.168	.033
	Harga	.202	.028	.520	7.187	.000

- Dari uraian hasil t_{hitung} dan t_{Tabel} di atas maka dapat diuraikan hasil analisis secara parsial yang dapat diuraikan sebagai berikut:
- Pengaruh variabel lokasi (X_1) terhadap keputusan pembelian pada Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama (Y), dari hasil perhitungan parsial menunjukkan bahwa pada taraf nyata 5% ($\alpha = 0,05$) dengan tingkat kepercayaan 95% diperoleh nilai Tabel sebesar 1,985. Dengan pengujian statistik diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 4,020, karena nilai $t_{hitung} > t_{Tabel}$ ($4,020 > 1,985$) maka disimpulkan bahwa secara parsial variabel lokasi (X_1) berpengaruh signifikan terhadap Keputusan pembelian pada Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama.
 - Pengaruh variabel kualitas produk (X_2) terhadap Keputusan pembelian pada Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama (Y), dari hasil perhitungan parsial menunjukkan bahwa pada taraf nyata 5% ($\alpha = 0,05$) dengan tingkat kepercayaan 95% diperoleh nilai Tabel sebesar 1,985. Dengan pengujian statistik diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 2,168, karena nilai $t_{hitung} > t_{Tabel}$ ($2,168 > 1,985$) maka disimpulkan bahwa secara parsial variabel kualitas produk (X_2) berpengaruh signifikan terhadap Keputusan pembelian pada Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama.
 - Pengaruh variabel harga (X_3) terhadap keputusan pembelian pada Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama (Y), dari hasil perhitungan parsial menunjukkan bahwa pada taraf nyata 5% ($\alpha = 0,05$) dengan tingkat kepercayaan 95% diperoleh nilai Tabel sebesar 1,985. Dengan pengujian statistik diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 7,187, karena nilai $t_{hitung} > t_{Tabel}$ ($7,187 > 1,985$) maka disimpulkan bahwa secara parsial variabel harga (X_3) berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama.

9. Nilai Koefisien Determinasi (R^2)

Tabel 12. Nilai Koefisien Determinasi (R^2)

Model	Model Summary ^b			
	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.833 ^a	.694	.684	2.129

Dengan demikian berarti bahwa model regresi yang digunakan mampu menjelaskan pengaruh variabel lokasi, kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian pada Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama sebesar 68,4%, sedangkan sisanya sebesar 31,6% dijelaskan oleh variabel-variabel lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini. Berdasarkan hasil analisis regresi linier berganda dari masing-masing variabel lokasi, kualitas produk dan harga hasilnya menunjukkan bahwa adanya korelasi berganda (R) sebesar 0,833. Angka tersebut menunjukkan adanya hubungan yang kuat antara variabel bebas terhadap variabel terikat.

Pembahasan

1. Pengaruh Lokasi terhadap Keputusan pembelian pada Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama

Hasil analisis dapat diketahui bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara lokasi terhadap keputusan pembelian pada Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama. Artinya bahwa dengan semakin baiknya lokasi maka keputusan pembelian pada Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama juga akan mengalami peningkatan. [25] menyatakan bahwa salah satu kunci menuju sukses adalah lokasi, lokasi dimulai dengan memilih komunitas. Keputusan ini sangat bergantung pada potensi pertumbuhan ekonomis dan stabilitas, persaingan, iklim politik, dan sebagainya.

Dalam bisnis, mencari dan menentukan lokasi merupakan tugas yang paling penting karena penentuan lokasi yang tepat merupakan kunci kesuksesan suatu bisnis. Dalam menentukan lokasi usaha, faktor yang harus dipertimbangkan, yaitu kestrategisan, apakah daerah tersebut dapat dijadikan pusat bisnis atau bukan. Hal lain yang juga harus dipertimbangkan yaitu arus lalu lintasnya. Arus lalu lintas mempengaruhi penempatan

lokasi usaha karena dapat menarik konsumen untuk mengunjungi bisnis tersebut dan bahkan juga memungkinkan konsumen untuk membeli [26]. Konsumen cenderung memilih bisnis yang berlokasi di tempat yang mudah dijangkau, luas, aman dan nyaman, lokasi yang strategis dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen.

Hasil penelitian ini mendukung hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh [6] menunjukkan lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Selanjutnya hubungan lokasi juga didukung oleh penelitian [15] yang juga menyatakan lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Artinya keputusan pembelian yang dilakukan oleh konsumen ditentukan atau dipengaruhi oleh lokasi.

2. Pengaruh Kualitas produk terhadap Keputusan pembelian pada Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama

Hasil analisis dapat diketahui bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara kualitas produk terhadap keputusan pembelian pada Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama. Artinya bahwa dengan semakin baiknya kualitas produk maka keputusan pembelian pada Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama juga akan mengalami peningkatan. [27] mendefinisikan kualitas produk adalah produk atau jasa yang telah memenuhi atau melebihi ekspektasi pelanggan sehingga menimbulkan keputusan untuk membeli. Hasil penelitian ini mendukung hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh [28] menunjukkan bahwa kualitas produk terbukti secara positif dan signifikan mempengaruhi keputusan pembelian. Selanjutnya juga hasil penelitian [7] yang diperoleh hasil bahwa kualitas produk memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Artinya bahwa dengan semakin baiknya kualitas produk maka akan menentukan keputusan pembelian yang dilakukan konsumen.

3. Pengaruh Harga terhadap Keputusan pembelian pada Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama

Hasil analisis dapat diketahui bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara harga terhadap keputusan pembelian pada Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama. Artinya bahwa dengan semakin tepatnya dalam penetapan harga maka keputusan pembelian pada Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama juga akan mengalami peningkatan. [12] mendefinisikan bahwa "Harga sebagai nilai suatu barang yang dinyatakan dengan uang". Harga memiliki dua peranan utama dalam proses pengambilan keputusan para pembeli, yaitu peranan alokasi dan peranan informasi.

Pemahaman ekspektasi konsumen dapat mempunyai dampak yang penting pada strategi harga. Secara umum, penetapan harga yang lebih tinggi kurang mempunyai kemungkinan untuk dibeli oleh konsumen sebaliknya penetapan harga lebih rendah akan besar kemungkinan untuk dibeli oleh konsumen. Harga memiliki dua peranan utama dalam proses pengambilan keputusan para pembeli, yaitu peranan alokasi dan peranan informasi Menurut [17] fungsi harga dalam membantu para pembeli untuk memutuskan cara memperoleh manfaat atau utilitas tertinggi yang diharapkan berdasarkan daya belinya. Pembeli membandingkan harga dari berbagai alternatif yang tersedia, kemudian memutuskan alokasi dana yang dikehendaki. Persepsi yang sering berlaku adalah bahwa harga yang mahal mencerminkan kualitas yang tinggi. Konsumen cenderung oleh harga yang ditawarkan, Semakin rendah harga yang dihasilkan maka akan memberi kesempatan kepada konsumen untuk melakukan keputusan pembelian. Jika harga yang ditawarkan lebih tinggi dapat diasumsikan bahwa konsumen akan melakukan keputusan pembelian karena harga merupakan penentu standar dari keputusan pembelian

Hasil penelitian ini mendukung hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh [6] menunjukkan bahwa harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Selanjutnya juga didukung hasil penelitian [21] yang diperoleh hasil bahwa harga memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian. Jadi dapat dikatakan bahwa dengan tepatnya dalam penentuan atau penetapan harga maka akan mempengaruhi keputusan pembelian yang dilakukan konsumen.

IV. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan maka dapat diperoleh simpulan sebagai berikut:

1. Lokasi berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama, artinya bahwa dengan tepatnya dalam menetapkan lokasi maka keputusan pembelian pada Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama akan mengalami peningkatan.

2. Kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama, artinya bahwa dengan tepatnya dalam menetapkan lokasi maka keputusan pembelian pada Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama akan mengalami peningkatan.
3. Harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama, artinya bahwa dengan tepatnya dalam menetapkan harga maka keputusan pembelian pada Perum Graha Candi Pratama PT Persada Graha Utama akan mengalami peningkatan

V. UCAPAN TERIMA KASIH

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena berkat rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan karya tulis ilmiah ini. Karya tulis ilmiah ini disusun sebagai tugas akhir skripsi sarjana S1 Manajemen. Dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Tuhan Yang Maha Esa, yang telah memberikan segala sesuatu tanpa batas.
 2. Orang tua dan keluarga yang telah memberikan semangat serta dukungan.
 3. Teman-teman seperjuangan yang telah banyak membantu peneliti dalam mempersiapkan penelitian artikel ilmiah ini.
 4. Serta seluruh pihak yang sudah terlibat secara langsung maupun tidak langsung dalam penulisan artikel ilmiah ini.
 5. Perumahan Graha Candi Pratama. PT. Persada Graha Utama
- Penulis berharap semoga artikel ilmiah ini dapat memberikan banyak pengetahuan dan bermanfaat bagi kita semua.

REFERENSI

- [1] Kotler, Philip and Kevin Lane Keller, (2016). *Marketing Managemen*, 15th Edition, Pearson Education, Inc.
- [2] Andriani, (2013). *Pengaruh Produk, Harga dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di Alfamart di Kota Semarang*
- [3] Lupiyoadi. Rambat. (2015). *Manajemen Pemasaran Jasa*. Edisi 2. Jakarta : Salemba Empat.
- [4] Kotler, Philip. and Gary Amstrong. (2016). *Principle of Marketing*, 15th edition. New Jersey : Pearson Prentice Hall
- [5] Kotler, Philip. and Gary Amstrong. (2016). *Principle of Marketing*, 15th edition. New Jersey : Pearson Prentice Hall
- [6] WIJAYANTI, KIKI DWI (2021), Pengaruh Lokasi Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Apartment Bailey's City Di Ciputat, *Jurnal Perkusi, Vol.1 No.2*
- [7] Wulandari, Ratna (2019), Pengaruh Lokasi, Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan Pegawai Terhadap Keputusan Pembelian di Pusat Perbelanjaan, *Iqtishadequity, Vol.2 No.1*
- [8] Syaleh, Hariman. (2017), Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Promosi dan Tempat Pendistribusian Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Yamaha Pada Perusahaan Tjahaja Baru Bukittinggi, *COSTING: Journal of Economic, Business and Accounting, Vol.1 No.1*
- [9] Wibowo, Fatihadi Rahmanto, (2021), Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Coffe Shop Komunal, *Jurnal Distribusi Vol.9No.1*
- [10] Supriyadi, (2016), Pengaruh Kualitas Produk Dan Brand Image Terhadap Keputusan Pembelian (Studi pada Mahasiswa Pengguna Produk Sepatu Merek Converse di Fisip Universitas Merdeka Malang), *Jurnal Bisnis dan Manajemen Vol. 4 No.1, Januari 2017*
- [11] Suwarman, Ujang. (2011). *Perilaku Konsumen Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran*. Cetakan Kedua, Jakarta: Ghalia Indonesia
- [12] Alma, Buchari. (2013). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Cetakan Kedelapan, Bandung: Alfabeta.
- [13] Heizer, Jay & Barry Render. (2010). *Manajemen Operasi*. Edisi Ketujuh Buku 1. Jakarta: Salemba Empat
- [14] Tjiptono, Fandy dan Anastasia Diana, (2003), *Total Quality Manajemen*, Edisi Ketiga, Penerbit Andi, Jogjakarta
- [15] Kusmadeni, Deri. (2021), Pengaruh Harga Kompetitif, Kualitas Produk Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Pada Konsumen Di Pasar Rumput Pangkalbalam Pangkalpinang, *Jurnal Manajemen dan Investasi, Vol.3 No.1*
- [16] Assauri, Sofian. (2016). *Manajemen Operasi Produksi*. Edisi Kedua, PT .Raja Grafito Persada : Jakarta
- [17] Tjiptono, Fandy. (2010). *Strategi Pemasaran*. Edisi ketujuh. Yogyakarta : Andi

- [18] Garvin, David (2014). *Managing Quality*. Free Press. New York.
- [19] Charles, Lamb, Joseph. Hair, Carl McDaniel. (2011). *Pemasaran*, Edisi pertama. Salemba Empat. Jakarta
- [20] Kotler, Philip. and Gary Armstrong. (2016). *Principle of Marketing*, 15th edition. New Jersey : Pearson Prentice Hall
- [21] Kelvinia, (2021), Pengaruh Lokasi, Harga Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian, *Jurnal Wira Ekonomi Mikroskil*, Vol.11 No.2
- [22] Kotler, Philip dan Keller.L 2012. *Manajemen Pemasaran*. Edisi Ketigabelas.Erlangga, Jakarta
- [23] Indriantoro, Nur dan Bambang Supomo. (2012). *Metodologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi dan Manajemen*. Cetakan Pertama, Yogyakarta: BPFE
- [24] Sugiyono, (2016). *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods)*. Cetakan 10, Bandung: Alfabeta
- [25] Kotler, Philip dan Keller.L 2012. *Manajemen Pemasaran*. Edisi Ketigabelas.Erlangga, Jakarta
- [26] Widya, Utami Christina. (2012)*Manajemen Ritel dan Implementasi Ritel Modern*. Jakarta
- [27] Kotler, Philip. (2009). *Manajemen Pemasaran 1*.Edisi ketiga belas. Jakarta: Erlangga
- [28] Paludi, Salman (2021), Pengaruh Persepsi Harga, Lokasi Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian, *Jurnal Pendidikan dan Ekonomi*, Vol.1 No.18.
- [29] Ofianti, N., & Hariasih, M. (2022). The Influence of Product Quality, Price, and Sales Promotion on Cassava Tape Purchase Decisions. *Indonesian Journal of Cultural and Community Development*, 13, 10-21070.
- [30] Lesmana, A. I., & Sari, D. K. (2022). The Influence of Service Quality, Price and Location on Purchase Decisions at Hijab Shops in Mojokerto City. *Academia Open*, 7, 10-21070.

Conflict of Interest Statement:

The author declares that the research was conducted in the absence of any commercial or financial relationships that could be construed as a potential conflict of interest.

ORIGINALITY REPORT

4%

SIMILARITY INDEX

6%

INTERNET SOURCES

5%

PUBLICATIONS

3%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	Submitted to Sogang University Student Paper	1%
2	journal.yrpiyku.com Internet Source	1%
3	library.universitaspertamina.ac.id Internet Source	1%
4	vdocuments.mx Internet Source	1%
5	repository.usd.ac.id Internet Source	1%
6	penerbitadm.com Internet Source	1%
7	cmsdata.iucn.org Internet Source	1%

Exclude quotes On

Exclude matches < 1%

Exclude bibliography On