



Pengaruh Kualitas Produk dan Harga terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Pada Dealer Yamaha Bungku Tengah Kabupaten Morowali

The Effect Of Product Quality And Price On Purchase Decisions For Motorcycles At Yamaha Dealers In Bungku Tengah Morowali Regency

Faikaturrahma^{1*}, Ira Nuriya Santi², Zakiyah Zahara³, Sri Wanti⁴

^{1,2,3,4}Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tadulako Palu, Sulawesi Tengah, Indonesia

*Corresponding Author: E-mail: faikaturrahmapika@gmail.com

Artikel Penelitian

Article History:

Received: 17 Oct, 2024

Revised: 17 Nov, 2024

Accepted: 23 Nov, 2024

Kata Kunci:

Kualitas Produk, Harga, dan Keputusan Pembelian

Keywords:

Product Quality, Price, and Purchase Decisions

DOI: [10.56338/jks.v7i11.5886](https://doi.org/10.56338/jks.v7i11.5886)

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian Sepeda Motor pada Dealer Yamaha Bungku Tengah Kabupaten Morowali. Metode penarikan sampel dengan menggunakan metode nonprobability sampling tepatnya Sampling Purposive sebesar 105 responden. Pengumpulan data menggunakan kuesioner, yang kemudian diolah dengan menggunakan SPSS versi 26 Metode analisis yang digunakan adalah metode analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Kualitas Produk dan Harga secara serempak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian Sepeda Motor pada Dealer Yamaha Bungku Tengah Kabupaten Morowali. Kemudian Kualitas Produk secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian Sepeda Motor pada Dealer Yamaha Bungku Tengah Kabupaten Morowali dan Harga secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian Sepeda Motor pada Dealer Yamaha Bungku Tengah Kabupaten Morowali. Koefisien determinasi memperlihatkan nilai R Square sebesar 0,574 atau 57,4% dan sisanya 42,6% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan ke dalam regresi.

ABSTRACT

This study aims to determine the effect of product quality and price on motorcycle purchase decisions at Yamaha Dealers in Bungku Tengah, Morowali Regency. The sampling method used is nonprobability sampling, specifically purposive sampling, with a sample size of 105 respondents. Data was collected using a questionnaire and then processed using SPSS version 26. The analysis method used is multiple linear regression. The results of this study indicate that Product Quality and Price simultaneously and partially have a positive and significant effect on motorcycle purchase decisions at Yamaha Dealers in Bungku Tengah, Morowali Regency. The coefficient of determination shows that the R-Square value of 0.574 or 57.4%, and the remaining 42.6% is explained by other variables not included in the regression.

PENDAHULUAN

Sarana transportasi sudah menjadi suatu kebutuhan dalam kehidupan manusia di zaman modern seperti sekarang ini. Hal ini dikarenakan transportasi merupakan sarana utama bagi manusia dalam kehidupan sehari-hari untuk melakukan aktivitas yang mengharuskan untuk berpindah-pindah tempat. Seiring dengan perkembangan teknologi dan pembangunan di segala bidang saat ini, perkembangan sarana transportasi pun telah berlangsung dengan cepat. Seperti sepeda motor yang merupakan salah satu bentuk dari sarana transportasi darat yang sudah banyak dimiliki oleh masyarakat sejak lama.

Sepeda motor menjadi salah satu sarana transportasi favorit bagi masyarakat karena adanya pertimbangan tertentu.

Setiap perusahaan sepeda motor pasti akan meningkatkan kualitas pada produknya agar dapat menyaingi atau mengungguli kompetitornya. Kualitas produk yang baik akan meningkatkan minat konsumen untuk membeli produknya. Sebaliknya, jika kualitas produk yang ditawarkan oleh perusahaan dirasa buruk atau tidak sesuai dengan apa yang diharapkan oleh konsumen maka dapat menyebabkan minat beli konsumen terhadap produk akan menurun.

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian, salah satunya yaitu kualitas produk. Kualitas produk sangat berpengaruh pada keputusan pembelian sepeda motor Kabupaten Morowali. Menurut Kotler dan Armstrong (2016:224) kualitas produk adalah bagaimana produk tersebut memiliki nilai yang dapat memuaskan konsumen baik secara fisik maupun secara psikologis yang menunjukkan pada atribut atau sifat-sifat yang terdapat dalam suatu barang atau hasil.

Faktor selanjutnya yang memengaruhi keputusan pembelian adalah harga. Harga merupakan salah satu faktor yang memengaruhi keputusan pembelian. Menurut Kotler dan Armstrong (2016:324), harga merupakan sejumlah uang yang dikeluarkan untuk sebuah produk atau jasa, atau sejumlah nilai yang ditukarkan oleh konsumen untuk memperoleh manfaat, kepemilikan atau penggunaan atas produk atau jasa.

Berdasarkan uraian di atas, maka penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah harga dan kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian Sepeda Motor pada Dealer Yamaha kecamatan bungku tengah kabupaten morowali.

METODE

Dalam penelitian artikel ini dilakukan dengan menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan deskriptif kausal. Penelitian ini menggunakan pengujian analisis data menggunakan program SPSS versi 26.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji Validitas

Pengujian validitas dapat dilakukan dengan mengukur korelasi antar skor butir pernyataan dengan total skor variabel. Biasanya syarat minimum untuk dianggap memenuhi syarat adalah kalau $r = 0,3$. Jadi kalau korelasi antar butir dengan skor total kurang dari 0,3 maka butir dalam instrument tersebut dinyatakan tidak valid (Sugiyono, 2019:189-190).

Tabel 1. Hasil Uji Validitas

No	Variabel Penelitian	Indikator	<i>correlated Item-total correlation</i>	r-kritis	Ket
1.	Kualitas Produk (X ₁)	Kinerja yang tangguh	0,356	0,30	Valid
		Kinerja yang handal	0,676		
		Fitur ramah lingkungan	0,408		
		Performa yang baik	0,637		
		Dihandalkan untuk berpergian jauh	0,458		
		Sesuai spesifikasi yang ditawarkan	0,545		

No	Variabel Penelitian	Indikator	<i>correlated Item-total correlation</i>	r-kritis	Ket
		Sesuai kualitas yang ditawarkan	0,663		
		Daya tahan mesin yang baik	0,256		
		Dapat digunakan dalam jangka Panjang/awet	0,371		
		Spare parts dapat bertahan lama	0,170		
		Spare parts dapat dengan mudah ditemukan	0,326		
		Desain body yang sesuai tren masa kini	0,219		
		Warna yang sesuai tren masa kini	0,321		
		Memiliki kepercayaan pelanggan	0,582		
		Memiliki layanan yang memuaskan	0,533		
2.	Harga (X ₂)	Harga yang ditawarkan terjangkau	0,432	0,30	Valid
		Harga sesuai dengan kualitas produk	0,619		
		Harga bersaing dengan kompetitornya	0,573		
		Harga sesuai dengan manfaat yang diberikan	0,563		
3.	Keputusan Pembelian (Y)	Produk sesuai dengan kebutuhan konsumen	0,384	0,30	Valid
		Mendapatkan rekomendasi dari teman/kerabat	0,371		
		Merasa puas menggunakan produk	0,552		

Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas untuk mengukur sejauh mana suatu alat dapat dipercaya atau dapat diandalkan. Hal ini berarti menunjukkan sejauh mana alat pengukuran dikatakan konsisten. Instrumen yang reliabel adalah instrument yang digunakan beberapa kali untuk mengukur objek yang sama, akan menghasilkan data yang sama (Sugiyono, 2019: 176).

Tabel 2. Hasil Uji Reliabilitas

No	Variabel Penelitian	<i>Cronbach's Alpha</i>	Alpha Toleransi	Status Item
1.	Kualitas Produk (X_1)	0,817	0,60	Reliabel
2.	Harga (X_2)	0,750	0,60	Reliabel
3.	Keputusan Pembelian (Y)	0,622	0,60	Reliabel

Uji Normalitas

Menurut Ghozali (2018, p. 111), uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel independent dan dependennya berdistribusi normal atau tidak.

**Gambar 2.** Hasil Uji Normalitas

Berdasarkan gambar menunjukkan distribusi normal karena menyebar di sekitaran garis diagonal dan mengikuti garis diagonal tersebut. Sehingga model regresi berdistribusi normal atau memenuhi syarat asumsi normalitas.

Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi penelitian ini ditemukan adanya korelasi antara variabel bebas (independent). Menurut Ghozali (2018, p. 105), tujuan uji multikolinearitas adalah untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antara variabel bebas. Model regresi yang baik memiliki model yang didalamnya tidak terjadi korelasi diantara variabel independen. Uji multikolinearitas dilihat dari nilai *tolerance* dan *variance inflation factor* (VIF). Apabila nilai VIF < 10, berarti tidak terdapat multikolinearitas. Jika nilai VIF > 10 maka terdapat multikolinearitas dalam data.

Tabel 3. Hasil Uji Multikolinearitas

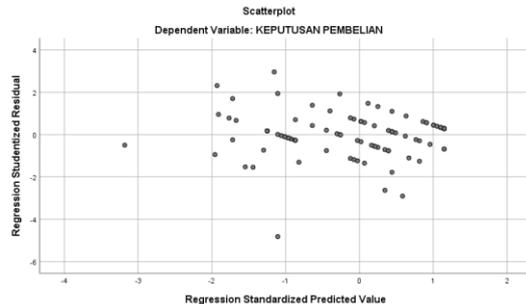
Variabel Independen	Tolerance	VIF	Keterangan
Kualitas Produk (X_1)	0,487	2,052	Non-Multikolinieritas
Harga (X_2)	0,487	2,052	Non-Multikolinieritas

Berdasarkan tabel di atas hasil perhitungan nilai *Tolerance* lebih dari 0,10 dan nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) menunjukkan kurang dari 10 yang berarti tidak ada korelasi antara variabel independen.

Uji Heteroskedastisitas

Ghozali (2018, p. 135) mengatakan bahwa uji heteroskedastisitas bertujuan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual suatu pengamatan lain. Uji heteroskedastisitas untuk menguji terjadi atau tidaknya heteroskedastisitas maka dilihat dari nilai

koefisien korelasi *rank spearman* antara masing-masing variabel bebas dengan variabel terikat. Apabila nilai probabilitas (sig) > dari 0,05 maka tidak terjadi heteroskedastisitas (Ghozali, 2018, p. 139).



Gambar 3. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Berdasarkan grafik terlihat bahwa titik-titik menyebar secara acak serta tersebar baik diatas maupun di bawah angka 0 pada sumbu Y. Hal ini dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi

KESIMPULAN

Kualitas Produk dan Harga secara serempak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di Dealer Yamaha. Kualitas Produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di Dealer Yamaha. Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di Dealer Yamaha.

SARAN

Untuk pihak Dealer Yamaha diharapkan untuk bisa memperhatikan kualitas produk yang di rasakan konsumen, dengan cara lebih menjaga kualitas produk sesuai yang di inginkan pelanggan, agar pelanggan merasa puas akan produk Dealer Yamaha Kecamatan Bungku Tengah. Ini akan membantu mengidentifikasi pola perilaku pelanggan dan waktu-waktu tertentu di mana mereka cenderung membeli.

Pihak Dealer Yamaha diharapkan lebih memperhatikan harga yang diberikan kepada pelanggan, dimana harga produk Yamaha harus sesuai dengan kualitas yang diberikan sehingga konsumen merasa puas dengan produk Dealer Yamaha walaupun harganya cukup tinggi.

Peneliti selanjutnya disarankan untuk memasukkan atau menambah variabel lain, yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian selain yang digunakan dalam penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Ghozali, I. (2018). Aplikasi Analisis Multivariate SPSS 25 (9th ed.). Semarang: Universitas Diponegoro.
- Kotler, P., dan Keller, L, K. (2016). Marketing Management. 15th Global Edition. England. Pearson Education Limited.
- Sugiyono. (2019). Metodologi Penelitian Kuantitatif Kualitatif. R & D. Bandung: CV Alfabeta.