AKADEMIK E-ISSN 2774-888X
Jurnal Mahasiswa Ekonomi & Bisnis
Vol. 4, No. 2, Mei 2024

Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian Kerupuk PF di CV. Putera Fajar Medan

Clarrissa Winata
Politeknik Unggulan Cipta Mandiri, Indonesia
clarrissa@ucmcampus.ac.id

Submitted: 20th February 2024 | **Edited**: 13th April 2024 | **Issued**: 01st May 2024

Cited on: Winata, S. (2024). Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian Kerupuk PF di CV. Putera Fajar Medan. *AKADEMIK: Jurnal Mahasiswa Ekonomi & Bisnis, 4*(2), 766-774.

ABSTRACT

The purpose of this study is to find out and analyze the Effect of Product Quality, Price and Service Quality on the Decision to Purchase Pf Crackers in CV. Putera Fajar Medan. The type of research used in this study is associative research. The sampling technique uses a saturated sampling method, with a sample count of 85 stores. The data analysis method used is multiple linear regression analysis. Based on the test results in the study, it shows that initially the variables of product quality, price and service quality affect the decision to buy PF crackers in CV. Putera Fajar Medan. Simultaneously, the variables of product quality, price and service quality affect the purchase decision of PF crackers in CV. Putera Fajar Medan. The value of the coefficient of determination (Adjust R Square) is 0.137 or 13.7 which means the decision to buy PF crackers on the CV. Putera Fajar Medan was influenced by product quality, price and service quality by 13.7% and the remaining 86.3% was influenced by other factors that were not studied in this study.

Keywords: Product Quality, Price, Service Quality, PF Cracker Purchase Decision

PENDAHULUAN

Keputusan pembelian sangatlah di perlukan oleh setiap konsumen untuk menentukan pilihan dalam membeli suatu barang atau produk. Berdasarkan defenisi diatas, dapat dilihat bahwa dalam melakukan pembelian itu perlu proses seleksi untuk menilai produk yang baik dan dianggap berkualitas sehingga konsumen tidak merasa rugi dengan apa yang di belinya, dimana konsumen akan membandingkan diantara beberapa produk yang akan dibelinya (Adi et al., 2018).

Proses pengambilan keputusan pembelian sangatlah dipengaruhi oleh suatu perilaku konsumen. Proses tersebut sebenarnya suatu proses pemecahan masalah dalam rangka memenuhi keinginan atau kebutuhan konsumen (Akramiah et al., 2019). Dalam keputusan pembelian, ada berbagai foktor yang mempengaruhi para konsumen agar dapat memilih atau membeli seperi kualitas produk, harga, promosi, kualitas pelayanan

yang diberikan, itu semua akan mempengaruhi bisnis serta majunya suatu usaha (Ardiansah et al., 2021). Namun dengan demikian pengambilan keputusan yang akan dilakukan oleh setia para konsumen itu semua berasal dari pribadi masing-masing tanpa adanya paksaan dari pihak manapun atau dari perusahaan (Aspizain Chaniago. 2017).

Selain itu perusahaan haruslah menyediakan pelayanan yang baik demi memberikan kepuasan kepada konsumen baik secara pelayanan yang diberikan oleh karyawan, produk-produk yang akan dipasarkan, serta palayanan dalam memberikan harga yang sesuai dengan kulaitas produk atau jasa (Azhari, 2017). Hal-hal seperti diatas akan mempengaruhi perkembangan usaha yang akan dijalankan oleh setiap perusahaan. Perkembangan suatu usaha atau bisnis tentu akan dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti kualitas produk (Daga, 2017).

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Andry Nurdin Pratama (2019), yang berjudul pengaruh harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian pada kerupuk, dimana hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas produk memiliki pengaruh dan signifikan terhadap keputusan pembelian kerupuk (Pratama, 2019). Produk yang memiliki kualitas yang lebih baik akan mempengaruhi keputusan pembelian para konsumen dengan jaminan produk tersebut tidak mengecewakan dan sesuai dengan yang diharapkan. Pada survei yang dilakukan menurut pendapat salah satu konsumen mengatakan bahwa perusahaan CV. Putera Faja menyediakan produk yang baik, namun akan tetapi produk yang sampai pada tangan pelanggang kadang mengalami kerusakan dan produk tersebut tidak dapat dikembalikan lagi. Ketikan di kabarkan di perusahaan maka respon perusahaan tersebut tidak dapat diganti dikarenakan dari tempat pemesanan tidak mengalami kerusakan produk dan telah dibungkus/packing dengan baik. Penjelasan yang diperoleh dari konsumen tersebut dapat mempengaruhi keputusan pembelian yang akan dilakukan oleh pelanggan.

Penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Elmiliasari (2020), yang berjudul pengaruh Harga dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian pada Minimarket Amarta Mlilir Jl. Ponorogo-Madium, dimana hasil penelitian menunjukkan bahwa harga dan kualitas pelayanan berpengaruh dan signifikan terhadap keputusan pembelian (Elmiliasari, 2020). Dalam dunia bisnis soal harga suatu produk atau jasa sangat mempengaruhi suatu keberhasilan perusahaan dari penjualan produknya. Dengan demikian harga juga bisa menjadi utama dalam melakukan transaksi untuk memenuhi

kebutuhan. Berdasarkan survei awal yang dilakukan di CV. Putera Fajar, dimana dari sebagian konsumen yang dilakukan wawancara mengatakan bahwa harga yang diberikan memang dapat dijangkau oleh para konsumen, namun kadang juga harga naik secara tiba-tiba sehingga ada pun barang sebagian dibatalkan pemesanannya, karena kenaikan harga yang terjadi tiba-tiba tersebut perusahaan tidak memberikan informasi kepada konsumen.

Dalam mempengaruhi keputusan pembelian, kualitas pelayanan menjadi faktor yang selalu diperhatikan oleh konsumen. Dimana kualitas pelayanan adalah perpaduan antara sifat dan karakteristik yang diberikan oleh perusahaan atau pekerja kepada konsumen dengan sikap yang mencerminkan kelembutan, empati, respon yang baik serta tindakan-tindakan pemperlakukan pelanggan dengan hormat dan ramah (Aristo, 2016). Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Daniel Okki Rizki Kesuma Adi (2018) yang berjudul pengaruh kualitas pelayanan, harga dan promosi terhadap keputusan pembelian produk keripik tempe dan sanan, dimana hasil penelitan menunjukkan bahwa kualitas pelayanan memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian (Adi et al., 2018).

Dari survei yang dilakukan, dimana pendapat dari salah satu konsumen mengatakan bahwa pelayanan yang diberikan oleh karyawan CV. Putera Fajar pada konsumen baik, dimana karyawan tersebut bekerja dengan baik seperti melakukan packingan atau pengemasan barang dengan rapi, aman, dan ketepatan/ pengiriman barang secara cepat dan sesuai waktu serta memberikan pelayanan pembayaran melalui via transfer maupun cash, memberikan kesempatan kepada konsumen dalam melakukan pembayaran/tagihan dalam kurun waktu tiga minggu. Kualitas pelayanan yang diberikan oleh karyawan tersebut membuat konsumen merasa nyaman. Kualitas pelayanan yang baik merupakan hal yang utama dalam menarik minat para pembeli dimana konsumen akan merasa terkesan baik dengan pelayanan yang mereka terima saat berbelanja di CV. Putera Fajar. Oleh karena itu para konsumen akan selalu datang kembali untuk membeli di perusahaan tersebut.

Manfaat penelitian ini sebagai bahan masukkan secara teori bagi CV. Putera Fajar Medan dalam menetapkan kebijakan dalam mengembangkan produk-produk yang berkualitas yang sesuai dengan konsumen, menetapkan harga produk dan memberikan pelayanan yang berkualitas sehingga mampu menarik konsumen dalam mengambil

keputusan pembelian mereka terhadap kerupuk PF yang ditawarkan oleh CV. Putera Fajar Medan.

LANDASAN TEORI

Keputusan pembelian didefinisikan sebagai suatu pilihan yang telah di tentukan oleh pembeli dalam memenuhi suatu kebutuhan yang dianggap baik (Asiyah, et al., 2020). Keputusan pembelian adalah proses atau tahap yang dilakukan oleh konsumen dalam memutuskan untuk memilih dengan mengevaluasi, mencari solusi atau alternatif dalam menentukan pilihan sesuai yang di inginkan (Rohmat Bangkit, 2021).

Harga adalah jumlah uang yang harus dibayarkan oleh pelanggan atau konsumen untuk memperoleh produk tersebut (Rahmat Ilham. 2018). Harga suatu produk merupakan ukuran terhadap besar kecilnya nilai kepuasan seseorang yang dinyatakan dalam suatu mata uang alat tukar, dimana harga dapat diartikan sebagai sejumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah barang beserta jasa-jasa tertentu untuk digunakan dalam suatu proses pembelian (Adi Kesuma, 2018). Produk merupakan suatu barang yang akan dijual kepada konsumen untuk di promosikan agar pembeli dapat membelinya sesuai dengan kebutuhannya (Nurlensa Dea, 2018).

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang akan digunakan dalam penelitian ini yaitu penelitian asosiatif. Penelitian asosiatif merupakan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan dua variabel atau lebih untuk mengetahui pengaruh (Digdowiseiso, 2017). Penelitian ini akan menganalisis pengaruh variabel bebas yang terdiri dari kualitas produk, harga dan kualitas pelayanan terhadap variabel terikat yaitu keputusan pembelian kerupuk PF di CV. Putera Fajar Medan. Kemudian data diubah menjadi data kuantitatif untuk memudahkan dalam pengelolahan data.

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen yang berbelanja di CV. Putera Fajar Medan yang berjumlah 85 toko.

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini yaitu menggunakan Sampling

semu /total populasi, yang artinya seluruh populasi dijadikan sampel penelitian sebanyak 85 toko.

Metode analisis data merupakan kegiatan setelah data dari seluruh responden atau sumbe data lain terkumpul. Kegiatan dalam analisis data adalah mengelompokkan data berdasarkan variabel dan jenis responden, mentabulasi data berdasarkan variabel dari seluruh responden, menyajikan data tiap variabel yang diteliti, melakukan perhitungan untuk menjawab rumusan masalah, dan melakukan perhitungan untuk menguji hipotesis yang telah diajukan (Amirullah, et al., 2016). Analisis regresi linear berkaitan dengan studi mengenai ketergantungan variabel dependen (terikat) dengan variabel independen (bebas), dengan tujuan itu untuk mengestimasi dan memprediksi rata-rata populasi atau nilai rata-rata variabel dependen berdasarkan nilai independen yang diketahui (Ahmad, et al., 2017). Analisis regresi linear berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh kualitas produk (X1), harga X2), kualitas pelayanan (X3) terhadap keputusan pembelian kerupuk PF (Y).

HASIL PENELITIAN

Uji Regresi

Tabel 1. Hasil Uji Regresi Linear Berganda

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
		B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1	(Constant)	3,803	,441		8,619	,000
	Kualitas Produk (X1)	,240	,098	,252	2,448	,017
	Harga (X2)	,301	,101	,339	2,987	,004
	Kualitas Pelayanan (X3)	,309	,100	,349	3,082	,003

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian Kerupuk PF (Y)

Sumber : Hasil Olah Peneliti, 2024

Dari tabel 1 diatas, diketahui bahwa yang didapatkan pada penelitian ini menghasilkan persamaan regresi linear berganda sebagai berikut ini :

Keputusan Pembelian Kerupuk PF=3,803+0,240 Kualitas Produk+0,301 Harga+ 0,309 Kualitas Pelayanan

Interpretasi persamaan regresi linear berganda diatas adalah sebagai berikut ini :

1. Nilai konstantan sebesar 3,803 menunjukkan tanda positif yang berarti bahwa jika variabel kualitas produk (X1), harga (X2), kualitas pelayanan (X3) dianggap nol, maka keputusan pembelian kerupuk PF di CV. Putera Fajar Medan 3,803.

2. Nilai koefisien regresi untuk variabel kualitas produk menunjukkan nilai positif yaitu sebesar 0,240, yang berarti bahwa jika variabel kualitas produk meningkat satu satuan, maka keputusan pembelian kerupuk PF di CV. Putera Fajar Medan akan meningkat sebesar 0,240 dan variabel lainnya dianggap konstan.
3. Nilai koefisien regresi untuk variabel harga menunjukkan nilai positif yaitu sebesar 0,301, yang berarti bahwa jika variabel harga meningkat satu satuan, maka keputusan pembelian kerupuk PF di CV. Putera Fajar Medan akan meningkat sebesar 0,301 dan variabel lainnya dianggap konstan.
4. Nilai koefisien regresi untuk variabel kualitas pelayanan menunjukkan nilai positf yaitu 0,309 yang berarti bahwa jika variabel kualitas pelayanan meningkat satu satuan, maka keputusan pembelian kerupuk PF di CV. Putera Fajar Medan akan meningkat sebesar 0,309 dengan variabel lain dianggap konstan.

Uji Hipotesis Parsial

Tabel 2. Hasil Uji Hipotesis Secara Persial (Uji t)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
		B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1	(Constant)	3,803	,441		8,619	,000
	Kualitas Produk (X1)	,240	,098	,252	2,448	,017
	Harga (X2)	,301	,101	,339	2,987	,004
	Kualitas Pelayanan (X3)	,309	,100	,349	3,082	,003

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian Kerupuk PF (Y)

Sumber : Hasil Olah Peneliti, 2024

Berdasarkan tabel 2 hasil pengujian hipotesis untuk masing-masing variabel bebas adalah sebagai barikut ini. Hasil pengujian diperoleh untuk variabel kualitas produk menunjukkan nilai **t**hitung sebesar 2,448> nilai **t**tabel sebesar 1,989 dengan nilai signifikansi sebesar 0,017< nilai α(0,05). Dengan nilai signifikan dibawah 0,05, hal ini berarti hipotesis H_a diterima artinya pada variabel kualitas produk memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian kerupuk PF di CV. Putera Fajar Medan. Hasil pengujian diperoleh untuk variabel harga menunjukkan nilai **t**hitung sebesar 2,987> nilai **t**tabel sebesar 1,989 dengan nilai signifikansi sebesar 0,004 < nilai α(0,05). Dengan nilai signifikan dibawah 0,05, hal ini berarti hipotesis H_a diterima, artinya pada variabel harga memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian kerupuk PF di CV. Putera Fajar Medan. Hasil pengujian diperoleh untuk variabel kualitas pelayanan menunjukkan nilai **t**hitung 3,082>nilai **t**tabel 1,989 dengan nilai signifikansi sebesar 0,003< nilai α(0,05).

Dengan nilai signifikan diatas 0,05, hal ini berarti hipotesis H_a diterima artinya pada variabel kualitas pelayanan memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian kerupuk PF di CV. Putera Fajar Medan.

Uji Hipotesis Simultan

Tabel 3. Hasil Uji Hipotesis Secara Bersama (Uji F)

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	5,124	3	1,708	5,446	,002[b]
	Residual	25,400	81	,314		
	Total	30,524	84			

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian Kerupuk PF (Y)
b. Predictors: (Constant), Kualitas Pelayanan (X3), Kualitas Produk (X1), Harga_(X2)

Sumber : Hasil Olah Peneliti, 2024

Pada tabel 3 diatas, dapat dilihat bahwa nilai Fhitung sebesar 5,446> nilai Ftabel sebesar 2,327 dengan nilai signifikan 0,002 < nilai α sebesar 0,05. Dengan nilai signifikansi dibawah 0,05, hal ini berarti hipotesis H_a diterima, artinya variabel kualitas produk, harga dan kualitas pelayanan secara simultan berpengaruh terhadap keputusan pembelian kerupuk PF di CV. Putera Fajar Medan.

Tabel 4. Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,410[a]	,168	,137	,5600

a. Predictors: (Constant), Kualitas Pelayanan (X3), Kualitas Produk (X1), Harga (X2)
b. Dependent Variable: Keputusan Pembelian Kerupuk PF (Y)

Sumber : Hasil Olah Peneliti, 2024

Dari tabel 4 diatas dapat diketahui bahwa nilai koefisien determinasi (*Adjust R Square*) sebesar 0,137 atau 13,7 yang berarti keputusan pembelian kerupuk PF di CV. Putera Fajar Medan di pengaruhi oleh kualitas produk, harga dan kualitas pelayanan sebesar 13,7% dan sisanya 86,3% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian secara persial dapat diketahui bahwa kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian kerupuk pf dimana nilai variabel kualitas produk menunjukkan nilai **t**hitung sebesar 2,448> nilai **t**tabel sebesar 1,989 dengan nilai signifikansi sebesar 0,017< nilai α(0,05). Dengan nilai signifikan dibawah 0,05, hal ini berarti hipotesis H_a diterima artinya pada variabel kualitas produk memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian kerupuk PF di CV. Putera Fajar Medan.

Berdasarkan hasil secara persial dapat diketahui bahwa harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian kerupuk pf dimana variabel harga menunjukkan nilai **t**hitung sebesar 2,987> nilai **t**tabel sebesar 1,989 dengan nilai signifikansi sebesar 0,004 < nilai α(0,05). Dengan nilai signifikan dibawah 0,05, hal ini berarti hipotesis H_a diterima, artinya pada variabel harga memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian kerupuk PF di CV. Putera Fajar Medan.

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh dapat diketahui bahwa kualitas pelayanan berpengaruh terhadap keputusan pembelian kerupuk variabel kualitas pelayanan menunjukkan nilai **t**hitung 3,082>nilai **t**tabel 1,989 dengan nilai signifikansi sebesar 0,003< nilai α(0,05). Dengan nilai signifikan diatas 0,05, hal ini berarti hipotesis H_a diterima artinya pada variabel kualitas pelayanan memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian kerupuk PF di CV. Putera Fajar Medan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti dengan variabel bebas terdiri dari kualitas produk, harga dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian kerupuk PF di CV. Putera Fajar Medan, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut. Secara Persial variabel kualitas produk, harga dan kualitas pelayanan berpengaruh terhadap keputusan pembelian kerupuk PF di CV. Putera Fajar Medan, itu dikarenakan para konsumen yang akan membeli juga memperhatikan nilai atau harga barang yang akan dipilih untuk dibeli. Apabila harga produk mengalami penurunan akan banyak konsumen yang datang untuk berbelanja di CV. Putera Fajar. Secara Simultan variabel kualitas produk, harga dan kualitas pelayanan berpengaruh terhadap keputusan pembelian kerupuk PF di CV. Putera Fajar Medan Kualias produk, harga dan kualitas pelayann memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian yang akan membeli juga memperhatikan nilai atau harga barang yang akan dipilih untuk dibeli. Apabila harga produk mengalami penurunan akan banyak konsumen yang datang untuk berbelanja di CV. Putera Fajar. Nilai koefisien determinasi (Adjust R Square) sebesar 0,137 atau 13,7 yang berarti keputusan pembelian kerupuk PF di CV. Putera Fajar Medan di pengaruhi oleh kualitas produk, harga dan kualitas pelayanan sebesar 13,7% dan sisanya 86,3% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

Adi Kesuma Rizki Okki Daniel. (2018). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Kerupuk Ubi Di Semarang. *Jurnal Manajemen Dan Star-Up Bisnis. - Semarang : Vol. 3 No. 1.*

Ahmad Aripin, Pandjaitan H. and Rouly Dorothy. (2017). *Buku Ajar Metode Penelitian Untuk Bisnis*. Bandar Lampung : Buku Ajar.

Akramiah Nurul, Pudyaningsih Ratna and Kiswanto. (2019). Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Keripik Talas. *Jurnal EMA-Ekonomi Manajemen Akuntansi. - Pasuruan : Vol. 4 No. 1. - p. 9.*

Amirullah and Hermawan Sigit. (2016). *Metode Penelitian Bisnis Pendekatan Kuantitatif Dan Kualitatif*. Jakarta : Medistra Press.

Ardiansah Riyan and Lubis Sofyan Imam. (2021). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Krispy Krame Di Supermall Ciledung Tegerang *Jurnal Ekonomi Efektif. - Tangerang Selatan : Vol. 4 No. 1. - p. 1.*

Aristo Felix Stephanus. (2016). Pengaruh Produk, Harga, Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Woles Chips. *Jurnal Manajemen Dan Star-Up Bisnis. - Bandung : Vol. 1 No. 4.*

Asiyah Siti, Arifin Rois and Setiawan Agus. (2020). Pengaruh Harga, Kualitas Produk, Saluran Distribusi, Brand Image, Brand Trust, Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Kerupuk Rambak Lestari Eco Desa Sembung Tulungagung. *Jurnal Riset Manajemen Prodi Manajemen. - Malang : [s.n.], Agustus 2020. - Vol. 1 No.3.*

Aspizain Chaniago. (2017). Pemimpin Dan Kepemimpinan Pendekatan Teori Dan Studi Kasus [Book] / ed. LP3i Tim / trans. Arkhanudin. - Jakarta Pusat : Lentera Ilmu Cendekia, 2017. - Vol. 1 : pp. 10-19.

Azhari Pikri and Arifin Zainal M. (2017). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Di Alfamart Kota Palangka Raya. Jurnal AL Qardh. - Palangka Raya : Vol. V No. 2. - p. 1.

Daga Rosnaini Citra. (2017). *Kualitas Produk, Dan Kepuasan Pelanggan* ed. Arfah. - Makassar : Global Research Consulting,

Digdowiseiso Kumba Metodologi Penelitian Ekonomi Dan Bisnis [Book] / ed. Suharyano. - Jakarta Selatan : Lembaga Penerbitan Universitas Nasional (LPU-UNAS), 2017.

Elmiliasari Febriana Dhea. (2020). Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Fried Chicken Di Rocket Bandar Kota Kediri. *Jurnal At-Tamwil. - Kediri : Vol. 2 No. 1. - p. 1.*

Nurlensa Dea Septiyanti Eka. (2018). Pengaruh Harga, Brand Image, Promosi Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Pada Outlet Amanda Brownies Kambang Iwak Palembang. *Jurnal Fakultas Ekomoni Dan Bisnis Islam. - Palembang : p. 25.*

Pratama Nurdin Andry. (2019). Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Kerupuk. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis. - Palembang : p. 1.*

Rahmat Ilham. (2018). Pengaruh Harga, Kualitas Produk, Lokasi Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Keripik Cinta Air Hitam Langkat. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis. - Medan : p. 1.*

Rohmat Bangkit. (2021). Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Keripik Dan Tempe Sanan. Jurnal Manajemen Ekonomi Dan Bisnis. - Malang : p. 3.