



**PENGARUH HARGA DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN SARANG BURUNG WALET DI DELTA
WALET KOTA MUARA TEWEH**

PROPOSAL SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen**

Oleh:

SYNDU ARTANTO

NPM. 21801081166



**UNIVERSITAS ISLAM MALANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

2022

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh: 1. Harga terhadap Keputusan Pembelian, dan Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah teknik non probability sampling yaitu accidental sampling adalah metode pengambilan sampel yang sesuai dengan kriteria dalam penelitian. Penentuan sampel ini menggunakan rumus Malhotra dan diperoleh data sebanyak 56 sampel. Metode analisis data yang digunakan disini adalah Analisis Regresi Linier Berganda. dapat disimpulkan bahwa Harga berpengaruh negatif dan signifikan terhadap keputusan pembelian dan Kualitas Produk berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pembelian.

Kata Kunci : Keputusan Pembelian, Harga, Kualitas Produk



Abstract

This study aims to determine and analyze the effect of: 1. Price to Buying Decision, and Product Quality on Buying Decision. The sampling technique used is a non- probability sampling technique used, namely accidental sampling, which is a sampling method that is in accordance with the criteria in the study. Determination of this sample using the Malhotra formula and obtained data of 56 samples. The method of describing the data used here is Multiple Linear Regression Analysis. it can be concluded that Price has a negative significant effect on buying decision and Product Quality has a positive significant effect on buying decision.

Keywords: *Buying Decision, Price, Product Quality*



BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Indonesia di kenal memiliki berbagai sumber daya alam yang melimpah, Salah satunya Sarang Burung walet (*Collocalia fuciphaga Thunberg*) merupakan burung yang dapat membuat sarang dengan menggunakan air liurnya sendiri. Sarang yang dihasilkannya bersifat *edible nest* atau sarang yang dapat dikonsumsi dan biasa disebut dengan istilah *Edible Bird's Nest* (EBN) (Koon dan Cranbook, 2002).

Burung walet sebagai salah satu sumber daya yang memiliki nilai jual yang tinggi, burung walet yang menghasilkan sarang secara alami banyak di jumpai di dalam hutan serta gua-gua yang berada di pesisir laut. Indonesia juga memiliki 3 jenis burung walet yang menghasilkan EBN yaitu walet sarang putih (*C.fuciphaga*), walet sarang hitam (*C.maxima*) dan walet linci atau seriti (*C.linchi*). (Soehartono dan Mardiasuti, 2003).

Dulu orang-orang tidak mengetahui bahwa budidaya sarang burung walet menguntungkan, namun lama kelamaan mereka mulai mengetahuinya. Sejak itulah akhirnya timbul ide masyarakat untuk membudidayakan burung walet tersebut karena air liur burung walet mempunyai nilai jual yang tinggi yaitu berkisar antara Rp 10.000.000 tiap 1 kg. (Wisnu dan Rochgiyanti, 2018).

Semakin berkembangnya perusahaan yang bergerak pada sektor penjualan sarang burung walet mendorong lahirnya persaingan di dunia produksi dan pemasaran produk perusahaan tersebut, supaya mampu bertahan atau bahkan menguasai pangsa pasarnya. Segala usaha ditempuh oleh perusahaan untuk menghadapi persaingan dan mampu menghasilkan keuntungan yang ditargetkan, dan juga mencapai tujuan yang diinginkan. Perusahaan yang ingin memenangkan persaingan tentunya memerlukan strategi-strategi untuk menghadapi pesaingnya.

Tabel 1.1 Data Penjualan PT.DELTA WALET Tahun 2019-2021

Tahun	Total (kg)	Harga	Total (IDR)
2021	2.724	12.043.000	32805132000
2020	2.567	14.020.000	35989340000
2019	3.154	10.248.000	32322192000

Sumber: Data diolah 2022

Dapat dilihat pada tabel diatas dari tahun 2019 sampai tahun 2021 perusahaan delta wallet mengalami penurunan dalam penjualan karena di fase itu perusahaan terdampak kasus covid-19 dimana hal ini mempengaruhi penjualan sarang wallet di PT.DELTA WALET,karena untuk ekspor keluar pulau mengalami kendala,seperti pembatasan bahan pangan dalam ekspedisi, dimana hal ini dikhawatikan sebagai sarana menyebarkan virus covid-19,sehingga hanya beberapa konsumen maupun distributor yang tetap melakukan transaksi dengan PT.DELTA WALET, bagi para konsumen sarang walet hal ini tentu mempersulit mereka dalam bertransaksi akibat pembatasan tersebut, karena bagi konsumen, sarang walet memiliki khasiat mempertahankan imun tumbuh di masa pandemi tersebut. Akibatnya harga wallet pada saat ini

meningkat drastis dikarenakan minimnya pasokan dari pabrik utama yang disebabkan oleh kendala pada transportasi saat pengiriman karena pembatasan sosial akibat covid-19.

Keputusan pembelian adalah tindakan dari konsumen untuk mau membeli atau tidak terhadap suatu produk. Pengambilan keputusan konsumen adalah proses merasa dan mengevaluasi informasi merek, mempertimbangkan bagaimana alternatif merek memenuhi kebutuhan konsumen dan memutuskan pada suatu merek. Proses pengambilan keputusan membeli mengacu pada tindakan konsisten dan bijaksana yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan. Pengambilan keputusan membeli merupakan keputusan konsumen tentang apa yang hendak dibeli, berapa banyak yang akan dibeli, di mana akan dilakukan, kapan akan dilakukan dan bagaimana pembelian akan dilakukan (Kotler, 2012:132).

Keputusan pembelian adalah seleksi terhadap dua pilihan alternatif atau lebih konsumen pada pembelian. Setiap hari konsumen mengambil berbagai keputusan mengenai setiap aspek kehidupan sehari-hari. Tetapi, kadang mengambil keputusan ini tanpa memikirkan bagaimana mengambil keputusan dan apa yang terlibat dalam proses pengambilan keputusan ini. Pilihan alternatif harus tersedia bagi seseorang ketika mengambil keputusan (Schiffman dan Kanuk, 2014:121). Jika konsumen mempunyai pilihan antara melakukan pembelian dan tidak melakukan pembelian atau pilihan menggunakan waktu, maka konsumen tersebut.

Terdapat banyak faktor dapat mempengaruhi keputusan pembelian. Atribut produk yang terdiri dari kualitas produk, fitur dan desain merupakan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian. Hal itu juga didukung oleh Kotler dan Armstrong (2016:21) yang menyatakan bahwa atribut produk terdiri dari kualitas produk, fitur dan desain.

Harga merupakan faktor utama konsumen dalam mempertimbangkan keputusan pembelian. Lupiyadi (2001:61) memaparkan bahwa harga suatu produk sangat signifikan dalam pemberian *value* kepada konsumen untuk membeli produk. Harga yang sesuai dengan kualitas produknya maka konsumen akan tertarik untuk membeli produk tersebut karena konsumen tidak selalu terpaku dengan harga yang rendah

Harga adalah inti dari semua kegiatan pemasaran yang bisa menghasilkan keuntungan atau kerugian. Keputusan suatu harga bisa terlaksana dengan baik apabila pemasar mengetahui informasi sikap, perilaku konsumen dan ditetapkan secara tetap. Menurut Tjiptono (2008:465) harga merupakan sejumlah uang yang mengandung kegunaan tertentu yang diperlukan untuk mendapatkan suatu produk.

Harga yang ditawarkan oleh *competitor* penjual sarang burung walet yang ada di beberapa daerah khususnya Muara Teweh Kalimantan Tengah beragam sesuai dengan bentuk dan kualitas. Namun pada dasarnya konsumen membeli produk yang dapat memuaskan keinginan

tidak hanya dalam bentuk fisik tetapi juga manfaat kualitas dari produk tersebut. Kualitas produk termasuk faktor penentu kepuasan konsumen setelah melakukan pembelian dan pemakaian terhadap suatu produk. Konsep produk menyatakan bahwa konsumen lebih menyukai produk yang menawarkan kualitas paling bermutu.

Kualitas produk harus dijaga oleh setiap produsen supaya konsumen yang telah membeli atau menggunakan produknya akan tetap setia dan loyal tanpa harus membuat keputusan untuk membeli suatu produk dalam Delta Walet sehingga tidak berpindah ke tempat lain untuk membeli sarang burung walet. Keistimewaan atau keunggulan kualitas produk dapat diukur melalui tingkat kepuasan pelanggan. Semakin baik kualitas produk yang ditawarkan oleh delta walet maka akan meningkatkan keputusan pembelian oleh konsumen.

Kualitas produk sarang burung walet di Delta Walet Muara Teweh Kalimantan Tengah tidak kalah dengan beberapa daerah lain. Karena pemilik Delta Walet dan karyawannya selalu mengutamakan kualitas dari setiap produk demi kepuasan para pelanggan yang berarti mereka sangat menjaga kualitas produknya demi kepuasan pelanggan, artinya dengan menjaga kualitas produk maka pelanggan tidak akan lari ke tempat lain untuk membeli sarang burung walet.

Maka dari itu timbul pertanyaan apakah harga dan kualitas produk mempengaruhi keputusan pembelian? Maka penulis mencoba meneliti apakah harga yang ditetapkan pada produk sarang burung walet tersebut

sudah sesuai dengan kualitas produknya, dan apakah kualitas sarang burung walet yang mana memiliki keunggulan dari segi bentuk dan warna dapat mempengaruhi minat konsumen untuk membeli produk tersebut.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis melakukan penelitian ini apakah variabel harga dan kualitas produk mempengaruhi keputusan pembelian produk sarang burung walet di Kota Muara Teweh. Untuk itu dalam menyusun skripsi ini penulis menetapkan judul **“Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Sarang Burung Walet di Delta Walet KOTA MUARA TEWEH”**

1.2 Rumusan Masalah

- a. Bagaimana deskripsi Keputusan pembelian, Harga, dan Kualitas Produk di delta walet Muara Teweh?
- b. Bagaimana pengaruh harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian?
- c. Bagaimana pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian?
- d. Bagaiman pengaruh harga terhadap keputusan pembelian?

1.3 Tujuan Penelitian & Manfaat penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui dan menganalisis deskripsi Keputusan pembelian, Harga, dan Kualitas Produk di delta walet Muara Teweh
- b. Untuk mengetahui dan menganalisis harga dan kualitas produk berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian.

- c. Untuk mengetahui dan menganalisis harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian
- d. Untuk mengetahui dan menganalisis kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian

1.3.2 Manfaat Penelitian

- a. Bagi pengusaha usaha burung walet di kota Muara Teweh

Penelitian ini diharapkan mampu menjadi sarana referensi dalam meningkatkan kualitas agar mendapat harga yang maksimal dalam produksinya.

- b. Bagi pembeli

Diharapkan mendapatkan wawasan informasi mengenai kualitas produk sarang burung walet.

- c. Bagi peneliti

Dapat menambah wawasan dan menerapkan teori-teori yang telah penulis peroleh selama mengikuti perkuliahan dengan praktek sesungguhnya di perusahaan.

- d. Bagi peneliti selanjutnya

Bisa menjadi sumber informasi yang bermanfaat bagi peneliti selanjutnya dimana hasil penelitian ini bisa menjadi referensi untuk di sempurnakan.

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui dan menganalisis pengaruh Harga dan Kualitas Produk terhadap Keputusan pembelian. Kesimpulan yang dapat diambil sebagai berikut:

- a. Harga dan Kualitas Produk secara Simultan berpengaruh terhadap keputusan pembelian
- b. Harga berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap Keputusan Pembelian
- c. Kualitas Produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan pembelian

5.2 Keterbatasan

- a. Dari variabel-variabel yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian hanya 2 variabel yang digunakan dalam penelitian ini. Sehingga selain dari 2 variabel yang digunakan, variabel lain masih belum terjangkau dalam penelitian ini.

5.3 Saran

Adapun saran – saran yang dapat diberikan melalui hasil penelitian ini yaitu:

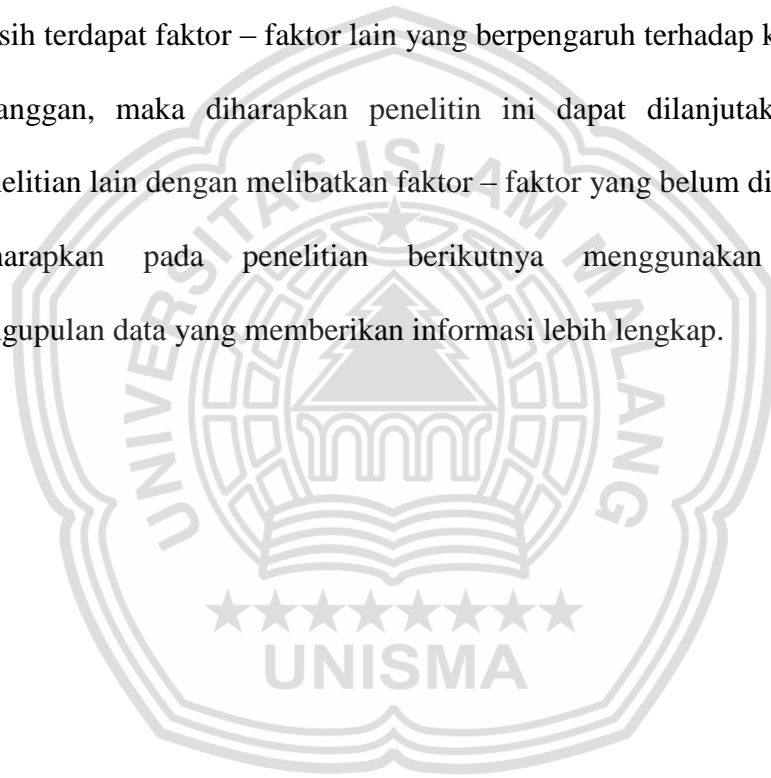
- a. Bagi Pihak Perusahaan

Terhadap hasil yang telah diperoleh, ada beberapa saran yang diharapkan mampu memberikan dalam masukan dalam bentuk ide atau pemikiran sehingga nantinya dapat meningkatkan instansi, antara lain:

kualitas produk dan harga yang sudah diterapkan merupakan faktor peningkatan kepuasan pelanggan oleh sebab itu diharapkan kepada pihak *instansi* agar kualitas produk dan harga yang ada untuk dipertahakan dan ditingkat agar apa yang menjadi harapan perusahaan bisa terlaksanakan dan pelanggan pun dapat meningkatkan

b. Bagi Penelitian Selanjutnya

- 1) Masih terdapat faktor – faktor lain yang berpengaruh terhadap kepuasan pelanggan, maka diharapkan peneliti ini dapat dilanjutkan oleh penelitian lain dengan melibatkan faktor – faktor yang belum di teliti
- 2) Diharapkan pada penelitian berikutnya menggunakan teknik pengupulan data yang memberikan informasi lebih lengkap.



DAFTAR PUSTAKA

- Akrim Ashal, L. (2015). Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Surat Kabar Pada Pt. Suara Barisan Hijau Harian Orbit Medan Akrim.
- Assauri,Sofjan. 2011. *Manajemen Pemasaran*.Jakarta:Rajawali Pers
- Azwar. 2006. *Reabilitas Dan Validitas*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Buchari, Alma. (2014). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung : Alfabeta
- Buchari Alma, (2011), Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa, Cetakan Kesembelian, Alfabeth, Bandung.
- Budi, Triton Prawira. 2006. *SPSS13.0 Terapan : Riset Statistik Parametrik*. Yogyakarta: CV ANDI OFFSET.
- Darmawan. (2016) *Metode Penelitian Kuantitatif*, Bandung : Remaja Rosdakarya
- Dewi Priyatno, 2008, Mandiri Belajar SPSS - Bagi Mahasiswa dan Umum,Yogyakarta: MediaKom
- Fahrezzy, R. S., & Trenggana, A. F. M. (2011). Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Laptop Asus. *Jurnal Indonesia Membangun*, 17(2), 174–183.
- Goh, D.L.M., Chua, K.Y., Chew, F.T., Seow, T.K., Ou, K.L., Yi, F.C. dan Lee B.W. 2001. Immunochemical Characterisation of Edible Bird's Nest Allergens. *J Allergy Clinical Immunol.* 107 (6): 1082-1088
- Gujarati, Damodar N dan Dawn C. Porter. 2015. Dasar-Dasar Ekonometrika Edisi 5 Buku 2. Jakarta: Salemba Empat.
- Indrawan dan Yaniawati. 2014.*Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan campuran untuk Manajemen, Pembangunan, dan pendidikan*. Bandung: PT. Refika Aditama.
- Igir, Friani Gloria, Jhony R.E.Tampi dan Henny Taroreh. (2018). “Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Mobil Daihatsu Grad Max PikUp (Studi Pada PT. Astra Internasional Tbk Daihatsu Cabang Malayang)”.*Jurnal Administrasi Bisnis* 6 (2).86-95.
- Koon, L.C. dan Cranbrook. 2002. *Swiftlets of Borneo – Builders of Edible Nests.*). Natural History Publication (Borneo) SDN. B.H.D. Sabah, Malaysia. 1-171
- Kotler dan Amstrong. 2008. Prinsip-prinsip Pemasaran. Jilid 1 dan 2.Edisi 12. Jakarta: Erlangga

- Kotler, Amstrong. 2016. *Principles of Marketing Sixteenth Edition Global Edition*. England. Pearson Education Limited
- Kotler, P. & Keller, K.L. 2012. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : Erlangga
- Kotler Philip, dan Gary Amstrong. 2015. *Marketing an Introducing*, Global Edition, 12th Edition, Pearson Educati.
- Kotler, Philip & Gary Amstrong. (2016). *Prinsip-Prinsip Pemasaran. Edisi 12 jilid 1*. Jakarta : Erlangga
- Kotler, Philip and Gary Amstrong. (2016). *Prinsip-prinsip Pemasaran. Edisi 13. Jilid 1*. Jakarta: Erlangga
- Kotler, P. dan , G. Armstrong. 2012. *Principles Of Marketing, Global Edition, 14 Edition*, Pearson Education.
- Priyono, Achmad Agus. 2015. *Analisis Data Dengan SPSS*. Malang: BPFE Universitas Malang.
- Putranto, I., & Kartoni, K. (2020). Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Tupperware (Studi Kasus Ibu Rumah Tangga di Perumahan Kunciran - Tangerang). *Jurnal Mandiri : Ilmu Pengetahuan, Seni, Dan Teknologi*, 4(1), 94–104.
- Riduwan. 2010. *Skala Pengukuran Variabel-Variabel Penelitian*. Bandung : Alfabeta
- Samsul, Ramli., 2013., *Bacaan Wajib Para Praktisi Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah*, Visi media, Jakarta.
- Sari, F. P., & Yuniati, T. (2016). Pengaruh Harga Citra Merek dan Word Of Mouth terhadap Keputusan Pembelian Konsumen. *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen*, 5(6), 1–15.
- Schiffman, Leon dan Kanuk, Leslie L. (2014). *Perilaku Konsumen*. Jakarta: Indeks.
- Septiani, S., & Prambudi, B. (2021). Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Smartphone Oppo. *Journal of Management : Small and Medium Enterprises (SMEs)*, 14(2), 153–168.
- Siregar, Syofian. (2013) *Statistik Parametrik untuk Penelitian Kuantitatif*, Jakarta : Bumi Aksara.
- Soehartono T & Mardiasuti A. 2003. *Pelaksanaan Konvensi Cites (Convention International on Trade of Endangered Spesies of Flora and Fauna) di Indonesia*. Jakarta: JICA
- Sugiarto. (2017) *Metodologi Penelitian Bisnis*, Yogyakarta : Andi Offset.

Tjiptono,Fandy.(2011).*pemasaran internasional*. Yogyakarta:BPFE-Yogyakarta

Tjiptono, Fandy. (2011). Strategi Pemasaran. Edisi 3. Yogyakarta : Andi Offset

Wisnu Subroto & Rochgiyanti, Perubahan Struktur Ekonomi Masyarakat Akibat Masuknya Perkebunan Sawit di Lahan Rawa Desa Tabatan Baru (Universitas Lambung Mangkurat, 2018) hlm. 43.

