

**PREFERENSI KONSUMEN SEBAGAI PENDORONG KEPUTUSAN
PEMBELIAN TELUR AYAM “TIGAN JAYA” TRENGGALEK**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat guna
memperoleh gelar Sarjana Manajemen (S.M)
pada Program Studi Manajemen



Oleh:

LU'LU'I NURUZZAKIYA
NPM: 19.1.02.02.0271

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI
2023**

Skripsi oleh:

LU'LU'I NURUZZAKIYA
NPM: 19.1.02.02.0271

Judul:

**PREFERENSI KONSUMEN SEBAGAI PENDORONG KEPUTUSAN
PEMBELIAN TELUR AYAM "TIGAN JAYA" TRENGGALEK**

Telah disetujui untuk diajukan Kepada
Panitia Ujian/Sidang Skripsi Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Nusantara PGRI Kediri

Tanggal: 03 Juli 2023

Pembimbing I



Ismayantika Dyah P., M.B.A.
NIDN. 0706108902

Pembimbing II



Dyah Ayu Paramitha, M.Ak.
NIDN : 0728068702

Skripsi oleh:

LU'LU'INURUZZAKIYA
NPM: 19.1.02.02.0271

Judul:

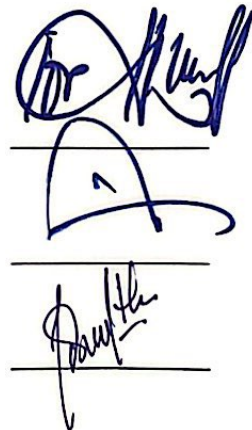
**PREFERENSI KONSUMEN SEBAGAI PENDORONG KEPUTUSAN
PEMBELIAN TELUR AYAM "TIGAN JAYA" TRENGGALEK**

Telah dipertahankan di depan Panitia Ujian/Sidang Skripsi
Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNP Kediri
Pada tanggal: 21 Juli 2023

Dan Dinyatakan telah Memenuhi Persyaratan

Panitia Penguji:

1. Ketua : Ismayantika Dyah P., M.B.A
2. Penguji I : Dr. Subagyo, M.M
3. Penguji II : Dyah Ayu Paramitha, M.Ak.



Mengetahui,
Dekan FEB,

Dr. Subagyo, M.M
NIDN: 0717066601

PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini saya,

Nama : Lu'lu'i Nuruzzakiya
Jenis Kelamin : Perempuan
Tempat/tgl. lahir : Trenggalek/03 Juli 2001
NPM : 19.1.02.02.0271
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Manajemen

Menyatakan dengan sebenarnya, bahwa dalam Skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya tidak terdapat karya tulis atau pendapat yang pernah diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara sengaja dan tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Kediri, 01 Juli 2023
Yang Menyatakan



Lu'lu'i Nuruzzakiya
NPM. 18.1.02.02.0271

MOTTO:

"Tuhanmu tiada meninggalkanmu, dan tiada (pula) benci kepadamu"

(Qs. Adh-Dhuha : 3)

Kupersembahkan karya ini buat:

Diri sendiri, keluarga, dan seluruh pihak yang telah mensupport diri ini.

ABSTRAK

Lu'lu'i Nuruzzakiya: PREFERENSI KONSUMEN SEBAGAI PENDORONG KEPUTUSAN PEMBELIAN TELUR AYAM “TIGAN JAYA” TRENGGALEK

Kata kunci: keputusan pembelian, saluran distribusi, kualitas pelayanan, dan harga

Persaingan bisnis yang kompetitif saat ini merupakan salah satu permasalahan yang selalu dihadapi oleh setiap pelaku bisnis. Dalam menghadapi persaingan bisnis yang begitu ketat, perusahaan harus mampu bersaing di dunia usaha. Untuk itu, upaya dalam menajamkan keefektifan usaha perlu dilakukan sehingga dapat mempertahankan posisi perusahaan di pasar untuk menghindari resiko penurunan penjualan yang diakibatkan karena banyaknya pelanggan memutuskan membeli produk di perusahaan lain. Keputusan pembelian merupakan tindakan pelanggan dalam memutuskan membeli produk pada suatu perusahaan. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis pengaruh dari variabel saluran distribusi, kualitas pelayanan dan harga secara parsial maupun simultan terhadap keputusan pembelian telur ayam “Tigan Jaya” Trenggalek. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif dan jenis penelitian hubungan kausal, populasi adalah seluruh pelanggan telur ayam Tigan Jaya Trenggalek dengan teknik sampling memakai teknik *simple random sampling* dengan besar sampel yang digunakan sebanyak 80 konsumen, dan teknik analisis data menggunakan statistik deskriptif, uji asumsi klasik, regresi linier berganda, dan koefisien determinasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa saluran distribusi, kualitas pelayanan, dan harga secara parsial maupun simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian Telur Ayam “Tigan Jaya” Trenggalek.

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi dengan judul "Preferensi Konsumen sebagai Pendorong Pembelian Telur Ayam "Tigan Jaya" Trenggalek.

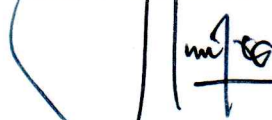
Adapun pihak-pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini baik secara moril maupun spiritual, oleh karena itu penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. Zainal Afandi, M.Pd. selaku Rektor Universitas Nusantara PGRI Kediri yang selalu memeberikan dorongan motivasi kepada mahasiswa.
2. Bapak Dr. Subagyo, M.M. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nusantara PGRI Kediri.
3. Ibu Restin Meilina, M.M. selaku Kepala Program Studi Manajemen Universitas Nusantara PGRI Kediri.
4. Ibu Ismayantika Dyah P., M.B.A. selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing dan memberikan arahan kepada penulis dalam penyusunan proposal skripsi.
5. Dyah Ayu Paramitha, M.Ak. Selaku Dosen Pembimbing kedua yang telah memberikan bimbingan dan arahan dalam penyusunan skripsi ini
6. Bapak Hanif Rendra Putra selaku pemilik "Tigan Jaya" Trenggalek yang telah memberi izin dalam kegiatan penelitian ini.

7. Segenap karyawan “Tigan Jaya” Trenggalek yang telah membantu dalam kegiatan penelitian ini.
8. Orang tua yang telah memberikan do’a restu dan motivasi untuk menyelesaikan proposal skripsi ini.
9. Rekan-rekan dan sahabat yang telah memberikan masukan dan saran yang membantu proses pembuatan proposal skripsi.
10. Dan semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu, yang dengan tulus ikhlas memberikan doa dan motivasi sehingga dapat terselesaikannya skripsi ini.

Disadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu penulis mengharapkan saran dan kritik dari pembaca. Akhir kata, penulis berharap semoga laporan ini bermanfaat bagi penulis sendiri, pembaca dan bagi semua pihak yang berkepentingan.

Kediri, 01 Juli 2023



Lu'lu'i Nuruzzakiya
NPM: 19.1.02.02.0271

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I : PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	5
C. Pembatasan Masalah	5
D. Rumusan Masalah	6
E. Tujuan Penelitian	6
F. Manfaat Penelitian	7
BAB II : KAJIAN TEORI DAN HIPOTESIS	8
A. Kajian Teori	8
1. Keputusan Pembelian.....	8
a. Pengertian Keputusan Pembelian	8
b. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian.....	8
c. Proses Keputusan Pembelian	13
d. Indikator Keputusan Pembelian.....	15
2. Preferensi Konsumen	16

a.	Pengertian Preferensi Konsumen.....	16
b.	Langkah-langkah Preferensi Konsumen.....	17
3.	Distribusi.....	17
a.	Pengertian Distribusi.....	17
b.	Indikator Saluran Distribusi.....	18
c.	Macam-macam Saluran Distribusi.....	20
d.	Sistem Pemasaran	21
4.	Kualitas Pelayanan.....	22
a.	Pengertian Kualitas Pelayanan.....	22
b.	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kualitas Pelayanan	23
c.	Indikator Kualitas Pelayanan	25
5.	Harga.....	26
a.	Pengertian Harga.....	26
b.	Strategi Penetapan Harga.....	27
c.	Indikator Harga	30
B.	Penelitian Terdahulu	31
C.	Kerangka Berpikir.....	33
1.	Pengaruh Saluran Distribusi dengan Keputusan Pembelian.....	33
2.	Pengaruh Kualitas Pelayanan dengan Keputusan Pembelian.....	34
3.	Pengaruh Harga dengan Keputusan Pembelian	34
D.	Kerangka Konseptual	36
E.	Hipotesis.....	39
BAB III	: METODE PENELITIAN.....	40
A.	Variabel Penelitian.....	40
1.	Identifikasi Variabel.....	40
a.	Variabel Bebas (X)	40
b.	Variabel Terikat (Y).....	40

2.	Definisi Operasional Variabel.....	41
B.	Pendekatan dan Teknik Penelitian	42
C.	Tempat dan Waktu Penelitian.....	43
D.	Populasi dan Sampel	43
E.	Instrumen Penelitian	45
1.	Pengembangan Instrumen Penelitian.....	45
2.	Validitas dan Reliabilitas Instrumen.....	47
F.	Sumber dan Teknik Pengumpulan Data.....	50
G.	Teknik Analisis Data.....	52
1.	Uji Asumsi Klasik.....	52
a.	Uji Normalitas.....	52
b.	Uji Multikolinierita	52
c.	Uji Heteroskedastisitas	53
d.	Uji Autokorelasi.....	53
2.	Uji Fungsi Linier Berganda	54
3.	Uji Hipotesis	55
a.	Uji Parsial (Uji t).....	55
b.	Uji Simultan Uji F)	56
4.	Uji Koefisien Determinan	57
BAB IV	: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	59
A.	Gambaran Umum Subyek Penelitian	59
1.	Sejarah Tigan Jaya Trenggalek	59
2.	Visi dan Misi Tigan Jaya Trenggalek	60
B.	Deskripsi Variabel Penelitian.....	60
1.	Deskripsi Variabel Keputusan Pembelian	61
2.	Deskripsi Variabel Saluran Distribusi	66
3.	Deskripsi Variabel Kualitas Pelayanan	69
4.	Deskripsi Variabel Harga	74
C.	Analisis Data dan Interpretasi	78
1.	Uji Asumsi Klasik	78

2.	Analisis Regresi Linier Berganda	82
3.	Pengujian Hipotesis	84
a.	Uji t (Secara Parsial)	85
b.	Uji f (Secara Simultan)	87
4.	Koefisien Determinan	88
D.	Pembahasan	89
1.	Pengaruh Saluran Distribusi terhadap Keputusan Pembelian	89
2.	Pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian	90
3.	Pengaruh Harga terhadap Keputusan Pembelian	91
4.	Pengaruh Saluran Distribusi, Kualitas Pelayanan dan Harga terhadap Keputusan Pembelian	92
BAB V	: SIMPULAN DAN SARAN	94
A.	Simpulan	94
B.	Implikasi	94
C.	Saran	95
DAFTAR PUSTAKA	97
LAMPIRAN	99

DAFTAR TABEL

Tabel	
2. 1	: Review Penelitian Terdahulu..... 31
3. 1	: Definisi Operasional Variabel..... 41
3.2	: Intrumen Penelitian 45
3. 3	: Contoh Hasil Uji Validitas Instrumen Penelitian..... 48
3. 4	: Contoh Hasil Uji Reliabilitas Instrumen Penelitian..... 50
4. 1	: Frekuensi Variabel Keputusan Pembelian..... 61
4. 2	: Frekuensi Variabel Saluran Distribusi..... 66
4. 3	: Frekuensi Variabel Kualitas Pelayanan..... 69
4. 4	: Frekuensi Variabel Harga..... 74
4. 5	: Hasil Uji Normalitas..... 79
4. 6	: Hasil Uji Multi Kolineritas..... 80
4. 7	: Hasil Uji Autokolerasi..... 82
4. 8	: Hasil Analisis Regresi Linier Berganda..... 83
4. 9	: Hasil Uji Parsial (Uji t)..... 85
4. 10	: Hasil Uji Simultan (Uji f)..... 87
4. 11	: Hasil Koefisien Determinan (<i>Adjusted R Square</i>)..... 88

DAFTAR GAMBAR

Gambar

2. 1	: Model Kerangka Konsep.....	38
4. 1	: Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	81

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran

1	: Kuesioner dan Tabulasi Data.....	99
2	: Output SPSS.....	112
3	: Dokumentasi.....	134
4	: Surat Ijin Penelitian.....	135
5	: Surat Keterangan Penelitian.....	136
6	: Berita Acara.....	137

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Persaingan bisnis yang kompetitif saat ini merupakan salah satu permasalahan yang selalu dihadapi oleh setiap pelaku bisnis. Dalam menghadapi persaingan bisnis yang begitu ketat, perusahaan harus mampu bersaing di dunia usaha. Untuk itu, upaya dalam menajamkan keefektifan usaha perlu dilakukan sehingga dapat mempertahankan posisi perusahaan di pasar untuk menghindari resiko penurunan penjualan yang diakibatkan karena banyaknya pelanggan memutuskan membeli produk di perusahaan lain. Keputusan pembelian merupakan tindakan pelanggan dalam memutuskan membeli produk pada suatu perusahaan.

Keputusan pembelian merupakan keputusan yang dimiliki oleh seorang konsumen dalam melakukan sebuah pembelian. Dalam menentukan pembelian, semua hal yang berkaitan dengan pembelian, pembeli selalu menentukan berbagai hal yang mereka anggap penting. Beberapa hal yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian salah satu diantaranya adalah preferensi konsumen.

Preferensi konsumen terhadap pemilihan suatu produk untuk dikonsumsi dapat diketahui dengan mengukur tingkat kegunaan nilai relatif penting suatu produk atau jasa. Atribut yang ditampilkan pada suatu produk atau jasa dapat menimbulkan daya tarik pertama yang dapat mempengaruhi

konsumen. Konsumen melakukan penilaian terhadap produk atau jasa menggambarkan sikap konsumen terhadap produk dan jasa tersebut, sekaligus dapat mencerminkan perilaku konsumen dalam menggunakan atau mengkonsumsi suatu produk atau jasa. Preferensi konsumen didefinisikan sebagai selera subjektif (individu), yang diukur dengan utilitas, dari berbagai. Berbagai atribut seperti kualitas, harga, promosi dan kemasan yang melekat pada produk dapat mempengaruhi preferensi konsumen terhadap pemilihan produk tersebut.

Saluran distribusi merupakan saluran pemasaran yang dimiliki oleh perusahaan dalam menyalurkan semua produk yang dimiliki oleh perusahaan. Perusahaan menyediakan distribusi yang baik untuk mendukung penjualan dan pengantaran produk-produk yang dibeli kepada pelanggan sebagai bentuk servis kepada pelanggan. Saluran distribusi yang baik perlu ada untuk membuat kenyamanan bagi pelanggan.

Selain itu, kualitas pelayanan merupakan kualitas yang dimiliki oleh perusahaan dalam menyediakan pelayanan setelah pelanggan melakukan pembelian. Penilaian pelayanan ini menjadi unsur utama bagi pelanggan dalam menilai kriteria perusahaan.

Satu lagi yang menjadi salah satu elemen yang paling penting dalam menentukan pangsa pasar dan keuntungan suatu perusahaan adalah harga. Harga adalah sejumlah uang yang harus dibayar konsumen untuk mendapatkan sebuah produk atau jasa. Dalam dunia pemasaran, harga

merupakan salah satu faktor penting yang mempengaruhi pemasaran suatu produk.

Tinggi rendahnya harga selalu menjadi perhatian utama para konsumen saat mereka mencari suatu produk. Sehingga harga yang ditawarkan menjadi bahan pertimbangan khusus, sebelum mereka memutuskan untuk membeli barang maupun menggunakan suatu jasa. Harga juga merupakan salah satu elemen dalam dunia pemasaran yang fleksibel, dalam arti harga dapat dirubah dalam waktu relatif singkat sesuai dengan kondisi pasar pada umumnya.

Tigan Jaya Trenggalek merupakan salah satu perusahaan yang produsen dan distributor telur ayam. Perusahaan ini beralamat di Trenggalek Pemasaran telur mempunyai tantangan. Hal ini disebabkan banyaknya jenis telur yang dijual di pasaran mengakibatkan tingginya persaingan dalam merebut pangsa pasar yang ada. Dalam kegiatan operasionalnya permasalahan yang muncul dalam Tigan Jaya Trenggalek pada keputusan pembelian menunjukkan bahwa pencapaian target dari perusahaan tidak mencapai target setiap bulannya sesuai dengan yang telah ditetapkan perusahaan. Penurunan ini terjadi dikarenakan adanya perusahaan lain yang menawarkan produk dengan harga yang lebih murah dari perusahaan sehingga terjadinya penurunan penjualan, keputusan konsumen atas cara penjualan dan waktu pembelian konsumen yang dijalankan oleh perusahaan.

Penurunan ini terjadi dikarenakan adanya perusahaan lain yang menawarkan produk dengan harga yang lebih murah dari perusahaan

sehingga terjadinya penurunan penjualan, keputusan konsumen atas cara penjualan dan waktu pembelian konsumen yang dijalankan oleh perusahaan. Pada saluran distribusi dapat terlihat bahwa sering terjadi keterlambatan distribusi di perusahaan dalam hal waktu tunggu dan waktu pengiriman barang, kurangnya pelayanan spesial yang diberikan kepada pelanggan. Selain itu, kualitas pelayanan Tigan Jaya Trenggalek menunjukkan bahwa sering terjadi komplain oleh pelanggan setiap bulan dikarenakan karyawan kurang handal, kurang sigap dan cepat dalam memberikan pelayanan dan kurangnya kepastian pelayanan yang diberikan perusahaan kepada pelanggan.

Penelitian (Rosyida & Widyawati, 2016) yang menerangkan bahwa tempat berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh (Harahap, 2019) yang berjudul Pengaruh Saluran Distribusi dan Kualitas Pelayan Terhadap Keputusan Pembelian Produk Alat Kesehatan Merek Omron Pada PT Sumber Medika Indonesia Medan (Distributor Alat Kesehatan) menyatakan bahwa saluran distribusi memiliki hubungan yang positif terhadap keputusan pembelian.

Selanjutnya penelitian (Arif, Kadir, & Abdullah, 2014) yang menyatakan kualitas layanan, berpengaruh signifikan secara terhadap jumlah pembelian telur ayam ras. (Theng, 2020) juga menyatakan bahwa saluran distribusi secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Penelitian yang dilakukan (Harahap, 2019) menyatakan bahwa kualitas pelayanan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Penelitian (Rosyida & Widyawati, 2016)

menyatakan harga mempunyai pengaruh yang nyata terhadap keputusan pembelian.

Berdasarkan fenomena permasalahan yang ditemukan, peneliti melakukan penelitian dengan judul “Preferensi Konsumen Sebagai Pendorong Keputusan Pembelian Telur Ayam “Tigan Jaya” Trenggalek”.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, terdapat masalah-masalah yang berkaitan dengan penelitian ini. Masalah tersebut diidentifikasi sebagai berikut:

1. Terjadinya keterlambatan distribusi dalam hal waktu tunggu dan waktu pengiriman barang.
2. Kurang memuaskannya pelayanan yang diberikan kepada pelanggan.
3. Adanya perusahaan lain yang menawarkan produk dengan harga yang lebih murah.

C. Pembatasan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah di atas, permasalahan yang ada cukup luas, sehingga perlu adanya pembatasan masalah yang akan diteliti. Maka penelitian ini akan dibatasi pada preferensi konsumen meliputi saluran distribusi, kualitas pelayanan dan harga sebagai pendorong keputusan pembelian telur ayam “Tigan Jaya” Trenggalek tahun 2023.

D. Rumusan Masalah

Sesuai latar belakang di atas, peneliti menguraikan beberapa rumusan masalah berikut:

1. Apakah saluran distribusi mempunyai pengaruh signifikan dalam mendorong keputusan pembelian Telur Ayam “Tigan Jaya” Trenggalek?
2. Apakah kualitas pelayanan mempunyai pengaruh signifikan dalam mendorong keputusan pembelian Telur Ayam “Tigan Jaya” Trenggalek?
3. Apakah harga mempunyai pengaruh signifikan dalam mendorong keputusan pembelian Telur Ayam “Tigan Jaya” Trenggalek?
4. Apakah saluran distribusi, kualitas pelayanan, dan harga secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian Telur Ayam “Tigan Jaya” Trenggalek?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang peneliti sampaikan di atas, berikut merupakan tujuan dari penelitian skripsi ini untuk menguraikan:

1. Untuk menganalisis pengaruh signifikan distribusi sebagai pendorong keputusan pembelian Telur Ayam “Tigan Jaya” Trenggalek.
2. Untuk menganalisis pengaruh signifikan kualitas pelayanan sebagai pendorong keputusan pembelian Telur Ayam “Tigan Jaya” Trenggalek.
3. Untuk menganalisis pengaruh signifikan harga sebagai pendorong keputusan pembelian Telur Ayam “Tigan Jaya” Trenggalek.

4. Untuk mengetahui apakah saluran distribusi, kualitas pelayanan, dan harga secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian Telur Ayam “Tigan Jaya” Trenggalek.

F. Manfaat Penelitian

Berikut merupakan beberapa manfaat yang dapat diperoleh dari adanya penelitian ini:

1. Kegunaan Teoritis

Dapat digunakan sebagai referensi bagi peneliti lain yang ingin menggunakan sebagai rujukan mengenai penelitian yang serupa di masa yang akan datang dan menambah khazanah ilmu pengetahuan mengenai pendorong keputusan pembelian melalui saluran distribusi, kualitas pelayanan dan harga.

2. Kegunaan Praktis

Penelitian ini dapat digunakan untuk mengetahui faktor pendorong keputusan pembelian melalui saluran distribusi, kualitas pelayanan dan harga sehingga perusahaan dapat memperbaiki kinerjanya. Serta memperkaya bahan kajian untuk penelitian yang akan datang.

DAFTAR PUSTAKA

- Arianto, N., & Octavia, B. (2021). Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Distribusi terhadap Keputusan Pembelian. *Jurnal Disrupsi Bisnis, Vol. 4, No. 2*, 98-107.
- Arif, M., Kadir, S., & Abdullah, A. (2014). Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi Jumlah Pembelian Telur Ayam Ras Di Pasar Terong, Kota Makassar. *Jurnal Ilmu dan Industri Peternakan, Vol. 1, No. 2*.
- Fahmi, I. (2016). *Teori dan Teknik Pengambilan Keputusan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Ghozali, I. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Goetsch, D. I., & Davis, S. B. (2019). *Pengantar Manajemen Mutu 2. Edisi Bahasa Indonesia*. Jakarta: PT Prenhallindo.
- Harahap, R. A. (2019). Pengaruh Saluran Distribusi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Produk Alat Kesehatan Merek Omron Pada PT. Sumber Medika Indonesia Medan (Distributor Alat Kesehatan). *Jurnal Darma Agung. Volume XXVII, Nomor 2*, .
- Haryono, B. (2016). *How to win Customer Through Customer Service With Heart*. Yogyakarta: CV. Andi Offset.
- Imtihan, & Irwandi. (2021). Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Ulang Ikan Asin. *Jurnal Sosek KP, Vol. 16, No. 1*, 75-87.
- Indrasari, M. (2019). *Pemasaran Dan Kepuasan Pelanggan*. Surabaya: Unitomo Press.
- Kotler, P. (2016). *Dasar-Dasar Pemasaran*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Kotler, P., & Amstrong, G. (2018). *Prinsip-prinsip Marketing Edisi Ke Tujuh*. Jakarta: Salemba Empat.
- Manap, A. (2016). *Revolusi Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Mitra Wacana.
- Mukti, A., & Aprianti, K. (2021). Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Kedai Kirani Coffee. *Jurnal Bina Manajemen Vol. 10, No. 1*, 229-245.
- Musa, B., & Rotinsulu, J. J. (2019). Pengaruh Produk, Harga, Promosi, Lokasi Terhadap Omzet Penjualan Telur Ayam Pada PT. Pandu Prima Manado. *Jurnal EMBA Vol.7 No.3*.
- Nazir, M. (2017). *Metode Penelitian*. Bogor: Ghalia Indonesia.

- Nazmi, H. (2021). Pengaruh Promosi Penjualan Dan Saluran Distribusi Terhadap Keputusan Pembelian Furing Prima Pada Pt. Biru Indokon. *Jurnal Riset Manajemen & Bisnis (JRMB)*, Vol.6 No.1.
- Nitisusastro, M. (2013). *Perilaku Konsumen dalam Perspektif Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta.
- Patmala, H., & Fatihah, D. (2021). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Di Ukm Mart Kartika Widya Utama. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, dan Akuntansi)* Vol. 5 No. 3.
- Rosyida, A. F., & Widyawati, N. (2016). Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Pizza Hut Darmo Surabaya. *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen*. Vol.5, No.6.
- Schiffman, L., & Kanuk, L. L. (2007). *Consumer Behaviour 7 th. Edition. (Perilaku Konsumen)*. Jakarta: Indeks.
- Simamora, H. (2013). *Paduan Perilaku Konsumen*. Jakarta: Gramedia.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Suharsaputra, U. (2012). *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, dan Tindakan*. Bandung: Refika Aditama.
- Sujarweni, V. W. (2019). *Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Sunyoto, D. (2019). *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran (Konsep, Strategi dan Kasus). Cetakan Ke-3*. Jakarta: Buku Seru.
- Susilo, M., Ikhwan, S., & Riono, S. (2022). Pengaruh Saluran Distribusi Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Produk Air Cleo. *Jurnal Manajemen dan Akuntansi*, Vol. 2, No. 3.
- Theng, B. P. (2020). Pengaruh Saluran Distribusi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Telur Ayam Pada PT. Jasa Ternak Farm (Distributor Telur Ayam). *Jurnal BIKOM*.
- Tjiptono, F. (2019). *Service Management Mewujudkan Layanan Prima, Edisi 3*. Yogyakarta: Andi.
- Tjiptono, F. (2019). *Strategi Pemasaran Prinsip & Penerapan. Edisi 1*. Yogyakarta: Andy.