



LAPORAN PENELITIAN

JUDUL:

**Pengaruh Desain Produk, Harga, dan Kualitas Pelayanan Terhadap
Keputusan Pembelian Pada Usaha Rumahan Laluv Buket di Kabupaten
Nganjuk**

Oleh:

Lisa Dwi Nur Faiza	(2112010033)
Edy Djoko Soeprajitno, S.E, M.M,	(0715106203)
Sigit Ratnanto, S.T, M.M	(0706067004)

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI
2025**

HALAMAN PENGESAHAN

- | | |
|------------------------------------|---|
| 1. Judul Penelitian | : Pengaruh Desain Produk, Harga, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Pada Usaha Rumah Luv Buket di Kabupaten Nganjuk. |
| 2. Ketua | |
| a. Nama Lengkap | : Lisa Dwi Nur Faiza |
| b. NPM | : 2112010033 |
| c. Fak/Prodi | : FEB/Manajemen |
| d. Alamat Rumah | : Ds. Bandung Kec. Prambon Kab. Nganjuk |
| e. Telp./HP | : 082233386358 |
| f. Email | : lisadn24@gmail.com |
| 3. Jangka waktu Penelitian | : 5 bulan |
| 4. Pembiayaan | : |
| a. Diajukan ke YPLP-PT PGRI Kediri | : - |
| b. Dari sumber lain | : Rp 10.000.000 |
| Jumlah Seluruhnya | : Rp 10.000.000 |

Mengetahui,
Kaprosdi Manajemen



Restin Meilina, M.M.
NIDN. 0721058605

Kediri, 07 Juli 2025
Ketua,



Lisa Dwi Nur Faiza
NPM. 2112010033

Menyetujui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis



Dr. Amin Tohari, M.Si.
NIDN. 0715078102

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis haturkan ke hadirat Allah Tuhan Yang Maha Kuasa, karena hanya berkat limpahan rahmat dan izin-Nya, proposal ini dapat tersusun dengan baik. Proposal ini merupakan salah satu tahap dari rencana penelitian yang diperlukan untuk memenuhi persyaratan dalam menyelesaikan studi dan meraih gelar Sarjana (S1) pada Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Nusantara PGRI Kediri.

Pada kesempatan ini diucapkan terimakasih dan penghargaan yang setulus-tulusnya kepada:

1. Bapak Dr. Zainal Afandi, M.M. Selaku Rektor UNP Kediri yang selalu memberikan dorongan motivasi kepada penulis.
2. Bapak Dr. Amin Tohari, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Nusantara PGRI Kediri
3. Ibu Restin Meilina, M.M. Selaku Kaprodi Manajemen.
4. Bapak Edy Djoko Suprajitno, S.E,M.M selaku Dosen Pembimbing Satu dan Bapak Sigit Ratnanto, S.T,M.M. Selaku Dosen Pembimbing dua terimakasih atas arahan dan bimbingannya kepada peneliti untuk menyelesaikan laporan ini dengan tepat waktu.
5. Ayah dan Ibu, yang sudah memberikan semua untuk penulis baik doa, dukungan, motivasi, dan materi. Terimakasih atas semua usaha bapak dan ibu yang penulis tidak tau seberapa berat untuk memberikan yang terbaik untuk penulis.
6. Teruntuk Kakak Uswatun Nur Khasanah yang memberikan semangat untuk penulis dan menjadi tempat berkeluh kesah penulis selama 4 tahun menempuh pendidikan S1 ini terimakasih atas waktu dan perhatiannya untuk penulis.
7. NPM 2112010031, sahabat yang selalu setia dengan penulis dari awal masuk kuliah sampai dengan saat ini, yang mau membantu penulis dalam situasi apapun, membantu kelancaran dalam penulisan laporan ini

8. Teman-teman, Sahabat, dan yang teristimewa untuk diri saya sendiri yang telah mampu dalam menyelesaikan proposal skripsi ini, dan memotivasi diri untuk bersemangat menyelesaikannya.
9. Kepada pihak-pihak yang telah membantu menyelesaikan laporan ini yang tidak dapat penulis tulis satu-persatu, penulis ucapkan terimakasih sebanyak-banyaknya.

Disadari bahwa laporan ini masih banyak kekurangan, maka diharapkan kritik dan saran-saran yang membangun.

Kediri, 07 Juli 2025



Lisa Dwi Nur Faiza

NPM: 2112010033

RINGKASAN

Lisa Dwi Nur Faiza : Pengaruh Desain Produk, Harga, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Pada Usaha Rumah Luv Buket di Kabupaten Nganjuk.

Laporan Penelitian Desiminasi, Manajemen, FEB UNP Kediri, 2025.

Kata kunci : Desain produk, harga, kualitas pelayanan, dan keputusan pembelian.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah desain produk, harga, dan kualitas pelayanan memengaruhi keputusan konsumen dalam membeli produk di usaha rumah Luv Buket di Kabupaten Nganjuk. Dalam penelitian ini menggunakan metode kuantitatif kausalitas dengan teknik non probabilitas khususnya purposive sampling dengan responden adalah pembeli Luv Buket dalam 6 bulan terakhir tanpa membatasi domisili tempat tinggal sebanyak 40 responden yang akan dianalisis menggunakan uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, determinasi koefisien, dan uji regresi linear berganda serta uji hipotesis dengan alat penelitian SPSS versi 23.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa desain produk, harga, dan kualitas pelayanan berpengaruh secara signifikan dan simultan terhadap keputusan pembelian pada usaha rumah Luv Buket di Kabupaten Nganjuk. Penelitian ini berkontribusi terhadap faktor yang memengaruhi keputusan pembelian terutama pada usaha Luv Buket, dengan aspek yang memengaruhi adalah desain produk, harga, dan kualitas pelayanan. Hal ini diharapkan dapat menambah literatur dalam memahami perilaku konsumen terutama pada daerah lokal.

Kebaruan pada penelitian terletak pada penggabungan tiga variabel bebas yaitu desain produk, harga, dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian serta objek penelitian di daerah lokal seperti usaha rumah yang jarang diteliti oleh penelitian sebelumnya. Penelitian ini memberikan saran praktis untuk usaha rumah Luv Buket di Kabupaten Nganjuk.

Pada penelitian ini hanya berfokus pada usaha rumah Luv Buket sehingga hasil yang ditemukan tidak sepenuhnya sama dengan usaha lain sejenis yang berada di daerah kota. Selain itu penelitian ini hanya berfokus pada tiga variabel bebas dalam menentukan keputusan pembelian yaitu desain produk, harga, dan kualitas pelayanan. Pada penelitian berikutnya diharapkan dapat menambahkan variabel seperti promosi dan lokasi untuk hasil yang lebih relevan.

Luaran Artikel :

<https://proceeding.unpkediri.ac.id/index.php/kilisuci/article/view/6298>

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
KATA PENGANTAR	iii
RINGKASAN	v
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Tujuan Penelitian	4
BAB II KAJIAN TEORI.....	5
A. Keputusan Pembelian.....	5
B. Desain Produk	6
C. Harga	7
D. Kualitas Pelayanan	9
BAB III METODE PENELITIAN.....	11
A. Deskripsi Metode Penelitian	11
B. Rincian Proses Pengumpulan Data	11
C. Sasaran Penelitian	12
D. Instrumen Penelitian.....	14
E. Prosedur Analisis Data	18
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	24
A. Hasil Penelitian	24
B. Hasil Analisis Data.....	37
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	46
A. Kesimpulan	46
B. Saran.....	46
DAFTAR PUSTAKA	48

DAFTAR TABEL

3.1 Skala Likert	15
3.2 Kisi-kisi pernyataan kuersioner.....	16
3.3 Hasil Uji Validitas.....	17
3.4 Hasil Uji Realibilitas	18
4.1 Analisis Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	25
4.2 Analisis Responden Berdasarkan Usia.....	26
4.3 Analisis Responden Berdasarkan Pekerjaan	27
4.4 Analisis Responden Berdasarkan Domisili Alamat	27
4.5 Analisis Responden Berdasarkan Jumlah Pembelian Dalam 6 Bulan Terakhir	28
4.6 Frekuensi Variabel Desain Produk (X1)	29
4.7 Frekuensi Variabel Harga (X2).....	31
4.8 Frekuensi Variabel Kualitas Pelayanan (X3).....	34
4.9 Hasil Uji Multikolineritas	38
4.10 Hasil Uji Regresi Linear Berganda	40
4.11 Hasil Uji Koefisien Determinasi.....	41
4.12 Hasil Uji T (Uji Parsial).....	42
4.13 Hasil Uji F (Uji Simultan).....	43

DAFTAR GAMBAR

1.1 Maps Persebaran Toko Buket di Nganjuk	1
1.2 Data penjualan Laluv Buket dalam 1 tahun	2
1.3 Data Variabel yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian pada Laluv Buket	3
4.1 Logo Laluv Buket	24
4.2 Grafik Normal Probability Plot.....	37
4.3 Grafik Normal Probability Plot.....	38
4.4 Grafik Scatterplot	39

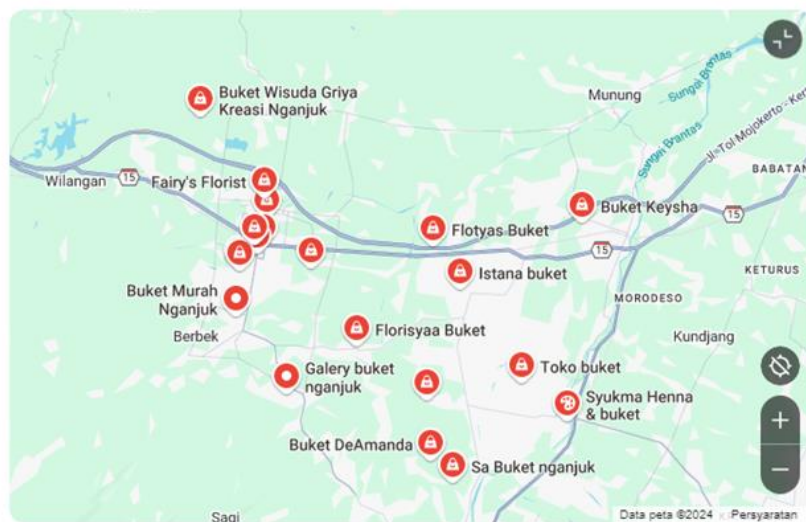
DAFTAR LAMPIRAN

1 : Surat Ijin Penelitian.....	50
2 : Surat Balasan.....	51
3 : Kuersioner.....	52
4 : Data Responden.....	53
5 : Tabulasi Angket	57
6 : Output Uji Validita	58
7 : Output Reabilitas	62
8 : Uji Normalitas.....	63
9 : Uji Multikolineritas.....	64
10 : Uji Heteroskedastisitas.....	64
11 : Uji Regresi Linear Berganda.....	65
12 : Uji T.....	65
13 : Uji F.....	65
14 : Uji Koefisien Determinasi.....	66
15 . Luaran Artikel.....	67
16 . Berita Acara.....	78

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Situasi industri buket terus meluas seiring dengan banyaknya permintaan pelanggan, dengan adanya fenomena ini mengakibatkan para pelaku usaha berbondong-bondong membuka bisnis buket. Awalnya buket hanya berupa rangkaian bunga saja, namun seiring berjalannya waktu banyak jenis yang disediakan seperti buket boneka, buket hijab, buket snack, buket balon dll. Para pelaku usaha buket diharuskan mengikuti trend buket dari masa ke masa, dengan banyaknya pesaing yang memiliki desain produk khas tersendiri berdampak pada keputusan pembelian pada usaha ini.



Gambar 1.1 Maps Persebaran Toko Buket di Nganjuk

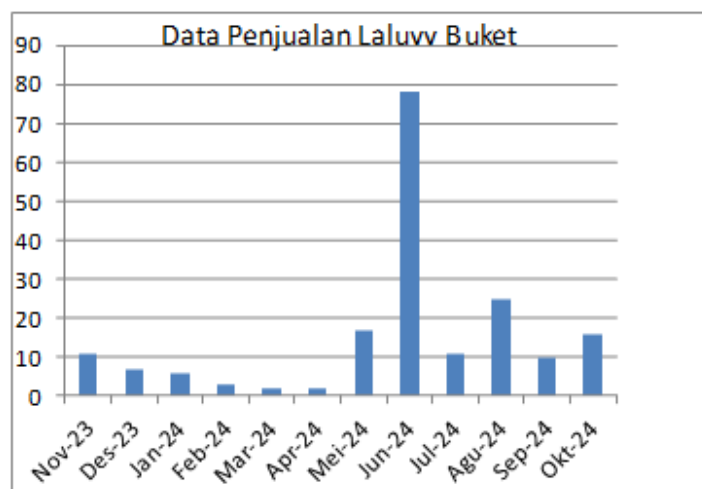
Sumber : *Google* 2024

Dilihat dari gambar maps menunjukkan persebaran lokasi toko buket dapat diketahui bahwa saat ini di nganjuk salah satu bisnis yang sedang banyak diminati adalah bisnis buket, apalagi untuk kalangan anak muda. Buket biasanya diberikan untuk perayaan-perayaan seperti wisuda, ulang tahun, pernikahan dan masih banyak lagi.

Salah satu usaha rumahan pembuatan buket di Kabupaten Nganjuk adalah usaha rumahan Laluvv Buket yang berdiri sejak tahun 2023. Laluvv Buket menjual berbagai macam buket dari buket bunga, buket uang, buket coklat,

buket wisuda dan lain-lainnya. Usaha ini dirintis berawal dari peluang usaha menjanjikan yang pada akhirnya pemilik belajar secara otodidak dalam merangkai buket.

Berdasarkan data penjualan Laluv Buket selama satu tahun kebelakang, diperoleh diagram yang menunjukkan pola yang ekstrim dengan penurunan drastis dari November 2023 (terjual 11 produk) ke April 2024 (terjual 2 produk), kenaikan drastis dari Mei 2024 (terjual 17 produk) ke Juni 2024 (terjual 78 produk) serta penurunan kembali dari Juni 2024 hingga Oktober 2024. Kenaikan drastis dikarenakan pada bulan juni merupakan bulan wisuda sehingga permintaan produk meningkat.



Gambar 1.2 Data penjualan Laluv Buket dalam 1 tahun

Sumber : Data yang diperoleh peneliti dari Laluv Buket, 2024

Keputusan pembelian merupakan aktualisasi pertimbangan oleh seseorang untuk menilai berbagai alternatif, lalu menentukan pilihan pada satu produk di antara beragam pilihan yang tersedia (Azmi U, Sumastuti E, 2023). Beragam pertimbangan menjadi dasar pelanggan dalam menentukan pilihan saat membeli pada usaha rumahan Laluvv Buket di Kabupaten Nganjuk, oleh karena itu penulis meneliti melalui kuersioner 30 responden didapatkan bahwa desain produk yang menarik, harga yang kompetitif dan kualitas pelayanan yang diberikan merupakan aspek penting keputusan pembelian pada usaha rumahan Laluv buket di kabupaten Nganjuk.

Apa yang membuat anda memutuskan membeli produk pada Laluvv Buket Nganjuk?
30 jawaban



**Gambar 1.3 Data Variabel yang Mempengaruhi Keputusan
Pembelian pada Laluvv Buket**

Sumber : Kuersioner, 2024

Hasil riset sebelumnya oleh Tabelessy (2021) memperlihatkan variabel *x* desain produk dan harga menjadi faktor dominan yang berpengaruh pada keputusan. Sementara itu, Swesti Mahardini (2023) dalam risetnya menemukan harga tidak memberikan kontribusi besar pada keputusan pembelian, sedangkan kualitas layanan justru dapat dibuktikan mempunyai pengaruh yang berarti pada keputusan konsumen dalam melakukan pembelian. Berbeda dengan temuan tersebut, studi dari Karina dan Sari (2023) justru mengungkapkan kualitas pelayanan tidak mempunyai dampak yang besar pada keputusan pembelian, sehingga menunjukkan adanya perbedaan hasil empiris terkait peran kualitas layanan dalam proses pengambilan keputusan konsumen.

Penelitian sebelumnya tentang desain produk, harga serta *service quality* sudah banyak dilakukan pada berbagai sektor, seperti industri ritel atau makanan. Namun penelitian khusus yang berfokus pada usaha ritel seperti bisnis buket terutama pada level usaha rumahan di desa seperti Kabupaten Nganjuk masih sangat terbatas. Sebagian besar studi sebelumnya berfokus pada konteks perkotaan dengan karakteristik konsumen yang berbeda, sehingga hasilnya belum tentu relevan untuk usaha buket bunga di daerah ini. Selain itu, pendekatan metodologi yang digunakan dalam penelitian sebelumnya sering kali hanya membahas salah satu variabel, seperti kualitas pelayanan atau harga, tanpa mempertimbangkan peran simultan dari ketiga variabel tersebut.

Penelitian terdahulu sering kali bersifat deskriptif dan kurang memberikan rekomendasi strategis yang dapat langsung diterapkan oleh pelaku usaha kecil seperti Laluv Buket. Sehingga, hadirnya penelitian ini bermaksud menutup celah itu melalaui analisis kuantitatif bagaimana desain produk, harga, dan kualitas pelayanan jika ditinjau secara bersamaan bisa memengaruhi keputusan pembelian pada usaha buket bunga, serta memberikan rekomendasi praktis bagi pelaku usaha.

Bertumpu pada penjelasan sebelumnya, peneliti memilih judul penelitian **“Pengaruh Desain Produk, Harga, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Pada Usaha Rumahan Laluv Buket di Kabupaten Nganjuk”**.

B. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengidentifikasi apakah desain produk mempunyai pengaruh mengenai keputusan pembelian pada usaha Laluvv buket di kabupaten nganjuk.
2. Untuk mengidentifikasi apakah harga mempunyai pegaruh mengenai keputusan pembelian pada usaha Laluvv buket di kabupaten nganjuk.
3. Untuk mengidentifikasi apakah kualitas pelayanan mempunyai pengaruh mengenai keputusan pembelian pada usaha Laluvv buket di kabupaten nganjuk.
4. Untuk mengidentifikasi dampak desain produk, harga, dan kualitas pelayanan mengenai keputusan pembelian pada usaha Laluvv buket di kabupaten nganjuk.

DAFTAR PUSTAKA

- Aditya, M., & Oetarjo, M. (2024). Pengaruh Kualitas Produk, Inovasi Produk dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus Kedai Jupe Bangil). *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, 5(9), 3868–3882. <https://doi.org/10.47467/elmal.v5i9.2878>
- Agusta, P., & Magdalena, M. (2023). Pengaruh Desain Produk, Harga Dan Labelisasi Halal Terhadap Keputusan Pembelian Mie Samyang Masyarakat Bidar Alam Solok Selatan. *SAMMAJIVA: Jurnal Penelitian Bisnis Dan Manajemen*, 1(2), 105–129.
- Azmi U, Sumastuti E, K. B. (2023). Analisis Keputusan Pembelian di Marketplace. *MAMEN: Jurnal Manajemen*, 2(2), 285–297. <https://doi.org/10.55123/mamen.v2i2.1845>
- Ghozali. (2018). *Aplikasi MULTIVARIATE Dengan Program IBM SPSS 25*.
- Karina, M., & Sari, N. E. (2023). Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan, dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian pada Toko Online TikTok Shop. *Jurnal Madani: Ilmu Pengetahuan, Teknologi, Dan Humaniora*, 6(2), 101–116. <https://doi.org/10.33753/madani.v6i2.277>
- Khaira, N., Farhan Saputra, & Faroman Syarief. (2022). Pengaruh Persepsi Harga Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Di Kafe Sudut Halaman. *Jurnal Akuntansi Dan Manajemen Bisnis*, 2(3), 24–30. <https://doi.org/10.56127/jaman.v2i3.350>
- Kusnuariyanti, N. I., Zulistiani, & Ratnanto, S. (2024). Pengaruh Citra Merek, Persepsi Harga dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian. *Khairullah, R., & Vildayanti, R. A. (2024). Pengaruh Citra Merek, Persepsi Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian. EKOMA : Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi*, 3(6), 1125–1136., 3(6), 1125–1136. <https://doi.org/https://doi.org/10.56799/ekoma.v3i6.5082>
- Novita Sari, A., & Hadi Soedjoko, D. K. (2024). *Komunikasi pemasaran, desain produk, dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian produk sumber rejeki kediri 1),2). 3*, 855–863.
- Nugroho, M., Yusuf, R., & Wufron. (2024). *KUALITAS PRODUK MEMPENGARUHI KEPUTUSAN PEMBELIAN*. 3(1), 269–274.
- Nur, A., Sinaga, A., Irwan, M., Nasution, P., & Harahap, R. (2023). *Pengaruh Desain Produk dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada UMKM IntanCake ' s*. 6, 63–73.
- Rizky Ega Firulla, A., Djoko Soeprajitno, E., & Wahyu Widodo. (2023). Simposium Manajemen dan Bisnis II Program Studi Manajemen-FEB UNP Kediri ANALISIS KUALITAS PRODUK, HARGA DAN PROMOSI

TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN MARKETPLACE SHOPEE. *Simposium Manajemen Dan Bisnis*, 2, 803–813. <https://proceeding.unpkediri.ac.id/index.php/simanis/article/view/3256>

Romadon, A., Pramunsinto, M., & Kamelia, S. (2023). Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Melalui Kepercayaan Merek. *Jurnal Manajemen Pemasaran Dan Perilaku Konsumen*, 2(3), 696–706. <https://doi.org/10.21776/jmppk.2022.02.3.12>

Saptaria, L. (2022). Pengaruh Kualitas, Desain, Harga terhadap Keputusan Pembelian Produk Mebel UMKM Kabupaten Kediri. *Journal of Finance and Business Digital*, 1(3), 183–202. <https://doi.org/10.55927/jfbd.v1i3.1331>

Sugiyono. (2020). *METODE PENELITIAN KUANTITATIF, KUALITATIF DAN R & D* (ke-19). ALFABETA.

Swesti Mahardini, Ida Mudafia, I., & Apricuansyah, R. (2023). Kualitas Produk, Harga, dan Kualitas Layanan Terhadap Keputusan Pembelian Tokopedia di Wilayah DKI Jakarta. *Jurnal Manajemen Dan Perbankan (JUMPA)*, 10(2), 1–10. <https://doi.org/10.55963/jumpa.v10i2.538>

Syahputra, I. M., & Ningsih. (2023). Pengaruh Harga, Promosi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Pada CV.Satria Mobil Mojokerto. *Jurnal Ilmiah Research and Development Student*, 1(2), 104–119. <https://doi.org/10.59024/jis.v1i2.332>

Tabelessy, W. (2021). Pengaruh Desain Produk, Harga, dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian pada Usaha Rumahan Buket Bunga Victoria di Kota Ambon. *Jurnal Nasional Manajemen Pemasaran & SDM*, 2(2), 89–97. <https://doi.org/10.47747/jnmpsdm.v2i2.274>

Tiara, A., Soeprajitno, E. D., & Kurniawan, R. (2024). *Pengaruh kualitas produk, kualitas pelayanan dan harga terhadap keputusan pembelian konsumen 1),2),3).* 3, 1229–1236.

Tohari, A., & Bhirawa, S. (2023). *APLIKASI SPSS 25.0*.

Wulandari, A., Ratnanto, S., Nurzainul Hakimah, E., Nusantara PGRI Kediri, U., Ahmad Dahlan No, J. K., Kediri, K., Timur, J., & Artikel, I. (2024). Pengaruh Digital Marketing, Harga, Dan Kualias Produk Dalam Keputusan Pembelian Produk Skintific. *Simposium Manajemen Dan Bisnis III Program Studi Manajemen - FEB UNP Kediri*, 3, 791–802.

Yucha, N., Arif, D., & Babby Cecylia Sevana. (2023). Implementasi Green Innovation Dan Desain Produk Terhadap Loyalitas Pelanggan: Dimediasi Oleh Dimensi Pembelian Berulang (Studi Kasus Industri Furniture Di Mojokerto Jawa Timur). *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Performa*, 20(2), 160–171. <https://doi.org/10.29313/performa.v20i2.3003>

Yunita, S. E., Puspasari, I. D., & Paramitha, D. A. (2024). *PENGARUH HARGA , KUALITAS PRODUK , CELEBRITY ENDORSER TERHADAP.* 3, 308–318.