

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, KUALITAS PELAYANAN, DAN
HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN PADA
TOKO MIRA JAYA FASHION KERTOSONO**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Penulisan Skripsi Guna Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen
Pada Prodi Manajemen Fakultas Manajemen dan Bisnis
Universitas Nusantara PGRI Kediri**



OLEH:

**ADELIN TIARA
NPM: 2012010155**

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

2024

Halaman Persetujuan

Skripsi oleh:

ADELIN TIARA
NPM: 2012010155

Judul:

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, KUALITAS PELAYANAN, DAN
HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN PADA
TOKO MIRA JAYA FASHION KERTOSONO**

Telah disetujui untuk diajukan kepada

Panitia Sidang Skripsi Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Nusantara PGRI Kediri

Tanggal: 24 Juni 2024_____

Dosen Pembimbing I



Edy Djoko S, S.E, M.M

NIDN. 0715106203

Dosen Pembimbing II



Rony Kurniawan, M.M

NIDN. 0730076804

Skripsi oleh:

ADELIN TIARA
NPM: 2012010155

Judul:

PENGARUH KUALITAS PRODUK, KUALITAS PELAYANAN, DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN PADA TOKO MIRA JAYA FASHION KERTOSONO

Telah disetujui untuk diajukan kepada
Panitia Sidang Skripsi Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Nusantara PGRI Kediri
Pada tanggal:

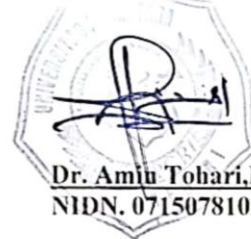
Dan dinyatakan telah Memenuhi persyaratan

Panitia penguji : 11 Juli 2024

- | | | |
|---|---------------|-------------------------------|
| 1 | Ketua penguji | : Edy Djoko S, S.E, M.M |
| 2 | Penguji 1 | : Rino Sardanto, S.pd., M.Pd. |
| 3 | Penguji 2 | : Rony Kurniawan, M.M |



Mengetahui,
Dekan FEB



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

HALAMAN PERNYATAAN
PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini saya:

Nama : Adelin Tiara
Jenis Kelamin : Perempuan
Tempat/tgl lahir : Nganjuk, 25 Agustus 2001
NPM : 2012010155
Fak : Ekonomi dan Bisnis
Progam 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 diterbitkan dalam pustaka.

Kediri, 11 Juli 2024

Yang Menyatakan



Adelin Tiara

NPM. 2012010155

MOTO

Allah tidak membebani seseorang itu melainkan sesuai dengan kesanggupannya..

"Surat Al Baqarah ayat 286"

HALAMAN PERSEMBAHAN

1. Ucapan syukur kehadiran Allah SWT karena atas limpahan rahmat serta karunia-Nya, dan ta henti henti memberikan petunjuk dan memberikan kelancaran atas terselesaikannya skripsi penulis dengan tepat waktu.
2. Terimakasih yang tak pernah berhenti dan tidak akan pernah bisa membalas jasanya dengan apapun, kepada kedua orang tua saya tercinta ayah SUKARJI dan ibu Erni yang selama ini mendoakan, mendukung, memotivasi, memberi semangat yang ta pernah terlewatkan, berkorban sekuat tenaga demi penulis agar bisa menyelesaikan pendidikan, semoga diberikan kesehatan dan rezeki yang tiada henti.
3. Kepada nenek saya Ibu Juwariah yang selalu mengerti keadaan penulis dan selalu memberi semangat dan memberikan sesuatu yang terbaik buat penulis.
4. Kepada adik saya tercinta deviani kartika sari.
5. Kepada orang baik yang sedang menjalin komitmen bersama penulis selalu memberikan support dan semangat sehingga penulis bisa menyelesaikan penulisan skripsi ini.

6. Kepada teman teman seangkatan saya yang sudah menemani saya selama memasuki dunia perkuliahan.

7. Dan yang terakhir tentunya sangat berterimakasih kepada diri sendiri yang selalu berjuang, bertahan, dan selalu semangat dan tidak pernah putus asa, hingga bisa di titik sekarang, dan bisa memulai kehidupan yang sesungguhnya.

ABSTRAK

Adelin Tiara : Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan, Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen (Studi Khusus Pada Toko Mira Jaya Fashion Di Kertosono)

Kata kunci : Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan, Harga, Keputusan pembelian

Penelitian ini dilatar belakangi untuk mengetahui adanya pengaruh kualitas produk, kualitas pelayanan, dan harga terhadap keputusan pembelian di Toko Mira Jaya Fashion Kertosono. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan purposive sampling dengan jumlah responden 40. penelitian ini menggunakan Uji asumsi klasik, uji analisis linier berganda, uji hipotesis dengan menggunakan SPSS statistic 25 berdasarkan hasil dapat di simpulkan bahwa Variabel kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian dengan hasil nilai signifikan variabel kualitas produk adalah 0,001. Hal ini menunjukkan bahwa nilai signifikan uji t variabel kualitas produk $< 0,05$ yang berarti H_0 ditolak dan H_a diterima. kualitas produk berpengaruh terhadap Keputusan pembelian. variabel kualitas pelayanan adalah 0,018. Hal ini menunjukkan bahwa nilai signifikan uji t variabel kualitas pelayanan $< 0,05$ yang berarti H_0 ditolak dan H_a diterima. Hasil dari pengujian ini adalah kualitas pelayanan berpengaruh terhadap Keputusan pembelian. Variabel harga adalah 0,004. Hal ini menunjukkan bahwa nilai signifikan uji t variabel harga $< 0,05$ yang berarti H_0 ditolak dan H_a diterima. Hasil dari pengujian ini adalah harga berpengaruh terhadap Keputusan pembelian. Berdasarkan hasil peneiltian maka variabel harga memiliki pengaruh terhadap Keputusan pembelian. Hasil dari pengujian simultan ini adalah kualitas produk, kualitas pelayanan dan harga berpengaruh terhadap Keputusan pembelian.

KATA PENGANTAR

Puji Syukur Kami panjatkan kehadiran Allah Tuhan Yang Maha Kuasa, karena hanya atas perkenan-Nya tugas penyusunan proposal ini dapat diselesaikan. Penyusunan proposal ini merupakan bagian dari rencana penelitian guna penyusunan skripsi sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nusantara PGRI Kediri.

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

1. Allah SWT atas segala limpahan rahmat dan karunia-Nya.
2. Dr. Zainal Afandi selaku Rektor Universitas Nusantara PGRI Kediri yang selalu memberikan dorongan motivasi kepada mahasiswa.
3. Dr. Subagyo, M.M selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Nusantara PGRI Kediri.
4. Restin Meilina, M.M selaku Ketua Program Studi Manajemen.
5. Edy Djoko S, S.E, M.M sebagai dosen pembimbing I skripsi yang senantiasa sabar dalam membimbing.
6. Rony Kurniawan, M.M sebagai dosen pembimbing II skripsi yang senantiasa sabar dalam membimbing.
7. Kedua orang tua, keluarga dan sahabat yang selalu senantiasa mendukung dan mendoakan serta membantu dalam hal materiel.

Disadari bahwa proposal ini masih banyak kekurangan, maka diharapkan kritik dan saran-saran yang membangun, dari berbagai pihak sangat diharapkan.

Kediri, 11 Juli 2024



ADELIN TIARA
NPM: 2012010155

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PERSETUJUAN.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	ii
ABSTRAK	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI.....	v
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah	5
C. Pembatasan Masalah	5
D. Rumusan Masalah	5
E. Tujuan Penelitian	5
F. Manfaat Penelitian	6
BAB II LANDASAN TEORI DAN HIPOTESIS	
A. Kajian Teori	7
1. Keputusan Pembelian	7
2. Kualitas produk	11
3. Kualitas pelayanan	15
4. Harga	17
B. Kajian Penelitian Terdahulu	22
C. Kerangka Berfikir	23
D. Kerangka Konseptual	27
E. Hipotesis	28
BAB III METODE PENELITIAN	

A. Variabel Penelitian	29
B. Pendekatan Penelitian	34
C. Teknik Penelitian	34
D. Tempat dan Waktu Penelitian	34
E. Populasi dan Sampel	35
F. Instrumen Penelitian dan Teknik Pengumpulan Data	36
G. Teknik Analisis Data	40
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum	55
B. Gambaran Umum Responden	56
C. Deskripsi Data Variabel	59
D. Analisis Data	64
E. Pengujian Hipotesis	74
F. Pembahasan	77
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan	82
B. Saran	82
DAFTAR PUSTAKA	83
LAMPIRAN-LAMPIRAN	84

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka konseptual	36
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi.....	56
Gambar 4. 2 Hasil Uji Normalitas.....	65
Gambar 4. 3 Hasil Uji Heteros kedastisitas	66

DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Devinisi Oprasional	41
Tabel 3. 2 Kisi-Kisi Kuesioner Penelitian.....	44
Tabel 3. 3 Penelitian Skala Linkert.....	45
Tabel 3. 4 Hasil Uji Validitas	46
Tabel 3. 5 Hasil Uji Reabilitas	48
Tabel 4. 1 Struktur Organisai	55
Tabel 4. 2 Jenis Kelamin Responden	56
Tabel 4. 3 Kategori Usia Responden.....	56
Tabel 4. 4 Deskripsi Variabel Loyalitas.....	57
Tabel 4. 5 Deskripsi Variabel Harga (X ₁)	59
Tabel 4. 6 Deskripsi Variabel Kualitas Produk (X ₂)	60
Tabel 4. 7 Uji Normalitas	61
Tabel 4. 8 Uji Multikolinearitas	64
Tabel 4. 9 Uji Linieritas Harga	66
Tabel 4. 10 Uji Linieritas Harga	66
Tabel 4. 11 Uji Lineritas Kualitas Produk	67
Tabel 4. 12 Uji Lineritas Kualitas Produk	67
Tabel 4. 13 Uji Linieritas Promosi	68
Tabel 4. 14 Uji Linieritas Promosi	68
Tabel 4. 15 Uji Analisis Regresi Linier	69
Tabel 4. 16 Uji Koefisien Determinasi	71
Tabel 4. 17 Uji Parsial (Uji t).....	72
Tabel 4. 18 Uji Simultan (F)	74

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian.....	84
Lampiran 2 Tabulasi Data	90
Lampiran 3 Surat ijin penelitian.....	98
Lampiran 4 Surat Balasan Ijin Penelitian.....	100
Lampiran 5 Dokumentasi.....	101
Lampiran 6 Berita Acara	102
Lampiran 7 Lembar Pengajuan Judul Skripsi	104

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Seiring berjalannya waktu, globalisasi telah memberikan perubahan terhadap dunia industri yang semakin lama semakin berkembang. Hal ini di akibatkan karena adanya arus globalisasi yang semakin lama semakin terbuka lebar, bagi setiap pelaku bisnis. Adanya persaingan yang sangat ketat tersebut menyebabkan kalangan usaha saling berlomba untuk menghadapi persaingan dan mendapatkan keunggulan kompetitif. Untuk menghadapi era persaingan industry yang semakin ketat ini, sangat dibutuhkan strategi marketing yang baik untuk menjalankn perusahaan secara efektif dan efisien.

Perusahaan dituntut untuk memahami pelaku konsumen pada pasar dan sasaran berbentuk menawarkan atau menjual produk yang berkualitas dan pelayanan yang baik kepada pelanggannya. Dengan memahami perilaku konsumen yang menggambarkan bagaimana konsumen membuat keputusan pembelian terhadap barang atau jasa.

Perusahaan dituntut untuk memahami pelaku konsumen pada pasar dan sasaran berbentuk menawarkan atau menjual produk yang berkualitas dan pelayanan yang baik kepada pelanggannya. Dengan memahami perilaku konsumen yang menggambarkan bagaimana konsumen membuat keputusan pembelian terhadap barang atau jasa. . Produk pakaian yang bervariasi adalah pakaian remaja, karena hal tersebut berhubungan dengan usia, cita-cita, dan imajinasi mereka, serta ingin tampil beda dari yang lain, beberapa gaya dan perilaku remaja serta ucapan-ucapan mereka sering kali menjadi trend begitu

pula berpakaian yang unik dan berbagai macam sering menjadi sumber imajinasi bagi perancang pakaian.

Semakin ketatnya persaingan bisnis pakaian yang ada, terutama persaingan berasal dari perusahaan sejenis, maka pengusaha juga harus memperhatikan berbagai faktor yang perlu diperhatikan dalam karakter konsumen terutama dalam keputusan pembelian. Keputusan pembelian merupakan pemilihan dari dua atau lebih alternative pilihan keputusan pembelian. Istilah keputusan pembelian dapat diartikan sebagai perilaku konsumen yang bertujuan untuk menentukan proses pengembangan keputusan dalam membeli suatu barang dan jasa yang ditawarkan tersebut. Disebutkan bahwa sebagai tindakan pengambilan keputusan yang meliputi keputusan tentang jenis dan manfaat produk, keputusan tentang bentuk produk, keputusan tentang merek, keputusan tentang jumlah produk, keputusan tentang penjualannya dan keputusan tentang waktu pembelian serta cara pembayarannya.

Untuk melakukan pembelian berdasarkan kebutuhan dan keinginan dengan kualitas produk yang ditawarkan dan kualitas pelayanan yang diberikan kepada konsumen adalah suatu hal yang penting, pengalaman konsumen saat melakukan proses pembelian akan menentukan konsumen untuk melakukan pembelian kembali atau tidak. Hal ini sejalan dengan (Indarasari, 2019) keputusan pembelian merupakan seleksi terhadap dua pilihan alternatif atau lebih, dengan kata lain pilihan/alternatif harus tersedia bagi seseorang ketika mengambil keputusan. Sebaliknya, jika konsumen tidak mempunyai alternatif

untuk memilih dan benar-benar terpaksa melakukan pembelian, maka keadaan tersebut bukan merupakan suatu keputusan.

Salah faktor keputusan pembelian yaitu kualitas produk, kualitas produk harus menjadi salah satu prioritas yang harus diperhatikan oleh pengusaha, hal ini karena apabila kualitas produk yang dijual bagus maka konsumen dalam mengambil keputusan juga akan cepat dan merasa tepat. Kualitas produk sendiri Menurut (Kotler 2016) merupakan suatu barang untuk memberikan hasil atau kinerja yang sesuai bahkan melebihi dari apa yang di inginkan pelanggan. Sedangkan Menurut (Assauri 2018), kualitas produk merupakan faktor-faktor yang terdapat dalam suatu barang atau hasil yang menyebabkan barang atau hasil tersebut sesuai dengan tujuan untuk apa barang atau hasil itu dimaksudkan.

Dari beberapa definisi diatas maka dapat disimpulkan bahwa kualitas produk merupakan kemampuan suatu produk dalam memenuhi keinginan pelanggan. Keinginan pelanggan tersebut diantaranya keawetan produk, keandalan produk, kemudahan pemakaian serta atribut bernilai lainnya. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Rukmayanti and Fitriana 2022) dengan judul “Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Pakaian Dewasa Pada Shopee” hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kualitas produk, harga dan keputusan pembelian secara parsial dan simultan berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen yang membeli baju dewasa pada aplikasi Shopee di Surabaya.

Selain itu pengusaha harus mengutamakan pelayanan yang berkualitas, kualitas pelayanan sangat perlu diperhatikan karena kualitas pelayanan akan memberikan dampak kekonsumen dalam melakukan suatu pembelian. Menurut (Tjiptono 2015) mendefinisikan kualitas pelayanan atau kualitas jasa sebagai ukuran seberapa bagus tingkat layanan yang diberikan mampu sesuai dengan ekspektasi pelanggan. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Susanti (2023) dengan judul penelitian “Analisis Pengaruh Produk, Harga Kualitas Pelayanan, Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Pada Toko Pakaian Mode Fashion Rantauprapat” hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Harga Kualitas Pelayanan, Promosi berpengaruh secara signifikan Terhadap Keputusan Pembelian Pada Toko Pakaian Mode Fashion Rantauprapat.

Serta yang sering menjadi keputusan pembelian yaitu terkait dengan harga, Harga adalah nilai yang mempertukarkan konsumen yang digunakan suatu produk atau jasa nilainya ditentukan oleh pembeli dan penjual melalui tawar-menawar, atau ditetapkan oleh penjual dengan harga yang sama kepada semua pembeli. Sedangkan menurut (Tjiptono 2015) harga merupakan satuan moneter atau ukuran lainnya (termasuk barang dan jasa lainnya) yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang dan jasa. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Rorong et al. 2021) dengan judul “Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Pakaian Bekas Impor Di Pasar Baru Langowan” dengan hasil menunjukkan bahwa harga dan kualitas produk berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian pakaian bekas import di pasar baru langowan.

Untuk meningkatkan volume penjualan tentunya harus memiliki berbagai strategi agar bisa meningkatkan volume penjualan dan bersaing dengan toko fashion lainnya. Strategi yang dilakukan yaitu dengan cara meningkatkan kualitas produk, kualitas pelayanan, dan memberikan diskon harga pada waktu tertentu agar dapat menarik perhatian konsumen. Namun dengan adanya sedikit permasalahan tidak menutup kemungkinan merasakan dampak dari permasalahan terhadap Toko Mira Jaya fashion di Kertosono.

Permasalahan yang dialami Toko Mira Jaya Fashion di Kertosono adalah persaingan antar toko fashion yang ada di Kertosono sangat keat dan persaingan di dunia online, sehingga konsumen di berikan banyak pilihan untuk memilih toko fashion mana yang mampu memenuhi kebutuhannya. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, Toko Mira Jaya Fashion terus berusaha menciptakan daya saing produk dengan mengandalkan desain gambar lebih menarik, merek yang ternama dan banyak di cari orang, serta kualitas yang sangat bagus dan harga yang sesuai dengan ekonomi konsumen saat ini, serta memiliki pelayanan yang baik dalam memberikan kepuasan konsumen dalam keputusan pembelian.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh kualitas produk, kualitas pelayanan, dan harga terhadap keputusan pembelian serta mengetahui faktor mana yang lebih cenderung mempengaruhi keputusan pembelian terhadap sebuah produk.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk meneliti lebih mendalam tentang pengaruh kualitas produk, kualitas pelayanan, dan harga

terhadap keputusan pembelian tersebut diatas dengan judul penelitian ini adalah " Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan, Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian (Study Khusus Pada Toko Mira Jaya Fashion Di Kertosono)".

B. Identifikasi Masalah

Di dalam uraian latar belakang di atas dapat diidentifikasi masalah. Terdapat variabel yang dijelaskan dalam penelitian terdahulu bahwa di setiap variabel (X1) Kualitas Produk, (X2) Kualitas Pelayanan, (X3) Harga berpengaruh secara signifikan terhadap persaingan usaha dalam perusahaan yang akan diteliti.

C. Pembatasan Masalah

Untuk memfokuskan dan mempersempit batasan masalah sehingga tidak terjadi penyimpangan dari apa yang di inginkan, maka penulis hanya meneliti tentang pengaruh kualitas produk, kualitas layanan, dan harga terhadap keputusan pembelian di Toko Mira Jaya Fashion Di Kertosono).

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah kualitas produk berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian pada Toko Mira Jaya Fashion Di Kertosono?
2. Apakah kualitas pelayanank berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian pada Toko Mira Jaya Fashion Di Kertosono?

3. Apakah harga berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian pada Toko Mira Jaya Fashion Di Kertosono?
4. Apakah kualitas produk, kualitas pelayanan dan harga berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian Toko Mira Jaya Fashion Di Kertosono?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian yang hendak dicapai adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian produk di Toko Mira Jaya Fashion Di Kertosono.
2. Untuk mengetahui pengaruh kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian produk di Toko Mira Jaya Fashion Di Kertosono.
3. Untuk mengetahui pengaruh harga terhadap keputusan pembelian produk di Toko Mira Jaya Fashion Di Kertosono.
4. Untuk mengetahui kualitas produk , kualitas pelayanan, dan harga secara simultan terhadap keputusan pembelian produk di Toko Mira Jaya Fashion Kertosono.

F. Manfaat Penelitian

Setiap penelitian diharapkan dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membacanya maupun yang secara langsung terkait didalamnya.

Adapun manfaat penelitian ini :

1. Bagi Penulis

Hasil penelitian ini memberikan manfaat bagi penulis untuk menambah wawasan mengenai analisis perilaku konsumen dalam berbelanja.

2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan bukti empiris mengenai analisis perilaku konsumen dalam pengetahuan yang lebih mendalam mengenai perilaku konsumen dalam berbelanja. Dengan harapan dapat meningkatkan niat terhadap pihak Terkait.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi penelitian selanjutnya penelitian ini dapat menjadi referensi dalam melakukan penelitian yang sama dimasa yang akan datang.

DAFTAR PUSTAKA

- Aisah. (2023). *Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Layanan, dan Harga terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di Ree Store (Studi Kasus pada Konsumen Ree Store di Pamenang Selatan)*.
- Anwar, Sanusi. 2014. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Arikunto, S. 2017. *Pengembangan Instrumen Penelitian Dan Penilaian Program*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Assauri, Sofjan. 2018. *Manajemen Pemasaran: Dasar, Konsep & Strategi*. (Ed.1). Depok: Rajawali Pers.
- Endriani, S., Andayani, S., & ... (2022). Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Pakaian Dewasa Pada Shopee. ... *Nasional Hasil Skripsi*, 305–309.
- Fandy Tjiptono. 2015. *Strategi Pemasaran*. Edisi 4. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Fitrianty, Yenny Remita. 2018. Pengaruh Harga, Produk, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Pakaian Pada Soraya Shop Plaju Palembang. Skripsi. UIN Raden Fatah Palembang.
- Ghozali. 2014. *Model Persamaan Struktural Konsep Dan Aplikasi Program AMOS 24*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Indarasari Meithina. 2019. *PEMASARAN DAN KEPUASAN PELANGGAN*. Cetakan Pe. Surabaya: Unitomo Press.
- Kotler, Philip and Kevin Lane Keller. 2016. *Marketing Managemen and Brand Management*. 15th Edition. Pearson Pretice Hall, Inc.
- Kotler, Philip dan Armstrong, Gary. 2019. *Marketing an Introduction*. 10 th. Edition. Indonesia: Perason.
- Kotler Philip dan Kevin L. Keller, 2016. 2016. *Manajemen Pemasaran*. Global Edition. Pearson Prentice Hal.
- Pangestu, R. (2021). *Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus Pada Konsumen Toko Alfamart Rancaekek KM17 Di Munggang Kecamatan Jatinangor)*. 4(1), 1–149.
- Priyatno, D. 2018. *SPSS Panduan Olah Data Bagi Mahasiswa & Umum*. Edited by Giovanny. 1st ed. ANDI.
- Rorong, Gitania A, Lucky F Tamengkel, Danny D S Mukuan, Program Studi, and Administrasi Bisnis. 2021. “Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap

Keputusan Pembelian Pakaian Bekas Import Di Pasar Baru Langowan.” *Productivity*. Vol. 2.

Rukmayanti, Rukmayanti, and Fitriana Fitriana. 2022. “PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN.” *Jurnal Fokus Manajemen Bisnis* 12 (2): 206–17. <https://doi.org/10.12928/fokus.v12i2.6671>.

Saputra, Ridho. 2020. Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Pada Distro Label Store Pekanbaru. Skripsi. Universitas Islam Riau.

Sugiyono. 2019. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.