

**PENGARUH KUALITAS PELAYANAN, HARGA DAN LOKASI
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA BAKSO PAK NDUT
KEDIRI**

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen (S.M.)
pada Program Studi Manajemen



Oleh :

FALENTINA SUPRIHATIN

NPM 2012010208

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

2024

Skripsi oleh:

FALENTINA SUPRIHATIN

NPM. 2012010208

Judul:

**PENGARUH KUALITAS PELAYANAN, HARGA DAN LOKASI
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA BAKSO PAK NDUT
KEDIRI**

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

Tanggal : 03 Juli 2024

Dosen Pembimbing I



Dr. Hermin Istiasih, S.T., M.M.,M.T.
NIDN. 0014057501

Dosen Pembimbing II



Susi Damayanti, S.Pd.,M.M
NIDN. 0723117802

Skripsi Oleh:

FALENTINA SUPRIHATIN

NPM: 2012010208

Judul:

**PENGARUH KUALITAS PELAYANAN, HARGA DAN LOKASI
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA BAKSO PAK NDUT
KEDIRI**

Telah dipertahankan di depan Panitia Ujian/Sidang Skripsi
Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNP Kediri

Pada Tanggal: 10 Juli 2024

Dan Dinyatakan telah Memenuhi Persyaratan

Panitia Penguji :

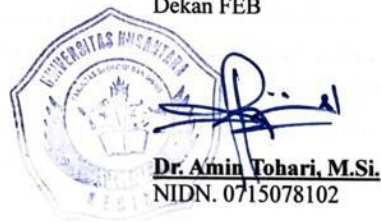
Ketua : Dr. Hermin Istiasih, S.T., M.M., M.T

Penguji I : Sigit Ratnanto, M.M

Penguji II : Susi Damayanti, S.Pd., M.M



Mengetahui,
Dekan FEB



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

HALAMAN PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini saya,

Nama : Falentina Suprihatin
Jenis Kelamin : Perempuan
Tempat/tanggal lahir : Kediri, 13 Februari 2001
NPM : 2012010208
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 di acu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Kediri, 5 Juli 2024

Yang Menyatakan



Falentina Suprihatin

NPM. 2012010208

MOTTO

“Allah tidak akan membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya. Dia mendapat (pahala) dari (kebijakan) yang dikerjakannya dan mendapat (siksa) dari (kejahatan) yang diperbuatnya”

(Q.S Al-Baqarah : 286)

“Tidak ada perjuangan tanpa rasa sakit, tapi percayalah sakitnya hanya sementara dan bahagia akan terasa selamanya”

(Anonim)

PERSEMBAHAN

“Tiada lembar yang paling indah dalam laporan skripsi ini kecuali lembar persembahan. Dengan mengucap Syukur atas Rahmat Allah Swt. skripsi ini ku persembahkan sebagai tanda bukti kepada Mamak tercinta, Galih Prasetyo, Keluarga dan sahabat saya yang selalu memberikan support dan dukungan untuk menyelesaikan skripsi ini”

ABSTRAK

FALENTINA SUPRIHATIN: Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Pada Bakso Pak Ndut Kediri, Skripsi, Manajemen, FEB UNP Kediri, 2024.

Kata Kunci: Kualitas Pelayanan, Harga, Lokasi, Keputusan Pembelian.

Penelitian ini dilatar belakangi karena adanya masalah terhadap keputusan pembelian pada konsumen bakso Pak Ndut Kediri. Yang mempengaruhi keputusan pembelian ditinjau dari kepercayaan kualitas pelayanan, harga dan lokasi yang merupakan fokus masalah dalam penelitian ini. Keputusan pembelian dapat dipengaruhi oleh kualitas pelayanan, harga dan lokasi secara parsial maupun simultan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh antara kualitas pelayanan, harga dan lokasi terhadap keputusan pembelian pada bakso Pak Ndut Kediri.

Dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan teknik penelitian hubungan kausal (sebab akibat). Teknik pengumpulan data berdasarkan kuesioner, observasi, wawancara dan studi kepustakaan. Data primer berdasarkan kuesioner yang disebarikan secara offline dan online melalui *google form* kepada responden. Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen yang pernah membeli bakso Pak Ndut Kediri. Sampel penelitian ini berjumlah 40 responden dengan penentuan sampel *Simple Random Sampling*. Teknik analisis data yang digunakan adalah uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, analisis regresi berganda, pengujian hipotesis dengan menggunakan uji t dan uji f, serta koefisien determinasi dengan bantuan software IBM SPSS 23.

Hasil dari penelitian ini diperoleh dari persamaan regresi sebagai berikut. $Y = 1,573 + 0,276 X_1 + 0,739 X_2 + 0,280X_3$. Nilai α 1,573 yang artinya semua variabel bebas yaitu kualitas pelayanan, harga dan lokasi memiliki hubungan yang positif terhadap variabel terikat yaitu keputusan pembelian. Regresi X_1 0,276, regresi X_2 0,739 dan regresi X_3 0,280. Maka semua variabel bebas naik satu peningkatan terhadap keputusan pembelian. Kesimpulan dari penelitian ini adalah (1) Kualitas pelayanan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada bakso Pak Ndut Kediri (2) Harga secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada bakso Pak Ndut Kediri (3) Lokasi secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada bakso Pak Ndut Kediri.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Tuhan Yang Maha Esa karena berkat rahmat dan anugerah-Nya, sehingga proposal dengan judul “Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga, dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Pada Bakso Pak Ndut Kabupaten Kediri” ini dapat terselesaikan. Penyusunan skripsi ini merupakan bagian dari rencana penelitian guna penyusunan skripsi sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Manajemen pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nusantara PGRI Kediri.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih dan penghargaan setulus-tulusnya kepada.

1. Bapak Dr. Zainal Afandi, M.Pd selaku Rektor Universitas Nusantara PGRI Kediri.
2. Bapak Dr. Amin Tohari, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nusantara PGRI Kediri.
3. Ibu Restin Meilina, M.M selaku Ketua Prodi Manajemen Universitas Nusantara PGRI Kediri.
4. Ibu Dr. Hermin Istiasih, S.T.,M.M.,M.T selaku Dosen Pembimbing 1 yang telah memberikan motivasi, arahan, bimbingan, ilmu, dan pengetahuan kepada penulis.
5. Ibu Susi Damayanti, S.Pd.,M.M selaku Dosen Pembimbing 2 yang telah memberikan motivasi, arahan, bimbingan, ilmu, dan pengetahuan kepada penulis.
6. Bapak dan Ibu Dosen Universitas Nusantara PGRI Kediri yang telah memberikan ilmu pengetahuan serta wawasan yang luas dan bermanfaat bagi saya selama masa perkuliahan.
7. Pintu surgaku dan sosok yang sangat menginspirasi penulis yaitu Ibunda Rasemi tercinta. Terimakasih atas setiap tetes keringat yang telah

tercurahkan, kasih sayang dan doa yang selalu terselipkan disetiap sholatnya demi keberhasilan penulis dalam menempuh pendidikan sampai sarjana. Terimakasih ibu, atas berkat dan ridhomu ternyata anak yang selama ini bahunya harus setegar karang dilautan dan menjadi harapan terbesar, saat ini telah mampu mendapatkan gelar Sarjana Manajemen.

8. Kepada calon saya Galih Prasetyo, yang telah memberikan kasih sayang, dukungan, motivasi dan effort yang sangat luar biasa, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi tepat waktu.
9. Kepada grub “sedulur wadon” yang selalu meluangkan waktunya dan membantu peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Ucapan terimakasih juga disampaikan kepada pihak-pihak lain yang tidak bisa disebutkan satu persatu, yang telah banyak membantu menyelesaikan skripsi ini.
11. Dan yang terakhir untuk diri saya sendiri, terimakasih Falen yang mampu berdiri sampai dititik ini. Yang mampu berusaha dan tidak mudah menyerah, semangatmu sungguh luar biasanya. Tidak semua orang mampu melewati dititik ini, terus berusaha hingga mampu membahagiakan ibumu.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan, maka diharapkan kritik dan saran-saran yang membangun, dari berbagai pihak sangat diharapkan. Semoga skripsi ini bermanfaat untuk siapapun yang membacanya, secara khusus untuk berbagai pihak yang berkaitan dengan pendidikan Manajemen.

Kediri, 8 Juli 2024

Falentina Suprihatin

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	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	6
C. Batasan Masalah	7
D. Rumusan Masalah.....	7
E. Tujuan Penelitian	7
F. Manfaat Penelitian	8
BAB II KAJIAN TEORI DAN HIPOTESIS	10
A. Kajian Teori.....	10
1. Keputusan Pembelian	10
2. Kualitas Pelayanan	18
3. Harga	23
4. Lokasi	29
B. Kajian Penelitian Terdahulu	32
C. Kerangka Berfikir	35
D. Kerangka Konseptual	38
E. Hipotesis	39
BAB III METODE PENELITIAN	40
A. Variabel Penelitian	40
1. Identifikasi Variabel Penelitian	40
2. Definisi Operasional Variabel Penelitian	40

B. Pendekatan dan Teknik Penelitian.....	44
1. Pendekatan Penelitian.....	44
2. Teknik Penelitian.....	44
C. Tempat dan Waktu Penelitian	44
1. Tempat Penelitian.....	44
2. Waktu Penelitian	45
D. Populasi dan Sampel.....	46
1. Populasi	46
2. Sampel	46
E. Instrumen Penelitian.....	47
1. Pengembangan Instrumen Penelitian	47
2. Validitas dan Reliabilitas Instrumen	50
F. Sumber Dan Teknik Pengumpulan Data	52
1. Sumber Data	52
2. Teknik Pengumpulan Data	52
G. Teknik Analisis Data	53
1. Uji Asumsi Klasik	53
2. Analisis Regresi Linier Berganda.....	55
3. Pengujian Hipotesis	55
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	58
A. Gambaran Umum.....	58
1. Sejarah Bakso Pak Ndut.....	58
2. Struktur Organisasi	59
3. Karakteristik Responden	60
B. Deskripsi Data Penelitian.....	61
1. Deskripsi Data Variabel Keputusan Pembelian	61
2. Deskripsi Data Variabel Kualitas Pelayanan	64
3. Deskripsi Data Variabel Harga	66
4. Deskripsi Data Variabel Lokasi	67
C. Analisis Data	69
1. Uji Asumsi Klasik.....	69
a. Uji Normalitas.....	69
b. Uji Autokorelasi.....	70
c. Uji Multikolinieritas.....	71
d. Uji Heteroskedastisitas.....	72
2. Analisis Regresi Linier Berganda	73
3. Uji Koefisien Determinasi	75
4. Uji Hipotesis	76
a. Uji-t (Uji Parsial)	76
b. Uji-f (Uji Simultan).....	78
D. Pembahasan.....	79
1. Pengaruh Variabel Kualitas pelayanan terhadap Keputusan Pembelian ..	79

2. Pengaruh Variabel Harga terhadap Keputusan Pembelian	79
3. Pengaruh Variabel Lokasi terhadap Keputusan Pembelian	80
4. Pengaruh Variabel Kualitas Pelayanan, Harga dan Lokasi terhadap Keputusan Pembelian.....	80
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	82
A. Kesimpulan.....	82
B. Implikasi.....	83
C. Saran.....	84
DAFTAR PUSTAKA	87
LAMPIRAN.....	90

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Kajian Penelitian Terdahulu.....	33
Tabel 3.1 Waktu Penelitian.....	46
Tabel 3.2 Skala Likert.....	48
Tabel 3.3 Kisi-kisi kuesioner penelitian.....	49
Tabel 3.4 Hasil Uji Validitas.....	50
Tabel 3.5 Hasil Uji Reliabilitas.....	51
Tabel 4.1 Karakteristik Data Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	60
Tabel 4.2 Jumlah Responden Berdasarkan Usia.....	61
Tabel 4.3 Deskripsi Data Variabel Keputusan Pembelian.....	61
Tabel 4.4 Deskripsi Data Variabel Kualitas Pelayanan.....	64
Tabel 4.5 Deskripsi Data Variabel Harga.....	66
Tabel 4.6 Deskripsi Data Variabel Lokasi.....	67
Tabel 4.7 Hasil Uji Autokorelasi.....	71
Tabel 4.8 Hasil Uji Multikolinieritas.....	71
Tabel 4.9 Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda.....	74
Tabel 4.10 Hasil Uji Koefisien Determinasi ($Adjusted R^2$).....	75
Tabel 4.11 Hasil Uji-t (Uji Parsial).....	76
Tabel 4.12 Kesimpulan Uji-t (Uji Parsial).....	78
Tabel 4.13 Hasil Uji-f (Uji Simultan).....	78

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Data Penjul Bakso di Kabupaten Kediri	1
Gambar 1.2 Repest Tentang Bakso Pak Ndut.....	2
Gambar 2.1 Proses Keputusan Pembelian	17
Gambar 2.2 Kerangka Konseptual	38
Gambar 3.1 Peta bakso Pak Ndut.....	45
Gambar 4.1 Struktur Organisasi bakso Pak Ndut	59
Gambar 4.2 Grafik Uji Normalitas.....	70
Gambar 4.3 Grafik Uji Heteroskedastisitas (scatterplot)	72

LAMPIRAN

Lampiran 1: Instrumen Penelitian.....	90
Lampiran 2: Tabulasi Data.....	96
Lampiran 3: Hasil Analisis (output).....	100
Lampiran 4: Surat Izin Penelitian	117
Lampiran 5: Surat Balasan Penelitian	118
Lampiran 6 :Berita Acara Kemajuan Bimbingan.....	119
Lampiran 7:Dokumentasi Kegiatan Penelitian	122

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

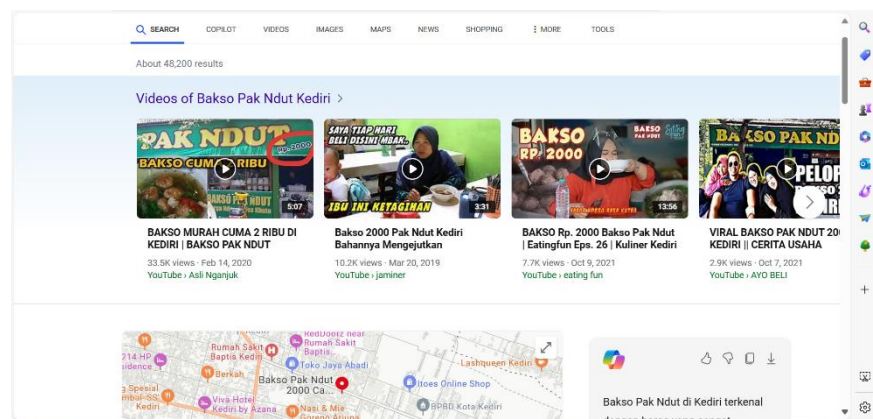
Saat ini usaha makanan sangat ramai diminati masyarakat Indonesia khususnya pada Kabupaten Kediri. Hal ini ditandai dengan banyaknya kuliner makanan disepanjang jalan, salah satunya makanan bakso. Bakso merupakan makanan yang berasal dari daging yang sangat disukai masyarakat. Setiap daerah memiliki ciri khas masing-masing dalam menyajikan dan menjual bakso. Munculnya beberapa penjual bakso menunjukkan bahwa bakso dapat diterima oleh masyarakat. Disisi lain, persaingan dalam dunia kuliner semakin meningkat. Tak jarang kini banyak penjual bakso yang berlomba-lomba membuat inovasi agar dapat menarik masyarakat untuk membelinya. Hal ini didukung dengan adanya data banyaknya penjual bakso di Kabupaten Kediri.



Gambar 1.1 Data Penjual Bakso di Kabupaten Kediri
Sumber: data diolah peneliti, 2024

Makanan adalah salah satu kebutuhan pokok manusia untuk melangsungkan hidupnya. Selain mengandung gizi, makanan juga merupakan media bagi mikroba atau kuman untuk berkembang biak. Kemungkinan lain masuknya bahan-bahan berbahaya seperti bahan kimia, residu pestisida serta bahan lainnya seperti debu, tanah, rambut manusia dapat berpengaruh buruk terhadap kesehatan manusia (Suryani dan Dwi Astuti 2019).

Bakso Pak Ndut adalah salah satu outlet bakso yang sangat murah di Kabupaten Kediri, tepatnya di Jalan Raya Kediri – Plosoklaten No. 12, Bogem Utara, Bangkok, Kecamatan Gurah, Kabupaten Kediri. Bakso Pak Ndut ini berdiri pada tahun 2011 dengan mengusung kata “harga ndeso, rasa kutho”. Bakso Pak Ndut sendiri di bandrol dengan harga dua ribu rupiah, kita sudah dapat menikmati satu porsi bakso yang menggugah selera ini.



Gambar 1.2 Repost Tentang Bakso Pak Ndut

Sumber: data diolah peneliti, 2024

Berdasarkan gambar 2.2 bakso Pak Ndut sudah banyak dikenal masyarakat dan bertahan hingga sekarang karena memiliki harga yang murah. Bakso Pak Ndut sendiri sangat diminati oleh masyarakat Kediri. Banyaknya penjual bakso di Kediri, tidak menghalangi bakso Pak Ndut

untuk tetap bertahan, bahkan sampai saat ini mampu memiliki tiga cabang di Kediri.

Bagi pelaku usaha, kualitas pelayanan sangat penting. Kualitas pelayanan yang baik tentunya akan menciptakan kepuasan terhadap penggunaan jasa tersebut. Menurut Laksana (2017) kualitas pelayanan (*service quality*) sebagai hasil persepsi dan perbandingan antara harapan pelanggan dengan kinerja aktual pelayanan yang terdapat dua faktor utama yang mempengaruhi kualitas jasa, yaitu *expected service* (pengalaman yang diharapkan) dan *perceived service* (pengalaman yang diterima). Kualitas pelayanan memberikan suatu dorongan kepada pelanggan untuk menjalin ikatan yang kuat dengan pelaku usaha mandiri. Dalam memenangkan hati pelanggan dalam hal ini karyawan adalah dengan memberikan kualitas pelayanan yang baik. Kualitas pelayanan merupakan upaya pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen serta ketepatan penyampaiannya dalam mengimbangi harapan konsumen.

Menurut Kotler (2019) kualitas pelayanan adalah bentuk penilaian konsumen terhadap tingkat pelayanan yang diterima dengan tingkat pelayanan yang diharapkan. Dari penjelasan tersebut maka, apabila pelayanan yang diberikan sesuai dengan yang diharapkan konsumen, maka kualitas pelayanan dinilai baik dan memuaskan, konsumen merasa puas terhadap pelayanan otomatis kepuasan konsumen akan meningkat. Begitu pula yang harus dilakukan oleh bakso Pak Ndut agar dapat memberikan pelayanan yang baik bagi konsumennya. Hal ini berdampak positif akan

menarik kepuasan serta kesetiaan konsumen untuk melakukan pembelian kembali (*re-buying*). Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini sesuai dengan penelitian dari Arifin dan Azhari (2018), yang mengatakan kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen di Alfamart Kota Palangka Raya.

Harga adalah nilai ekonomi yang melekat pada suatu produk yang menyesuaikan dengan kualitas sehingga konsumen memperoleh produk yang berkualitas (Waruwu et al., 2021). Menurut Tjiptono (2019), harga merupakan satuan moneter atau ukuran lainnya (termasuk barang dan jasa lainnya) yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang atau jasa. Harga memiliki peran yang penting dalam memikat konsumen untuk membeli produk atau jasa yang ditawarkan. Harga yang dicari konsumen dimana harga dapat menjadi peran penting dalam keputusan pembelian. Bakso Pak Ndut sendiri menjual bakso dengan varian harga mulai dari dua ribu rupiah sampai sembilan ribu rupiah, kita dapat menikmati satu porsi bakso yang menggugah selera ini. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini sesuai dengan penelitian dari Marluis & Jovanka (2023), yang mengatakan harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen Y.O.U pada Hasanah Mart Air Haji.

Selain kualitas pelayanan dan harga, adapun lokasi yang mempengaruhi keputusan pembelian. Riadi (2020), mendefinisikan lokasi sebagai tempat

dimana suatu bisnis beroperasi dan menyediakan barang atau jasa bagi konsumen untuk datang dan belanja. Hasil teori di atas dapat disimpulkan, bahwa lokasi memiliki peran penting untuk menentukan keberhasilan suatu usaha. Bakso Pak Ndut sendiri memiliki lokasi yang strategis, hal ini mampu dikenal masyarakat dan mampu dijangkau konsumen yang ingin berkunjung. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini sesuai dengan penelitian dari Laili & May (2022), yang mengatakan Lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian di Kedai Kopi BE Kalirejo.

Banyak faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam keputusan pembelian. Menurut Tjiptono (2020:22) keputusan pembelian merupakan salah satu bagian dari perilaku konsumen berupa tindakan yang secara langsung terlibat dalam usaha memperoleh, menentukan produk dan jasa, termasuk proses pengambilan keputusan yang mendahului dan mengikuti tindakan tersebut. Keputusan pembelian merupakan tahap akhir, karena konsumen akan menentukan pembelian atau tidak berdasarkan keputusan yang mereka tetapkan.

Oleh karena itu, peneliti berniat untuk melakukan penelitian ini dikarenakan pentingnya mengetahui seberapa besar variabel-variabel yang mempengaruhi bakso Pak Ndut Kediri. Hasil dari latar belakang di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian pada Bakso Pak Ndut Kediri”**.

B. Identifikasi Masalah

Hasil dari latar belakang di atas, peneliti dalam melakukan penelitian ini mengidentifikasi masalah sebagai berikut.

1. Kualitas pelayanan merupakan salah satu yang harus dimiliki suatu perusahaan. Dimana dengan kualitas pelayanan yang baik maka akan menjadi kepuasan tersendiri bagi konsumen yang akan mengarah kepada keputusan pembelian konsumen tersebut. Bakso Pak Ndut sendiri dapat memberikan pelayanan yang baik bagi konsumennya, namun terkadang memiliki pelayanan yang kurang memuaskan (pesanan tidak tepat waktu atau lama) dikarenakan banyak yang beli.
2. Harga merupakan merupakan peran yang penting dalam memikat konsumen untuk membeli produk atau jasa yang ditawarkan. Bakso Pak Ndut sendiri menawarkan harga yang murah, mulai dari harga dua ribu rupiah sampai sembilan ribu rupiah kita sudah bisa menikmati satu porsi bakso.
3. Lokasi merupakan tempat perusahaan beroperasi atau tempat perusahaan melakukan kegiatan untuk menghasilkan barang dan jasa yang mementingkan ekonomi. Bakso Pak Ndut sendiri memiliki lokasi yang strategis, hal ini mampu dikenal dan dijangkau konsumen yang ingin berkunjung.

C. Batasan Masalah

Terdapat dimensi masalah yang sangat luas diperoleh dari identifikasi masalah yang dijelaskan di atas. Oleh sebab itu, pada objek penelitian disini adalah bakso Pak Ndut Kabupaten Kediri. Peneliti membatasi kajiannya pada empat variabel yang terdiri dari tiga variabel bebas yaitu kualitas pelayanan, harga dan lokasi dan satu variabel terikat yaitu keputusan pembelian.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah di atas, maka terdapat rumusan masalah sebagai berikut.

1. Apakah kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada bakso Pak Ndut Kediri ?
2. Apakah harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada bakso Pak Ndut Kediri ?
3. Apakah lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada bakso Pak Ndut Kediri ?
4. Apakah kualitas pelayanan, harga, lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada bakso Pak Ndut Kediri ?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka terdapat tujuan masalah sebagai berikut.

1. Menganalisis pengaruh kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian pada bakso Pak Ndut Kediri.
2. Menganalisis pengaruh harga terhadap keputusan pembelian pada bakso Pak Ndut Kediri.
3. Menganalisis pengaruh lokasi terhadap keputusan pembelian pada bakso Pak Ndut Kediri.
4. Menganalisis pengaruh kualitas pelayanan, harga, dan lokasi terhadap keputusan pembelian pada bakso Pak Ndut Kediri.

F. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan masalah di atas, maka terdapat manfaat penelitian sebagai berikut.

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan menambah pengetahuan terhadap ilmu manajemen khususnya kualitas pelayanan, mengenai aspek harga, lokasi terhadap keputusan pembelian.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini sebagai suatu pengalaman belajar dalam kegiatan penelitian, sehingga dapat melakukan komparasi antara teori dan kenyataan.

b. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan acuan mengenai kualitas pelayanan, harga, lokasi terhadap keputusan pembelian. Sehingga perusahaan memiliki referensi dalam mengambil kebijakan dan keputusan terutama dalam mengembangkan faktor-faktor tersebut.

c. Bagi Akademisi

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memperluas pengetahuan dan dapat digunakan sebagai referensi dalam melakukan penelitian selanjutnya, sehingga bermanfaat bagi masyarakat sekitar.

DAFTAR PUSTAKA

- Cynthia, D., Hermawan, H., & Izzuddin, A. (2022). Pengaruh Lokasi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian. *Publik: Jurnal Manajemen Sumber Daya Manusia, Administrasi Dan Pelayanan Publik*, 9(1), 104–112. <https://doi.org/10.37606/publik.v9i1.256>
- Marlius, D., & Mutiara, M. (2022). PENGARUH MEREK, HARGA, DAN WORD OF MOUTH TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN (Studi Kasus Pembelian Smartphone Oppo pada Rindo Cell di Surantih Kecamatan Sutera Kabupaten Pesisir Selatan). *Jurnal Economina*, 1(4), 768–783. <https://doi.org/10.55681/economina.v1i4.169>
- Maulana, M. G., & Gunadi, W. (2023). Pengaruh Promosi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Online Di Tokopedia Wilayah Dki Jakarta. *JIMEN Jurnal Inovatif Mahasiswa Manajemen*, 3(2), 183–197. <https://jom.universitassuryadarma.ac.id/index.php/jimen/article/view/133/139>
- Nurfauzi, Y., Taime, H., Hanafiah, H., Yusuf, M., Asir, M., Majenang, S., Jambatan Bulan, S., Bina Bangsa, U., Bandung, S., & Makassar, I. (2023). Literature Review: Analysis Of Factors Influencing Purchasing Decisions, Product Quality And Competitive Pricing Literature Review: Analisis Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian, Kualitas Produk dan Harga Kompetitif. *Management Studies and Entrepreneurship Journal*, 4(1), 183–188. <http://journal.yrpiiku.com/index.php/msej>
- Pramudita, D. T., Gunawan, N. F., Ningsih, M. C., & Adilah, R. (2022). Determinasi Kepuasan Pelanggan dan Loyalitas Pelanggan: Harga dan Kualitas Produk. *Jurnal Manajemen Pendidikan Dan Ilmu Sosial*, 3(1), 2–13. <https://www.dinastirev.org/JIMT/article/view/957>
- Sari, R. F., & Marlius, D. (2023). Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga terhadap Kepuasan Konsumen pada D'sruput Lapai Padang. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 7(1), 1801–1812. <https://www.jptam.org/index.php/jptam/article/view/6067>
- Tamam, & Sanusi, U. (2022). Pengaruh Fasilitas, Harga, dan Lokasi Terhadap Kepuasan Siswa Pada Sekolah Menengah Kejuruan Muhammadiyah 1 Kalianda. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 11(1), 49–58.
- Sugiyono. 2018. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Bruno, L. (2019). Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Dangedi Desa Benteng Kabupaten Pangkep. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689–1699.

- Dan, H., & Pelayanan, K. (2018). *Keputusan Pembelian Dengan Citra Merek Sebagai*.
- Ferdiana Fasha, A., Rezqi Robi, M., & Windasari, S. (2022). Determinasi Keputusan Pembelian Melalui Minat Beli: Brand Ambassador Dan Brand Image (Literature Review Manajemen Pemasaran). *Jurnal Manajemen Pendidikan Dan Ilmu Sosial*, 3(1), 30–42. <https://doi.org/10.38035/jmpis.v3i1.840>
- Fitriany, K. L. O. A. (2022). *NMaR NMaR*. 3(2017), 39–51.
- Humam Tsani, F. (2023). Pengaruh Kualitas Produk, Pelayanan, Dan Harga Terhadap Kepuasan Konsumen Di Bakso Papa Teuku Semarang. *Jurnal Impresi Indonesia*, 2(10), 914–922. <https://doi.org/10.58344/jii.v2i10.3377>
- Jamaludin, A., Arifin, Z., & Hidayat, K. (2015). Pengaruh promosi online dan persepsi harga terhadap keputusan pembelian. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 21(1), 1–8. <https://media.neliti.com/media/publications/85820-ID-pengaruh-promosi-online-dan-persepsi-har.pdf>
- Karundeng, V. A., Soegoto, A. S., & Arie, F. V. (2021). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga, dan Lokasi terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di Indomaret Point Kawasan Megamas Saat Pandemi Covid-19. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 9(4), 702–711. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/36506>
- M. Zainal Arifin, & Pikri Azhari. (2017). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Di Alfamart Kota Palangka Raya. *Jurnal Al Qardh*, 116–123. <http://endyf.blogspot.com/2009/02/analisis-kepuasan>
- Mariasinta, M. (2019). Pengaruh Strategi Penetapan Harga Terhadap Tingkat Kepuasan Konsumen. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689–1699.
- Marlius, D., & Jovanka, N. (2023). Pengaruh Harga Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Y.O.U Pada Hasanah Mart Air Haji. *Jurnal Economina*, 2(2), 476–490. <https://doi.org/10.55681/economina.v2i2.326>
- Merek, P. C., & Produk, K. (2023). *Pengaruh citra merek, kualitas produk, dan harga terhadap keputusan pembelian boba time di outlet cabang ums*.
- Nur Indahsari, L., & Roni, M. (2022). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga, Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Di Kedai Kopi BE Kalirejo. *Margin: Jurnal Bisnis Islam Dan Perbankan Syariah*, 1, 51–60. <https://doi.org/10.58561/margin.v1i1.18>
- Pratiwi, A., Junaedi, D., & Prasetyo, A. (2021). Pengaruh Harga terhadap Keputusan Pembelian Konsumen: *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, 2(2), 150–160. <https://doi.org/10.47467/elmal.v2i2.473>
- Pratiwi, D. E., Hidayat, W., & Hermani, A. (2018). Pengaruh Harga, Kualitas

- Produk Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Pada Pelanggan Mr. K Cafe Cabang Jl. Ki Mangunsarkoro 15 Semarang). *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis* , 7(4), 223–229.
- Salsabila, A., & Maskur, A. (2022). Pengaruh Kualitas Produk, Citra Merek, Persepsi Harga dan Kualitas Layanan Terhadap Keputusan Pembelian Mie Gacoan (Studi Pada Pelanggan Mie Gacoan di Kota Semarang). *SEIKO: Journal of Management & Business*, 5(1), 156–167. <https://www.journal.stieamkop.ac.id/index.php/seiko/article/view/1902>
- Sari, K. M., Kawiana, I. G. P., & Astrama, I. M. (2023). Dampak Citra Merek dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian. *Widya Amrita: Jurnal Manajemen, Kewirausahaan Dan Pariwisata*, 3(2), 352–363. [http://repository.unpas.ac.id/33612/3/BAB II FIX.pdf](http://repository.unpas.ac.id/33612/3/BAB%20II%20FIX.pdf)
- Sugiarto. (2023). *Karakteristik Objek Yang Mempunyai Kuantitas Di Kabupaten Tulang Bawang*. 4(1), 1–23.
- Suryani, D., & Dwi Astuti, F. (2019). Higiene dan Sanitasi pada Pedagang Angkringan di Kawasan Malioboro Yogyakarta. *Jurnal Kedokteran Dan Kesehatan*, 15(1), 70. <https://doi.org/10.24853/jkk.15.1.70-81>
- Unique, A. (2016). 濟無No Title No Title No Title. 0, 1–23.
- Wicaksono, K. (2021). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga, Lokasi dan Word Of Mouth Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus pada Angkringan AKROPI Rawasari). *Sekolah Tinggi Ekonomi Indonesia Jakarta.*, 2004, 6–25.
- Yudiawan, M. (2022). Pengaruh Daya Tarik Dan Promosi Terhadap Minat Beli Konsumen. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 11(3), 815–823.