



Pengaruh Kualitas Produk dan Harga terhadap Keputusan Pembelian Sayuran Hidroponik Dikebun Sayur Surabaya

Khusnarida*¹, Iswati², Siti Aisah³

khusna.rida08@gmail.com*, iswatiibmt@gmail.com², sitiaisahibmt@gmail.com³

^{1,2,3} Prodi Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi IBMT Surabaya, Indonesia

Alamat : Jl. Raya Kupang Baru No.8 Sonokwijenan, Kec. Sukomanunggal, Surabaya, Jawa Timur, 60189

Korespondensi Penulis : khusna.rida08@gmail.com*

Abstract. *This study entitled The Influence of Product Quality and Price of Hydroponic Vegetables in Surabaya Vegetable Gardens aims to determine how product quality and price affect purchasing decisions. This study was conducted in a Surabaya vegetable garden with a sample size of 100 respondents using the Purposive Sample technique. The data collection method used was the questionnaire method with Google Form. As well as the data analysis techniques used validity test, reliability test, classical assumption test, multiple regression with hypothesis test coefficient of determination, t test and f test at a significance level of 5% (0.05). The Adjusted R Square value or coefficient of determination is 0.947, which means that product quality and price are able to explain the purchasing decision variable by 94.7% while the rest is 5.3%. With $f_{count} = 879.270 > f_{table} = 3.090$ with a significance level of $<.001b$ which means less than 0.05, this proves that the variables of product quality and price have a positive and significant effect on the decision to purchase hydroponic vegetables in the Surabaya vegetable garden.*

Keywords: *Product quality, Price and Purchase Decision*

Abstrak. Pada Penelitian ini yang berjudul Pengaruh Kualitas Produk dan Harga sayuran hidroponik di Kebun Sayur Surabaya bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh dari kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian. Penelitian ini dilakukan di kebun sayur surabaya dengan ukuran sampel penelitian ini ada 100 responden dengan teknik jenis *Purposive Sampel* Metode pengumpulan data yang digunakan yaitu metode kuesioner atau angket dengan google form. Serta teknik analisis data yang digunakan uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, regresi berganda dengan uji hipotesis koefisien determinasi, t-test dan f-test pada level of significance 5% (0,05). Nilai *Adjusted R Square* atau koefisien determinasi adalah 0,947 yang artinya kualitas produk dan harga mampu menjelaskan variabel keputusan pembelian sebesar 94,7% sedangkan sisanya 5,3%. Dengan $f_{hitung} = 879,270 > f_{tabel} = 3,090$ dengan tingkat signifikansi $<.001^b$ yang artinya lebih kecil dari 0,05 hal tersebut membuktikan bahwa variabel kualitas produk dan harga berpengaruh positif dan signifikansi terhadap keputusan pembelian sayuran hidroponik di kebun sayur surabaya.

Kata Kunci : Kualitas produk, Harga dan Keputusan Pembelian

1. PENDAHULUAN

Latar Belakang

Semakin meningkatnya persaingan bisnis membuat para pelaku bisnis melakukan berbagai strategi pemasaran yang tepat agar usahanya dapat bertahan dan memenangi persaingan. Banyaknya pesaing semakin banyak pilihan bagi konsumen untuk dapat memilih sebuah produk yang sesuai dengan harapannya, sehingga para pelaku bisnis harus lebih memperhatikan kualitas dan harga produknya agar menjadi daya tarik konsumen untuk

membeli produk tersebut. dengan memahami perilaku konsumen yang menggambarkan bagaimana konsumen membuat keputusan pembelian terhadap produknya.

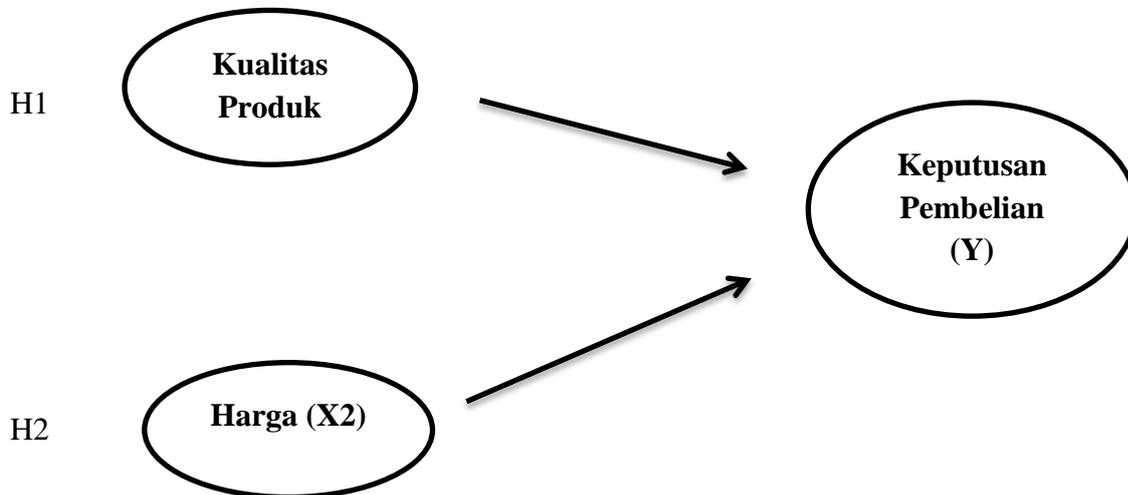
Strategi dalam mencapai kemajuan salah satunya dapat dilakukan dengan memproduksi produk yang berkualitas dan mampu bersaing dengan produk-produk dari pengusaha yang lain. Kualitas produk dinilai sebagai penggerak kepuasan konsumen yang utama dan merupakan dimensi yang global. Produk sayuran sangat mudah mengalami kemunduran kualitas seperti proses pelayuan yang cepat. Kesegaran merupakan salah satu indikasi mutu yang baik untuk sayuran, oleh sebab itu pelaku usaha harus memiliki manajemen yang baik dalam menangani dan mengelola hasil produksinya. Dalam hal ini kualitas produk sayuran hidroponik di kebun sayur surabaya dinilai sudah cukup baik karena telah melalui proses penanganan yang baik saat produksi panen dan pasca panen. Sehingga hasilnya tidak terlalu banyak yang mengalami kualitas produknya.

Kualitas suatu produk sangat berkaitan erat dengan harga produk karena merupakan salah satu syarat yang digunakan konsumen sebagai persepsi dimana harga produk yang ditawarkan akan bergantung dengan kualitas suatu produk. apabila barang yang diinginkan konsumen berkualitas tinggi maka konsumen akan bersedia membayar dengan harga yang lebih mahal. Harga merupakan salah satu faktor dalam bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan atas penjualan produk yang dipasarkan. Harga juga termasuk ke dalam suatu elemen yang menjadi salah satu keunggulan.

Harga sayuran hidroponik yang sudah ditetapkan menyesuaikan dengan kemasan serta kualitas produk yang ditawarkan. Selain itu, harga yang ditetapkan juga terlebih dahulu mempertimbangkan persaingan harga dalam usaha yang sejenis, sehingga harga produk masih mampu bersaing. Oleh sebab itu harga yang telah ditetapkan oleh Kebun Sayur Surabaya dapat dikategorikan sebagai harga yang berlaku dan terjangkau. Minat beli masyarakat indonesia ke sayuran hidroponik masih kurang karna harga nya tidak sama dengan sayuran umumnya, minat beli konsumen dapat dipengaruhi oleh kualitas produk, dan harga. Selain kualitas produk harga juga menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi minat beli konsumen karena suatu harga dapat menjadi patokan kualitas suatu produk. Untuk harga yang mahal biasanya konsumen berfikir pasti produk yang diberikan memiliki kualitas yang baik dan apabila harga yang ditawarkan murah konsumen masih meragukan kualitas produknya. Oleh karena itu fokus dari penelitian ini merupakan “Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Sayuran Hidroponik di Kebun Sayur Surabaya

Kerangka Teoritis

Kerangka Teoritis ini menggambarkan dua variabel bebas yaitu Kualitas Produk Dan Harga terhadap Variabel Terikat yaitu Keputusan Pembelian Sayuran Hidroponik. Maka dari itu kerangka digambarkan sebagai Berikut :



Hipotesa

Berdasarkan Kerangka Teoritis yang digambarkan pada tabel, sehingga hipotesa yang diajukan dalam penelitian ini adalah

H1 : Kualitas Produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada sayuran hidroponik di kebun sayur surabaya

H2 : Harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada sayuran hidroponik di kebun sayur surabaya

2. METODE PENELITIAN

Populasi

Menurut Handayani (2020) populasi adalah suatu elemen dalam penelitian yang memiliki totalitas dengan ciri yang sama dapat berupa individu dari suatu kelompok, peristiwa atau sesuatu objek yang akan diteliti. Jadi dalam penelitian ini populasinya belum diketahui dengan pasti jumlahnya.

Sampel

Sampel menurut Sugiyono (2019) sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Ukuran sampel untuk survei oleh statistik dihitung dengan

menggunakan rumusan untuk menentukan seberapa besar ukuran sampel yang diperlukan dari suatu populasi untuk mencapai hasil dengan tingkat akurasi yang dapat diterima. Dalam penelitian ini belum diketahui untuk sampelnya, akan tetapi jenis sampel yang digunakan untuk penelitian ini adalah teknik *purposive sampling*.

Teknik *purposive sampling* merupakan teknik pengambilan sampel dimana peneliti menentukan sendiri sampel berdasarkan tujuan dan penilaiannya. Sugiyono (2019) dengan kriteria sebagai berikut :

1. Responden merupakan masyarakat yang menggunakan atau membeli sayuran hidroponik di kebun sayur surabaya
2. Jenis Kelamin
3. Kategori usia 17-55 tahun
4. Pendapatan Per bulan/ Uang Saku
5. Berdomisili di kota surabaya
6. Pernah melakukan pembelian atau penggunaan sayuran hidroponik minimal 2x

Dalam penelitian ini untuk populasi nya jumlah dan besarnya belum diketahui secara pasti maka dari itu menggunakan rumus *lemeshow* sebagai berikut :

$$n = \frac{z^2_{1-\alpha/2} \times P(1-P)}{d^2}$$

Keterangan :

- n = Jumlah Sampel
z = Skor Z pada kepercayaan 95% = 1,96
p = Maksimal Estimasi
d = Tingkat Kesalahan 10%

Dari rumusan tersebut diatas maka penentuan jumlah sampel dengan menggunakan rumus *lemeshow* dengan maksimal estimasi 50% dan tingkat kesalahan 10% dengan perhitungan sebagai berikut

$$n = \frac{1,96^2 \times 0,5(1-0,5)}{0,1^2}$$

$$n = 3,8416 \times 0,5 \times 0,5$$

$$\frac{\quad}{0,1^2}$$

$$n = 0,9604$$

$$\frac{\quad}{0,1^2}$$

$$n = 96,04 = 97$$

berdasarkan perhitungan diatas, jadi jumlah sampelnya dibulatkan menjadi 100 agar memudahkan peneliti dalam penelitian ini

Cara Pengumpulan Data

Adapun cara mengumpulkan data dengan metode Kuisisioner Yakni mengisi kuesioner atau angket dalam bentuk google form salah satu teknik memberikan seperangkat pertanyaan atau pernyataan kepada orang lain yang berperan sebagai responden supaya dapat menjawab pertanyaan tersebut. Dengan demikian peneliti memberikan kuesioner secara langsung yang diisi oleh para pembeli sayuran hidroponik di kebun sayur surabaya untuk mengukur pengaruh kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian

Teknik Analisis Data

Analisis Kuantitatif

Teknik analisis data kuantitatif menurut Sugiyono (2018) merupakan kegiatan setelah data dari seluruh responden (populasi/sampel) terkumpul, kegiatan dalam analisis data adalah mengelompokkan data berdasarkan variabel dan jenis responden, mentabulasi data berdasarkan variabel dari seluruh responden. Teknik analisis data dalam penelitian kuantitatif menggunakan statistik dengan bantuan SPSS. analisis kuantitatif terdiri dari, uji deskriptif, uji validitas, uji reliabilitas, analisis regresi linear berganda, uji hipotesis, koefisien determinasi, uji statistik t, uji statistik f, uji normalitas, uji multikolinearitas

3. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Uji deskriptif

Deskripsi Responden merupakan data yang dapat menggambarkan keadaan responden atau suatu proses untuk mendeskripsikan para responden berdasarkan, jenis kelamin, usia, tingkat pendapatan serta sudah melakukan pembelian berapa kali di kebun sayur surabaya, adapun

jumlah responden dalam penelitian ini yaitu 100 responden. Responden merupakan masyarakat yang berada di wilayah surabaya yang pernah membeli sayuran hidroponik

Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Karakteristik yang pertama dari responden dalam penelitian ini dikategorikan berdasarkan jenis kelamin, sampel dikategorikan menurut jenis kelamin laki-laki dan perempuan, Berikut ini tabelnya.

Tabel 1. Jenis Kelamin Responden

No	Jenis Kelamin	Frekuensi	Presentase
1.	Laki-Laki	46 Orang	46%
2.	Perempuan	54 Orang	54%
	Jumlah	100 Orang	100%

Sumber : Data di olah Peneliti 2024

Berdasarkan Dari tabel 4.1 diatas terdapat jenis kelamin laki-laki frekuensi 46 Orang (46%) dan perempuan 54 (54%)orang sehingga dapat disimpulkan bahwa responden paling banyak yaitu berjenis kelamin perempuan dengan jumlah 54 orang serta persentasenya 54%.

Responden Berdasarkan Usia

Responden untuk kategori yang kedua adalah berdasarkan usia, yang dibagi kedalam usia 17- < 40 Tahun Usia dapat diukur mulai dari yang remaja hingga orang tua, oleh sebab itu responden bervariasi. Berikut ini tabel untuk karakteristik berdasarkan usia

Tabel 2. Usia Responden

No	Usia	Frekuensi	Presentase
1.	17- 25 Tahun	38 Orang	38%
2.	26- 30 Tahun	25 Orang	25%
3.	31- 40 Tahun	27 Orang	27%
4.	> 40 Tahun	10 Orang	10%
	Jumlah	100%	100%

Sumber : Data di olah Peneliti 2024

Berdasarkan tabel 4.2 diatas terdapat usia 17-25 tahun frekuensi 38 orang dengan persentase 38%, usia 26-30 tahun 25 orang (25%) usia 31-40 tahun 27 orang (27%) serta usia > 40 Tahun terdapat 10 orang (10%) dapat disimpulkan bahwa responden yang terbanyak berusia 17-25 Tahun terdapat 38 orang dengan Presentase 38%

Responden Berdasarkan Penghasilan

Penghasilan Merupakan upah yang diperoleh dari seseorang untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, penghasilan per bulan terkait dengan penelitian ini yaitu penghasilan yang didapatkan dari bekerja ataupun yang diberikan oleh orang tuanya. Berikut ini tabel untuk karakteristik berdasarkan penghasilan

Tabel 3. Penghasilan Responden

No	Penghasilan	Frekuensi	Presentase
1.	< Rp. 1000.000	11 Orang	11 %
2.	Rp. 1000.000 - Rp. 2.000.000	34 Orang	34 %
3.	Rp. 2.000.000 - Rp.3.000.000	48 Orang	48 %
4.	> Rp. 4000.000	7 Orang	7 %
	Jumlah	100%	100%

Sumber : Data di olah Peneliti 2024

Berdasarkan Tabel 4.3 Responden dengan penghasilan < Rp. 1000.000 ada 11 orang (11%), Rp. 1000.000 - Rp. 2.000.000 ada 34 orang dengan presentase (34%), Rp. 2.000.000 - Rp.3.000.000 ada 48 orang presentase 48% dan > Rp. 4000.000 ada 7orang dengan presentase 7%. Terkait hal tersebut maka penghasilan responden terbanyak yaitu Rp. 2.000.000 - Rp.3.000.000 dengan frekuensi 48 orang (48%).

Responden Berdasarkan Intensitas Membeli Sayuran Hidroponik

Kategori intensitas membeli bertujuan untuk mengetahui seberapa sering membeli sayuran hidroponik dikebun sayur surabaya. Berikut tabel responden yang pernah membeli sayuran hidroponik

Tabel 4. Intensitas Responden dalam membeli sayuran hidroponik

No	Intensitas Membeli	Frekuensi	Presentase
1.	2 Kali	8 Orang	8 %
2.	2 – 5 Kali	21 Orang	21 %
3.	> 5 kali	71 Orang	71 %
	Jumlah	100%	100%

Berdasarkan data di tabel 4.4 intensitas membeli terdapat 2 kali pembelian dengan frekuensi 8 orang (8%), 2-5 kali pembelian ada 21 orang (21%) serta > 5 kali pembelian ada 71 orang (71%) dapat disimpulkan bahwa sebagian besar responden membeli sayuran hidroponik di kebun sayur surabaya sebanyak > 5 kali yaitu ada 71 orang dengan presentase 71 % serta yang paling kecil pada 2 kali pembelian sebanyak 8 orang dengan presentase 8%

Uji Validitas

Uji validitas kualitas Produk menyatakan bahwa semua pertanyaan dari variabel kualitas produk (X1) mempunyai nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ dengan nilai 0,196 artinya dapat disimpulkan butir 14 pertanyaan pada variabel kualitas produk (X1) tersebut dinyatakan valid dan sudah layak dijadikan pengukuran variabel dari penelitian

Uji validitas harga yang merupakan variabel Harga produk (X2) dapat disimpulkan mempunyai nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ dengan nilai 0,196 dengan 8 butir pertanyaan dinyatakan valid dan sudah layak dijadikan pengukuran variabel penelitian

Uji Validitas Keputusan Pembelian menggambarkan bahwa uji validitas variabel Y yakni Keputusan Pembelian yang memiliki 8 butir pernyataan dengan nilai t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} adalah 0,196 berdasarkan hal itu dapat disimpulkan bahwa 8 butir pertanyaan dinyatakan valid serta layak dijadikan pengukuran penelitian.

Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas bertujuan untuk mengetahui apakah dari setiap jawaban responden dapat dikatakan reliabel jika jawaban responden terhadap pertanyaan konsisten atau stabil dari waktu ke waktu maka suatu variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai *Cronbach Alpha* > 0.6 pada pengujian dari uji reliabilitas untuk variabel kualitas produk, harga produk serta keputusan pembelian $> 0,80$ artinya bahwa seluruh item reliabel dan memiliki reliabilitas yang kuat sehingga layak dijadikan variabel dalam penelitian ini.

Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas

$N = 100$ sehingga dapat diketahui bahwa nilai *Kolmogorov – Smirnov* 0,158. Nilai Sig. *Kolmogorov – Smirnov* menunjukkan nilai $< ,001$ yang artinya lebih kecil dari 0.05, jadi data diatas tidak terdistribusi normal. Untuk mengatasi hal tersebut dengan cara *Exact Tests*(uji alternatif) hasil dari uji normalitas yang telah dilakukan *Exact Tests – Ibm Spss* data sebagai berikut

Tabel 5. Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0
	Std. Deviation	1
Most Extreme Differences	Absolute	,151
	Positive	,126
	Negative	-,151
Kolmogorov-Smirnov Z		1,508
Asymp. Sig. (2-tailed)		,021
Exact Sig. (2-tailed)		,019
Point Probability		,000
a. Test distribution is Normal.		
b. User-Specified		

Uji Multikolinearitas

Berdasarkan tabel 4.13 diatas menjelaskan bahwa uji multikolinearitas dapat dilihat dari nilai *tolerance* dan nilai *variance inflation factor* VIF . yang artinya nilai tolerance sebesar $0,529 > 0,10$ selain nilai tolerance dapat juga dilihat dari VIF untuk kedua variabel yang memenuhi dengan nilai sebesar $1,892 < 10$. Sehingga dapat di simpulkan bahwa tidak terdapat gejala multikolinearitas antar variabel independen untuk persamaan regresi

Tabel 6. Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients ^a								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	,410	,681		,602	,548		
	X1	,021	,019	,035	1,090	,278	,529	1,892
	X2	,949	,032	,949	29,730	<,001	,529	1,892
a. Dependent Variable: Y								

Uji Analisis Regresi Linear Berganda

Tabel 7. Hasil Uji Regresi Linear Berganda

Coefficients^a								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	,410	,681		,602	,548		
	X1	,021	,019	,035	1,090	,278	,529	1,892
	X2	,949	,032	,949	29,730	<,001	,529	1,892

a. Dependent Variable: Y

Berdasarkan Tabel 4.14 hasil perhiungan statistik diatas, sehingga persamaan regresi linier berganda sebagai berikut :

$$Y = 0,410 + 0,021X1 + 0,949X2$$

Keterangan :

a = Konstanta

X1 = Kualitas Produk

X2 = Harga

Y = Keputusan Pembelian

Dari hasil persamaan linier berganda diatas menjelaskan sebuah pengertian untuk variabel kualitas produk (X1), Harga Produk (X2) berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian (Y) Persamaan regresi tersebut memiliki arti sebagai berikut :

1. Koefisien regresi variabel kualitas produk (X1) sebesar 0,021 artinya jika variabel independen signifikan pada $< 0,05$ yang bertanda positif , hal tersebut menggambarkan apabila kualitas produk semakin meningkat maka keputusan pembelian juga akan mengalami peningkatan
2. Koefisien regresi variabel harga (X2) sebesar 0,949 artinya jika variabel independen signifikan pada $< 0,05$ yang bertanda positif , hal tersebut menggambarkan apabila harga semakin meningkat maka keputusan pembelian juga akan mengalami peningkatan

Kesimpulannya variabel harga (X2) yang paling besar koefisiennya dengan nilai sebesar 0,949 dibanding dengan variabel kualitas produk (X1). Variabel kualitas produk (X1) , Harga (X2) berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian sayuran hidroponik dikebun sayur surabaya

Uji Hipotesa

Uji Koefisien Korelasi (R) dan Koefisien Determinasi (r²)

Tabel 8. Hasil Pengukuran (R) dan (r²)

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,974 ^a	,948	,947	1,36249
a. Predictors: (Constant), X2, X1				
b. Dependent Variable: Y				

1. Nilai R sebesar 0,974 yang menunjukkan bahwa korelasi atau hubungan antara variabel dependen keputusan pembelian dengan kualitas produk dan harga adalah 97,4%
2. R *square* sebesar 0,948 yang artinya keputusan pembelian mampu diprediksikan oleh kualitas produk dan harga sebesar 94,8% sedangkan sisanya 5,2% oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini.
3. Nilai *Adjusted R Square* atau koefisien determinasi adalah 0,947 yang artinya kualitas produk dan harga mampu menjelaskan variabel keputusan pembelian sebesar 94,7% sedangkan sisanya 5,3% variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini.
4. Ada 2 pilihan, menggunakan R *Square* atau menggunakan *Adjusted R Square* apabila jumlah variabel lebih dari dua maka digunakan Adjusted R square. Sehingga nilai yang digunakan dalam koefisien determinasi 94,7%
5. *Standar error of the estimate* adalah sebesar 1,36249 yang artinya bahwa tingkat kesalahan penaksiran dari model regresi linear berganda dari penelitian ini adalah sebesar 1,36249

Uji Model F

Tabel 9. Hasil Uji F

ANOVA ^a						
Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	
1	Regression	3264,521	2	1632,260	879,270	<,001 ^b
	Residual	180,069	97	1,856		
	Total	3444,590	99			
a. Dependent Variable: Y						
b. Predictors: (Constant), X2, X1						

bertujuan untuk mencari apakah variabel independen secara bersama sama mempengaruhi variabel dependen. Uji simultan dilakukan dengan cara membandingkan antara nilai Fhitung dan Ftabel dengan tingkat signifikansi = 0,05 dengan ftabel didapat dari =FINV(0,05;2;97) = 3,090187

Berdasarkan tabel 4.16 sehingga kesimpulan dari uji f (simultan) dapat dilihat bahwa f hitung = 879,270 > ftabel = 3,090 dengan tingkat signifikansi <,001^b yang artinya lebih kecil dari 0,05 hal tersebut membuktikan bahwa variabel kualitas produk dan harga berpengaruh positif dan signifikansi terhadap keputusan pembelian sayuran hidroponik di kebun sayur surabaya

Uji Model t

Tabel 10. Hasil Uji t

Coefficients ^a								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	,410	,681		,602	,548		
	X1	,021	,019	,035	1,090	,278	,529	1,892
	X2	,949	,032	,949	29,730	<,001	,529	1,892
a. Dependent Variable: Y								

Dari tabel 4.17 pengujian tersebut diperoleh model regresi yang menunjukkan penerimaan dan penolakan hipotesis yang dilihat dari nilai koefesiennya hasil pengujian tersebut adalah sebagai berikut :

- Hasil pengujian X1 : Kualitas Produk Tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian**

Dari tabel diatas sudah diketahui nilai thitung untuk variabel kualitas produk (X1) sebesar $1,090 < t \text{ tabel} = 1,984$ dengan tingkat signifikansi $0,278$ yang artinya lebih besar dari probabilitas yang telah ditetapkan yakni $0,05$ sehingga dapat disimpulkan varriabel kualiatas produk (X1) tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap keputusan pembelian dikebun sayur surabaya.

2. Hasil Pengujian X2 : Harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian

Diketahui bahwa nilai thitung sebesar $29,730 > t \text{ tabel} = 1,984$ dengan tingkat signifikansi $<,001$ yang artinya lebih kecil dari probabilitas yang telah ditetapkan yakni $0,05$ sehingga dapat disimpulkan variabel harga (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian sayuran hidroponik dikebun sayur surabaya.

Pembahasan

Berdasarkan hasil dari penelitian yang dilakukan 100 orang responden, maka dapat diketahui bagaimana tanggapan para responden terhadap variabel-variabel yang diajukan dalam kuesioner. Tanggapan responden tersebut dijelaskan dalam pembahasan berikut :

Tidak berpengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian

Berdasarkan hasil analisis uji t pada tabel 4.13 diketahui bahwa variabel kualiatas produk mempunyai nilai sig $0,278$ yang artinya lebih besar dari signifikasi yang telah ditetapkan $0,05$ dengan nila t hitung $1,090$ maka dapat dikatakan variabel kualitas produk tidak memiliki pengaruh terhadap variabel keputusan pembelian. Dapat diartikan bahwa kualitas produk harus lebih ditingkatkan agar keputusan pembelian akan lebih tinggi. Selain itu hal tersebut tidak semua kualitas produk mempengaruhi proses keputusan pembelian, konsumen sebagai target produsen terkadang tidak mengerti terhadap kualitas produk yang akan dikonsumsinya. Namun secara umum kualitas produk merupakan hal yang menentukan apakah produk tersebut bertahan lama . terkadang konsumen cenderung fokus terhadap harga yang murah dengan kualitas produk yang bisa dikatakan kurang baik. Dari sinilah dapat diketahui bahwa tidak selamanya kualitas produk mempengaruhi keputusan pembelian yang dilakukan oleh konsumen.produken juga harus bisa memberikan kualitas produk yang baik dengan harga terjangkau agar penjualan selalu meningkat, dan konsumen selalu puas dengan produk yang digunakan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan Nico Rifanto Halim dkk, 2019 judulnya adalah pengaruh kualitas produk, harga dan persaingan terhadap minat beli. Menunjukkan hasil bahwa variabel kualitas produk tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian.

Pengaruh Harga terhadap keputusan pembelian

Berdasarkan hasil pengujian pada tabel 4.13 menjelaskan bahwa variabel harga dengan nilai t hitung sebesar $29,730 > t$ tabel yakni $1,984$ dengan signifikansi $<,001 < 0,05$ ($\alpha=5\%$) yang telah ditetapkan signifikasinya jadi artinya bahwa ada pengaruh harga terhadap keputusan pembelian.

Hal ini menunjukkan bahwa ketika mengeluarkan keputusan mengenai harga dengan tepat dan sesuai secara tidak langsung mempengaruhi keputusan pembeli produk. Sebaliknya apabila harga yang diberikan kurang tepat, maka keinginan pembeli bisa berkurang.

Harga didefinisikan dengan sejumlah uang yang harus dibayarkan oleh konsumen untuk mendapatkan atau memperoleh suatu produk. Konsumen akan mempertimbangkan harga sebelum memutuskan pembeliannya dan konsumen pun akan membandingkan harga dengan pilihan produk serta jumlah uang yang dikeluarkan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan Ayu Sulistyowati dengan judul pengaruh kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian minyak goreng kemasan bimoli dikecamatan sumpalsari kabupaten jember yang menunjukkan hasil bahwa harga berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian.

4. KESIMPULAN

Kesimpulan dalam penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian sayuran hidroponik dikebun sayur surabaya. Berdasarkan analisis data dan pembahasan mengenai variabel kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

Pada penelitian ini diperoleh hasil bahwa kualitas produk tidak berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian sayuran hidroponik di kebun sayur surabaya , kesimpulannya diperoleh dari uji t . berdasarkan uji t yang telah dilakukan pada variabel X_1 (Kualitas Produk) terhadap Y (keputusan pembelian) diperoleh nilai sig $0,278$ yang artinya lebih besar dari signifikansi yang telah ditetapkan $0,05$ dengan nilai t hitung $1,090$ lebih kecil dari t tabel dengan nilai $1,984$.

Pada penelitian ini diperoleh hasil bahwa, harga produk berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian sayuran hidroponik dikebun sayur surabaya. Kesimpulannya diperoleh dari hasil uji t . Berdasarkan hasil uji t yang telah dilakukan pada variabel X_2 terhadap Y (keputusan pembelian) diperoleh nilai t hitung sebesar $29,730 > t$ tabel = $1,984$ dengan tingkat signifikansi $<,001$ yang artinya lebih kecil dari probabilitas yang telah ditetapkan yakni $0,05$ sehingga dapat disimpulkan variabel harga (X_2) berpengaruh positif dan signifikan

terhadap keputusan pembelian sayuran hidroponik dikebun sayur surabaya

DAFTAR PUSTAKA

- Ardiansyah, Anang. 2019. Pengaruh harga dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian pada minimarket Amarta *Milir* Jl. Ponorogo: Madiun . skripsi Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan bisnis Islam *Institut* Agama Islam Negeri Ponorogo
- Ayu Sulistyowati, 2019. Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian minyak goreng kemasan bimoli di Kecamatan Sumpalsari; Kabupaten Jember.
- Blog Kebun Sayur Surabaya. gambar logo, pengertian, harga sayuran dan lain-lain [Http://kebunsayursurabaya.com](http://kebunsayursurabaya.com).
- Blog marketing dan Manajemen, Pengertian Kualitas Produk, Dimensi dan pengaruhnya pada konsumen
- Diah Ernawati. 2019. Pengaruh Kualitas Produk, Inovasi Produk dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian *Hi Jacks Sandals* Bandung:
- Fatihudin D. & Firmansyah, A. 2019 Pemasaran Jasa; (Strategi, Mengukur kepuasan dan loyalitas pelanggan) *Deepublish*
- Hafid Syaifullah. Identifikasi Perumusan Strategi pada Pengembangan Usaha Budidaya Sayur Hidroponik
- Ida Ayu Prayoni. 2020. Peran Konsumen memediasi Hubungan Kualitas Produk dan
- Irda Zeshasina Rosha. dan Wulandari Titipani. 2019. Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Kerajinan *Perak* di Nagari Koto Gadang Kabupaten Agam: *ISSN : 2407-8565; E-ISSN: 2579-5295 Volume V*
- Kotler P dan Armstrong. 2018, prinsip-prinsip marketing edisi ke tujuh. penerbit salemba empat Jakarta:
- Malik Ibrahim dan Sitti Marijam Tahwil. 2019. Pengaruh Kualitas Produk dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan
- Marissa Grace Haque. 2020. Pengaruh Kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian pada: PT. Berlian Multitama di Jakarta:
- Ni Made Dwi Sanjiwani. 2019. Peran *Brand Image* dalam Memediasi Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian, *Sanjiwani E-Jurnal Manajemen*, Vol. 8, No. 11, 2019 : 6721-6740
- No. 2 – April 2019
- Pardade Ratlan dan Tarcicius Yudi Haryadi. 2015. “pengaruh perspsi harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian konsumen yang dimediasi kepuasan konsumen” *journal of Business & Applied Management* Vol. 10 No.1
- Persepsi Harga dengan Keputusan Pembelian Ulang. Vol. 9, No. 4, 1379-1400
- Priyatno Dwi. 2016. *SPSS Handbook Analysis Data, Olah Data & Penyelesaian kasus-kasus statistik*: Jakarta: MediaKom
- Roslani R dan N Sumarni. 2018. Budidaya tanaman sayuran dengan teknik hidroponik. Balai penelitian tanaman sayuran pusat pnelitian dan pengembangan *hortikultura* badan penelitian dan pengembangan pertanian.
- Salma Blog. 2019. Teknik Pengumpulan data, pengertian, jenis dan contoh.
- Sugiyono 2019, metode penelitian kuantitatif, kualitatif dan *R&D*, Bandung:Alphabet
- Suri Amilia. 2017. Pengaruh *Citra merek* Harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian
- Susila A. D 2013. *sistem hidrponik*. Departemen Agonomi dan Hortikultura. Fakultas pertanian. modul. Bogor: IPB. 20 hal