

PENGARUH HARGA DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN (Studi Pada Bakso Urip Bandar Lampung)

Prima Rini Metri Oktavianti¹, RininLoliyani², Angga Anugrah³

⁽¹⁾ *Fakultas Bisnis, Universitas Mitra Indonesia*

**email korespondensi : primarini@umitra.ac.id*

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Harga dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian Pada Bakso Urip Bandar Lampung. Jenis data dalam penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif dengan menggunakan data primer dan skunder. Penelitian ini menggunakan teknik probability sampling, dengan metode *sample random sampling* maka didapatkan 96 responden. Teknik analisis menggunakan uji validitas, reliabelitas, asumsi klasik, hipotesis. Dari hasil penelitian yang telah di lakukan menunjukkan bahwa. Harga berpengaruh positif terhadap Keputusan Pembelian, demikian juga dengan Kualitas Pelayanan berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian Pada Bakso Urip Bandar Lampung. Harga dan Kualitas Pelayanan berpengaruh signifikan secara bersama terhadap Keputusan Pembelian Pada Bakso Urip Bandar Lampung.

Kata kunci : Harga, Kualitas Pelayanan, Keputusan Pembelian.

Abstract. This study aims to determine the effect of price and service quality on purchasing decisions at Bakso Urip Bandar Lampung. The type of data in this study uses quantitative research using primary and secondary data. This study uses probability sampling techniques, with a sample random sampling method, 96 respondents were obtained. The analysis technique uses validity, reliability, classical assumptions, hypotheses. From the results of the research that has been done, it shows that. Price has a positive effect on Purchasing Decisions, as well as Service Quality has a significant effect on Purchasing Decisions at Bakso Urip Bandar Lampung. Price and Service Quality have a significant effect together on Purchasing Decisions at Bakso Urip Bandar Lampung.

Keywords: Price, Service Quality, Purchasing Decision.

PENDAHULUAN

UMKM merupakan perusahaan kecil yang dijalankan dan dimiliki oleh perorangan dengan penghasilan tertentu. UMKM dibedakan masing-masing meliputi usaha mikro, kecil dan menengah. UMKM di jadikan sebagai tulang punggung ekonomi nasional, sektor-sektor yang berada di dalam UMKM mampu memberikan kontribusi

yang cukup besar dalam pertumbuhan ekonomi, menciptakan lapangan, membentuk produk domestik bruto (PDB), serta sebagai sumber ekspor nonmigas.

Indonesia merupakan salah satu negara yang paling banyak memiliki pelaku industri UKM, penyebab nya yaitu tingginya usia produktif di Indonesia yang tidak sebanding dengan

ketersediaan jumlah lapangan pekerjaan, sehingga membuat orang Indonesia berlomba-lomba menciptakan inovasi-inovasi untuk meningkatkan daya saing demi meningkatkan perekonomian masing-masing.

Perkembangan dalam dunia bisnis sangat cepat, contohnya yaitu bisnis dibidang kuliner. Bisnis dibidang kuliner berhubungan dengan kebutuhan pangan yang merupakan kebutuhan pokok manusia dan menjadi hal yang mutlak untuk menjaga kelangsungan hidup. hal ini memberikan dampak positif terhadap usaha makanan dan minuman olahan di Indonesia dan juga memberikan peluang pada bidang usaha tersebut, namun membuat persaingan untuk memasuki dan bertahan dibidang usaha kuliner menjadi semakin ketat. (Michael dan Liliani, 2016).

Keputusan pembelian merupakan tujuan pemasaran yang sangat penting diperhatikan oleh perusahaan. Keputusan Pembelian menurut Alma (2017) adalah tahapan proses pengambilan keputusan dalam melakukan pembelian tentang bagaimana barang atau jasa dapat memenuhi dan memuaskan kebutuhan dan keinginan seorang konsumen.

Harga merupakan salah satu elemen yang ada di bauran pemasaran dan memegang peranan penting dalam terjadinya kesepakatan jual-beli antara produsen ke tangan konsumen dan pada dasarnya dijadikan sebagai acuan bagi perusahaan dalam mencapai target perusahaan serta mendapatkan laba dari penjualan, dan dari sisi konsumen sebagai pertimbangan dalam melakukan keputusan pembelian setelah mengetahui produk atau jasa apa yang dibutuhkan. Menurut Amstrong dan Kotler (2017) Harga merupakan sejumlah uang yang

dibebankan kepada konsumen atas suatu produk atau jasa dibarengi dengan manfaat menggunakan produk atau jasa tersebut.

Selain harga yang tak kalah penting dalam mempengaruhi keputusan pembelian adalah kualitas pelayanan. Kualitas pelayanan memegang peranan penting karena akan berdampak langsung pada citra perusahaan. Menurut penelitian Rachman (2017) kualitas pelayanan berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian pada rumah makan wajan mas kodus. Suatu konsumen terus menerus melakukan pembelian karena kualitas pelayanan yang baik ditawarkan oleh perusahaan kepada konsumen.

Salah satu persaingan bisnis yang ketat yang terjadi adalah di bidang Kuliner. Lebih dari 50 pelaku usaha di Bandar Lampung bersaing untuk menjual kuliner salah satunya adalah kuliner bakso. Bakso Urip merupakan bisnis kuliner yang saat ini sudah mulai berkembang di Bandar Lampung dan sudah memiliki 5 cabang.

Tabel 1. Data Penjualan Bakso Urip Bandar Lampung

| Data Penjualan Bakso Urip Bandar Lampung Tahun 2022 | |
|--|--------------------------|
| Bulan | Jumlah |
| Januari | Rp. 108.000.000 |
| Februari | Rp. 100.800.000 |
| Maret | Rp. 94.500.000 |
| April | Rp. 81.000.000 |
| Mei | Rp. 135.000.000 |
| Juni | Rp. 113.400.000 |
| Juli | Rp. 105.300.000 |
| Agustus | Rp. 104.220.000 |
| September | Rp. 110.700.000 |
| Oktober | Rp. 97.200.000 |
| November | Rp. 113.274.000 |
| Desember | Rp. 118.800.000 |
| TOTAL | Rp. 1.282.194.000 |

Sumber : Data diolah, 2023

Berdasarkan **Tabel 1.** Data penjualan pada Bakso Urip tahun 2022 setiap

bulan mengalami naik turun pendapatan pada bulan januari data penjualan berjumlah tidak menentu atau tidak stabil, terkadang mengalami kenaikan dan penurunan. Terlihat pada penjualan dari bulan Januari sampai bulan Desember. Hal ini di dasari oleh harga yang dinilai terlalu mahal dan kualitas pelayanan yang kurang diperhatikan dari mulai kecepatan dalam melayani konsumen dan keawetannya, rasanya, maka harga dan kualitas pelayanan yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian pada Bakso Urip Bandar Lampung.

Berdasarkan hasil penelitian Bakti, Umar dan Robi Setiawan (2021) menyatakan bahwa harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Namun hasil berbeda ditemukan pada penelitian yang dilakukan Zuamma U Khanisa (2021) yang menyatakan bahwa harga tidak berpengaruh pada keputusan pembelian.

Penelitian yang dilakukan Imron Hidayat (2021) menyatakan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian. Namun hasil berbeda ditemukan pada penelitian Denny Aditya Racman (2021) yang menyatakan bahwa kualitas pelayanan tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.

Berdasarkan latar belakang diatas terdapat pertanyaan bahwa apakah harga dan kualitas pelayanan mempengaruhi keputusan pembelian. Oleh karena itu peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Harga, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian pada Bakso Urip Bandar Lampung”.

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif atau *survey* deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Desain penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah desain korelasional yaitu penelitian dengan menggunakan metode statistik yang mengukur pengaruh antara dua variabel atau lebih. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik *probability sampling*, dengan metode *simple random sampling*. Kemudian populasi diperkecil dengan menggunakan teknik Slovin.

Sumber data yang digunakan pada penelitian ini adalah data primer dan data sekunder:

1. Data primer

Menurut Sugiyono (2018) Data primer yaitu data yang langsung memberikan data keada pengumpulan data. Data primer diperoleh dengan menyebar kusioner ke responden yang berisi pertanyaan-pertanyaan yang sesuai dengan indikator.

2. Data sekunder

Menurut Sugiyono (2018) data sekunder yaitu sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen. Dalam penelitian ini yang menjadi sumber data sekunder adalah dengan mengadakan studi kepustakaan dengan mempelajari, buku, jurnal, artikel yang berkaitan dengan topic penelitian serta mengumpulkan data dari literatur-literatur penelitian tersebut.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yakni :

1. Uji Instrumen penelitian meliputi uji validaitas dan uji reliabilitas.
2. Uji Asumsi Klasik meliputi uji normalitas, uji multikolinearitas, uji

- hetroskedastisitas dan uji autokorelasi.
uji regresi liner berganda
3. Uji Hipotesis meliputi, uji t. uji F dan uji koefisien determinasi.

HASIL ANALISIS

A. Uji Instrumen Penelitian

1. Uji Validitas

Tabel 2. Hasil Perhitungan Uji Validitas

| Variabel Penelitian | Item | rhitung | rtabel | Hasil | Kesimpulan |
|-------------------------|------|---------|--------|------------------|------------|
| Harga (X1) | X1.1 | 0,639 | 0,199 | rhitung > rtabel | Valid |
| | X1.2 | 0,653 | 0,199 | rhitung > rtabel | Valid |
| | X1.3 | 0,512 | 0,199 | rhitung > rtabel | Valid |
| | X1.4 | 0,674 | 0,199 | rhitung > rtabel | Valid |
| | X1.5 | 0,686 | 0,199 | rhitung > rtabel | Valid |
| Kualitas Pelayanan (X2) | X2.1 | 0,807 | 0,199 | rhitung > rtabel | Valid |
| | X2.2 | 0,633 | 0,199 | rhitung > rtabel | Valid |
| | X2.3 | 0,486 | 0,199 | rhitung > rtabel | Valid |
| | X2.4 | 0,752 | 0,199 | rhitung > rtabel | Valid |
| | X2.5 | 0,469 | 0,199 | rhitung > rtabel | Valid |
| Keputusan Pembelian (Y) | Y.1 | 0,588 | 0,199 | rhitung > rtabel | Valid |
| | Y.2 | 0,675 | 0,199 | rhitung > rtabel | Valid |
| | Y.3 | 0,585 | 0,199 | rhitung > rtabel | Valid |
| | Y.4 | 0,485 | 0,199 | rhitung > rtabel | Valid |
| | Y.5 | 0,498 | 0,199 | rhitung > rtabel | Valid |

Sumber : Data diolah, 2023

Dari hasil Uji Validitas dapat dilihat bahwa semua pernyataan pada setiap variabel X_1 , X_2 , dan Y nilai Correct Item-Total Correlation berada di atas nilai r_{tabel} yaitu lebih besar dari 0,199 dengan demikian dinyatakan bahwa semua butir Pernyataan pada kuesioner dinyatakan valid, sehingga dapat di gunakan dalam penelitian.

2. Uji Reliabilitas

Reliabilitas instrumen yaitu suatu instrumen yang bila digunakan beberapa kali untuk mengukur objek yang sama, maka akan menghasilkan data yang sama atau konsisten Dasar pengambilan keputusan uji reliabilitas yakni sebagai berikut.

- Jika nilai *Cronbachalpha* $> 0,60$, maka pernyataan reliabel.
- Jika nilai *Cronbachalpha* $< 0,60$, maka pernyataan tidak reliable

Hasil dari pengujian reliabilitas setiap variabel dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 3. Daftar Interpretasi Koefisien r

| Interval Koefisien r | Reliabilitas |
|----------------------|---------------|
| 0,00 – 0,199 | Sangat Rendah |
| 0,20 – 0,399 | Rendah |
| 0,40 – 0,599 | Sedang |
| 0,60 – 0,799 | Kuat |
| 0,80 – 1,000 | Sangat Kuat |

Sumber : Sugiyono, 2018

Tabel 4. Hasil Outpu Reliabilitas

| Variabel | Cronbach's Alpha | Reliabilitas |
|-------------------------|------------------|--------------|
| Harga (X1) | 0,61 | Kuat |
| Kualitas pelayanan (X2) | 0,73 | Kuat |
| Keputusan pembelian(Y) | 0,71 | Kuat |

Sumber : Data diolah, 2023

Dari hasil uji reliabilitas diatas diketahui bahwa untuk semua variabel penelitian bernilai

Cronbachalpha > 0,60 sehingga semua variabel penelitian dinyatakan reliabel.

B. Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

Menurut Sugioyono (2016) tujuan uji normalitas adalah ingin mengetahui apakah distribusi sebuah data mengikuti atau mendekati distribusi normal. Uji Normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi variabel terikat (Y) dan variabel bebas (X) keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak. Uji normalitas di uji terhadap 96 responden dengan dasar pengambilan keputusan untuk menguji kenormalan data ialah :

- a. Jika nilai Sig > 0,05 maka nilai berdistribusi normal.
- b. Jika nilai Sig < 0,05 maka nilai berdistribusi tidak normal.

Tabel 5. Hasil Uji Normalitas

| One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test | | |
|-------------------------------------|----------------|-------------------------|
| | | Unstandardized Residual |
| N | | 96 |
| Normal Parameters ^{a,b} | Mean | ,0000000 |
| | Std. Deviation | 1,8830131 ⁹ |
| Most Extreme Differences | Absolute | ,092 |
| | Positive | ,092 |
| | Negative | -,052 |
| Test Statistic | | ,712 |
| Asymp. Sig. (2-tailed) ^c | | ,429 ^{c,d} |

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

Sumber : Data diolah, 2023

Berdasarkan hasil uji test normalitas *one-sample kolmogorov-smirnov test* diatas yang dilakukan terhadap 96 responden menunjukkan bahwa semua variabel penelitian mempunyai nilai signifikansi 0,429 > 0,05 sehingga dapat

disimpulkan bahwa model regresi penelitian berdistribusi secara normal.

2. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas prasyarat yang harus terpenuhi dalam model regresi adalah tidak adanya multikolinearitas. Ada beberapa metode pengujian di dalam uji multikolinearitas yang bisa digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya penyimpangan asumsi klasik multikolinearitas. Dengan dasar pengambilan keputusan sebagai berikut:

- 1. Berdasarkan nilai tolerance :
 - a. Jika nilai tolerance > 0,10 maka artinya tidak terjadi multikolinearitas dalam model regresi
 - b. Jika nilai tolerance < 0,10 maka artinya terjadi multikolinearitas dalam model regresi
- 2. Berdasarkan nilai VIF :
 - a. Jika nilai VIF < 10,00 maka artinya tidak terjadi multikolinearitas dalam model regresi
 - b. Jika nilai VIF > 10,00 maka artinya terjadi multikolinearitas dalam model regresi.

Tabel 6. Hasil Uji Multikolinearitas

| Coefficients ^a | | | |
|---------------------------|--------------------|-------------------------|-------|
| Model | | Collinearity Statistics | |
| | | Tolerance | VIF |
| 1 | (Constant) | | |
| | Harga | ,657 | 1,522 |
| | Kualitas Pelayanan | ,657 | 1,522 |

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Sumber : Data diolah, 2023

Berdasarkan **Tabel 6.** semua variabel bebas dapat dijelaskan sebagai berikut :

- 1. Berdasarkan Nilai Tolerance
 - a. Berdasarkan nilai tolerance didapatkan dimana nilai variabel bebas Harga (X₁) dengan nilai

0,657 yang berarti nilai tolerance $0,657 > 0,10$ sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi gejala multikolinearitas di dalam variabel bebas Harga (X_1).

- b. Berdasarkan nilai tolerance didapatkan dimana nilai variabel bebas Kualitas Pelayanan (X_2) dengan nilai 0,657 yang berarti nilai tolerance $0,657 > 0,10$ sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi gejala multikolinearitas di dalam variabel bebas Pendidikan Kewirausahaan (X_2).
 - c. Dari kedua variabel bebas Harga (X_1), dan Kualitas Pelayanan (X_2) berdasarkan nilai tolerance yang didapat dapat dijelaskan bahwa tidak terjadi gejala multikolinearitas.
2. Berdasarkan Nilai VIF
- a. Berdasarkan nilai VIF diatas didapatkan dimana nilai variabel bebas Harga (X_1) dengan nilai 1,522 yang berarti bahwa nilai VIF $1,522 < 10,00$ maka artinya tidak terjadi multikolineritas dalam model regresi untuk variabel bebas Harga (X_1).
 - b. Berdasarkan nilai VIF diatas didapatkan dimana nilai variabel bebas Kualitas Pelayanan (X_2) dengan nilai 1,522 yang berarti bahwa nilai VIF $1,522 < 10,00$ maka artinya tidak terjadi multikolineritas dalam model regresi untuk variabel bebas Kualitas Pelayanan (X_2).
 - c. Dari kedua variabel bebas Harga (X_1) dan Kualitas Pelayanan (X_2) berdasarkan nilai VIF yang didapat dapat dijelaskan bahwa tidak terjadi gejala multikolinearitas.

3. Uji Heteroskedastisitas

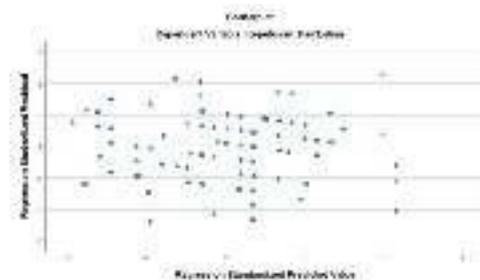
Uji heteroskedastisitas digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya

penyimpangan asumsi klasik heteroskedastisitas yaitu adanya ketidaksamaan varian dari residual untuk semua pengamatan pada model regresi. Prasyarat yang harus terpenuhi dalam model regresi adalah tidak adanya gejala heteroskedastisitas.

Uji heteroskedastisitas pada penelitian ini dengan melihat grafik pola scatter plot dengan dasar pengambilan keputusan sebagai berikut :

- a. Jika ada pola tertentu, seperti titik-titik yang ada membentuk suatu pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar kemudian menyempit), maka terjadi heteroskedastisitas.
- b. Jika tidak ada pola yang jelas, seperti titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

Pengujian heteroskedastisitas dapat dilihat pada **Gambar 1**.



Sumber : Data diolah, 2023

Gambar 1. Output Heteroskedastisitas

Dari **Gambar 1**. Dapat diketahui bahwa titik-titik tidak membentuk pola yang jelas, dan titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y. Jadi dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi masalah heteroskedastisitas dalam model regresi yang digunakan.

4. Uji Autokorelasi

Dasar pengambilan keputusan Uji AutoKorelasi sebagai berikut :

- a. Jika nilai $d < dl$ atau $d > 4-dl$ makaterdapat autokorelasi.
- b. Jika nilai $du < d < 4-du$ maka tidakterdapat autokorelasi.
- c. Jika nilai $dl < d < du$ atau $4-du < d < 4-dl$ maka tidak dapat disimpulkan.

Tabel 7. Hasil Uji Autokorelasi

| Model Summary ^b | | | | | |
|----------------------------|-------------------|-------------------|----------------------------|---------------|-------|
| Model | R | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate | Durbin Watson | |
| 1 | .808 ^a | .695 | .676 | 2.178 | 2.061 |

a. Predictors: (Constant), Kualitas Pelayanan, Harga

b. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Sumber : Data diolah, 2023

Berdasarkan **Tabel 7.** Dapat dijelaskan hasil uji auto korelasi sebagai berikut :

1. Diketahui bahwa didapatkan nilai d (*Durbin-Watson*) sebesar 2,061.
2. Dengan 96 responden dan jumlah variabel bebas 2 ($k=2$) didapatkan nilai dL 1,625 (tabel dw terlampir) dan didapatkan nilai dU 1,710 (tabel dw terlampir).
3. Jadi didapatkan nilai pada uji autokorelasi ini yakni.

| D | dL | dU | $4-dL$ | $4-dU$ |
|-------|-------|-------|--------|--------|
| 2,061 | 1,625 | 1,710 | 2,375 | 2,290 |

Dengan dasar pengambilan keputusan nilai $du < d < 4-du$. Sehingga $1,625 < 2,061 < 2,290$ maka tidak terdapat auto korelasi model regresi di dalam penelitian ini.

5. Uji Regresi Linear Berganda Analisis Regresi Linear Berganda dilakukan untuk memprediksi apakah dua atau lebih variabel bebas (X_1 dan X_2) berpengaruh terhadap variabel terikat (Y) dan seberapa besarnya pengaruh variabel bebas (X_1 , dan X_2)

tersebut terhadap variabel terikat (Y).

Tabel 8. Hasil Uji Regresi Linear Berganda

| Model | Coefficients ^a | | |
|--------------------|-----------------------------|---------------------------|------------|
| | Unstandardized Coefficients | Standardized Coefficients | |
| | | B | Std. Error |
| 1 (Constant) | 16.629 | 1.708 | |
| Harga | .386 | .086 | .507 |
| Kualitas pelayanan | .494 | .106 | .524 |

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Sumber : Data diolah, 2023

Maka diperoleh persamaan regresi linier berganda sebagai berikut.

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e_t$$

$$Y = 16,629 + 0,386 (\text{Harga}) + 0,494 (\text{Kualitas Pelayanan}) + 0,05$$

Berdasarkan hasil persamaan regresi linier berganda diatas dapat diartikan, sebagai berikut :

- a. Nilai Konstanta (α) sebesar 16,629 memiliki nilai positif yang menunjukan pengaruh yang searah antara variabel bebas terhadap variabel terikat. Hal tersebut menunjukan jika semua variabel bebas tidak mengalami perubahan/atau nilai keputusan pembelian sebesar 16,629.
- b. Koefisien regresi variabel X_1 sebesar (0,386) maka menyatakan bahwa setiap penambahan variabel harga meningkat 1% maka akan meningkatkan keputusan pembelian sebesar 3,86%
- c. Koefisien regresi X_2 (0,494) maka menyatakan bahwa setiap penambahan variabel harga meningkat 1% maka akan

meningkatkan keputusan pembelian sebesar 49,4%.

C. Uji Hipotesis

1. Uji t

Uji t digunakan untuk mengetahui apakah variabel-variabel bebas antara Harga (X_1) dan Kualitas Pelayanan (X_2) secara parsial atau masing-masing berpengaruh atau tidak terhadap variabel terikat Keputusan Pembelian (Y) dengan dasar pengambilan keputusan. :

- Jika nilai $\text{sig} < 0,05$, atau $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$ maka terdapat pengaruh masing-masing variabel bebas (X_1 atau X_2) terhadap variabel terikat (Y) maka H_{a1} diterima dan H_{o1} ditolak.
- Jika nilai $\text{sig} > 0,05$ atau $t_{\text{hitung}} < t_{\text{tabel}}$ maka tidak terdapat pengaruh masing-masing variabel bebas (X_1 , atau X_2) terhadap variabel terikat (Y) maka H_{a1} ditolak dan H_{o1} diterima.

Dengan rincian menentukan t_{tabel} sebagai berikut :

- Menggunakan t_{tabel} dengan tingkat kepercayaan 95% = 0,05.
- Rumus mencari $t_{\text{tabel}} = t(a/2 ; n-k)$
Maka $t = (0,05/2) = 0,025$ dan $(96 - 2) = 94$

Sehingga 0,025 dengan 94 didapatkan nilai t_{tabel} sebesar 1,986 (terlampir t_{tabel})

Tabel 9. Hasil Uji t

| Coefficients ^a | | | |
|---------------------------|--------------------|-------|------|
| | Model | t | Sig. |
| 1 | (Constant) | 9.738 | ,000 |
| | Harga | 4.491 | ,000 |
| | Kualitas Pelayanan | 4.639 | ,009 |

Dependent Variable: Keputusan Pembelian Sumber : Data diolah, 2023

Berdasarkan hasil uji t pada **Tabel 9.** Maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

- Nilai t_{hitung} harga sebesar 4,491 $>$ t_{tabel} sebesar 1,986 dan tingkat sig sebesar 0,00 $<$ lebih kecil 0,05 maka dapat disimpulkan terdapat pengaruh antara harga secara parsial terhadap keputusan pembelian di Bakso Urip Bandar Lampung.
- Nilai t_{hitung} kualitas pelayanan sebesar 4,639 $>$ t_{tabel} sebesar 1,986 dan tingkat sig sebesar 0,09 $<$ lebih kecil 0,05 maka dapat disimpulkan terdapat pengaruh antara harga secara parsial terhadap keputusan pembelian di Bakso Urip Bandar Lampung.

2. Uji F

Uji F dilakukan untuk menguji pengaruh Harga (X_1) dan Kualitas Pelayanan (X_2) mempunyai pengaruh secara simultan atau bersama-sama terhadap (Y) Keputusan Pembelian konsumen Bakso Urip, maka digunakan uji simultan F dengan penjelasan sebagai berikut. Dasar pengambilan keputusan.

- Jika nilai $\text{sig} < 0,05$, atau $F_{\text{hitung}} > F_{\text{tabel}}$ maka terdapat pengaruh variabel bebas (X_1 dan X_2) secara bersama terhadap variabel terikat (Y) maka H_{a3} diterima dan H_{o3} ditolak.
- Jika nilai $\text{sig} > 0,05$ atau $F_{\text{hitung}} < F_{\text{tabel}}$ maka tidak terdapat pengaruh variabel bebas (X_1 dan X_2) secara bersama terhadap variabel terikat (Y) maka H_{a3} ditolak dan H_{o3} diterima.

Dengan rincian menentukan F_{tabel} sebagai berikut :

- Rumus $F_{\text{tabel}} = (n-k-1)$
Maka $F_{\text{tabel}} = (96-2-1) = 93$

Sehingga didapatkan F_{hitung} sebesar 3,10 (terlampir F_{tabel})

Tabel 10 Hasil Uji F

| ANOVA* | | | | | |
|----------|----------------|----|-------------|---|------|
| Model | Sum of Squares | Df | Mean Square | F | Sig. |
| | | | | | |
| Residual | 314.860 | 94 | 3.386 | | |
| Total | 403.963 | 96 | | | |

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian.

b. Predictors: (Constant), kualitas pelayanan, Harga.

Sumber : Data diolah, 2023

Berdasarkan hasil perhitungan pada **Tabel 10**. Nilai F_{hitung} sebesar 13.159 > F_{tabel} sebesar 3,10 dan nilai dari sig sebesar 0,000 < a (0,05) maka dapat disimpulkan bahwa harga (X1) dan kualitas pelayanan (X2) berpengaruh secara silmultan terhadap keputusan pembelian pada Bakso Bandar Lampung.

3. Uji Koefisien Determinasi R²

Uji Koefisien Determinasi R² yang bermakna sebagai sumbangan pengaruh yang diberikan variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y) atau dengan kata lain nilai koefisien determinasi atau R² ini berguna untuk memprediksi dan melihat seberapa besar kontribusi pengaruh yang diberikan variabel bebas (X₁ dan X₂) secara bersama-sama terhadap (Y).

Tabel 11. Hasil Uji Koefisien Determinasi

| Model | Model Summary ^b | | | |
|-------|----------------------------|----------|-------------------|----------------------------|
| | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
| 1 | .808 ^a | .695 | .676 | .808 ^a |

a. Predictors: (Constant), Pendidikan Kewirausahaan, Lingkungan Keluarga

b. Dependent Variable: Minat Berwirausaha

Sumber : Data diolah, 2023

Berdasarkan **Tabel 11**. Diperoleh nilai koefisien determinasi *R-Square* sebesar 0,695 maka dapat diartikan variabel bebas (harga, kualitas pelayanan) menjelaskan variasi atau berpengaruh terhadap variabel terikat (keputusan pembelian) sebesar 69,5% sedangkan sisanya 30,5% di perngaruh oleh faktor lain.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Harga berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian pada Bakso Urip Bandar Lampung.
2. Kualitas Pelayanan berpengaruh secara signifikan terhadap Keputusan Pembelian pada Bakso Urip Bandar Lampung.
3. Berdasarkan hasil uji F terdapat pengaruh yang positif dan signifikan variable harga, dan kualitas pelayanan secara bersama-sama atau simultan terhadap keputusan pembelian pada Bakso Urip Bandar Lampung.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. 2022. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.
- Amstrong, Gary & Philip, Kotler. 2017. *Dasar-Dasar Pemasaran. Jilid I*, Alih Bahasa Alexander Sindoro dan Benyamin Molan. Jakarta: Penerbit Prenhalindo.
- Joseph-Williams, N., Lloyd, A., Edwards, A., Stobbart, L., Tomson, D., Macphail, S., ... & Thomson, R. 2017. *Implementing shared decision making in the NHS: lessons from the MAGIC programme. Bmj*, 357

Riyanto, A. 2018. *Implikasi kualitas pelayanan dalam meningkatkan kepuasan pelanggan pada PDAM Cibadak Sukabumi. Jurnal Ecodemica: Jurnal Ekonomi Manajemen dan Bisnis*, 2(1), 117-124.

Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D*. Bandung: IKAPI.

Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.