

**PENGARUH HARGA DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA WISATA KULINER
26 ILIR PALEMBANG**



SKRIPSI

**Nama : Andry Nurdin Pratama
NIM : 212015245**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
2019**

**Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan
Pembelian Pada Wisata Kuliner 26 Ilir Palembang**

**Diajukan Untuk Menyusun Skripsi
Pada Program Strata Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Palembang**



**Nama : Andry Nurdin Pratama
NIM : 212015245**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
2019**

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Andry Nurdin Pratama
NIM : 212015245
Jurusan : Manajemen
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran
Judul : Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap
Keputusan Pembelian Pada Wisata Kuliner 26 Ilir
Palembang

Menyatakan bahwa skripsi ini telah ditulis sendiri dengan sungguh-sungguh dan tidak ada yang merupakan menjiplakan karya orang lain. Apabila di kemudian hari telah terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, maka saya sanggup menerima sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku.

Palembang, 2019

Penulis



Andry Nurdin Pratama

Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah
Palembang

TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

Judul : Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Terhadap
Keputusan Pembelian Pada Wisata Kuliner 26 Ilir
Palembang
Nama : Andry Nurdin Pratama
NIM : 212015245
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Manajemen
Konsentrasi : Pemasaran

Diterima dan Disahkan
Pada Tanggal 2019

Pembimbing I,


Wati Fitriah, S.E., M.Si
NIDN: 0228016501

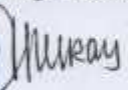
Pembimbing II,


Mardiana Puspasari, S.E., Msi
NIDN: 0226107001

Mengetahui,
Dekan



dan Ketua Program Studi Manajemen


Hj. Maftuhah Nurrahmi, S.E., M.Si
NIDN: 0216057001

Motto:

- ❖ **Barang siapa yang mengerjakan kebaikan sekecil apapun, niscaya dia akan melihat balasannya
(Q.S Al-Zalzalah:7)**
- ❖ **Dan tidak ada kesuksesan bagiku melainkan atas (pertolongan) Allah
(Q.S Huud:88)**
- ❖ **Kejujuran yang paling utama dalam kehidupan di dunia karena kejujuran merupakan kebenaran yang tidak bisa di hindari oleh siapapun
(Penulis)**

***Terucap syukur kepada Allah SWT Skripsi ini
kupersembahkan kepada:***

- * Kedua orang tuaku tercinta Bapak Aminuddin dan Ibu Nursilawati yang selalu Mendoakan dan memberikan motivasi kepadaku***
- * Dosen Pembimbingku Ibu Wani Fitriah, S.E, M.Si dan Ibu Mardiana Puspasari, S.E, M.Si***
- * Keluarga bersarku yang selalu menndukung dan mendoakanku***
- * Almamater Hijauku***



PRAKATA

Asslamu'alaikum Warohmatullaahi WaBarokaatuh

Alhamdulillahirabbil'alamin, puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan berkah, rahmat, hidayah, dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini yang berjudul **Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Pada Wisata Kuliner 26 Ilir Palembang** dengan baik dan tepat waktunya.

Dengan penuh rasa hormat, cinta, kasih sayang, dan kerendahan hati, skripsi ini penulis mempersembahkan terkhusus kepada kedua orang tuaku, mamakku **Nursilawati** dan bapakku **Aminuddin** yang telah sangat berjasa dalam mendidik, mendoakan, memberikan dana, dorongan, semangat, dan motivasi, serta telah membesarkan penulis dengan penuh rasa cinta, kasih sayang tanpa keluh kesah. Terima kasih Ya Allah, Engkau telah memberikan penulis keluarga dan orang tua yang terbaik dalam hidup ini.

Selesainya skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan, dorongan serta motivasi dari berbagai pihak, maka pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih yang sedalam – dalamnya kepada :

A. Bapak Dr. Abid Djazuli, S.E.,M.M Rektor Universitas Muhammadiyah
palembang

- B. Bapak Drs. Fauzi Ridwan, M.M selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.
- C. Ibu Hj. Maftuhah Nurrahmi S.E.,M.Si. selaku ketua program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.
- D. Ibu Arniza Nilawati S.E., M.Si selaku pembimbing akademik yang telah membimbing selama perkuliahan di universitas muhammadiyah Palembang dan Bapak dan Ibu Dosen Serta Staff pengajar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang yang telah memberikan bekal ilmu dari awal sampai akhir kuliah.
- E. Ibu Wani Fitriah, S.E., M.Si dan ibu Mardiana Puspasari, S.E.,M.Si selaku pembimbing skripsi yang telah membantu dalam penyusunan skripsi dan menjadi salah satu motivator saya untuk menyelesaikan skripsi ini.
- F. Para pelanggan kuliner 26 ilir yang terpilih sebagai responden yang bersedia meluangkan waktu untuk mengisi kuesioner dan Semua pihak yang telah ikut membantu dalam penyusunan skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu.
- G. Keluargaku, Sepupuku semua yang telah memotivasi dan selalu menyamangatiku saat penyusunan skripsi ini.
- H. Teman – temanku dipaket 08 program studi manajemen Tahun 2015 dan teman- teman satu almamater.

Akhir kata dengan segala kerendahan hati, penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan

skripsi ini, semoga amal dan ibadah yang dilakukan mendapatkan balasan dari Allah SWT.

Dalam penulis skripsi ini penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan hal mengingat keterbatasan yang dimiliki penulis, baik dari segi ilmu atau pun pengalaman. Harapan penulis semoga skripsi ini bermanfaat bagi para pembaca, Aamiin .

Palembang, 2019

Penulis

Andry Nurdin Pratama

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN DAN MOTTO	v
HALAMAN PRAKATA.....	vi
HALAMAN DAFTAR ISI.....	ix
HALAMAN DAFTAR TABEL	xi
HALAMAN DAFTAR GAMBAR	xii
HALAMAN DAFTAR LAMPIRAN	xiii
ABSTRAK	xiv
ABSTRACT	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	10
C. Tujuan Penelitian	10
D. Manfaat Penelitian	10
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN,	
A. Landasan Teori	12
B. Penelitian Sebelumnya	25
C. Kerangka Pemikiran.....	27
D. Hipotesis.....	27

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian	28
B. Lokasi Penelitian	29
C. Operasionalisasi Variabel	29
D. Populasi dan Sampel	30
E. Data yang Diperlukan	32
F. Metode Pengumpulan Data	32
G. Analisis Data	34
H. Teknik Analisis	36

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian	40
B. Perbandingan Penelitian	66

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan	70
B. Saran	70

DAFTAR PUSTAKA	69
-----------------------------	-----------

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I.1 Data Identitas Toko Kuliner 26 Ilir Palembang.....	4
Tabel I.2 Pendapat Responden Terhadap Wisata Kuliner	8
Table III.1 Operasionalisasi Variabel	30
Tabel IV.2 Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian.....	44
Tabel IV.3 Hasil Uji Validitas Variabel Harga	45
Tabel IV.4 Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian	45
Tabel IV.5 Hasil Uji Reabilitas	46
Tabel IV.6 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	47
Tabel IV. 7 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan	48
Tabel IV.8 Variabel Keputusan Pembelian	48
Tabel IV.9 Variabel Harga	51
Tabel IV. 10 Variabel Kualitas Produk	52
Tabel IV.11 Regresi Linear Berganda.....	56
Tabel IV.12 Hasil Uji F	58
Tabel IV.13 Hasil Uji T	59
Tabel IV. 14 Hasil Uji Koefisien Determinasi	64

DAFTAR GAMBAR

Gambar II. 1 Kerangka Pemikiran.....	27
--------------------------------------	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Kuesioner Penelitian
Lampiran 2	Tabulasi
Lampiran 3	Hasil SPSS
Lampiran 4	Uji T
Lampiran 5	Uji F
Lampiran 6	Aktifitas Bimbingan
Lampiran 7	Sertifikat AIK
Lampiran 8	Sertifikat Toefel
Lampiran 9	Surat Riset
Lampiran 10	Bukti Bebas Bayaran
Lampiran 11	Plagiarism Checker X Originality Report
Lampiran 12	Biodata Penulis

Andry Nurdin Pratama/212015245/2019/Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Pada Wisata Kuliner 26 Ilir Palembang.

Penelitian ini dilakukan untuk menjawab masalah yang ada yaitu adakah pengaruh harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian pada wisata kuliner 26 ilir Palembang dengan Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui pengaruh harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian 26 ilir Palembang.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian asosiatif. Data yang digunakan data kerat lintang. Teknik pengumpulan data yaitu menggunakan kuesioner. Metode analisis dan teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis dan teknik analisis asosiatif dengan bantuan program Statistical Program Special Science (SPSS).

Hasil analisis menunjukkan bahwa hasil secara bersama-sama harga dan kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian di wisata kuliner 26 Ilir Palembang

Kata Kunci: Harga, Kualitas Produk, Keputusan Pembelian

Abstract

Andry Nordin Pratama / 212015245/2019 / *The Influence of Price and Product Quality on Purchasing Decisions at Culinary Tourism of 26 Ilir Palembang*

This research was conducted to address the existing problems namely whether there was an influence of price and product quality on purchasing decisions at culinary tourism of 26 ilir Palembang. The objective of this study was to determine the influence of price and product quality on purchasing decisions of 26 ilir Palembang. This research used associative research type. The data used was cross-border data. A data collection technique was using a questionnaire. The analytical methods and data analysis techniques used in this study were associative analysis methods and analysis techniques with the help of the Statistical Program Special Science (SPSS) program. The results of the analysis showed that the results simultaneously with the price and product quality influence the purchasing decisions at culinary tourism of 26 ilir Palembang

Keywords: Price, Product Quality, Purchasing Decision

PENGESAHAN

NO. 52 / Abstract I.B UMP / VIII / 2015

Telah di Koreksi oleh

Lembaga Bahasa

Universitas Muhammadiyah Palembang 

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pemasaran merupakan ilmu yang mempelajari bagaimana manusia memenuhi kebutuhan atau keinginannya sehingga merasa puas, kebutuhan atau keinginan tersebut dipenuhi dengan cara membeli barang dan jasa. Mengingat banyaknya ragam barang atau jasa yang dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan manusia, maka dapat dibayangkan betapa luas dan kompleksnya aktifitas tersebut. Akibat kehidupan manusia yang berkembang, maka barang dan jasa yang diinginkan manusia pun berkembang sehingga dinamika aktifitas pemasaran pun hampir tidak pernah terhenti.

Tingkat persaingan usaha di Palembang saat ini sangat ketat, karena setiap pengusaha senantiasa berusaha untuk dapat meningkatkan pangsa pasar dan meraih konsumen baru. Pengusaha harus dapat menentukan strategi pemasaran yang tepat agar usahanya dapat bertahan dan memenangi persaingan, sehingga tujuan dari pengusaha tersebut dapat tercapai. Pada dasarnya semakin banyak pesaing maka semakin banyak pula pilihan bagi pelanggan untuk dapat memilih produk yang sesuai dengan harapannya. Persaingan bisnis menuntut pengusaha harus mampu bersikap dan bertindak cepat dan tepat dalam menghadapi persaingan di lingkungan bisnis yang bergerak sangat dinamis dan penuh dengan ketidakpastian, oleh karena itu, setiap perusahaan/ pengusaha dituntut bersaing secara kompetitif dalam hal menciptakan dan mempertahankan pembeli yang loyal. Di samping itu, banyaknya usaha bermunculan baik pengusaha kecil

maupun besar berdampak pada persaingan yang ketat antar pengusaha, terutama persaingan yang berasal dari perusahaan sejenis. Salah satu yang dianggap cukup ramai dalam persaingan yang semakin ketat ini adalah bisnis di bidang makanan/kuliner.

Kuliner secara umum adalah kegiatan yang berhubungan dengan memasak atau aktifitas memasak. Kuliner juga dapat dimaknai sebagai hasil olahan yang berupa masakan berupa lauk pauk, panganan maupun minuman. Kuliner tidak terlepas dari kegiatan masak-memasak yang erat kaitannya dengan konsumsi makanan sehari-hari. Sedangkan wisata kuliner sendiri adalah kegiatan yang dilakukan banyak orang dalam bidang kebutuhan makanan, untuk hiburan. Sensasi lidah tidak dapat ditipu dengan rasa nikmat dan lezat, kemauan lidah berbeda dengan hasrat akan rasa lapar.

Saat ini perkembangan bisnis kuliner di Palembang semakin marak dan pesat sehingga persaingan di bidang kuliner semakin ketat pula, oleh karena itu konsumen semakin selektif dalam menentukan tempat kuliner pilihannya. Pengusaha kuliner dituntut untuk lebih memahami kebutuhan dan keinginan konsumennya melalui harga kualitas makanannya. Pengusaha kuliner harus dapat mengetahui kebutuhan, keinginan dan selera dari konsumen sehingga konsumen dapat termotivasi untuk membeli menu makanan /kulinner tersebut. Konsumen akan rela untuk mengeluarkan uang lebih agar dapat menikmati makanan yang dapat memuaskannya walaupun harga yang ditawarkan cukup mahal. Padatnya aktivitas di zaman modern sekarang ini, menyebabkan

kebanyakan orang tidak mempunyai waktu luang untuk membuat makanan/camilan sendiri dan lebih cenderung memilih makanan siap saji. Bisnis ini cukup menjanjikan bagi tiap pengusaha, karena sebagian kebutuhan seseorang adalah makanan. Di kota Palembang sendiri banyak pengusaha yang mengembangkan bisnis ini dan bersaing demi merebut kepercayaan dari konsumen bahwa produk yang mereka tawarkan adalah produk yang terbaik.

Makanan/kuliner khas Palembang yang sudah sangat populer di Indonesia, diantaranya yaitu pempek, model, tekwan, otak-otak, laksan, kerupuk, lenggang dan lain sebagainya. Di Palembang, khususnya Pasar 26 Ilir yang terkenal sebagai daerah penjual Kasur Lihab dan terkenal juga dengan tempat penjual kuliner khas Palembang yaitu pempek, namun tidak hanya pempek saja ada pula jenis makanan lainnya seperti model, tekwan, otak-otak, laksan, kerupuk, lenggang dan lain sebagainya yang dijual dengan harga ekonomis namun memiliki cita rasa tak kalah dibandingkan penjual terkenal lainnya, seperti Pempek Saga Sudi Mampir yang tepat bersebelahan dengan pasar 26 ilir Palembang. Pengambilan keputusan pembeli dipengaruhi kemampuan perusahaan menarik pembeli, dan selain itu juga dipengaruhi faktor-faktor di luar perusahaan.

Menurut beberapa pemilik warung pembeli kebanyakan membeli pempek pada bagian depan, yaitu dekat dengan kantor walikota atau didepan Jl. Merdeka dibandingkan toko pempek yang berada dibelakang, yang lebih tepatnya mengarah pada daerah rumah susun atau PIM (Palembang Indah Mall), walaupun harga yang ditawarkan sama. Jumlah pembeli yang ramai pada hari-hari biasa

yaitu pada pukul 2 (dua) siang sampai pukul 9 (sembilan) malam, dan pada hari sabtu dan minggu/ libur, mulai ramai dari pukul 9 (Sembilan) pagi sampai pukul 10 (sepuluh) malam. Besarnya kesempatan dan peluang yang menjanjikan dari pangsa pasar pempek tersebut serta didukung pula oleh banyaknya sumber daya yang ada membuat produsen pempek ini semakin populer, hal ini berakibat tidak menutup kemungkinan dalam industri makanan ini terjadi persaingan bisnis yang sangat ketat bagi para pengusaha produk tersebut.

Tabel I.1**Data Identitas Toko Kuliner di Pasar 26 Ilir Palembang**

No	Nama Toko	Makanan Yang Dijual	Jam Buka-Tutup
1	Pempek Lala	Aneka Pempek, Martabak, Srikaya, Otak-otak, Lenggang, Aneka Minuman, Model, Tekwan, Aneka Kerupuk.	09:00 – 22:00
2	Pempek Edy	Aneka Pempek, Otak-otak, Model, Tekwan, Srikaya, laksan, Lenggang, Aneka Kerupuk.	09:00 – 24:00
3	Pempek Nyayu	Aneka Pempek, Srikaya, Otak-otak, Model, Tekwan, Laksan, Lenggang, Aneka Minuman dan Kerupuk.	09:00 – 22:00
4	Pempek Dayat	Aneka Pempek, Otak-otak, Model, Tekwan, Lenggang, Aneka Minuman	09:00 – 22:00
5	Pempek Ria	Aneka Pempek, Srikaya, Otak-otak, Model, Tekwan, Lenggang, Aneka Minuman dan Kerupuk.	09:00 – 22:00
6	Pempek Cek Ima	Aneka Pempek, Srikaya, Otak-otak, Model, Tekwan, Lenggang, Aneka Minuman dan Kerupuk.	09:00 – 22:00
7	Pempek Arifin	Aneka Pempek, Srikaya, Otak-otak, Model, Tekwan, Lenggang, Aneka Minuman.	09:00 – 22:00
8	Pempek Mang Cik Alak	Aneka Pempek, Srikaya, Otak-otak, Model, Tekwan, Laksan, Lenggang, Aneka Minuman dan Kerupuk.	09:00 – 22:00
9	Pempek Roihan	Aneka Pempek, Otak-otak, Model, Tekwan, Lenggang, Aneka Minuman dan Kerupuk.	09:00 – 22:00
10	Pempek Cek Linda	Aneka Pempek, Otak-otak, Model, Tekwan, Lenggang, Aneka Minuman.	09:00 – 22:00

Sumber: Observasi, jumat 10 Mei 2019

Tabel tersebut mencakup toko-toko besar yang menjual kuliner di 26 ilir, dan semua jenis makanan yang mereka jual hampir sama dari tiap-tiap toko. Produsen-produsen tersebut juga menarik minat pembeli terutama untuk wisatawan dari dalam negeri dan mancanegara dengan menjadi pusat oleh-oleh khas Kota Palembang agar para pembeli yang sudah masuk ke dalam satu toko diharapkan bisa mendapatkan variasi makanan yang ingin dibeli tanpa harus berpindah ke toko lain. Disana tidak hanya menjual berbagai macam pempek tetapi juga menjual makanan lain seperti, model, tekwan, kemplang, kerupuk, srikaya, lenggang, otak-otak, serta berbagai macam minuman. Faktor yang sangat penting juga yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian adalah faktor harga. Setelah mengembangkan struktur dan strategi penetapan harga, pengusaha sering kali menghadapi situasi dimana mereka harus melakukan perubahan harga atau merespon perubahan harga yang dilakukan pesaing.

Menurut Lupiyoadi (2001:32), menyatakan bahwa strategi penentuan harga (pricing) sangat signifikan dalam pemberian value kepada konsumen dan mempengaruhi image produk, serta keputusan konsumen untuk membeli. Banyak konsumen menggunakan harga sebagai indikator mutu produk atau jasa yang akan dibelinya. Konsumen dalam melakukan pembelian, faktor harga merupakan faktor yang lebih dulu diperhatikan, kemudian disesuaikan dengan kemampuannya sendiri. Tingkat persaingan yang tinggi antara perusahaan atau usaha-usaha sejenis, membuat konsumen sensitif terhadap harga, apabila harga dinaikkan, konsumen cenderung untuk berpindah ke tempat lain. Hal ini berarti bahwa faktor

harga merupakan faktor yang sangat menentukan dalam keputusan pembelian produk.

Setelah mempertimbangkan harga, konsumen juga akan mempertimbangkan kualitas produk (makanan) yang akan mereka beli. Konsumen mengharapkan adanya kesesuaian antara harga dengan kualitas produk yang mereka terima. Menurut Lupiyoadi (2006:36), Kualitas merupakan perpaduan antara sifat dan karakteristik yang menentukan sejauh mana keluaran dapat memenuhi persyaratan kebutuhan pelanggan. Faktor kualitas produk tidak kalah penting karena kualitas produk juga sebagai faktor penentu tingkat kepuasan yang diperoleh pembeli setelah melakukan pembelian dan pemakaian terhadap suatu produk. Harga dan kualitas produk merupakan syarat yang sangat kuat dalam pengambilan keputusan pembelian, apabila konsumen memiliki kesan yang positif terhadap harga dan kualitas produk maka diharapkan konsumen akan tetap membeli dan menggunakan produk yang dikeluarkan oleh perusahaan tersebut. Bahwa dengan produk yang berkualitas, maka konsumen akan tertarik dan akan melakukan pembelian.

Berikut survey awal yang dilakukan terhadap 25 orang pembeli kuliner dipasar 26 ilir Palembang, alasan membeli dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel I.2**Pendapat responden terhadap wisata kuliner**

No	Alasan Memilih Wisata kuliner	Setuju	Tidak setuju
1	Rasa Yang Enak	16 Orang	9 Orang
2	Makanannya Unik dan Inovatif	9 Orang	16 Orang
3	Harga Terjangkau	18 Orang	7 Orang
4	Ada Potongan Harga (Diskon)	6 Orang	19 Orang
5	Harga Bersaing	10 Orang	15 Orang
6	Produk Berkualitas	16 Orang	9 Orang

Sumber: wawancara pra riset, 2019

1. Rasa Yang Enak

Berdasarkan pendapat responden alasan konsumen memilih makanan di wisata kuliner di 26 ilir Palembang yaitu rasa yang enak, terdapat 16 orang yang berpendapat setuju dengan rasa yang enak dan yang yang berpendapat tidak setuju ada 9 orang.

2. Makananya Unik dan Inovatif

Berdasarkan pendapat responden di Wisata Kuliner 26 Ilir Palembang menyediakan berbagai macam-macam makanan yang berbentuk unik dan inovatif yang berpendapat tidak setuju ada 16 orang dan yang setuju ada 9 orang. Di sini menunjukan bahwa lemahnya indikator kualitas produk.

3. Harga Terjangkau

Berdasarkan pendapat responden yang menjawab setuju ada 18 orang dan yang tidak setuju berpendapat 7 orang menunjukkan bahwa harga di wisata kuliner 26 ilir Palembang sangat terjangkau.

4. Ada Potongan Harga (Diskon)

Berdasarkan pendapat responden yang menjawab setuju ada 6 orang dan tidak setuju ada 19 orang menunjukkan bahwa tidak ada potongan harga atau diskon pada pembelian makanan di wisata kuliner 26 ilir Palembang. Disini menunjukkan lemahnya indikator harga.

5. Harga Bersaing

Berdasarkan pendapat responden yang menjawab setuju ada 10 orang dan yang tidak setuju ada 15 orang. Disini menunjukkan lemahnya indikator harga.

6. Produk Berkualitas

Berdasarkan pendapat responden yang menjawab setuju ada 16 orang yang tidak setuju ada 9 orang menunjukkan bahwa produk yang dijual di wisata kuliner 26 ilir Palembang adalah produk yang berkualitas.

Berdasarkan uraian latar belakang masalah diatas, menarik apabila dikaji penelitian dengan judul “Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Pada Wisata Kuliner 26 Ilir Palembang”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat dirumuskan bahwa masalah dalam penelitian ini adalah Adakah Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Pada Wisata Kuliner 26 Ilir Palembang?

C. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah yang diajukan, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Pada Wisata Kuliner 26 Ilir Palembang.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi Penulis

Penelitian bermanfaat menambah wawasan dan kemampuan berfikir mengenai penerapan teori yang telah didapat dari perkuliahan yang telah diterima dan dipraktikkan kedalam penelitian sebenarnya.

2. Bagi Produsen/Penjual

Bagi produsen/penjual diharapkan penelitian ini dapat memberi informasi dan masukan sehingga lebih memperhatikan faktor-faktor

yang dapat mempengaruhi konsumen dalam memutuskan untuk membeli berbagai kuliner 26 ilir seperti faktor harga dan kualitas produk.

3. Bagi Almamater

Hasil penelitian ini sebagai bahan untuk menambah pengetahuan bagi pihak-pihak yang berkepentingan dan sebagai acuan penelitian yang akan datang.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah Sani, Ridwan. 2014. *Pembelajaran Saintifik untuk kurikulum 2013*. Jakarta:Bumi Aksara.
- Chanifah Widha Prihatini. 2016. *Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Diwarung Ikan Bakar Seafood Genteng Besar*.
- Devi Liana Larasati, Ayu Berga, dan Devilia Sari. 2016. *Pengaruh Kualitas Produk Harga Dan Word Of Mouth Terhadap Proses Keputusan Pembelian*. Jurnal Vol. 3 No.2. Agustus 2016.
- Hasan, M. Iqbal. *Pokok-Pokok Materi Metodologi Penelitian dan Aplikasinya*, Ghalia Indonesia, Bogor. 2012.
- Istijanto. 2005. *Aplikasi Praktis Riset Pemasaran*. Jakarta:PT Gramedia Pustaka.
- Jones, Charles P. 2000. *Investment: Analylsis and Manjemen*, Seventeen Edition. John Willey and Sons, Inc.
- Kotler, Philip and Gary Amstrong. 2012. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Edisi 13. Jilid 1. Jakarta:Erlangga.
- Kotler, Philip and Gary Armstrong. 2008. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jilid 1 dan 2. Edisi 12. Jakarta:Erlangga.
- Kotler, Philip. 2007. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT.Indeks.
- Kotler, Philip. 2008. *Manajemen Pemasaran*. Edisi 12 Jilid 2. Jakarta:Indeks.
- Kotler, Philp. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta:Erlangga.
- Lupiyoadi dan Hamdani. 2006. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Edisi kedua. Jakarta:Selemba Empat.
- Lupiyoadi, Rambat. 2001:6. *Manajemen Pemasaran Jasa, Teori dan Praktek*. Edisi Pertama. Jakarta: Selemba Empat.
- Misbahudin dan Iqbal Hasan. 2013. *Analisis Data Penelitian Dengan Statistik*. Edisi ke -2 Cetakan ke-2. Jakarta:PT Bumi Angkasa.
- Potter, Norman N, and Joseph H. Hotchkiss. 2012. *Food Science 5th Edition*.New York:Chapman &Hall.
- Santri Zulaicha, Rusda Irawati. 2016. *Pengaruh Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Di Morning Bakery Batam*. Jurnal Inovasi dan Bisnis Vol.4, No. 2, Desember 2016.
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung:Alfabeta.
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung:Alfabeta
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung:Alfabeta.

Sunyoto, Danang. 2014. *Konsep Dasar Riset Pemasaran Dan Perilaku Konsumen*. Yogyakarta:Center For Academic Publishing Service.

Tjiptono, Fandy. 2008. *Strategi Pemasaran* Edisi Ketiga. Yogyakarta:Andi.