



Prosiding Seminar Nasional Manajemen

Vol 3 (2) 2024: 1092-1095

<http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/PSM/index>

ISSN: 2830-7747; e-ISSN: 2830-5353



Pengaruh Harga dan Kualitas Produk terhadap Minat Beli Konsumen Pada Jims Honey

Dessi Ratnawati¹, Shiva Fauziah^{2*}

Program Studi Manajemen, Universitas Pamulang^{1,2}

Dessiratnawati0806@gmail.com¹, Shivafzh28@gmail.com²

INFO ARTIKEL	ABSTRAK
Diterima 30 April 2024 Disetujui 30 April 2024 Diterbitkan 2 Mei 2024	Tujuan dari pengujian ini adalah untuk mengetahui bagaimana pengaruh harga dan kualitas produk terhadap minat konsumen dalam membeli Jims Honey. Selain itu juga untuk mengetahui mana yang lebih menarik dalam meningkatkan minat beli pembeli terhadap produk Jims Honey. Model yang digunakan dalam penelitian ini adalah pembeli produk Jims Honey dengan jumlah responden 100 orang. Teknik pengumpulan data dibantu melalui gambaran online yang berputar-putar. Data yang diperoleh kemudian diolah dengan menggunakan instrumen SPSS 25. Analisis ini meliputi Uji Validitas, Uji Reliabilitas, Uji Normalitas, Uji Autokorelasi, Uji Heteroskedastisitas, Uji t, dan Uji f. Yang bebas menghitung penyelidikan ini adalah nilai (X1) dan kualitas barang (X2). Dalam penelitian ini minat beli (Y) menjadi variabel dependen.
Kata Kunci: Harga, Kualitas Produk, Minat Beli.	<p style="text-align: center;"><i>ABSTRACT</i></p> <p><i>The purpose of this test is to find out how price and product quality influence consumer interest in buying Jims Honey. Apart from that, it is also to find out which one is more interesting in increasing buyers' buying interest in Jims Honey products. The model used in this research is buyers of Jims Honey products with a total of 100 respondents. Data collection techniques are assisted through rotating online images. The data obtained was then processed using the SPSS 25 instrument. This analysis includes Validity Test, Reliability Test, Normality Test, Autocorrelation Test, Heteroscedasticity Test, t Test, and f Test. What is free to calculate this investigation is the value (X1) and quality of the goods (X2). In this research, purchasing interest (Y) is the dependent variable.</i></p>

PENDAHULUAN

Perkembangan zaman yang semakin maju telah mendorong kemajuan kebutuhan masyarakat dan semakin berubahnya pola hidup, menjadikan individu memiliki kekhususan dalam memilih gaya yang benar-benar menjunjung tinggi penampilan seseorang sehingga terlihat lebih menarik, sehingga menjadi peluang bagi perusahaan. Untuk memamerkan item desain yang berbeda di Indonesia. Produk Jims Honey yang meliputi jam tangan, sandal, sepatu, dompet, jam tangan, dan fashion terkini untuk pria dan wanita adalah salah satu contohnya. Jims Honey merupakan produk lokal yang dimulai pada tahun 2014 dan masih terus berkembang hingga saat ini. Jims Honey ingin berinovasi dan mengubah persepsi masyarakat mengenai apakah produk berkualitas tinggi dapat diperoleh dengan harga pantas. Dengan upaya yang dilakukan oleh Jims Honey ini dapat semakin memupuk kehadirannya di dunia

bisnis, dengan memberikan harga yang terjangkau dan menghadirkan banyak model trend yang paling stylish dengan kualitas yang lugas namun tampil terlihat lebih menawan, hal ini dapat memperluas keuntungan pembeli dalam berbelanja. Barang Jims Honey.

Menurut definisinya, “harga adalah sejumlah uang yang dikeluarkan untuk suatu produk atau jasa atau nilai yang ditukarkan oleh pelanggan atas manfaat atau kegunaan suatu produk atau jasa.” (Mardia dkk., 2021). Harga yang wajar dapat menggugah minat konsumen dalam melakukan pembelian. Pada akhirnya, pembeli akan terus memilih barang berdasarkan apa yang mereka harapkan akan diterima. Selain biaya, pelanggan juga memikirkan kualitas barang saat memilih apakah akan membeli atau tidak.

Sesuai Gunawan (2022:20) “Kualitas barang adalah kemampuan suatu barang untuk memuaskan keinginan klien”. Hal ini merupakan faktor yang sangat penting dalam meningkatkan kepercayaan konsumen dan mempengaruhi minat pembelian. Kualitas barang merupakan suatu metodologi untuk mencapai kualitas barang yang diinginkan pembeli, sehingga diperlukan normalisasi kualitas yang diharapkan agar barang terkirim sesuai pedoman yang ditetapkan sehingga pembeli tidak kehilangan kepercayaan terhadap barang tersebut.

Salah satu tujuan pemasaran adalah membuat orang lebih tertarik pada suatu produk atau jasa. Ketertarikan ini berasal dari pengalaman pendidikan dan pengembangan wawasan. “Minat membeli adalah cara berperilaku pembeli yang muncul sebagai responden terhadap suatu hal yang menunjukkan keinginan klien untuk melakukan pembelian.” (2021) (Kotler dan Keller). Meningkatnya minat beli dapat menjadikan motivasi yang terus-menerus dikesampingkan dalam diri calon pembeli dan berubah menjadi dorongan yang sangat kuat sehingga pada akhirnya pelanggan harus memenuhi keinginannya untuk memahami apa yang ada dalam semangatnya. Pencipta tertarik untuk mengarahkan pemeriksaan ekstra sehubungan dengan "dampak nilai barang dan kualitas terhadap minat beli pelanggan JIMS HONEY" dengan mempertimbangkan data dasar masa lalu.

Kajian Literatur

Harga

Bashu Swashta menulis dalam Nasution et al., 2020, “Harga adalah sejumlah uang (ditambah beberapa produk jika memungkinkan) yang diperlukan untuk memperoleh kombinasi barang dan jasa.” Seperti yang diungkapkan oleh Mardie dkk (2021) “Biaya adalah berapa banyak uang yang dikeluarkan untuk suatu barang atau administrasi, atau berapa nilai yang dikeluarkan oleh klien untuk mendapatkan manfaat atau pemanfaatan suatu barang atau administrasi, sehingga dapat dikatakan bahwa biaya adalah satu proporsi uang yang dapat ditukarkan dengan pekerjaan dan barang dengan membelinya sehingga bernilai untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pembeli.

Kualitas Produk

Gunawan menyatakan, “Kualitas produk adalah kemampuan suatu produk dalam memenuhi keinginan pelanggan.” “Kualitas barang adalah unsur-unsur yang terkandung dalam suatu barang atau hasil yang sesuai dengan alasan barang itu diserahkan,” menurut Hasbullah dan Muchtar (2022). “Kualitas barang merupakan komponen penting yang mempengaruhi pilihan setiap pembeli dalam membeli suatu barang,” menurut Cesariana (2022). Klien yang ingin membeli suatu barang akan lebih tertarik jika kualitasnya lebih tinggi.

Minat Beli

Minat beli adalah sesuatu yang berhubungan dengan keinginan pembeli untuk membeli suatu barang tertentu dan banyaknya unit barang yang dibutuhkan dalam rentang waktu tertentu. Minat beli konsumen pada dasarnya merupakan komponen pendorong dalam membeli suatu barang. Tujuan dari minat beli adalah untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan dalam kesehariannya (Anita, 2022). pada hal-hal tertentu, misalnya pekerjaan pelajar, artikel, dan orang. Minat beli bersifat pribadi (perorangan), ada perbedaan antara minat beli seseorang dengan minat beli orang lain.”

METODE

Investigasi ini menggunakan jenis pengujian kuantitatif yang lebih menekankan pada evaluasi otentik atas hal-hal khusus sosial. Objek eksplorasi kali ini adalah Jims Honey, Jims Honey merupakan sebuah brand yang memberikan berbagai macam gaya untuk wanita dan pria seperti tas dan jam tangan.

Beberapa bagian variabel dan penanda digunakan untuk menggambarkan setiap kekhasan sosial. Jajak pendapat berbasis web berbasis struktur Google yang dikirimkan kepada 100 pembeli Jims Honey digunakan untuk mengumpulkan informasi. Pada ukuran 1 sampai 5, kesan responden terhadap pernyataan dalam jajak pendapat mendapat skor lebih tinggi dalam evaluasi. Pengolahan data melalui SPSS 25. Selanjutnya data dilakukan uji validasi, reliabilitas, normalitas, autokorelasi, heteroskedastisitas, uji t, dan f.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tabel 1. Uji t

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1.142	1.443		.791	.431
TOTAL_x1	.170	.095	.161	1.794	.076
TOTAL_X 2	.762	.100	.682	7.593	.000

a. Dependent Variable: TOTAL_Y (Minat beli konsumen)

Uji ini digunakan untuk menguji derajat signifikansi variabel X terhadap Y. Sampel yang digunakan sebanyak 100 responden. jadi pengujian dengan db : $n-k-1 = 100-2-1 = 97$. Maka t tabel angka 0.025:97 adalah 1.985. Menguji spekulasi utama (h1) Mengetahui nilai sig. Pengaruhnya (tidak lengkap) maka pada saat itu Ho1 diakui dan Ha1 ditolak, sehingga tidak ada pengaruh penting biaya terhadap minat beli konsumen. Hipotesis kedua (h2) yang akan diuji. Diketahui tanda insentif dampak (tidak lengkap) maka Ho2 diabaikan dan Ha2 diakui. Hal ini menunjukkan bahwa minat konsumen untuk membeli suatu produk dipengaruhi secara signifikan oleh kualitasnya.

Tabel 2. Uji F ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	710.797	2	355.398	92.543	.000 ^b
	Residual	372.513	97	3.840		
	Total	1083.310	99			

a. Dependent Variable: TOTAL_Y (MINAT BELI KONSUMEN)

b. Predictors: (Constant), TOTAL_X2, TOTAL_x1 (KUALITAS PRODUK, HARGA)

Dari gambar tabel 5, Nilai f hitung sebesar 92,543 > f tabel 3,089, taraf signifikansi 0,000 < 0,05 seperti terlihat pada tabel 5. Jadi cenderung diasumsikan bahwa biaya dan kualitas barang mempengaruhi minat pembelian pelanggan terhadap JIMS HONEY.

PEMBAHASAN

Item dalam hasil dan percakapan ditulis dalam Times New Roman 11. Informasi yang diperoleh dalam eksplorasi ini melalui penyampaian survei online melalui struktur Google kepada pembeli Jims Honey. Jumlah responden dalam penelitian ini sebanyak 100 sampel dengan kualitas responden berjenis kelamin perempuan dan laki-laki dengan rentang usia <20 tahun sampai dengan >30 tahun. Konsekuensi dari informasi jajak pendapat responden menyatakan bahwa:

Pengaruh harga terhadap minat beli produk Jims Honey

Hasil pengujian penelitian ini menunjukkan bahwa harga tidak berpengaruh signifikan atau positif terhadap minat beli. Nilai t hitung sebesar 1,794 t tabel 1,985, dan pengaruh harga terhadap minat beli sebesar 0,001 0,005 berdasarkan data diatas. Artinya Ho1 diakui dan Ha1 ditolak, artinya harga tidak berpengaruh terhadap minat beli pembeli terhadap Jims Honey. Variabel biaya (X1) menggunakan lima penanda yaitu harga barang Jims Honey wajar untuk semua pertemuan, harga barang yang ditawarkan sesuai asumsi, harga barang yang ditawarkan sesuai sifat barang, harga yang ditawarkan Sesuai dengan kelebihan yang dirasakan, akhirnya harga barang Jims Honey yang ditawarkan mampu

bersaing dengan barang lainnya. Hasil dari eksplorasi ini cenderung pembeli Jims Honey tidak mempertimbangkan nilai, hal ini mungkin disebabkan karena sifat barang yang baik sehingga pelanggan Jims Honey tidak mempertimbangkan biaya saat melakukan pembelian.

Pengaruh kualitas produk terhadap minat beli produk Jims Honey

Hasil pengujian penelitian ini menunjukkan bahwa minat beli dipengaruhi secara positif atau signifikan oleh kualitas produk. Dimana minat beli yang tinggi terbentuk dari kehebatan barang yang dihadirkan oleh Jims Honey. Hal ini ditunjukkan dengan besarnya sig harga diri, untuk pengaruh kualitas barang terhadap minat beli sebesar $0,001 < 0,005$ dan t hitung sebesar $7,593 < t$ tabel $1,985$. Oleh karena itu H_{a2} diterima dan H_{o2} ditolak. Dan itu menyiratkan terdapat pengaruh penting kualitas barang terhadap minat beli pelanggan terhadap Jims Honey. Lima indikator yang digunakan dalam variabel kualitas produk (X_2): Kualitas produk Jim's Honey sangat baik, produk yang ditawarkan sangat menarik dan bervariasi, Produk Jim's Honey dapat digunakan lebih dari setahun, model produk Jim's Honey selalu mengikuti yang terbaru tren, dan bahan produk Jim's Honey sulit dikupas. Melalui hasil penelitian tersebut terbukti bahwa produk Jims Honey memiliki kualitas yang baik di mata pembeli. Selain itu, Jims Honey perlu lebih mengembangkan kualitas produk dari segi bahan dan model agar dapat terus menarik minat beli konsumen sehingga dapat menunjang penampilan terbaiknya.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pengujian sangat mungkin beralasan bahwa variabel biaya tidak mempunyai pengaruh sama sekali terhadap minat membeli barang Jims Honey. Sedangkan variabel kualitas barang berpengaruh terhadap minat beli barang Jims Honey. Kualitas barang menjadi alasan utama yang mendorong minat beli pembeli terhadap Jims Honey. Karena Jims Honey dapat menawarkan kualitas produk yang sangat baik dan menarik serta dapat memberikan bahan yang baik agar tidak mudah terkelupas selama lebih dari 1 tahun. Oleh karena itu, pembeli Jims Honey tidak mempertimbangkan biaya saat melakukan pembelian. Hal ini menunjukkan bahwa kualitas barang lebih dominan terhadap minat beli. Semakin baik kualitas barang maka semakin baik pula minat belinya.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, F & Abdul, R. (2019). Pengaruh harga dan kualitas produk terhadap minat beli sepeda motor Kawasaki. *Jurnal Ekobis stiem*, Vol 9, No 2.
- Siwi, Y. (2022). Pengaruh potongan harga, Citra merek dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian produk jims honey. Skripsi, manajemen, Universitas Widya dharma, Klaten.
- Wawan, S., Ade, R., & Zakaria. (2021). Pengaruh harga dan kualitas produk terhadap minat beli konsumen pada proyek peyek kacang diproduksi peyek berkah bersaudara Bojongsari, Depok, Jawa Barat. *Jurnal semarak*. Vol 4, No 2.
- Wisnu, 2., & Heri, P. (2020). *Journal Of Economic*. Vol 2, No 1, Oktober 2020.
- Yuliana, A., & Dilla, D. (2024). *Jurnal Simki Economic*. Vol 4, issue 1.