

**PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
UBI JALAR (*Ipomoea batatas* L.) DI USAHA DAGANG (UD) SOBAT TANI DESA SABANDAR
KECAMATAN KARANGTENGAH KABUPATEN CIANJUR**

***THE EFFECT OF PRODUCT QUALITY AND PRICE ON SWEET POTATO
PURCHASES (*Ipomoea batatas* L.) AT SOBAT TANI TRADING BUSINESS (UD)
SABANDAR VILLAGE KARANGTENGAH DISTRICT CIANJUR REGENCY***

Sipa Agustin Permata Sari¹, Asep Saepul Alam², Ahmad Nur Rizal Paris³

^{1,2,3} Universitas Suryakencana

sipaagustinpermatasari@gmail.com ¹, asepatet@unsur.co.id ², rizalparis@gmail.com ³

Masuk: 30 Juni 2024	Penerimaan: 13 Desember 2024	Publikasi: 29 Desember 2014
---------------------	------------------------------	-----------------------------

ABSTRAK

Pertanian menjadi sektor yang sangat vital bagi pertumbuhan ekonomi Indonesia, karena tidak hanya memberikan mata pencaharian bagi sebagian besar penduduk, tetapi juga memiliki dampak besar terhadap perekonomian Negara. Ubi Jalar adalah salah satu komoditas pertanian jenis pangan fungsional karena kandungan didalamnya serta dapat dijadikan bahan diversifikasi pangan lokal. Ubi Jalar merupakan komoditas unggulan Kabupaten Cianjur terutama di Kecamatan Karangtengah dan menjadi sumber pendapatan bagi masyarakat. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kualitas produk dan harga terhadap pembelian ubi jalar (*Ipomoea batatas* L.) di Usaha Dagang (UD) Sobat Tani Desa Sabandar Kecamatan Karangtengah Kabupaten Cianjur. Metode dalam penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kuantitatif dengan analisis regresi linear berganda dari SPSS versi 22. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa adanya pengaruh kualitas produk dan harga terhadap pembelian ubi jalar (*Ipomoea batatas* L.) di Usaha Dagang (UD) Sobat Tani Desa Sabandar Kecamatan Karangtengah Kabupaten Cianjur, baik secara bersama-sama (simultan) maupun sendiri-sendiri (parsial). Hal ini ditunjukkan dengan hasil uji t dari kualitas produk dan harga $t\text{-hitung} > t\text{-tabel}$ yaitu 2,383 dan 5,764 $> 2,012$. Selain itu, hasil uji F menunjukkan $F\text{-hitung} > F\text{-tabel}$ yaitu 46,207 $> 2,798$ serta diperoleh persamaan regresi $Y = 4,305 + 0,274X_1 + 0,673X_2 + e$.

Kata Kunci : *Kualitas Produk, Harga, Keputusan Pembelian, Ubi Jalar*

ABSTRACT

*Agriculture is a very vital sector for Indonesia's economic growth, because it not only provides livelihoods for most of the population, but also has a major impact on the country's economy. Sweet Potato is one of the functional food type agricultural commodities because of its content and can be used as an ingredient in local food diversification. Sweet Potato is a superior commodity of Cianjur Regency, especially in Karangtengah District and a source of income for the community. This study aims to determine the effect of product quality and price on the purchase of sweet potatoes (*Ipomoea batatas* L.) at Sobat Tani Trading Business (UD) Sabandar Village, Karangtengah District, Cianjur Regency. The method in this study uses a quantitative research approach with multiple linear regression analysis from SPSS version 22. The results of this study indicate that there is an effect of product quality and price on the purchase of sweet potatoes (*Ipomoea batatas* L.) at Sobat Tani Trading Business (UD) Sabandar Village, Karangtengah District, Cianjur Regency, both together (simultaneously) and individually (partially). This is indicated by the t-test results of product quality and price $t\text{-count} > t\text{-table}$ namely*

2,383 and $5,764 > 2,012$. In addition, the results of the F test results show $F\text{-count} > F\text{-table}$ namely $46,207 > 2,798$ and the regression equation $Y = 4,305 + 0,274X_1 + 0,673X_2 + e$.

Keywords: Product Quality, Price, Purchase Decision, Sweet Potato

PENDAHULUAN

Indonesia adalah sebuah Negara yang terkenal sebagai Negara Agraris. Secara geografis, iklim, dan kondisi alamnya menciptakan lingkungan yang sangat mendukung untuk sektor pertanian. Hal ini telah memberikan landasan yang kuat bagi pertanian untuk menjadi tulang punggung perekonomian. Kondisi iklim dan sumber daya alam yang mendukung ini membuat pertanian di Indonesia mengalami kemajuan seiring berjalannya waktu, sehingga pada tahun 2021, sektor pertanian mengalami pertumbuhan sekitar 1,84% dengan kontribusi terhadap perekonomian nasional sebesar 13,28% serta pada pertengahan tahun 2022, sektor pertanian juga menunjukkan pertumbuhan positif 1,37% dan berkontribusi hingga 12,98% terhadap perekonomian nasional (Sinatrya *et al.*, 2023).

Setiap wilayah memiliki keunggulan terhadap jenis produk pertanian yang dapat tumbuh baik di wilayahnya. Jawa Barat adalah salah satu provinsi di Indonesia yang memiliki latar belakang dalam sektor pertanian, dikenal sebagai salah satu pusat pertanian utama di Indonesia salah satunya penghasil ubi jalar (Pohan, 2018). Terletak di Provinsi ini, Cianjur adalah salah satu Kabupaten yang memiliki peran penting dalam sektor pertanian. Menurut Badan Pusat Statistik Kabupaten Cianjur (2018), bahwa Kabupaten Cianjur memiliki luas area penanaman ubi jalar sebesar 360 hektar, ini merupakan hasil jumlah dari 32 wilayah Kecamatan di Cianjur dimana kecamatan Karangtengah memiliki luas penanaman ubi jalar sebesar 50 hektar, serta berdasarkan Data Jabar (2022), jumlah produksi ubi jalar di Kabupaten Cianjur yaitu sebesar 120.58 ton.

Kecamatan Karangtengah merupakan salah satu wilayah di Kabupaten Cianjur yang memiliki cukup besar potensi pertanian. Hasil observasi yang dilakukan di Balai Penyuluhan Pertanian (BPP) Karangtengah (2023), salah satu komoditas unggulan yang dibudidayakan di Kecamatan Karangtengah adalah ubi, dimana salah satu wilayah yang menanam komoditas ubi paling banyak adalah Desa Sabandar. Mayoritas penduduk di Desa Sabandar Kecamatan Karangtengah bekerja sebagai petani ubi. UD. Sobot Tani adalah salah satu pengecer utama ubi jalar di daerah ini, yang menjual ubi putih (*manohara*) dan ubi merah (*ceret*) ke berbagai pasar termasuk pasar lokal dan regional.

Meskipun produksi ubi cukup baik, namun pemanfaatan ubi jalar belum maksimal karena pertanian sering menghadapi tantangan seperti fluktuasi kualitas produk akibat kondisi iklim yang tidak stabil, kurangnya pengetahuan mendalam tentang budidaya, serta masih terdapat pasar yang kesulitan mendapatkan pasokan ubi jalar yang berpotensi mengurangi

pendapatan. Dimana menurut Kotler dan Amstrong (2018), kualitas produk adalah alat pemosisian utama pemasar dan mempengaruhi kinerja suatu produk. Kotler dan Amstrong (2018), harga adalah jumlah uang yang dibebankan dan ditagihkan kepada konsumen atas suatu barang atau jasa. Sedangkan menurut Kotler dan Armstrong (2018), keputusan pembelian adalah keputusan pembeli atas merek apa yang ingin dibeli. Penelitian ini juga didukung oleh penelitian yang telah dilakukan oleh Apriliani (2021), dimana hasil dari penelitiannya menunjukkan bahwa kualitas produk dan harga berpengaruh secara parsial dan simultan terhadap keputusan pembelian tomat di Pasar Muka Cianjur. Berdasarkan latar belakang permasalahan di atas, tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh secara (parsial) atau sendiri-sendiri dan (simultan) atau bersamaan dari variabel kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian produk ubi jalar di UD. Sobot Tani.

METODE PENELITIAN

Waktu pelaksanaan penelitian ini dilakukan dalam kurun waktu 5 bulan, yaitu terhitung dimulai dari bulan November – Maret 2024. Tempat penelitian dilakukan di UD. Sobot Tani Desa Sabandar Kecamatan Karangtengah Kabupaten Cianjur. Jenis penelitian ini adalah survey dimana mengumpulkan informasi dari suatu sampel melalui kuesioner dengan menggunakan metode kuantitatif untuk menghasilkan data yang sistematis berdasarkan pada langkah-langkah yang telah ditentukan. Variabel yang digunakan pada penelitian ini yaitu kualitas produk, harga, serta keputusan pembelian. Populasi dalam penelitian ini adalah pembeli ubi di UD. Sobot Tani dan diambil sampel sebanyak 51 responden. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu *nonprobability sampling* dengan metode *accidental sampling*. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif dan pengolahan data menggunakan analisis regresi linear berganda

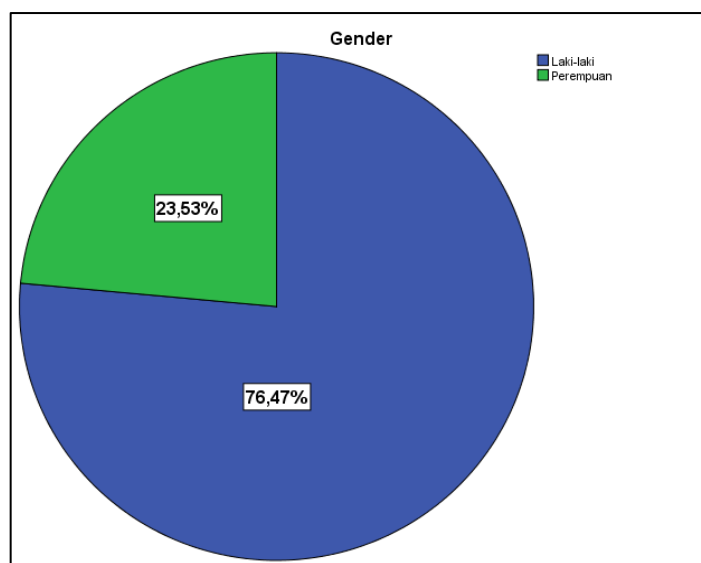
HASIL DAN PEMBAHASAN

Usaha dagang atau UD Sobot Tani Desa Sabandar Kecamatan Karangtengah Kabupaten Cianjur berdiri pada tahun 1995 yang didirikan dan dikelola oleh Bapak Ucu Maptuh dimana usaha ini dimiliki oleh perorangan atau usaha pribadi. UD Sobot Tani merupakan suatu usaha yang sudah berkembang dan bergerak di bidang pertanian atau lebih dikenal sebagai pengepul yang membeli hasil panen dari para petani dan memasarkannya kembali ke agen-agen

besar dengan komoditas unggul penjualannya adalah ubi, untuk jenis ubi jalar yang dijual adalah ubi putih (*manohara*) dan ubi merah (*ceret/petis*).

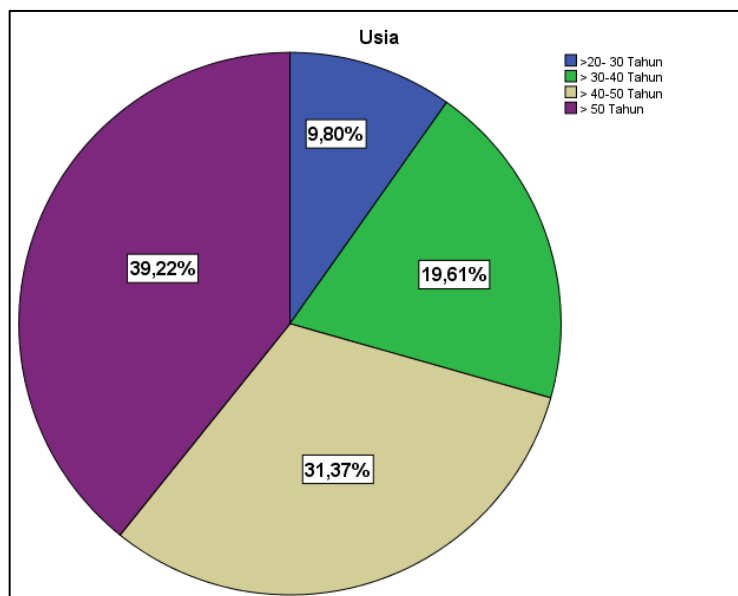
Analisis Deskriptif

Pada penelitian ini analisis deskriptif digunakan untuk mendeskripsikan data yang telah diperoleh melalui penyebaran kuesioner (Yusuf *et al.*, 2020), data yang dideskripsikan dalam analisis deskriptif ini yaitu mengenai hasil pengolahan data menggunakan *software* SPSS versi windows 22. Pada gambar di bawah ini dapat dilihat bahwa profil responden yang dijadikan sebagai kriteria pengumpulan data adalah sebagai berikut:



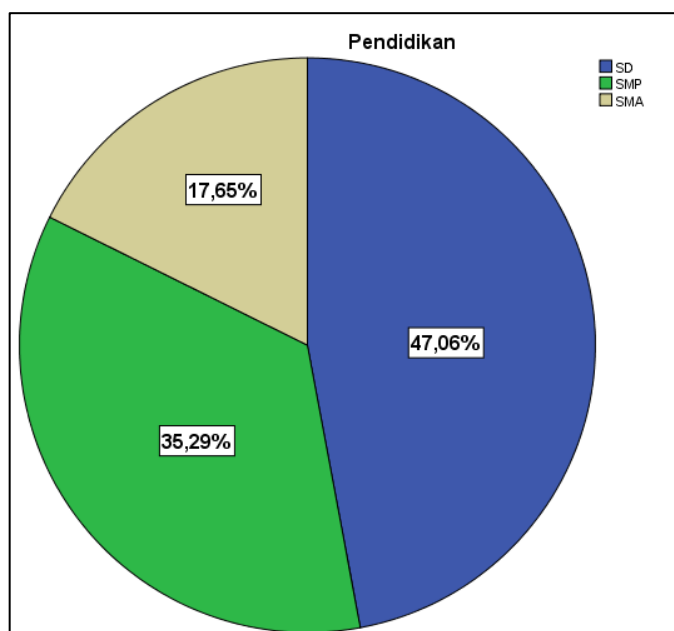
Gambar 1. Diagram responden berdasarkan jenis kelamin.

Terlihat pada gambar bahwa jumlah responden laki-laki sekitar 76,47% atau 39 orang, sedangkan responden perempuan yaitu sebanyak 23,53% atau 12 orang sehingga pada penelitian ini mayoritas responden adalah laki-laki dikarenakan produk ubi yang dibeli untuk dijual kembali dijadikan sebagai suatu usaha.



Gambar 2. Diagram responden berdasarkan usia.

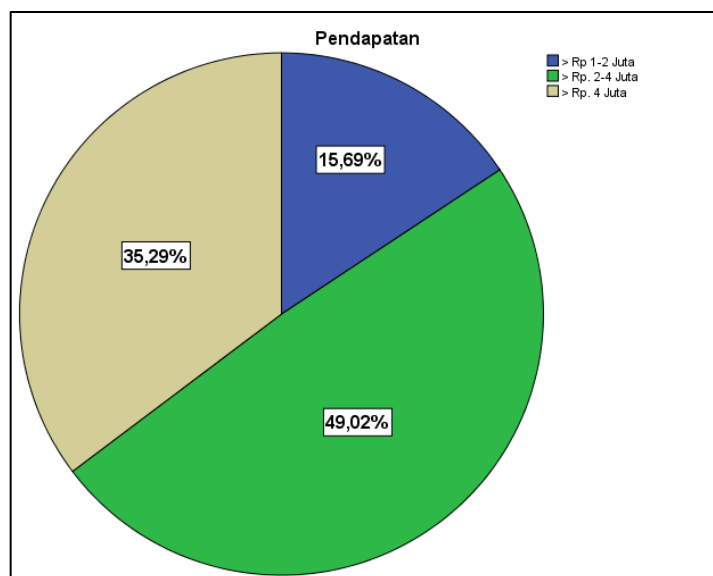
Dari jumlah total sekitar 51 responden 9,80% atau 5 orang adalah mereka yang berusia > 20-30 tahun, 19,61% atau 10 orang adalah mereka yang berusia > 30-40 tahun, 31,37% atau 16 orang adalah mereka yang berusia > 40-50 tahun, 39,22% atau 20 orang adalah mereka yang berumur > 50 tahun. Adapun peneliti mengambil responden yang berusia mulai dari 20 tahun dengan alasan karena pada usia tersebut dapat dikatakan matang secara hukum serta sudah memiliki identitas diri.



Gambar 3. Diagram responden berdasarkan pendidikan.

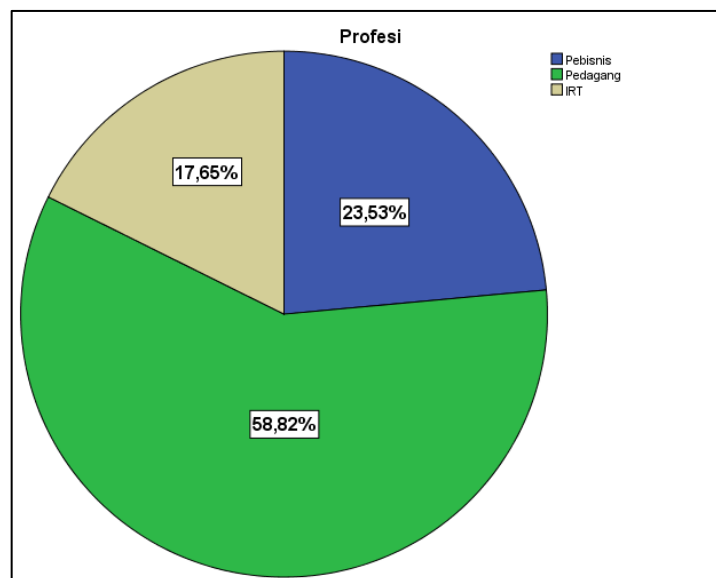
Tingkat pendidikan responden yang mengisi kuesioner penelitian pada tingkat SD memiliki jumlah yang paling besar diantara SMP dan SMA terlihat pada diagram bahwa tingkat

pendidikan SD adalah 47,06% atau 24 orang, SMP 35,29% atau 18 orang, dan SMA 17,65% atau 9 orang. Hal ini disebabkan karena mayoritas responden yang diwawancara peneliti adalah mereka yang tamatan SD sudah bekerja untuk mendapatkan penghasilan dengan cara berwirausaha salah satunya usaha ubi.



Gambar 4. Diagram responden berdasarkan pendapatan.

Dilihat pada data bahwa sebanyak 15,69% atau 8 orang berpendapatan > Rp. 1-2 juta, 49,02% atau 25 orang berpendapatan > Rp. 2-4 juta, dan 35,29% atau 18 orang berpendapatan > Rp. 4 juta. Dan dapat disimpulkan pendapatan responden pada tingkat > Rp. 2-4 juta memiliki jumlah yang paling besar. Hal ini dipengaruhi oleh tingkat pendidikan responden karena berpengaruh pada kemampuan dan jaringan kemitraan untuk memasarkan produk yang dijual selain itu, pendapatan responden pada tingkat > Rp. 2-4 juta adalah mereka yang usaha ubinya hanya disekitar lingkungan tempat tinggal seperti membuat jongko di depan rumah atau menjual di pasar mingguan.



Gambar 5. Diagram responden berdasarkan profesi.

Responden pada penelitian ini didominasi oleh pedagang, itu terlihat dari jumlah pedagang yang menjadi responden yaitu sebanyak 58,82% atau sekitar 30 orang dari total 51 responden. Sedangkan responden lainnya yaitu terdiri dari 23,53% atau 12 orang pebisnis, dan 17,65% atau 9 orang merupakan ibu rumah tangga (IRT). Oleh karena itu, dari data yang didapat peneliti menyimpulkan bahwa mayoritas responden pada penelitian ini adalah konsumen yang membeli ubi jalar di UD Sobat Tani untuk dijual kembali secara langsung maupun melalui pengolahan.

Pengukuran Instrumen Penelitian

Uji validitas digunakan untuk mengetahui kevalidan angket atau kuesioner dalam mengumpulkan data (Risky & Liana, 2022). Dimana uji validitas digunakan dengan rumus korelasi bivariate person dengan alat bantu program SPSS versi windows 22. Item angket dalam uji validitas dikatakan valid jika $r\text{-hitung} > r\text{-tabel}$ pada nilai signifikansi 5% dan sebaliknya item dinyatakan tidak valid jika $r\text{-hitung} < r\text{-tabel}$ pada nilai signifikansi 5%. Untuk mencari $r\text{-hitung}$ didapat dari hasil total setiap item yang telah diuji, sedangkan untuk nilai $r\text{-tabel}$ diperoleh dari tabel distribusi $r\text{-tabel}$ dimana dalam penelitian ini jumlah responden sebanyak 51 dengan $(N-3)$ sehingga menjadi 48 mempunyai nilai sebesar 0,279 pada tingkat signifikansi 5% atau 0,05. Dilihat dari tabel di bawah ini berdasarkan hasil pengujian instrumen dapat diketahui bahwa hasil uji validitas penelitian ini dinyatakan valid dan signifikan karena untuk nilai $r\text{-hitung} > r\text{-tabel}$ dan nilainya $> \text{cut off}$.

Tabel 1. Uji Validitas Kualitas Produk (X1)

No. Item	Cut Off	r tabel 5% (48)	r hitung	Keterangan
1a	0,3	0,279	0,644	Valid dan Signifikan
1b	0,3	0,279	0,567	Valid dan Signifikan
1c	0,3	0,279	0,686	Valid dan Signifikan
2a	0,3	0,279	0,573	Valid dan Signifikan
2b	0,3	0,279	0,720	Valid dan Signifikan
2c	0,3	0,279	0,765	Valid dan Signifikan
3a	0,3	0,279	0,695	Valid dan Signifikan
3b	0,3	0,279	0,606	Valid dan Signifikan
3c	0,3	0,279	0,546	Valid dan Signifikan

Sumber: Output SPSS 22, hasil pengolahan data primer 2024.

Tabel 2. Uji Validitas Harga (X2).

No Item	Cut Off	r tabel 5% (48)	r hitung	Keterangan
1a	0,3	0,279	0,566	Valid dan Signifikan
1b	0,3	0,279	0,728	Valid dan Signifikan
2a	0,3	0,279	0,798	Valid dan Signifikan
2b	0,3	0,279	0,862	Valid dan Signifikan
3a	0,3	0,279	0,786	Valid dan Signifikan
3b	0,3	0,279	0,803	Valid dan Signifikan
4a	0,3	0,279	0,731	Valid dan Signifikan
4b	0,3	0,279	0,670	Valid dan Signifikan

Sumber: Output SPSS 22, hasil pengolahan data primer 2024.

Tabel 3. Uji Validitas Keputusan Pembelian (Y).

No Item	Cut Off	r tabel 5% (48)	r hitung	Keterangan
1a	0,3	0,279	0,755	Valid dan Signifikan
1b	0,3	0,279	0,930	Valid dan Signifikan
2a	0,3	0,279	0,738	Valid dan Signifikan
2b	0,3	0,279	0,881	Valid dan Signifikan
3a	0,3	0,279	0,776	Valid dan Signifikan
3b	0,3	0,279	0,699	Valid dan Signifikan
4a	0,3	0,279	0,838	Valid dan Signifikan
4b	0,3	0,279	0,795	Valid dan Signifikan
4c	0,3	0,279	0,737	Valid dan Signifikan

Sumber: Output SPSS 22, hasil pengolahan data primer 2024.

Uji reliabilitas digunakan untuk mengukur konsistensi variabel penelitian. Uji reliabilitas pada penelitian ini menggunakan *Cronbach's Alpha* 0,6. Hasil uji reliabilitas diperoleh nilai koefisien angket X1 (Kualitas Produk) adalah sebesar 0,821 untuk angket X2 (Harga) sebesar 0,886 dan angket Y (Keputusan pembelian) yaitu sebesar 0,923 dimana nilai reliabilitas sangat tinggi karena berada pada 0,8000-1,0000. Berdasarkan nilai reliabilitas pada tabel dibawah ini dapat ditarik kesimpulan bahwa semua angket dalam penelitian ini layak digunakan atau reliabel (dapat dipercaya) dan konsisten karena memiliki nilai $> 0,6$. Sehingga semua variabel dapat dinyatakan reliabel karena nilai lebih dari nilai standar yang digunakan yaitu 0,6.

Tabel 4. Uji Reliabilitas.

No.	Variabel	Cronbach Alpha	Cut Off	Keterangan
-----	----------	----------------	---------	------------

1.	X1	0,821	0,6	Reliabel Sangat Tinggi
2.	X2	0,886	0,6	Reliabel Sangat Tinggi
3.	Y	0,923	0,6	Reliabel Sangat Tinggi

Sumber: Output SPSS 22, hasil pengolahan data primer 2024.

Analisis Statistik Deskriptif

Adapun hasil uji statistik deskriptif dapat dilihat pada tabel di bawah ini, dimana didapatkan informasi bahwa respon dari responden baik dilihat dari nilai mean dapat dikatakan baik jika nilainya mendekati perbandingan nilai median dan modus, jawaban responden sangat mendukung pernyataan setiap indikator dilihat dari nilai standar deviasi lebih kecil dari nilai mean, serta jumlah sampel mewakili populasi sehingga variabel diterima dilihat dari nilai standar error lebih kecil dari standar deviasi (Septima, 2023).

Tabel 5. Hasil Uji Statistik Deskriptif.

<i>Descriptive Statistics</i>									
	N	Range	Minimum	Maximum	Sum	Mean	Std. Deviation	Std. Error	Variance
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic
Kualitas Produk	51	10	35	45	1952	38,27	,349	2,491	6,203
Harga	51	8	32	40	1720	33,73	,344	2,458	6,043
Keputusan Pembelian	51	9	36	45	1912	37,49	,371	2,649	7,015
Valid N (listwise)	51								

Sumber: Output SPSS 22, hasil pengolahan data primer 2024.

Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi digunakan untuk menguji dan mengukur hubungan antara satu atau lebih variabel independen terhadap variabel bebas (Sufiyati *et al.*, 2021). Dimana pada penelitian ini sudah dilakukan uji asumsi klasik untuk memastikan bahwa model statistik yang digunakan valid dan akurat. Adapun uji asumsi klasik yang digunakan diantaranya *Normalitas* dengan metode *Monte Carlo*, *Multikolinearitas*, *Heteroskedastisitas* dengan uji *Breusch Pagan Godfrey* (BPG) dan *Autokorelasi Durbin Watson*.

Uji Hipotesis

Uji Hipotesis digunakan untuk menguji pengaruh secara sendiri-sendiri atau secara bersamaan variabel bebas (*independent*) terhadap variabel terikatnya (*dependent*) pada penelitian (Rapingah *et al.*, 2022).

Tabel 6. Hasil Uji Regresi Linear Berganda (Uji t)

Coefficients ^a								
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients				
Model		B	Std. Error	Beta	T	Sig.	Collinearity Statistics	
							Tolerance	VIF
1	(Constant)	4,305	3,636		1,184	,242		
	Kualitas Produk	,274	,115	,258	2,383	,021	,607	1,647
	Harga	,673	,117	,624	5,764	,000	,607	1,647

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Sumber: *Output* SPSS 22, hasil pengolahan data primer 2024.

Uji t (parsial)

Jika nilai t-hitung < dari t-tabel maka H0 diterima dan Ha ditolak dimana menyatakan bahwa variabel X tidak berpengaruh terhadap variabel Y, sedangkan jika nilai t-hitung > t-tabel maka H0 ditolak dan Ha diterima serta variabel X berpengaruh terhadap variabel Y. Adapun rumus untuk mencari t-tabel adalah sebagai berikut:

$$T \text{ tabel} = (a/2 ; n-k-1) = (0,05/2 ; 51-3-1) = (0,025 ; 47) = 2,012$$

Dapat disimpulkan dari tabel diatas bahwa variabel X1 memiliki nilai t-hitung > t-tabel yaitu $2,383 > 2,011$ dan memiliki nilai signifikansi $0,021 < 0,05$ sehingga variabel kualitas produk (X1) memiliki pengaruh secara signifikan terhadap variabel keputusan pembelian (Y) serta variabel kualitas produk dilihat dari nilai beta (koefisien) berpengaruh terhadap keputusan pembelian sebesar 0,274 atau sebesar 27,4% adapun sisanya 72,6% dipengaruhi oleh variabel lain. Sedangkan untuk variabel X2 memiliki nilai t-hitung > t-tabel yaitu $5,764 > 2,011$ dan memiliki nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ yang menyatakan bahwa variabel Harga (X2) memiliki pengaruh terhadap variabel keputusan pembelian (Y) serta variabel harga dilihat dari nilai beta (koefisien) berpengaruh terhadap keputusan pembelian sebesar 0,673 atau 67,3% adapun sisanya 32,7% dipengaruhi oleh variabel lain. Berdasarkan tabel diatas juga dapat dilihat bahwa nilai konstanta (nilai a) sebesar 4,305 untuk kualitas produk (nilai β_1) 0,274 dan harga (nilai β_2) 0,673. Sehingga dapat diperoleh persamaan regresi linier berganda sebagai berikut:

$$Y = 4,305 + 0,274X_1 + 0,673X_2 + e$$

Uji F (simultan)

Tabel 7. Hasil Uji Regresi Linear Berganda (Uji F).

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	230,845	2	115,423	46,207	,000^b
	Residual	119,900	48	2,498		

	Total	350,745	50
a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian			
b. Predictors: (Constant), Harga, Kualitas Produk			

Sumber: pengolahan data primer 2024.

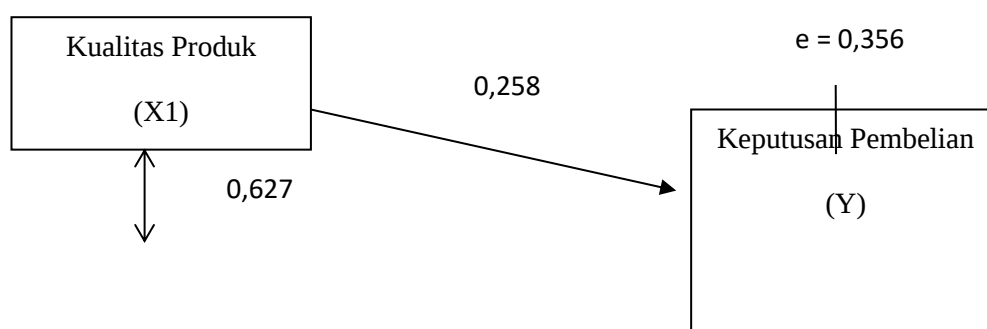
Jika nilai F hitung < dari F tabel dan nilai signifikansi > 0,05 maka H0 diterima dan Ha ditolak dimana menyatakan bahwa semua variabel X tidak berpengaruh terhadap variabel Y, sedangkan jika nilai F-hitung > F-tabel atau nilai signifikansi < 0,05 maka H0 ditolak dan Ha diterima serta semua variabel X berpengaruh terhadap variabel Y. Adapun rumus untuk mencari t tabel adalah sebagai berikut:

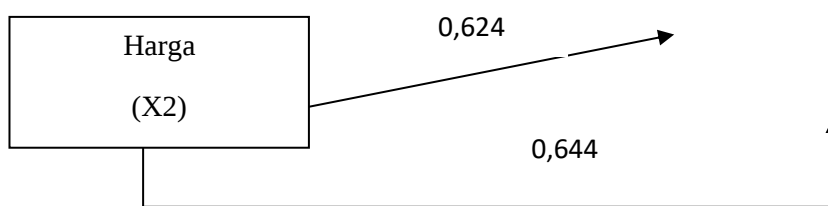
$$F \text{ tabel} = (k; n - k) = (3; 51 - 3) = 3; 48 = 2,798$$

Dapat disimpulkan dari tabel diatas terlihat bahwa F-hitung > F-tabel yaitu 46,207 > 2,798 dan memiliki nilai signifikansi 0,000 < dari 0,05 dengan demikian ada pengaruh secara simultan atau secara bersama-sama variabel kualitas produk (X1) dan harga (X2) terhadap variabel keputusan pembelian (Y), maka dari itu H1 diterima dan H0 ditolak. Berdasarkan tabel di atas juga diketahui nilai Adjusted R Square sebesar 0,644 dimana hal ini menyimpulkan bahwa pengaruh variabel Kualitas Produk (X1) dan Harga (X2) secara simultan atau bersama-sama terhadap variabel Keputusan Pembelian (Y) pada UD. Sobat Tani adalah sebesar 64.4% dan berada pada kategori moderat karena lebih besar dari 0,33 tetapi lebih rendah dari 0,67 menurut Chin (1998) serta sisanya 35,6% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti oleh penulis.

Analisis Jalur (*Path Analysis*)

Analisis jalur adalah teknik statistik yang digunakan untuk mengukur dan mengevaluasi hubungan sebab-akibat antara variabel-variabel dalam suatu model atau teori (Ghodang, 2020). Metode ini membantu dalam memahami kompleksitas hubungan antar variabel dengan mengidentifikasi hubungan langsung dan tidak langsung dan memberikan estimasi kuantitatif mengenai pengaruh masing-masing variabel terhadap variabel lainnya serta merupakan perluasan dari analisis regresi.



Gambar 6. Hasil Analisis Jalur (*Path Analysis*).

Dilihat dari gambar di atas terdapat pengaruh secara langsung antara kualitas produk terhadap harga ataupun sebaliknya sebesar 0,627 ini menunjukkan bahwa kualitas produk memiliki pengaruh yang signifikan terhadap penentuan harga produk, dan sebaliknya. Artinya semakin tinggi kualitas produk, kemungkinan harga akan cenderung meningkat, dan sebaliknya. Selain pengaruh langsung, terdapat pengaruh tidak langsung sebesar 0,391 dari $0,627 \times 0,624$ hal ini mengindikasikan bahwa kualitas produk tidak hanya mempengaruhi harga secara langsung, tetapi juga melalui faktor keputusan pembelian. Keputusan pembelian dapat dipengaruhi oleh persepsi konsumen terhadap kualitas produk, yang pada gilirannya akan mempengaruhi harga yang diterapkan (Kusumawardani *et al.*, 2023). Keterkaitan antara harga dan kualitas produk sangat penting dalam strategi pemasaran dan penetapan harga. Perusahaan perlu mempertimbangkan bagaimana kualitas produk mereka akan mempengaruhi harga yang ditetapkan, serta bagaimana harga tersebut akan mempengaruhi persepsi konsumen terhadap kualitas produk (Ranto, 2014).

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis pengolahan data penelitian dan pembahasan mengenai pengaruh dari dua variabel independen (bebas) yaitu variabel kualitas produk (X1) dan variabel harga (X2) terhadap satu variabel dependen (terikat) yaitu keputusan pembelian (Y) pada produk ubi jalar (*Ipomoea batatas* L.) di usaha dagang (UD) Sobat Tani Desa Sabandar Kecamatan Karangtengah Kabupaten Cianjur, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Variabel Kualitas Produk berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian Ubi Jalar (*Ipomoea batatas* L.), hal ini dibuktikan dengan pengujian parsial (uji T) yang dapat dilihat dari nilai t-hitung lebih besar dari nilai t-tabel.
2. Variabel Harga berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian Ubi Jalar (*Ipomoea batatas* L.), hal ini dibuktikan dengan pengujian parsial (uji T) yang dapat dilihat dari nilai t-hitung lebih besar dari nilai t-tabel.

3. Variabel Kualitas Produk dan Harga secara bersama-sama berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian Ubi Jalar (*Ipomoea batatas* L.), hal ini dibuktikan dengan pengujian secara simultan (uji F) yang dapat dilihat dari nilai F-hitung lebih besar dari nilai F-tabel.

Adapun saran setelah melakukan penelitian, maka saran yang dapat penulis berikan sebagai berikut:

- 1 Bagi UD. Sobat Tani Desa Sabandar Kecamatan Karangtengah Kabupaten Cianjur diharapkan mampu mempertahankan kualitas produk dan harga sehingga dapat meningkatkan pembelian konsumen. Hal ini dapat dilakukan melalui survei dan wawancara lanjutan terhadap kondisi pasar (pesaing dan kebutuhan pasar) untuk memperoleh wawasan berharga dalam mengidentifikasi perbaikan dan mengembangkan strategi yang lebih efektif guna meningkatkan respons positif dari konsumen.
- 2 Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat menggunakan variabel 4P secara utuh, menambah variabel dari faktor lain ataupun menambah indikator untuk dapat menghasilkan hasil yang lebih baik dan bisa menggunakan alat analisis yang berbeda, serta dapat melakukan penelitian yang difokuskan kepada faktor yang dapat mempengaruhi peningkatan pendapatan usaha sehingga dapat memberikan solusi untuk menjalankan usaha berkelanjutan yang mampu bersaing dipasar secara global.

Terima kasih yang sedalam-dalamnya penulis persembahkan kepada kedua orangtua yang selalu menyertakan doa tak terhingga dan senantiasa memberikan dukungan moril maupun material, terima kasih kepada keluarga besar yang selalu memberikan dukungan dan semangat yang tidak dapat terbalaskan, serta terimakasih saya ucapkan kepada seluruh pihak yang selalu senantiasa mendukung pada setiap proses dan tidak dapat saya ucapkan satu persatu.

DAFTAR PUSTAKA

- Apriliani, Y., Alam, A. S. & Sulistiawan, R. S. N. (2021). Pengaruh Kualitas Produk dan Harga terhadap Keputusan Pembelian Tomat di Pasar Muka Cianjur. *Jurnal Administrasi Bisnis* (JUBIS), 1(2): 73-82.
- Badan Pusat Statistik. (2018). Luas Area Penanaman Ubi Jalar. Diakses dari <https://opendata.jabarprov.go.id/id/dataset/produksi-ubi-jalar-berdasarkan-kabupatenkota-di-jawa-barat> pada 12 November 2023.
- Chin. (1998). Nilai Adjusted R square. Diakses dari <https://accounting.binus.ac.id/2021/08/12/memahami-inner-model-model-struktural-dalam-smart-pls> pada 15 Desember 2023.
- Data Jabar. (2022). Jumlah Ubi Jalar Kabupaten Cianjur. Diakses dari

<https://cianjurkab.bps.go.id/indicator/53/90/1/luas-tanam-ubi-jalar-menurut-kecamatan-di-kabupaten-cianjur-hektar-2018.html> pada 12 November 2023.

- Ghodang, H. (2020). Path Analysis (Anlisis Jalur) Konsep & Praktik dalam Penelitian. Medan : PT. Penerbit Mitra Grup.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). *Principles of marketing (Global Edition, 17th ed.)*. New York: Pearson Education.
- Kusumawardani, N., Putra, S. S. & Digdowiseiso, K. (2023). Pengaruh Kualitas Produk, Daya Tarik Iklan dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian pada Produk Percetakan (*Digital Printing*) Di UPRINT.ID. *Management Studies and Entrepreneurship Journal (MSEJ)*, 4(6): 8818-8825.
- Pohan, R. S. F. (2018). Analisis Rantai Pasokan Ubi Jalar pada Agroindustri Cakar Ayam Nana di Desa Bengkel, Kecamatan Perbaungan, Kabupaten Serdang Bedagai. *Skripsi*. Fakultas Pertanian. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Medan,
- Ranto, D. W. P. (2014). Pengaruh Harga, Desain Produk, Kualitas Produk dan Citra Merek terhadap Keputusan Pembelian Konsumen pada Produk UMKM di Yogyakarta. *JBTI (Jurnal Bisnis: Teori dan Implementasi)*, 5(2): 206-218.
- Rapingah, S., Sugiarto, M., Sabir, M., Haryanto, T., Nurmalasari, N., Gaffarm N, I. & Alfalisyanto. (2022). *Buku Ajar Metode Penelitian*. Sulawesi : CV. Feniks Muda Sejahtera.
- Risky, M. M. A. & Liana, C. (2022). Pengaruh Model Pembelajaran *Project-Based Learning* terhadap Minat Belajar Siswa Jenjang Sekolah Menengah Atas Se-Kecamatan Mojoagung. *Aratara: e-Journal Pendidikan Sejarah*, 12(1): 1-9.
- Septima, R. (2021). *Buku Ajar Statistika*. Purbalingga : Eureka Media Aksara.
- Sinatrya, A. N., Syailendra, J., Wardany, P. H. K., Sangalang, E. P., Rafi, S. A., Nurdiansyah, D., & Widagdo, R. S. (2023). Program Peningkatan Produksi Pertanian Guna Kesejahteraan Para Petani di Desa Balongmojo, Kabupaten Mojokerto. *Prosiding Patriot Mengabdi*, 2(1): 28-38.
- Sufiyati, A., Suwarni, E. & Anggarini, D. R. (2021). Pengaruh Fasilitas Kerja dan Kepuasan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pt Tedco Agri Makmur di Lampung Tengah. *Journal Strategy of Managemant and Accounting Through Research and Technology (SMART)*, 1(1): 13-21.
- Yusuf, R., Hendrayati, H. & Wibowo, L. A. (Pengaruh Konten Pemasaran *Shopee* terhadap Keputusan Pembelian Pelanggan). *Jurnal Manajemen Pendidikan dan Ilmu Sosial*, 1(2): 506-515.