

---

---

## **Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Dan Promosi Terhadap Keputusan pembelian Konsumen Bima Jaya Di Sidomulyo**

*Yennthy Utama Leo<sup>1</sup>, Defrizal<sup>2</sup>*

*Universitas Bandar Lampung, Indonesia<sup>1</sup>  
Universitas Bandar Lampung, Indonesia<sup>2</sup>*

*Email: [yenthly.19011156@student.ubl.ac.id](mailto:yenthly.19011156@student.ubl.ac.id)*

---

**Abstract:** *There are quite a lot of competitors for the Bima Jaya Agricultural Drug Store in Sidomulyo District. So that shops need to improve their products so that they have good quality and affordable prices and carry out more promotions so that consumers do not see competition. The cause of this examine became to determine the effect of product quality, price and advertising on buying decisions on the Bima Jaya agricultural shop in Sidomulyo. The sampling technique on this examine become opportunity sampling the usage of a random sampling method the usage of Slovin's formulation, ensuing in a sample of 100 respondents. This sort of studies used in studies is quantitative. The statistics evaluation technique used on this studies is descriptive evaluation and a couple of linear regression. The effects of the examine nation that the consequences of the t-check (partial) nation that product quality isn't always motivated through buying choices, costs are undoubtedly and considerably prompted through buying selections, and promotions are positively and substantially inspired by using buying selections. Whilst the effects of the F-check (concurrently) offer product quality, price and marketing concurrently impact client buying choices on the Bima Jaya Farm shop in Sidomulyo.*

**Keywords:** *Product Quality; Price; Promotion; Purchase Decision*

---

**Abstrak:** Pesaing Toko Obat Pertanian Bima Jaya di Kecamatan Sidomulyo cukup banyak. Akibatnya toko perlu menaikkan produknya supaya mempunyai kualitas baik serta harga terjangkau serta lebih banyak melakukan promosi supaya konsumen tak melihat persaingan. Tujuan dari penelitian merupakan untuk mengetahui pengaruh kualitas produk, harga serta promosi pada keputusan pembelian pada Toko Obat Pertanian Bima Jaya di Sidomulyo. Metode pengambilan sampel pada penelitian merupakan probability sampling menggunakan teknik random sampling memakai rumus Slovin sehingga diperoleh sampel sebesar 100 responden. Jenis penelitian dipergunakan pada penelitian merupakan kuantitatif. Metode analisis data dipergunakan pada penelitian merupakan analisis deskriptif serta regresi linier berganda. Penelitian memberikan jika uji t (parsial) menyatakan bahwa kualitas produk tidak terpengaruh pada keputusan pembelian, harga terpengaruh positive serta signifikansi pada keputusan pembelian, serta promosi terpengaruh positive serta signifikansi pada keputusan pembelian. Sedangkan Uji-F (simultan) memberikan kualitas produk, harga serta promosi secara bersamaan terpengaruh pada keputusan pembelian konsumen Toko Obat Pertanian Bima Jaya di Sidomulyo.

**Kata Kunci:** *Kualitas Produk; Harga; Promosi; Keputusan Pembelian*

---

### **PENDAHULUAN**

Sektor pertanian artinya sektor pencarian paling utama di Indonesia khususnya daerah Lampung Selatan kecamatan Sidomulyo. Sebagian besar penduduknya merupakan petani karena didukung oleh kondisi tanah sangat subur. Banyak petani telah memakai obat serta alat untuk menerima panen terbaik. Saat membeli suatu produk, Anda harus memperhatikan bagaimana produk tadi layak digunakan atau tak, sebab produk dibeli berkaitan menggunakan kebutuhan hidup seharinya. Usaha toko obat pertanian merupakan salah satu cara untuk memenuhi kebutuhan obat serta alat pertanian, contohnya: Bibit Padi, Bibit Jagung, Pestisida, Herbisida, Fungisida, Tangki, dll. Peluang untuk membuka usaha alat serta perlengkapan pertanian masih terbuka lebar serta sangat menguntungkan.

Dari (Lestari, Anifah, Zunaida, Daris, Hardati, 2022), keputusan pembelian merupakan pilihan konsumen ditentukan oleh keuangan, teknologi, politik, budaya, produk, harga, tempat, promosi, bukti fisik, orang serta proses, sehingga menghasilkan perilaku konsumen untuk mengolah seluruh informasi serta menarik konklusi berupa tanggapan timbul produk mana dibeli. Pada mengambil keputusan pembelian, konsumen perlu pertimbangkan produk serta harga diberikan toko agar konsumen lebih konfiden menggunakan apa akan dibelinya nanti. Dari (Tua, Geovanny, Andri, Andariyanti, 2022) keputusan pembelian merupakan proses dimana konsumen mengetahui masalah, menemukan informasi perihal produk atau merek tertentu, serta mengevaluasi seberapa baik masing alternatif tadi bisa memecahkan masalah, lalu menunjuk pada keputusan pembelian. Dari (Tianing, Vita, 2022), kualitas produk merupakan kemampuan suatu produk untuk menjalankan kegunaannya, kemampuan mencakup daya tahan, kehandalan, akurasi dicapai oleh produk secara keseluruhan. Pentingnya sebuah perusahaan menggunakan banyak konsumen untuk membentuk pendapat tinggi, serta bisnis kita bertahan lama.

Padahal, Toko Obat Pertanian Bima Jaya artinya salah satu Toko Obat Pertanian terdapat pada Desa Sidorejo, Kec. Sidomulyo, Lampung Selatan. Toko Obat pertanian di Bima Jaya adalah Toko Obat pertanian pertama di Sidomulyo yang berdiri di tahun 1985 serta diwariskan secara generasi. Toko Obat pertanian Bima Jaya adalah toko obat tertua, tetapi Dari tahun 2000-an toko obat pertanian lain hampir sama bermunculan seiring berjalannya waktu. Hal membentuk persaingan semakin ketat serta membutuhkan seni manajemen serta dukungan luas serta baik. Maka, seiring menggunakan persaingan semakin ketat pada lingkungan usaha semakin berkembang, pemasaran menjadi sangat krusial.

Tabel 1. Data pesaing Toko pertanian di Kecamatan Sidomulyo

Nama Usaha	Lokasi
Toko Pertanian Bima Jaya	Jl. Sidorejo, Kec. Sidomulyo, Kab. Lampung Selatan, Lampung 35453.
Toko Pertanian Hidayah Tani	Jl. Soleretno, Kec. Sidomulyo, Kab. Lampung Selatan, Lampung 35353.
Toko Pertanian Salim Tani	Jl. Sidodadi, Kec. Sidomulyo, Kab. Lampung Selatan, Lampung 35352.
Toko Pertanian Zahra Tani	Jl. Candipuro, Kec. Sidomulyo, Kab. Lampung Selatan, Lampung 35356.
Toko Pertanian Berkah Agro Tani	Jl. Sidodadi, Kec. Sidomulyo, Kab. Lampung Selatan, Lampung 35353.
Toko Pertanian Bp H Lukaman	Jl. Sidowaluyo, Kec. Sidomulyo, Kab. Lampung Selatan, Lampung 35353.
Toko Pertanian Maju Jaya	Jl. Kota Dalam, Kec. Sidomulyo, Kab. Lampung Selatan, Lampung 35353.
Toko Pertanian Agus Tani (RIDHO)	Jl. Sidowaluyo, Kec. Sidomulyo, Kab. Lampung Selatan, Lampung 35353.

Sumber: <https://www.google.com/tokopertaniansidomulyo,2022>

Pesaing Toko Obat Pertanian Bima Jaya di Kecamatan Sidomulyo cukup banyak. Dari (Fitri et al., 2022), harga pada arti sempit merupakan jumlah uang dibayarkan untuk barang atau jasa, sedangkan harga pada arti luas merupakan jumlah dari seluruh nilai diterima konsumen menjadi imbalan atas manfaat diterimanya. Persaingan tinggi, sebagai akibatnya toko perlu menaikkan produknya supaya mempunyai kualitas baik serta harga terjangkau serta lebih banyak melakukan promosi supaya konsumen tak melihat persaingan.

Selain itu, Toko Obat Pertanian Bima Jaya mempunyai korelasi kerjasama dengan PT serta CV. Bekerja sama dengan PT Pan, PT Mekarindo, PT Ganesha Makmur Lestari (GML), PT UT, PT AHP, PT Agro Sentosa abadi, PT Lokamitra, PT Dempo, PT Kemiling Agro, PT Dua Putri Gemilang, PT Bima Cipta Agro serta sebagai akibatnya berafiliasi dengan CV Tunas Arta berdikari, CV Patron Tani, CV Maju Sejahtera Inti serta CV Abata.

Tabel 2. Data penjualan Toko Obat Pertanian Bima Jaya di Sidomulyo

Tahun 2022 (Bulan)	Total konsumen membeli produk Toko Obat Bima Jaya	Perubahan	
		Selisih	Persentase
January	527	-79	
February	448	172	-15,0%
Maret	620	130	38,4%

April	750	335	21,0%
Mei	1.085	-185	44,7%
juni	900	-218	-17,1%
Juli	682	-94	-24,2%
Agustus	588	-168	-13,8%
September	420	-420	-28,6%

Sumber: Data Primer Diolah, 2022

Data penjualan Toko Obat Pertanian Bima Jaya di Sidomulyo selama sembilan bulan terakhir 2022 memberikan peningkatan serta penurunan jumlah konsumen membeli produk. Terjadi tren penurunan penjualan pada Toko Obat Pertanian Bima Jaya ditimbulkan oleh pandemi Covid-19 membentuk pengiriman keluar masuknya barang menjadi sulit. Bisnis bisa membangun bauran pemasaran untuk mempertahankan bisnis. Seperti halnya produk, produk wajib bisa menarik konsumen. Upaya untuk menarik konsumen tidaklah praktis sebab sebenarnya banyak produk belum kita ketahui keberadaannya. Harga dari (Defrizal, 2022) merupakan pernyataan nilai dari suatu produk (a statement of value). Tak jarang kita menjumpai produk sangat kita butuhkan, tetapi kebetulan kita melihatnya pada toko. Hal tadi menandakan bahwa upaya promosi untuk meluncurkan produk kurang berhasil. Dari (Winasis, Caroline, Widianti, Halimah, Hadibrata, 2022), bahwa konsep promosi merupakan fungsi pemasaran ditujukan untuk mengkomunikasikan kepemilikan jasa atau barang, harga suatu barang atau jasa mewakili pendapatan perusahaan, harga terkait menggunakan elemen distribusi, produk beserta atau kualitas, serta promosi melibatkan usaha atau biaya. Oleh sebabnya, perusahaan wajib menjalankan strategi promosi sempurna serta merancang promosi menggunakan cara fleksibel, efisien serta efektif. Berdasarkan latar belakang tersebut, menarik untuk dikaji lebih lanjut perihal, "**Pengaruh kualitas produk, harga serta promosi pada keputusan pembelian konsumen toko obat pertanian Bima Jaya di Sidomulyo**".

#### **METODE PENELITIAN**

Penelitian memakai metode kuantitatif serta metode deskriptif untuk membentuk ilustrasi atau perihal keadaan secara objektif menggunakan nomor angka, dimulai menggunakan pengumpulan data, interpretasi data, serta penampilan serta akibat penelitian. Populasi pada penelitian merupakan warga Lampung Selatan, Kalianda, Desa Sidomulyo membeli obat pertanian dari Toko Obat Pertanian Bima Jaya Sidomulyo berjumlah 6.000 orang. Mekanisme pengambilan sample menggunakan rumus *slovin* teknik *Probability sampling*. Pengumpulan data pada penelitian dilakukan menggunakan berbagai survey melalui form *Google Docs*. Penyebaran survey menggunakan teknik skala Likert ditujukan pada konsumen membeli obat pertanian dari Toko Obat Pertanian Bima Jaya. Metode analisis data dipergunakan pada penelitian merupakan analisis deskriptif serta analisis regresi linier berganda. Dilakukannya pengujian sesuai persyaratan data instrumen mencakup validitasi, reliabilitas, asumsi klasik (multikolinearitas), hipotesis (t serta F) serta determinasi ( $R^2$ ).

#### **HASIL PENELITIAN**

##### **Regresi Linier Berganda**

Tabel 3. Regresi Linier Berganda

Model	Coefficient Unstandardized		Coefficients Standardized	t	Sig.	Statistics Collinearity	
	B	Std. Error	Beta			Toleranced	VIF
(Constanta)	15,429	3,331		0,058	0,954		
Kualitas Produk	-0,077	0,120	-0,062	-0,641	0,523	0,250	3,997
Harga	0,561	0,186	0,379	3,018	0,003	0,149	6,730
Promosi	0,591	0,108	0,580	5,493	0,000	0,210	4,761

Sumber: Olah Data SPSS, 2022

Mendapatkan *linear regression* berganda:

$$Y = A + B1X1 + B2X2 + B3X3 + B4X4 + E$$

$$Y = 15,429 - 0,077X_1 + 0,561X_2 + 0,591X_3 + e$$

Interpretasi persamaan merupakan:

1. Skor konstanta 15,429, bila variable kualitas produk, harga serta promosi bernilai 0. Maka keputusan pembelian semakin tinggi 15,429.
2. Skor koefisien kualitas produk berlawanan arah (-0,077), artinya peningkatan kualitas produk justru menurunkan keputusan pembelian. Hal ini dikarenakan hasil survey kualitas produk sudah dinyatakan sangat baik, tetapi dalam pengambilan keputusan pembelian konsumen tidak berdasarkan pada kualitasnya melainkan dari harga dan
3. Bila koefisien harga 0,561, berarti harga tadi menaikkan keputusan pembelian 0,561.
4. Skor koefisien promosi 0,591, berarti tindakan menaikkan keputusan pembelian 0,591.
5. Skor koefisien promosi sebesar 0,591 merupakan hasil terbesar yang meningkatkan keputusan pembelian dibandingkan hasil dari nilai harga sebesar 0,561 dan nilai kualitas produk sebesar (-0,077).

### Determinasi Koefisien ( $R^2$ )

Tabel 4. Determinasi

Models	R	R-Squared	Adjusted R-Squared	Std.Error of the Estimated
1	0,880 <sup>a</sup>	0,775	0,768	3,91927

Sumber: Olah Data SPSS, 2022

Tersimpulkan jika determinasi ditentukan oleh koefisiensi  $R^2$  (0,775), sebagai akibatnya besarnya dampak variable independent (X) pada variable dependent (Y) pada contoh regresi bisa disimpulkan persentase 77,5%

### Asumsi Klasik Multikolinieritas

Tabel 5. Multikolinieritas

Model	Coefficient Unstandardized		Coefficients Standardized	t	Sig.	Statistics Collinarity	
	B	Std. Error	Beta			Toleranced	VIF
(Konstanta)	15,429	3,331		0,058	0,954		
Kualitas Produk	-0,077	0,120	-0,062	-0,641	0,523	0,250	3,997
Harga	0,561	0,186	0,379	3,018	0,003	0,149	6,730
Promosi	0,591	0,108	0,580	5,493	0,000	0,210	4,761

Sumber: Olah Data SPSS, 2022

Akibat multikolinieritas membentuk VIF variable serta toleransi kualitas produk 3,997, menggunakan toleransi 0,250, VIF variable serta toleransi harga 6,730, menggunakan skor toleransi 0,149, VIF variable serta toleransi promosi 4,761, menggunakan toleransi 0,210. Artinya VIF < 10 serta tolerance mendekati 1, maka bisa disimpulkan bahwa **tidak ada tanda multikolinieritas**.

### Pengujian Hipotesis

#### t (Parsial)

Dipergunakan untuk membagikan apakah suatu variable independent secara individual mempengaruhi variable dependent. Kriteria test dengan tingkatan signifikansi  $\alpha$  = 0,05 serta derajat kebebasan di pembilang k = 3 serta derajat kebebasan pada penyebut ( $\alpha/2; n-k-1$ ) = 0,05/2 : 100-3-1 = 0,025 ; 96 = 1,988 ditentukan menjadi:

Tabel 6. Uji t

Variable	t <sub>hitung</sub>	t <sub>table</sub>	Sig	Alpha	ket
Kualitas Produk (X1)	-0,641	1,988	0,523	0,05	Tak terpengaruh (Ho diterima serta H <sub>1</sub> ditolak)
Harga (X2)	3,018	1,988	0,003	0,05	Terpengaruh (Ho ditolak serta H <sub>2</sub> diterima)

Promosi (X3)	5,493	1,988	0,000	0,05	Terpengaruh (Ho ditolak serta H <sub>3</sub> diterima)
--------------	-------	-------	-------	------	--

Sumber: Olah Data SPSS, 2022

1. Tersimpulkan jika variable kualitas produk (X1)  $t_{hitung} (-0,641)$ , sedangkan  $t_{table} 1,988$  serta sig.  $0,523$ , sedangkan  $\alpha 0,05$ . Maka  $t_{hitung} < t_{table} (-0,641 < 1,988)$  serta sig.  $> \alpha (0,523 > 0,05)$ , maka diterimanya Ho serta ditolaknya H<sub>1</sub>. Dari sini tersimpulkan bahwa kualitas produk (X1) tak terpengaruh pada keputusan pembelian (Y) konsumen Toko Obat Pertanian Bima Jaya Sidomulyo.
2. Tersimpulkan jika variable harga (X2)  $t_{hitung} 3,018$ , sedangkan  $t_{table} 1,988$  serta sig.  $0,003$ , sedangkan  $\alpha 0,05$ . Maka  $t_{hitung} > t_{table} (3,018 > 1,988)$  serta sig  $< \alpha (0,003 < 0,05)$ , maka ditolaknya Ho serta diterimanya H<sub>2</sub>. Dari sini tersimpulkan bahwa harga (X2) terpengaruh pada keputusan pembelian (Y) konsumen pada Toko Obat Pertanian Bima Jaya di Sidomulyo.
3. Tersimpulkan jika variable promosi (X3)  $t_{hitung} 5,493$ , sedangkan  $t_{table} 1,988$  serta sig  $0,000$ , sedangkan  $\alpha$  sebesar  $0,05$ . Maka  $t_{hitung} > t_{table} (5,493 > 1,988)$  serta sig  $< \alpha (0,000 < 0,05)$ , maka ditolaknya Ho serta diterimanya H<sub>3</sub>. Dari sini tersimpulkan bahwa promosi penjualan (X3) terpengaruh pada keputusan pembelian (Y) konsumen di Toko Obat Pertanian Bima Jaya Sidomulyo.

#### F (Simultan)

Dipergunakan untuk mengetahui apakah terpengaruh signifikansi antara variable independent secara simultan pada variable dependent. Untuk mengujikan F dengan ( $\alpha$ ) = 0,05 serta derajat kebebasan pembilang  $k = 3$  serta derajat kebebasan penyebut  $k;n-k = 3;100-3 = 3;97 = 2,70$ .

Tabel 7. Uji

Variable	$f_{hitung}$	$f_{table}$	Sig.	Alpha	Ket
Kualitas produk, harga serta promosi pada keputusan pembelian	110,331	2,70	0,000	0,05	Terpengaruh (ditolaknya Ho serta diterimanya Ha)

Sumber: Olah Data SPSS, 2022

Disimpulkan  $f_{hitung} 110,331$  sedangkan  $f_{table} 2,70$ . Dengan demikian  $f_{hitung} (110,331) > f_{table} (2,70)$  serta sig  $(0,000) < \alpha (0,05)$ , maka ditolaknya Ho serta diterimanya Ha. Bisa disimpulkan kualitas produk (X1), harga (X2) serta promosi (X3) terpengaruh pada keputusan pembelian (Y) konsumen Toko Obat Pertanian Bima Jaya di Sidomulyo.

#### PEMBAHASAN

**Kualitas Produk Pada Keputusan Pembelian**, Akibat penelitian membagikan bahwa tak terpengaruh kualitas produk pada keputusan pembelian konsumen Toko Obat Pertanian Bima Jaya Sidomulyo. Sesuai persepsi konsumen, kualitas produk ditawarkan oleh Toko Obat Pertanian Bima Jaya secara umum sangat baik, tapi konsumen mendasarkan keputusan pembelannya bukan pada kualitas produk melainkan di harga serta promosi. Akibat penelitian sejalan menggunakan penelitian (Lestari, Anifah, Zunaida, Daris, Hardati, 2022) membagikan bahwa kualitas produk tak terpengaruh pada keputusan pembelian (studi di pengguna monoxroom Malang).

**Harga Pada Keputusan Pembelian**, Akibat penelitian membagikan bahwa terpengaruh harga pada keputusan pembelian konsumen pada Toko Obat Pertanian Bima Jaya di Sidomulyo. Sebab konsumen menduga harga ditawarkan wajar serta sesuai menggunakan kegunaan produk dibeli. Akibat penelitian sejalan menggunakan penelitian (Winasis, Caroline, Widiyanti, Halimah, Hadibrata, 2022) membagikan bahwa harga terpengaruh pada keputusan pembelian (Kajian Literatur Manajemen Pemasaran). Lalu penelitian (Resti, 2022) membagikan bahwa harga terpengaruh pada keputusan pembelian pada Resti Optical Pekanbaru.

**Promosi Pada Keputusan Pembelian**, Akibat penelitian membagikan bahwa promosi terpengaruh pada keputusan pembelian konsumen Toko Obat Pertanian Toko Obat Pertanian Bima Jaya di Sidomulyo. Hal tadi dikarenakan Toko Obat Pertanian Bima Jaya telah berdiri semenjak lama, berada pada kawasan strategis serta seringkali dikunjungi banyak orang. Akibat penelitian sinkron dengan penelitian (Fitri et al., 2022) membagikan bahwa promosi terpengaruh pada keputusan pembelian di toko Khanza Aeknabara. Lalu peneliti (Mantik et al., 2022) membagikan bahwa promosi berdampak pada keputusan pembelian konsumen pada Alfamart Sungai Harapan.

**Kualitas Produk, Harga dan Promosi Pada Keputusan Pembelian**, Akibat penelitian membagikan bahwa kualitas produk (X1), harga (X2) serta promosi (X3) terpengaruh secara gabungan pada keputusan pembelian konsumen (Y) di toko pertanian Bima Jaya di Sidomulyo. Hal tadi dikarenakan Toko Obat Pertanian Bima Jaya memberikan kualitas produk baik, harga bersahabat menggunakan konsumen, serta melakukan promosi menarik perhatian konsumen menggunakan memberikan bonus Bila ada membeli banyak produk. Akibat penelitian sejalan menggunakan penelitian (Rezki Dyanthika Putri et al., 2022) membagikan bahwa kualitas produk, harga serta promosi terpengaruh pada keputusan pembelian smartphone Oppo.

#### **KESIMPULAN**

Sesuai penelitian serta pembahasan bisa disimpulkan:

1. Kualitas produk tak terpengaruh signifikansi pada keputusan pembelian konsumen pada Toko Obat Pertanian Bima Jaya Sidomulyo.
2. Harga terpengaruh positive serta signifikansi pada keputusan pembelian konsumen pada Toko Obat Pertanian Bima Jaya Sidomulyo.
3. Promosi terpengaruh positive serta signifikansi pada keputusan pembelian konsumen pada Toko Obat Pertanian Bima Jaya Sidomulyo.
4. Kualitas produk, harga serta promosi terpengaruh keputusan pembelian konsumen di Toko Obat Pertanian Bima Jaya di Sidomulyo.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Defrizal, E. (2022). UMUM BULOG KANTOR WILAYAH LAMPUNG. *SIBATIK JOURNAL | VOLUME, 1(9)*. <https://doi.org/10.54443/sibatik.v1i9.234>
- Fitri, S., Nasution, Z., & Simanjuntak, D. (2022). Pengaruh Harga, Produk dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian di Toko khanza Aeknabara. *Remik, 6(3)*, 408–417. <https://doi.org/10.33395/remik.v6i3.11563>
- Lestari, Anifah, Zunaida, Daris, Hardati, R. (2022). Pengaruh Brand Identity, Kualitas Produk, Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Pada Konsumen Monoxroom Malang). *Jurnal Ilmu Sosial, 11*, 192–201.
- Mantik, J., Rivaldo, Y., Victor Kamanda, S., & Yusman, E. (2022). 2393-2399 Accredited. *Jurnal Mantik, 6(2)*.
- Resti, H. (2022). Pengaruh Produk, Harga dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Di Resti Optikal Pekanbaru. *Sinomika*.
- Rezki Dyanthika Putri, A., Kurnianingsih, H., Studi Manajemen, P., & Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta, S. (2022). PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SMARTPHONE OPPO. In *Jurnal Ilmu Sosial* (Vol. 5, Issue 1). <https://semarang.bisnis.com>
- Tianing, Vita, S. (2022). Pengaruh Harga, Kualitas Produk, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Kelompok Tani. *Jurnal of Administrative Science, 3*, 58–74.
- Tua, Geovanny, Andri, Andariyanti, I. (2022). Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Mesin Pompa Air Submersible Dab Decker Di CV. Citra Nauli Electricindo Pekanbaru. *Jurnal Ilmiah Multidisiplin, 1*, 140–154.
- Winasis, Caroline, Widiyanti, Halimah, Hadibrata, B. (2022). Determinasi Keputusan Pembelian: Harga, Promosi Dan Kualitas Produk (Literature Review Manajemen Pemasaran). *Jurnal Ilmu Manajemen, 3(4)*, 392–403.