

SKRIPSI



**POLITEKNIK
STIA LAN
J A K A R T A**

**PENGARUH PRODUK DAN HARGA
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA
OUTLET TANOSHII SUSHI CABANG DUREN SAWIT
KOTA JAKARTA TIMUR**

Disusun Oleh:

Nama : Tity Setyoningrum

NPM : 2032011207

Jurusan : Administrasi Bisnis

Program Studi : Administrasi Bisnis Sektor Publik

**PROGRAM SARJANA TERAPAN
POLITEKNIK STIA LAN JAKARTA
LEMBAGA ADMINISTRASI NEGARA**

JAKARTA, 2024



**POLITEKNIK
STIA LAN
J A K A R T A**

**PENGARUH PRODUK DAN HARGA
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA
OUTLET TANOSHII SUSHI CABANG DUREN SAWIT
KOTA JAKARTA TIMUR**

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat guna memperoleh gelar

Sarjana Terapan Oleh

NAMA : TITY SETYONINGRUM

NPM : 2032011207

JURUSAN : ADMINISTRASI BISNIS

PROGRAM STUDI : ADMINISTRASI BISNIS SEKTOR PUBLIK

SKRIPSI

**PROGRAM SARJANA TERAPAN
POLITEKNIK STIA LAN JAKARTA
LEMBAGA ADMINISTRASI NEGARA**

JAKARTA, 2024

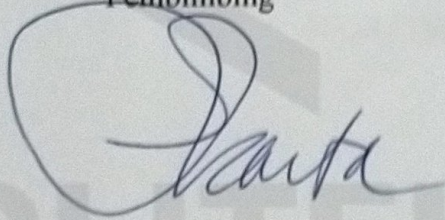
LEMBAR PERSETUJUAN

NAMA : TITY SETYONINGRUM
NPM : 2032011207
JURUSAN : ADMINISTRASI BISNIS
PROGRAM STUDI : ADMINISTRASI BISNIS SEKTOR PUBLIK
JUDUL : PENGARUH PRODUK DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN PADA OUTLET TANOSHII CABANG DUREN SAWIT KOTA JAKARTA
TIMUR

Diterima dan disetujui untuk dipertahankan

Jakarta, 18 November 2024

Pembimbing



Drs. Agoes Inarto, M.M.

LEMBAR PENGESAHAN

Diperiksa dan disahkan oleh Tim Penguji Tugas Akhir Program Sarjana Terapan Politeknik STIA LAN Jakarta, Lembaga Administrasi Negara Jakarta pada 26 November 2024.

Ketua merangkap anggota,



(Budi Priyono, S.E., M.M.)

Sekretaris merangkap anggota,

A handwritten signature in black ink, belonging to Keisha Dinya Solihati, is written over the text.

(Keisha Dinya Solihati, S.T., M.A.B)

Anggota,

A handwritten signature in black ink, belonging to Drs. Agoes Inarto, is written over the text.

(Drs. Agoes Inarto, M.M)

PERNYATAAN KEASLIAN NASKAH TUGAS AKHIR

Yang bertanda tangan di bawah ini:

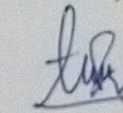
Nama : Tity Setyoningrum
NPM : 2032011140
Jurusan : Administrasi Bisnis
Program Studi : Administrasi Bisnis Sektor Publik

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penelitian Tugas Akhir yang telah saya buat dengan judul Pengaruh Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Outlet Tanoshii Sushi Cabang Duren Sawit Kota Jakarta Timur merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya. Apabila di kemudian hari penulisan Tugas Akhir ini merupakan hasil **plagiat atau penjiplakan** terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia **menerima sanksi** berdasarkan peraturan Politeknik STIA LAN Jakarta dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tidak ada paksaan.

Jakarta, 26 November 2024

Peneliti,



Tity Setyoningrum



KATA PENGANTAR

Puji syukur dipanjatkan kepada Allah SWT, atas nikmat dan rahmatNya yang senantiasa memberikan kemudahan kepada peneliti dalam menyusun dan menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pengaruh Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Outlet Tanoshii Sushi Cabang Duren Sawit Kota Jakarta Timur“. Penulisan skripsi ini merupakan bagian dari persyaratan untuk meraih gelar Sarjana terapan dalam program D4 Administrasi Bisnis Sektor Publik, Politeknik STIA LAN Jakarta.

Dalam penyusunan skripsi ini, tentu tak lepas arahan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh sebab itu, penulis mengucapkan rasa hormat dan terima kasih kepada semua pihak terutama kepada Bapak Drs. Agoes Inarto, M.M selaku dosen pembimbing skripsi yang telah memberikan bimbingan dan arahan kepada peneliti. Dan pihak lain yang terkait tersebut diantaranya.

1. Ibu Prof. Nurliah Nurdin, S.Sos., M.A selaku Direktur Politeknik STIA LAN Jakarta.
2. Bapak Muhammad Rizki, S.E, CRP selaku Ketua Program Studi Administrasi Bisnis Sektor Publik Politeknik STIA LAN Jakarta.
3. Bapak Budi Priyono, S.E., M.M selaku ketua penguji skripsi dan Ibu Keisha Dinya Solihati, S.T., M.A.B selaku sekretaris penguji skripsi yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan arahan, kritik, saran, dan masukan dalam penulisan skripsi agar menjadi lebih baik.
4. Bapak Albarqoni Firdaus selaku Pemilik outlet Tanoshii Sushi.
5. Bapak Diki Riyana selaku Kepala Operasional Tanoshii Sushi cabang Kota Jakarta Timur.
6. Kedua Orang Tua yang telah memberikan doa serta dukungan moril maupun materil.

7. Saudara penulis, Putri Himawati yang selalu memberikan motivasi dan semangat tanpa henti.
8. Teman peneliti, Andiny, Rizkya, Elok, Chintya, Zahra, Afifah, Fika, Ayuni, Salsabilah yang selalu membantu peneliti dalam penulisan skripsi.
9. Miftakhul Lutfi Maulana yang selalu memberikan semangat, nasehat, dan menedegarkan keluh kesah dalam penelitian ini.
10. Seluruh Dosen dan Tenaga Kependidikan Politeknik STIA LAN Jakarta.
11. Seluruh karyawan Tanoshii Sushi cabang Duren Sawit Kota Jakarta Timur.
12. Rekan-rekan mahasiswa seperjuangan dalam penyelesaian skripsi ini, terima kasih atas semua bantuan, motivasi dan dukungannya.

Dalam penyusunan skripsi ini, peneliti menyadari bahwa hasil skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Sehingga peneliti sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari pembaca. Akhir kata, skripsi yang peneliti susun semoga dapat menambah pengetahuan berupa informasi, referensi dan ilmu yang bermanfaat, khususnya pengetahuan di bidang administrasi bisnis sektor publik.

Jakarta, 26 November 2024

Peneliti,

Tity Setyoningrum

POLITEKNIK
STIA LAN
J A K A R T A

Tity Setyoningrum / 2032011207 / 2024 / Pengaruh Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Outlet Tanoshii Sushi Cabang Duren Sawit Kota Jakarta Timur / Drs. Agoes Inarto., M.M

ABSTRAK

Wisata kuliner di Indonesia semakin diminati, terutama karena keberagaman jenis makanan yang tersedia baik dari dalam negeri maupun luar negeri sehingga menciptakan tantangan berupa persaingan yang semakin ketat dalam bisnis kuliner. Melalui analisis data pelanggan dan umpan balik dari pelanggan, ditemukan bahwa penurunan kualitas makanan dan ketidaksesuaian harga dengan kualitas produk dan kemasan menjadi penyebab utama berkurangnya jumlah pelanggan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh produk dan harga terhadap keputusan pembelian di outlet Tanoshii Sushi cabang Duren Sawit, Jakarta Timur. Metode yang digunakan adalah survei dengan pendekatan kuantitatif, dengan mengumpulkan data melalui kuesioner yang disebarkan kepada pelanggan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial produk memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian, harga secara parsial memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian, serta kualitas produk dan harga secara simultan memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Temuan ini memberikan wawasan bagi pelaku usaha di industri kuliner untuk meningkatkan kualitas produk dan strategi penetapan harga yang guna menarik lebih banyak pelanggan dan mempertahankan kepuasan mereka. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan teori pemasaran serta praktik bisnis di sektor kuliner, khususnya dalam konteks pasar yang semakin kompetitif di Indonesia.

Kata Kunci: produk; harga; keputusan pembelian

**POLITEKNIK
STIA LAN
J A K A R T A**

Tity Setyoningrum / 2032011207 / 2024 / *The Influence of Products and Prices on Purchasing Decisions at the Tanoshii Sushi Outlet, Duren Sawit Branch, East Jakarta City* / Drs. Agoes Inarto., M.M

ABSTRACT

This study aims to analyze the influence of product and price on purchasing decisions at the Tanoshii Sushi outlet, Duren Sawit branch, East Jakarta. With the increasing number of internet users in Indonesia reaching 221.5 million people in 2024, easy access to information has changed consumer behavior in choosing food, including sushi. This study identifies that product quality and price are crucial factors that influence consumer purchasing decisions. Through analysis of customer data and customer feedback, it was found that decreased food quality and price discrepancies with product quality and packaging were the main causes of the decrease in the number of customers. The research method used was a survey with quantitative analysis to reveal the relationship between product and price variables on purchasing decisions. The results of the study showed that both product and price have a significant influence on purchasing decisions, where customers tend to choose outlets that offer good product quality at competitive prices. These findings provide insight for business actors in the culinary industry to improve product quality and pricing strategies in order to attract more customers and maintain their satisfaction. This study is expected to contribute to the development of marketing theory and business practices in the culinary sector, especially in the context of an increasingly competitive market in Indonesia.

Keywords: *product; price; buying decision;*

**POLITEKNIK
STIA LAN
J A K A R T A**

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
PERNYATAAN KEASLIAN NASKAH TUGAS AKHIR.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK	viii
<i>ABSTRACT</i>	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR GRAFIK	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PERMASALAHAN PENELITIAN.....	1
A. Latar Belakang Permasalahan	1
B. Rumusan Permasalahan	7
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Manfaat Penelitian	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	9
A. Tinjauan Teori	9
1. Administrasi Bisnis	9
2. Pemasaran.....	10
3. Bauran Pemasaran	11

4. Produk	13
5. Harga	17
6. Keputusan Pembelian	19
7. Model Perilaku Pelanggan dalam Proses Keputusan Pembelian	22
8. Penelitian Terdahulu	24
<i>Sumber:</i> Diolah oleh Peneliti (2024).....	31
B. Definisi Operasional Variabel dan Indikatornya	32
1. Keputusan Pembelian	32
2. Produk	33
3. Harga	33
C. Kerangka Berfikir.....	35
D. Hipotesis Penelitian.....	35
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	37
A. Metode Penelitian.....	37
B. Populasi, Sampel dan Teknik Sampling.....	37
1. Populasi	38
2. Sampel.....	38
3. Teknik Sampling.....	39
C. Teknik Pengumpulan Data	40
1. Data Sekunder	40
2. Data Primer.....	40
D. Instrumen Penelitian.....	40
E. Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen	42
1. Uji Validitas	42

2. Hasil Uji Validitas.....	44
3. Uji Reliabilitas.....	45
4. Hasil Uji Reliabilitas	46
F. Teknik Pengolahan Data dan Analisis Data	47
1. Analisis Statistik Deskriptif.....	47
2. Uji Asumsi Klasik	48
3. Analisis Regresi Linier Berganda.....	50
4. Uji Hipotesis.....	51
BAB IV HASIL PENELITIAN	54
A. Penyajian Data	54
B. Pembahasan.....	56
1. Karakteristik Responden	56
2. Statistik Deskriptif.....	59
3. Uji Asumsi Klasik	64
4. Analisis Regresi Linier Berganda.....	68
5. Uji Hipotesis.....	69
C. Sintesis Pemecahan Masalah	74
BAB V PENUTUP.....	76
A. Kesimpulan	76
B. Saran.....	76
DAFTAR PUSTAKA.....	78
LAMPIRAN.....	82

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Rating dan Ulasan Tanoshii Sushi Cabang Duren Sawit	4
Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu.....	24
Tabel 2. 2 Indikator-indikator variabel bebas.....	34
Tabel 2. 3 Indikator-indikator variabel terikat	34
Tabel 3. 1 Jumlah Pelanggan Outlet Tanoshii Sushi cabang Duren Sawit kota Jakarta Timur tahun 2023.....	38
Tabel 3. 2 Skala Likert Persepsi Pelanggan	41
Tabel 3. 3 Kisi-kisi Instrumen Penelitian – Kuesioner	41
Tabel 3. 4 Interpretasi Koefisien Korelasi Nilai.....	44
Tabel 3. 5 Uji Validitas Variabel.....	44
Tabel 3. 6 Kriteria Reliabilitas Data.....	46
Tabel 3. 7 Hasil Uji Reliabilitas	46
Tabel 3. 8 Hipotesis & Teknik Statistik.....	47
Tabel 3. 9 Pedoman Untuk Memberikan Interpretasi Koefisien Korelasi	51
Tabel 4. 1 Jenis Kelamin Responden	56
Tabel 4. 2 Usia Responden.....	57
Tabel 4. 3 Pekerjaan Responden	57
Tabel 4. 4 Penghasilan Responden.....	58
Tabel 4. 5 Domisili Responden	59
Tabel 4. 6 Statistik Deskriptif Variabel Produk.....	60
Tabel 4. 7 Statistik Deskriptif Variabel Harga.....	61
Tabel 4. 8 Statistik Deskriptif Variabel Keputusan Pembelian	62
Tabel 4. 9 Kolomogorov Smirnov.....	64
Tabel 4. 10 Hasil Uji Multikolinieritas	66
Tabel 4. 11 Uji Autokorelasi	67
Tabel 4. 12 Regresi Linier Berganda.....	69

Tabel 4. 13 Hasil Uji t (t-test).....	70
Tabel 4. 14 Hasil Uji F	72
Tabel 4. 15 Koefisien Determinasi Produk (X1) Terhadap Keputusan Pembelian (Y)	73
Tabel 4. 16 Koefisien Determinasi Harga (X2) Terhadap Keputusan Pembelian (Y)	73
Tabel 4. 17 Koefisien Determinasi Produk (X1) Dan Harga (X2) Terhadap Keputusan Pembelian (Y)	74



POLITEKNIK
STIA LAN
J A K A R T A

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Bauran Pemasaran 4P	12
Gambar 2. 2 Marketing Mix 7P	12
Gambar 2. 3 Tingkat Produk	14
Gambar 2. 4 Kerangka Berpikir	35
Gambar 4. 1 Logo Tanoshi Sushi	54
Gambar 4. 2 Menu Tanoshi Sushi	55
Gambar 4. 3 Hasil Uji Normalitas.....	65
Gambar 4. 4 Hasil Uji Heteroskedastisitas	66
Gambar 4. 5 Sintesis Pemecahan Masalah.....	75



POLITEKNIK
STIA LAN
J A K A R T A

DAFTAR GRAFIK

Grafik 1. 1 Pertumbuhan Industri Makanan dan Minuman Tahun 2011 – 2024.....	1
Grafik 1. 2 Jumlah Pelanggan Outlet Tanoshii Sushi Cabang Duren Sawit Kota Jakarta Timur Tahun 2023.....	4



POLITEKNIK
STIA LAN
J A K A R T A

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. 1 Kuesioner.....	82
Lampiran 1. 2 Tabulasi Data Demografis Responden.....	95
Lampiran 1. 3 Tabulasi Data 30 Responden Variabel Produk (X1)	97
Lampiran 1. 4 Tabulasi Data 30 Responden Variabel Harga (X2).....	98
Lampiran 1. 5 Tabulasi Data 30 Responden Variabel Keputusan Pembelian (Y)	99
Lampiran 1. 6 Tabulasi Data Variabel Produk (X1).....	100
Lampiran 1. 7 Tabulasi Variabel Harga (X2)	103
Lampiran 1. 8 Tabulasi Variabel Keputusan Pembelian (Y).....	106
Lampiran 1. 9 Hasil Uji Validitas Variabel Produk (X1)	109
Lampiran 1. 10 Hasil Uji Validitas Variabel Harga (X2)	110
Lampiran 1. 11 Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian (Y)	111
Lampiran 1. 12 Hasil Uji Reliabilitas	112
Lampiran 1. 13 Hasil Uji Deskriptif Variabel Produk (X1)	113
Lampiran 1. 14 Hasil Uji Deskriptif Variabel Harga (X2).....	113
Lampiran 1. 15 Hasil Uji Deskriptif Variabel Keputusan Pembelian (Y).....	114
Lampiran 1. 16 Google Formulir Kuesioner Penelitian.....	115
Lampiran 1. 17 Dokumentasi Penelitian.....	116
Lampiran 1. 18 Surat Pengantar Penelitian.....	117
Lampiran 1. 19 Surat Balasan Penelitian	118
Lampiran 1. 20 Hasil Uji Turnitin.....	119

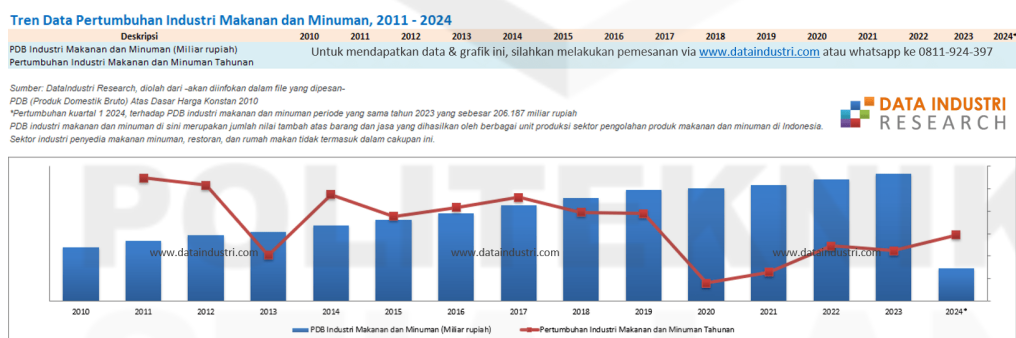
BAB I

PERMASALAHAN PENELITIAN

A. Latar Belakang Permasalahan

Persaingan bisnis merupakan fenomena universal yang hadir dalam berbagai jenis industri. Industri mana pun yang memiliki potensi pasar luas dan konsumen yang aktif akan mengalami persaingan yang intensif. Persaingan ini tercermin dalam upaya usaha para pelaku bisnis untuk menciptakan produk atau layanan yang lebih baik, menarik konsumen, dan mencapai keunggulan dibandingkan pesaing. Di Indonesia, persaingan bisnis meliputi beragam industri, mulai dari makanan dan minuman, ritel, teknologi, hingga sektor jasa, semuanya mengalami dinamika persaingan yang cukup signifikan.

Industri makanan dan minuman adalah salah satu sektor manufaktur unggulan yang memberikan kontribusi besar terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia. Industri ini telah menunjukkan pertumbuhan yang konsisten, terlihat dari peningkatan produktivitas, investasi, ekspor, serta penyerapan tenaga kerja (Anonim, 2019). Mencuatnya nilai industri makanan dan minuman membuat sektor tersebut memiliki kontribusi yang besar terhadap PDB Indonesia.



Grafik 1. 1 Pertumbuhan Industri Makanan dan Minuman Tahun 2011 – 2024
Sumber: dataindustri.com, 2024

Industri dan bisnis di Indonesia, khususnya di sektor kuliner, telah mengalami pertumbuhan yang sangat signifikan. Hal ini terlihat dari data grafik pertumbuhan industri makanan dan minuman sepanjang tahun 2011 hingga 2024.

Pada periode tahun 2023 hingga kuartal pertama 2024, terdapat peningkatan dalam Produk Domestik Bruto (PDB) atas dasar harga konstan tahun 2010 di sektor makanan dan minuman. Pertumbuhan PDB industri makanan dan minuman pada kuartal pertama 2024 dibandingkan dengan periode yang sama di tahun 2023 mencapai 206.187 miliar rupiah. Lonjakan ini didorong oleh tingginya permintaan selama momen-momen perayaan besar seperti Idul Fitri dan Idul Adha, serta hasil panen raya padi yang mendukung sisi penyediaan di industri makanan dan minuman (Hakim, 2024:1).

Pertumbuhan PDB industri makanan dan minuman menandakan bahwa persaingan dalam bisnis kuliner di Indonesia semakin ketat. Ditambah adanya keberagaman jenis makanan yang ada dalam bisnis kuliner, baik makanan khas dari dalam negeri maupun mancanegara turut memperkuat persaingan ini. Sebagai negara yang kaya akan budaya dan tradisi kuliner, Indonesia menawarkan berbagai makanan khas daerah, seperti rendang dari Sumatera Barat dan soto dari Jawa. Di sisi lain, makanan mancanegara juga semakin digemari oleh masyarakat Indonesia karena telah menjadi tren kuliner, seperti makanan khas dari Jepang, Korea, Thailand, Italia, Arab, dan negara lainnya.

Beragamnya pilihan kuliner di tengah pesatnya pertumbuhan bisnis ini menjadi tantangan bagi para pelaku bisnis agar tetap bertahan dan tidak tergerus oleh kompetitor. Untuk itu, pelaku bisnis perlu mempertahankan kualitas produk guna memastikan konsumen mendapatkan pengalaman yang menyenangkan saat mereka melakukan pembelian. Selain itu, penetapan harga yang sebanding dengan produk juga berperan penting dalam menciptakan kepuasan konsumen. Di era sekarang, konsumen lebih sering membandingkan harga dengan produk serupa di pasaran, sehingga pelaku usaha harus mampu memberikan pengalaman yang berkesan bagi pelanggan.

Sushi merupakan makanan khas Jepang yang telah menjadi bagian dari kuliner mancanegara. Sushi pertama kali diperkenalkan di Indonesia pada tahun 1969 melalui pembukaan restoran Jepang pertama di Jakarta, yaitu Kikugawa. Restoran ini didirikan oleh Kikuchi Surutake, seorang mantan prajurit Jepang yang

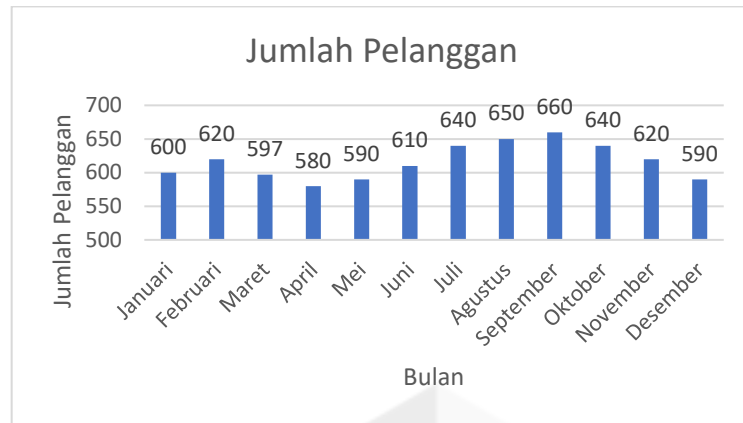
memutuskan untuk tinggal di Indonesia setelah Perang Dunia II. Dengan keberadaannya yang bertahan selama 52 tahun, Kikugawa menjadi salah satu ikon kuliner Jepang di Indonesia (Amalia, 2022:1). Hidangan sushi biasanya terbuat dari nasi yang dibentuk menjadi bola kecil atau gumpalan, lalu diberi tambahan bahan seperti ikan segar, makanan laut, sayuran, atau telur. Penyajian sushi umumnya dilengkapi dengan kecap asin, irisan tipis jahe, dan wasabi sebagai pelengkap rasa.

Namun saat ini, sushi telah mengalami berbagai adaptasi dan inovasi untuk disesuaikan dengan selera masyarakat Indonesia. Salah satu perkembangan yang muncul adalah "*fusion* sushi", yang menggabungkan rasa lokal Indonesia dengan cara penyajian sushi tradisional (Novitasari, 2024:1). Sebagai contoh, ikan mentah yang biasanya digunakan dalam sushi Jepang digantikan dengan berbagai topping seperti daging ayam, sosis, ikan kerapu, dan ikan kakap. Selain itu, bahan-bahan lokal seperti sambal, kecap manis, dan rempah-rempah khas Indonesia juga menjadi bagian dari ciri khas fusion sushi di tanah air.

Tanoshii Sushi, salah satu *outlet* yang menyajikan masakan Jepang di Indonesia, didirikan pada 6 Agustus 2016. *Outlet* ini menawarkan berbagai pilihan menu, termasuk sushi roll, sashimi, nigiri, dan maki. Tanoshii Sushi juga menawarkan dua pilihan jenis sushi, yakni sushi matang dan sushi mentah. Selain menu sushi, terdapat juga pilihan menu lain yakni ramen, takoyaki, dan okonomiyaki. Tanoshii Sushi telah membuka cabang di berbagai kota-kota besar yakni Serang, Jakarta, Bekasi, Karawang, Bandung, Garut, Semarang, Yogyakarta, Surabaya, dan Balikpapan.

Outlet Tanoshii Sushi di Duren Sawit, Jakarta Timur, memiliki potensi pasar yang besar akibat tingginya kepadatan penduduk di daerah tersebut. Menurut data dari (Badan Pusat Statistik, 2024) bahwa Jakarta Timur merupakan wilayah dengan populasi terbanyak di DKI Jakarta, dan Duren Sawit adalah kecamatan dengan jumlah penduduk terbesar kedua di wilayah tersebut. Jumlah penduduk di Jakarta Timur terus meningkat, dengan mayoritas berada pada usia produktif. Menurut Tanjung, et.al. (2023:587-590) hal ini menciptakan permintaan yang besar terhadap berbagai pilihan kuliner, termasuk masakan Jepang seperti sushi, yang semakin

diminati oleh masyarakat urban, khususnya generasi muda. Tingginya kepadatan penduduk ini juga memberikan peluang pasar yang lebih luas, karena semakin banyak konsumen yang dapat dijangkau dalam satu lokasi.



Grafik 1. 2 Jumlah Pelanggan Outlet Tanoshii Sushi Cabang Duren Sawit Kota Jakarta Timur Tahun 2023

Sumber: Kepala Operasional Tanoshii Sushi

Berdasarkan grafik jumlah pelanggan di outlet Tanoshii Sushi cabang Duren Sawit, Jakarta Timur, terlihat bahwa jumlah pengunjung mengalami fluktuasi setiap bulannya sepanjang tahun 2023. Pengunjung tertinggi tercatat pada bulan September, dengan jumlah 660 pelanggan, sementara jumlah pengunjung terendah tercatat pada bulan April, yakni 580 pelanggan. Penurunan jumlah pengunjung secara berturut-turut terjadi antara bulan Maret hingga April, dan juga pada bulan Oktober hingga Desember. Dengan kondisi ini, pihak Tanoshii Sushi cabang Duren Sawit perlu memperhatikan perilaku pelanggan dan faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian pelanggan, agar dapat melakukan evaluasi dan perbaikan yang diperlukan.

Tabel 1. 1
Rating dan Ulasan Tanoshii Sushi Cabang Duren Sawit

No	Platform	Rating
1	ShopeeFood	4,5
2	GoFood	3,9
3	GrabFood	4,2

Sumber: Diolah Oleh Peneliti (2024)

Berdasarkan tabel di atas, pada *platform* *ShopeeFood* mendapatkan rating 4,5 dengan ulasan negatif dari akun dengan nama Meydina10 yang menyatakan bahwa rasa yang disajikan tidak enak, dan jika dibandingkan dengan Sushi Yay yang memiliki harga sama, rasanya lebih baik Sushi Yay. Di *platform* *GoFood* mendapatkan rating 3,9 dengan ulasan negatif dari akun dengan nama Zahra Andini yang menyatakan bahwa rasa yang disajikan biasa saja, bahan yang digunakan tidak segar, serta ekspektasi rasa dan harga yang ditawarkan tidak memenuhi harapan. Sementara itu, pada platform *GrabFood* mendapatkan rating 4,2 dengan ulasan negatif yang dari akun dengan nama Rizki A yang menyebutkan bahwa produk yang diterima tidak lengkap, seperti saat membeli dua porsi namun hanya mendapatkan satu porsi, nasi yang digunakan terkesan lembek, ikan tidak segar, serta tidak ada kecap asin dan wasabi.

Ulasan yang diterima oleh outlet Tanoshii Sushi cabang Duren Sawit, Jakarta Timur memberikan wawasan yang penting mengenai persepsi pelanggan terhadap produk dan harga yang ditawarkan. Beberapa masalah yang sering muncul dalam ulasan tersebut terkait dengan kualitas produk, harga yang dianggap tidak sebanding dengan nilai yang diterima. Masalah produk dan harga bisa sangat berpengaruh terhadap reputasi outlet, pelanggan yang merasa tidak puas dengan kualitas makanan atau merasa harga yang dibayar tidak sesuai dengan pengalaman yang mereka dapatkan, kemungkinan besar tidak akan melakukan pembelian kembali dan bisa beralih ke pesaing lain. Selain itu, keluhan tentang harga yang terlalu tinggi bisa memberikan kesan bahwa restoran tersebut tidak memberikan nilai tambah yang cukup signifikan. Untuk mengatasi masalah tersebut, outlet Tanoshii Sushi perlu melakukan evaluasi menyeluruh terhadap produk dan harga yang diberikan.

Menurut Kotler, et.al. (2017:158-161) “Keputusan pembelian konsumen adalah proses kompleks yang dipengaruhi oleh berbagai faktor, di antaranya adalah harga dan kualitas produk”. Dalam konteks persaingan pasar yang semakin ketat, pemahaman mengenai bagaimana kedua faktor ini memengaruhi perilaku konsumen menjadi sangat penting. Penelitian oleh Lumban Gaol, et.al. (2024)

menunjukkan bahwa pelanggan menganggap harga produk memiliki pengaruh besar terhadap keputusan pembelian mereka dan mereka bersedia membayar lebih untuk produk berkualitas tinggi. Selain itu, penelitian lain yang dilakukan oleh Afif dan Aswati (2022) mengungkapkan bahwa harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini menunjukkan bahwa konsumen tidak hanya mempertimbangkan harga sebagai faktor utama, tetapi juga mengaitkannya dengan kualitas produk yang ditawarkan. Seperti yang diungkapkan dalam penelitian oleh Rahmah dan Subqi (2024) juga berperan penting dalam menentukan pilihan konsumen, di mana harga yang kompetitif sering kali dipersepsikan dengan kualitas yang lebih baik. Dengan demikian, baik harga maupun kualitas produk harus diperhatikan oleh perusahaan dalam strategi pemasaran mereka untuk menarik perhatian dan memenuhi harapan konsumen.

Penelitian ini berfokus pada harga dan produk karena keduanya merupakan faktor yang secara langsung memengaruhi keputusan pembelian konsumen. Harga adalah salah satu pertimbangan utama dalam keputusan pembelian karena konsumen selalu mencari nilai yang optimal antara harga dan kualitas produk. Sementara itu, produk itu sendiri adalah inti dari penawaran yang diberikan kepada konsumen, yang mencakup kualitas, fitur, dan manfaat yang diinginkan oleh pasar. Dengan memfokuskan penelitian pada dua elemen ini, peneliti dapat lebih mudah mengidentifikasi faktor-faktor yang mendorong permintaan, serta menentukan strategi yang efektif untuk memaksimalkan penjualan dan keuntungan. Di samping itu, dengan memahami interaksi antara harga dan produk, perusahaan dapat menciptakan penawaran yang lebih tepat sasaran, yang pada akhirnya dapat meningkatkan daya saing di pasar. Oleh karena itu, mengutamakan kedua variabel ini memungkinkan pemahaman yang lebih dalam tentang perilaku konsumen dan kondisi pasar yang berperan besar dalam kesuksesan bisnis.

Keputusan pembelian merupakan proses penting dalam perilaku pelanggan yang melibatkan serangkaian tahapan untuk mencapai keputusan akhir mengenai pembelian suatu produk. Menurut Kotler, et.al. (2017:160) keputusan pembelian adalah proses yang dilalui pelanggan dalam memilih dan membeli produk yang

diinginkan, yang mencakup pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian, dan perilaku pasca pembelian. Dengan memahami definisi dan proses keputusan pembelian menurut Kotler, penelitian ini bertujuan untuk menyelidiki berbagai faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian pelanggan di pasar yang terus-menerus menghadapi perubahan. Perilaku konsumen dalam membuat keputusan pembelian produk makanan, khususnya sushi, perlu dipahami dalam bisnis kuliner. Menurut Kotler, et.al. (2017:140-154), perilaku konsumen dipengaruhi oleh berbagai faktor yang dapat dibagi dalam empat kategori utama: budaya, sosial, pribadi, dan psikologis. Pemahaman terhadap faktor-faktor ini sangat penting dalam memahami apa yang mendorong konsumen dalam membuat keputusan pembelian.

Berdasarkan uraian di atas maka penulis memilih judul: **“Pengaruh Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Outlet Tanoshii Sushi Cabang Duren Sawit Kota Jakarta Timur”**.

B. Rumusan Permasalahan

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang telah diuraikan di atas, peneliti tertarik untuk meneliti:

1. Bagaimana pengaruh produk terhadap keputusan pembelian pada outlet Tanoshii Sushi cabang Duren Sawit kota Jakarta Timur?
2. Bagaimana pengaruh harga terhadap keputusan pembelian pada outlet Tanoshii Sushi cabang Duren Sawit kota Jakarta Timur?
3. bagaimana pengaruh produk dan harga secara bersama-sama terhadap keputusan pembelian pada outlet Tanoshii Sushi cabang Duren Sawit kota Jakarta Timur?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan permasalahan tersebut, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui:

1. Pengaruh produk terhadap keputusan pembelian pada outlet Tanoshii Sushi cabang Duren Sawit kota Jakarta Timur?
2. Pengaruh harga terhadap keputusan pembelian pada outlet Tanoshii Sushi cabang Duren Sawit kota Jakarta Timur?
3. Pengaruh produk dan harga secara bersama-sama terhadap keputusan pembelian pada outlet Tanoshii Sushi cabang Duren Sawit kota Jakarta Timur?

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk memanfaatkan keunggulan penelitian, sehingga dapat memberikan dampak positif terhadap hasil penelitian baik di bidang akademis maupun bidang praktis, sebagai berikut:

1. Manfaat Terhadap Kepentingan Dunia Akademik.

Dengan mengetahui sejauh mana pengaruh faktor produk dan harga dapat mempengaruhi keputusan pembelian pada outlet Tanoshii Sushi cabang Duren Sawit kota Jakarta Timur. Diharapkan dapat memberikan perspektif baru terkait teori produk, harga, dan keputusan pembelian

2. Manfaat Terhadap Kepentingan Dunia Praktis.

Dengan mengetahui sejauh mana pengaruh faktor produk dan harga dapat mempengaruhi keputusan pembelian pada outlet Tanoshii Sushi cabang Duren Sawit kota Jakarta Timur diharapkan dapat memberikan hal-hal baru dalam praktiknya kepada outlet Tanoshii Sushi cabang Duren Sawit kota Jakarta Timur

POLITEKNIK
STIALAN
JAKARTA