



## Pengaruh Harga Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Alat Kesehatan Pada Pt Kembar Medika Safety Kota Tangerang

Reza Fauzi

Universitas Pamulang Tangerang Selatan

Triyadi

Universitas Pamulang Tangerang Selatan

Jl. Suryakencana No. 1, Pamulang, Tangerang Selatan, Banten

Korespondensi penulis: <sup>1</sup>[fauzireza351@gmail.com](mailto:fauzireza351@gmail.com) , <sup>2</sup>[dosen02488@unpam.ac.id](mailto:dosen02488@unpam.ac.id)

**Abstract** The purpose of this study is to determine whether Price and Quality of Service simultaneously influence the Purchase Decision of Medical Devices at PT Kembar Medika Safety Tangerang City. The research method uses a quantitative method with a sample of 100 respondents. The data feasibility test uses a validity test, a reliability test and a classical assumption test. Technical data analysis uses a simple linear regression test, multiple linear regression test, determination test and hypothesis test. The results of this study are Price has a positive and significant effect on Purchase Decisions, this is proven by the results of the partial test showing a t-count value of  $7.207 > t\text{-table } 1.660$  with a significance level of  $0.000 < 0.05$ . Service Quality also influences Purchase Decisions, this is proven by the results of the partial test showing a tcount value of  $7.996 > t\text{table } 1.660$  with a significance value of  $0.000 < 0.05$ . Then Price and Service Quality have a positive and significant effect on Purchasing Decisions, this is proven by the Fcount value of  $43.015 > F\text{table } 3.09$  with a significance level of  $0.000 < 0.05$ . Based on the determination test, Price and Service Quality contribute to Purchasing Decisions by 47% and the remaining 53% is influenced by other variables not examined by researchers in this study.

**Keywords:** Price, Service Quality, Purchasing Decisions

**Abstrak** Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah Harga dan Kualitas pelayanan berpengaruh secara simultan terhadap Keputusan Pembelian Alat Kesehatan pada PT Kembar Medika Safety Kota Tangerang. Metode penelitian menggunakan metode kuantitatif dengan sampel sebanyak 100 responden. Uji kelayakan data menggunakan uji validitas, uji reliabilitas dan uji asumsi klasik. Teknis analisis data menggunakan uji regresi linier sederhana, uji regresi linier berganda, uji determinasi dan uji hipotesis. Hasil penelitian ini adalah Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian, hal ini terbukti dari hasil uji parsial menunjukkan nilai thitung  $7,207 > ttabel 1,660$  dengan taraf Signifikansi sebesar  $0,000 < 0,05$ . Kualitas Pelayanan juga berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian, hal ini terbukti dari hasil uji parsial menunjukkan nilai thitung  $7,996 > ttabel 1,660$  dengan nilai Signifikansi  $0,000 < 0,05$ . Kemudian Harga dan Kualitas Pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian, hal ini terbukti dari nilai Fhitung  $43,015 > Ftabel 3,09$  dengan taraf signifikansi  $0,000 < 0,05$ . Berdasarkan uji determinasi Harga dan Kualitas Pelayanan memberikan kontribusi terhadap Keputusan Pembelian sebesar 47% dan sisanya 53% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti oleh peneliti dalam penelitian ini.

**Kata kunci:** Harga, Kualitas Pelayanan, Keputusan Pembelian

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Bisnis dalam bidang alat-alat kesehatan merupakan salah satu bisnis yang cukup menjanjikan, bisnis alat kesehatan bisa dibilang tidak pernah ada matinya. Karena alat kesehatan banyak dibutuhkan bagi semua kalangan masyarakat. Salah satu perkembangan usaha yaitu dengan timbulnya berbagai macam persaingan di dunia usaha. Persaingan tersebut tidak luput dari strategi pemasaran yang dilakukan oleh masing-masing pelaku usaha. Perkembangan usaha yang dinamis dan penuh persaingan menuntut para pelaku usaha untuk melakukan perubahan terhadap cara mereka melayani konsumen, menangani pesaing dan mengeluarkan produk. Pada suatu perkembangan digital yang sudah *modern*, kemajuan teknologi informasi ini bisa dimanfaatkan untuk meningkatkan akumulasi transaksi dan pendapatan dengan metode digital

marketing yang tepat, sesuai, mudah dan cepat. Strategi bisnis yang paling relevan dan mampu menjawab tantangan kompetisi pasar yang semakin meningkat adalah strategi bisnis yang mampu mengakomodir dengan baik suatu kriteria pasar melalui pemanfaatan berbagai jenis sarana dan prasarana yang juga semakin maju dan berkembang. Metode pemasaran bisa dilakukan melalui internet beserta beragam aplikasi yang terdapat di dalamnya dan peralatan yang mendukung penggunaan media tersebut. Dengan senantiasa melakukan strategi pemasaran yang baik dan tepat sasaran tentu saja dapat meningkatkan penjualan yang baik.

Keputusan pembelian menjadi suatu hal yang penting untuk diperhatikan karena akan menjadi suatu pertimbangan suatu strategi pemasaran yang akan dilakukan. Keberhasilan dalam mempengaruhi konsumen dalam keputusan pembelian didukung melalui upaya membangun komunikasi kepada konsumen melalui strategi pemasaran, serta melakukan inovasi pada varian-varian baru suatu produk (Steven *et al.*, 2024). Keputusan Pembelian merupakan pemilihan dari dua atau lebih alternatif pilihan keputusan pembelian, artinya bahwa seseorang dapat membuat keputusan, harus tersedia beberapa alternatif pilihan. Keputusan pembelian dapat mengarah pada bagaimana proses dalam pengambilan keputusan yang dilakukan oleh konsumen.

Berikut merupakan tabel data penjualan PT Kembar Medika *Safety* Kota Tangerang pada tahun 2024:

**Tabel 1 Data Penjualan Periode Januari – Desember 2024**

No	Bulan	Target	Pencapaian	Persentase
1	Januari	Rp. 450.000.000	Rp. 250.754.241	56%
2	Februari	Rp. 450.000.000	Rp. 320.447.890	71%
3	Maret	Rp. 450.000.000	Rp. 279.532.078	62%
4	April	Rp. 450.000.000	Rp. 350.967.546	78%
5	Mei	Rp. 450.000.000	Rp. 219.786.443	49%
6	Juni	Rp. 450.000.000	Rp. 301.325.778	67%
7	Juli	Rp. 450.000.000	Rp. 382.588.910	85%
8	Agustus	Rp. 450.000.000	Rp. 257.488.725	57%
9	September	Rp. 450.000.000	Rp. 330.540.645	73%
10	Oktober	Rp. 450.000.000	Rp. 241.985.443	54%
11	November	Rp. 450.000.000	Rp. 359.008.790	80%
12	Desember	Rp. 450.000.000	Rp. 402.447.869	89%

*Sumber: Diolah peneliti, 2024*

Dari data tabel diatas, diketahui bahwa penjualan pada PT Kembar Medika *Safety* pada tahun 2024 tidak stabil atau fluktuatif setiap bulannya, dengan beberapa bulan memiliki penjualan yang tinggi dan beberapa bulan lainnya memiliki penjualan yang lebih rendah. Penjualan terendah pada bulan mei sebesar Rp. 219.786.443 (49%). Sedangkan, penjualan tertinggi pada bulan desember sebesar Rp. 402.447.869 (89%). Peneliti berasumsi dengan di dasarkan atas fakta melalui proses wawancara dan observasi, dimana total penurunan ini terjadi akibat harga dari produk yang di tentukan oleh PT Kembar Medika *Safety* terbilang tinggi di banding dengan harga yang di tentukan para pesaingnya. Sehingga menyebabkan pendapatan menjadi fluktuatif atau tidak stabil, diantaranya adalah kualitas produk, promosi, harga, dan kualitas pelayanan pada PT kembar Medika *Safety*. Oleh karena itu, penulis tertarik pada variabel tersebut yang menjadi permasalahan penjualan pada PT Kembar Medika *Safety*. Tetapi, yang paling menonjol adalah faktor harga dan kualitas pelayanan.

**Tabel 2 Data Perbandingan Harga Produk PT Kembar Medika *Safety***

Nama Produk	PT Kembar Medika <i>Safety</i>	Hosfit Alkesindo	PT Penta Valen
Kursi OBGYN	Rp. 3.950.000	Rp. 3.600.000	Rp. 3.650.000
Ranjang Pasien	Rp. 2.950.000	Rp. 2.600.000	Rp. 2.700.000
Kursi Roda <i>Standard</i> Sella	Rp. 1.200.000	Rp. 1.050.000	Rp. 1.100.000
Tempat Tidur Pasien 2 <i>Crank</i>	Rp. 4.250.000	Rp. 4.200.000	Rp. 4.500.000

Nama Produk	PT Kembar Medika Safety	Hosfit Alkesindo	PT Penta Valen
Meja Periksa Pasien	Rp. 1.300.000	Rp. 1.100.000	Rp. 1.150.000

*Sumber: Hasil observasi peneliti, 2024*

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat bahwa nilai harga yang diberikan oleh PT Kembar Medika *Safety* untuk beberapa produknya lebih tinggi dari harga yang diberikan oleh pesaing, perbandingan harga yang dapat dilihat, bahwa harga Kursi OBGYN dibanding dengan harga Rp.3.950.000,- sedangkan harga pesaing dengan produk yang sama dibanding dengan harga Rp.3.600.000,-, untuk Hosfit Alkesindo dan Rp. 3.650.000,- untuk PT Penta Valen. Hal ini menunjukkan bahwa harga yang ditawarkan oleh PT Kembar Medika *Safety* lebih mahal dibanding harga yang ditawarkan oleh pesaing, peneliti memiliki asumsi bahwasannya perbandingan harga ini dapat mempengaruhi keputusan konsumen dalam melakukan pembelian. Sebab, ketika konsumen mendapatkan harga yang relatif jauh lebih murah dengan kualitas yang sama, tentunya konsumen akan melakukan pembelian produk kepada pesaing dari PT Kembar Medika *Safety*.

**Tabel 3 Hasil Pra-Survey Kualitas Pelayanan**

No	Jenis Keluhan	Penilaian				Total Sampel
		Ya	%	Tidak	%	
1	Pegawai masih sangat keterbatasan dalam menjelaskan fungsi alat K3 yang ditawarkan.	24	80%	6	20%	30
2	Pegawai lama melayani suatu hal keluhan dan kebutuhan konsumen.	19	63%	11	37%	30
3	Perusahaan tidak memperbolehkan pengembalian produk terbeli.	22	73%	8	27%	30
4	Pegawai telat memberikan respon tanggap pada konsumen.	20	67%	10	33%	30
5	Tempatnya yang sempit dan ruangan kurang tertata dengan cukup rapi.	23	77%	7	23%	30
Rata-rata		21.6	72%	8.4	28%	100%

*Sumber: Pra-Survei Peneliti Pada Pelanggan PT Kembar Medika Safety, 2024*

Berdasarkan table di atas, keluhan tertinggi terhadap kualitas pelayanan terdapat pada pernyataan “ Pegawai masih sangat keterbatasan dalam menjelaskan fungsi alat K3 yang ditawarkan.” dengan 24 pelanggan yang menyetujuinya, kemudian pada pernyataan “Tempatnya yang sempit dan ruangan kurang tertata dengan cukup rapi.” dengan 23 pelanggan yang menyetujuinya. Peneliti memiliki asumsi keluhan yang meningkat ini disebabkan karena kurangnya pemahaman pegawai terkait dengan arti, makna dan strategi bagaimana menciptakan sebuah kualitas pelayanan yang baik kepada konsumen, dapat disimpulkan bahwa kualitas pelayanan PT Kembar Medika *Safety* masih rendah. Dalam hal ini PT Kembar Medika *Safety* perlu meningkatkan kualitas pelayanan untuk mengurangi keluhan dan membuat kepercayaan kepada konsumen.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul: “**Pengaruh Harga Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Alat Kesehatan Pada PT Kembar Medika Safety Kota Tangerang**”.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **Landasan Teori**

#### **Manajemen Pemasaran**

Pemasaran merupakan aktivitas yang sangat penting dalam perusahaan, bahkan pemasaran merupakan ujung tombak keberhasilan perusahaan dalam menyumbangkan laba melalui aktivitas penjualan barang/jasa yang dihasilkan perusahaan. Definisi pemasaran lebih lanjut bahwa pemasaran adalah suatu proses kemasyarakatan di mana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan harapkan dengan menciptakan, menawarkan dan secara bebas mempertukarkan bebas produk dan jasa bernilai dengan orang lain. (Alimin *et al.*, 2022).

Dapat disimpulkan manajemen pemasaran adalah seni dan ilmu untuk memilih pasar sasaran dengan cara menganalisis, merencanakan, dan mengolala program-program agar para konsumen tersebut menjadi tahu, senang lalu membeli produk yang ditawarkan dan berkenan untuk menyebarkan produk kepada khalayak luas.

### **Harga**

Menurut (Nuraini & Novitaningtyas, 2022) harga merupakan suatu patokan nilai terhadap barang atau jasa untuk memberikan penawaran dari pesaing lain. Harga adalah jumlah dari semua nilai yang diberikan oleh konsumen untuk mendapatkan sebuah manfaat dengan memiliki atau menggunakan sebuah produk atau jasa. Menurut (Rizky *et al.*, 2024) mendefinisikan bahwa harga merupakan sejumlah nilai dalam hal ini berbentuk mata uang yang dibebankan terhadap suatu barang maupun jasa. Biaya ini dapat berupa waktu untuk mengorbankan layanan, aktivitas fisik.

### **Kualitas Pelayanan**

Menurut (Rizky *et al.*, 2024) kualitas pelayanan merupakan mutu yang diberikan oleh perusahaan terhadap kebutuhan dan harapan pelanggan. Kualitas pelayanan merupakan suatu keharusan bagi perusahaan untuk bertahan dan mendapatkan kepercayaan konsumen.

### **Keputusan Pembelian**

Keputusan pembelian adalah tindakan yang dilakukan oleh pelanggan dalam memilih beberapa pilihan sebelum memilih untuk memanfaatkan atau membeli barang atau jasa tersebut. Keputusan pembelian yaitu niat konsumen dalam memilih dan menentukan pilihan pembeliannya sesuai yang disukainya (Anatasya & Cyasmoro, 2023).

Keputusan pembelian adalah reaksi dimana seorang konsumen mengidentifikasi sesuatu permasalahan, mencari data, mengevaluasi alternatif solusi memutuskan untuk membeli dan bertindak atau berperilaku setelah pembelian (Nuraini & Novitaningtyas, 2022).

### **Pengembangan Hipotesis**

Menurut (Sugiyono, 2023) menyatakan bahwa, “hipotesis adalah kesimpulan sementara dari suatu penelitian yang telah diuraikannya berdasarkan konsep penelitian”. Hipotesis merupakan kesimpulan sementara yang belum final, suatu jawaban sementara suatu dugaan sementara, yang merupakan konstruk peneliti terhadap masalah penelitian.

Dimana yang menyatakan hubungan antara dua variabel atau lebih. Kebenaran dugaan tersebut harus dibuktikan melalui penyelidikan ilmiah. Berdasarkan pada gambar kerangka berfikir diatas, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Ho1 = Tidak terdapat Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian Alat Kesehatan Pada PT Kembar Medika *Safety* Kota Tangerang.

Ha1  $\neq$  Terdapat Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian Alat Kesehatan Pada PT Kembar Medika *Safety* Kota Tangerang.

Ho2 =Tidak terdapat Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Alat Kesehatan Pada PT Kembar Medika *Safety* Kota Tangerang.

Ha2  $\neq$  Terdapat Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Alat Kesehatan Pada PT Kembar Medika *Safety* Kota Tangerang.

Ho3 = Tidak terdapat Pengaruh Harga Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Alat Kesehatan Pada PT Kembar Medika *Safety* Kota Tangerang.

Ha3  $\neq$  Terdapat Pengaruh Harga Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Alat Kesehatan Pada PT Kembar Medika *Safety* Kota Tangerang.

## **METODE PENELITIAN**

### **Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian dengan menggunakan kuantitatif yang bersifat asosiatif. Menurut (Sugiyono, 2023) penelitian kuantitatif bertujuan untuk mengukur fenomena sosial dengan menggunakan data numerik dan analisis statistik. Penelitian ini sering melibatkan survei, eksperimen, dan analisis data sekunder untuk menguji hipotesis dan menilai hubungan antar variabel.

### **3.3 Operasional Variabel Penelitian**

Menurut (Sugiyono, 2023) operasional variabel menjelaskan cara tertentu yang digunakan untuk meneliti dan mengoperasikan konstruk, sehingga operasional variabel lebih mudah dipahami oleh setiap pembaca. Sekaligus untuk menghindari terjadinya salah pengertian atau kekeliruan dalam mengartikan variabel yang diteliti dalam penelitian ini.

Menurut (Sugiyono, 2023) menyatakan bahwa, variabel bebas merupakan variabel yang mempengaruhi suatu variabel terikat (*dependent*). Variabel bebas merupakan variabel stimulus atau variabel yang dapat mempengaruhi variabel lain. Variabel bebas merupakan variabel yang diukur atau dipilih oleh peneliti untuk menentukan hubungannya dengan suatu gejala yang diobservasi.

Menurut (Sugiyono, 2023) menyatakan bahwa, variabel *dependent* sering disebut sebagai variabel output, kriteria, konsekuen atau terikat yaitu variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi suatu akibat karena adanya *impact* dari variabel bebas. Variabel tersebut tentunya memiliki hubungan yang saling mempengaruhi dan menjadi sebuah sebab tercapainya suatu tujuan bisnis dalam menjalankan prosesnya.

Adapun penjelasan variabel bebas dan terikat yang diteliti dalam penelitian ini yang dilakukan peneliti terdiri dari variabel *independent* yang terdiri dari harga (X1), kualitas pelayanan (X2). Lalu untuk variabel *dependent* yaitu keputusan pembelian (Y) pada objek penelitian yaitu Pembelian Alat Kesehatan pada PT Kembar Medika Safety Kota Tangerang.

Variabel yang dipilih peneliti sebelumnya telah dipertimbangkan berdasarkan permasalahan yang ada pada objek penelitian, variabel juga didasarkan atas beberapa teori berbagai referensi bacaan yang kompeten, baik dalam jurnal, skripsi ataupun buku, serta beberapa referensi lain.

### **3.5 Teknik Pengumpulan Data**

#### **3.5.1 Sumber Data**

Menurut (Sugiyono, 2023) menyatakan bahwa, pengumpulan data adalah prosedur atau cara-cara yang digunakan untuk mengumpulkan data dan pencatatan peristiwa-peristiwa tertentu atau hal-hal sebagai penunjang penelitian yang dilakukan oleh peneliti. Ada beberapa metode yang telah dilakukan dalam pengumpulan data untuk memudahkan peneliti saat melakukan penelitian, diperoleh sebagai berikut:

#### **1. Data Primer**

Menurut (Sugiyono, 2023) menyatakan bahwa, data primer yaitu sumber data penelitian yang berlangsung memberikan data kepada pengumpul data. Dalam penelitian ini data primer didapat dengan cara:

##### **a. Kuisisioner**

Menurut (Sugiyono, 2023) kuisisioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab. Kuisisioner dibuat guna memperoleh satuan nilai yang dibutuhkan peneliti terkait variabel yang diteliti, untuk kemudian dilakukan perhitungan. Hasil yang diambil dalam bentuk angka yang disesuaikan dengan skala likert yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian yang dilakukan.

##### **b. Observasi**

Menurut (Sugiyono, 2023) observasi merupakan suatu proses yang tersusun dari berbagai proses sehingga diperoleh data berdasarkan fakta untuk melengkapi suatu data yang telah diperlukan serta membandingkan keterangan yang diperoleh sebelumnya dengan fakta yang ada dilapangan.

#### **2. Data Sekunder**

Menurut (Sugiyono, 2023) data sekunder merupakan sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpulan data. Data yang diperoleh melalui referensi buku, internet, penelitian terdahulu dan dokumen sejarah organisasi. Adapun suatu data sekunder yang peneliti gunakan yaitu:

##### **a. Studi Pustaka**

Menurut (Sugiyono, 2023) studi pustaka adalah pencarian sumber atau opini pakar tentang

suatu hal yang berkaitan dengan tujuan penelitian yaitu dengan mempelajari, meneliti dan mengkaji serta menelaah buku literatur, jurnal, peneliti terdahulu, catatan historis yang dipublikasikan guna memperoleh data sekunder yang dijadikan landasan teori yang berkaitan langsung harga (X1), kualitas pelayanan (X2) dan keputusan pembelian(Y).

**b. Teknik Dokumentasi**

Menurut (Sugiyono, 2023) dokumentasi adalah suatu cara yang digunakan untuk memperoleh data dalam bentuk buku, arsip, dokumen, tulisan angka dan gambar yang berupa laporan serta keterangan yang mendukung penelitian. Merupakan teknik pengumpulan data dengan cara mengutip dan mencoba mencari intisari data yang diperoleh pada PT Kembar Medika *Safety* Kota Tangerang.

**HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

**Gambaran Umum Objek Penelitian**

PT Kembar Medika *Safety* didirikan oleh Bpk. H. Heri Prasetya pada tahun 2012 yang berada di Jl. Masjid 1 No.28, RT.002/RW.009, Sudimara, Kec. Ciledug, Kota Tangerang, Banten. PT Kembar Medika *Safety* yang bergerak dalam bidang alat kesehatan dan di dukung dalam pemberian pendidikan dan pelatihan medis maupun managerial untuk memberikan kemudahan bagi semua Rumah Sakit, Klinik, Puskesmas, Perusahaan Pertambangan di Indonesia untuk mewujudkan pelayanan yang baik dan berkesinambungan.

PT Kembar Medika *Safety* adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang alat-alat kesehatan untuk mewujudkan pemenuhan kesesuaian mutu sarana, prasarana dan peralatan medik/non medik dalam pelayanan kesehatan dengan di dorong adanya pemberian Pendidikan & Pelatihan alat-alat kesehatan kepada SDM baik medis ataupun managerial di Rumah Sakit, Klinik, Puskesmas, Perusahaan Pertambangan sesuai dengan standar pelayanan, ISO *Health and Safety Management System* berdasarkan OHSAS 18001:2007 atau penerapan Sistem Keselamatan dan Sistem Manajemen Keselamatan dan Kesehatan Kerja (SMK3).

**Hasil Penelitian**

**1. Hasil Uji Regresi Linier Sederhana**

**Tabel 4 Hasil Uji Regresi Linier Sederhana Variabel Harga (X1) Terhadap Keputusan Pembelian (Y)**

Coefficients <sup>a</sup>					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1					
	(Constant)	17.359	3.055	5.682	.000
	Harga	.571	.079	.589	.7207

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

*Sumber data: Output SPSS yang diolah, 2024*

**a. Konstanta (Constant)**

Pada persamaan di atas nilai konstanta sebesar 17,359 yang berarti jika skor pada variabel Harga (X1) bernilai 0, maka Keputusan Pembelian akan sebesar 17,359.

**b. Koefisien Regresi Harga (X1)**

Harga pada persamaan di atas di peroleh sebesar 0,571 dengan nilai Sig. 0,000 yang berarti positif searah dan jika skor pada variabel Harga meningkat maka keputusan pembelian akan meningkat dan sebaliknya apabila skor variabel Harga menurun maka keputusan pembelian akan menurun, dengan asumsi variabel lain sama dengan nol atau dalam keadaan konstan.

Dengan Demikian, persamaan regresinya dapat ditulis sebagai berikut:

**Tabel 5 Hasil Uji Regresi Linier Sederhana Variabel Kualitas Pelayanan (X2) Terhadap Keputusan Pembelian (Y)**

Coefficients <sup>a</sup>					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1					
	(Constant)	18.565	2.609	7.115	.000
	Kualitas Pelayanan	.537	.067	.628	.7996

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

*Sumber data: Output SPSS yang diolah, 2024*

a. Konstanta (*Constant*)

Pada persamaan di atas nilai konstanta sebesar 18,565 yang berarti jika skor pada variabel Kualitas Pelayanan (X2) bernilai 0, maka Keputusan Pembelian akan sebesar 18,565.

b. Koefisien Regresi Kualitas Pelayanan (X2)

Kualitas Pelayanan pada persamaan di atas di peroleh sebesar 0,537 dengan nilai Sig. 0,000 yang berarti positif searah dan jika skor pada variabel Kualitas Pelayanan meningkat maka Keputusan Pembelian akan meningkat dan sebaliknya apabila skor variabel Kualitas Pelayanan menurun maka keputusan pembelian akan menurun, dengan asumsi variabel lain sama dengan nol atau dalam keadaan konstan. Dengan Demikian, persamaan regresinya dapat ditulis sebagai berikut:

2. Hasil Uji Regresi Linier Berganda

**Tabel 6 Hasil Uji Regresi Linier Berganda**

Coefficients <sup>a</sup>					
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	Sig.
		B	Std. Error	Beta	
1	(Constant)	12.515	2.947		.000
	Harga	.327	.088	.337	.000
	Kualitas Pelayanan	.370	.078	.432	.000

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

*Sumber data: Output SPSS yang diolah, 2024*

- Nilai konstanta sebesar 12,515 diartikan bahwa jika variabel Harga (X1) dan Kualitas pelayanan (X2) tidak dipertimbangkan maka Keputusan Pembelian (Y) hanya akan bernilai sebesar 12,515 point.
- Nilai Harga (X1) sebesar 0,327 diartikan apabila konstanta tetap dan tidak ada perubahan pada variabel Kualitas Pelayanan (X2), maka setiap perubahan 1 unit pada variabel Harga (X1) akan mengakibatkan terjadinya perubahan pada Keputusan Pembelian (Y) sebesar 0,327 point.
- Nilai Kualitas Pelayanan (X2) sebesar 0,370 diartikan apabila konstanta tetap dan tidak ada perubahan pada variabel Harga (X1), maka setiap perubahan 1 unit pada variabel Kualitas pelayanan (X2) akan mengakibatkan terjadinya perubahan pada Keputusan Pembelian (Y) sebesar 0,370 point.

**Hasil Uji Hipotesis**

1. Hasil Uji Hipotesis Secara Parsial (Uji t)

a. Uji Hipotesis Harga (X1) Terhadap Keputusan Pembelian (Y)

Ho1 :  $\rho_1 = 0$  : Harga (X1) Tidak Berpengaruh Terhadap Keputusan Pembelian (Y) Alat Kesehatan pada PT Kembar Medika *Safety* Kota Tangerang.

Ha1 :  $\rho_1 \neq 0$  : Harga (X1) Berpengaruh Terhadap Keputusan Pembelian (Y) Alat Kesehatan pada PT Kembar Medika *Safety* Kota Tangerang.

**Tabel 7 Hasil Uji Hipotesis Secara Parsial (Uji t) Variabel Harga (X1) Terhadap Keputusan pembelian (Y)**

Coefficients <sup>a</sup>					
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	Sig.
		B	Std. Error	Beta	
1	(Constant)	17.359	3.055		.000
	Harga	.571	.079	.589	.000

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

*Sumber data: Ooutput SPSS yang diolah, 2024*

Berdasarkan tabel 4.28 output Coefficients<sup>a</sup> menunjukkan bahwa nilai  $t_{hitung}$  7.207 >  $t_{tabel}$  1,660 atau nilai Sig 0,000 < 0,05 maka Ho1 ditolak dan Ha1 diterima. Berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkan Variabel Harga (X1) Berpengaruh Terhadap Keputusan



- Pembelian (Y) Alat Kesehatan pada PT Kembar Medika *Safety* Kota Tangerang.
- b. Uji Hipotesis Kualitas Pelayanan (X2) Terhadap Keputusan Pembelian (Y)
- Ho2 :  $\rho_2 = 0$  : Kualitas Pelayanan (X2) Tidak Berpengaruh Terhadap Keputusan Pembelian (Y) Alat Kesehatan pada PT Kembar Medika *Safety* Kota Tangerang.
- Ha2 :  $\rho_2 \neq 0$  : Kualitas Pelayanan (X2) Berpengaruh Terhadap Keputusan Pembelian (Y) Alat Kesehatan pada PT Kembar Medika *Safety* Kota Tangerang

**Tabel 8 Hasil Uji Hipotesis Secara Parsial (Uji t) Variabel Kualitas Pelayanan (X2)  
Terhadap Keputusan Pembelian (Y)**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	18.565	2.609	7.115	.000
	Kualitas Pelayanan	.537	.067	.628	.7996

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

*Sumber data: Output SPSS yang diolah, 2024*

Berdasarkan tabel 4.29 output *Coefficients<sup>a</sup>* menunjukkan bahwa nilai  $t_{hitung}$  7.996 >  $t_{tabel}$  1,660 atau nilai Sig 0,000 < 0,05 maka Ho2 ditolak dan Ha2 diterima. Berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkan Variabel Kualitas Pelayanan (X2) Berpengaruh Terhadap Keputusan Pembelian (Y) Alat Kesehatan pada PT Kembar Medika *Safety* Kota Tangerang.

2. Uji Hipotesis Secara Simultan (Uji f)
- Ho3 :  $\rho_3 = 0$  : Harga (X1) dan Kualitas Pelayanan (X2) Tidak Berpengaruh Secara Simultan Terhadap Keputusan pembelian (Y) Alat Kesehatan pada PT Kembar Medika *Safety* Kota Tangerang
- Ha3 :  $\rho_3 \neq 0$  : Harga (X1) dan Kualitas Pelayanan (X2) Berpengaruh Secara Simultan Terhadap Keputusan Pembelian (Y) Alat Kesehatan pada PT Kembar Medika *Safety* Kota Tangerang

**Tabel 9 Hasil Uji Hipotesis Secara Simultan (Uji f) Variabel Harga (X1) dan Kualitas  
Pelayanan (X2) Terhadap Keputusan Pembelian (Y)**

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1523.161	2	761.581	43.015	.000 <sup>b</sup>
	Residual	1717.399	97	17.705		
	Total	3240.560	99			

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

b. Predictors: (Constant), Kualitas Pelayanan, Harga

*Sumber data: Output SPSS yang diolah, 2024*

Berdasarkan tabel diatas output ANOVA menunjukkan bahwa nilai  $F_{hitung}$  43,015 >  $F_{tabel}$  3,09 atau nilai Sig 0,000 < 0,05 maka Ho3 ditolak dan Ha3 diterima, berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkan Variabel Harga (X1) dan Kualitas Pelayanan (X2) Berpengaruh Secara Simultan Terhadap Keputusan pembelian (Y) Alat Kesehatan pada PT Kembar Medika *Safety* Kota Tangerang.

## **Pembahasan Hasil Penelitian**

### **1. Hasil Analisis Data**

- a. Keadaan atau kriteria objek yang diteliti berdasarkan pada variabel Harga (X1)
- Berdasarkan jumlah 100 responden dalam penelitian ini, jawaban yang diberikan pun



- beragam. Diketahui dari jumlah 10 pernyataan yang diajukan pada variabel harga (X1), responden yang menjawab sangat setuju dan setuju sebesar  $37,4\% + 27,0\% = 64,4\%$  dengan perolehan rata-rata skor 3,81 termasuk pada rentang skala 3,40 – 4,19 yang artinya skor tersebut dikatakan Baik, namun mengingat masih ada yang menjawab ragu-ragu, tidak setuju dan sangat tidak setuju sebesar  $17,7\% + 15,4\% + 2,5\% = 35,6\%$  maka untuk lebih baik lagi PT Kembar Medika *Safety* Kota Tangerang harus meningkatkan lagi mutu stabilitas harga.
- b. Keadaan atau kriteria objek yang diteliti berdasarkan pada variabel Kualitas Pelayanan (X2) Berdasarkan jumlah 100 responden dalam penelitian ini, jawaban yang diberikan pun beragam. Diketahui dari jumlah 10 pernyataan yang diajukan pada variabel kualitas pelayanan (X2), responden yang menjawab sangat setuju dan setuju sebesar  $35,4\% + 31,9\% = 67,3\%$  dengan perolehan rata-rata skor 3,82 termasuk pada rentang skala 3,40 – 4,19 yang artinya skor tersebut dikatakan Baik, namun mengingat masih ada yang menjawab ragu-ragu, tidak setuju dan sangat tidak setuju sebesar  $15,3\% + 14,6\% + 2,8\% = 32,7\%$  maka untuk lebih baik lagi PT Kembar Medika *Safety* Kota Tangerang harus meningkatkan Kualitas Pelayanan yang unggul agar calon konsumen tertarik untuk membeli produk Alat Kesehatan.
- c. Keadaan atau kriteria objek yang diteliti berdasarkan pada variabel Keputusan Pembelian (Y) Berdasarkan jumlah 100 responden dalam penelitian ini, jawaban yang diberikan pun beragam. Diketahui dari jumlah 10 pernyataan yang diajukan pada variabel kualitas pelayanan (Y), responden yang menjawab sangat setuju dan setuju sebesar  $34,9\% + 37,2\% = 72,1\%$  dengan perolehan rata-rata skor 3,91 termasuk pada rentang skala 3,40 - 4,19 yang artinya skor tersebut dikatakan Baik, namun mengingat masih ada yang menjawab ragu-ragu, tidak setuju dan sangat tidak setuju sebesar  $14,4\% + 11,2\% + 2,3\% = 27,9\%$  maka untuk lebih baik lagi PT Kembar Medika *Safety* Kota Tangerang harus memperbaiki kekurangan agar bisa meningkatkan hasil penjualan.

## **2. Hasil Analisis Harga Berpengaruh Positif Signifikan Terhadap Keputusan Pembelian**

Berdasarkan hasil uji hipotesis parsial, koefisien korelasi dan koefisien determinasi dapat disimpulkan bahwa, Uji hipotesis parsial menunjukkan nilai  $t_{hitung} 7,207 > t_{tabel} 1,660$  atau nilai  $Sig\ 0,000 < 0,05$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima, berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkan Harga (X1) Berpengaruh Terhadap Keputusan pembelian (Y) PT Kembar Medika *Safety* Kota Tangerang. Koefisien Korelasi Harga (X1) terhadap Keputusan pembelian (Y) sebesar 0,589 berada pada interval dengan tingkat hubungan kuat, maka dapat disimpulkan bahwa, Harga (X1) berhubungan Kuat Terhadap Keputusan Pembelian (Y) PT Kembar Medika *Safety* Kota Tangerang. Koefisien Determinasi (R Square) sebesar 0,346. Hal ini menunjukkan pengertian bahwa variabel Keputusan Pembelian Alat Kesehatan pada PT Kembar Medika *Safety* Kota Tangerang, dipengaruhi variable Harga sebesar 34,6% sedangkan sisanya sebesar  $(100\% - 34,6\% = 65,4\%)$  dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti oleh peneliti.

Sejalan dengan penelitian (Almanda & Siagian, 2022) yang berjudul “Pengaruh Harga dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Pada PT Mamakael Berniaga Sejahtera di Batam” dengan hasil penelitiannya membuktikan bahwa harga berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap keputusan pembelian. Selain itu (Arwin *et al.*, 2020) dengan judul “Pengaruh Harga dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian pada PT. Sari Melati Kencana Pematangsiantar” yang hasil penelitiannya yaitu harga berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian.

## **3. Hasil Analisis Kualitas Pelayanan Berpengaruh Positif Signifikan Terhadap Keputusan Pembelian**

Berdasarkan hasil uji hipotesis parsial, koefisien korelasi dan koefisien determinasi dapat disimpulkan bahwa, Uji hipotesis parsial menunjukkan nilai  $t_{hitung} 7,996 > t_{tabel} 1,660$  atau nilai  $Sig\ 0,000 < 0,05$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_2$  diterima, berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkan Kualitas Pelayanan (X2) Berpengaruh Terhadap Keputusan Pembelian (Y) Alat Kesehatan Pada PT Kembar Medika *Safety* Kota Tangerang. Koefisien korelasi Kualitas Pelayanan (X2) terhadap Keputusan pembelian sebesar 0,628 berada pada interval dengan tingkat hubungan Kuat, maka dapat disimpulkan bahwa Kualitas Pelayanan (X2) berhubungan Kuat Terhadap Keputusan pembelian (Y) Alat Kesehatan Pada PT Kembar Medika *Safety* Kota

Tangerang. Koefisien Determinasi (*R Square*) sebesar 0,395. Hal ini menunjukkan pengertian bahwa variabel keputusan pembelian alat kesehatan PT Kembar Medika *Safety* Kota Tangerang dipengaruhi variabel Kualitas Pelayanan sebesar 39,5% sedangkan sisanya sebesar  $(100\% - 39,5\% = 60,5\%)$  dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti oleh peneliti.

Sejalan dengan penelitian yang berjudul (Muliani *et al.*, 2020) yang berjudul “Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada PT. Intikarya Sejahtera Tangerang” dimana hasilnya kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Selain itu (Mulyadi & Pasaribu, 2024) dengan penelitian berjudul “Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga terhadap Keputusan Pembelian pada PT Lautan Berlian Utama Motor Jakarta Barat” menyatakan bahwa kualitas berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian.

#### **4. Hasil Analisis Harga dan Kualitas Pelayanan Berpengaruh Positif Signifikan Terhadap Keputusan Pembelian**

Berdasarkan hasil uji hipotesis simultan, regresi linear berganda, koefisien korelasi dan koefisien determinasi dapat disimpulkan bahwa Uji Hipotesis Simultan  $F_{hitung} 43,015 > F_{tabel} 3,09$  atau nilai  $Sig\ 0,000 < 0,05$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkan Variabel Harga ( $X_1$ ) dan Kualitas Pelayanan ( $X_2$ ) Berpengaruh Secara Simultan Terhadap Keputusan Pembelian ( $Y$ ) Alat Kesehatan Pada PT Kembar Medika *Safety* Kota Tangerang.

Berdasarkan hasil penelitian Uji Regresi Linier Berganda, menunjukkan bahwa Harga ( $X_1$ ) dan Kualitas Pelayanan ( $X_2$ ) berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian pada PT. Kembar Medika *Safety* Kota Tangerang dengan persamaan regresi nya  $Y = 12.515 + 0,327 (X_1) + 0,370 (X_2)$ . Hasil analisis regresi ini menunjukkan koefisien dari masing-masing variabel bertanda positif dan memiliki hubungan yang searah, artinya semakin baik Harga dan Kualitas Pelayanan maka akan semakin baik pula Keputusan Pembelian Alat Kesehatan Pada PT Kembar Medika *Safety* Kota Tangerang. Dan begitu pula sebaliknya, semakin tidak sesuai Harga dan Kualitas Pelayanan maka akan semakin tidak sesuai pula Keputusan Pembelian Alat Kesehatan Pada PT Kembar Medika *Safety* Kota Tangerang. Koefisien Determinasi (*R Square*) sebesar 0,470. Hal ini menunjukkan bahwa variabel Keputusan Pembelian dipengaruhi variabel Harga dan Kualitas Pelayanan secara bersamaan 47,0% sedangkan sisanya sebesar  $(100\% - 47,0\% = 53,0\%)$  dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti oleh peneliti.

Sejalan dengan penelitian (Handoko *et al.*, 2024) yang berjudul “Pengaruh Harga dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Bahan Bangunan Pada Tb Sumber Jaya Serang Banten” dimana harga dan kualitas pelayanan memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian di TB. Sumber Jaya Kota Serang Banten. Selain itu (Anugrah & Haryati, 2020) yang berjudul “Pengaruh Harga dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian *Handphone* di *Counter* Zonafone Padang” dimana Harga dan kualitas pelayanan berpengaruh signifikan secara bersama terhadap Keputusan Pembelian *Handphone* di *Counter* Zonafone Padang.

## **PENUTUP**

### **Kesimpulan**

Berdasarkan uraian pada bab-bab sebelumnya dan dari hasil analisis serta pembahasan mengenai pengaruh harga dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian, sebagai berikut:

1. Terdapat pengaruh antara Harga terhadap Keputusan Pembelian. Hal ini menunjukkan bahwa harga yang relevan dengan kualitas barang akan meningkatkan kepuasan konsumen. Dari hasil pengujian hipotesis secara parsial menunjukkan nilai  $t_{hitung} 7,207 > t_{tabel} 1,660$  atau nilai  $Sig\ 0,000 < 0,05$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkan Harga ( $X_1$ ) Berpengaruh Terhadap Keputusan Pembelian ( $Y$ ) Alat Kesehatan Pada PT Kembar Medika *Safety* Kota Tangerang.
2. Terdapat pengaruh antara Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian. Hal ini menunjukkan bahwa pelayanan yang baik akan meningkatkan kepuasan konsumen. Dari pengujian hipotesis secara parsial menunjukkan nilai  $t_{hitung} 7,996 > t_{tabel} 1,660$  atau nilai  $Sig\ 0,000 < 0,05$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, berdasarkan hasil tersebut dapat

disimpulkan Kualitas Pelayanan (X2) Berpengaruh Terhadap Keputusan Pembelian (Y) Alat Kesehatan Pada PT Kembar Medika Safety Kota Tangerang.

3. Terdapat pengaruh antara Harga dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian dengan persamaan regresi  $Y = 12,515 + 0,327 (X1) + 0,370 (X2)$  Semakin baik Harga dan Kualitas Pelayanan maka akan semakin meningkatnya Keputusan Pembelian. Demikian pula sebaliknya, jika Harga dan Kualitas Pelayanan rendah maka Keputusan Pembelian juga akan mengalami penurunan. Kontribusi pengaruh Harga dan Kualitas Pelayanan adalah sebesar 47,0% sedangkan sisanya 53,0% dipengaruhi oleh faktor lain. Dari pengujian hipotesis menggunakan uji statistik, diperoleh  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $43,015 > 3,09$ ), hal itu juga dibuktikan dengan signifikansi  $0,000 < 0,05$ . Dengan demikian maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, hal ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang positif dan signifikan secara simultan antara variabel Harga (X1) dan Kualitas Pelayanan (X2) terhadap Keputusan Pembelian (Y) Alat Kesehatan Pada PT Kembar Medika Safety Kota Tangerang.

#### **Keterbatasan Penelitian**

Dalam pelaksanaannya, penelitian ini telah dilakukan sesuai standar ilmiah, namun masih menyisakan beberapa keterbatasan, yaitu:

1. Dalam penelitian ini terdiri dari variabel Harga dan Kualitas Pelayanan, sementara tentu masih ada faktor lainnya yang mempengaruhi Keputusan Pembelian yang tidak diteliti oleh peneliti.
2. Penelitian ini hanya memfokuskan pada Keputusan Pembelian Alat Kesehatan Pada PT Kembar Medika Safety, padahal kemungkinan ada faktor lain juga yang mempengaruhi.
3. Sampel yang digunakan sebanyak 100 responden saja dan terkadang jawaban yang diberikan oleh responden bisa saja masih kurang menunjukan keadaan yang sesungguhnya. Untuk itu, penelitian selanjutnya alangkah lebih komprehensif lagi jika ditambahkan metode lain lagi seperti wawancara, sehingga lebih akurat maupun menambahkan variabel lainnya.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Afifi, F. F., & Widodo, A. (2021). Pengaruh Harga dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen pada Restoran Aroma Kitchen Kota Padang. *Ekonomis: Journal of Economics and Business*, 5(2), 481–486. <https://doi.org/10.33087/ekonomis.v5i2.350>
- Alimin, E., Afriani, D., Pratama Agusfianto, N., Faizathul Octavia, Y., Mulyaningsih, T., Yulianah Yusuf, S. M., Irwansyah, R., Moonti, A., Astika Clara Sudarni, A., Fitria Endrawati, B., Umiatun Andayani, S., & Albin Tabun, M. (2022). *MANAJEMEN PEMASARAN (Kajian Pengantar di Era Bisnis Modern)*. Seval Literindo Kreasi (Penerbit SEVAL). [www.penerbitseval.com](http://www.penerbitseval.com)
- Almanda, W., & Siagian, M. (2022). *Pengaruh Harga dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian pada PT. Mamakael Berniaga Sejahtera di Batam. Volume 5, Nomor 1*.
- Anatasya, A., & Cyasmoro, V. (2023). Pengaruh Citra Merek, Persepsi Harga Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Di Hotel Maven Fatmawati Jakarta. *Jurnal Manajemen Pariwisata Dan Perhotelan*, Vol. 1, No. 3, 51–70.
- Anugrah, M., & Haryati, R. (2020). THE EFFECT OF PRICE AND SERVICE QUALITY ON HANDPHONE PURCHASE DECISIONS IN COUNTER ZONAFONE PADANG. *JM*, 2(1), 125–138.
- Arwin, Hutagalung, D. S., & Berlien, V. (2020). Pengaruh Harga dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian pada PT. Sari Melati Kencana Pematangsiantar. *Jesya (Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah)*, 3(1), 189–198. <https://doi.org/10.36778/jesya.v3i1.128>
- Fakhrurozi, M., Syafri, M., Choerudin, A., Purnomo, | D, Andi, M. |, Mendo, Y., Dunggio, T., Musa, M., & Sparta, |. (2024). *PENGANTAR MANAJEMEN* (A. Yanto, Ed.). AIKOMEDIA PRESS.
- Handoko, S., Lesmana, I. S., & Romli, O. (2024). PENGARUH HARGA DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN BAHAN BANGUNAN PADA TB. SUMBER JAYA SERANG BANTEN. *Jurnal Rumpun Manajemen Dan Ekonomi*, 46–60.

- Jeriyando, & Ahyani. (2024). Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga terhadap Keputusan Pembelian pada Bengkel Las Harapan Kita Ciledug Kota Tangerang Banten. *Cakrawala: Jurnal Ekonomi, Manajemen Dan Bisnis*, 1096–1104.
- Kotler, P. (2016). *Manajemen Pemasaran* (13th ed.). Erlangga.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2008). *Prinsip-Prinsip Pemasaran* (12th ed.). Erlangga.
- Kumara, D., & Wahyu, J. (2023). Jurnal Ilmiah Swara MaNajemen (Swara Mahasiswa Manajemen) Pengaruh Harga dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian pada Yanto'k Salon Cabang Pamulang. *JISM Jurnal Ilmiah Swara Manajemen Jurnal Ilmiah Swara MaNajemen*, 3(4), 685–698. <https://doi.org/10.32493/jism.v3i4>
- Muliani, H. S., Ariyanto, A., Sudarsono, A., & Akbar, M. F. (2020). Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada PT. Intikarya Sejahtera Tangerang. *Jurnal Ekonomi, Vol. 02 No. 2 2020*, 77–85. <http://ejournal.uicm-unbar.ac.id/index.php/ekonam>
- Mulyadi, & Pasaribu, V. L. D. (2024). Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga terhadap Keputusan. *Jurnal Mahasiswa Ekonomi & Bisnis*, 4(1).
- Nuraini, F., & Novitaningtyas, I. (2022). *Pengaruh Harga dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian pada Mie Gacoan Cabang Magelang* (Vol. 3, Issue 2).
- Prakoso, E. A., & Ahyani. (2025). THE EFFECT OF SERVICE QUALITY AND PRICE ON PURCHASE DECISIONS AT KAMAL MOTOR GUNUNG SINDUR WORKSHOP. *Jurnal Intelek Insan Cendikia*, 2. <https://jicnusanantara.com/index.php/jiic>
- Rizky, A., Utomo, N., & Rahayu, S. (2024). Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga terhadap Kepuasan Pelanggan pada CV Rizky Andre Jaya di Jakarta Selatan. *KREATIF Jurnal Ilmiah Prodi Manajemen Universitas Pamulang*, 12(2), 172–182.
- Sugiyono. (2023). *Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Alfabeta.