



**Universitas Katolik Parahyangan**  
**Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik**  
**Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis**

*Terakreditasi A*

*SK BAN –PT NO: 3949/SK/BAN-PT/AKRED/S/X/2019*

**Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Lokasi, Kualitas  
Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Soto Tasik  
Djempol Mekar Wangi**

Skripsi

Oleh

Radella Olivia

2017320060

Bandung

2021



**Universitas Katolik Parahyangan**  
**Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis**

*Terakreditasi A*

*SK BAN –PT NO: 3949/SK/BAN-PT/AKRED/S/X/2019*

**Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Lokasi, Kualitas  
Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Soto Tasik  
Djempol Mekar Wangi**

Skripsi

Oleh

Radella Olivia

2017320060

Bandung

2021



**Universitas Katolik Parahyangan**  
**Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik**  
**Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis**

*Terakreditasi A*

*SK BAN –PT NO: 3949/SK/BAN-PT/AKRED/S/X/2019*

**Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Lokasi, Kualitas  
Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Soto Tasik  
Djempol Mekar Wangi**

Skripsi

Oleh

Radella Olivia

2017320060

Bandung

2021

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik  
Jurusan Administrasi Bisnis  
Program Studi Administrasi Bisnis



**Tanda Pengesahan Skripsi**

Nama : Radella Olivia  
Nomor Pokok : 2017320060  
Judul : Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Lokasi, Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian Soto Tasik Djempol Mekar Wangi.

Telah diuji dalam Ujian Sidang jenjang Sarjana  
Pada Kamis, 22 Juli 2021  
Dan dinyatakan **LULUS**

**Tim Penguji**

**Ketua sidang merangkap anggota :**

Yoke Pribadi Kornarius, S.AB., M.Si : 28 Juli 2021

**Sekretaris:**

Dr. Fransisca Mulyono, Dra., M.Si : \_\_\_\_\_

**Anggota:**

Gandhi Pawitan, Ph.D : \_\_\_\_\_

Mengesahkan,

Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Dr.Pius Sugeng Prasetyo, M.Si

## PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Radella Olivia  
NPM : 2017320060  
Jurusan/Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis  
Judul : Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Lokasi, Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian Soto Tasik Djempol Mekar Wangi

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini merupakan hasil karya tulis ilmiah sendiri dan bukanlah merupakan karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademik oleh pihak lain. Adapun karya atau pendapat pihak lain yang dikutip, ditulis sesuai dengan kaidah penulisan ilmiah yang berlaku.

Pernyataan ini saya buat dengan penuh tanggung jawab dan bersedia menerima konsekuensi apapun sesuai aturan yang berlaku apabila dikemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar.

Bandung, 13 July 2021



Radella Olivia

## ABSTRAK

Nama : Radella Olivia  
NPM : 2017320060  
Judul : Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Lokasi, Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian Soto Tasik Djempol Mekar Wangi.

---

Industri kuliner merupakan jenis industri yang terus mengalami perkembangan dan mempengaruhi tingkat persaingan. Setiap keputusan pembelian yang dilakukan pada suatu usaha akan mendukung hasil penjualan dari usaha tersebut, sehingga penting bagi pelaku usaha untuk mengetahui faktor apa saja yang memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen.

Peningkatan penjualan yang terjadi di Soto Tasik Djempol mendorong alasan ditemukannya faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian. Peneliti melakukan wawancara awal pada beberapa konsumen Soto Tasik Djempol dan menemukan 4 faktor dominan yang menjadi alasan dalam melakukan pembelian, yaitu Kualitas Produk, Harga, Lokasi serta Kualitas Pelayanan. Maka dari itu peneliti ingin meneliti lebih dalam mengenai pengaruh yang diberikan dari 4 faktor tersebut.

Jenis penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kuantitatif, Perolehan data dari objek penelitian yang diteliti diperoleh melalui penyebaran kuesioner pada responden yang pernah membeli Soto Tasik Djempol lebih dari dua kali. Kemudian data diolah lebih lanjut menggunakan SPSS.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa adanya pengaruh yang diberikan Kualitas Produk, Harga, Lokasi serta Kualitas Pelayanan terhadap keputusan pembelian yang dilakukan konsumen, dan pengaruh terbesar diberikan oleh Harga. Hal ini didukung dari adanya data hasil hubungan antar variabel terhadap keputusan pembelian. Setiap faktor yang memiliki pengaruh pada keputusan pembelian di Soto Tasik Djempol perlu dipertahankan dan terus ditingkatkan agar pengaruh yang diberikan pada keputusan pembelian konsumen semakin sempurna, serta dibutuhkannya pengembangan dari faktor lainnya yang berpeluang untuk mendorong dan memberi pengaruh bagi keputusan pembelian konsumen.

Kata kunci : Kualitas produk, harga, lokasi, kualitas pelayanan, keputusan pembelian.

## **ABSTRACT**

Name : Radella Olivia

NPM : 2017320060

Title : *The Influence of Product Quality, Price, Location, Quality of Service to Purchase Decisions at Soto Tasik Djempol Mekar Wangi*

---

*The culinary industry is a type of industry that continues to develop and affected the level of competition. Every purchase decision made in a business will support the sales results of the business, so it is important for business actors to know what factors have an influence on consumer purchasing decisions.*

*The increase in sales that occurred in Soto Tasik Djempol encourages reasons to find factors that influence purchasing decisions. Researchers conducted initial interviews with several Soto Tasik Djempol consumers and found 4 dominant factors that became the reason for making purchases, namely Product Quality, Price, Location and Service Quality. Therefore, the researcher wants to examine more deeply about the influence of these 4 factors.*

*The type of research used is a quantitative descriptive method. The data obtained from the research object studied was obtained through distributing questionnaires to respondents who had bought Soto Tasik Djempol more than twice. Then the data is further processed using SPSS*

*The results of this study indicate that there is an influence given by Product Quality, Price, Location and Service Quality on purchasing decisions made by consumers, and the greatest influence is given by Price. This is supported by the data from the relationship between variables on purchasing decisions. Every factor that has an influence on purchasing decisions at Soto Tasik Djempol needs to be maintained and continuously improved so that the influence given to consumer purchasing decisions is more perfect, as well as the need for the development of other factors that have the opportunity to encourage and influence consumer purchasing decisions.*

*Keywords: product quality, price, location, service quality, purchasing decisions.*

## KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur penulis panjatkan pada Tuhan Yesus Kristus, atas berkat dan kasih karunia-Nya sehingga pada akhirnya penulis mampu menyelesaikan penelitian skripsi yang berjudul “Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Lokasi, Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian Soto Tasik Djempol Mekar Wangi”. Penelitian skripsi ini dilakukan guna memenuhi syarat menyelesaikan studi akademik sebagai Mahasiswa Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik di Universitas Katolik Parahyangan.

Dalam kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan terima kasih dengan penuh rasa hormat kepada seluruh pihak yang telah mendukung, membimbing serta mendoakan selama proses pengerjaan penelitian skripsi ini. Terima kasih penulis sampaikan kepada :

1. Tuhan Yesus Kristus yang selalu memberikan kekuatan dan penyertaan khususnya selama proses pengerjaan penelitian skripsi hingga akhir.
2. Kedua orang tua tercinta yang selalu memberikan dukungan dengan penuh kasih sayang, memotivasi dan mendoakan penulis selama proses studi hingga akhirnya memiliki gelar sarjana.
3. Ibu Dr. Fransisca Mulyono, Dra., M.Si. selaku dosen pembimbing yang telah membimbing dengan penuh kesabaran, meluangkan waktu, memberikan nasihat dan ilmu yang berguna bagi penulis selama pengerjaan penelitian skripsi ini hingga akhir.
4. Bapak Mangadar Situmorang, Ph.D. selaku Rektor UNPAR, Bapak Dr.Pius Sugeng Prasetyo, M.Si., selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Bapak Yoke Pribadi Kornarius, S.AB., M.Si. selaku Ketua



Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis UNPAR, Ibu Dr. Maria Widyarini, MT. selaku Ketua Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis, Ibu Dr. Margaretha Banowati Talim, Dra., M.Si., selaku Dosen Wali yang telah memberikan wawasan serta ilmu selama penulis melaksanakan studi di UNPAR.

5. Bapak Benyamin Lewi selaku pemilik Soto Tasik Djempol yang telah memperbolehkan bisnisnya menjadi objek penelitian dan telah memberikan dukungan serta memberikan kemudahan untuk memperoleh data yang diperlukan untuk penelitian skripsi ini.
6. Seluruh dosen Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah memberikan pengetahuan, ilmu serta wawasan yang berguna bagi studi dan masa depan penulis.
7. Saudara kandung penulis yaitu Reva Yulida Ginting dan Rio Adriell Ginting yang selalu memberikan dukungan moral dan memotivasi penulis hingga dapat menyelesaikan studi dan penelitian skripsi ini.
8. Sahabat-sahabat spesial yaitu Audinne Caesilia dan Sherren Joane yang selalu memberikan waktu dan dukungan serta menjadi rekan seperjuangan selama menempuh studi hingga akhir.
9. Teman-teman “Pecinta Push Rank” yaitu Ryan Kalimartha, Natasha Jasmine, Junus Shindarta, Ricky, Abia Diputra, Andy Boediarto, Judith Raharjo, William Febrian, Jodi Rezha dan Billy Kurniawan yang selalu menghibur serta memberikan dukungan saat pengerjaan skripsi ini.
10. Teman-teman setia yaitu Benedict Sebastian, David Nathanael, Hosea Purba, Jason Rivasca, Jason Gamaliel, K.C.Kent, Marcellinus Marvin, Marcellino Joshua, Michael Ryan Suciadi, Niko Sutanto, Veronica

Flory, Yoas Panggawa yang selalu memberikan dukungan selama pengerjaan penelitian skripsi.

11. Teman-teman Ilmu Administrasi Bisnis UNPAR angkatan 2017 yang telah menemani dan memberikan kenangan selama perkuliahan serta memberikan dukungan selama proses penyelesaian penelitian skripsi ini.

Dengan segala kekurangan dari penelitian skripsi ini, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun serta penulis mengharapkan skripsi ini agar dapat menjadi penyempurnaan bagi penelitian berikutnya.

Bandung, 13 Juli 2021

Penulis

# DAFTAR ISI

PERNYATAAN .....	v
ABSTRAK.....	vi
<i>ABSTRACT</i> .....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI .....	xi
DAFTAR TABEL .....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xv
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
1.1    Latar Belakang Masalah .....	1
1.2    Rumusan Masalah .....	5
1.3    Tujuan Penelitian.....	5
1.4    Manfaat Penelitian.....	5
1.5    Objek Penelitian .....	7
KERANGKA PEMIKIRAN DAN METODOLOGI.....	8
2.1.    Teori dan Konsep yang Relevan.....	8
2.1.1.    Kualitas Produk .....	8
2.1.2.    Harga .....	12
2.1.3.    Lokasi .....	15
2.1.4.    Kualitas Pelayanan.....	18
2.1.5.    Keputusan Pembelian .....	23
2.1.6.    Hubungan Antar Variabel .....	30
2.1.7.    Penelitian Terdahulu.....	34
2.1.8.    Kerangka pemikiran Teoritis ( <i>Theoretical Framework</i> ).....	37
2.1.9.    Hipotesis .....	38
2.2.    Metodologi.....	39
2.2.1.    Metode dan Jenis Penelitian .....	39
1.2.2.    Operasional Variabel .....	40
1.2.3.    Populasi dan Sampel .....	43
2.2.5.    Teknik Pengumpulan Data .....	44
2.2.6.    Teknik Analisis Data.....	46
BAB III.....	55

<b>HASIL DAN TEMUAN .....</b>	<b>55</b>
<b>3.1 Hasil .....</b>	<b>55</b>
<b>3.1.1 Profil Responden .....</b>	<b>55</b>
<b>3.1.2 Uji Validitas dan Reliabilitas Kuesioner .....</b>	<b>57</b>
<b>3.1.3 Analisis Deskriptif.....</b>	<b>62</b>
<b>3.1.4 Analisis Regresi Linier Berganda : Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Lokasi dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian Soto Tasik Djempol 86</b>	
<b>3.1.5 Model Persamaan Regresi Linier Berganda .....</b>	<b>89</b>
<b>3.1.6 Analisis Koefesien Korelasi (R) .....</b>	<b>92</b>
<b>3.1.7 Analisis Koefesien Determinasi (R<sup>2</sup>) .....</b>	<b>93</b>
<b>3.1.8 Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji F) .....</b>	<b>94</b>
<b>3.1.9 Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji t).....</b>	<b>96</b>
<b>BAB IV .....</b>	<b>103</b>
<b>KESIMPULAN AKHIR, REKOMENDASI, IMPLIKASI.....</b>	<b>103</b>
<b>4.1 Kesimpulan .....</b>	<b>103</b>
<b>4.2. Rekomendasi.....</b>	<b>106</b>
<b>4.3. Implikasi .....</b>	<b>108</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>108</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>115</b>
<b>Lampiran 1. Narasi Wawancara Awal.....</b>	<b>115</b>
<b>Lampiran 2. Foto Tempat dan Makanan Soto Tasik Djempol .....</b>	<b>118</b>
<b>Lampiran 3. Foto Konsumen Soto Tasik Djempol.....</b>	<b>120</b>
<b>Lampiran 4. Kuesioner .....</b>	<b>120</b>
<b>Lampiran 5. R Tabel .....</b>	<b>126</b>
<b>Lampiran 6. F Tabel .....</b>	<b>126</b>
<b>Lampiran 7. T Tabel .....</b>	<b>128</b>
<b>Lampiran 8. Tabel Induk.....</b>	<b>129</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel.1.1 Data Penjualan Soto Tasik Djempol periode 19 Oktober 2020- 18 Mei 2021.....	2
Tabel 1.2 Tabel Data Hasil Wawancara Awal .....	3
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	35
Tabel 2.2 Operasional Variabel .....	41
Tabel 2.3 Kategori Skala.....	47
Tabel 2.4. Tingkat Keeratan Hubungan .....	53
Tabel 3.1 Profil Responden Berdasarkan Usia.....	56
Tabel 3.2 Profil Responden Berdasarkan Pekerjaan.....	56
Tabel 3.3 Profil Responden Berdasarkan Pendapatan .....	57
Tabel 3.4 Hasil Pengujian Validitas dan Reliabilitas Variabel Kualitas Produk ..	57
Tabel 3.5 Hasil Pengujian Validitas dan Reliabilitas Variabel Harga .....	58
Tabel 3.6 Hasil Pengujian Validitas dan Reliabilitas Variabel Lokasi.....	59
Tabel 3.7 Hasil Pengujian Validitas dan Reliabilitas Variabel Kualitas Pelayanan .....	60
Tabel 3.8 Hasil Pengujian Validitas dan Reliabilitas Variabel Keputusan Pembelian .....	62
Tabel 3.9 Penilaian Responden mengenai Dimensi Fresh .....	63
Tabel 3.10 Penilaian Responden mengenai Dimensi Presentation.....	64
Tabel 3.11 Penilaian Responden mengenai Dimensi Well Cooked .....	65
Tabel 3.12 Penilaian Responden mengenai Dimensi Variety of Food .....	66
Tabel 3.13 Rekapitulasi Penilaian Variabel Kualitas Produk .....	67

Tabel 3.14 Penilaian Responden mengenai Dimensi Affordability Pricing .....	69
Tabel 3.15 Penilaian Responden mengenai Dimensi Price Competitiveness .....	70
Tabel 3.16 Penilaian Responden mengenai Dimensi Price Compliance with Product Quality.....	71
Tabel 3.17 Rekapitulasi Penilaian Variabel Harga.....	71
Tabel 3.18 Penilaian Responden mengenai Lokasi Soto Tasik Djempol .....	73
Tabel 3.19 Penilaian Responden mengenai Dimensi Reliability .....	75
Tabel 3.20 Penilaian Responden mengenai Dimensi Responsiveness .....	76
Tabel 3.21 Penilaian Responden mengenai Dimensi Assurance.....	78
Tabel 3.22 Penilaian Responden mengenai Dimensi Emphaty.....	79
Tabel 3.23 Penilaian Responden mengenai Dimensi Tangible .....	80
Tabel 3.24 Rekapitulasi Penilaian Variabel Kualitas Pelayanan.....	81
Tabel 3.25 Penilaian Responden mengenai Variabel Keputusan Pembelian.....	83
Tabel 3.26 Uji Multikolinieritas .....	88
Tabel 3.27 Koefisien Regresi Berganda .....	91
Tabel 3.28 Koefisien Korelasi Berganda .....	92
Tabel 3.29 Koefisien Determinasi (R square) .....	93
Tabel 3.30 Uji Hipotesis Simultan (Uji F) .....	95
Tabel 3.31 Hasil Uji Hipotesis Parsial (Uji t) .....	96

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Proses Keputusan Pembelian .....	24
Gambar 2.2 Theoretical Framework.....	38
Gambar 3.1 Penilaian Responden atas Variabel Kualitas Produk Soto Tasik Djempol.....	68
Gambar 3.2 Penilaian Responden atas Variabel Harga Soto Tasik Djempol .....	72
Gambar 3.3 Penilaian Responden atas Variabel Lokasi Soto Tasik Djempol .....	74
Gambar 3.4 Penilaian Responden atas Variabel Kualitas Pelayanan Soto Tasik Djempol.....	82
Gambar 3.5 Penilaian Responden atas Variabel Keputusan Pembelian pada Soto Tasik Djempol .....	85
Gambar 3.6 Hasil Uji Normalitas dengan Metode Grafik .....	87
Gambar 3.7 Uji Heteroskedastisitas.....	89
Gambar 3.8 Kurva Uji Hipotesis Simultan .....	96
Gambar 3.9 Kurva Uji Hipotesis Parsial $X_1$ .....	97
Gambar 3.10 Kurva Uji Hipotesis Parsial $X_2$ .....	99
Gambar 3.11 Kurva Uji Hipotesis Parsial $X_3$ .....	100
Gambar 3.12 Kurva Uji Hipotesis Parsial $X_4$ .....	102

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Industri kuliner merupakan salah satu bidang industri yang terus mengalami perkembangan baik dari segi jenis hingga jumlah. Menurut Direktur Jenderal Industri Agro Kementerian Perindustrian Abdul Rochim, bisnis kuliner tetap mengalami perkembangan sebesar 30% hingga akhir tahun 2020 (Warta Ekonomi, 2020). Perkembangan ini meyakinkan calon pelaku usaha untuk ikut membuka bisnis di bidang kuliner sehingga mempengaruhi tingkat persaingan. Semakin banyaknya jenis kuliner yang ada saat ini maka semakin banyak juga pilihan yang tersedia bagi konsumen untuk melakukan pembelian. Sedangkan tugas dari suatu usaha atau bisnis adalah mengupayakan cara untuk menarik perhatian konsumen hingga melakukan pembelian dan akhirnya mampu meningkatkan penjualan. Mengingat persaingan bisnis kuliner yang semakin ketat, maka pelaku usaha perlu memikirkan upaya yang tepat untuk mengusahakan pembelian konsumen. Hal ini dapat dimulai dari mengidentifikasi faktor apa saja yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen.



Mempersiapkan strategi dan melakukan upaya pertahanan saat terjadi peningkatan penjualan sama pentingnya seperti saat mengalami penurunan penjualan. Soto Tasik Djempol merupakan salah satu contoh bisnis kuliner yang mengalami peningkatan penjualan. Berikut adalah data penjualan Soto Tasik Djempol

Tabel.1.1 Data Penjualan Soto Tasik Djempol periode 19 Oktober 2020- 18 Mei 2021

Bulan ke-	Tanggal	Total Porsi yang terjual	Jumlah pendapatan
1	19 Okt 2020 – 18 Nov 2020	1.262	Rp 35.612.518,08
2	19 Nov 2020 – 18 Des 2020	836	Rp 23.919.248,88
3	19 Des 2020 – 18 Jan 2021	539	Rp 15.397.000,-
4	19 Jan 2021 – 18 Feb 2021	464	Rp 13.391.999,77
5	19 Feb 2021 – 18 Mar 2021	499	Rp 14.016.563,61
6	19 Mar 2021 – 18 Apr 2021	563	Rp 15.936.263,03
7	19 Apr 2021 – 18 Mei 2021	632	Rp 17.888.860,86

(Sumber : Data penjualan Soto Tasik Djempol)

Berdasarkan tabel data penjualan diatas, ditunjukkan bahwa penjualan Soto Tasik Djempol sempat turun dibulan Desember 2020 hingga awal bulan Februari 2020, namun akhirnya meningkat kembali hingga Mei 2021. Dalam situasi ini, pelaku usaha Soto Tasik Djempol perlu mengetahui faktor yang berperan dalam

peningkatan penjualan yang terjadi atau faktor yang mempengaruhi terjadinya keputusan pembelian. Hal ini berguna agar dapat mempertahankan peningkatan penjualan dan juga dapat membuat perencanaan strategi sebagai upaya pertahanan persaingan di industri kuliner yang semakin ketat. Untuk menemukan beberapa faktor yang kemungkinan memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian Soto Tasik Djempol, peneliti mencari informasi langsung pada 10 konsumen Soto Tasik Djempol dengan wawancara. Berikut adalah data hasil wawancara yang dilakukan

Tabel 1.2 Tabel Data Hasil Wawancara Awal

<b>NO</b>	<b>Pertanyaan</b>	<b>Jawaban</b>
1	Frekuensi pembelian di Soto Tasik Djempol	3-5 kali = 60 % > 5 kali = 40%
2	Faktor yang menjadi pertimbangan saat membeli makanan	Urutan dari jawaban terbanyak Pertama : Kualitas Produk Kedua : Harga Ketiga : Lokasi Keempat :Kualitas Pelayanan
3	Alasan membeli di Soto Tasik Djempol	Kualitas Produk 30% Harga 30% Lokasi 20% Kualitas Pelayanan 20%

Sumber : hasil wawancara konsumen Soto Tasik Djempol

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, terdapat 4 faktor dominan yang menjadi alasan konsumen untuk melakukan pembelian yaitu Kualitas Produk (*product quality*), Harga (*price*), Lokasi (*place*) dan Kualitas Pelayanan (*people*). Tujuan setiap pertanyaan tersebut adalah untuk mengetahui dasar pertimbangan konsumen saat melakukan pembelian dan alasan sebenarnya saat membeli di Soto Tasik Djempol. Pengaruh dan peran yang diberikan oleh setiap faktor memiliki besarnya masing-masing, sehingga faktor yang memiliki pengaruh terbesar dapat dijadikan sebagai faktor utama yang perlu terus dipertahankan dan untuk faktor yang memiliki pengaruh paling kecil dapat menjadi acuan perbaikan atau pengembangan guna menghasilkan keputusan pembelian yang semakin maksimal. Serta diharapkan konsumen dapat melakukan pembelian kembali atau dapat memberikan rekomendasi pada masyarakat luas. Hasil wawancara tersebut masih merupakan gambaran awal atau informasi awal sehingga perlu diteliti lebih dalam mengenai pengaruh yang diberikan serta urutan pengaruh dari setiap faktor terhadap keputusan pembelian Soto Tasik Djempol.

Dalam penelitian ini, penulis akan menggunakan variabel Kualitas Produk, Harga, Lokasi dan Kualitas Pelayanan untuk meneliti kembali mengenai pengaruh yang diberikan terhadap keputusan pembelian yang terjadi pada Soto Tasik Djempol Mekar Wangi. Berdasarkan latar belakang tersebut maka penulis akan melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Lokasi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Soto Tasik Djempol Mekar Wangi.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan Latar Belakang Masalah yang penulis lampirkan di atas, maka identifikasi masalah yang dihasilkan adalah :

- Apakah Kualitas Produk berpengaruh pada keputusan pembelian Soto Tasik Djempol?
- Apakah Harga berpengaruh pada keputusan pembelian Soto Tasik Djempol?
- Apakah Lokasi berpengaruh pada keputusan pembelian Soto Tasik Djempol?
- Apakah Kualitas Pelayanan berpengaruh pada keputusan pembelian Soto Tasik Djempol?
- Dari variabel kualitas produk, harga, lokasi dan kualitas pelayanan, faktor manakah yang paling berpengaruh pada keputusan pembelian Soto Tasik Djempol?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan yang dihasilkan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis pengaruh Kualitas Produk, Harga, Lokasi dan Kualitas Pelayanan terhadap keputusan pembelian Soto Tasik Djempol.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat yang dihasilkan dari penelitian ini adalah :

1. Manfaat Teoritis

Aspek teoritis dalam penelitian ini dapat memberikann manfaat untuk menambah wawasan mengenai studi pemasaran terutama mengenai keputusan pembelian.

## 2. Manfaat Praktis

### a. Bagi Soto Tasik Djempol

Penelitian ini dapat berguna sebagai masukan dan informasi khusus mengenai faktor yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian Soto Tasik Djempol sehingga dapat dijadikan dasar pertimbangan untuk menyusun strategi atau upaya dalam meningkatkan penjualan Soto Tasik Djempol.

### b. Bagi Penulis

Manfaat praktis bagi penulis adalah memperoleh informasi dan pengetahuan yang sangat berguna mengenai keputusan pembelian dan faktor-faktor yang mempengaruhinya serta sebagai penerapan pembelajaran.

### c. Bagi Pembaca

Kegunaan praktis dari penelitian ini bagi pembaca adalah sebagai referensi penelitian khususnya mengenai faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian serta untuk menambah wawasan.

## 1.5 Objek Penelitian

Dalam penelitian ini, objek penelitian yang digunakan adalah Soto Tasik Djempol. Sejak 19 Oktober 2020 Soto Tasik Djempol berjualan di Jalan Mekar Utama no 111D di depan Moose Bake Shop. Soto Tasik Djempol menjual 3 menu utama yaitu Soto Tasik, Soto Bandung dan Bihun Baso. Untuk Variasi Soto dapat memilih *topping* daging yang terdiri dari ayam atau sapi. Harga yang diberikan untuk menu soto disesuaikan dengan pilihan *topping*, Soto Tasik / Soto Bandung dengan daging sapi memiliki harga Rp 30.000,-/porsi, Soto Tasik/Soto Bandung dengan ayam memiliki harga Rp 27.000,- /pori dan Bihun baso seharga 27.000,- /pori. Jam operasional Soto Tasik Djempol adalah 08.00 – 20.00. Soto Tasik Djempol memiliki 4 karyawan yang bertugas dari jam 12.00 -20.00 yang dimana berdasarkan hasil survey sehari-hari bahwa *traffic* pembelian lebih tinggi saat hari biasa atau *weekdays*, sedangkan untuk pukul 08.00 – 12.00 dilayani oleh pemilik usaha memiliki *traffic* pembelian yang tinggi di hari libur atau *weekend*.