

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA,  
PELAYANAN, DAN KEPERCAYAAN  
KONSUMEN TERHADAP KEPUTUSAN  
PEMBELIAN BERAS PERUM BULOG KANWIL  
LAMPUNG**

**SKRIPSI**

**Hudan Nur Azani  
1951010362**

**Program Studi : Ekonomi Syariah**



**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN  
LAMPUNG  
1445 H / 2024 M**

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA,  
PELAYANAN, DAN KEPERCAYAAN KONSUMEN  
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN BERAS PERUM  
BULOG KANWIL LAMPUNG**

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas Dan Memenuhi Syarat-  
Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Dalam Ilmu  
Ekonomi dan Bisnis Islam

**Oleh :**

**Hudan Nur Azani**

**NPM : 1951010362**

**Program Studi : Ekonomi Syariah**

**Pembimbing 1 : Dr. Hj. Heni Noviarita, S.E., M.Si**

**Pembimbing 2 : Dr. Muhammad Iqbal M.E.I.**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN  
LAMPUNG 1445 H / 2024 M**

## ABSTRAK

Keputusan pembelian adalah tahap selanjutnya setelah adanya niat atau keinginan untuk membeli. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi perilaku pembelian konsumen antara lain faktor ekonomi, faktor sosial, faktor budaya dan faktor psikologi. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh kualitas produk, harga, pelayanan, dan kepercayaan konsumen terhadap keputusan pembelian beras perum bulog kanwil lampung.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode analisis regresi linier berganda dengan bantuan program SPSS. Teknik pengambilan data dilakukan dengan kuesioner dan teknik dokumentasi dengan jenis data primer yaitu responden yang mewakili konsumen beras Perum BULOG Kanwil Lampung.

Hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa kualitas produk berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian, harga tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian, pelayanan berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian dan kepercayaan konsumen berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian.

**Kata Kunci:** Kualitas Produk, Harga, Pelayanan, Kepercayaan Konsumen dan Keputusan Pembelian.

## **ABSTRACT**

*The purchase decision is the next stage after there is an intention or desire to buy. There are several factors that influence consumer purchasing behavior, including economic factors, social factors, cultural factors and psychological factors. This research aims to analyze the influence of product quality, price, service and consumer trust on rice purchasing decisions at the Lampung Regional Office of Bulog Regional Office.*

*The method used in this research is the multiple linear regression analysis method with the help of the SPSS program. The data collection technique was carried out using questionnaires and documentation techniques with primary data types, namely respondents representing rice consumers of Perum BULOG Kanwil Lampung.*

*The results of this research show that product quality has a positive effect on purchasing decisions, price has no effect on purchasing decisions, service has a positive effect on purchasing decisions and consumer trust has a positive effect on purchasing decisions.*

**Keywords** : *Product Quality, Price, Service, Consumer Confidence and Purchasing Decisions.*



KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
RADEN INTAN LAMPUNG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Letkol. H. Endro Suratmin, Sukarame I, Bandar Lampung, Telp. (0721) 703289

**SURAT PERNYATAAN**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Hudan Nur Azani  
NPM : 1951010362  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul **“Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Pelayanan dan Kepercayaan Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Beras PERUM BULOG Kanwil Lampung”** adalah benar-benar merupakan hasil karya penyusun sendiri, bukan duplikasi ataupun saduran dari karya orang lain kecuali pada bagian yang telah dirujuk dan disebut dalam *footnote* atau daftar pustaka. Apabila dilain waktu terbukti adanya penyimpangan dalam karya ini, maka tanggung jawab sepenuhnya ada pada penyusun.

Demikian surat pernyataan ini saya buat agar dapat dimaklumi.

Bandar Lampung, November 2023

**Penulis,**



**Hudan Nur Azani**

**NPM. 1951010362**



KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)  
RADEN INTAN LAMPUNG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

*Alamat: Jl. Letkol H. Endro Suratmin Sukarame Bandar Lampung, Tlp. (0721) 703289*

PERSETUJUAN

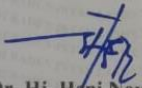
Judul Skripsi : Pengaruh Kualitas Produk, Harga,  
Pelayanan dan Kepercayaan Konsumen  
Terhadap Keputusan Pembelian Beras  
PERUM BULOG Kanwil Lampung

Nama : Hudan Nur Azani  
NPM : 1951010362  
Prodi : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam


MENYETUJUI

Untuk dimunaqosahkan dan dipertahankan dalam Sidang  
Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan  
Lampung


Pembimbing I

  
Dr. Hj. Heni Noviarita, S.E., M.Si  
NIP. 196511201992032002

Pembimbing II

  
Muhammad Iqbal, M.E.I.  
NIP. 198811042015031007

Mengetahui  
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah

  
Dr. Erike Anggraeni, M.E.Sy  
NIP. 1982080820110120



KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)  
RADEN INTAN LAMPUNG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat: Jl. Letkol H. Endro Suratmin Sukarame Bandar Lampung, Tlp. (0721) 703289

PENGESAHAN

Skripsi dengan judul “Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Pelayanan dan Kepercayaan Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Beras PERUM BULOG Kanwil Lampung” Disusun Oleh **Hudan Nur Azani**, NPM : 1951010362, program studi **Ekonomi Syariah**, Telah di Ujikan dalam Sidang Munaqosah di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, UIN Raden Intan Lampung Pada Hari/Tanggal :

TIM PENGUJI

Ketua	: Dr. H. Nasruddin, M.Ag	(.....)
Sekretaris	: Andika Saputra, S.Pd, M.M	(.....)
Penguji I	: Ersi Sisdianto, S.E.I., M.Ak	(.....)
Penguji II	: Muhammad Iqbal .M.E.I.	(.....)

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Prof. Dr. Tulus Suryanto, S.E., M.M., Akt., C.A.  
NIP. 197009262008011008

## MOTTO

أَوْفُوا الْكَيْلَ وَلَا تَكُونُوا مِنَ الْمُخْسِرِينَ  
وَزِنُوا بِالْقِسْطِ الْمُسْتَقِيمِ  
وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْتُوا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ

“Sempurnakanlah takaran dan janganlah kalian termasuk orang-orang yang merugikan; dan timbanglah dengan timbangan yang lurus. Dan janganlah kalian merugikan manusia pada hak-haknya dan janganlah kalian merajalela di muka bumi dengan membuat kerusakan; dan bertakwalah kepada Allah yang telah menciptakan kalian dan umat-umat yang dahulu..”

**(Q.S Asy Syu'ara [26]: 181-183)**



## **PERSEMBAHAN**

Alhamdulillahirobbil'alamin, dengan mengucapkan puji syukur kepada Allah SWT. atas segala rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Dari hati penulis yang paling dalam, skripsi ini saya persembahkan kepada :

1. Kedua orang tuaku yang sangat kucintai, Bapak Hendra dan Ibu Laura yang tidak pernah lelah mendoakan serta memberi dukungan dan motivasi sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
2. Kakakku tersayang, Yunita Rahmawati, Lintang Hidayah & Jeni Sintia yang selalu memberikan dukungan, motivasi, canda tawa dan do'a yang tidak pernah berhenti hingga penulis menyelesaikan skripsi ini.
3. Teruntuk ponakanku, Alaztair Tristan Affandi, Almeera Tanesha Aracely, Ghaziyah Nadhira Hidayah, Sarfaraz Ghaisan Ali Hidayah terimakasih sudah memberikan semangat dan canda tawa agar penulis terus semangat untuk menyelesaikan skripsi ini.
4. Almamaterku tercinta Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung yang mejadi tempat untuk belajar dan mencari pengalaman serta pengembangan kemampuan.

## **RIWAYAT HIDUP**

Penulis bernama lengkap Hudan Nur Azani, dilahirkan di Tanjung Karang pada tanggal 04 Oktober 2001. Anak terakhir dari tiga bersaudara dari pasangan bapak Hendra & Ibu Laura. Adapun riwayat hidup penulis yaitu:

1. Pendidikan dimulai dari MIN 1 Bandar Lampung pada tahun 2007 dan selesai pada tahun 2013.
2. Sekolah Menengah Pertama Negeri (SMPN) 17 Bandar Lampung selesai pada tahun 2016.
3. Sekolah Menengah Kejuruan Negeri (SMKN) 4 Bandar Lampung selesai pada tahun 2019.
4. Kemudian pada tahun 2019 penulis melanjutkan pendidikan pada perguruan tinggi Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung pada fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam jurusan Ekonomi Syari'ah.

## KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim,

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang Maha pengasih dan Maha penyayang yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul: “Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Pelayanan dan Kepercayaan Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Beras Pada Perum BULOG Kanwil Lampung”. Skripsi ini sebagai syarat untuk mencapai gelar sarjana ekonomi pada fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung. Penulis menyadari bahwa selesainya skripsi ini tidak lepas dari bantuan dan bimbingan berbagai pihak serta segala sesuatu dalam skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna mengingat keterbatasan penulis.pada kesempatan ini, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Tulus Suryanto, S.E., M.M., Akt., CA. Selaku dekan fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung yang memotivasi mahasiswa nya.
2. Dr. Erike Anggraeni, M.E.Sy selaku ketua program studi Ekonomi Syari’ah fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Dr. Hj. Heni Noviarita, S.E., M.Si selaku dosen pembimbing akademik I yang telah banyak meluangkan waktu dan memberikan bimbingan dan motivasi serta pengarahan yang sangat berarti bagi penulis.
4. Dr. Muhammad Iqbal, M.E.I selaku dosen pembimbing akademik II yang telah banyak meluangkan meluangkan waktu dan memberikan bimbingan dan motivasi serta pengarahan yang sangat berarti bagi penulis.
5. Seluruh dosen dan staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah banyak membagi ilmu, membantu serta memberikan masukan-masukan yang Insya Allah dapat menjadi pedoman dan bekal untuk penulis.
6. Perpustakaan pusat UIN Raden Intan Lampung yang telah banyak memberikan materi dalam penyelesaian skripsi ini.

7. Seluruh karyawan BULOG Kanwil Lampung yang sudah banyak membantu dan membimbing penulis pada waktu penelitian skripsi ini.
8. Responden (konsumen BULOG Kanwil Lampung) yang sudah meluangkan waktunya untuk mengisi kuisioner penelitian demi kelancaran penelitian pada skripsi ini.
9. Teruntuk Regi Tuteng Mamola terimakasih telah bersedia meluangkan waktu untuk selalu mendengarkan keluh kesah, menemani, memberikan motivasi dan semangat dalam hal apapun termasuk dalam proses pengerjaan skripsi ini.
10. Seluruh teman-teman seperjuangan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam terkhusus angkatan 2019 yang selama ini menjadi teman yang baik dalam bertukar informasi, berbagi keluh kesah, dan keceriaan.
11. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Semoga semua kebaikan yang telah diberika senantiasa mendapatkan balasan yang lebih dari Allah SWT.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya serta penulis memanjatkan doa kepada Allah SWT, Semoga jerih payah dan amal semua pihak akan mendapatkan balasan yang sebaik-baiknya dari Allah SWT. penulis berharap penelitian ini bisa bermanfaat bagi penulis khususnya dan pembaca umumnya, aamiin yarrabbal alamin.

Bandar Lampung, Desember 2023  
**Penulis**

**Hudan Nur Azani**  
**NPM. 1951010362**

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>iii</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>iv</b>
<b>SURAT PERNYATAAN</b> .....	<b>v</b>
<b>PERSETUJUAN PEMBIMBING</b> .....	<b>vi</b>
<b>MOTTO</b> .....	<b>vii</b>
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	<b>viii</b>
<b>RIWAYAT HIDUP</b> .....	<b>ix</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xvi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Penegasan Judul.....	1
B. Latar Belakang Masalah.....	3
C. Identifikasi Masalah dan Batasan Masalah .....	13
D. Rumusan Masalah.....	14
E. Tujuan Masalah .....	14
F. Manfaat Penelitian .....	15
G. Penelitian Terdahulu .....	16
H. Sistematika Penulisan .....	19
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b> .....	<b>21</b>
A. Keputusan Pembelian.....	21
1. Pengertian Keputusan Pembelian .....	21
2. Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Pembelian Konsumen .....	21
3. Tahap Dalam Proses Keputusan Pembelian.....	26
B. Kualitas Produk .....	27
1. Pengertian Kualitas Produk.....	27
2. Faktor Yang Mempengaruhi Kualitas Produk.....	27
3. Perspektif Kualitas.....	28
4. Indikator Kualitas Produk .....	29
C. Harga.....	30

1.	Pengertian Harga .....	30
2.	Peranan Harga .....	31
3.	Langkah Penetapan Harga .....	32
D.	Pengertian pelayanan .....	33
E.	Kepercayaan Konsumen.....	34
F.	Kerangka Berpikir.....	36
G.	Pengajuan Hipotesis.....	36
<b>BAB III METODE PENELITIAN.....</b>		<b>40</b>
A.	Waktu dan Lokasi Penelitian.....	40
B.	Pendekatan Penelitian .....	40
C.	Jenis Penelitian .....	41
D.	Populasi dan Sampel .....	42
E.	Teknik Pengumpulan Data .....	43
F.	Definisi Operasional Variabel .....	44
G.	Instrumen Penelitian .....	46
H.	Uji Validitas dan Reliabilitas Data .....	47
1.	Uji Validitas .....	47
2.	Uji reliabilitas.....	48
3.	Uji Prasyarat Analisis .....	49
4.	Uji Hipotesis.....	51
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>		<b>54</b>
A.	Deskripsi Data .....	54
1.	Gambaran Umum Perum BULOG .....	54
2.	Visi dan Misi Perum BULOG .....	56
B.	Karakteristik Responden .....	56
1.	Jenis Kelamin Responden .....	56
2.	Usia Responden.....	57
3.	Pekerjaan Responden.....	57
C.	Pembahasan Hasil Penelitian dan Analisis .....	59
1.	Uji Kualitas Data .....	59
2.	Uji Prasyarat Analisis .....	60
3.	Uji Hipotesis.....	61
4.	Pembahasan dan Hasil Penelitian .....	64

<b>BAB V PENUTUP</b> .....	<b>73</b>
A. Kesimpulan.....	73
B. Rekomendasi .....	73
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	<b>75</b>
<b>LAMPIRAN</b> .....	<b>80</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Total Kebutuhan Beras dan Jumlah Penduduk Lampung .	8
Tabel 1.2 Klasifikasi Kualitas Dalam Pengadaan Beras Bulog .....	10
Tabel 1.3 Perbandingan Harga Perum Beras BULOG dan Pasar Kanwil Lampung .....	11
Tabel 3.1 Definisi Operasional Penelitian .....	46
Tabel 4.1 Presentase Jenis Kelamin Respoden .....	57
Tabel 4.2 Presentase Rentang Usia Responden .....	58
Tabel 4.3 Presentase Pekerjaan Responden .....	58
Tabel 4.4 Presentase Penghasil Responden .....	59
Tabel 4.5 Rekapitulasi Hasil Uji Validitas Instrumen Kualitas Produk, Harga, Pelayanan, Kepercayaan Konsumen dan Keputusan Pembelian .....	60
Tabel 4.6 Rekapitulasi Hasil Uji Reliabilitas Instrumen Kualitas Produk, Harga, Pelayanan, Kepercayaan Konsumentan Keputusan Pembelian .....	62
Tabel 4.7 Hasil Uji Normalitas .....	63
Tabel 4.8 Hasil Uji Multikolinieritas.....	63
Tabel 4.9 Hasil Uji Heteroskedastitas .....	64
Tabel 4.10 Hasil Uji AutoKorelasi.....	64
Tabel 4.11 Hasil Uji Regresi Linier Berganda.....	65
Tabel 4.12 Hasil Uji F .....	67
Tabel 4.13 Hasil Uji Koefisien dan Determinasi ( $R^2$ ) .....	68



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berfikir.....	36
-----------------------------------	----

# BAB I PENDAHULUAN

## A. Penegasan Judul

Pada kerangka awal guna mempermudah dan memperjelas pemaknaan terhadap judul skripsi, serta memberikan batasan terhadap arti kalimat dalam skripsi, maka diperlukan penegasan judul. Hal ini bertujuan agar pembaca memperoleh gambaran yang jelas dari makna yang dimaksud, serta menghindari kesalahpahaman terhadap pemaknaan judul dari beberapa istilah yang digunakan.

Judul ialah suatu gambaran fenomena atau masalah yang berbeda antara kondisi yang ada dengan fakta yang seharusnya. Maka dari itu diperlukan suatu analisis secara mendalam untuk memperoleh jawaban dari permasalahan atau fenomena tersebut. Adapun dalam penelitian ini penulis mengangkat judul **“PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, PELAYANAN, DAN KEPERCAYAAN KONSUMEN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN BERAS PADA PERUM BULOG KANWIL LAMPUNG”**, maka terlebih dahulu dijabarkan istilah-istilah penting yang terdapat pada judul skripsi ini, sebagai berikut:

1. **Pengaruh** adalah suatu daya yang timbul dari sesuatu baik orang maupun benda yang dapat membentuk watak, kepercayaan atau perbuatan seseorang.<sup>1</sup>
2. **Kualitas** Produk adalah kemampuan suatu produk untuk melaksanakan fungsinya, meliputi keandalan, daya tahan, ketepatan, kemudahan operasi, dan perbaikan produk, serta atribut bernilai lainnya. Setiap perusahaan yang menginginkan dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan, maka akan berusaha membuat produk yang

---

<sup>1</sup> Departemen Pendidikan Dan Kebudayaan, Kamus Besar Bahasa Indonesia, (Jakarta: Grafindo, 2005), 849.

berkualitas, yang ditampilkan baik melalui ciri-ciri luar (design) produk maupun inti (core) produk itu sendiri.<sup>2</sup>

3. **Harga** adalah sejumlah uang yang digunakan sebagai alat tukar untuk memperoleh produk atau jasa atau dapat juga dikatakan penentuan nilai suatu produk di benak konsumen. merupakan aspek yang tampak jelas (visible) bagi para pembeli, bagi konsumen yang tidak terlalu paham hal-hal teknis pada pembelian jasa, sering kali harga menjadi satu-satunya faktor yang bisa mereka mengerti, tidak jarang pula harga dijadikan semacam indikator untuk kualitas jasa.<sup>3</sup>
4. **Pelayanan** merupakan tingkat keunggulan yang diharapkan dan pengendalian atas tingkat keunggulan tersebut untuk memenuhi keinginan pelanggan. Keunggulan layanan dapat dibentuk melalui pengintegrasian empat pilar service excellence yang saling berkaitan erat, yaitu: kecepatan, ketepatan, keramahan dan kenyamanan pelayanan.<sup>4</sup>
5. **Kepercayaan** merupakan persepsi keadaan dari sudut pandang konsumen didasarkan pada pengalaman atau urutan transaksi atau interaksi yang dicirikan oleh terpenuhinya harapan akan kinerja produk dan kepuasan.<sup>5</sup>
6. **Konsumen** adalah setiap orang pemakai barang/jasa yang tersedia dalam masyarakat, baik bagi kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain maupun makhluk hidup lain dan tidak hanya untuk diperdagangkan oleh para pemakai.

---

<sup>2</sup> Kotler, P., & Armstrong, *Principles of Marketing, thirteen edition* (New Jersey: Prentice Hall, 2010), 86.

<sup>3</sup> Saladin, D., "*Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan, Pelaksanaan, dan Pengendalian*" (Bandung: Linda Karya, 2006), 45.

<sup>4</sup> Ofela Hana, Sasi Agustin, "Pengaruh harga, kualitas produk dan kualitas pelayanan terhadap keputusan konsumen kebab Kin Abi" *Jurnal ilmu dan riset manajemen* 5, No.1, (2016).

<sup>5</sup> Lila Bismala, Bagus Handoko, "*Dasar Dasar Manajemen Produksi*", (Medan: Serambi, 2001), 13.

## B. Latar Belakang

Manusia adalah suatu makhluk sosial yang susah hidup tanpa bantuan orang lain. Manusia saling juga membutuhkan antar sesama untuk memenuhi kebutuhannya. Kebutuhan manusia tiap tahunnya selalu bertambah sedangkan alat untuk memenuhi kebutuhan tersebut bersifat terbatas. Umat muslim diwajibkan untuk bekerja dan berusaha. Manusia adalah suatu makhluk sosial yang hidup berkelompok sehingga peran manusia lain tidak dapat diabaikan, begitu pula dalam kemasyarakatan, manusia juga berinteraksi satu sama lain untuk mencukupi kebutuhan mereka. Kerjasama ini terjalin agar apa yang menjadi keinginan dapat tercapai.<sup>6</sup>

Agama Islam adalah risalah (pesan-pesan) yang diturunkan tuhan kepada rasulullah SAW, sebagai petunjuk dan pedoman yang mengandung hukum-hukum sempurna untuk bisa digunakan dalam suatu pelaksanaan tata cara kehidupan manusia, yaitu mengatur hubungan manusia dengan manusia lainnya, hubungan manusia dengan alam dan hubungan manusia dengan Khaliq-Nya.

Indonesia merupakan negara agraris yang kaya akan sumber daya alam. Terdapat tanah yang subur untuk mendukung kegiatan pertanian. Sektor pertanian merupakan sektor kunci dalam pemenuhan kebutuhan pangan Indonesia. Adanya pembangunan pertanian berarti bahwa hal ini memberikan kontribusi yang cukup berarti bagi pembangunan. suatu negara, secara langsung atau tidak langsung Atau tidak langsung. Dukungan lebih lanjut untuk pengembangan pertanian Upaya pemenuhan kebutuhan gizi dibantu dengan adanya industri pangan gulung yang memenuhi kebutuhan pangan baik berupa makanan maupun minuman.

Beras adalah bahan pangan pokok yang sangat di perlukan oleh setiap manusia dalam setiap harinya.<sup>7</sup> Beras

---

<sup>6</sup> Harun, *Fiqh Muamalah* (Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2017), 1.

<sup>7</sup> Elizabeth, *Penguatan dan Pemberdayaan Kelembagaan Petani Mendukung Pengembangan Agribisnis Kedelai* (Bogor: Pusat Analisis Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian, 2008), 122.

merupakan hasil pengolahan dari padi yang memiliki sumber karbohidrat tertinggi dibandingkan bahan pangan yang lainnya, hal ini menjadikan beras sebagai bahan pokok pangan utama manusia, terutama masyarakat Indonesia. Pertambahan jumlah penduduk yang terjadi hampir di seluruh wilayah Indonesia menimbulkan ancaman terhadap ketersediaan bahan pangan pokok. Jumlah penduduk dan persediaan pangan di setiap daerah berada pada tingkat standar yang tumbuh baik secara nasional maupun daerah. memenuhi pasokan pangan beras yang memenuhi kebutuhan daerah dan harga beras yang stabil.

Pemerintah membentuk badan logistik yang disebut BULOG. Berperan penting dalam mengkoordinasikan penyediaan beras (operator logistik), persediaan beras, persediaan minimum dan maksimum, harga beras, dan lain-lain. Masyarakat Indonesia pada umumnya mengkonsumsi beras untuk diolah menjadi nasi sebagai makanan pokok sehari-hari, beras merupakan salah satu makanan yang mengandung karbohidrat, sehingga apabila seseorang mengkonsumsi nasi bisa mengenyangkan perut sampai berjam-jam karena pada umumnya orang Indonesia memiliki aktivitas yang padat.

BULOG (Badan Urusan Logistik) adalah sebuah perusahaan publik milik negara yang bergerak di bidang distribusi pangan. Ruang lingkup bisnis perusahaan milik BUMN (Badan Usaha Milik Negara) meliputi perusahaan logistik dan penyimpanan hama, pemantauan dan pengendalian, pasokan kantong plastik, Transportasi komersial, perdagangan makanan, ritel. Sebagai perusahaan yang tetap memenuhi tanggung jawab publiknya kepada pemerintah, BULOG terus berupaya menjaga Harga Dasar Pembelian (HDP). Stabilitasnya beras, harga terutama harga pokok distribusi beras ke masyarakat Armen (Ruskin) dan pengendalian pasokan pangan.<sup>8</sup> Tugas utama BULOG adalah Sesuai Keputusan Presiden (Keppres) No. 50 Tahun 1995 bertujuan untuk mengendalikan harga dan harga. Pengelolaan

---

<sup>8</sup> Ahmad Ibrahim Roni Surya Hasibuan, "Kebijakan Pangan Pasca Ratifikasi Agreement on Agriculture (AoA)-WTO," *Jurnal Kajian Politik dan Masalah Pembangunan* (2015), 164.

pasokan beras, gula, gandum, terigu, kedelai, pakan dan bahan baku pangan lainnya. Seiring dengan melonjaknya harga bahan pokok dalam negeri, banyak pihak yang mulai meninjau kembali peran dan fungsi Perum BULOG di masa lalu. Bahkan Sebagian pihak menginginkan agar status Perum BULOG dikembalikan ke Lembaga Pemerintah Non Departemen (LPND) agar dapat menstabilkan harga beberapa komoditas pangan pokok yang akhir-akhir ini cenderung fluktuatif sejalan dengan fluktuasi harga pangan pokok dunia serta melonjaknya harga minyak dunia.

BULOG sebagai Lembaga pelaksanaan kebijakan perbesaran yang ditetapkan oleh pemerintah memiliki tugas pokok untuk melaksanakan kegiatan pelayaran public (Public Service Obligation/PSO). Akan tetapi dalam pelaksanaannya BULOG bisa menggunakan kegiatan operasional seperti badan usaha. Pelaksanaan peranan BULOG di bidang perbesaran telah berlangsung lama dan selama ini peran BULOG dapat dikatakan tidak memiliki cukup kekuasaan untuk mengintervensi pasar. Disamping itu, operasional yang memadai dan dibatasi oleh birokrasi perizinan pemerintahan. Namun harus disadari bahwa BULOG memiliki peranan yang sangat strategis dalam mengamankan harga gabah dan menyiapkan stok beras nasional.<sup>9</sup>

Pada era orde baru, swasembada pangan dapat dilakukan. Hal ini karena kebijakan pada masa itu dapat memprioritaskan sektor pertanian pada program kerja kabinet melalui dua periode PELITA (Pembangunan Lima Tahun) dari kurun waktu 1969-1979. Terdapat Program Revolusi Hijau guna mendukung percepatan swasembada beras, dimana BULOG sebagai pengimpor tunggal beras dan gandum. Kebijakan ini terbukti menghasilkan swasembada beras pada tahun 1984, 1985, dan 1986 (berdasarkan laporan statistik pertanian dan BPS). Kesuksesan swasembada ini tidak bisa dilepaskan dari penempatan BULOG sebagai organ penting pengendali rantai

---

<sup>9</sup> Makawimbang, G. dan Loindong, S. S. R, "Analisis Distribusi Beras Miskin (Raskin) Perum Bulog Divre Sulut Dan Gorontalo (Studi Pada Kecamatan Sario Kelurahan Titiwungen Selatan)". *Jurnal EMBA*. ISSN:2330 – 1174, No. 4 (2016), 25.

tata niaga pertanian. Namun, kondisi sektor pertanian setelah tahun 1990-an (pasca orde baru) cenderung mengalami kinerja yang menurun. Beragam permasalahan mulai muncul, dari hulu hingga hilir.<sup>10</sup>

Perum BULOG sebagai Institusi yang ditugaskan pemerintah untuk melakukan tugas tersebut, yang dibebani tanggung jawab untuk mengendalikan agar stok beras dapat tersedia dalam jumlah yang mencukupi melalui kebijakan-kebijakan yang dilaksanakan. Perum BULOG memiliki dua tugas yaitu tugas publik dan tugas Komersial. Dalam tugas publik, sedangkan dalam tugas komersial, Perum BULOG berupaya untuk mendapatkan profit.<sup>11</sup> Harga merupakan sebuah atribut produk yang paling umum digunakan oleh beberapa konsumen untuk mengevaluasi produk. Bagi sebagian besar konsumen Indonesia, harga merupakan faktor terpenting dalam memilih suatu produk atau jasa. Oleh karena itu, pelaku bisnis perlu memahami faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian. Ketika konsumen memutuskan untuk membeli suatu produk sebenarnya mereka memiliki alasan tertentu dalam memilih produk tersebut, misalnya konsumen merasa puas dengan kualitas dan harga yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Ada pula konsumen yang membeli produk berdasarkan kebutuhan akan suatu barang dan tidak sedikit pula konsumen yang membeli suatu produk secara spontanitas, maksudnya konsumen membeli produk tersebut tanpa ada rencana sebelumnya untuk membeli atau tanpa adanya pertimbangan khusus ketika memutuskan untuk membeli.

Berdasarkan observasi awal yang penulis dapatkan, bahwa di Kanwil Lampung,<sup>12</sup> yakni keputusan pembelian adalah tahap selanjutnya setelah adanya niat atau keinginan untuk membeli. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi perilaku pembelian konsumen antara lain faktor ekonomi, faktor sosial,

---

<sup>10</sup> Fatih Gama Abisono, “Dinamika Kebijakan Pangan Orde Baru: Otonomi Negara Vs. Pasar Global”, *Jurnal Ilmu Sosial dan Ilmu Politik*, 284.

<sup>11</sup> Anggreani, D. F. dkk., *Badan Urusan Logistik (Bulog) Dari Monopoli Hingga Mekanisme Pasar Tahun 1998 – 20016*. Factum 5, No.1 (2016), 12

<sup>12</sup> Amira, “Keputusan Pembelian”, *Wawancara*, Agustus 3, 2023.

faktor budaya dan faktor psikologi. Selain faktor tersebut yang pertama kali dilakukan oleh konsumen sebelum melakukan pembelian suatu produk biasanya melihat terlebih dahulu kualitas produk tersebut dari wujud luar, melalui kualitas konsumen akan melakukan pembelian terhadap produk yang ingin dibelinya.

Pentingnya penelitian untuk keputusan pembelian konsumen Keputusan pembelian konsumen merupakan faktor penting yang mempengaruhi keberhasilan suatu perusahaan. Dalam industri beras yang persaingannya sangat ketat, sangat penting untuk memahami faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Oleh karena itu tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian beras di Perum Bulog Kanwil Lampung. Pengaruh kualitas produk, harga, pelayanan dan kepercayaan konsumen: Kualitas produk, harga, pelayanan dan kepercayaan konsumen merupakan faktor kunci yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen.<sup>13</sup> Studi sebelumnya telah menunjukkan bahwa faktor-faktor ini secara signifikan mempengaruhi perilaku konsumen. Oleh karena itu, penting untuk mengevaluasi pengaruh variabel-variabel tersebut terhadap keputusan pembelian beras di Perum Bulog Kanwil Lampung Kabupaten Lampung.

Inti permasalahan judul skripsi adalah mengidentifikasi dan menganalisis pengaruh kualitas produk, harga, pelayanan dan kepercayaan konsumen terhadap keputusan pembelian beras di Perum Bulog Kanwil Lampung. Dalam konteks ini permasalahan yang ingin dipecahkan adalah sejauh mana faktor-faktor tersebut mempengaruhi keputusan pembelian konsumen terhadap beras produksi Perum Bulog Kanwil Lampung.

Dalam skripsi ini, Penulis menganalisis data yang diperoleh untuk mengetahui apakah kualitas produk, harga, pelayanan dan kepercayaan konsumen berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.

---

<sup>13</sup> Ofela Hana, Sasi Agustin, "Pengaruh harga, kualitas produk dan kualitas pelayanan terhadap keputusan konsumen kebab Kin Abi", *Jurnal ilmu dan riset manajemen* 5, No.1 (2016), 20.



**Tabel 1. 1**  
**Total Kebutuhan Beras dan Jumlah Penduduk Lampung**

No.	Keterangan	Jumlah	Satuan
1.	Total Kebutuhan Beras	1.123.124	Ton
2.	Jumlah Penduduk Lampung	9.238.869	Jiwa

**Sumber: Data Statistika Kanwil Lampung 2023**

Dapat terlihat dari tabel di atas jumlah penduduk di Provinsi Lampung yang mencapai 9.238.869 membutuhkan jumlah kebutuhan beras yang berjumlah 1.123.124. Melihat tingginya kebutuhan permintaan beras oleh masyarakat, maka daripada itu Pemerintah memberikan wewenang kepada Perum BULOG untuk mengadakan beras untuk memenuhi permintaan beras di masyarakat dan menjaga stabilitas harga beras di pasaran.<sup>14</sup>

Konsumen yang baru pertama kali membeli suatu produk biasanya melihat kualitas produk tersebut dari luar. Melalui kualitas, konsumen membeli produk yang mereka beli. Kualitas produk berarti kondisi fisik, kualitas dan kegunaan barang tersebut, yang dapat memberikan kepuasan fisik dan mental kepada konsumen sesuai dengan nilai uang yang dikeluarkan.

Standar beras ini dibuat sedemikian rupa agar mutu beras tetap berada di tangan konsumen. Baku mutu beras untuk produksi beras BULOG juga ditetapkan oleh pemerintah dan harus dipatuhi. Perum BULOG adalah sebagai berikut:<sup>15</sup>

---

<sup>14</sup> Data Statistika Kanwil Lampung 2023

<sup>15</sup> Data Perum Beras BULOG Tahun 2023

**Tabel 1. 2**  
**Klasifikasi Kualitas Dalam Pengadaan Beras BULOG**

NO.	Klasifikasi Kualitas Beras BULOG	%
1.	Kadar air Maksimum	$\leq 14$
2.	Derajat sosoh Minimal	$\geq 95$
3.	Butir patah Maksimal	$\leq 20$
4.	Butir Menir Maksimal	$\leq 2$
5.	Kotoran Butir Hampa	3

**Sumber: Data Perum Beras BULOG Tahun 2023**

Tingginya permintaan pasokan beras di masyarakat mengakibatkan BULOG melakukan stok beras dalam jumlah banyak dan beras tersebut di simpan di dalam gudang BULOG, adapun masalah dari beras Perum BULOG adalah sebagai berikut:

1. Beras menjadi berubah warna.
2. Butir beras menjadi patah.
3. Beras menjadi berhama dan berketu.
4. Standar kualitas hanya sebatas pengadaan beras produksi BULOG sementara beras lain mengikuti beras mitra bisnis.

Harga adalah atribut produk yang paling sering digunakan oleh sebagian konsumen untuk mengevaluasi produk, untuk sebagian besar konsumen Indonesia Adapun harga beras Perum BULOG Kanwil Lampung adalah sebagai berikut:<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> Data Perum Beras BULOG Tahun 2023

**Tabel 1. 3**  
**Perbandingan Harga Perum Beras BULOG dan Pasar Kanwil**  
**Lampung 2023**

NO.	Jenis	Harga/Kg	
		BULOG	Pasar
1.	Luar Negeri Thailand Broken 5%	Rp 9.500	Rp 12.276
2.	Luar Negeri Vietnam Broken 5%	Rp 8.500	Rp 12.414
3.	Ir 64	Rp 10.500	Rp 12.299
4.	Ir 64	Rp 10.700	Rp 12.035
5.	Kuku Balam	Rp 11.000	Rp 11.943
6.	Kuku balam	Rp 12.000	Rp 11.907
7.	Kuku Balam	Rp 10.000	Rp 11.936
8.	Kuku Balam	Rp 10.800	Rp 11.899
9.	Ramos	Rp 11.000	Rp 11.900
10.	Ramos Super	Rp 12.000	Rp 11.926

**Sumber: Data Perum Beras BULOG Tahun 2023 dan Badan Pusat Statistik (BPS) data diolah.**

Harga merupakan unsur bauran pemasaran yang bersifat fleksibel, artinya dapat diubah dengan cepat. Sedangkan kualitas produk, pengertian dari kualitas produk adalah kecocokan pengguna produk untuk memenuhi kebutuhan dan kepuasan pelanggan. Dalam hal ini kualitas produk beras dapat kita lihat dari keadaan fisik beras itu sendiri, mulai dari warna, butir yang utuh, tidak tercampur dengan benda asing, butir tidak mengapur serta aroma dari beras itu sendiri tidak berubah.

Harga beras juga dapat mempengaruhi tingkat konsumsi, dikarenakan apabila tingkat konsumsi tinggi namun kapasitas

produksi tidak dapat memenuhi konsumsi, maka dapat diasumsikan harga beras akan meningkat tajam karena tidak tersedianya beras dipasar. Jumlah produksi beras yang terus meningkat belum tentu dapat memenuhi kebutuhan beras didalam negeri. Hal ini dikarenakan jumlah penduduk Indonesia tiap tahun terus meningkat per tahunnya, sedangkan produksi yang dihasilkan belum mencukupi tingkat konsumsi masyarakat.

Fenomena bahwa harga beras itu cenderung selalu naik walaupun produksi beras yang cenderung fluktuatif, impor beras yang cenderung menurun dan konsumsi beras yang cenderung fluktuatif menggambarkan bahwa terjadi ketidakstabilan dalam persediaan beras di Indonesia dan pemerintah yang masih bergantung pada impor dibanding potensi alam yang ada di Indonesia.<sup>17</sup>

Mengingat fluktuasi harga beras di pasar, pemerintah melalui Perumo menugaskan BULOG untuk menstabilkan harga beras di pasar, sehingga harga beras Perum BULOG relatif lebih murah dibandingkan dengan produk beras di pasar. Perum BULOG mengambil beras langsung dari petani untuk dijual ke masyarakat tanpa melalui rantai distribusi yang membuat harga beras lebih menguntungkan dibandingkan dengan harga beras dipasaran dimana harga beras mahal dibandingkan dengan Perum BULOG namun cara yang digunakan oleh BULOG Sejak beras datang langsung dari petani dan penyuling, harga beras murah juga datang dengan masalah seperti:

1. Tidak adanya tim pengontrol harga beras setiap hari jadi terkadang beras BULOG relatif sama bahkan mahal dibanding beras di pasaran.
2. Musim kemarau dan hujan juga berpengaruh terhadap hasil panen petani yang menyebabkan BULOG mengimpor beras yang akan menambah biaya dalam pengadaan beras tersebut yang menyebabkan harga jual beras BULOG akan naik.

---

<sup>17</sup> Febyola, Mirawati Yanita, Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Impor Beras Di Indonesia Dengan Pendekatan Partial Least Square (Pls), (Vol. 2, 2019, ISSN: 2621-1300)

Oleh sebab itu Perum BULOG harus menjaga kualitas beras dan menjaga harga beras yang mereka jual agar sesuai dengan daya beli masyarakat yang pada akhirnya konsumen akan dapat membuat keputusan pembelian beras pada Perum BULOG Divre Sumatera Utara.

Pelayanan artinya bagaimana Perum BULOG Kanwil Lampung memberikan pelayanan kepada konsumen terkait pembelian dan pendistribusian beras. Pelayanan yang baik dapat mencakup beberapa aspek, seperti kemudahan pemesanan, ketersediaan produk, proses pengiriman yang efisien, tanggap terhadap keluhan atau masalah konsumen, dan interaksi yang baik antara konsumen dan karyawan Perum BULOG.

Pelayanan yang baik dapat meningkatkan kepuasan konsumen dan mempengaruhi keputusan pembelian mereka. Kepercayaan mengacu pada kepercayaan konsumen terhadap Perum BULOG Kanwil Lampung sebagai produsen dan pemasok beras.<sup>18</sup> Kepercayaan dapat berhubungan dengan kualitas produk, kejujuran perusahaan, kehandalan dalam memenuhi janji dan komitmen, keamanan produk dan reputasi perusahaan. Tingkat kepercayaan konsumen yang tinggi dapat membuat mereka yakin untuk memilih beras Perum BULOG dan mempengaruhi keputusan pembelian mereka.

Maka inti permasalahan dari penelitian ini adalah terkait dengan faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen produk beras Perum Bulog Kanwil Lampung. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memberikan pemahaman yang lebih baik tentang faktor-faktor tersebut dan dampaknya terhadap Perum Bulog dalam mengembangkan strategi pemasaran dan pangsa pasar. Beranjak dari latar belakang ini maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut, dengan judul **“Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Pelayanan, Dan Kepercayaan Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Beras Perum Bulog Kanwil Lampung”**.

---

<sup>18</sup> Diza, F. dkk., “Pengaruh Kualitas Pelayanan, Kualitas Produk Dan Kepercayaan Terhadap Kepuasan Konsumen (Studi pada PT Fifgroup Cabang Manado)”. *Jurnal EMBA: Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis, dan Akuntansi* 4, No. 1 (2016), 32

### **C. Identifikasi Masalah dan Batasan Masalah**

Adapun identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Pengaruh kualitas produk:  
Permasalahannya adalah untuk mengetahui sejauh mana kualitas produk beras Perum BULOG Kanwil Lampung mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Apakah kualitas produk yang ditawarkan Perum BULOG sesuai dengan harapan dan kebutuhan konsumen?
2. Pengaruh harga:  
Masalahnya adalah memperkirakan dampak harga terhadap keputusan pembelian konsumen. Apakah harga beras di Perum BULOG Kanwil Lampung bersaing dengan harga pasar dan apakah konsumen pada umumnya memilih beras tersebut berdasarkan harga yang ditawarkan?
3. Pengaruh layanan:  
Permasalahannya adalah untuk mengetahui sejauh mana pengaruh pelayanan yang ditawarkan oleh Perum BULOG Kanwil Lampung terhadap keputusan pembelian konsumen. Apakah pelayanan yang baik seperti kemudahan pemesanan, pengiriman tepat waktu, dan layanan pelanggan yang responsif mempengaruhi keputusan pembelian konsumen?
4. Pengaruh kepercayaan konsumen:  
Permasalahannya adalah untuk menilai pengaruh kepercayaan konsumen pada Perum BULOG Kanwil Lampung terhadap keputusan pembeliannya. Apakah konsumen cukup percaya kepada Perum BULOG sebagai produsen beras dan apakah hal tersebut mempengaruhi keputusan mereka untuk membeli beras dari Perum BULOG?

Adapun Batasan Masalah, yaitu Mengingat luasnya permasalahan maka dalam hal ini penulis hanya membatasi untuk melakukan penelitian pada Kualitas Beras dan Harga Beras, Pelayanan dan kepercayaan pada Perum BULOG Kanwil Lampung.

### **D. Rumusan Masalah**

Dari Latar Belakang yang dikemukakan diatas, dapat dirumuskan masalah sebagai berikut:

1. Sejauh mana kualitas produk beras Perum BULOG Kanwil Lampung mempengaruhi keputusan pembelian konsumen?
2. Bagaimana pengaruh harga beras Perum BULOG Kanwil Lampung terhadap keputusan pembelian konsumen?
3. Apakah Pelayanan yang diberikan oleh Perum BULOG Kanwil Lampung mempengaruhi keputusan pembelian konsumen terkait dengan beras?
4. Sejauh mana kepercayaan konsumen terhadap Perum BULOG Kanwil Lampung mempengaruhi keputusan pembelian beras?

#### **E. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian yang ingin dicapai peneliti dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis pengaruh kualitas produk beras Perum BULOG Kanwil Lampung terhadap keputusan pembelian konsumen. Tujuan ini adalah untuk memahami sejauh mana kualitas produk beras mempengaruhi preferensi dan keputusan pembelian konsumen.
2. Untuk mengevaluasi pengaruh harga beras Perum BULOG Kanwil Lampung terhadap keputusan pembelian konsumen. Tujuan ini adalah untuk mengidentifikasi apakah harga beras memainkan peran penting dalam keputusan pembelian konsumen.
3. Untuk menginvestigasi pengaruh pelayanan yang diberikan oleh Perum BULOG Kanwil Lampung terhadap keputusan pembelian konsumen. Tujuan ini adalah untuk memahami bagaimana pelayanan yang baik dapat mempengaruhi persepsi dan keputusan pembelian konsumen.
4. Untuk menentukan pengaruh kepercayaan konsumen terhadap Perum BULOG Kanwil Lampung terhadap keputusan pembelian beras. Tujuan ini adalah untuk melihat sejauh mana tingkat kepercayaan konsumen terhadap perusahaan dapat mempengaruhi preferensi mereka dalam memilih beras Perum BULOG.

## **F. Manfaat Penelitian**

Untuk memberikan hasil penelitian yang berguna, serta diharapkan mampu menjadi dasar keseluruhan untuk menjadi pedoman bagi pelaksanaannya secara teoritis. Maka penelitian ini kiranya dapat memberikan manfaat diantaranya sebagai berikut:

1. **Manfaat Bagi Perum Beras BULOG Kanwil Lampung**  
Penelitian ini dapat memberikan wawasan yang berharga bagi Perum BULOG Kanwil Lampung untuk memahami faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen terkait beras. Dengan pemahaman yang lebih baik, Perum BULOG dapat mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan dari segi kualitas produk, harga, pelayanan dan kepercayaan konsumen. Hal ini memungkinkan mereka untuk mengembangkan strategi pemasaran yang lebih efektif, meningkatkan kepuasan konsumen dan memperkuat posisi mereka di pasar.
2. **Manfaat Bagi Konsumen**  
Penelitian ini memberikan manfaat bagi konsumen dengan memberikan informasi yang lebih lengkap mengenai faktor-faktor yang perlu diperhatikan dalam pembelian beras. Konsumen dapat memahami bagaimana kualitas produk, harga, layanan, dan kepercayaan dapat mempengaruhi pengalaman berbelanja mereka. Hal ini memungkinkan konsumen untuk membuat keputusan yang lebih cerdas dan memilih beras sesuai dengan preferensi dan kebutuhan mereka.
3. **Manfaat Bagi Peneliti dan Akademis**  
Penelitian ini dapat memberikan kontribusi pengetahuan di bidang pemasaran dan perilaku konsumen. Hasil penelitian ini dapat menjadi sumber penelitian selanjutnya mengenai pengaruh faktor pemasaran terhadap keputusan pembelian. Selain itu, penelitian ini juga dapat menjadi bahan edukasi bagi mahasiswa dan peneliti untuk memahami dan menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen.
4. **Manfaat Masyarakat dan Pemerintah**



Kajian ini dapat memberikan pemahaman yang lebih komprehensif tentang industri beras dan konsumsi beras di Lampung. Dengan demikian, hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan refleksi dalam merumuskan kebijakan terkait pembangunan pertanian, pengaturan harga dan peningkatan kualitas pelayanan pada industri beras.

## G. Penelitian Terdahulu

Dalam melakukan sebuah penelitian, penelitian terdahulu juga penting untuk dimunculkan sebagai bentuk pembuktian bahwa penelitian yang dilakukan oleh penulis memiliki perbedaan dengan penelitian sebelumnya. Adapun penelitian terdahulu dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Skripsi ditulis Ritawati Tedjakusuma, Sri Hartini, dan Muryani Tahun 2014.

Dalam skripsinya yang berjudul “Analisis factor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam pembelian Air Mineral Di Kotamadya Surabaya”.<sup>19</sup> Hasil penelitian tersebut adalah Pengaruh pendidikan terhadap perilaku konsumen adalah semakin tinggi pendidikan seseorang, maka pengetahuan terhadap kesehatan semakin tinggi.

Persamaan

- a. Terletak pada variabel yang diteliti yaitu sama-sama membahas mengenai keputusan pembelian.
- b. Menggunakan metode kualitatif

Perbedaan

- a. Penelitian terdahulu objek penelitiannya pada konsumen di Surabaya, sedangkan objek penelitian sekarang ini adalah konsumen pada Lampung
- b. Perbedaan pada variabel X yang diteliti, yakni variabel produk, harga dan kualitas dan variabel, dalam penelitian sekarang tidak membahas mengenai variabel tersebut.

2. Skripsi ditulis Sujoko Tahun 2011.

---

<sup>19</sup> Ritawati Tedjakusuma, “Analisis factor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam pembelian Air Mineral di Kotamadya Surabaya” (Skripsi, UIN Surabaya, 2014).

Dalam skripsinya yang berjudul “Analisis factor-faktor yang mempengaruhi keputusan pemakaian jasa warnet di kota Jember”.<sup>20</sup> Hasil penelitian tersebut adalah engaruh yang signifikan baik secara simultan maupun secara parsial antara variabel-variabel bauran pemasaran (product, price, personal traits place, process), individu konsumen (motivasi, persepsi), dan pengaruh lingkungan (budaya, kelompok acuan), terhadap keputusan pemakaian jasa warnet (Y) di Kota Jember

Persamaan

- a. Penelitian terdahulu dan sekarang membahas faktor budaya
- b. Menggunakan metode penelitian kualitatif

Perbedaan

- a. Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang terletak pada objek penelitian. Pada penelitian terdahulu, objek penelitiannya di kota Jember, sedangkan penelitian sekarang ini di Lampung
- b. Variabel penelitian terdahulu ada 8 sedangkan penelitian sekarang hanya ada 5 variabel

### 3. Skripsi ditulis Endang Puji Widayati Tahun 2012.

Dalam skripsinya yang berjudul “Faktor-Faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen terhadap keputusan pembelian Minyak Goreng di Surabaya”.<sup>21</sup> Hasil penelitian tersebut adalah semakin kecil tingkat sosial konsumen maka tingkat perilaku konsumen untuk membeli minyak goreng semakin kecil begitu juga sebaliknya, dan semakin besar psikologis konsumen maka perilaku konsumen untuk membeli minyak goreng pun juga besar.

Persamaan

---

<sup>20</sup> Sujoko, “Analisis factor-faktor yang mempengaruhi keputusan pemakaian jasa warnet di kota Jember” (Skripsi, UNEJ Surabaya, 2011).

<sup>21</sup> Endang Puji Widayati, “Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen terhadap pembelian Minyak Goreng di Surabaya” (Skripsi, UIN Surabaya, 2012).

- a. Penelitian terdahulu dan sekarang membahas variabel Budaya, Sosial, Psikologis
  - b. Menggunakan metode penelitian kualitatif
- Perbedaan
- a. Penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang terletak pada objek penelitian. Pada penelitian terdahulu, objek penelitiannya di kota Surabaya, sedangkan penelitian sekarang ini di Lampung
  - b. Variabel penelitian terdahulu ada 3 sedangkan penelitian sekarang ada 5 variabel
4. Jurnal ditulis Defrizal dan Elsi Dwi Antika Tahun 2022. Dalam Jurnalnya yang berjudul “Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Volume Penjualan Beras Premium di Perusahaan Umum BULOG di Kantor Wilayah Lampung.” Hasil penelitian tersebut adalah terdapat pengaruh antara Kualitas Produk terhadap Volume Penjualan sebesar 14,97%, lalu pengaruh antara Harga terhadap Volume Penjualan sebesar 21,99%, dan pengaruh variabel Kualitas Produk dan Harga terhadap Volume penjualan adalah 28%<sup>22</sup>
- Persamaan
- a. Penelitian ini diteliti di tempat yang sama di daerah Lampung, dan menjelaskan bagaimana pengaruh harga dan produk pada BULO Premium di wilayah Lampung.
- Perbedaan
- a. Penelitian sekarang adalah penelitian yang ada dalam jurnal ini meneliti tentang bagaimana pengaruh kualitas produk dan harga pada volume BULOG premium di perusahaan BULOG di kantor wilayah Lampung
  - b. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif sedangkan penelitian sebelumnya menggunakan metode kuantitatif
5. Jurnal ditulis Dian Nur Ainun BR Manurung Tahun 2021

---

<sup>22</sup> Defrizal, Elsi Dwi Antika, “Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Volume Penjualan Beras Premium di Perusahaan Umum BULOG di Kantor Wilayah Lampung.” *Jurnal Imiah Sosial* (2022), 1.

Dalam Jurnalnya yang berjudul “Strategi Pimpinan Perusahaan Umum BULOG PadangSidimpuan Dalam Pengendalian Ketersediaan Bahan Pangan di Kota Padangsidimpuan”.<sup>23</sup> Hasil penelitian tersebut adalah Hasil dari penelitian ini bahwa pimpinan kantor BULOG Padangsidimpuan dalam upaya pengendalian ketersediaan bahan pangan sudah merancang strategi yang cukup baik bagi tiap bidang yang tercermin dari proses-proses yang dilakukan oleh pimpinan kantor BULOG Padangsidimpuan bersama para pegawai dan mitra bisnis terhadap pemanfaatan dan peningkatan kualitas sumber daya yang dimiliki oleh BULOG Padangsidimpuan.

Persamaan

- a. Sama sama membahas bagaimana strategi pengendalian BULOG.
- b. Menggunakan metode kualitatif

Perbedaan

- a. Dimana kota atau objek penelitiannya pada konsumen di Kota Padang Sidimpuan, sedangkan penelitian sekarang di wilayah Lampung, lalu jurnal ini menjelaskan cara untuk dalam pengendalian ketersediaan bahan pangan di padang sidempuan
6. Jurnal ditulis Intan Puspita Sari, Harry J. Sumampowu, Aneke Y. Punuindong Tahun 2018.

Dalam Jurnalnya yang berjudul “Pengaruh Kualitas Produk Dan Kesesuaian Harga Terhadap Peningkatan Penjualan Beras Premium Pada Perum Bulog Divisi Regional Sulawesi Utara Dan Gorontalo (Studi Kasus Pada Konsumen Wilayah Kota Manado)”.<sup>24</sup> Hasil penelitian tersebut adalah Kualitas produk memiliki pengaruh yang paling besar terhadap peningkatan penjualan diantara variabel bebas lainnya

---

<sup>23</sup> Dian Nur Ainun BR Manurung, “Strategi Pimpinan Perusahaan Umum BULOG Padang Sidimpuan dalam Pengendalian Ketersediaan Bahan Pangan di Kota Padang Sidimpuan.” *Jurnal Ilmu Administrasi Publik* (2021), 10.

<sup>24</sup> Intan Puspita Sari, “Pengaruh Kualitas Produk dan Kesesuaian Harga Terhadap Peningkatan Penjualan Beras Premium Divisi Regional Sulawesi Utara.” *Jurnal Administrasi Bisnis* (2018), 6.

yaitu nilai thitung yang diteliti sebesar  $7,019 > t_{tabel} 1,999$ . Kesesuaian harga memiliki pengaruh terhadap peningkatan penjualan yaitu nilai thitung yang diteliti sebesar  $3,519 > t_{tabel} 1,999$ .

Persamaan

- a. Menggunakan metode kualitatif
- b. Sama sama membahas tentang pengaruh kualitas produk dan harga pada kesesuaian konsumen.

Perbedaan

- a. Dimana dalam objek ini dalam jurnal di Manado sedangkan skripsi yang diteliti itu berada di Lampung dan disini bedanya tidak meneliti tentang pelayanan konsumen

7. Jurnal ditulis Hendi Kurniawan, Harry Soesanto, Ahyar Yuniawan Tahun 2016

Dalam Jurnalnya yang berjudul “Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Layanan, Dan Persepsi Harga Terhadap Nilai Pelanggan Dalam Meningkatkan Minat Beli”. Perbedaannya disini adalah tidak ada bagaimana meningkatkan kepercayaan pelanggan. Persamaannya disini sama-sama menjelaskan tentang bagaimana pengaruh kualitas produk dan layanan beserta harganya juga.<sup>25</sup>

Persamaan

- a. Menjelaskan tentang bagaimana pengaruh kualitas produk dan layanan beserta harganya juga

Perbedaan

- a. Tidak ada bagaimana meningkatkan kepercayaan pelanggan

## H. Sistematika Pembahasan

---

<sup>25</sup> Hendi Kurniawan, “Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Layanan, dan Persepsi Harga Terhadap Nilai Pelanggan Dalam Meningkatkan Minat Beli.” *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia* (2016), 46-61.

Penelitian ini tergolong dalam penelitian lapangan empiris, sehingga sistematika penulisannya adalah sebagai berikut:

1. Bab pertama merupakan pendahuluan. Dalam bab ini terdiri atas penegasan judul, latar belakang masalah, identifikasi dan batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, penelitian terdahulu dan sistematika penulisan.
2. Bab kedua merupakan landasan teori dan pengajuan hipotesis. dalam bab ini terdiri dari sub bab teori yang digunakan dan pengajuan hipotesis.
3. Bab ketiga merupakan metode penelitian yaitu terdiri dari waktu dan tempat penelitian, pendekatan dan jenis penelitian, populasi sampel dan Teknik pengumpulan data, definisi operasional variable, instrumen penelitian, uji validitas dan reliabilitas data, uji prasyarat analisis, dan uji hipotesis
4. Bab keempat merupakan hasil penelitian dan pembahasan yaitu deskripsi data dan pembahasan hasil penelitian dan analisis
5. Bab kelima bagian penutup yang terdiri dari atas kesimpulan dan rekomendasi



## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Waktu dan lokasi penelitian**

##### **1. Waktu Penelitian**

Menurut Sugiyono tidak ada cara yang mudah untuk menentukan berapa lama penelitian dilaksanakan. Tetapi lamanya penelitian akan tergantung pada keberadaan sumber data dan tujuan penelitian. Selain itu juga akan tergantung cakupan penelitian, dan bagaimana penelitian mengatur waktu yang digunakan.<sup>45</sup>

Penelitian ini dilakukan berlangsung selama kurang lebih 1 Setengah Bulan yaitu dari bulan Juni sampai dengan bulan Pertengahan Agustus 2023. Penelitian Kuantitatif ini dilakukan pada hasil data kuesioner pada konsumen yang pernah berbelanja minimal 1 kali pada BULOG Kanwil Lampung.

##### **2. Lokasi Penelitian**

Lokasi Penelitian ini bertempat di BULOG Kanwil Lampung yg beralamat di Jalan Cut Mutia No. 25, Gulak Galik, Kec. Teluk Betung Utara, Kota Bandar Lampung, 35214.

#### **B. Pendekatan Penelitian**

Pendekatan penelitian adalah metode atau cara mengadakan penelitian. Dalam penelitian ini penulis menggunakan pendekatan kuantitatif. Dengan pendekatan kuantitatif, data berupa angka atau statistik dikumpulkan dan dianalisis untuk melihat secara objektif hubungan antar variabel yang diteliti.

Dalam pendekatan kuantitatif, penelitian ini dapat menggunakan metodologi survei sebagai alat untuk mengumpulkan data dari responden yang mewakili konsumen

---

<sup>45</sup> Sugiyono, Memahami Penelitian Kualitatif, Bandung: Alfabeta, 2010, h. 24.



beras Perum BULOG Kanwil Lampung. Survei dapat dilakukan dengan menggunakan kuesioner terstruktur yang mengukur persepsi dan sikap responden terhadap kualitas produk, harga, pelayanan, kepercayaan konsumen dan keputusan pembelian mereka terhadap Perum BULOG Kanwil Lampung Beras.<sup>46</sup>

Data hasil survei kemudian dapat dianalisis dengan menggunakan metode statistik seperti analisis regresi, analisis jalur atau pengujian hipotesis untuk menguji hubungan antara variabel-variabel tersebut. Hasil analisis statistik memberikan pemahaman yang lebih jelas tentang pengaruh kualitas produk, harga, pelayanan dan kepercayaan konsumen terhadap keputusan pembelian beras di Perum BULOG Kanwil Lampung.

Pendekatan kuantitatif ini memungkinkan peneliti untuk mengumpulkan data yang terukur secara numerik dan memberikan informasi yang objektif tentang hubungan antara variabel yang diteliti.

### C. Jenis Penelitian

Penelitian kausal komparatif atau penelitian penjelasan. Tujuan penelitian ini adalah untuk menguji dan menganalisis hubungan sebab akibat antara variabel bebas (kualitas produk, harga, pelayanan, kepercayaan konsumen) dan variabel terikat (keputusan pembelian).<sup>47</sup> Penelitian ini tidak mengontrol atau memanipulasi variabel independen, melainkan mengamati dan menganalisis hubungan antar variabel tersebut. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dalam pengumpulan dan analisis data untuk mengukur dan menganalisis variabel yang diteliti. Survei kuesioner terstruktur dapat digunakan untuk mengumpulkan data dari responden yang mewakili konsumen beras Perum BULOG Kanwil Lampung.

Dalam penelitian ini, peneliti menganalisis data yang terkumpul dengan menggunakan metode statistik seperti analisis regresi, analisis jalur atau pengujian hipotesis untuk menguji

---

<sup>46</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2016, Hal. 33.

<sup>47</sup> Sugiyono, *Metode penelitian bisnis pendekatan kuantitatif, kualitatif dan R&D* Bandung: Alfabeta. 2010, Hal. 80

hubungan antara variabel-variabel tersebut dan memahami bagaimana variabel independen mempengaruhi variabel dependen. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kausal komparatif atau explanatory research yang tujuannya adalah untuk menjelaskan hubungan sebab akibat antara variabel yang diteliti.

## **D. Populasi dan Sampel**

### **1. Populasi**

Dalam konteks penelitian, istilah populasi mengacu pada kelompok atau kumpulan individu, objek, atau unit analisis yang memiliki karakteristik yang sama atau serupa. Populasi adalah koleksi besar dan komprehensif dari mana sampel diambil untuk tujuan penelitian.<sup>48</sup> Prinsip tersebut dapat eksis dalam bentuk unit yang berbeda-beda tergantung objek penelitian yang diteliti. Misalnya, dalam survei kepuasan konsumen, populasinya adalah semua konsumen yang telah menggunakan produk atau layanan perusahaan. Saat mempelajari perilaku hewan, populasi dapat mencakup semua hewan dari spesies yang dipelajari di area tertentu. Memahami populasi juga termasuk memahami bahwa populasi memiliki karakteristik yang relevan dengan penelitian yang dilakukan. Ini mungkin demografi, perilaku, preferensi, atau karakteristik lain yang menjadi subjek penelitian. Populasi dalam penelitian ini di dapat dari konsumen yang membeli beras pada Perum BULOG Kanwil Lampung.

### **2. Sampel**

Sampel merupakan perwakilan populasi. Dalam penelitian ini teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah non-probability sampling yaitu, sampel yang tidak memberikan kesempatan yang sama kepada setiap anggota atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel. Teknik

---

<sup>48</sup> Hadi, S, *Metodologi Penelitian* (Yogyakarta: Andi Offset, 1986), 30

pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah random sampel. Siapa saja yang secara tidak sengaja/acak bertemu dengan peneliti dapat digunakan sebagai sampel.

Menurut Hair et al, jumlah minimum sampel yang sebaiknya dipakai yaitu 5 kali dari jumlah seluruh indikator. Secara umum ukuran sampel yang lebih dari 100 lebih baik, akan tetapi ukuran sampel yang lebih kecil dari 100 dapat diterima, tergantung dari latar belakang penelitian. Pada penelitian ini memiliki 14 item pertanyaan, maka ukuran sampel yang dibutuhkan sejumlah  $14 \times 5 = 70$  sampel atau konsumen yang membeli beras dari Perum di BULOG Kanwil Lampung dengan pengambilan 10 orang setiap hari untuk penelitian selama 7 hari berdasarkan waktu yang terbatas.

## **E. Teknik Pengumpulan Data**

### **1. Wawancara**

Wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan responden atau orang yang diwawancarai, dengan atau tanpa menggunakan pedoman (guide) wawancara. Wawancara merupakan bentuk komunikasi langsung antara peneliti dan responden. Wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara terarah yakni wawancara yang dilaksanakan secara bebas, tetapi kebebasan ini tetap tidak terlepas dari pokok permasalahan yang akan ditanyakan kepada responden dan telah dipersiapkan sebelumnya oleh pewawancara. Teknik wawancara adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.<sup>49</sup>

### **2. Studi Dokumentasi**

---

<sup>49</sup> Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*, (Bandung: Alfabeta, 2011), 317.

Metode dokumentasi adalah metode untuk mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan-catatan, buku, agenda, dan sebagainya. Metode ini digunakan sebagai bahan informasi yang berupa monografi desa, catatan para pekerja tambang emas dan data lain yang mendukung kelengkapan data penelitian.

### 3. Observasi

Observasi dilakukan melalui suatu pengamatan dengan disertai pencatatan-pencatatan terhadap keadaan dan perilaku objek sasaran.<sup>50</sup> Pada tahap awal observasi dilakukan secara umum, peneliti mengumpulkan data atau informasi sebanyak mungkin. Tahap selanjutnya peneliti harus melakukan observasi yang terfokus, yaitu mulai menyempitkan data atau informasi yang diperlukan sehingga peneliti dapat menemukan pola-pola perilaku dan hubungan yang terus-menerus terjadi.<sup>51</sup> Hal ini dilakukan untuk mendukung data yang diperoleh agar lebih meyakinkan, yaitu dengan cara melihat, mendengarkan dan mengetahuinya secara langsung bagaimana pengaruh kualitas produk, harga, pelayanan, dan kepercayaan konsumen terhadap keputusan pembelian beras perum BULOG Kanwil Lampung.

## F. Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional variabel mengacu pada metode atau langkah konkret dimana konstruk atau variabel penelitian diukur atau diamati. Definisi operasional memberikan instruksi yang jelas tentang bagaimana suatu variabel harus diukur atau diamati dalam konteks penelitian tertentu. Definisi operasional mengubah konsep abstrak menjadi ukuran yang dapat diamati atau kuantitatif. Hal ini memastikan bahwa variabel penelitian dapat

---

<sup>50</sup> Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2006), 123.

<sup>51</sup> Jonathan Sarwono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif* (Yogyakarta: Graham Ilmu, 2006), 87.

dioperasionalkan secara konsisten dan terukur secara objektif.<sup>52</sup> Penelitian ini menggunakan variabel bebas dan satu variabel terikat, di mana kualitas produk dan harga sebagai variabel bebas dan keputusan pembelian sebagai variabel terikat. Adapun definisi operasional dalam penelitian ini sebagai berikut.

### 3. 1 Definisi Operasional Penelitian

No	Variabel	Definisi	Indikator
1.	Kualitas Produk ( $X_1$ )	Kualitas produk adalah suatu kondisi fisik, sifat, dan kegunaan suatu barang yang dapat memberi kepuasan konsumen secara fisik, maupun psikologis, sesuai dengan nilai uang yang dikeluarkan.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Higienis</li> <li>2. Rasa</li> <li>3. Tampilan</li> </ol>
2.	Harga ( $X_2$ )	Harga adalah Jumlah uang (satuan moneter) yang mengandung utilitas/kegunaan tertentu yang diperlukan untuk mendapatkan sebuah produk.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Keterjangkauan harga</li> <li>2. Kesesuaian harga dengan kualitas produk</li> </ol>
3.	Pelayan an ( $X_3$ )	Layanan pelanggan mencakup beberapa aspek yang berbeda, antara lain menjawab pertanyaan dan permintaan konsumen, pengiriman produk atau layanan tepat waktu, kemudahan komunikasi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Responsif</li> <li>2. Keandalan</li> <li>3. Kemudahan Akses</li> </ol>

<sup>52</sup> JuliandiAzuar, Irfan, *Metodologi penelitian kuantitatif untuk ilmu ilmunibisnis* (Bandung: Cipta Pustaka Perintis 2013), 60

No	Variabel	Definisi	Indikator
.		dengan penyedia layanan, kejelasan informasi yang diberikan, keramahan dan kesopanan dalam berurusan dengan konsumen, penanganan keluhan atau masalah konsumen, dan upaya untuk menjamin kepuasan konsumen.	
4.	Kepercayaan Konsumen ( $X_4$ )	Kepercayaan konsumen adalah keyakinan mempengaruhi sikap dan perilaku konsumen, termasuk keputusan pembelian. Konsumen yang memiliki tingkat kepercayaan yang tinggi terhadap suatu merek atau perusahaan lebih cenderung memilih produk atau layanan perusahaan tersebut, membuat rekomendasi positif kepada orang lain, dan menjadi pelanggan setia.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Keandalan</li> <li>2. Integritas</li> <li>3. Kompetensi</li> </ol>
5.	Keputusan Pembelian ( $Y$ )	Keputusan pembelian adalah pemilihan suatu tindakan dari dua atau lebih pilihan alternatif.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pilihan produk</li> <li>2. Pilihan Merek</li> <li>3. Pemilihan Pemasok</li> </ol>

## G. Instrumen Penelitian

Instrumen mungkin termasuk beberapa alat pengumpulan data yang mengumpulkan data dari responden. Beberapa alat penelitian umum yang digunakan dalam studi ini mungkin:<sup>53</sup>

1. Kuesioner  
Digunakan untuk mengumpulkan data melalui pertanyaan yang diajukan kepada responden. Kuesioner dapat mencakup pertanyaan tentang kualitas produk, harga, pelayanan, kepercayaan konsumen, dan keputusan pembelian beras. Perum BULOG Kanwil Lampung.
2. Skala Likert  
Persepsi, pendapat atau sikap responden terhadap variabel yang diteliti diukur dengan menggunakan skala Likert. Skala Likert dapat digunakan untuk mengukur tingkat kesetujuan atau ketidaksetujuan, tingkat kepuasan, atau tingkat kepentingan suatu aspek.
3. Wawancara  
Metode wawancara digunakan untuk mendapatkan informasi secara langsung dari responden. Peneliti dapat melakukan wawancara terstruktur atau wawancara mendalam dengan responden yang dipilih untuk mendapatkan pemahaman yang lebih dalam tentang persepsi dan pengalaman mereka terkait variabel-variabel yang diteliti.
4. Observasi  
Pengamatan dilakukan untuk mengamati secara langsung perilaku konsumen, bagaimana produk atau jasa berinteraksi, dan keputusan pembelian yang dilakukan. Pengamatan dapat dilakukan di lingkungan nyata atau melalui simulasi situasi belanja.
5. Studi Dokumentasi  
Penelitian dokumenter adalah pengumpulan dan analisis informasi dari sumber tertulis seperti laporan, dokumen perusahaan dan literatur terkait tentang topik penelitian.

---

<sup>53</sup> Purba, Y. O., Fadhilaturrehmi, F., Purba, J. T., & Siahaan, K. W. A., *Teknik Uji Instrumen Penelitian Pendidikan*, (2021), 15.

## H. Uji Validitas dan Reliabilitas Data

### 1. Uji Validitas

Instrumen yang valid berarti alat ukur yang digunakan untuk mendapat data (mengukur) itu valid, valid berarti instrumen tersebut dapat digunakan untuk mengukur apa yang seharusnya diukur.<sup>54</sup> Menurut Sugiyono Untuk mengukur validitas tiap butir pernyataan adalah sebagai berikut:

$$R_{xy} = \frac{N \sum Y - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{(N \sum X^2 - (N \sum X)^2)(N \sum Y^2 - (Y^2))}}$$

$R_{xy}$  = Koefisien korelasi suatu butir item

$N$  = Jumlah subjek

$X$  = Skor untuk item /butir

$Y$  = Skor total

Teknik Statistik untuk pengujian validitas adalah:

- Korelasikan skor skor suatu nomor angket dengan skor total seluruh item.
- Jika nilai korelasi ( $r$ ) yang di peroleh positif, kemungkinan butir yang di uji tersebut valid.
- Namun walaupun positif, perlu pula nilai korelasi yang di hitung tersebut di lihat signifikan tidaknya.

Kriteria Penarikan kesimpulan untuk menentukan valid yang instrument sebagai berikut:

- Tolak  $H_0$  jika probabilitas yang di hitung  $\leq$  probabilitas yang di tetapkan sebesar 0,05 (sig.2-tailed  $\leq \alpha$  0,05).
- Terima  $H_0$  jika probabilitas yang di hitung  $\geq$  probabilitas yang di tetapkan sebesar 0,05 (sig.2-tailed  $\geq \alpha$  0,05).

### 2. Uji Reliabilitas

Instrumen yang reliabel adalah perangkat yang memberikan informasi yang sama ketika digunakan beberapa kali untuk mengukur objek yang sama. Oleh karena itu digunakan teknik korelasi product-moment yang dianggap

---

<sup>54</sup> Yusup, F, Uji validitas dan reliabilitas instrumen penelitian kuantitatif. *Tarbiyah: Jurnal Ilmiah Kependidikan*, (2018), 34.



reliabel apabila hasil cronbach alpha dengan menggunakan rumus  $\alpha > 0,60$ .<sup>55</sup>

a. Alpha Cronbach

- Rumus:  $\alpha = (n / (n - 1)) * (1 - (\sum s^2_i / st^2))$ .
- Keterangan:
  - $\alpha$  = Koefisien alpha Cronbach
  - $n$  = Jumlah item
  - $s^2_i$  = Varians item ke-i
  - $st^2$  = Varians total skor

b. Test-Retest

- Rumus: Korelasi antara skor pada pengukuran pertama dan pengukuran kedua menggunakan korelasi Pearson atau Spearman.

c. Split half

- Rumus: Korelasi antara skor pada bagian pertama dan bagian kedua menggunakan korelasi Pearson atau Spearman.

d. Konsisten Intern

- Rumus:  $r^2 = (2 * r) / (1 + r)$
- Keterangan:
  - $r^2$  = Koefisien konsistensi internal
  - $r$  = Korelasi antara skor pada bagian pertama dan bagian kedua (split-half)

Teknik Statistik untuk pengujian reliabilitas adalah:

- a. Belah instrumen jadi dua bagian (Instrumen ganjil dan genap).
- b. Korelasikan skor-skor total ganjil, dengan skor-skor total genap, dengan statistik korelasi product moment (r).
- c. Masukkan nilai korelasi (r) yang di peroleh ke dalam rumus spearman brown Kriteria penarikan kesimpulan untuk menenukan reliabel tidaknya.

---

<sup>55</sup> Yunita, Ade Rista, Dkk., Pengaruh Budaya Organisasi Dan Lingkungan Kerja Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan Perum Bulog Divre Jawa Barat. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi)*, (2019), 45-50.

Instrumen adalah jika nilai koefisien reliabilitas (spearman brown/ri)  $\geq 0,6$  maka instrumen memiliki reliabilitas yang baik/reliabel/terpercaya.

### 3. Uji Prasyarat Analisis

Beberapa uji prasyarat harus dilakukan. Prasyarat ini membantu memastikan bahwa data yang digunakan sesuai dengan asumsi yang diperlukan untuk analisis statistik yang akan dilakukan. Berikut adalah beberapa tes awal yang biasanya dilakukan:<sup>56</sup>

#### a. Uji Normalitas

Pengujian ini menguji apakah data yang digunakan berdistribusi normal. Menurut Sugiyono tes yang biasa digunakan untuk menguji normalitas meliputi uji Kolmogorov–Smirnov atau uji Shapiro–Wilk. Kriteria penarikan kesimpulan uji normalitas adalah dapat dilihat pada nilai probabilitasnya, data adalah normal jika nilai kolmogorov smirnov adalah tidak signifikan.

#### b. Uji Multikolinearitas

Uji ini menguji apakah terdapat hubungan linier yang kuat antar variabel bebas. Menurut Sugiyono uji ini berguna untuk mencegah terjadinya masalah multikolinearitas yang dapat mempengaruhi hasil analisis. Metode yang biasa digunakan adalah dengan melihat nilai koefisien korelasi antar variabel independen. Kriteria penarikan kesimpulan uji multikolinearitas dengan melihat nilai faktor inflasi varian Variance inflation factor (VIF), yang tidak melebihi 4 atau 5.

#### c. Uji Heteroskedastisitas

Uji ini menguji apakah varians residual atau tingkat variabel independen tidak konsisten antar kelompok. Menurut Sugiyono uji heteroskedastisitas penting untuk

---

<sup>56</sup> Djoli Ld Gadi, “Analisis pengaruh literasi keuangan, sikap keuangan dan kepribadian terhadap perilaku pengelolaan keuangan UMKM di Kabupaten Ende”. *Jurnal Magisma*, (2019), 1-12.

memastikan bahwa asumsi homoskedastisitas terpenuhi. Tes yang paling umum digunakan termasuk tes Breusch-Pagan atau tes White. Kriteria penarikan kesimpulan uji heteroskedastisitas adalah jika pola tertentu, seperti titik-titik (poin-poin) yang ada membentuk suatu pola tertentu yang teratur, maka terjadi heteroskedastisitas, jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik (poin-poin) menyebar di bawah dan di atas 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

d. Uji Keterkaitan antara variabel

Uji ini digunakan untuk menguji hubungan antara variabel-variabel yang akan dianalisis. Menurut Sugiyono metode yang digunakan tergantung pada jenis analisis yang akan dilakukan, seperti uji korelasi Pearson untuk melihat hubungan linier antara variabel atau uji regresi linier sederhana atau berganda untuk melihat pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen.

#### 4. Uji Hipotesis

Uji hipotesis untuk menguji pengaruh variabel independen (kualitas produk, harga, pelayanan, dan kepercayaan konsumen) terhadap variabel dependen (keputusan pembelian beras). Terdapat beberapa jenis uji hipotesis yang umum digunakan, tergantung pada jenis data yang Anda miliki dan tujuan penelitian Anda. Beberapa uji hipotesis yang dapat digunakan dalam konteks penelitian Anda adalah:<sup>57</sup>

a. Uji Regresi Linier

Uji ini secara simultan menguji pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Anda dapat menggunakan uji-F untuk menguji signifikansi keseluruhan model dan uji-t untuk menguji signifikansi pengaruh masing-masing variabel independen.

---

<sup>57</sup> Jami'an, jami'an. *Evaluasi ketepatan uji hipotesis penelitian kesehatan (studi pada skripsi mahasiswa fkm undip semarang*, Phd thesis. Diponegoro university, (2009), 55.

## b. Uji Kolerasi

Jika Anda ingin menguji hubungan antara dua variabel (misalnya, hubungan antara harga dan keputusan pembelian), Anda dapat menggunakan uji korelasi Pearson atau Spearman untuk melihat sejauh mana hubungan linier atau non-linier antara kedua variabel tersebut.

## c. Uji Korelasi Parsial (Uji t)

Uji Korelasi Parsial (Uji t) pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel penjelas secara individual dalam menerangkan variasi variabel terikat.

## 1) Hipotesis

Ho:  $r_{x_1y} = 0$  (Tidak ada korelasi antara kualitas produk dengan keputusan pembelian beras).

H1:  $r_{x_1y} \neq 0$  (ada korelasi antara kualitas produk dengan keputusan pembelian beras).

## 2) Uji Kolerasi Parsial (uji t) sebagai berikut:

$$t = r \sqrt{n-2}$$

$$\sqrt{1-r^2}$$

Keterangan:

t = Nilai t hitung

r = Koefisien Kolerasi

$$n \sum x_1 y - (\sum x_1) \sum y$$

$$\sqrt{(n \sum x_1^2 - (\sum x_1)^2)(n \sum y^2 - (\sum y)^2)}$$

N = Banyaknya Sampel

$x_1$  = Kualitas Produk

y = Keputusan pembelian beras pada Perum BULOG

Kanwil Lampung dibandingkan dengan

$$t_{tabel} = \pm t(a/2, n-1)$$

dimana a =derajat kesalahan 5%.

## 3) Kriteria Uji

a) Terima  $H_0$  Jika  $-t_{tabel} \leq t \leq t_{tabel}$ , hal lain tolak  $H_0$   
Jika  $-t_{tabel} \geq t \geq t_{tabel}$ .

b) Atau dalam distribusi normal  $t$ .

## 4) Kesimpulan:

a) Terima atau tolak  $H_0$ .

b) Pengujian hipotesis dapat juga dilakukan dengan bantuan pengolahan data program SPSS, Di katakana signifikan jika nilai  $\text{sig} < \alpha = 5\%$ .

d. Uji Kolerasi Parsial (Uji  $f$ )

Uji korelasi simultan (uji  $F$ ) dilakukan untuk mengetahui apakah variabel bebas<sup>58</sup> (Kualitas Produk dan Harga) yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama sama terhadap variabel terikat (keputusan pembelian) terhadap beras Perum BULOG Kanwil Lampung.

## 1. Hipotesis

- Hipotesis Nol ( $H_0$ ): Tidak ada pengaruh signifikan dari kualitas produk, harga, pelayanan, dan kepercayaan konsumen terhadap keputusan pembelian beras Perum BULOG Kanwil Lampung.
- Hipotesis Alternatif ( $H_1$ ): Terdapat pengaruh signifikan dari kualitas produk, harga, pelayanan, dan kepercayaan konsumen terhadap keputusan pembelian beras Perum BULOG Kanwil Lampung.

---

<sup>58</sup> Kaffah, silmi, ahmad, anneke iswani, wachidah, lisnur. *Metode nonparametrik untuk menaksir koefisien korelasi parsial*. Prosiding statistika, (2015), 27-36.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Penelitian yang dilakukan di Perum Bulog Kanwil Lampung priode tahun 2023 yang berfokus pada analisis Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Pelayanan, Dan Kepercayaan Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Beras Perum Bulog Kanwil Lampung. Berdasarkan hasil pembahasan pada bab sebelumnya, penelitian ini menghasilkan beberapa kesimpulan antara lain:

1. Kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian artinya semakin bagus kualitas produk maka akan berimplikasi pada peningkatan keputusan pembelian.
2. Harga tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Dalam hal ini harga tidak menjadi faktor utama yang langsung menjadi pertimbangan dalam keputusan pembelian karena konsumen lebih mengutamakan kualitas produk, pelayanan dan kepercayaan konsumen.
3. Pelayanan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian artinya semakin bagus pelayanan yang diberikan maka akan berimplikasi pada peningkatan keputusan pembelian.
4. Kepercayaan konsumen berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian artinya semakin tinggi Kepercayaan Konsumen maka akan berimplikasi pada peningkatan keputusan pembelian.

#### **B. Rekomendasi**

Berdasarkan kesimpulan di atas, saran kebijakan diberikan untuk Perum Bulog Kanwil Lampung terkait dengan Keputusan Pembelian Beras Perum Bulog Kanwil Lampung dan kepada penelitian selanjutnya adalah:

1. Perum Bulog Kanwil Lampung harus menjaga daya kebersihan karena sangat memengaruhi keputusan pembelian konsumen, dan kualitas produk harus unggul bahkan melebihi pesaing dalam industri yang sama.
2. Perum Bulog Kanwil Lampung harus selalu meningkatkan komunikasi yang baik.
3. Perum Bulog Kanwil Lampung perusahaan harus selalu meningkatkan keamanan dan memperbaiki reputasi dari pelanggan.
4. Perum Bulog Kanwil Lampung harus selalu menyesuaikan harga produk mereka dengan mutu atau kualitas produknya, karena nilai harga produk sangat dipengaruhi oleh mutu produk tersebut.
5. Peneliti selanjutnya diharapkan dapat menggunakan populasi dan sampel yang lebih luas agar penelitian yang dilakukan dapat menggambarkan keadaan sebenarnya.
6. Peneliti selanjutnya perlu melakukan pendampingan terhadap responden agar jawaban yang diberikan dapat sesuai dengan yang diinginkan.
7. Peneliti selanjutnya diharapkan dapat melakukan penelitian ulang untuk mengetahui konsistensi hasil penelitian ini.

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku

- Abdullah Thamrin, Tantri Francis, *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2013
- Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2006)
- Adriani dan Wirjatmadi, B, *Peran Gizi dalam siklus Kehidupan*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012
- Adriani dan Wirjatmadi, B. 2012. *Peran Gizi dalam siklus Kehidupan*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012
- Amirullah, *Manajemen Strategi Teori- Konsep- Kinerja*. Jakarta: MitraWacana Media, 2015
- Assauri Sofyan, *Manajemen produksi dan operasi*. Jakarta: FE UI. 2008
- Astuti Maria Retno Budi, *Analisis persepsi yang mempengaruhi keputusan pembeli di Centro Paragon Solo*. Bhirawa, Vol.2. No. 2 edisi Desember 2015
- Atika, T, *Evaluasi Program Pelaksanaan Beras Untuk Keluarga Miskin Di Kelurahan Tanung Marulak Kecamatan Rmbutan Kota Tebing Tinggi. Pemberdayaan Komunitas*. Jurnal Ilmu Kesejahteraan Sosial. Vol. 14, NO. 1, Juni 2015
- Cannon Joseph, Willian Perreault, Jerome McCarthy, *Pemasaran Dasar pendekatanmanajerial global*. Jakarta: Salemba Empat. 2009
- Elizabeth, R. (2008). *Penguatan dan Pemberdayaan Kelembagaan Petani Mendukung Pengembangan Agribisnis Kedelai*. Bogor: Pusat Analisis Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian.
- Endang Puji Widayati, *“Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen terhadap pembelian Minyak Goreng di Surabaya”*, skripsi (Surabaya: UIN Surabaya, 2012).
- Hadi, S, *Metodologi Penelitian*, Yogyakarta: Andi Offset. 1986
- Harun, *Fiqh Muamalah*, (Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2017)



- Indonesia Departemen Pendidikan Nasional. “*Kamus Besar Bahasa Indonesia: Pusat Bahasa*,” 2008.
- Jonathan Sarwono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif* (Yogyakarta: Graham Ilmu, 2006)
- JuliandiAzuar, Irfan, *Metodologi penelitian kuantitatif untuk ilmu ilmubisnis*. Bandung: Cipta pustaka perintis.2013
- Kotler, P., & Armstrong, “*Principles of Marketing, thirteen edition* (New Jersey: Prentice Hall, 2010)
- Lila Bismala, Bagus Handoko.2014. *Dasar dasar manajemen produksi*. Medan: UMSU Press
- Saladin, D., “*Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan, Pelaksanaan, dan Pengendalian*” (Bandung: Linda Karya, 2006)
- Sugiyono, Memahami Penelitian Kualitatif, Bandung: Alfabeta, 2010
- Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung. Alfabeta, 2016
- Sugiyono, *Metode penelitian bisnis pendekatan kuantitatif, kualitatif danR&d*. Bandung: Alfabeta. 2010
- Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*, (Bandung: Alfabeta, 2011)
- Thamrin abdullah, Francis Tantri, *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.2013
- Tjiptono Fandy, Gregorius Chandra, *Pemasaran strategik*. Yogyakarta: penerbit andi. 2013
- Tjiptono Fandy, Gregorius chandra.2012. *Pemasaran strategik*. Yogyakarta: penerbit andi. 2012

## **Jurnal**

- Ahmad Ibrahim Roni Surya Hasibuan, “*Kebijakan Pangan Pasca Ratifikasi Agreement on Agriculture (AoA)-WTO*,” Jurnal Kajian Politik dan Masalah Pembangunan, Vol. 11(01), 2015
- Amelia Lisa, Sepris Yonaldi, Hesti Mayangsari, *Analisis pengaruh kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian gula tebu(studi kasus koperasi serba usaha Kabupaten Solok*. Jurnal manajemen dan kewirausahaan, Volume 7, nomor 3, september2016

- Anggreani, D. F. dkk. 2016. *Badan Urusan Logistik (Bulog) Dari Monopoli Hingga Mekanisme Pasar Tahun 1998 – 20016*. Factum. Volume 5. Nomor 1. April 2016
- Data Perum Beras BULOG Tahun 2023
- Data Perum Beras BULOG Tahun 2023
- Data Statistika Kanwil Lampung 2023
- Defrizal, Elsi Dwi Antika, “*Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Volume Penjualan Beras Premium di Perusahaan Umum BULOG di Kantor Wilayah Lampung.*” *Jurnal Imiah Sosial*, 2022, 1(9)
- Dian Nur Ainun BR Manurung, “*Strategi Pimpinan Perusahaan Umum BULOG Padang Sidempuan dalam Pengendalian Ketersediaan Bahan Pangan di Kota Padang Sidempuan.*” *Jurnal Ilmu Administrasi Publik*, 2021, 10(3).
- Diza, F. dkk. 2016. *Pengaruh Kualitas Pelayanan, Kualitas Produk Dan Kepercayaan Terhadap Kepuasan Konsumen (Studi pada PT Fifgroup Cabang Manado)*. *Jurnal EMBA : Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis, dan Akuntansi*. Vol. 4 No. 1 (2016)
- Djoli Ld Gadi. *Analisis pengaruh literasi keuangan, sikap keuangan dan kepribadian terhadap perilaku pengelolaan keuangan UMKM di Kabupaten Ende*. *Jurnal Magisma*, 2019, 7.2.
- Fatih Gama Abisono, “*Dinamika Kebijakan Pangan Orde Baru: Otonomi Negara Vs. Pasar Global.*” *Jurnal Ilmu Sosial dan Ilmu Politik*, 2002.
- Hendi Kurniawan, Dkk, “*Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Layanan, dan Persepsi Harga Terhadap Nilai Pelanggan Dalam Meningkatkan Minat Beli.*” *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia*, 2016, 15(1).
- Intan Puspita Sari, dkk, *Pengaruh Kualitas Produk dan Kesesuaian Harga Terhadap Peningkatan Penjualan Beras Premium Divisi Regional Sulawesi Utara.*” *Jurnal Administrasi Bisnis*, 2018, 6(2).
- Jami'an, jami'an. *Evaluasi ketepatan uji hipotesis penelitian kesehatan (studi pada skripsi mahasiswa fkm undip semarang, Phd thesis*. Diponegoro university, 2009.

- Kaffah, silmi, ahmad, anneke iswani, wachidah, lisnur. *Metode nonparametrik untuk menaksir koefisien korelasi parsial*. Prosiding statistika, 2015.
- Makawimbang, G. dan Loindong, S. S. R. 2016. *Analisis Distribusi Beras Miskin (Raskin) Perum Bulog Divre Sulut Dan Gorontalo (Studi Pada Kecamatan Sario Kelurahan Titiwungen Selatan)*. Jurnal EMBA. ISSN : 2330 – 1174. Vol. 4, No. 4, September 2016.
- Ofela Hana, Sasi Agustin.2016. *Pengaruh harga,kualitas produk dan kualitas pelayanan terhadap keputusan konsumen kebab Kin Abi*. Jurnal ilmu dan riset manajemen, Volume 5,Nomor 1,Januari 2016.
- Ofela Hana, Sasi Agustin.2016. *Pengaruh harga,kualitas produk dan kualitas pelayanan terhadap keputusan konsumen kebab Kin Abi*. Jurnal ilmu dan riset manajemen, Volume 5,Nomor 1,Januari 2016.
- Purba, Y. O., Fadhilaturrehmi, F., Purba, J. T., & Siahaan, K. W. A., *Teknik Uji Instrumen Penelitian Pendidikan*, 2021.
- Puspitasari, I. Dkk, *Pengaruh Kualitas Produk Dan Kesesuaian Harga Terhadap Peningkatan Penjualan Beras Premium Pada Perum Bulog Divisi Regional Sulawesi Utara Dan Gorontalo ( Studi Kasus Pada Konsumen Wilayah Kota Manado)*. Jurnal Administrasi Bisnis. Vo. 6, No. 2, Tahun 2018.
- Puspitasari, I. Dkk, *Pengaruh Kualitas Produk Dan Kesesuaian Harga Terhadap Peningkatan Penjualan Beras Premium Pada Perum Bulog Divisi Regional Sulawesi Utara Dan Gorontalo ( Studi Kasus Pada Konsumen Wilayah Kota Manado)*. Jurnal Administrasi Bisnis. Vo. 6, No. 2, Tahun 2018.
- Pudji, E.A, *Analisis Preferensi Dan Kepuasan Konsumen Terhadap Beras Di Kecamatan Mulyoredjo Surabaya Jawa Timur*. Skripsi. Institut Pertanian Bogor. 2008.
- Ritawati Tedjakusuma, dkk, “*Analisis factor-faktor yang memepengaruhi perilaku konsumen dalam pembelian Air Mineral di Kotamadya Surabaya*”, skripsi (Surabaya: UIN Surabaya, 2014).

- Sujoko, “*Analisis factor-faktor yang mempengaruhi keputusan pemakaian jasa warnet di kota Jember*”. Skripsi (Surabaya: UNEJ Surabaya, 2011).
- Wawancara dengan Amira, tanggal 03 Juni 2023 di Kanwil Lampung
- Yunita, Ade Rista; SARAGIH, Romat. *Pengaruh Budaya Organisasi Dan Lingkungan Kerja Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan Perum Bulog Divre Jawa Barat*. Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi), 2019, 3.2
- Yusup, F, *Uji validitas dan reliabilitas instrumen penelitian kuantitatif*. *Tarbiyah: Jurnal Ilmiah Kependidikan*, 2018, 7(1),
- Zulkarnaen, W., & Amin, N. N, *Pengaruh Strategi Penetapan Harga Terhadap Kepuasan Konsumen*. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi)*, 2(1), 2018

# LAMPIRAN

# Lampiran 1 Surat Izin Pra Riset



**KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat : Jl. Letkol. H. Endro Suratmin Sukarame 1 Telp. (0721) 703289 Bandar Lampung

Nomor : 598 /Un.16/DE/PP.00.9/06/ 2023 Bandar Lampung, 6 Februari 2023  
Sifat : Biasa  
Lampiran : 1 Eks  
Perihal : Permohonan Izin Pra Riset

Kepada Yth,  
Kepala Bulog Divisi Regional  
Di -  
Bandar Lampung

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Bersama ini disampaikan permohonan izin untuk mengadakan pra riset guna penulisan skripsi mahasiswa kami sebagai berikut:

Nama / NPM : Hudan Nur Azani / 1951010362  
Jurusan / Semester : Ekonomi Syariah / VIII (Delapan)  
Judul Skripsi : Analisis Mekanisme Dalam Penetapan Harga Jual Produk Guna Merealisasikan Target Laba Dalam Perspektif Ekonomi Islam  
Lokasi Penelitian : Bulog Divisi Regional Bandar Lampung  
Penanggungjawab : Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Penelitian ini semata-mata untuk kepentingan ilmiah sebagai data dalam penulisan skripsi yang bersangkutan, sebagai bahan pertimbangan Saudara bersama ini dilampirkan 1 (satu) Eks. Proposal penelitian dimaksud.

Demikian, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

An.Dekan  
Wakil Dekan I



Dr. Mubnasir, S.E., M.Si  
19750424 200212 1001

## Lampiran 2 Surat Persetujuan Penelitian



Bandar Lampung, 08 Februari 2023

Nomor : B-163 /08040/08022023  
Lampiran : -  
Perihal : **Izin Magang & Riset**

Yth.  
Dekan Ekonomi Syariah  
Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung

Dengan hormat,

Menindaklanjuti surat Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung Nomor: 398/Un.16/DEP/PP.00.9/06/2023, perihal Permohonan Izin Magang & Riset. Bersama ini disampaikan bahwa Perum BULOG Kanwil Lampung memberikan izin melaksanakan Magang & Riset kepada mahasiswa sebagai berikut:

No.	NPM	Nama Mahasiswa	Program Studi
1	1951010362	Hudan Nur Azani	Ekonomi Syariah

Pelaksanaan Magang akan dilaksanakan pada tanggal 13 Februari sampai dengan tanggal 13 Maret 2023 dengan kewajiban menerapkan protokol kesehatan untuk pencegahan penyebaran Covid-19 secara ketat dan maksimal.

Demikian disampaikan, atas kerjasama yang baik diucapkan terimakasih.

Perusahaan Umum (PERUM) BULOG  
Kantor Wilayah Lampung

  
**Etik Yulianti**  
Pemimpin

## Lampiran 3 Pertanyaan Kuesioner

### I. Petunjuk Pengisian

- a. Isilah identitas Anda. Identitas responden dijamin kerahasiaannya oleh peneliti.
- b. Isilah pernyataan tersebut berdasarkan pengalaman Anda.
- c. Berikan tanda centang pada salah satu kolom setiap pernyataan sesuai dengan yang anda alami dan rasakan.

Terdapat kategori dari pilihan jawaban yaitu :

1. Sangat Setuju (SS) : skor 5
2. Setuju (S) : skor 4
3. Cukup Setuju (CS) : skor 3
4. Tidak Setuju (TS) : skor 2
5. Sangat Tidak Setuju (STS) : skor

### II. Identitas Responden:

- a. Nama:
- b. Usia (centang salah satu):
  - € 18 – 25 tahun
  - € 26– 35 tahun
  - € 36- 45 tahun
  - € > 45 tahun
- c. Jenis Kelamin (centang salah satu):
  - € Pria
  - € Wanita



a. Kualitas Produk ( $X_1$ )

No.	Indikator	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS
			(5)	(4)	(3)	(2)	(1)
1	Higienis	Produk memiliki tingkat higienis secara keseluruhan.					
2	Rasa	Rasa yang diberikan tidak kalah dengan jenis beras lain.					
3	Tampilan	Tampilan produk yang digunakan menarik perhatian pelanggan					

b. Harga (X<sub>2</sub>)

No	Indikator	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS
			(5)	(4)	(3)	(2)	(1)
1.	Keterjangkauan Harga	Harga beras bulog kanwil terjangkau.					
2.	Kesesuaian Harga dengan Kualitas	Harga beras bulog kanwil sesuai dengan kualitas produk.					

c. Pelayanan (X<sub>3</sub>)

No.	Indikator	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS
			(5)	(4)	(3)	(2)	(1)
1.	Responsif	Pegawai responsive dalam menjelaskan produk yang tidak diketahui konsumen.					
2.	Keandalan	Pegawai sigap dalam melayani konsumen.					
3.	Empati	Pegawai melayani dengan ramah / senyuman					

d. Kepercayaan Konsumen (X<sub>4</sub>)

No	Indikator	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS
			(5)	(4)	(3)	(2)	(1)
1.	Kenadalan	Produk memiliki kualitas yang baik.					
2.	Integritas	Produk memberikan kualitas produk yang sesuai dengan harapan pelanggan.					
3.	Kompetensi	Produk beras bulog adalah produk yang unggul dan kompeten dalam memenuhi kebutuhan konsumen					

e. Keputusan Pembelian (Y)

No.	Indikator	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS
			(5)	(4)	(3)	(2)	(1)
1	Pilihan Produk	Saya memutuskan untuk membeli beras bulog karena kualitas produk mampu bersaing dengan kualitas produk lainnya.					
2	Pilihan Merek	Saya memutuskan untuk membeli Beras bulog karena terkenal di kalangan masyarakat					
3	Pilihan Pemasok	Saya memutuskan untuk membeli Beras bulog karena Kerjasama antara retailer terjalin dengan baik					

## Lampiran 4 Jawaban Responden

### a. Kualitas Produk ( $X_1$ )

$X_{1.1}$	$X_{1.2}$	$X_{1.3}$
4	3	4
5	4	4
5	1	5
5	5	5
2	2	4
4	2	4
3	2	4
5	3	5
5	4	5
5	3	5
2	4	4
4	2	5
2	1	3
4	3	4
4	4	4
5	5	5
4	5	5
4	3	5
3	2	4
3	3	4
2	2	3
3	1	3
3	3	5
2	2	3
3	3	3
3	1	4
4	1	4
3	3	4
4	4	5

4	4	4
1	1	2
3	1	4
4	4	4
4	3	5
2	4	5
3	2	3
2	3	4
3	3	4
2	2	3
5	2	5
3	3	3
2	2	4
3	1	3
4	4	5
3	2	4
4	2	4
3	2	3
2	2	3
4	2	4
5	4	5
5	5	5
2	5	3
4	2	4
4	4	4
3	3	3
4	2	4
4	4	4
4	4	5
3	4	4
4	4	5
4	5	4
3	3	5
3	3	4

4	5	4
1	2	3
4	2	4
4	3	3
2	1	3
3	3	4
3	2	3



b. Harga ( $X_2$ )

$X_{2.1}$	$X_{2.2}$	TOTAL $X_2$
3	3	10
4	5	13
4	4	12
5	5	15
4	3	10
3	4	10
4	4	12
4	4	12
5	4	13
5	5	15
2	1	6
3	3	10
3	2	7
4	4	13
5	4	12
5	5	15
5	4	14
5	3	13
3	3	10
4	3	11
3	2	9
3	3	10
3	4	11
3	3	10
4	4	11
3	3	10
3	4	11
3	3	10
4	5	14
5	4	13

3	3	11
3	3	10
3	3	10
5	4	14
2	2	6
3	3	10
3	3	10
3	3	9
4	3	10
5	4	13
3	2	8
2	2	7
2	2	7
4	4	13
3	3	10
4	5	14
3	3	9
3	2	8
3	2	9
4	4	13
4	5	14
2	2	7
3	3	11
5	4	14
3	4	10
5	4	13
4	3	10
5	5	14
5	4	13
3	4	11
4	5	13
5	4	12
4	4	12
5	4	13

1	1	5
5	4	14
3	3	10
3	2	8
3	2	8
5	3	12

c. Pelayanan ( $X_3$ )

$X_{3.1}$	$X_{3.2}$	$X_{3.3}$
1	3	2
3	3	4
4	3	5
4	4	4
4	4	4
4	3	4
4	5	4
5	5	5
4	4	4
5	5	5
3	5	4
5	5	5
4	4	3
4	4	4
5	5	5
5	5	5
4	4	5
5	3	5
4	4	4
4	3	5
3	3	3
4	4	5
5	4	5
2	3	3
4	3	3
3	3	4
5	5	5
3	3	4
5	5	4
5	5	4
3	5	4

5	5	5
4	3	3
4	5	5
5	4	4
4	5	4
4	4	5
3	3	4
4	4	4
4	4	5
4	3	4
3	2	3
4	4	3
5	5	4
3	4	5
4	3	4
3	3	3
3	3	4
4	4	4
4	3	4
3	4	5
3	2	3
4	4	5
4	4	5
4	4	4
3	4	4
4	4	2
4	5	5
2	2	4
4	3	5
4	5	4
5	4	4
4	4	5
5	4	4
3	2	4

4	4	4
4	4	4
4	3	4
4	3	4
4	4	5

d. Kepercayaan Konsumen ( $X_4$ )

$X_{4.1}$	$X_{4.2}$	$X_{4.3}$
5	3	3
5	4	3
5	4	4
4	4	4
4	4	4
4	4	3
3	4	3
4	5	5
3	4	3
5	5	5
4	3	2
5	5	3
5	3	5
4	4	4
5	4	4
5	5	5
4	5	4
5	5	3
3	3	3
5	5	3
3	4	3
5	5	3
5	4	4
4	4	2
4	4	2
3	4	3
5	5	5
4	3	3
4	5	4
5	4	4
2	4	2

5	4	3
4	5	4
4	5	4
2	2	2
4	3	3
4	4	3
4	4	3
3	3	2
5	5	3
2	3	1
2	3	2
4	3	3
5	4	5
4	4	4
3	5	4
3	3	3
4	3	2
4	4	4
5	4	5
1	4	3
3	3	3
4	3	2
5	5	4
4	4	3
5	4	2
4	4	3
5	5	4
5	4	5
5	4	3
4	5	4
4	4	3
5	5	3
4	5	4
4	3	2



4	5	3
5	4	3
3	2	2
3	4	2
4	3	2

e. Keputusan pembelian (y)

Y <sub>1.1</sub>	Y <sub>1.2</sub>	Y <sub>1.3</sub>
4	3	4
3	4	3
4	4	3
4	4	4
4	4	4
4	4	3
3	4	5
5	5	4
4	5	4
5	5	5
4	4	3
4	5	4
5	4	3
4	4	5
5	4	5
4	4	5
4	4	5
5	5	4
4	3	4
3	3	5
3	3	2
4	4	3
5	5	5
4	4	4
3	3	3
4	4	3
4	4	5
4	3	3
5	5	4
3	4	4
2	4	2

4	4	3
4	4	3
3	5	5
4	4	5
4	4	3
4	5	3
4	4	3
3	5	3
5	5	3
3	4	4
3	3	4
4	3	4
4	5	3
4	3	3
2	4	4
5	4	4
3	4	4
4	4	5
4	4	5
5	4	3
2	4	3
4	5	4
4	5	4
3	4	3
4	5	3
4	4	4
4	4	5
5	4	5
4	5	3
4	5	4
5	5	4
4	5	4
4	4	4
3	4	4

5	4	5
5	4	4
3	5	4
5	4	3
4	4	3

## Lampiran 5

### Hasil Analisis Uji Validitas Variabel Kualitas produk (X1)

		x1.1	x1.2	x1.3	x1
x1.1	Pearson Correlation	1	.403**	.669**	.
	Sig. (2-tailed)		.001	.000	
	N	70	70	70	
x1.2	Pearson Correlation	.403**	1	.459**	.
	Sig. (2-tailed)	.001		.000	
	N	70	70	70	
x1.3	Pearson Correlation	.669**	.459**	1	.
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		
	N	70	70	70	
x1	Pearson Correlation	.828**	.803**	.821**	.
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	70	70	70	

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

### Hasil Analisis Uji Validitas Variabel Harga (X2)

		x2.1	x2.2	x2
x2.1	Pearson Correlation	1	.726**	.929**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000
	N	70	70	70
x2.2	Pearson Correlation	.726**	1	.930**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000
	N	70	70	70
x2	Pearson Correlation	.929**	.930**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	

N	70	70	70
---	----	----	----

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

### Hasil Analisis Uji Validitas Variabel Pelayanan (X4)

#### Correlations

		x3.1	x3.2	x3.3	x3
x3.1	Pearson Correlation	1	.567**	.471**	.844**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000
	N	70	70	70	70
x3.2	Pearson Correlation	.567**	1	.396**	.826**
	Sig. (2-tailed)	.000		.001	.000
	N	70	70	70	70
x3.3	Pearson Correlation	.471**	.396**	1	.752**
	Sig. (2-tailed)	.000	.001		.000
	N	70	70	70	70
x3	Pearson Correlation	.844**	.826**	.752**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	70	70	70	70

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

### Hasil Analisis Uji Validitas Variabel Kepercayaan Konsumen (X4)

#### Correlations

		x4.1	x4.2	x4.3	x4
x4.1	Pearson Correlation	1	.425**	.487**	.800**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000
	N	70	70	70	70
x4.2	Pearson Correlation	.425**	1	.530**	.782**

	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000
	N	70	70	70	70
x4.3	Pearson Correlation	.487**	.530**	1	.843**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000
	N	70	70	70	70
x4	Pearson Correlation	.800**	.782**	.843**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	70	70	70	70

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

### Hasil Analisis Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian (Y)

#### Correlations

		y1.1	y1.2	y1.3	y
y1.1	Pearson Correlation	1	.264*	.208	.734**
	Sig. (2-tailed)		.027	.083	.000
	N	70	70	70	70
y1.2	Pearson Correlation	.264*	1	.085	.599**
	Sig. (2-tailed)	.027		.482	.000
	N	70	70	70	70
y1.3	Pearson Correlation	.208	.085	1	.688**
	Sig. (2-tailed)	.083	.482		.000
	N	70	70	70	70
y	Pearson Correlation	.734**	.599**	.688**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	70	70	70	70

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

## LAMPIRAN 6

### Hasil Analisis Uji Reliabilitas Kualitas Produk (X1)

<b>Reliability Statistics</b>	
Cronbach's	
Alpha	N of Items
.727	3

Sumber : *Output SPSS*, 2023

### Hasil Analisis Uji Reliabilitas Harga (X2)

<b>Reliability Statistics</b>	
Cronbach's	
Alpha	N of Items
.841	2

Sumber : *Output SPSS*, 2023

### Hasil Analisis Uji Reliabilitas Pelayanan (X3)

<b>Reliability Statistics</b>	
Cronbach's	
Alpha	N of Items
.733	3

Sumber : *Output SPSS*, 2023



**Hasil Analisis Uji Reliabilitas Kepercayaan Konsumen  
(X4)**

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.732	3

Sumber : *Output SPSS* , 2023

**Hasil Analisis Uji Reliabilitas Keputusan Pembelian  
(Y)**

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.727	3

Sumber : *Output SPSS*, 2023

## LAMPIRAN 7

### HASIL UJI ASUMSI KLASIK

#### Hasil Uji Normalitas

#### One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

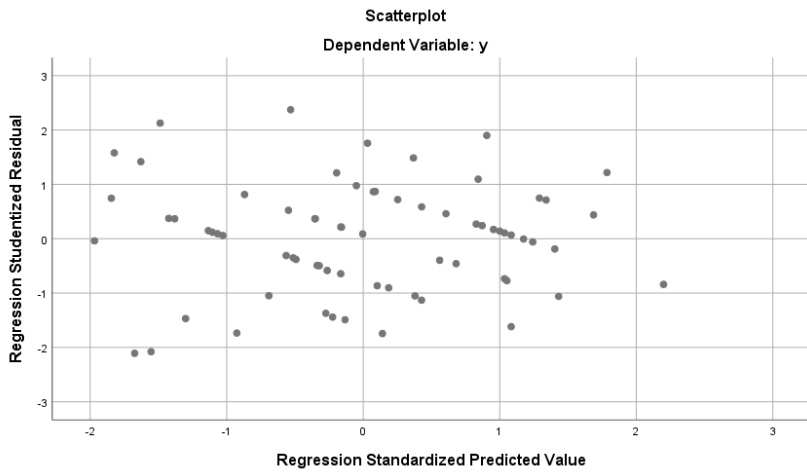
		Unstandardized Residual
N		70
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.17389625
Most Extreme Differences	Absolute	.080
	Positive	.048
	Negative	-.080
Test Statistic		.080
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 <sup>c,d</sup>

- a. Test distribution is Normal.
- b. Calculated from data.
- c. Lilliefors Significance Correction.
- d. This is a lower bound of the true significance.

#### Hasil Uji Multikolinearitas

		Collinearity Statistics		
Model		B	Tolerance	VIF
1	(Constant)	5.777		
	x1	.195	.521	1.920
	x2	-.013	.433	2.311
	x3	.241	.743	1.347
	x4	.119	.570	1.754

# Hasil Uji Heteroskedastisitas



Sumber : *Output SPSS, 2023*

## LAMPIRAN 8

### Hasil Analisis Rregresi Linier Berganda

		<b>Coefficients<sup>a</sup></b>				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1	(Constant)	5.777	.996		5.799	.000
	x1	.195	.083	.317	2.362	.021
	x2	-.013	.120	-.016	-.111	.912
	x3	.241	.086	.316	2.816	.006
	x4	.119	.088	.173	1.350	.182

a. Dependent Variable: y

Sumber : *Output SPSS, 2023*

## LAMPIRAN 9

### HASIL UJI HIPOTESIS

#### Hasil Uji Parsial t

##### Coefficients<sup>a</sup>

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	5.777	.996		5.799	.000
	x1	.195	.083	.317	2.362	.021
	x2	-.013	.120	-.016	-.111	.912
	x3	.241	.086	.316	2.816	.006
	x4	.119	.088	.173	1.350	.182

a. Dependent Variable: y

Sumber : *Output* SPSS, 2023

#### Hasil Uji Simultan F

##### ANOVA<sup>a</sup>

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	61.216	4	15.304	10.462	.000 <sup>b</sup>
	Residual	95.084	65	1.463		
	Total	156.300	69			

a. Dependent Variable: y

b. Predictors: (Constant), x4, x3, x1, x2

Sumber : *Output* SPSS, 2023

## Hasil Uji Koefisien Determinasi (*Adjusted R<sup>2</sup>*)

### Model Summary<sup>b</sup>

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.626 <sup>a</sup>	.392	.354	1.20948	1.665

a. Predictors: (Constant), x4, x3, x1, x2

b. Dependent Variable: y

Sumber : *Output SPSS, 2023*

## Lampiran 10 Turnitin



**KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG  
PUSAT PERPUSTAKAAN**

Jl. Letkol H. Endro Suratmin, Sukarame I, Bandar Lampung 35131  
Telp. (0721) 780887-74531 Fax. 780422 Website: [www.radenintan.ac.id](http://www.radenintan.ac.id)

**SURAT KETERANGAN**

Nomor: B- 3175 / Un.16/ P1/ KT/ XII/ 2023

*Assalamu'alaikum Wr.Wb.*

Saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Dr. Ahmad Zarkasi, M.Sos. I  
NIP : 197308291998031003  
Jabatan : Kepala Pusat Perpustakaan UIN Raden Intan Lampung

Menerangkan Bahwa Skripsi Dengan Judul :

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, PELAYANAN, DAN KEPERCAYAAN  
KONSUMEN TERHADAP KEPUTUSAN  
PEMBELIAN BERAS PERUM BULOG KANWIL LAMPUNG**  
Karya :

NAMA	NPM	FAK/PRODI
HUDAN NUR AZANI	1951010362	FEBI/ ES

Bebas Plagiasi dengan hasil pemeriksaan kemiripan sebesar 19 % dan dinyatakan **Lulus** dengan bukti terlampir .

Demikian Keterangan ini kami buat, untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

*Wassalamu'alaikum Wr.Wb.*

Bandar Lampung, 08 Desember 2023  
Kepala Pusat Perpustakaan



Ahmad Zarkasi, M.Sos. I  
NIP.197308291998031003

**Ket:**

1. Surat Keterangan Cek Turnitin ini Legal & Sah, dengan Stempel Asli Pusat Perpustakaan.
2. Surat Keterangan ini Dapat Digunakan Untuk Repository.
3. Lampirkan Surat Keterangan Lulus Turnitin & Rincian Hasil Cek Turnitin ini di Bagian Lampiran Skripsi untuk Salah Satu Syarat Penyebaran di Pusat Perpustakaan.

PENGARUH KUALITAS PRODUK,  
HARGA, PELAYANAN, DAN  
KEPERCAYAAN KONSUMEN  
TERHADAP KEPUTUSAN  
PEMBELIAN BERAS PERUM  
BULOG KANWIL LAMPUNG

*by* Perpustakaan Pusat

---

**Submission date:** 08-Dec-2023 02:44PM (UTC+0700)

**Submission ID:** 2252065456

**File name:** SKRIPSI\_Hudan\_New\_2.docx (81.41K)

**Word count:** 7830

**Character count:** 50449



PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, PELAYANAN, DAN KEPERCAYAAN KONSUMEN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN BERAS PERUM BULOG KANWIL LAMPUNG

ORIGINALITY REPORT

19%

SIMILARITY INDEX

19%

INTERNET SOURCES

8%

PUBLICATIONS

7%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	<a href="http://dpexternal3.dpx.go.id">dpexternal3.dpx.go.id</a> Internet Source	2%
2	<a href="http://jma.mb.ipb.ac.id">jma.mb.ipb.ac.id</a> Internet Source	2%
3	<a href="http://repository.utu.ac.id">repository.utu.ac.id</a> Internet Source	1%
4	<a href="http://eprints.uty.ac.id">eprints.uty.ac.id</a> Internet Source	1%
5	<a href="http://alexandertanugraaaaa.blogspot.com">alexandertanugraaaaa.blogspot.com</a> Internet Source	1%
6	<a href="http://journal-stiayappimakassar.ac.id">journal-stiayappimakassar.ac.id</a> Internet Source	1%
7	<a href="http://library.polmed.ac.id">library.polmed.ac.id</a> Internet Source	1%
8	<a href="http://repository.unwira.ac.id">repository.unwira.ac.id</a> Internet Source	1%
9	<a href="http://repository.stimart-amni.ac.id">repository.stimart-amni.ac.id</a> Internet Source	1%
10	<a href="http://repo.lainbatusangkar.ac.id">repo.lainbatusangkar.ac.id</a> Internet Source	1%
11	<a href="http://digilib.uin-suka.ac.id">digilib.uin-suka.ac.id</a> Internet Source	1%
12	<a href="http://repository.uin-suska.ac.id">repository.uin-suska.ac.id</a> Internet Source	1%

13	<a href="https://repository.unj.ac.id">repository.unj.ac.id</a> Internet Source	1%
14	<a href="https://stiepasaman.ac.id">stiepasaman.ac.id</a> Internet Source	1%
15	<a href="https://repository.pelitabangsa.ac.id">repository.pelitabangsa.ac.id</a> Internet Source	1%
16	<a href="https://docplayer.info">docplayer.info</a> Internet Source	1%
17	<a href="https://eprints.poltektegal.ac.id">eprints.poltektegal.ac.id</a> Internet Source	1%
18	<a href="https://repository.radenintan.ac.id">repository.radenintan.ac.id</a> Internet Source	<1%
19	Submitted to Universitas Respati Indonesia Student Paper	<1%
20	<a href="https://repo.uinsatu.ac.id">repo.uinsatu.ac.id</a> Internet Source	<1%

Exclude quotes  On

Exclude matches  < 5 words

Exclude bibliography  On