

PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN HARGA JUAL TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN IKAN LAUT DI KECAMATAN SECANGGANG KABUPATEN LANGKAT SUMATERA UTARA

Ajeng Ayu Artini¹, Fajar Candra Hakiki Simamora²

[ajengayuartini02@gmail.com¹](mailto:ajengayuartini02@gmail.com)

Universitas Nahdlatul Ulama Medan Sumatera Utara

ABSTRACT

This study aims to determine the influence of product quality and selling price on the purchasing decisions of marine fish in Secanggang District, Langkat Regency, North Sumatra. Product quality and selling price are two important factors that affect consumer behavior in making purchasing decisions, particularly in the fisheries sector within the region.

The population of this study consists of all consumers, fishermen, and fish sellers at the Fish Auction Center (TPI) of Pematang Buluh Dock in Jaring Halus Village, Secanggang District, Langkat Regency, North Sumatra, with a total population of 602 people. Meanwhile, the sample in this research consists of 86 respondents, and the method used is a quantitative approach with a survey design. Data were collected through questionnaires distributed to consumers, fishermen, and marine fish traders (tokeh) at the Pematang Buluh Dock in Jaring Halus Village, Secanggang District, Langkat Regency, North Sumatra. The data analysis techniques used include descriptive analysis, multiple linear regression, hypothesis testing, and the coefficient of determination.

The expected results of this study indicate a positive and significant influence of product quality and selling price on marine fish purchasing decisions, both partially and simultaneously. These findings are expected to contribute to fisheries business actors in improving marketing strategies and consumer service.

Keywords: Product Quality, Selling Price, Purchasing Decision, Marine Fish, Secanggang.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Jual Terhadap Keputusan Pembelian Ikan Laut Di Kecamatan Secanggang Kabupaten Langkat Sumatera Utara. Kualitas produk dan harga jual merupakan dua faktor penting yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam mengambil keputusan pembelian, khususnya dalam sektor perikanan di wilayah tersebut. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh konsumen, nelayan dan pedagang ikan yang berada di Tempat Pelelangan Ikan (TPI) Dermaga Pematang Buluh di Desa Jaring Halus Kecamatan Secanggang Kabupaten Langkat Sumatera Utara total keseluruhan populasi berjumlah 602 orang, sementara sampel dalam penelitian ini berjumlah 86 responden dan metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif dengan pendekatan survei. Data dikumpulkan melalui kuesioner yang disebarluaskan kepada konsumen,nelayan,tokeh ikan laut di Dermaga Pematang Buluh Desa Jaring Halus Kecamatan Secanggang Kabupaten Langkat Sumatera Utara. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif, regresi linear berganda, uji hipotesis, dan koefisien determinasi. Hasil yang diharapkan dari penelitian ini adalah adanya pengaruh positif dan signifikan dari kualitas produk dan harga jual terhadap keputusan pembelian ikan laut, baik secara parsial maupun simultan. Temuan ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi pelaku usaha perikanan dalam meningkatkan strategi pemasaran dan pelayanan kepada konsumen.

Kata Kunci: Kualitas Produk, Harga Jual, Keputusan Pembelian, Ikan Laut, Secanggang.

PENDAHULUAN

Wilayah pesisir pantai Sumatera Utara merupakan salah satu kawasan yang banyak dihuni oleh masyarakat nelayan, salah satu daerah pesisir tersebut adalah desa Jaring Halus yang berada di Kecamatan Secanggang, Kabupaten Langkat, Sumatera Utara. Desa ini dikenal sebagai permukiman masyarakat bersuku Melayu Kedah yang sebagian besar menggantungkan hidup pada sektor perikanan laut di Sumatera Utara. Secara geografis, Kabupaten Langkat terletak pada

bentang dataran tinggi bukit barisan bagian barat laut Sumatera Utara, dengan ketinggian antara 4 hingga 105 (105 m dpl)meter di atas permukaan laut. Sebagai daerah perairan Sembilan Puluh Persen penduduk Desa Jaring Halus bekerja sebagai nelayan. Aktivitas penangkapan ikan umumnya masih dilakukan menggunakan peralatan tradisional, seperti jaring selapis, ambai dan cicang rebung. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar nelayan masih mengandalkan metode konvesional dalam memenuhi kebutuhan sehari hari. Adapun permasalahan di Dermaga Pematang Buluh Desa Jaring Halus Kecamatan Secanggang Kabupaten Langkat Sumatera Utara mengenai Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Jual Terhadap Keputusan Pembelian Ikan Laut. Rendahnya pemahaman nelayan terhadap penggunaan teknologi modern dalam proses penangkapan, penanganan, dan pengolahan hasil laut 12 menjadi salah satu faktor penghambat peningkatan pendapatan. Keterbatasan waktu, tenaga, serta akses terhadap teknologi juga menambah tantangan yang dihadapi para nelayan dalam meningkatkan daya saing produk tangkapan para nelayan. Masyarakat Desa Jaring Halus melakukan kegiatan penangkapan ikan secara tradisional karena masyarakat setempat lebih memilih metode yang dianggap aman bagi ekosistem laut, terutama terumbu karang. Sikap tersebut menunjukkan adanya kesadaran masyarakat terhadap kelestarian lingkungan, meskipun disisi lain membatasi kemampuan mereka untuk meningkatkan volume tangkapan. Perkembangan sektor perikanan menjadi salah satu pilar penting dalam mendukung perekonomian masyarakat pesisir, termasuk di Kecamatan Secanggang, Kabupaten Langkat, Sumatera Utara. Sebagai wilayah yang memiliki akses langsung ke laut, Kecamatan Secanggang memiliki potensi besar dalam pemanfaatan sumber daya ikan laut. Namun dalam daya beli dan keputusan konsumen dalam membeli ikan laut tidak hanya bergantung pada ketersediaan produk, tetapi juga dipengaruhi oleh berbagai faktor, termasuk kualitas produk dan harga jual.

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini penulis menggunakan pendekatan kuantitatif. Menurut Ismael Nurdin dan Sri Hartati (2019), metode penelitian kuantitatif adalah metode penelitian yang menggunakan data numerik untuk menguji hipotesis dan menjawab pertanyaan penelitian dengan menggunakan analisis statistik dan metode ilmiah lainnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam penelitian ini peneliti mengolah data angket dalam bentuk data yang berupa 7 pertanyaan untuk variabel Kualitas Produk (X1), 7 pertanyaan untuk Harga Jual (X2), dan 8 pertanyaan untuk variabel Keputusan Pembelian (Y). Jumlah keseluruhan dari Nelayan, Tokeh, Agent yang ada di Dermaga Pematang Buluh Desa Jaring Halus Kecamatan Secanggang Kabupaten Langkat Sumatera Utara berjumlah 86 orang sebagai responden pada sampel penelitian dengan menggunakan skala likert berbentuk tabel ceklis.

IDENTITAS RESPONDEN

a. Berdasarkan Jenis Kelamin

Berdasarkan jenis kelamin responden penelitian ini adalah laki-laki sebanyak 58 orang (67,4%) dan perempuan 27 orang (31,4%) maka dapat di tarik kesimpulan bahwa mayoritas responden dalam penelitian ini adalah laki-laki.

Tabel Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase
Laki-Laki	58	68
Perempuan	28	32
Total	86	100

Sumber: Data diolah SPSS Versi 22

b. Berdasarkan Usia

Berdasarkan usia responden penelitian ini adalah 17 tahun sebanyak 12 orang (14,0%), usia 20 tahun sebanyak 10 orang (11,6%), usia 25 tahun sebanyak 14 orang (16,3%), usia 30 tahun sebanyak 6 orang (7.0 %), usia 35 tahun sebanyak 21 orang (24,4%), dan usia 40 tahun sebanyak 23 orang (26,7%) maka dapat di tarik kesimpulan bahwa mayoritas responden dalam penelitian ini adalah usia 35-40 tahun.

Tabel Berdasarkan Usia

Jenis Kelamin	Frekuensi	Presentase
17-20 Tahun	22	25.6
25-30 Tahun	20	23.3
35-40 Tahun	44	51,1
Total	86	100

Sumber: Data diolah oleh SPSS Versi 22

c. Berdasarkan Pendidikan

Berdasarkan Pendidikan responden penelitian ini adalah tamatan SMA sebanyak 37 orang (43,0%), SMP sebanyak 32 orang (37,2%), dan SD sebanyak 17 orang (19,8%) maka dapat di tarik kesimpulan bahwa mayoritas responden dalam penelitian ini adalah tamatan SMA.

Tabel Berdasarkan Pendidikan

Jenis Kelamin	Frekuensi	Presentase
SD	17	19.8
SMP	32	37.2
SMA	37	43.0
Total	86	100

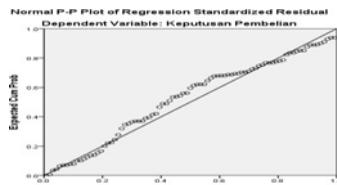
Sumber: Data diolah oleh SPSS Versi 22

UJI ASUMSI KLASIK

Uji Kelulusan Kendala linier atau Uji inferensi konvensional dilakukan sebelum analisis regresi berganda dilakukan. Tujuan dari melakukan uji hipotesis klasik adalah untuk mengetahui apakah suatu variabel itu normal atau tidak. Standar di sini menyiratkan bahwa ia memiliki distribusi data yang teratur tidaknya data tersebut. Jadi pada dasarnya ada kondisi berikut untuk inferensi klasik

UJI NORMALIS

Uji normalitas dilakukan untuk mengetahui apakah variabel-variabel dalam model regresi terdistribusi secara normal termasuk variabel dependen dan variabel independen. Pada grafik p-plot standar, dapat ditunjukkan pada gambar di atas bahwa trend grafik normal dilihat dari titik-titik yang tersebar di sepanjang garis diagonal dan sebarannya mengikuti jalur garis diagonal, sehingga dapat diasumsikan bahwa asumsi normalitas telah dipenuhi oleh model regresi.



Sumber: Data diolah SPSS versi 22

Gambar Hasil Uji Normalis

UJI MULTIKOLONIERITAS

Uji multikolonieritas mencoba untuk menguji apakah hubungan yang jelas antara variabel indenoenden (bebas) ditemukan oleh model regresi. Multikolonieritas harus bebas dari model regresi yang berhasil atau tidak ada hubungan antara variabel indenpenden (bebas). Dari nilai Variance Inflation Faktor (VIF) yang tidak melebihi 5, anda dapat melihat uji multikolonieritas. Dari tabel 4.9 dapat dilihat bahwa variabel Kualitas Produk memiliki nilai tolerance sebesar $0.994 > 0.10$ dan nilai VIF sebesar $1.006 < 5$. Variabel Harga jual memiliki nilai tolerance sebesar $0.994 >$

0.10 dan nilai VIF sebesar $1.006 < 5$. Setiap variable memiliki nilai tolerance $1 > 0.1$ dan nilai VIF $<$, sehingga dapat disimpulkan bahwa pada analisis ini tidak terdapat tanda multikolinearitas

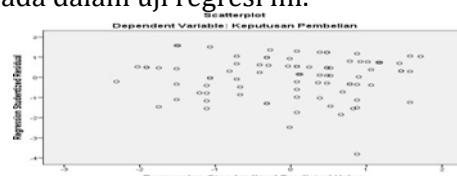
Tabel Hasil Uji Multikolonieritas

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients Beta	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error				Tolerance	VIF
1 (Constant)	32.101	5.353		5.997	.000		
Kualitas Produk	-.061	.101	-.067	-.610	.544	.994	1.006
Harga Jual	.174	.123	.155	1.420	.159	.994	1.006

Sumber: Data diolah SPSS versi 22

UJI HETEROSKEDASITAS

Uji Heteroskedastisitas mencoba untuk menguji apakah terdapat ketidakaksamaan varians dari satu residual observasi ke observasi lainnya dalam model regresi. Jika varian sisa konstan dari satu pengamatan ke pengamatan lainnya, itu disebut homoskedastisitas, dan itu disebut heteroskedastisitas jika berbeda. Pada kondisi varian eror model regresi, terdapat banyak pendekatan untuk menguji ada tidaknya scenario heteroskedastisitas. Bentuk peta (Scatterplot Diagram) akan digunakan dalam analisis ini. Berdasarkan Gambar 4.3, dapat ditunjukkan bahwa data (titik) yang terdistribusi secara seragam di atas dan di bawah garis nol tidak terkumpul dalam satu posisi dan tidak membentuk urutan tertentu, sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas ada dalam uji regresi ini.



Sumber: Data diolah SPSS versi 22.

Gambar Hasil Uji Heteroskedastisitas

REGRESI LINIER BERGANDA

Penelitian ini berusaha untuk melihat pengaruh hubungan antar variable bebas dengan menggunakan analisis regresi linier berganda terhadap variable terikat dengan mengevaluasi hasil dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi linier berganda. Analisis ini mempunyai dua variabel bebas yaitu Kualitas Produk, dan Harga Jual, dan satu variabel prediktif yaitu Keputusan Pembelian Dari tabel 4.10 diatas diketahui nilai nilai sebagai berikut :

1. Konstanta = 0,250
2. Kualitas Produk = -0,027
3. Harga Jual = 1.012

Tabel Hasil Regresi Linier Berganda

Model	Coefficients ^a				
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	.250	2.564		.098	.922
Kualitas Produk	-.027	.046	-.029	-.595	.554
Harga Jual	1.012	.056	.893	18.173	.000

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Sumber: Data diolah oleh SPSS versi 22.00

Hasil tersebut dimasukkan kedalam persamaan regresi linier berganda sehingga diketahui persamaan berikut

$$= 0.250 - 0.27 (X_1) + 1.012 (X_2)$$

Jadi persamaan diatas bermakna jika :

- Nilai konstanta sebesar 0.250 menunjukkan bahwa apabila semua variabel indenpend Kualits Produk dan Harga Jual diasumsikan bernilai nol, maka nilai dari Kualitas Produk adalah sebesar 0.250.
- Nilai koefesien regresi sebesar -0.027 menunjukkan bahwa setiap peningkatan satu satuan Kualitas Produk akan menurunkan Keputusan Keputusan Pembelian sebesar 0.027 satuan, dengan asumsi variabel Harga Jual tetap. Namun nilai signifikansi (Sig) sebesar 0.554 (> 0.5) menunjukkan bahwa Kualitas Produk tidak berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian.
- Nilai Kofisien Harga Jual 1.012 satuan dengan asumsi variabel KualitasProduk tetap. Nilai signifikansi (Sig) sebesar 0.000 (< 0.05) menunjukkan bahwa Harga Jual berpengaruh positif dan signifikasikan terhadap Keputusan Pembelian

PENGUJIAN HIPOTESIS

1. Uji t (Uji Persial)

Uji t yang digunakan dalam penelitian ini digunakan untuk menilai kapasitas masing-masing variabel indenpenden. Penjelasan lain dari uji t adalah untuk menguji apakah variabel indenpend (X) memiliki hubungan yang signifikan atau tidak signifikan, baik sebagian maupun indenpenden , terhadap variabel dependen (X) dan (Y) dengan tingkat signifikansi dalam penelitian ini menggunakan alpa 5% atau 0,05. Adapun metode dalam penentuan t tabel menggunakan ketentuan tingkat signifikan 5% df= n-k (pada penelitian ini df=86-3=83) sehingga didapat nilai t tabel sebesar 1.663.

Tabel Hasil Uji t

Model	Unstandardized Coefficients			Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta			
	(Constant)	.250	2.564		.098	.922
1	Kualitas Produk	-.027	.046	-.029	.595	.554
	Harga Jual	1.012	.056	.893	18.173	.000

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Sumber: Data diolah SPSS versi 22

a. Pengaruh Kualitas Produk (X1) Terhadap Keputusan Pembelian (Y)

Variabel Kualitas Produk (X1) memiliki nilai p-value sebesar $0,554 < 0,05$ signifikan, sedangkan t hitung sebesar 0,595

$< t$ tabel 1,663 artinya signifikan. Maka dapat disimpulkan bahwa Kualitas Produk (X1) berpengaruh signifikan terhadap keputusan Pembelian (Y)

b. Pengaruh Harga Jual (X2) Terhadap keputusan Pembelian (Y)

Pengaruh Harga Jual (X2) memiliki nilai p-value sebesar $0,000 < 0,05$ artinya signifikan, sedangkan $18,173 > t \text{ table } 1,663$ artinya signifikan. Maka dapat disimpulkan bahwa Harga Jual (X2) berpengaruh positif terhadap Keputusan Pembelian (Y).

2. Uji F (Uji Signifikan Simultan)

Pengaruh hipotesis uji F untuk melihat pengaruh Kualitas Produk, Harga Jual , terhadap Keputusan Pembelian. Jika p-value (pada kolom sig) kurang dari level signifikan yang ditentukan (sebesar 5%) atau F lebih dari F tabel. Sesuai F tabel dengan $df1=k-1$ dan $df2=n-k$, yaitu $df1=3$ dan $df2=83$, sehingga didapat nilai F tabel sebesar 2,83. Hasil pengujian hipotesis uji F dapat dilihat pada tabel berikut ini: Dari tabel di atas diketahui bahwa nilai F hitung sebesar $0.000 < 0.05$, artinya model regresi secara simultan signifikansi 5% dengan $df1=2$ dan $df2=83$ adalah 3.11. Karena F hitung ($166.010 > F \text{ table } (3.11)$) dari $\text{sig} < 0.05$, maka dapat disimpulkan bahwa variable Kualitas Produk (X1) dan Harga Jual (X2) secara simultan berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian Ikan Laut di Kecamatan Secanggang Kabupaten Langkat, Sumatera Utara.

Tabel Hasil Uji F

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	487.150	2	243.575	166.010	.000 ^b
	Residual	121.780	83	1.467		
	Total	608.930	85			

Sumber: SPSS versi 22

3. Uji Koefisien Determinasi (R-square)

Untuk melihat apakah variasi nilai variabel dependen dipengaruhi oleh nilai variabel independen, digunakan nilai R-Square dari koefisien determinasi. Nilai R-Square menunjukkan seberapa besar kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen, dengan kisaran antara 0 sampai 1. Semakin tinggi nilai R-Square, maka semakin besar pula pengaruh variabel independen terhadap Tabel diberi nomor secara berurutan dengan judul dan nomor tabel di atas tabel. Tabel harus berada di tengah kolom atau di halaman. Tabel harus diikuti dengan spasi baris (12pt). Elemen tabel harus spasi tunggal, namun spasi ganda dapat digunakan untuk memperlihatkan pengelompokan data atau untuk memisahkan bagian dalam tabel. Judul tabel harus dicetak tebal 10pt. Tabel dirujuk dalam teks dengan nomor tabel tanpa lokasi (di atas, di bawah, berikut, dll.). Misalnya: Tabel 1. Jangan perlihatkan garis vertikal pada tabel. Hanya ada garis horizontal yang harus ditampilkan di dalam tabel. Predictors:

(Constant): Harga Jual (X2), Kualitas Produk (X1) Dependent Variable: Keputusan Pembelian (Y) Berdasarkan tabel di atas memiliki nilai koefisien determinasi (R^2) yang sudah disesuaikan (Adjusted R Square) sebesar 0,795. Ini berarti bahwa 79,5% variabel dependen Keputusan Pembelian dipengaruhi secara signifikan oleh variabel independen Kualitas Produk (X1) dan Harga Jual (X2), dan sisanya sebesar 20,5% dipengaruhi oleh variabel lain di luar variabel yang digunakan

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig F Change	Durbin Wiston
1	.894 ^a	.800	.795	1.211	.800	166.010	2	83	.000	1.982

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dikemukakan sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial Kualitas Produk (X_1) tidak berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian Ikan Laut di Kecamatan Secanggang Kabupaten Langkat.
2. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial Harga Jual (X_2) berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian Ikan Laut di Kecamatan Secanggang Kabupaten Langkat.
3. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan Kualitas Produk (X_1) dan Harga Jual (X_2) berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian Ikan Laut di Kecamatan Secanggang Kabupaten Langkat.

Saran

1. Bagi Pedagang atau Pelaku Usaha Ikan Laut, disarankan untuk lebih memperhatikan faktor harga jual, karena hasil penelitian menunjukkan bahwa harga memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Penentuan harga yang sesuai dengan daya beli masyarakat akan meningkatkan minat beli konsumen.
2. Bagi Pelaku Usaha atau Nelayan, meskipun kualitas produk tidak berpengaruh signifikan secara statistik, tetapi perlu menjaga kesegaran dan mutu ikan agar konsumen merasa puas dan mau membeli kembali.
3. Bagi Peneliti Selanjutnya, disarankan untuk menambahkan variabel lain seperti promosi, lokasi usaha, atau pelayanan konsumen, agar hasil penelitian dapat memberikan gambaran yang lebih luas tentang faktor-faktor yang memengaruhi keputusan pembelian ikan laut.
4. Bagi Pelaku Usaha, disarankan untuk menerapkan strategi pemasaran yang lebih modern seperti memanfaatkan media sosial untuk mempromosikan harga, kualitas, dan ketersediaan ikan. Pemasaran digital dapat membantu memperluas jangkauan konsumen dan meningkatkan volume penjualan.
5. Bagi Konsumen, diharapkan lebih selektif dalam memilih ikan laut dengan memperhatikan kualitas, kesegaran, dan kesesuaian harga agar dapat menjadi dorongan bagi pelaku usaha untuk terus meningkatkan mutu produk yang dijual.

DAFTAR PUSTAKA

- Adapun indicator yang di adaptasi dari teori Gunawan (2022:20) Market, Money, Management, Men, Motivation, Material dan Machine and Mecanization.
- Alma, Buchari. (2016). Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa. Bandung: Alfabeta Danang,
- Sunyoto. (2016). Manajemen Sumber Daya Manusia. Jakarta: PT Buku Seru
- Amrullah, et. al. (2017). Study of Performance and Environmental Impact of Sugarcane-bagasse Gasification, Proceeding of 2nd International Conference on Sciene and Technology. Mataram, 23-24 Agustus, 121-127.
- Arinawati, E. & Badrus, S. 2021. Penetaan Produk SMK/MAK Kelas XII. Jakarta: Gramedia Widiasara Indonesia Yunita (2021:60).
- Armstrong, G., & Kotler, P. (2017). Principles of Marketing. 17th red. New York.
- Assauri, S. (2018). Manajemen Pemasaran (Dasar, Konsep & Strate). Depok: PT Raja Grafindo Persada.
- Astuti,Dewi,Rahman.2018. Pengaruh pelayanan terhadap kepuasan masyarakat pada kantor kelurahan makasar Jakarta Timur. E-ISSN: 2614- 3747.Jakarta: Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen Vol.1 No 1 2018:154- 155. Di ambil dari:<http://journal.stiekusumanegara.ac.id/index.php/managerial/article/view/20>
- Azima, N. S. A., A. Nuraini, Sumadi dan J. S. Hamdani. 2017. Respons Pertumbuhan dan Hasil

- Benih Kentang G0 di Dataran Rendah Terhadap Waktu dan Cara Aplikasi Paclobutrazol. *Jurnal Kultivasi*. 16(2) : 313- 319.
- Gunawan (2022:20) Market, Money, Management, Men, Motivation, Material and Machine and Mecanization
- Gunawan (2022:20) Market, Money, Management, Men, Motivation, Material and Machine and Mecanization.
- Harjadi D. (2021), Analisis dampak resiko dan beban kerja terhadap motivasi dan dampak terhadap kinerja karyawan, 2021, 386-398
- Koffie. Journal Of Chemical Information And Modeling, 5(1), 1–15. Mihing (2021)
- Kotler, Philip & Amstrong, G. (2020). Prinsip-Prinsip Pemasaran.Jakarta: Penerbit Erlangga
- Tjiptono, Fandy. (2019), Strategi Pemasaran, Edisi 4, Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Meutia (2020:6) "kualitas produk, Depok: PT Raja Grafindo Persada
- Nurdin, Ismail, dan Sri Hartati. 2019. Metodologi Penelitian Sosial. Surabaya: Media Sahabat Cendekia.
- Pratiwi, Riyono. (2017). Peran Ketidakpuasan Kerja terhadap Intensi Turnover Karyawan dengan Stabilitas Anchor sebagai Moderator. *Gajah Mada Journal of Psychology*, 3(1), 45-58.
- Schiffman, dan Kanuk. 2008. Perilaku Konsumen. Edisi ketujuh. Jakarta: PT Indeks
- Sholihat, A. (2018). Pengaruh Promosi Penjualan Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Di Krema
- Sujarweni, V. Wiratna. 2015. Akuntansi Sektor Publik. Yogyakarta: Pustaka Baru Press Imtihan & Irwandi (2021)