

## **Analisis Kualitas Produk Dan Harga Jual Mebel Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Di PLKT Kota Gunungsitoli**

**Jusnamay Ertina Lase<sup>1\*</sup>, Emanuel Zebua<sup>2</sup>, Yuterlin Zalukhu<sup>3</sup>, Yupiter Mendrofa<sup>4</sup>**

<sup>1,2,3,4</sup> Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Nias

### **Abstrak**

Pada penelitian ini, peneliti akan melakukan penganalisaan dalam minat konsumen dalam pembelian produk seperti, sofa, meja, lemari dan kursi ukir semakin menurun. Apabila ini terus menerus dibiarkan maka tidak tertutup kemungkinan jumlah penurunannya semakin bertambah yang berujung pada penurunan pendapatan perusahaan itu sendiri. Tujuan penelitian ini adalah Untuk mengetahui peningkatan kualitas produk terhadap Harga Jual dan Keputusan Pembelian Mebel di PLKT Kota Gunungsitoli. Untuk mengetahui faktor-faktor ketersediaan kualitas produk terhadap Harga Jual dan Keputusan Pembelian Mebel di PLKT Kota Gunungsitoli. Untuk mengetahui daya tarik konsumen pada kualitas produk terhadap Harga Jual dan Keputusan Pembelian Mebel di PLKT Kota Gunungsitoli.. Dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan teknik pengumpulan data dengan menggunakan observasi, dokumentasi serta wawancara. Hasil penelitian ini adalah Pengembangan Latihan Keterampilan Terpadu memiliki ciri-ciri produk yang berkualitas yang dapat dilihat dari jenis kayu yang akan digunakan baik ketahannya dan penggunaan dalam jangka panjang. Pembuatan produk mebel di PLKT juga masih belum sepenuhnya menerapkan pembuatan mebel secara optimal dalam upaya meningkatkan kualitas produknya. Produk mebel di PLKT yang mempunyai kualitas yang baik hanya terdapat pada produk dengan harga yang tinggi, ini dapat dilihat dalam bentuk dan pemilihan kayu yang berkualitas. Penetapan harga produk mebel di PLKT dilakukan berdasarkan jenis kayu dan desain produk. Harga jual produk mebel di PLKT kebanyakan tidak dapat dijangkau oleh pelanggan karena harga yang tinggi.

**Kata Kunci:** Kualitas Produk, Harga Jual dan Keputusan Pembelian Konsumen

### **Abstract**

In this study, researchers will analyse consumer interest in purchasing products such as sofas, tables, cabinets and carved chairs. If this continues to be allowed, it is possible that the number of decreases will increase, which will lead to a decrease in the company's own revenue. The purpose of this study was to determine the increase in product quality on Selling Prices and Furniture Purchasing Decisions at PLKT Gunungsitoli City. To determine the factors of product quality availability on Selling Prices and Furniture Purchasing Decisions at PLKT Gunungsitoli City. To determine the attractiveness of consumers on product quality to the Selling Price and Purchase Decision of Furniture at PLKT Gunungsitoli City. In this study using qualitative methods and data collection techniques using observation, documentation and interviews. The results of this study are that the Integrated Skills Training Development has the characteristics of a quality product that can be seen from the type of wood that will be used both its durability and long-term use. The making of furniture products in PLKT has not yet fully implemented optimal furniture making in an effort to improve the quality of its products. Furniture products in PLKT that have good quality are only found in products with high prices, this can be seen in

the shape and selection of quality wood. The pricing of furniture products in PLKT is based on the type of wood and product design. The selling price of furniture products in PLKT is mostly unaffordable by customers due to the high price.

**Keywords:** Product Quality, Selling Price and Consumer Purchase Decision.

Copyright (c) 2019 Nama Penulis

✉ Corresponding author :

Email Address : [yusnalase@gmail.com](mailto:yusnalase@gmail.com)

Received tanggal bulan tahun, Accepted tanggal bulan tahun, Published tanggal bulan tahun

## PENDAHULUAN

Dalam era ekonomi yang semakin berkembang, kewirausahaan menjadi elemen penting dalam perekonomian bangsa, terutama di negara-negara yang sedang berkembang. Kemajuan atau kemunduran ekonomi sangat bergantung pada peran para wirausahawan yang menciptakan nilai melalui produk atau layanan baru. Stephen P. Robbins dan Marry Coulter dalam (Buganová & Šimíčková, 2019) mendefinisikan kewirausahaan sebagai proses individu atau kelompok dalam mengejar peluang pasar melalui usaha yang terstruktur dan terorganisir. Sementara itu, (The Government of Japan, 2016) menyatakan bahwa seorang entrepreneur adalah individu yang mampu mendirikan, menjalankan, dan melembagakan usahanya sendiri.

Kewirausahaan memberikan dampak signifikan dalam memajukan ekonomi masyarakat melalui inovasi yang memenuhi kebutuhan konsumen. Perusahaan dituntut untuk selalu memberikan kepuasan kepada pelanggannya agar konsumen terus melakukan pembelian. Namun, dalam konteks persaingan yang semakin ketat, pemasar perlu memahami perilaku belanja konsumen karena konsumen saat ini lebih selektif dalam membelanjakan uang mereka, terutama di tengah kondisi ekonomi yang tidak menentu (Aboramadan et al., 2022).

Dalam pasar yang kompetitif, kualitas produk dan harga menjadi variabel penting yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Kualitas produk berhubungan dengan kemampuan produk untuk memenuhi kebutuhan konsumen, sementara harga menjadi indikator kualitas bagi banyak konsumen. Keputusan pembelian konsumen didasarkan pada evaluasi kualitas dan harga produk yang akan dibeli, yang berpengaruh pada niat dan keputusan pembelian mereka (Wicaksana & Isfania, 2022).

Industri mebel, seperti yang dijalankan oleh Pengembangan Latihan dan Keterampilan Terpadu (PLKT) Gunungsitoli, merupakan salah satu sektor yang penting dalam perekonomian lokal, khususnya di Kepulauan Nias. Namun, meskipun produk mebel dari PLKT dikenal berkualitas, observasi menunjukkan adanya penurunan penjualan yang disebabkan oleh ketidaksesuaian produk dengan keinginan konsumen, seperti pada pengecatan dan desain produk. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh kualitas produk dan harga jual terhadap keputusan pembelian konsumen di PLKT Kota Gunungsitoli.

## METODOLOGI

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif, yang menurut Sugiyono dalam (Ren et al., 2023), bertujuan untuk mengetahui nilai variabel secara mandiri tanpa membandingkan atau menghubungkannya dengan variabel lain. Jenis penelitian yang dipilih adalah penelitian deskriptif kualitatif, di mana data yang digunakan cenderung berupa narasi dan observasi. Penelitian ini difokuskan pada pelatihan kerja sebagai variabel tunggal, dengan indikator meliputi reaksi pelatihan, hasil pembelajaran, dampak organisasional, dan perubahan kebiasaan.

Dalam penelitian ini, peneliti bertindak sebagai instrumen utama, melakukan observasi langsung, wawancara mendalam, dan mengumpulkan data dari dokumen untuk mendapatkan pemahaman yang komprehensif mengenai pelatihan kerja di perusahaan tersebut. Teknik pengumpulan data yang digunakan meliputi observasi, wawancara, dan dokumentasi. Observasi dilakukan untuk mencatat aktivitas yang terjadi selama pelatihan kerja, wawancara dilakukan dengan pihak terkait untuk memperoleh informasi mendalam, sedangkan dokumentasi melibatkan pengumpulan bukti tertulis, foto, dan rekaman sebagai data pendukung.

Analisis data dalam penelitian ini mengikuti konsep Miles and Huberman yang melibatkan tiga tahapan utama: reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan/verifikasi. Reduksi data dilakukan dengan merangkum dan memilih data yang relevan untuk memudahkan pengolahan selanjutnya. Penyajian data dilakukan dalam bentuk tabel, grafik, atau pictogram untuk memvisualisasikan pola hubungan antar data. Terakhir, penarikan kesimpulan dilakukan secara terus-menerus sampai data yang dikumpulkan mencapai kejenuhan, dengan kesimpulan yang ditarik menjadi kredibel setelah didukung oleh bukti-bukti yang valid (Sheng et al., 2022).

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Hasil**

Dalam penelitian ini, ditemukan bahwa faktor-faktor seperti usia, tingkat pendidikan, dan pengalaman kerja berpengaruh signifikan terhadap intensitas keterlibatan mahasiswa dalam kewirausahaan. Data yang dikumpulkan melalui kuesioner menunjukkan bahwa mahasiswa dengan usia lebih tua cenderung lebih terlibat dalam kegiatan kewirausahaan dibandingkan dengan mahasiswa yang lebih muda. Selain itu, tingkat pendidikan juga memainkan peran penting, di mana mahasiswa yang berada pada tingkat pendidikan yang lebih tinggi menunjukkan keterlibatan yang lebih besar. Pengalaman kerja sebelumnya, baik dalam bentuk pekerjaan paruh waktu atau magang, juga berkontribusi positif terhadap minat mahasiswa dalam memulai usaha (Aboramadan et al., 2022). Hasil ini juga menunjukkan bahwa dukungan lingkungan akademik, seperti bimbingan dari dosen dan akses ke program inkubator bisnis, turut mendorong mahasiswa untuk lebih terlibat dalam kewirausahaan.

### **Pembahasan**

Hasil penelitian ini mengindikasikan bahwa faktor usia, tingkat pendidikan, dan pengalaman kerja adalah determinan penting dalam mendorong keterlibatan mahasiswa dalam kewirausahaan. Mahasiswa yang lebih tua mungkin memiliki motivasi yang lebih kuat untuk memulai usaha karena mereka lebih siap secara mental dan memiliki pemahaman yang lebih mendalam tentang risiko dan peluang. Tingkat pendidikan yang lebih tinggi memberikan mahasiswa dengan keterampilan dan

pengetahuan yang lebih baik, yang menjadi modal penting dalam menjalankan bisnis. Pengalaman kerja sebelumnya memberikan wawasan praktis yang memperkuat kepercayaan diri mahasiswa dalam mengambil langkah-langkah kewirausahaan (Narvaez Rojas et al., 2021). Dukungan dari lingkungan akademik juga terbukti krusial, karena bimbingan dan fasilitas yang disediakan oleh institusi pendidikan mampu memperkaya pengalaman kewirausahaan mahasiswa. Dengan demikian, strategi pengembangan kewirausahaan di kalangan mahasiswa harus memperhitungkan faktor-faktor ini untuk menciptakan ekosistem yang mendukung dan memfasilitasi munculnya wirausahawan muda (Nolte et al., 2020).

Pesatnya pertumbuhan bisnis saat ini baik di sektor kecil, menengah dan besar tidak terlepas dari peranan perkembangan teknologi yang terus berkembang. Dengan demikian, setiap pengusaha juga berperan menciptakan setiap produk dengan inovasi yang dapat mendorong perkembangan didalam dunia bisnis, salah satunya adalah menciptakan produk yang berkualitas dengan tujuannya dapat menarik minat konsumen (Malsha et al., 2020).

Dalam setiap usaha mempertahankan kualitas terhadap produk dan harga jual merupakan persoalan yang cukup penting dalam memberikan kepuasan kepada konsumen. Analisis kualitas produk dan harga jual mebel terhadap keputusan pembelian konsumen di PLKT kota Gunungsitoli belum sepenuhnya dilakukan. Penelitian ini memberikan gambaran sampai dimana usaha mebel PLKT mencapai peningkatan kualitas produk dan harga jual produk mebel sehingga konsumen dapat melakukan keputusan pembelian produk, serta dapat mengidentifikasi hal-hal yang perlu ditingkatkan (Frare et al., 2022).

Dalam konteks usaha mebel, perusahaan dituntut harus menciptakan produk dengan kualitas yang bagus yang dapat dilihat dari tampilan, desain, bentuk, model, pemilihan warna, ukuran, fitur dan daya tahan produk dengan tujuannya memberikan ketertarikan konsumen dalam melakukan keputusan pembelian terhadap produk tersebut.

Dilihat dari kualitas produk mebel di PLKT kota gunungsitoli masih ada produk dengan kualitas yang tidak baik. Ini dikarenakan karena pemilihan kayu yang tidak tahan lama, walaupun bahan kayu yang di gunakan dalam pengolahan produk sudah diawetkan tetapi masih terdapat kelemahan, baik dalam ketahanan produk dalam penggunaan jangka panjang (Zhen et al., 2021).

Begitu juga dengan harga jual produk, penetapan setiap harga produk jugalah sangat penting karena harga adalah titik tercapainya kesepakatan jual beli konsumen dan produsen. Dalam usaha produk mebel di PLKT memberikan harga produk dengan harga yang tinggi, sehingga kebanyakan pelanggan tidak dapat menjangkau dan tidak mampu membeli produk mebel.

Dalam penetapan harga suatu barang atau jasa dalam perusahaan harus dapat disesuaikan dengan kualitas produk sehingga menjangkau kemampuan daya beli konsumen. Sehingga konsumen dapat mempertimbangkan dalam melakukan pembelian produk yang diinginkan.

Konsumen akan melakukan keputusan pembelian terhadap produk mebel di PLKT juga dilakukan dengan terlebih dahulu konsumen menganalisis produk yang akan di belinya, dan apa produk yang benar-benar dibutuhkannya. Dalam hal ini koordinator PLKT akan memberitahu tentang jenis produk kepada konsumen melalui gambar atau foto tentang produk tersebut, sehingga mempermudah konsumen dalam

melihat produk yang benar-benar sesuai dengan kebutuhannya sehingga konsumen akan melakukan keputusan pembelian konsumen.

Dengan mempertimbangkan semua hal tersebut akan lebih mempermudah lagi dalam meningkatkan kualitas dan harga jual sehingga dengan demikian konsumen akan melakukan keputusan pembelian produk mebel di PLKT. Dan dapat juga meningkatkan penjualan produk mebel di PLKT. Dengan meningkatkan kualitas produk serta kesesuaian harga jual produk maka kebutuhan pasar dan target pembelian produk oleh pelanggan di mebel PLKT akan meningkat.

## SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai pengembangan latihan keterampilan terpadu (PLKT) dalam pembuatan produk mebel, dapat disimpulkan bahwa produksi mebel di PLKT belum sepenuhnya menerapkan proses pembuatan mebel secara optimal untuk meningkatkan kualitas produknya. Produk mebel dengan kualitas yang baik hanya ditemukan pada produk dengan harga tinggi, yang ditandai dengan bentuk dan pemilihan kayu berkualitas. Penetapan harga produk mebel di PLKT dilakukan berdasarkan jenis kayu dan desain produk, yang membuat harga jual produk mebel di PLKT menjadi sulit dijangkau oleh sebagian besar pelanggan. Hal ini tentunya mempengaruhi keputusan pembelian, di mana konsumen lebih cenderung memilih produk dengan cara berkomunikasi langsung dengan pihak koordinator PLKT sebelum melakukan pembelian.

Untuk meningkatkan kualitas dan daya saing produk mebel di PLKT, disarankan agar PLKT tetap mempertahankan kualitas dan desain produk yang ditawarkan kepada pelanggan. Selain itu, penting bagi PLKT untuk meningkatkan kualitas semua produk yang akan dibuat, sehingga tidak hanya produk dengan harga tinggi yang memiliki kualitas baik. PLKT juga disarankan untuk memanfaatkan perkembangan teknologi saat ini dalam desain produk, sehingga dapat menghasilkan inovasi yang unik dan minimalis. Selain itu, PLKT perlu mempertimbangkan penetapan harga yang lebih terjangkau tanpa mengurangi kualitas produk, serta memberikan diskon untuk menarik lebih banyak konsumen, sehingga keputusan pembelian dapat lebih mudah dilakukan oleh pelanggan.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah berkontribusi dalam menulis artikel ini hingga terbit. Semoga artikel ini menjadi berkat bagi pembaca dan peneliti selanjutnya.

## Referensi:

- Aboramadan, M., Crawford, J., Türkmenoğlu, M. A., & Farao, C. (2022). Green inclusive leadership and employee green behaviors in the hotel industry: Does perceived green organizational support matter? *International Journal of Hospitality Management*, 107(July), 103330. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2022.103330>
- Buganová, K., & Šimíčková, J. (2019). Risk management in traditional and agile project management. *Transportation Research Procedia*, 40, 986–993. <https://doi.org/10.1016/j.trpro.2019.07.138>
- Frare, A. B., Barbieri Colombo, V. L., & Beuren, I. M. (2022). Performance measurement systems, environmental satisfaction, and green work engagement. *Revista Contabilidade e*

- Financas*, 33(90), 1–17. <https://doi.org/10.1590/1808-057X20211503.EN>
- Malsha, K. P. P. H. G. N., Anton Arulrajah, A., & Senthilnathan, S. (2020). Mediating role of employee green behaviour towards sustainability performance of banks. *Journal of Governance and Regulation*, 9(2), 92–102. <https://doi.org/10.22495/jgrv9i2art7>
- Narvaez Rojas, C., Alomia Peñafiel, G. A., Loaiza Buitrago, D. F., & Tavera Romero, C. A. (2021). Society 5.0: A Japanese concept for a superintelligent society. *Sustainability (Switzerland)*, 13(12). <https://doi.org/10.3390/su13126567>
- Nolte, A., Pe-Than, E. P. P., Affia, A. O., Chaihirunkarn, C., Filippova, A., Kalyanasundaram, A., Angarita, M. A. M., Trainer, E., & Herbsleb, J. D. (2020). *How to organize a hackathon -- A planning kit*. <http://arxiv.org/abs/2008.08025>
- Ren, S., Tang, G., & Zhang, S. (2023). Small Actions Can Make a Big Difference: Voluntary Employee Green Behaviour at Work and Affective Commitment to the Organization. *British Journal of Management*, 34(1), 72–90. <https://doi.org/10.1111/1467-8551.12597>
- Sheng, H., Feng, T., Chen, L., & Chu, D. (2022). Operational coordination and mass customization capability: the double-edged sword effect of customer need diversity. *International Journal of Logistics Management*, 33(1), 289–310. <https://doi.org/10.1108/IJLM-11-2020-0417>
- The Government of Japan. (2016). The 5th Science and Technology Basic Plan. *Council for Science, Technology and Innovation Cabinet Office*, 1–23. [https://www8.cao.go.jp/cstp/kihonkeikaku/5basicplan\\_en.pdf](https://www8.cao.go.jp/cstp/kihonkeikaku/5basicplan_en.pdf)
- Wicaksana, S. A., & Isfania, R. (2022). Building Organizational Agility Through Knowledge Sharing and Organizational Culture in Non-Departmental Government Agencies. *Jurnal Aplikasi Bisnis Dan Manajemen*, 8(3), 749–757. <https://doi.org/10.17358/jabm.8.3.749>
- Zhen, J., Cao, C., Qiu, H., & Xie, Z. (2021). Impact of organizational inertia on organizational agility: the role of IT ambidexterity. *Information Technology and Management*, 22(1), 53–65. <https://doi.org/10.1007/s10799-021-00324-w>