

## Pengaruh Sikap, Harga dan Kualitas Produk terhadap Minat beli Dodol Nanas Sebagai Komoditas Unggulan Kabupaten Mempawah

Yuni Firanyanti<sup>1\*</sup>, Edy Suchmawan<sup>2</sup>, Didik<sup>3</sup>, Marhamah<sup>4</sup>, Siti Romlah<sup>5</sup>

<sup>1-5</sup>Universitas Nahdlatul Ulama Kalimantan Barat, Indonesia

\*Penulis korespondensi: [sromla872@gmail.com](mailto:sromla872@gmail.com)<sup>5</sup>

**Abstract.** *This study aims to determine the influence of attitudes on the interest in buying pineapple dodol as a superior commodity in Galang Village, Sungai Pinyuh District, to determine the effect of price on the interest in buying pineapple dodol as a superior commodity in Galang Village, Sungai Pinyuh District, and to determine the effect of quality on the interest in buying pineapple dodol as a superior commodity in Galang Village, Sungai Pinyuh District. This study uses a quantitative research method. The population in this study were pineapple dodol consumers in Galang Village, Sungai Pinyuh District with a population of 4000 and a sample of 98 respondents. The sampling method used a purposive sampling technique with data collection techniques using a questionnaire. Data analysis in this study includes descriptive statistical analysis test, validity test, reliability test, normality test, multicollinearity test, heteroscedasticity test, multiple linear regression test and coefficient of determination test, T test, F test with IBM SPSS 25 tools. The results of the T Test can be concluded that Attitude has a significant effect on purchasing interest, Price has a significant effect on purchasing interest, Product quality has a significant effect on purchasing interest, The results of the F Test analysis can be concluded that the variables of attitude, price and product quality simultaneously influence the purchasing interest of Pineapple dodol as a superior commodity in Galang Village, Sungai Pinyuh District.*

**Keywords:** *Buying Interest; Consumer Attitudes; Pineapple; Product Pricing; Product Quality*

**Abstrak.** Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh sikap terhadap minat beli dodol nanas sebagai komoditas unggulan di Desa Galang Kecamatan Sungai Pinyuh, untuk mengetahui pengaruh harga terhadap minat beli dodol nanas sebagai komoditas unggulan di Desa Galang Kecamatan Sungai Pinyuh dan untuk mengetahui pengaruh kualitas terhadap minat beli dodol nanas sebagai komoditas unggulan di Desa Galang Kecamatan Sungai Pinyuh. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini yaitu konsumen dodol nanas di Desa Galang Kecamatan Sungai Pinyuh dengan umlah populasi 4000 dan sampel sebesar 98 responden. Metode dalam pengambilan sampel adalah teknik Purposive sampling dengan teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner. Analisis data dalam penelitian ini meliputi uji analisis statistik deskriptif, uji validitas, uji reliabilitas, uji normalitas, uji multikolinieritas, uji heteroskedastisitas, uji regresi linier berganda dan uji koefisien determinasi, uji T, uji F dengan alat bantu IBM SPSS 25. Hasil pada Uji T dapat disimpulkan bahwa Sikap berpengaruh signifikan terhadap minat beli, Harga berpengaruh signifikan terhadap minat beli, Kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap minat beli, Hasil analisis Uji F dapat disimpulkan bahwa variabel sikap, harga dan kualitas produk, secara simultan berpengaruh terhadap minat beli dodol Nanas sebagai komoditas unggulan di Desa Galang Kecamatan Sungai Pinyuh.

**Kata kunci:** Dodol Nanas; Harga Produk; Kualitas Produk; Minat Beli; Sikap Konsumen

### 1. PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara agraris yang mengandalkan sektor pertanian baik sebagai sumber mata pencaharian maupun sebagai penopang pembangunan. Sektor pertanian sangat penting dalam pembangunan di Indonesia karena, sebagian besar penduduk Indonesia bermata pencaharian sebagai petani. Selain memberikan kontribusi yang cukup besar terhadap pembangunan nasional Indonesia, sektor pertanian menjadi penopang dalam kegiatan ekspor Indonesia. Sektor pertanian mempunyai peranan penting dalam penyerapan tenaga kerja dan penyediaan kebutuhan pangan dan sandang bagi penduduk Indonesia, Menurut Billy Enru A F Kalangi Olivia F C Walangitan Mikhael ,(2021) Sektor pertanian memiliki peran penting dalam

perekonomian. Indonesia khususnya di Provinsi Kalimantan Barat, dengan banyak daerah yang mengandalkan hasil pertanian sebagai sumber penghasilan utama. Salah satu produk unggulan yang berkembang di berbagai daerah Kabupaten Mempawah adalah produk olahan dari bahan baku lokal. Komoditas olahan ini tidak hanya meningkatkan nilai jual hasil pertanian tetapi juga dapat mendongkrak ekonomi daerah Kabupaten Mempawah. Salah satu daerah yang memiliki potensi besar dalam sektor pertanian adalah di Desa Galang Kecamatan sungai Pinyuh, yang terkenal dengan hasil pertanian nanasnya.

Secara umum sebagai komoditas unggulan, nanas tidak hanya dimanfaatkan dalam bentuk buah segar, tetapi juga telah diolah menjadi berbagai produk, salah satunya adalah dodol nanas. Dodol nanas menjadi produk yang menarik dan memiliki potensi besar untuk dikembangkan lebih lanjut. Namun, untuk dapat bersaing di pasar, produk ini perlu diperhatikan dari berbagai aspek yang memengaruhi keputusan pembelian konsumen, seperti sikap konsumen terhadap produk, harga yang ditawarkan, dan kualitas produk itu sendiri. (Susilawati and Sunardi 2021) Namun, meskipun dodol nanas memiliki potensi yang besar, masih terdapat tantangan dalam meningkatkan minat beli konsumen. Faktor-faktor seperti sikap konsumen terhadap produk ini, persepsi mereka terhadap harga yang ditawarkan, serta kualitas dari produk tersebut sangat memengaruhi keputusan pembelian.

Sikap konsumen mencerminkan bagaimana mereka menilai dan merasa terhadap produk, yang dapat dipengaruhi oleh pengalaman sebelumnya atau informasi yang mereka terima. Sementara itu, harga produk yang kompetitif dan kualitas yang terjamin adalah dua aspek yang tidak dapat dipisahkan dalam menentukan daya tarik produk tersebut. Salah satu cara memperkenalkan dodol nanas yaitu dengan memasarkan produk dengan saluran komunikasi seperti shopee, instagram, dan facebook, sehingga lebih mudah untuk memasarkan produk tersebut.

Nanas merupakan salah satu komoditas unggulan dengan jenis buah tropis yang banyak dikonsumsi masyarakat, hal ini dikarenakan harganya terjangkau, mudah didapat, kandungan gizi cukup tinggi, dan mudah dibudidayakan. Buah nanas memiliki kadar air yang tinggi hingga mencapai kurang lebih 86 % sehingga mudah sekali mengalami perubahan fisik, kimia maupun fisiologis. Dengan demikian apabila tidak segera dipasarkan atau dilakukan penanganan lebih lanjut maka mutunya akan cepat menurun. Dengan mengolah buah nanas menjadi beraneka ragam hasil olahan maka daya simpan bisa lebih lama, mengurangi resiko busuk, dan dapat meningkat angka pemasaran. Sikap konsumen berhubungan erat dengan persepsi mereka terhadap produk, yang mencakup pengetahuan, pengalaman, dan preferensi terhadap produk tertentu. Faktor harga juga memainkan peran penting dalam menarik minat beli, karena harga

yang sesuai dapat meningkatkan daya tarik konsumen. Selain itu, kualitas produk menjadi aspek yang tidak kalah penting, karena kualitas yang baik akan membangun loyalitas pelanggan dan menciptakan kepercayaan terhadap merek produk.

Oleh karena itu, penting untuk memahami bagaimana sikap konsumen terhadap dodol nanas, harga yang dianggap adil, serta kualitas produk dapat memengaruhi minat beli di Desa Galang Kecamatan Sungai Pinyuh. Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi lebih dalam pengaruh sikap, harga, dan kualitas produk terhadap minat beli dodol nanas. Berdasarkan uraian tersebut di atas, maka penulis tertarik untuk meneliti lebih mendalam tentang pengaruh sikap, harga dan kualitas produk terhadap minat beli dodol nanas di Desa Galang Kecamatan Sungai Pinyuh.

## **2. METODE PENELITIAN**

Bentuk penelitian ini peneliti menggunakan jenis penelitian kuantitatif dikarenakan peneliti ingin mengetahui pengaruh sikap, harga, dan kualitas terhadap minat beli dodol nanas di Desa Galang Kecamatan Sungai Pinyuh, maka peneliti menggunakan perhitungan statistik untuk menjawab pertanyaan atau hipotesis penelitian yang bersifat spesifik. Penelitian kuantitatif merupakan metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrument penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis. Sugiyono (2020)

## **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Searah Singkat Desa Galang Kecamatan Sungai Pinyuh**

Desa Galang, salah satu dari sembilan desa di Kecamatan Sungai Pinyuh, Kabupaten Mempawah, meliputi empat dusun: Utara, Hilir, Tengah, dan Selatan, dengan jumlah penduduk 7.108 jiwa pada tahun 2024, terdiri dari 3.758 laki-laki dan 3.350 perempuan. Kehidupan sosial masyarakat di desa ini umumnya berada dalam kategori menengah ke bawah. Mata pencaharian penduduk meliputi sektor pertanian, buruh tani, mekanik, dan wiraswasta, dengan sebagian besar masyarakat mengandalkan lahan subur untuk menanam padi, sayuran, dan buah-buahan, terutama nanas. Meski menghadapi tantangan ekonomi dan kurangnya kepedulian terhadap lingkungan, Searah lebih detail mengenai Desa Galang, termasuk asal-usul nama dan bagaimana desa ini terbentuk, tidak dijelaskan secara rinci dalam informasi yang tersedia. Namun, diketahui bahwa desa ini merupakan bagian dari Kecamatan Sungai Pinyuh, yang merupakan salah satu kecamatan di Kabupaten Mempawah.

Secara lebih detail, perbatasan Desa Galang adalah:

- a. **Utara:** Desa Sungai Rasau
- b. **Timur:** Desa Anongan Dalam (Kecamatan Anongan)
- c. **Selatan:** Kelurahan Sungai Pinyuh
- d. **Barat:** Desa Sungai Rasau Besar Darat

**Profil UMKM Dodol Nanas Tiga Saudara**

- a. Nama UMKM : UMKM Dodol Nanas Tiga Saudara
- b. Alamat : Desa Galang, Kecamatan Sungai Pinyuh, Kabupaten Mempawah, Kalimantan Barat RT 04 RW 02
- c. Jenis Usaha : Produksi dan Penjualan Dodol Nanas sebagai olahan pangan khas lokal
- d. Tahun Berdiri : 2016
- e. Nama Pemilik/Pengelola : H Karyawati
- f. Produk Unggulan : Dodol nanas asli berbahan dasar nanas lokal, tanpa pengawet, rasa manis alami, dan kemasan menarik
- g. Jumlah Karyawan : 4 (termasuk pemilik)
- h. Keunggulan Produk : Menggunakan nanas segar dari petani lokal, Proses pembuatan higienis, Rasa khas dan tahan lama, Cocok untuk oleh-oleh saat berpergian ke luar kota
- i. Visi dan Misi
  - Visi : Menadi oleh-oleh khas unggulan dari Kabupaten Mempawah yang dikenal luas di Kalimantan Barat
  - Misi : Meningkatkan kualitas dan variasi produk  
Membangun aringan distribusi yang lebih luas  
Memberdayakan masyarakat sekitar dalam produksi



**Gambar 1.** Kantor Desa Galang Kecamatan Sungai Pnyuh.



**Gambar 2.** Produk Olahan Dodol Nanas.



**Gambar 3.** Rumah Produksi Dodol Nanas.

*Sumber: Penual, H Karyawati 2025*

## Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Rincian jumlah responden berdasarkan jenis kelamin ditunjukkan di bawah ini

**Tabel 1.** Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.

Jenis kelamin	Jumlah responden	Presentase
Laki-laki	33	33%
Perempuan	65	65%
Total	98	100%

*Sumber: Data Olahan 2025.*

Dari jenis kelamin, terdapat 33 responden laki-laki mewakili 33 % dan 65 responden perempuan mewakili 65 % dari keseluruhan total 100%

## Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Rincian jumlah responden berdasarkan usia ditunjukkan di bawah ini.

**Tabel 2.** Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.

Usia	Jumlah responden	Presentase
20-30	16	16%
30-37	25	25%
37-42	36	36%
42-45	21	21%
Total	98	100%

*Sumber: Data Olahan 2025.*

Berdasarkan usia 20-30 tahun berjumlah 16 orang dengan presentase 16 %, usia 30-37 tahun berjumlah 25 orang dengan presentase 25%, usia 37-42 tahun berjumlah 36 orang dengan presentase 36 %, usia 42-45 tahun berjumlah 21 orang dengan presentase 21 %.

## Hasil Analisis Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif variabel-variabel penelitian ini ditampilkan untuk mempermudah dalam mengetahui tanggapan umum responden terhadap variabel- variabel yang diteliti dalam penelitian ini seperti sikap, harga, kualitas produk dan minat beli. Berikut ini dapat dilihat hasil dari analisis deskripsi statistik variabel-variabel penelitian ini.

**Tabel 3.** Hasil analisis Statistik Deskriptif.

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Sikap	98	8	24	16,46	2,995
Harga	98	11	22	15,50	2,656
Kualitas	98	7	20	13,67	2,436
Minat beli	98	4	12	8,28	1,545
Valid N(listwise)	98				

*Sumber: Data Olahan 2025.*

Dari tabel 43 Berdasarkan hasil dari jawaban 98 responden maka hasil pengukuran variabel sikap diperoleh nilai terendah sebesar 8 dan nilai tertinggi sebesar 24 dengan nilai rata-ratanya sebesar 16,46 dengan standar deviation (tingkat sebaran datanya) sebesar 2,995.

Variabel harga diperoleh nilai terendah sebesar 11 dan nilai tertinggi sebesar 22 dengan nilai rata-ratanya sebesar 15,50 dengan standar deviation (tingkat sebaran datanya) sebesar 2,656. Variabel kualitas produk diperoleh nilai terendah sebesar 7 dan nilai tertinggi sebesar 20 dengan nilai rata-ratanya sebesar 13,67 dengan standar deviation (tingkat sebaran datanya) sebesar 2,436 Variabel Minat Beli diperoleh nilai terendah sebesar 4 dan nilai tertinggi sebesar 12 dengan nilai rata-ratanya sebesar 8,28 dengan standar deviation (tingkat sebaran datanya) sebesar 1,545.

**Tabel 4.** Hasil Uji Validitas.

Variabel	Pernyataan	Rhitung	Rtabel	Keterangan
Sikap (X1)	S1	0,505	0,202	Valid
	S2	0,425		Valid
	S3	0,214		Valid
	S4	0,316		Valid
	S5	0,528		Valid
	S6	0,453		Valid
Harga (X2)	S1	0,385		Valid
	S2	0,285		Valid
	S3	0,293		Valid
	S4	0,262		Valid
	S5	0,258		Valid
	S6	0,373		Valid
Kualitas Produk (X3)	S1	0,376		Valid
	S2	0,368		Valid
	S3	0,387		Valid
	S4	0,399		Valid
	S5	0,615		Valid
Minat Beli (Y)	S1	0,379		Valid
	S2	0,314		Valid
	S3	0,319		Valid

*Sumber: Data Olahan 2025.*

### Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas

Dapat diketahui bahwa keseluruhan variabel nilai Rhitung > Rtabel. Hasil tersebut menyatakan bahwa semua indikator yang didapat pada variabel sikap, harga, kualitas dan minat beli dinyatakan valid.

### Uji Reliabilitas

Menurut Sugiyono (2018:2020) suatu instrumen dinyatakan reliabel bila koefisien reliabilitas minimal 0,6 jika instrumen alat ukur memiliki nilai *Cronbach's Alpha* < 0,6 maka alat ukur mereka tidak reliabel. Berikut penjelasannya.

- Jika nilai koefisien reliabilitas  $> 0,6$  maka instrumen memiliki reliabilitas yang baik dan dapat dipercaya ( reliabel)
- Jika nilai koefisien reliabilitas  $< 0,6$  maka instrumen tidak memiliki reliabilitas yang baik dan tidak dapat dipercaya ( tidak reliabel)

Alat bantu pengujian ini adalah software SPSS 25 berdasarkan nilai *Cronbach's Alpha* sebagai berikut:

**Tabel 5.** Hasil Uji Reliabilitas.

Variabel	Nilai cronbach's	Standar Reliabel	Keterangan
Sikap	0,699	0,6	Reliabel
Harga	0,650		Reliabel
Kualitas	0,710		Reliabel
Minat Beli	0,667		Reliabel

Sumber: Data Olahan 2025.

Berdasarkan hasil pengolahan tersebut, maka dapat dikatakan semua variabel memiliki nilai *Cronbach's Alpha* lebih besar dari 0,60 maka dari itu dapat dikatakan semua responden menjawab setiap pertanyaan dengan konsisten.

### Uji Asumsi Klasik

Model regresi yang baik adalah memiliki distribusi data normal atau mendekati normal. Cara untuk mendeteksi apakah residual berdistribusi normal atau tidak dapat dilakukan dengan uji parametrik. Kolmogorov-Smirnov Test yang terdapat di program spss teknik Kolmogorov-Smirnov Test memiliki kriteria jika signifikansi di bawah 0,05 maka data tidak berdistribusi normal, sedangkan jika signifikansi di atas 0,05 maka data berdistribusi normal. Dasar pengambilan keputusan melalui ( Priyatno dalam Natalia Ribka Lumempow dkk (2020). Hasil uji normalitas dapat dilihat sebagai berikut:

**Tabel 6.** Hasil Uji Normalitas.

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test	
	Unstandardized Residual
N	98
Asymp. Sig. (2-tailed)	0,006

Sumber: Data Olahan 2025.

Hal ini dapat dilihat pada nilai A sm p berdasarkan hasil uji normalitas tersebut di atas. sig, yaitu nilainya 0,006. Temuan ini mendukung hipotesis bahwa nilai residual berdistribusi secara normal.

### Pembahasan Analisis Data

Penelitian ini dilakukan dengan mengangkat tiga variabel bebas yaitu Sikap (X1), Harga (X2), Kualitas (X3) terhadap Minat beli (Y) dodol nanas di Desa Galang Kecamatan Sungai Pinyuh, dengan hasilnya sebagai berikut:



### ***Pengaruh Sikap terhadap Minat Beli***

Melalui analisis regresi dapat diketahui bahwa sikap memberikan pengaruh yang positif terhadap minat beli dengan koefisien 0,625 besarnya koefisien sikap paling tinggi jika dibandingkan dengan koefisien harga dan kualitas. Sehingga, sikap memiliki pengaruh yang lebih tinggi terhadap minat beli jika dibandingkan dengan variabel independen yang lain.

Hasil pengujian hipotesis menghasilkan nilai t hitung sebesar 7,846 dengan signifikansi sebesar 0,05. Dan nilai, (sig ). a (0,05) dengan nilai  $0,000 < 0,05$ . Hal ini menandakan hasil pengujian hipotesis 1 yang dilakukan dalam penelitian ini diterima, yang berarti bahwa semakin baik sikap, maka akan semakin meningkatkan minat beli. Hasil ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Dewi. Adhita Maharani, (2021) yang diperoleh hasil sikap berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli.

### ***Pengaruh Harga terhadap Minat Beli***

Melalui analisis regresi dapat diketahui bahwa harga memberikan pengaruh yang positif terhadap minat beli dengan koefisien 0,225 besarnya koefisien harga paling rendah jika dibandingkan dengan koefisien sikap dan kualitas. Sehingga, harga memiliki pengaruh yang lebih rendah terhadap minat beli jika dibandingkan dengan variabel independen yang lain.

Hasil pengujian hipotesis menghasilkan nilai t hitung sebesar 2,260 dengan signifikansi sebesar 0,05. Dan nilai, (sig ). a (0,05) dengan nilai  $0,026 < 0,05$ . Hal ini menandakan hasil pengujian hipotesis 2 yang dilakukan dalam penelitian ini diterima, yang berarti bahwa semakin baik harga, maka akan semakin meningkatkan minat beli. Hasil ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Dewi. Adhita Maharani, (2023) yang diperoleh hasil harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat.

### ***Pengaruh Kualitas Produk terhadap Minat Beli***

Melalui analisis regresi dapat diketahui bahwa kualitas memberikan pengaruh yang positif terhadap minat beli dengan koefisien 0,550. Besarnya koefisien kualitas lebih rendah jika dibandingkan dengan koefisien sikap, namun lebih tinggi jika dibandingkan dengan koefisien harga, sehingga dengan kualitas yang baik maka akan meningkatkan minat beli.

Hasil pengujian hipotesis menghasilkan nilai t hitung sebesar 6,454 dengan signifikansi sebesar 0,05. Dan nilai, (sig ). a (0,05) dengan nilai  $0,000 < 0,05$ . Hal ini menandakan bahwa hasil pengujian hipotesis 3 yang dilakukan dalam penelitian ini diterima, yang berarti bahwa semakin tinggi kualitas maka akan meningkatkan minat beli. Hasil ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Kusrihandayani, (2023) yang diperoleh hasil kualitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli.

### ***Pengaruh Sikap, Harga, Kualitas Produk terhadap Minat Beli***

Hasil penelitian membuktikan hipotesis yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh secara signifikan antara variabel sikap, harga, dan kualitas produk secara simultan terhadap variabel minat beli dodol nanas sebagai komoditas unggulan didesa galang kecamatan sungai pinyuh. Berdasarkan penghitungan ANOVA menjelaskan pengaruh masing-masing koefisien regresi, apakah signifikan atau tidak, dengan ketentuan jika nilai pada kolom sig. bahwa nilai sig. seluruhnya  $< \alpha$  (0,05), berarti variabel sikap (X1), harga (X2), dan Kualitas (X3), berpengaruh terhadap minat beli (Y). Dilihat dari hasil perhitungan uji signifikan ANOVA nilai pada kolom. Sig. lebih kecil dari  $\alpha$  (0,05) dengan nilai  $0,000 < 0,05$ , maka  $H_0$  ditolak, sehingga  $H_1$  diterima.

Dari hasil penelitian yang dilakukan Ridho Saputra (2020), yang berjudul “pengaruh harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian pada distro label store pekan baru”. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa variabel harga dan kualitas produk secara simultan berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian label store pekan baru.

Penyajian data juga merupakan tahapan teknik analisis data kualitatif. Penyajian data adalah suatu kegiatan yang mengorganisasikan data secara sistematis sehingga mudah diakses serta memberikan kesempatan untuk menarik kesimpulan. Bentuk penyajian data kualitatif dapat berupa teks deskriptif (dalam bentuk catatan lapangan), matriks, grafik, jaringan, atau diagram. Penyajian data mengatur dan menyusunnya ke dalam pola relasional sehingga lebih mudah untuk dipahami. Kesimpulan adalah tahap akhir dari analisis data kualitatif yang dilakukan untuk memastikan bahwa hasil reduksi data masih relevan dengan tujuan analisis yang ingin dicapai. Tahap ini bertujuan menemukan makna dalam data yang terkumpul dengan mencari persamaan atau perbedaan guna menarik kesimpulan sekaligus menjawab atas permasalahan yang ada.

## **4. KESIMPULAIN**

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengaruh sikap, harga, dan kualitas terhadap minat beli pada dodol nanas sebagai komoditas unggulan didesa galang kecamatan sungai pinyuh. Maka dapat ditarik kesimpulan, sebagai berikut: Terdapat pengaruh secara signifikan antara variabel sikap berpengaruh signifikan terhadap variabel minat beli. Dilihat dari hasil perhitungan *coefficients* dengan melihat korelasi  $\alpha < 0,05$  dengan nilai sig.  $0,000 < 0,05$ , maka  $H_0$  ditolak, sehingga  $H_1$  diterima. Terdapat pengaruh secara signifikan antara variabel harga berpengaruh signifikan terhadap variabel minat beli. Dilihat dari hasil perhitungan *coefficients* dengan melihat korelasi  $\alpha < 0,05$  dengan nilai sig.  $0,026 < 0,05$ , maka  $H_0$

ditolak, sehingga H2 diterima. Terdapat pengaruh secara signifikan antara variabel kualitas signifikan terhadap variabel minat beli. Dilihat dari hasil perhitungan *coefficients* dengan melihat korelasi  $\alpha < 0,05$  dengan nilai sig.  $0,000 < 0,05$ , maka H0 ditolak, sehingga H3 diterima.

## DAFTAR PUSTAKA

- Billy Enru, A. F. K., Walangitan, O. F. C., & Mikhael. (2021). Pengaruh harga terhadap keputusan pembelian di Bengkel Planet Motor Tumpaan. *Productivity*, 2(7), 561–565.
- Dusauw, E., Mangantar, M., & Pandowo, M. H. C. (2023). The impact of sensory marketing on consumer behavior at Starbucks Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 11(1), 138–146. <https://doi.org/10.35794/emba.v11i1.45579>
- Dwi Astutik, I., Suyanto, U. Y., & Prodi Manajemen Institut Teknologi dan Bisnis Ahmad Dahlan Lamongan. (2021). Pengaruh harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian pada marketplace Shopee dengan kepercayaan konsumen sebagai variabel moderating. *Jurnal Ilmiah Manajemen Pemasaran*, 5–15.
- Elliyana, E., dkk. (2022). *Dasar-dasar pemasaran* (U. Yayuk, Ed.; 1st ed.). Ahlimedia Press.
- Goel, G., Massie, D., & Sepang, L. (1463). Pengaruh motivasi, persepsi harga, dan kualitas produk terhadap minat beli konsumen sepeda motor matic merek Yamaha Mio di Kota Manado. *Jurnal EMBA*, 2(3).
- Ilmiah, & Pendidikan, W. (2024). Mengenal manfaat legalitas usaha UMKM. [*Sumber Online*], 98–106. <https://www.google.com/amp/s/finance.detik.com/solusiukm/d-6319487/mengenal-manfaat-legalitas-usaha-untuk-umkm-dan-cara-membuatnya/amp>
- Lintong, D. C. (2018). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi niat membeli online pada usaha kecil dan menengah di Manado (studi pada mahasiswa perguruan tinggi). *MBI UNSRAT: Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi*, 5(3), 169–178. <https://doi.org/10.35794/mbi.v5i3.21708>
- Mardiastika, E., & Widiyanto, I. (2023). Pengaruh kepercayaan dan pengalaman pembelian online terhadap minat beli di e-commerce Shopee. *Fakultas Ekonomika dan Bisnis*.
- Purnama, Syam, A. H., & Adi, Y. (2020). Pengaruh harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian di Alfamidi Wonomulyo. *Jurnal Manajemen Pemasaran dan Perilaku Konsumen*, 3(1), 128–134.
- Purnomo, R. A. (2017). *Analisis statistik ekonomi dan bisnis dengan SPSS*. CV Wade Group.
- Rawita, N. (2021). *Urusan Manajemen Program S1*.
- Said, A. (2021). *Statistik pendidikan menggunakan SPSS* (Cet. 3). Pioner Semesta. (Sumber PDF: [https://eprints.ahmaddahlan.ac.id/id/eprint/21/2/JURNAL\\_IRMADWI\\_ASTUTIK\\_1801011725P.pdf](https://eprints.ahmaddahlan.ac.id/id/eprint/21/2/JURNAL_IRMADWI_ASTUTIK_1801011725P.pdf))
- Setyaningsih, F. (2021). Analisis strategi bauran pemasaran terhadap peningkatan pelanggan pada Lembaga Rafi Bimbel Tangerang. *MB: Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 10(1), 221–230. <https://doi.org/10.31000/mb.v10i1.4233>

- Sugiyono. (2020). *IDEA*, 2(2). Universitas Muhammadiyah Bengkulu.
- Susilawati, S., & Sunardi, S. (2021). Peningkatan daya saing dodol nanas Si-Anak melalui strategi pemasaran produk. *Jurnal Menara Ekonomi: Penelitian dan Kajian Ilmiah Bidang Ekonomi*, 7(2). <https://doi.org/10.31869/me.v7i2.2776>
- Widyatama, P. R., Karima, F. E. E., Herawati, D. N., Saputro, A., & Setiawan, R. (2023). Sosialisasi pentingnya legalitas dan kehalalan produk UMKM dalam berwirausaha di Desa Tanekwagir, Krembung, Sidoarjo. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(1).