

PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN HARGA TERHADAP MINAT BELI DI TOKO DICA BAKERY AMPANA

Ariyanti S. Hadi^{1*}, Rosida P. Adam², Lindanur Sipatu³, Abdul Azis R.⁴

^{1,2,3,4}Manajemen, Universitas Tadulao, Indonesia

ariyantishadi@gmail.com

ABSTRAK

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh serempak dan secara parsial variable kualitas produk dan harga terhadap minat beli di Toko Dica Bakery Ampana dengan menggunakan metode penelitian kuantitatif. Data penelitian diperoleh dari kuisioner yang dibagikan kepada 96 orang responden yaitu konsumen Dica Bakery yang pernah melakukan pembelian di Toko Dica Bakery sebagai sampel penelitian, dengan metode pengumpulan data *accidental sampling*. Teknik analisis yang digunakan adalah analisis regresi linier berganda untuk melakukan uji F dan uji t dengan bantuan aplikasi IBM SPSS 25. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara serempak kualitas produk dan harga berpengaruh signifikan terhadap minat beli di Toko Dica Bakery Ampana. Secara parsial kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap minat beli di Toko Dica Bakery Ampana. Secara parsial harga berpengaruh signifikan terhadap minat beli di Toko Dica Bakery Ampana Hasil perhitungan dengan menggunakan program SPSS dapat diketahui bahwa koefisien determinasi menunjukkan nilai Adjusted R Square yang diperoleh sebesar 0,222. Hal ini berarti 22,2% minat beli di pengaruhi oleh kualitas produk dan harga sedangkan sisanya yaitu 77,8% minat beli dipengaruhi oleh variabel yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Kata kunci: Kualitas Produk; Harga; dan Minat Beli; Industry Bakery.

Abstract: *This study aims to determine the simultaneous and partial influence of product quality and price variables on purchasing interest at Dica Bakery Ampana Store using quantitative research methods. The research data were obtained from questionnaires distributed to 96 respondents, namely Dica Bakery consumers who had made purchases at Dica Bakery Store as research samples, with accidental sampling data collection methods. The analysis technique used is multiple linear regression analysis to conduct F tests and t tests with the help of the IBM SPSS 25 application. The results of this study indicate that simultaneously product quality and price have a significant effect on purchasing interest at Dica Bakery Ampana Store. Partially product quality has a significant effect on purchasing interest at Dica Bakery Ampana Store. Partially price has a significant effect on purchasing interest at Dica Bakery Ampana Store The results of calculations using the SPSS program can be seen that the coefficient of determination shows the Adjusted R Square value obtained is 0.222. This means that 22.2% of purchasing interest is influenced by product quality and price while the remaining 77.8% of purchasing interest is influenced by variables not examined in this study.*

Keywords: *Product Quality; Price; and Purchase Intention; Bakery Product.*



Article History:

Received: 17-04-2026

Revised : 09-05-2026

Accepted: 09-05-2026

Online : 01-06-2026



*This is an open access article under the
CC-BY-SA license*

A. LATAR BELAKANG

Kualitas produk merupakan hal penting yang harus diusahakan oleh setiap perusahaan apabila menginginkan produk yang dihasilkan dapat bersaing di pasar, konsumen selalu ingin mendapatkan produk yang berkualitas sesuai dengan harga yang dibayar. Apabila hal itu dilaksanakan oleh perusahaan, Maka perusahaan tersebut akan dapat tetap memuaskan para konsumen dan dapat menambah jumlah Konsumen, dalam perkembangan suatu perusahaan, kualitas produk menentukan tingkat penjualan Perusahaan tersebut (Chrismariyanto et al., 2020). Jika kualitas produk baik, hal itu akan memengaruhi keputusan pembelian (Adam R, 2023). Kualitas produk adalah suatu cara perusahaan untuk memberikan Kepada konsumen, memenuhi apa saja yang diinginkan atau dikehendaki oleh konsumen tersebut (Adam, 2020). Kualitas produk merupakan hal penting yang harus diusahakan oleh setiap perusahaan apabila menginginkan produk yang dihasilkan dapat bersaing di pasar, konsumen selalu ingin mendapatkan produk yang berkualitas sesuai dengan harga yang dibayar.

Kinnear dan Taylor dalam Rofiudin (2022) minat beli merupakan salah satu bagian dari komponen perilaku konsumen dalam sikap mengkonsumsi dan kecenderungan seseorang untuk dapat bertindak sebelum keputusan membeli benar-benar dilakukan. Selanjutnya, minat beli juga dapat diartikan sebagai sesuatu yang timbul dengan sendirinya setelah menerima rangsangan dari produk yang dilihatnya, dari sana timbul ketertarikan untuk membelinya. Minat beli adalah sesuatu yang timbul setelah menerima rangsangan dari produk yang dilihatnya, dari sana timbul ketertarikan untuk mencoba produk tersebut sampai pada akhirnya timbul keinginan untuk membeli agar dapat memilikinya (Lango, 2022).

Adam et al. (2024) harga adalah jumlah uang yang ditetapkan oleh perusahaan untuk produk atau jasa yang di tawarkan kepada konsumen. Tujuannya adalah untuk menetapkan tingkat harga yang tidak hanya sesuai dengan nilai produk atau jasa yang diberikan, tetapi juga dapat diterima oleh pasar target. Dica Bakery menetapkan harga yang cukup terjangkau bagi konsumennya dan sesuai dengan kualitas produk yang di hasilkan. Harga merupakan elemen bauran pemasaran yang memberikan pendapatan atau pemasukan bagi perusahaan. Sehingga memutuskan harga bukanlah hal yang mudah (Adam, 2023). Jika harga yang ditawarkan tidak terlalu tinggi tidak sesuai dengan kualitas, maka minat beli konsumen akan berkurang. Sebaliknya, harga yang terjangkau dan kualitas yang baik dapat meningkatkan loyalitas konsumen serta memperbesar volume penjualan.

Dica Bakery berlokasi di jalan Moh. Hatta Nomor 116, Uentanaga Bawah Kecamatan Ampana Kota Kabupaten Tojo Una-Una. Dica Bakery menjual berbagai jenis roti, kue basah, cake ulang tahun dan juga menerima pesanan kue dus untuk berbagai acara. Untuk memenuhi permintaan konsumen Dica

Bakery menjual berbagai jenis makanan dengan harga yang cukup terjangkau dan kualitas yang baik. Dica Bakery juga selalu mengutamakan kualitas produk dan cita rasa demi kepuasan konsumen, selalu menawarkan produk yang berkualitas tinggi dan lezat agar dapat menarik konsumen dan meningkatkan reputasi Dica Bakery di hadapan konsumen. Meskipun kualitas produk penting, harga yang terjangkau akan membuat lebih banyak konsumen tertarik dan dapat membeli produk secara rutin.

Zed et al. (2024) berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas produk dan harga memiliki pengaruh positif terhadap minat beli pelanggan Seblak Epul di Cikarang Selatan. Wardi et al. (2024), menunjukkan bahwa kualitas produk, harga dan promosi berpengaruh signifikan terhadap minat beli konsumen Dimsum Asap Wangi di Kota Bandung. Wakhidah et al. (2023) menunjukkan bahwa citra merek, kualitas produk dan persepsi harga secara simultan maupun parsial berpengaruh signifikan terhadap minat beli keripik buah pada konsumen Ramayana Fruits Kota Batu.

Observasi awal dilakukan dengan mewawancarai pemilik usaha Dica Bakery. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha Ibu Siti Fatima menjelaskan bahwa Dica Bakery didirikan sejak tahun 2015. Dica Bakery menjual berbagai roti hasil produksi sendiri yang di jual dengan harga terjangkau dan rasa yang enak. Dica Bakery juga bekerjasama dengan beberapa kios-kios dan minimarket dalam memasarkan produknya seperti pada 86 Mart yang menjual produk roti dari Dica Bakery. Harga jual produk roti mulai dari harga Rp2.500 sampai dengan Rp45.000. Kue basah mulai dari harga Rp2.000 sampai dengan Rp10.000 3 potong. Cake mulai harga Rp35.000 sampai dengan Rp150.000 dan juga menerima pesanan kue dus dari harga Rp10.000 sampai dengan Rp15.000 per dus. Observasi awal juga dilakukan dengan mewawancarai beberapa konsumen Dica Bakery yang di temui di lokasi penelitian. Berikut hasil wawancara dari beberapa Konsumen dengan menggunakan pertanyaan di bawah ini. Bagaimana pendapat kalian tentang kualitas produk dan harga roti pada Dica Bakery Ampana? Berdasarkan hasil wawancara dengan 5 orang konsumen dapat disimpulkan bahwa berbagai roti dan kue yang di jual pada Toko Dica Bakery merupakan salah satu produk terenak yang ada di Ampana. Karena memiliki rasa yang enak dan berbeda dengan tempat lain. Roti dan kue yang di jual pada Toko Dica Bakery tidak hanya di sukai orang tua, anak-anak juga menyukai berbagai macam roti buatan Dica Bakery karena isiannya yang beragam seperti selai, coklat, keju dan berbagai isian lainnya yang rasanya enak. Harganya roti pada Dica Bakery Ampana juga cukup terjangkau sesuai dengan kualitas dan rasanya yang enak.

Meskipun penelitian mengenai minat beli telah banyak dilakukan, masih terdapat ketidakkonsistenan hasil (*research gap*) dari para peneliti terdahulu. Penelitian oleh Nirmalisa (2025) menyatakan bahwa kualitas produk dan harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli.

Namun, penelitian yang dilakukan oleh Juliano (2025), menunjukkan hasil sebaliknya, di mana variabel tersebut tidak memiliki pengaruh yang signifikan. Ketidakkonsistenan hasil ini menunjukkan bahwa pengaruh kualitas produk dan harga terhadap minat beli masih sangat bergantung pada objek dan karakteristik konsumen yang diteliti. Berdasarkan kesenjangan penelitian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menguji kembali bagaimana pengaruh Kualitas Produk dan Harga terhadap Minat Beli pada Dica Bakery.

Alasan utama dilakukannya penelitian ini adalah karena adanya persaingan yang semakin ketat dalam industri bakery, yang menuntut Dica Bakery untuk terus mempertahankan dan meningkatkan minat beli konsumennya. Mengingat adanya perbedaan hasil dari penelitian terdahulu mengenai pengaruh kualitas produk dan harga, maka penting untuk menguji kembali kedua variabel tersebut secara spesifik pada objek ini. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan strategis bagi manajemen Dica Bakery dalam menetapkan harga yang kompetitif serta menjaga standar kualitas produk demi menarik minat beli konsumen secara berkelanjutan.

Berdasarkan latar belakang yang telah di paparkan di atas, maka tujuan dalam penelitian ini yang pertama adalah untuk mengetahui dan membuktikan apakah kualitas produk dan harga secara serempak berperan penting dalam menciptakan minat beli konsumen di Toko Dica Bakery Ampa. Hal ini bertujuan untuk melihat apakah konsumen merasa kombinasi antara produk enak dan harga yang pas adalah alasan utama konsumen tertarik untuk membeli. Tujuan kedua yaitu untuk mengetahui apakah kualitas roti atau kue di Toko Dica Bakery memiliki pengaruh dalam menumbuhkan minat beli calon konsumen. Tujuan ketiga untuk mengetahui apakah kebijakan harga yang diterapkan oleh Dica Bakery berpengaruh terhadap minat beli masyarakat.

B. METODE PELAKSANAAN

Jenis penelitian ini adalah kuantitatif, untuk mengetahui hubungan sebab-akibat (kausal) dengan pendekatan cross-sectional. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh konsumen Toko Dica Bakery Ampa yang jumlahnya tidak diketahui pasti. Sampel dalam penelitian ini adalah konsumen yang pernah membeli di Toko Dica Bakery Ampa. Untuk menentukan jumlah sampel, maka peneliti menggunakan Menurut Riyanto & Hatmawan (2020) untuk menentukan jumlah sampel, maka dihitung dengan menggunakan rumus *Lemeshow*. Rumus *Lemeshow* adalah rumus yang digunakan untuk menghitung jumlah sampel dengan total populasi yang tidak dapat diketahui secara pasti. Jadi jumlah sampel dalam penelitian ini adalah 96 responden. Teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner yang telah diuji validitas dan reliabilitasnya. Analisis data

meliputi analisis deskriptif, uji asumsi klasik (uji normalitas, multikolinearitas, heterokedastisitas) dan uji regresi linear berganda uji F dan uji t digunakan untuk mengukur signifikansi variabel. Sedangkan koefisien determinasi (R²) digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel *independent* terhadap variabel *dependent*. Pengolahan data dilakukan dengan bantuan software SPSS 25. Model persamaan regresi untuk dua variabel independen dirumuskan sebagai berikut (Sugiyono, 2021).

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

Keterangan:

Y = Minat Beli

a = Konstanta

X₁ = Variabel Kualitas Produk

X₂ = Variabel Harga

e = *Term Error* (tingkat kesalahan)

Definisi Operasional Variabel:

1. Kualitas Produk

Indikator kualitas produk antara lain sebagai berikut:

- a. *Performance*,
- b. *Feature*,
- c. *Reliability*,
- d. *Conformance*,
- e. *Durability*,
- f. *Estetika*,
- g. *Perceived quality*,

2. Harga

Indikator harga meliputi:

- a. Penetapan harga berdasarkan nilai pelanggan.
- b. Keterjangkauan harga,
- c. Kesesuaian harga dengan kualitas produk,
- d. Daya saing harga
- e. Kesesuaian harga dengan manfaat,
- f. Minat beli

Indikator harga meliputi:

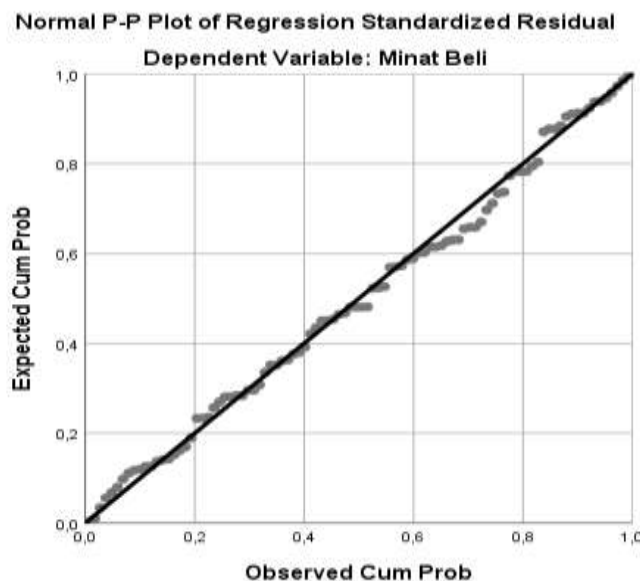
- a. Minat transaksional,
- b. Minat refrensial,
- c. Minat preferensial,
- d. Minat eksploratif

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji asumsi klasik dilakukan untuk mengetahui apakah suatu model regresi telah memenuhi syarat dengan tidak adanya masalah asumsi klasik. Model regresi yang baik harus memenuhi 3 syarat asumsi klasik sebagai berikut:

1. Uji Normalitas

Hasil uji normalitas yang diperoleh dari setiap item pernyataan dapat dilihat pada Gambar 1 berikut:



Gambar 1. Hasil Uji Normalitas

Berdasarkan Gambar 1 dapat dilihat bahwa titik-titik pada gambar tersebut selalu mengikuti dan mendekati garis diagonalnya. Oleh karena itu, sebagaimana dasar pengambilan keputusan dalam uji normalitas dapat disimpulkan bahwa nilai residual berdistribusi normal. Maka asumsi normalitas dalam penelitian ini dapat terpenuhi.

2. Uji Multikolinearitas

Hasil uji multikolinearitas pada penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 1 berikut ini:

Tabel 1. Hasil Uji Multikolinearitas

No	Variabel	Tolerance	VIF	Keterangan
1	Kualitas Produk (X1)	0,423	2,365	Non Multikolinearitas
2	Harga (X2)	0,423	2,365	Non Multikolinearitas

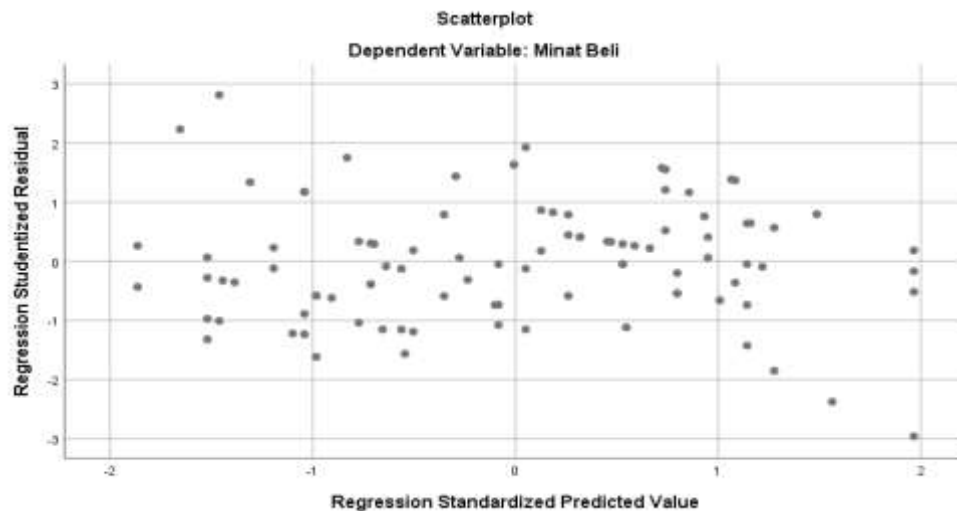
Sumber: Data diolah Tahun 2026

Berdasarkan Tabel 1 dapat diketahui bahwa nilai Tolerance yang diperoleh lebih besar dari 0,10 dan nilai VIF lebih kecil dari 10,00. Maka mengacu pada dasar pengambilan keputusan dalam uji multikolinearitas

dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi gejala multikolinearitas dalam model regresi sehingga analisis dapat dilanjutkan.

3. Uji Heterokedastisitas

Hasil uji heteroskedastisitas yang diperoleh dari setiap item pernyataan dapat dilihat pada Gambar 2 berikut:



Gambar 2. Hasil Uji Heterokedastisitas

Berdasarkan Gambar 2 di atas dapat dilihat titik-titik sebaran data yang dihasilkan dalam penelitian ini tidak memiliki pola tertentu, seperti mengumpul di tengah, menyempit kemudian melebar atau sebaliknya melebar kemudian menyempit. Dapat disimpulkan bahwa pada penelitian ini tidak terjadi gejala heteroskedastisitas.

4. Hasil Penelitian

Penelitian ini menggunakan analisis regresi linear berganda dengan tujuan untuk membuktikan hipotesis mengenai pengaruh kualitas produk dan harga terhadap minat beli di Toko Dica Bakery Ampana. Hasil analisis regresi linier berganda penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 2 berikut.

Tabel 2. Ringkasan Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda

Variabel Independent	Variabel <i>Dependent</i> Y = Minat Beli		T	Sig	
	<i>Unstandardized</i> Coefficients				<i>Standardized</i> Coefficients
	B	Std. Error			Beta
(Constant)	16,324	5,194	3,143	,002	
Kualitas Produk	,218	,107	,285	2,046	,044
Harga	,342	,202	,236	1,693	,037
R	= 0,488		Sig.F	= 0,000	
R Square	= 0,238		α	$\geq 0,05$	
Adjusted R Square	= 0,222				

Sumber: Data yang telah diolah, 2026

Berdasarkan Tabel 2 di atas, maka diperoleh persamaan model regresi linear berganda sebagai berikut:

$$Y = 16,324 + 0,218X_1 + 0,342X_2$$

Model persamaan regresi linier berganda diatas dapat dijelaskan sebagai berikut: (1) Konstanta (a) sebesar 16,324 nilai konstanta ini mengartikan apabila variabel bebas (X_1 dan X_2) diasumsikan bernilai nol, maka minat beli di Toko Dica Bakery Ampana sebesar 16,324; (2) Koefisien regresi $X_1 = 0,218$. Hal ini menunjukkan bahwa apabila indikator kualitas produk meningkat satu satuan, maka minat beli di Toko Dica Bakery Ampana juga meningkat; dan (3) Koefisien regresi $X_2 = 0,342$. Hal ini menunjukkan bahwa apabila indikator harga meningkat satu satuan, maka minat beli di Toko Dica Bakery Ampana juga meningkat. Hasil Pengujian Hipotesis Secara Serempak (Uji F):

a. Uji Hipotesis Pertama

Hipotesis pertama penelitian ini adalah kualitas produk dan harga secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli di Toko Dica Bakery Ampana. Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh nilai Sig-F ($\alpha = 0,000$). Hal ini dapat dinyatakan bahwa secara simultan variabel independent mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependent, dengan demikian maka hipotesis pertama terbukti.

b. Uji Hipotesis Kedua

Hipotesis kedua penelitian ini adalah kualitas produk secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli di Toko Dica Bakery Ampana. Berdasarkan Tabel 2 bahwa besarnya probabilitas signifikansi variabel kualitas produk adalah 0,044 ($\alpha = 0,05$), maka dapat dinyatakan bahwa variabel kualitas produk (X_1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli (Y) di Toko Dica Bakery Ampana. dengan demikian maka hipotesis kedua terbukti.

c. Uji Hipotesis Ketiga

Hipotesis ketiga penelitian ini adalah harga secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli di Toko Dica Bakery Ampana. Berdasarkan Tabel 2 bahwa besarnya probabilitas signifikansi variabel kualitas produk adalah 0,037 ($\alpha = 0,05$), maka dapat dinyatakan bahwa variabel kualitas produk (X_2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli (Y) di Toko Dica Bakery Ampana, dengan demikian maka hipotesis ketiga terbukti.

5. Pembahasan

Hasil analisis yang diperoleh mengenai pengaruh kualitas produk dan harga terhadap minat beli di Toko Dica Bakery Ampana pembahasan atas hasil yang diperoleh dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Pengaruh Kualitas Produk dan Harga terhadap Minat Beli di Toko Dica Bakery Ampana

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan terbukti bahwa kualitas produk dan harga berpengaruh signifikan terhadap minat beli di Toko Dica Bakery Ampana. Berdasarkan hasil uji-F tersebut, dapat dinyatakan bahwa kualitas produk dan harga secara simultan berpengaruh signifikan terhadap minat beli di Toko Dica Bakery Ampana. Kualitas produk dan harga memiliki peranan penting dalam mempengaruhi konsumen agar dapat membeli suatu produk atau jasa yang ditawarkan. Kualitas produk yang baik dan harga yang di tawarkan sesuai dengan kualitas produk yang di peroleh akan menarik minat konsumen untuk melakukan pembelian. Kualitas Produk merupakan hal penting yang harus diusahakan oleh setiap perusahaan jika ingin produk yang dihasilkan dapat bersaing di pasar untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen. Konsumen selalu ingin mendapatkan produk yang berkualitas sesuai dengan harga yang di bayar. Konsumen akan merasa puas bila evaluasi mereka menunjukkan bahwa produk yang mereka gunakan berkualitas. Harga adalah sejumlah uang yang dikeluarkan untuk membeli suatu produk. Harga yang ditetapkan oleh perusahaan jika sesuai dengan konsumen maka konsumen akan memutuskan untuk membeli produk atau jasa tersebut. Dengan adanya harga dan kualitas produk yang sesuai dan dapat menarik konsumen maka keputusan pembelian akan meningkat.

Jika Dica Bakery mampu menawarkan produk dengan kualitas tinggi namun tetap mempertahankan harga yang terjangkau atau kompetitif, maka minat beli konsumen akan mencapai titik optimal. Sebaliknya, jika harga sedikit lebih tinggi tetapi diimbangi dengan kualitas premium (misalnya menggunakan butter impor atau tanpa pengawet), minat beli dari segmen pasar tertentu yang mengutamakan kesehatan dan rasa tetap akan tinggi. Untuk memaksimalkan minat beli di Toko Dica Bakery, manajemen harus menjaga konsistensi rasa dan kesegaran produk, sembari menerapkan strategi harga yang rasional dan sesuai dengan target pasar yang dituju.

Hasil penelitian ini selaras dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Tsaniyah (2022) dimana hasil penelitian menunjukkan secara serempak variabel kualitas produk dan harga berpengaruh signifikan terhadap minat beli konsumen di kedai kopi Nau Kecamatan Seririt. Wakhidah (2023) hasil penelitian menunjukkan bahwa secara serempak variabel kualitas produk dan harga berpengaruh signifikan terhadap minat beli Keripik Buah Ramayana Fruits Kota Batu. Zed (2024) dimana hasil penelitian menunjukkan secara serempak variabel kualitas produk dan harga berpengaruh signifikan terhadap terhadap minat beli pelanggan Seblak Epul di

Cikarang Selata. Wardi (2024) hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas produk dan persepsi harga secara simultan berpengaruh signifikan terhadap minat beli konsumen Dimsum Asap Wangi di Kota Bandung. Nirmalisa (2024) hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas produk dan persepsi harga secara serempak berpengaruh signifikan terhadap minat beli ulang Minuman Yotta di Kota Palu.

b. Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Minat Beli di Toko Dica Bakery Ampana

Berdasarkan hasil penelitian ini membuktikan bahwa kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap minat beli di Toko Dica Bakery Ampana. Berdasarkan hasil uji-t tersebut, dapat dinyatakan bahwa variable kualitas produk secara parsial berpengaruh signifikan terhadap minat beli. Kotler dan Armstrong (2020) yang menyatakan bahwa produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk mendapat perhatian, dibeli, dipergunakan atau dikonsumsi dan yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan. Kualitas produk dalam industri bakery mencakup rasa, tekstur, kesegaran (kelembutan roti), aroma, hingga higienitas dan estetika penyajian.

Ketika Dica Bakery konsisten menyajikan roti yang lembut, *fresh from the oven*, dan menggunakan bahan berkualitas, konsumen merasa nilai yang mereka dapatkan sebanding dengan apa yang dikeluarkan. Produk yang enak dan berkualitas tinggi secara otomatis akan mendorong konsumen untuk merekomendasikannya kepada orang lain, yang pada akhirnya meningkatkan minat beli calon konsumen baru. Kualitas produk yang baik meninggalkan kesan mendalam (*sensory experience*), sehingga konsumen memiliki keinginan kuat untuk melakukan pembelian ulang (*repurchase intention*).

Hasil penelitian ini selaras dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Tsaniyah (2022) dimana hasil penelitian menunjukkan secara parsial kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap minat beli konsumen di kedai kopi Nau Kecamatan Seririt. Wakhidah (2023), hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap minat beli Keripik Buah Ramayana Fruits Kota Batu. Zed (2024) dimana hasil penelitian menunjukkan secara parsial kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap minat beli pelanggan Seblak Epul di Cikarang Selata. Wardi (2024) hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap minat beli konsumen Dimsum Asap Wangi di Kota Bandung. Nirmalisa (2024) hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas produk secara parsial berpengaruh signifikan terhadap minat beli ulang Minuman Yotta di Kota Palu.

- c. Pengaruh Harga Terhadap Minat Beli di Toko Dica Bakery Ampana Berdasarkan hasil penelitian ini membuktikan bahwa variabel harga berpengaruh signifikan terhadap minat beli di Toko Dica Bakery Ampana. Berdasarkan hasil uji-t tersebut, dapat dinyatakan bahwa variabel harga secara parsial berpengaruh signifikan terhadap minat beli. Harga merupakan satu-satunya variabel bauran pemasaran yang mendatangkan pendapatan atau pemasukan bagi perusahaan. Harga yang ditawarkan terjangkau dan sesuai dengan kualitas produk. Sebelum memutuskan melakukan pembelian konsumen akan mempertimbangkan harga produk yang akan dibeli dengan kualitas yang akan diperoleh. Dalam bisnis bakery, harga sering kali menjadi indikator awal yang dinilai oleh konsumen sebelum mencoba produknya.

Minat beli akan tinggi jika harga yang ditetapkan oleh Dica Bakery dianggap masuk akal dan sesuai dengan ukuran serta kelezatan produk yang ditawarkan. Di tengah banyaknya kompetitor toko roti, penetapan harga yang kompetitif baik itu menysasar segmen premium maupun segmen ekonomis sangat menentukan apakah konsumen akan memilih Dica Bakery atau beralih ke tempat lain. Bagi konsumen yang sensitif terhadap harga (*price-sensitive*), promo, diskon, atau paket bundling dari Dica Bakery dapat menjadi daya tarik yang sangat kuat untuk memicu minat beli spontan.

Hasil penelitian ini selaras dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Tsaniyah (2022) dimana hasil penelitian menunjukkan harga secara parsial berpengaruh signifikan terhadap minat beli konsumen di kedai kopi Nau Kecamatan Seririt. Wakhidah (2023), hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial harga berpengaruh signifikan terhadap minat beli Keripik Buah Ramayana Fruits Kota Batu. Zed (2024) dimana hasil penelitian menunjukkan secara parsial harga berpengaruh signifikan terhadap terhadap minat beli pelanggan Seblak Epul di Cikarang Selatan. Wardi (2024) hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial harga berpengaruh signifikan terhadap minat beli konsumen Dimsum Asap Wangi di Kota Bandung. Nirmalisa (2024), hasil penelitian menunjukkan bahwa harga secara parsial berpengaruh signifikan terhadap minat beli ulang Minuman Yotta di Kota Palu.

D. SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat ditarik kesimpulan penelitian ini sebagai berikut, Secara serempak kualitas produk dan harga berpengaruh signifikan terhadap minat beli di Toko Dica Bakery Ampana. Artinya, jika Toko Dica Bakery Ampana mampu mempertahankan kualitas produk yang tinggi sekaligus menetapkan harga

yang logis bagi konsumen, maka minat beli masyarakat Ampana terhadap produk mereka akan semakin meningkat. Di Toko Dica Bakery Ampana, cita rasa, kesegaran, variasi produk, dan kebersihan roti menjadi faktor penting yang mendorong konsumen untuk melakukan pembelian. Kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap minat beli di Toko Dica Bakery Ampana. Harga berpengaruh signifikan terhadap minat beli di Toko Dica Bakery Ampana. Penetapan harga yang kompetitif, terjangkau, dan sesuai dengan nilai (*value*) produk yang ditawarkan sangat menentukan ketertarikan konsumen untuk membeli produk di Toko Dica Bakery Ampana.

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan. Maka peneliti dapat mengemukakan saran dari hasil penelitian sebagai berikut. Untuk terus meningkatkan penjualan, pihak manajemen Toko Dica Bakery Ampana sebaiknya terus menjaga konsistensi rasa produk serta melakukan evaluasi harga secara berkala agar tetap mampu bersaing dengan kompetitor di wilayah Ampana. Penelitian selanjutnya, diharapkan memberikan tambahan variabel-variabel lain yang dapat mempengaruhi minat beli sehingga penelitian lebih banyak mengungkap fakta yang saat ini belum terungkap.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim penulis mengucapkan terima kasih kepada Bapak/Ibu pemilik Toko Dica Bakery dan seluruh karyawan Dica Bakery atas izin, waktu serta dukungan yang diberikan sehingga penelitian ini dapat berjalan dengan lancar. Keterbukaan informasi dan keramahan yang diberikan selama proses pengambilan data sangat berarti bagi keberhasilan penelitian ini. Penulis mengucapkan rasa terima kasih kepada semua pihak, serta memohon maaf apabila terdapat kesalahan penulisan atau kata-kata yang kurang jelas dan menyinggung karena sesungguhnya penyusunan penelitian ini masih jauh dari kesempurnaan sebagaimana yang kita tahu bahwa kesempurnaan hanya milik Allah semata.

DAFTAR RUJUKAN

- Adam, R. (2020). Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Konsumen Membeli Helm GM DI Kota Palu. *Jurnal Ilmu Manajemen Universitas Tadulako (JIMUT)*, 6(3), 232-242.
- Adam, R. P. (2024). The Influence Of Digital Marketing And Product Quality On Purchasing Decisions At Ibl Shop And Its Impact On Generation Z Customer Satisfaction In Palu City. *Tadulako International Journal Of Applied Management*, 6(3), 212-223.
- Adam, R. P., Hasnianti., & Ponirin. (2024). The InfluenceOf Digital Marketing And Product Quality On Purchasing Decisions At Ibl Shop And Its Impact On Generation Z Customer Satisfaction In Palu City. *Tadulako International Journal Of Applied Management*, 6(3), 212-223.
- Adam, R. P., Lawasa, A. M., & Rombe, E. (2023). The Effect of Product Quality, Price Perceptions, and Promotions on Purchasing Decisions Mediationof Brand Image. *Tadulako International Journal of Applied Management*, 5(2), 52-63.

- Adam, Rosida. P., Anwar., & Oktiawati, U. Yusmaniar. (2024). *Manajemen Pemasaran Era Digital*. CV. Saba Jaya Publisher.
- Adam, R. P., Chrismariyanto, R., Farid. (2020). Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Konsumen Membeli Helm GM Di Kota Palu. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 6(3.), 232-242.
- Lango, J. F. Abiano. (2022). *Pengaruh Promosi Media Sosial dan Kualitas Produk Terhadap Minat Beli Konsumen Kue Pink Bakery Di Kota Kupang*. Skripsi. Universitas Kristen Duta Wacana.
- Pahdhevi., Dwi, Regena., & Fauzi, R. U. Ananta. (2023). Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Produk Risoles. *Seminar Inovasi Manajemen Bisnis dan Akuntansi*, 5, 1-16.
- Riyanto & Hatmawan. (2020). *Metode Penelitian Kuantitatif Penelitian di bidang Manajemen, Teknik Pendidikan dan eksperimen*. Deepublish.
- Rofiudin, M., Shabry, M., & Juniarsa, N. (2022). Pengaruh Harga Dan Fitur Layanan Terhadap Minat Beli Konsumen Tokopedia Pasca Covid 19 di Malang Raya. *Jurnal Ilmu-Ilmu Sosial*. 19(2), 721-730.
- Sugiyono. (2021). *Metode Penelitian Pendidikan. Kuantitatif, Kualitatif, Kombinasi, R&D dan penelitian pendidikan*. Alfabeta.
- Tsaniya, R., & T. Ni Luh W. S. (2022). Pengaruh Kualitas Produk dan Harga terhadap Minat Beli Konsumen di Kedai Kopi Nau Kecamatan Seririt. *Jurnal Manajemen Perhotelan Dan Pariwisata*, 5(1), 32-39.
- Wakhidah, N. T. Lailatul., & Agus, Frianto. (2023). Pengaruh Citra Merek, Kualitas Produk dan Persepsi Harga Terhadap Minat Beli Keripik Buah Ramayana Fruits Kota Batu. *Journal of Business and Innovation Management*, 5(2), 160-169.
- Wardi, P. Amalia., & Dethan, S. H. (2024). Pengaruh Kualitas, Harga dan Promosi Terhadap Minat Beli Konsumen Dimsum Asap Wangi. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 1(2), 35-41.
- Zed, E. Z., Wulandari, F. Meilya., Sunaji, A. Edit., Satrio, Muhamad., & Kirani, Sasih. (2024). Pengaruh Kualitas Makanan Dan Harga Terhadap Minat Beli Pelanggan Seblak Epul Di Cikarang Selatan. *Jurnal Studi Multidisipliner*, 8(7), 54-58.