

**PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN PERSEPSI HARGA
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SARANG BURUNG WALET
(Studi Kasus Pengusaha Pengepul Sarang Burung Walet
Bapak Agus Suryanta Desa Banjar Harjo, Kabupaten Kulon Progo)**



SKRIPSI

**Diajukan Kepada
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto
Guna Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)**

Oleh :

**YANA WIJAYANTI
(1522201111)**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI PROF. KH. SAIFUDDIN ZUHRI
PURWOKERTO
2022**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : YANA WIJAYANTI

NIM : 1522201111

Jenjang : S-1

Jurusan/Prodi : Ekonomi Syari'ah

Judul Skripsi : PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN PERSEPSI
HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
SARANG BURUNG WALET (Studi Kasus Pengusaha
Pengepul Sarang Burung Walet Bapak Agus Suryanta
Desa Banjar Harjo, Kabupaten Kulon Progo)

Menyatakan bahwa naskah skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Purwokerto, 30 Mei 2022

Saya yang menyatakan,



YANA WIJAYANTI
NIM 1522201111



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN PERSEPSI HARGA TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN SARANG BURUNG WALET
(Studi Kasus Pengusaha Pengepul Sarang Burung Walet Bapak Agus Suryanta
Desa Banjar Harjo, Kabupaten Kulon Progo)**

Yang disusun oleh Saudara **Yana Wijayanti NIM 1522201111** Program Studi **Ekonomi Syariah** Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Rabu** tanggal **15 Juni 2022** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/Penguji

H. Sochimim, Lc., M.Si.
NIP. 19691009 200312 1 001

Sekretaris Sidang/Penguji

Muhammad Wildan, S.E.Sy., M.Sy.
NIDN. 2021088901

Pembimbing/Penguji

Dr. H. Akhmad Faozan, Lc., M.Ag.
NIP. 19741217 200312 1 006

Purwokerto, 23 Juni 2022

Mengetahui/Mengesahkan
Dekan



Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.
NIP. 19730921 200212 1 004

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Prof. KH Saifuddin Zuhri Purwokerto
di-
Purwokerto

Assalamu'alaikum. Wr. Wb

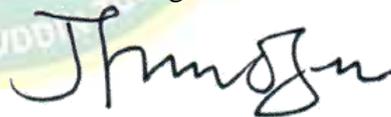
Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi terhadap penulisan skripsi Yana Wijayanti NIM 1522201111 yang berjudul:

**PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN PERSEPSI HARGA
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SARANG BURUNG WALET
(Studi Kasus Pengusaha Pengepul Sarang Burung Walet Bapak Agus
Suryanta Desa Banjar Harjo, Kabupaten Kulon Progo)**

Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Wassalamu'alaikum. Wr. Wb

Purwokerto, 30 Mei 2022
Pembimbing



Dr. H. Akhmad Faozan, Lc., M.Ag.
NIP. 197412172003121006

MOTTO

“Selalu berbuat baik dan memaafkan.”



**PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN PERSEPSI HARGA
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SARANG BURUNG WALET
(Studi Kasus Pengusaha Pengepul Sarang Burung Walet
Bapak Agus Suryanta Desa Banjar Harjo, Kabupaten Kulon Progo)**

Yana Wijayanti
NIM 1522201111

E-mail: yanawijayanti2426@gmail.com

Program Studi Ekonomi Syari'ah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam,
Universitas Islam Negeri Prof. Kh. Saifuddin Zuhri Purwokerto

ABSTRAK

Usaha sarang burung walet adalah salah satu jenis usaha di Indonesia yang sangat kompetitif. Usaha sarang burung walet tidaklah mudah dikarenakan perusahaan harus memiliki strategi bersaing yang tepat dalam usahanya dalam mencapai kompetisi pasar. Para pengusaha sarang burung walet harus bisa bersaing secara harga dan kualitas. Kualitas sarang burung walet dan persepsi harga dari konsumen sangat penting bagi para pengusaha supaya dapat menarik konsumen untuk melakukan pembelian di usahanya.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kualitas dan persepsi harga terhadap keputusan pembelian. Penelitian ini menggunakan teknik analisa regresi linier berganda untuk mengetahui pengaruh variable independent X1 (Kualitas Produk) dan X2 (Harga Jual) terhadap variable dependent Y (Keputusan Pembelian).

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian dengan besar pengaruhnya adalah sebesar 21,4%. Persepsi harga terhadap keputusan pembelian juga berpengaruh sebesar 11,6%. Secara simultan, kualitas produk dan persepsi harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian hal ini ditunjukkan dengan nilai signifikansi uji F yaitu sebesar $0.001 < 0.05$. Besar pengaruh kualitas dan persepsi harga secara simultan adalah sebesar 28,1%.

Kata Kunci: Persepsi Harga, Kualitas Produk, Keputusan Pembelian, Sarang.

**THE EFFECT OF PRODUCT AND PRICE PERCEPTIONS ON THE
PURCHASE DECISION OF SWALLOW'S NEST
(Case Study Of Swallow's Nest Collector Entrepreneur, Agus Suryanta,
Banjar Harjo, Kulon Progo)**

**Yana Wijayanti
NIM 1522201111**

E-mail: yanawijayanti2426@gmail.com

Study Program of Islamic Economics, Faculty of Islamic Economics and
Business, Prof. Kh. Saifuddin Zuhri State Islamic University, Purwokerto

ABSTRACT

Swallow's nest business is one of the most competitive types of business in Indonesia. Swallow's nest business is not easy because companies must have the right competitive strategy in their efforts to achieve market competition. Wallet bird's nest entrepreneurs must be able to competitive in price and quality. The quality of the fierce bird wallet and the perception of the price of the connamen are very important for enterpreneurs in order to attract consumers to carry out burders in their business.

This study aims to determine the effect to quality and price perceptions on purchasing decisions. The study uses multiple linier regression analysis techniques to determine the effect of independent variable X1 (Product Quality) and X2 (Price Perceptions) on the dependent variable Y (Purchase Decision).

The results of this study indicate that there is an influence of the product quality on purchasing decisions with a large effect of 21,4%. Price perceptions on purchasing decisions also have an effect of 11,6%. Simultaneously product quality and price perception affect purchasing decisions, this is indicated by the significancy value of the F test, which is $0,001 < 0,05$. The effect of quality and price perception simultaneously is 28,1%.

Keyword: Price Perception, Product Quality, Purchasing Decision, Nest.

PEDOMAN LITERASI ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata yang dipakai dalam penelitian skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI. Nomor : 158/1987 dan Nomor : 0543b/U/1987.

1. Konsonan tunggal

HurufAr ab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	ba"	B	Be
ت	ta"	T	Te
ث	ṯa		es (dengan titik di atas)
ج	jim	J	Je
ح	ḥ	<u>H</u>	ha (dengan garis di bawah)
خ	kha"	K	ka dan ha
د	dal	D	De
ذ	ḏal	<u>Ž</u>	ze (dengan titik di atas)
ر	ra"	R	Er
ز	zai	Z	Zet
س	sin	S	Es
ش	syin	S	es dan ye
ص	ṣad	<u>S</u>	es (dengan garis di bawah)
ض	ḏ"ad	<u>D</u>	de (dengan garis di bawah)
ط	ṭa	T	te (dengan garis di bawah)
ظ	ẓa	<u>Z</u>	zet (dengan garis di bawah)
ع	„ain	„	koma terbalik di atas
غ	gain	G	Ge
ف	fa"	F	Ef
ق	qaf	Q	Qi
ك	kaf	K	Ka
ل	lam	L	„el
م	mim	M	„em
ن	nun	N	„en
و	waw	W	W

ه	ha"	H	Ha
ء	hamzah	”	Apostrof
ي	ya"	Y	Ye

2. Konsonan Rangkap karena syaddah ditulis rangkap.

ةدع	Ditulis	„,iddah
-----	---------	---------

3. Ta’marbutah di akhir kata bila dimatikan ditulis h.

ةمكح	Ditulis	Hikmah	ةزج	ditulis	Jizyah
------	---------	--------	-----	---------	--------

(ketentuan ini tidak diperlakukan pada kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam Bahasa Indonesia, seperti zakat, salat dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya)

- a. Bila diikuti dengankata sandang “al” serta bacaan ke dua itu terpisah, maka ditulis dengan h.

ةم الولاء	Ditulis	Karâmah al-auliyâ”
-----------	---------	--------------------

- b. Bila ta” marbutah hidup atau dengan harakat, *fathah* atau *kasrah* atau *dammah* ditulis dengan t

ةم رطل	Ditulis	Zakât al-fitr
--------	---------	---------------

4. Vokal pendek

	Fathah	ditulis	A
	Kasrah	ditulis	I
	Dammah	ditulis	U

5. Vokal Panjang

1.	Fathah + alif	ditulis	A
	ةاله	ditulis	Jâhiliyah
2.	Fathah + ya” mati	ditulis	A
	ةنن	ditulis	Tansa
3.	Kasrah + ya” mati	ditulis	i
	ةم	ditulis	karîm
4.	Dammah + wawu mati	ditulis	u
	ةوض	ditulis	furûd

6. Vokal Rangkap

1.	Fathah + ya” mati	Ditulis	ai
	ةنن	Ditulis	bainakum
2.	Fathah + wawu mati	Ditulis	au
	ةول	Ditulis	qaul

7. Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan apostrof

مَنْ أأ	ditulis	a ^ʿ antum
تَدْعُ	ditulis	u ^ʿ iddat

8. Kata sandang alif + lam

a. Bila diikuti huruf qomariyyah

ابن لاس	Ditulis	al-qiyâs
---------	---------	----------

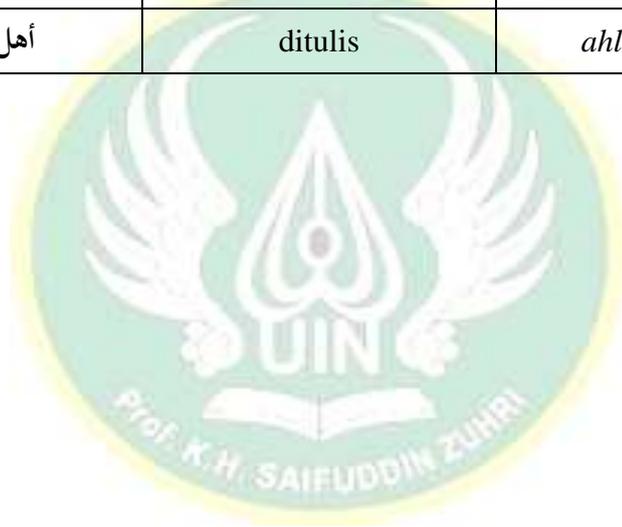
b. Bila diikuti huruf syamsiyyah ditulis dengan menggunakan harus syamsiyyah yang mengikutinya, serta menggunakan huruf I (el)-nya.

اسماء	Ditulis	As-samâ
-------	---------	---------

9. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya.

ذو الفروض	ditulis	<i>dzawi al-furūd</i>
أهل السنة	ditulis	<i>ahl as-Sunnah</i>



PERSEMBAHAN

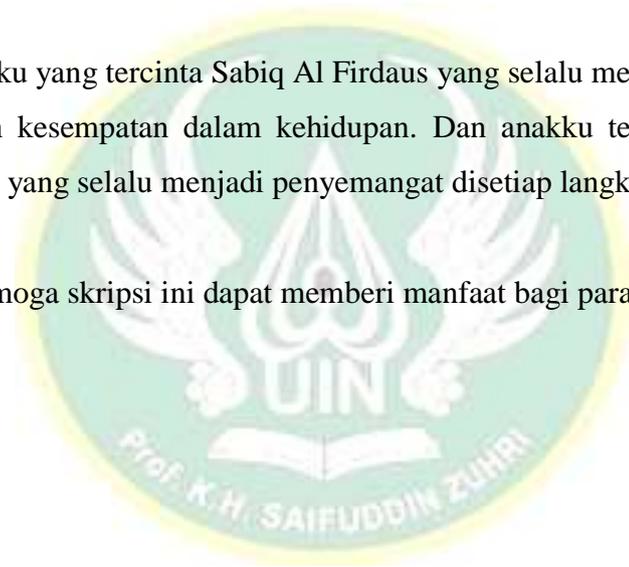
Alhamdulillahirobbil 'alamin

Segala puji bagi Allah SWT Yang selalu memberi kenikmatan terhadap hamba-hamba-Nya sehingga salah satu tugas skripsi ini mampu terselesaikan.

Ku persembahkan dan ku hadiahkan karya ini kepada orang-orang yang telah memberi arti dalam hidupku Ayahku Sutardjo dan Ibuku Sri Hastuti. Terimakasih untuk semangat dan kasih sayangmu yang selalu mengiringi setiap nafasku dengan untaian do'a. tidaklah lupa kuucapkan juga untuk

Teruntuk suamiku yang tercinta Sabiq Al Firdaus yang selalu memberikan arti apa itu peluang dan kesempatan dalam kehidupan. Dan anakku tersayang Nuwaira Aimmatuzzahro yang selalu menjadi penyemangat disetiap langkah

Terimakasih semoga skripsi ini dapat memberi manfaat bagi para pencari ilmu.



KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim,

Alhamdulillah rabbil'alamiin, ungkapan rasa syukur senantiasa penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas segala nikmat yang telah diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN HARGA JUAL TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SARANG BURUNG WALET (Studi Kasus Pengusaha Pengepul Sarang Burung Walet Bapak Agus Suryanta Desa Banjar Harjo, Kabupaten Kulon Progo) untuk memenuhi salah satu syarat dalam rangka memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada fakultas Ekonomi Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

Teristimewa ucapan terimakasih yang tiada tara untuk kedua orang tua penulis yang tidak pernah lupa menyebut nama penulis dalam setiap doa'nya. Terimakasih atas segala motivasi, nasehat, perhatian, cinta, dan kasih sayang yang telah diberikan hingga saat ini.

Ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya penulis berikan kepada semua pihak yang menjadi bagian penting atas terselesaikannya penelitian ini. Yang telah mendukung baik secara langsung maupun tidak langsung, yang telah memberikan bantuan, bimbingan dan juga saran kepada penulis. Dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada yang terhormat:

1. Dr. K.H. Moh. Roqib, MAg, Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
2. Prof. Dr. Fauzi, M.Ag Wakil Rektor I Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Dr. H. Ridwan, M.Ag Wakil Rektor II Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
4. Dr. H. Sulkhan Chakim, S.Ag., M.M Wakil Rektor III Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
5. Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

6. Dr. Ahmad Dahlan, M.S.I, Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
7. Drs. Atabik, M.Ag, Wakil Dekan II Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
8. Iin Solikhin, M.Ag, Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
9. Yoiz Shofwa Shafrani, M.S.i, Ketua Jurusan Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto
10. Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.Si, Koord Program Studi Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
11. Dr. H. Akhmad Faozan, Lc., M.Ag. selaku Dosen Pembimbing. Penulis ucapkan terimakasih karena telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikirannya untuk memberikan bimbingan serta masukan dalam penyusunan skripsi ini.
12. Segenap Bapak dan Ibu Dosen yang telah mendidik dan memberikan sumbangsih keilmuan kepada penulis selama menempuh di Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
13. Bagian administrasi dan tata usaha Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto yang telah banyak membantu memberikan kelancaran kepada penulis dalam proses penyelesaian prosedur kemahasiswaan, serta pimpinan dan segenap karyawan perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
14. Kepada kedua orang tua bapak sutardjo dan ibu sri hastuti tersayang dan tercinta yang tidak pernah lelah memberi semangat serta doa kepada penulis serta sabar yang tidak terbatas, penulis ucapkan banyak-banyak terimakasih love you.
15. Teruntuk om Wahyu Anwari dan tante Sri Wijayanti yang sudah seperti orang tua keduaku setelah orang tua kandungku yang telah memberi dukungan penuh untuk menyelesaikan pendidikan study bagi penulis.

16. Untuk suamiku tercinta, my hero, my suprot sistem yang selalu sabar terimakasih banyak karena sudah mengajarkan artinya bersabar dalam sebuah badai dengan penuh ketenangan.
17. Tak lupa untuk anakku tersayang Nuwaira Aimmatuzzahro yang selalu menjadi penyemangat disetiap langkah. Love anak sholehah.
18. Semua pihak serta orang yang saya kenal dan mengnali saya, mohon maaf tidak bisa saya sebutkan satu persatu, terimakasih telah membantu penulis dalam menyelesaikan penyusunan skripsi ini, baik secara langsung maupun tidak langsung.

Semua pihak yang telah banyak membantu penulis dalam menyelesaikan penelitian ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Penulis sangat bangga dan berterimakasih kepada semua pihak yang telah membantu penyusunan skripsi ini. tidak ada kata yang dapat penulis ungkapkan untuk menyampaikan rasa terimakasih, melainkan do'a semoga amal kebaikan dan segala bantuan yang telah diberikan kepada penulis mendapat imbalan yang lebih dari Allah SWT. Penulis menyadari akan segala kekurangan dan keterbatasan dan jauh dari kata sempurna dalam skripsi ini. Oleh karena itu, kritik dan saran yang bersifat membangun selalu diharapkan dari pembaca guna memperbaiki skripsi ini. semoga skripsi ini memberikan manfaat, baik bagi penulis maupun pembaca. *Aamiin.*

Purwokerto, 30 Mei 2022

Saya yang menyatakan,



YANA WIJAYANTI
NIM 1522201111

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERNYATAAN KEASLIAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
NOTA DINAS PEMBIMBING	iv
MOTTO	v
ABSTRAK	vi
PEDOMAN LITERASI ARAB-INDONESIA	viii
PERSEMBAHAN	xi
KATA PENGANTAR	xii
DAFTAR ISI	xv
DAFTAR TABEL	xvii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xviii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	6
D. Definisi Operasional	6
E. Sistematika Penulisan	7
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Kajian Teori	9
B. Penelitian Terdahulu	25
C. Kerangka Berfikir.....	28
D. Hipotesis	29
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian.....	30
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	30
C. Populasi dan Sampel	30
D. Variabel Penelitian dan Indikator	31
E. Jenis dan Sumber Data	33
F. Teknik Pengumpulan Data	33

G. Teknik Analisa Data	36
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Deskripsi Variabel Penelitian	43
B. Analisis Data	46
C. Pembahasan Penelitian	60
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	62
B. Saran	63
C. Kata Penutup	63
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPORAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1. Jenis Sarang Burung Walet dan Harga Per kg	5
Tabel 3.1. Rangkuman Uji Validitas	36
Tabel 3.2. Nilai Cronbach's Alpha	37
Tabel 3.3. Uji Statistik Durbin-Watson	39
Tabel 4.1. Hasil Perhitungan Statistik Deskriptif Persepsi Harga	43
Tabel 4.2. Kategori Data	43
Tabel 4.3. Kategori Data Persepsi Harga	44
Tabel 4.4. Hasil Perhitungan Statistik Deskriptif Kualitas Produk	44
Tabel 4.5. Kategori Data	45
Tabel 4.6. Kategori Data Kualitas Produk	45
Tabel 4.7. Hasil Perhitungan Statistik Deskriptif Keputusan Pembelian	45
Tabel 4.8. Kategori Data	46
Tabel 4.9. Kategori Data Keputusan Pembelian	46
Tabel 4.10. Hasil Uji Normalitas	47
Tabel 4.11. Hasil Uji Multikolinieritas	48
Tabel 4.12. Hasil Uji Heteroskedastisita	49
Tabel 4.13. Hasil Uji Autokorelasi	50
Tabel 4.14. Hasil Uji Linieritas	51
Tabel 4.15. Hasil Regresi Linier Sederhana Persepsi Harga	52
Tabel 4.16. Hasil Regresi Linier Sederhana Kualitas Produk	53
Tabel 4.17. Hasil Regresi Linier Berganda	54
Tabel 4.18. Koefisien Determinasi Persepsi Harga	56
Tabel 4.19. Koefisien Determinasi Kualitas Produk	56
Tabel 4.20. Koefisien Determinasi Persepsi Harga dan Kualitas Produk	57
Tabel 4.21. Hasil Uji T Persepsi Harga	58
Tabel 4.22. Hasil Uji T Kualitas Produk	59
Tabel 4.23. Anova Test	59

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuisisioner Penelitian

Lampiran 2 Gambar Sarang Burung

Lampiran 3 Gambar Sarang Burung Walet Teri

Lampiran 4 Gambar Rumah Sarang Burung Walet

Lampiran 5 Gambar Produksi Sarang Burung Walet

Lampiran 6 Surat Ijin Usaha Menengah

Lampiran 7 Sertifikat Sanitasi Produk Hewan

Lampiran 8 Surat Badan Penanaman Modal dan Perizinan Terpadu

Lampiran 9 Tanda Daftar Perusahaan Perorangan



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Manusia yang disebut sebagai makhluk ekonomi (*Homo Economicus*) sejak lahir memiliki berbagai macam keinginan dan kebutuhan yang tidak terbatas dan setiap hari berjuang untuk memenuhinya. Harga yang dikeluarkan oleh manusia untuk memenuhi kebutuhan idelanya harus berbanding lurus dengan kualitas yang didapat, artinya kualitas yang didapat haruslah sebanding dengan harga yang dikeluarkan (Zak & Jeksen, 2010).

Harga merupakan salah satu faktor utama konsumen dalam mempertimbangkan keputusan belinya. Lupiyadi menyatakan bahwa harga suatu produk sangat signifikan dalam pemberian value kepada konsumen untuk membeli suatu produk. Harga yang sesuai dengan kualitas produknya maka konsumen akan tertarik untuk membeli produk tersebut karena konsumen tidak selalu terpaku dengan harga yang rendah (Rambat Lupiyadi, 2001).

Namun pada dasarnya, konsumen membeli produk yang dapat memuaskan keinginan tidak hanya dalam bentuk fisik tetapi juga manfaat kualitas dari produk tersebut. Kualitas produk merupakan faktor penentu kepuasan konsumen setelah melakukan pembelian dan pemakaian terhadap suatu produk. Konsep Produk menyatakan konsumen akan lebih menyukai produk-produk yang menawarkan paling bermutu, berprestasi atau inovatif (Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, 2007).

Keputusan pembelian oleh konsumen salah satunya ditentukan oleh harga. Harga yang rendah belum tentu menarik konsumen, tentu saja harga yang sesuai dengan kualitas produk yang menjadi perhatian (Rambat Lupiyadi, 2001).

Harga merupakan salah satu faktor utama konsumen dalam mempertimbangkan keputusan belinya. Harga suatu produk sangat signifikan dalam pemberian value kepada konsumen untuk membeli suatu produk. Harga yang sesuai dengan kualitas produknya maka konsumen akan tertarik untuk

membeli produk tersebut karena konsumen tidak selalu terpacu dengan harga yang rendah.

Penentuan harga menjadi hal yang sangat penting dalam pemasaran. Laba yang didapat oleh perusahaan salah satunya dipengaruhi oleh harga jual. Penghitungan laba perlu dilakukan secara sebenar-benarnya dan perlu dievaluasi secara berkala dan disesuaikan dengan kondisi yang dihadapi. Jika harga yang ditentukan terlalu rendah maka dapat merugikan perusahaan, dan jika diputuskan terlalu tinggi maka dapat mengakibatkan hilangnya konsumen. Prinsipnya harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar. Harga jual sama dengan biaya produksi ditambah mark-up. Kesimpulannya dapat diketahui bahwa harga jual adalah jumlah nilai yang ditukar konsumen yang dibebankan atas suatu produk atau jasa (Dian Rini Beutari & Laelisneni, 2017).

“Penentuan harga mempunyai dua bentuk; ada yang boleh dan ada yang haram. Tas’ir ada yang zalim, itulah yang diharamkan dan ada yang adil, itulah yang dibolehkan.” Selanjutnya Qardhawi menyatakan bahwa jika penentuan harga dilakukan dengan memaksa penjual menerima harga yang tidak mereka ridhai, maka tindakan ini tidak dibenarkan oleh agama. Namun, jika penentuan harga itu menimbulkan suatu keadilan bagi seluruh masyarakat, seperti menetapkan Undang-undang untuk tidak menjual di atas harga resmi, maka hal ini diperbolehkan dan wajib diterapkan. Menurut Qardhawi, jika pedagang menahan suatu barang, sementara pembeli membutuhkannya dengan maksud agar pembeli mau membelinya dengan harga dua kali lipat harga pertama. Dalam kasus ini, para pedagang secara sukarela harus menerima penetapan harga oleh pemerintah. Pihak yang berwenang wajib menetapkan harga itu. Dengan demikian, penetapan harga wajib dilakukan agar pedagang menjual harga yang sesuai demi tegaknya keadilan sebagaimana diminta oleh Allah. Sedangkan menurut Ibnu Taimiyah” harga ditentukan oleh kekuatan permintaan dan penawaran”.

Selain harga, salah satu faktor yang mempengaruhi konsumen untuk membeli suatu produk adalah kualitas. Semakin baik kualitas suatu produk,

semakin menarik minat konsumen untuk mendapatkan produk tersebut. Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, dipergunakan atau dikonsumsi dan yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan (Daryanto, 2011). Sedangkan definisi kualitas adalah kecocokan untuk pemakaian. Definisi ini menekankan orientasi pada pemenuhan harapan pelanggan, yaitu apabila suatu produk mampu menyediakan dan memenuhi apa yang diharapkan pelanggan untuk mencapai kepuasannya maka dikatakan memiliki kualitas. Jadi ukuran kualitas tergantung pada preferensi masing-masing pelanggan (Fandy Tjiptono, 1987).

Kualitas produk dapat diartikan sebagai nilai dari fungsi dan kemampuan produk dalam memenuhi kebutuhan dan kepuasan pengguna. Kualitas produk menjadi hal yang sangat penting bagi suatu produk. Kualitas produk menjadi salah satu daya tarik agar menarik perhatian konsumen dan memenangkan persaingan atau pasar (Dita Putri Anggaraeni, 2006).

Burung Walet memiliki beberapa ciri khas yang tidak dimiliki oleh burung lain. Ciri khas tersebut diantaranya melakukan hampir segala aktivitasnya di udara seperti makan dan bereproduksi, sehingga Burung Walet sering disebut dengan burung layang-layang. Selain itu, ciri yang paling khas dari jenis burung ini yaitu kemampuannya dalam menghasilkan sarang yang bernilai jual tinggi.

Tingginya nilai ekonomi sarang burung walet dikarenakan air liur burung walet yang diambil dari sarang burung walet dianggap dapat dibuat obat-obatan yang dapat menyembuhkan bermacam penyakit. Hal inilah yang membuat masyarakat terdorong untuk melakukan usaha penangkaran sarang burung walet (Salman Alfari, 2019).

Usaha sarang burung walet adalah salah satu jenis usaha di Indonesia yang sangat kompetitif. Situasi perkembangan zaman yang selalu berubah-ubah dapat menjadikan peluang peningkatan usaha sarang burung walet atau bahkan menjadi ancaman bagi suatu usaha yang dijalankan. Usaha sarang burung walet tidaklah mudah dikarenakan perusahaan harus memiliki strategi

bersaing yang tepat dalam usahanya dalam mencapai kompetisi pasar (Eka Sasmita, 2018).

Produksi sarang Burung Walet dipengaruhi oleh berbagai faktor, salah satunya adalah faktor kondisi lingkungan. Lingkungan Burung Walet terdiri dari habitat mikro dan habitat makro. Habitat mikro Burung Walet adalah lingkungan di dalam gedung yang dapat dikondisikan sesuai kebutuhan seperti temperatur, kelembaban dan intensitas cahaya. Habitat makro adalah lingkungan walet di luar gedung tempat hidup dan mencari makan seperti ketinggian wilayah, suhu dan kelembaban udara, serta sumber air dan vegetasi sebagai penyedia pakan. Habitat makro tidak dapat dengan mudah dikondisikan layaknya habitat mikro, sehingga pembangunan gedung walet harus berada di daerah yang tepat.

Habitat Burung Walet itu ada dua yaitu habitat Mikro dan Habitat Makro. Habitat mikro Burung Walet adalah lingkungan di dalam gedung tempat Burung Walet beristirahat, membuat sarang, bertelur dan membesarkan anak-anak walet yang baru menetas. Habitat mikro bersifat setempat sehingga dapat dengan mudah dikondisikan sesuai dengan kondisi yang dibutuhkan Burung Walet. Kondisi habitat mikro diatur dengan meniru kondisi habitat aslinya seperti mengatur temperatur, kelembaban dan intensitas cahaya layaknya di dalam gua. Sedangkan habitat makro merupakan daerah tempat Burung Walet untuk mencari pakan dan berkembang biak. Jenis habitat sumber pakan meliputi lahan sawah, tegalan dan kebun tanaman musiman, lahan basah yang terdiri dari kolam, tambak, sungai, danau dan laut serta daerah berhutan yang terdiri dari perkebunan tanaman karet, kakao, akasia dan tumbuhan kayu lainnya.

Pengusaha pengepul sarang burung walet didesa Banjarharjo milik Bapak Agus Suryanta ini merupakan salah satu usaha sarang burung walet yang mengangkat sarang burung walet sebagai salah satu produknya. Usaha milik bapak Agus ini berdiri pada tahun 1993, dan pada waktu itu belum merambah sarang burung walet tetapi masih sarang burung sriti. Baru sekitar tahun 1994 akhir bapak Agus dan Istri memfokuskan usahanya pada sarang

burung walet. Bapak Agus pada saat itu masih berprofesi sebagai guru di suatu sekolah yang ada di Jogja, tetapi Bapak Agus memilih untuk beralih profesi sebagai pengepul sarang burung walet di bandingkan mengajar (Wawancara dengan Bapak Agus Suryanta).

Bapak Agus sendiri menjual bermacam-macam jenis sarang burung walet, diantaranya adalah sarang burung walet mangkok, oval, sudut, patah, kakian dan teri(debu). Harga dari masing-masing jenis sarang burung walet juga berbeda-beda karena menurut dengan kualitas dan ukurannya (Wawancara dengan Bapak Agus Suryanta).

Tabel 1.1 Jenis Sarang Burung Walet dan harga per Kg

No	Nama	Kualitas	Harga (kg)
1	Mangkok 1	Super	Rp. 16.000.000
2	Mangkok 2	Biasa	Rp. 14.000.000
3	Mangkok 3	2 Jari	Rp. 12.000.000
4	Mangkok 4	Krem	Rp. 11.000.000
5	Oval		Rp. 12.000.000
6	Sudut		Rp. 10.000.000
7	Patah 1	Baik	Rp. 9.000.000
8	Patah 2	Krem	Rp. 7.000.000
9	Kakian	Sisa	Rp. 6.000.000
10	Teri / Debu	sisa akhir	Rp. 2.000.000

Pengepul sarang burung walet pak Agus Suryanta bersaing ketat dalam penjualan sarang burung walet dengan pengusaha-pengusaha sarang burung walet lainnya. Mengingat sarang burung walet yang dipasarkan oleh kompetitor memiliki harga dan kualitas yang hampir sama, maka ini akan sangat berpengaruh dengan keputusan pembelian pada pengepul sarang burung walet Pak Agus. Karena harga jual dan kualitas produk merupakan salah satu yang menjadi faktor penentu keputusan pembelian (Wawancara dengan Bapak Agus Suryanta).

Berdasarkan dari uraian diatas maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian yang penulis tuangkan dalam karya ilmiah yang berjudul “Pengaruh Kualitas Produk dan Harga jual terhadap keputusan

pembelian Sarang Burung Walet (studi kasus pengusaha pengepul sarang burung walet Bapak Agus Suryanta)”

B. Rumusan Masalah

Rumusan masalah pada penelitian ini adalah:

1. Apakah terdapat pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian sarang burung wallet Pak Agus Desa Banjarharjo, Kulonprogo?
2. Apakah terdapat pengaruh harga terhadap keputusan pembelian sarang burung wallet Pak Agus Desa Banjarharjo, Kulonprogo?
3. Apakah terdapat pengaruh kualitas dan harga terhadap keputusan pembelian sarang burung wallet Pak Agus Desa Banjarharjo, Kulonprogo?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan penelitian ini adalah
 - a. Mendeskripsikan pengaruh kualitas terhadap keputusan pembelian sarang burung wallet Pak Agus Desa Banjarharjo, Kulonprogo.
 - b. Mendeskripsikan pengaruh harga terhadap keputusan pembelian sarang burung wallet Pak Agus Desa Banjarharjo, Kulonprogo.
2. Manfaat Penelitian ini adalah
 - a. Bagi penulis menambah untuk menambah wawasan dan pengetahuan mengenai pengaruh harga dan kualitas terhadap keputusan pembelian (studi kasus pegusaha pengepul sarang burungwalet bapak Agus Suryanta).
 - b. Sebagai sumbangsih dalam pemikiran dalam upaya meningkatkan mengembangkan ilmu pengetahuan.
 - c. Sebagai sumbangsih penulis dalam rangka menambah khasanah pustaka UIN Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

D. Definisi Operasional

1. Kualitas Produk

Kualitas produk dapat diartikan sebagai nilai dari fungsi dan kemampuan produk dalam memenuhi kebutuhan dan kepuasan

pengguna. Kualitas produk menjadi hal yang sangat penting bagi suatu produk. Kualitas produk menjadi salah satu daya tarik agar menarik perhatian konsumen dan memenangkan persaingan atau pasar (Dita Putri Anggaraeni, 2006).

Adapun indikator sarang burung wallet adalah sebagai berikut (J.E Susanto & Hardianto Kusuma, 2013): *Freshnes* atau kesegaran sarang burung wallet.

- a. *Presentation* atau tampilan fisik sarang burung wallet.
- b. *Variety* atau jenis-jenis sarang burung wallet.

2. Harga Jual

Menurut Achmad dan Sumarli harga jual yang adalah nilai akhir barang yang merupakan penjumlahan dari biaya-biaya produksi dan biaya lain untuk memproduksi suatu barang ditambah dengan sejumlah keuntungan yang diinginkan (Achmad Slamet & Sumarli, 2012).

Adapun indikator harga jual adalah (Philip Kotler & Lane Keller, 2019)

- a. Keterjangkauan harga.
- b. Kesesuaian dengan kualitas produk.
- c. Daya saing harga.

3. keputusan pembelian atau Volume Penjualan (Y)

Freddy Rangkuti menyatakan bahwa volume penjualan adalah pencapaian yang dihitung secara kuantitatif dari segi fisik, volume atau unit suatu produk. Volume penjualan juga dapat diartikan sebagai pencapaian yang dihasilkan oleh penjualan yang telah dilakukan oleh perusahaan. Volume penjualan tidak memisahkan secara tunai maupun kredit tetapi dihitung secara keseluruhan dari total yang dicapainya. Seandainya volume penjualan meningkat dan biaya distribusinya menurun maka pencapaian laba perusahaan juga menurun (Freddy Rangkuti, 2003).

Menurut Basu ada empat indikator volume penjualan, diantaranya (Swasta Basu, 2002):

- a. Mencapai volume penjualan
- b. Mendapatkan laba tertentu
- c. Menunjang pertumbuhan perusahaan

E. Sistematika Penulisan

Adapun sistematika ini merupakan kerangka skripsi yang maksudnya memberi petunjuk mengenai pokok-pokok permasalahan yang akan dibahas dalam skripsi ini. Sistematika ini terdiri dari tiga bagian, yaitu bagian awal, bagian isi dan bagian akhir.

Bagian awal meliputi halaman judul, pernyataan keaslian, halaman pengesahan, halaman nota pembimbing, abstrak, halaman moto, halaman persembahan, kata pengantar, daftar isi, daftar gambar, daftar tabel, serta daftar lampiran.

Bab I menguraikan latar belakang masalah, batasan dan rumusan masalah, tujuan dan manfaat peneliti, definisi operasional dan sistematika pembahasan.

Bab II menguraikan tentang landasan teori yang berkaitan tentang topik penilaian, pembahasan hasil-hasil peneliti yang sebelumnya menjadi acuan dalam menyusun skripsi ini, kerangka berpikir, dan rumusan hipotesis.

Bab III Metode Penelitian menguraikan tentang jenis penelitian, lokasi dan waktu penelitian, populasi dan sampel penelitian, teknik pengumpulan data, instrument penelitian dan teknik analisa data.

Bab IV menguraikan hasil dan pembahasan dari penelitian yang telah dilakukan.

Bab V berisi kesimpulan, saran, dan penutup.

Kemudian untuk bagian akhir skripsi berisi daftar pustaka, lampiran-lampiran, dan daftar riwayat hidup.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Terdapat pengaruh persepsi harga terhadap keputusan pembelian sarang burung walet Bapak Agus Suryanta. Kemampuan variabel persepsi harga dalam penelitian ini mempengaruhi variabel keputusan pembelian sebesar 21,4%, sedangkan sisanya sebesar 78,6% ($1 - 0,214$) dijelaskan oleh variabel lain selain variabel independen (keputusan pembelian) dalam penelitian. Nilai signifikansi menunjukkan nilai signifikasin ($0,001 \leq 0,05$ (nilai). Dengan kata lain hipotesis H0 atau hipotesis yang menungatakan bahwa tidak ada pengaruh antara persepsi harga terhadap keputusan pembelian ditolak. Maka sesuai dengan kriteria pengambilan keputusan yang terdapat pada BAB III, hipotesis yang mengatakan adanya pengaruh antara persepsi harga terhadap keputusan pembelian diterima.
2. Terdapat pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian sarang burung walet Bapak Agus Suryanta. Kemampuan variabel kualitas produk dalam penelitian ini mempengaruhi variabel keputusan pembelian sebesar 11,6%, sedangkan sisanya sebesar 88,4% ($1 - 0,116$) dijelaskan oleh variabel lain selain variabel independen (keputusan pembelian) dalam penelitian. Nilai signifikansi menunjukkan nilai ($0,022$) atau $\leq 0,05$ (nilai). Dengan kata lain hipotesis H0 atau hipotesis yang mengatakan bahwa tidak ada pengaruh antara kualitas produk terhadap keputusan pembelian ditolak. Maka sesuai dengan kriteria pengambilan keputusan yang terdapat pada BAB III, hipotesis yang mengatakan adanya pengaruh antara kualitas produk terhadap keputusan pembelian diterima.
3. Terdapat pengaruh kualitas produk dan persepsi harga terhadap keputusan pembelian sarang burung walet Bapak Agus Suryanta.

kemampuan variabel persepsi harga dan kualitas produk dalam penelitian ini mempengaruhi variabel keputusan pembelian sebesar 28,1%, sedangkan sisanya sebesar 71,9% ($1 - 0,281$) dijelaskan oleh variabel lain selain variabel independen (keputusan pembelian) dalam penelitian. Karena nilai signifikansi ($0,01 < 0,05$). Dengan kata lain hipotesis H_0 atau hipotesis yang mengatakan bahwa tidak ada pengaruh antara persepsi harga X_1 dan kualitas produk X_2 terhadap keputusan pembelian ditolak. Maka sesuai dengan kriteria pengambilan keputusan yang terdapat pada BAB III, hipotesis yang mengatakan adanya pengaruh antara persepsi harga X_1 dan kualitas produk X_2 terhadap keputusan pembelian diterima.

B. Saran

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penelitian menunjukkan bahwa kualitas produk dan persepsi harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Hal ini tentu saja menjadi saran bagi penjual bahwa barang yang ditawarkan antara harga jual dan kualitas produk harus seimbang. Menjaga loyalitas pelanggan menjadi kunci utama agar usaha tetap erjalan dan memberikan laba. Loyalitas pelanggan tentu saja dapat dikunci dengan produk yang berkualitas dan harga yang seimbang dengan produk.

C. Kata Penutup

Alhamdulillah Rabbil 'Alamin, puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat taufik serta hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan karya ilmiah dalam bentuk skripsi ini. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan dan kekeliruan serta jauh dari kesmpurnaan, hal tersebut semata-mata karena keterbatasan kemampuan dari penulis. Maka penulis mengharap kritik dan saran yang bersifat membangun dari pembaca guna perbaikan skripsi ini.

Selanjutnya penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu penyusunan skripsi

ini baik dengan pikiran, tenaga, maupun materi. Semoga Allah SWT meridhai dan membalas apa yang kita lakukan dengan sebaik-baiknya.

Terakhir penulis mengharapkan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca pada umumnya. *Aamiin Ya Rabbal'alamin.*



DAFTAR PUSTAKA

- Ashshofa, Burhan, *Metode Penelitian Hukum*, Jakarta: Rineka Cipta, 1998
- Baroroh, Ariza Nurul Aini. 2019. "Analisis Hukum Islam Terhadap Jual Beli Aplikasi Ilegal Spotify Premium Lifetime Di Media Sosial Instagram". *skripsi tidak diterbitkan*. Semarang: Universitas Islam Negeri Walisongo
- Achmad Safrizal Yafie, dkk. Pengaruh Kualitas Produk dan Kualitas Jasa terhadap kepuasan pelanggan (Studi pada Pelanggan Food and Beverage 8 Oz Coffe Studio Malang). *Skripsi tidak diterbitkan*. Universitas Brawijaya Malang
- Achmad Slamet dan Sumarli. 2002. Pengaruh Perkiraan Biaya Produksi dan Laba yang Diinginkan Terhadap Harga Jual Pada Industri Kecil Genteng Pres. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen, Dinamika*. Vol. 11. 2.
- Adiwarman Karim. 2003. *Ekonomi Mikro Islam*. Jakarta : Penerbit III T Indonesia.
- Ahmad Kamaruddin. 2013. *Akuntansi Manajemen: Dasar-dasar Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan*. Jakarta: Rajawali Pers Bisnis.
- Ahmad Mustafa Al-Maraghi. 1986. *Terjemah Tafsir Al-Maraghi*. Semarang: CV. Toha Putra.
- Andi Hartanto. 2014. Pengaruh Kualitas Produk, Periklanan Dan Harga Terhadap Volume Penjualan Pada Onsite Outdoor Equipment Solo. *Skripsi tidak diterbitkan*. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Apriyono, A., & Taman, A. 2013. Analisis Overreaction Pada Saham Perusahaan Manufaktur Di Bursa Efek Indonesia (Bei) Periode 2005-2009. *Jurnal Nomina*. II(2).
- Astria Hijriani, Kurnia Muludi, dan Erlina Ain Andini. 2016. Implementasi Metode Regresi Linier Sederhana pada Penyajian Hasil Prediksi Pemakaian Air Bersih PDAM WAY Rilau Kota Bandar Lampung dengan Sistem Informasi Geografis. *Jurnal Informatika Mulawarman*. Vol. 11, No. 2.
- Bambang Supomo, Nur Indriantoro. 2003. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Cetakan Kedua Yogyakarta: Penerbit BFEE UGM.
- Basu Swastha. 2014. *Manajemen Penjualan Edisi 3*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Darmawan. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.

- Daryanto. 2011. *Manajemen Pemasaran*. Cet.1. Bandung: PT. Sarana Tutorial Nurani Sejahtera
- Departen Agama Republik Indonesia. 2010. *Al-Qur'an Dan Terjemahan*. Bandung : CV Penerbit Dip ro.
- Dian Rini Beutari & Laelisneni. 2 Analisis Penetapan Harga Jual dalam Perencanaan Laba pada Home Industri Tempe Setia Budi Medan. *Jurnal Bisnis Administrasi*. Volume 06. Nomor 01.
- Dita Putri Anggaraeni, dkk. 2006. Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan (Survei pada Pelanggan Nasi Rawon di Rumah Makan Sakinah Kota Pasuruan). *Jurnal Administrasi Bisnis*. Vol 37. No. 1.
- Duwi Priyatno. 2010. *5 Jam Belajar Olah Data dengan SPSS 19*. Yogyakarta: Andi.
- Duwi Priyatno. 2012. *Cara Kilat Belajar Analisis Data Dengan SPSS 20*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Effendi. Usman. 2016. *Psikologi Konsumen*. Rajawali Pers: Jakarta.
- Eka Sasmita. 2018. "Strategi Pemasaran Sarang Burung Walet di Desa Muara Telake Kecamatan Longkali Kabupaten Paser " *Skripsi tidak diterbitkan*. Universitas Mulawarman
- Eva Sriwiyanti. 2020. Analisis Perbandingan Harga Jual Menggunakan Cost Plus Pricing dan Mark Up Pricing (Studi Kasus pada Toko Bumbu Borneng dan Toko Bumbu Nainggolan di Pasar Horas Gedung IV Lantai I Pematangiantar). *Jurnal Jurakunman Dinamika*. Vol. 3. 1
- Fandy Tjiptono. 1997. *Strategi Pemasaran*. Andi Offset: Yogyakarta.
- Freddy Rangkuti. 2003. *Riset Pemasaran*. Jakarta: PT Gramedia.
- Frendy O. Mokal, Altje Tumbel. 2015. Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Distribusi Terhadap Volume Penjualan Roti Jordan Cv. Minahasa Mantap Perkasa, *Jurnal EMBA*, Vol.3 No.1
- Haryadi Sarjono dan Winda Julianita. 2011. *SPSS VS LISREL: Sebuah Pengantar, Aplikasi Untuk Riset*. Jakarta: Salemba Empat.
- Husein Umar. 2002. *Metodologi Penelitian: Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Husein Umar. 2002. *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

- Indra Sasangka, Rahmat Rusmayadi. 2018. Pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap Volume Penjualan pada Minimarket Minimart'90 Bandung. *Jurnal Ilmiah Menejemen Ekonomi dan Akuntansi*. Vol. 2. No. 1.
- J. Setiadi.nugroho. 2003. *Perilaku Konsuen: Perspektif Kontemporer pada Motif, Tujuan, dan Keinginan Konsumen*. Pranada Media Group: Jakarta.
- J.E Susanto dan Hardianto Kusuma. 2013. Atribut Produk dalam Pemilihan Sarang Burung Walet Golden Swallow. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*. Vol. 12, No 1.
- Karunia Eka Lestari & Mokhammad Yudha Negara. 2017. *Penelitian Pendidikan Matematika*. Bandung: PT Refika Aditama.
- Mas'ud Machfoedz. 2005. *Kewirausahaan*. Yogyakarta: BPFY Yogyakarta.
- Misbahudin dan Hasan. 2013. *Analisis Data Penelitian dengan Statistik*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Nugroho, R. E. 2014. Analisis Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Pengangguran Di Indonesia Periode 1998 – 2014. *Jurnal PASTI*. X(2).
- Oktavia Toar, dkk. Analisis Perbandingan Harga Jual Menggunakan Cost Plus Pricing dan Mark Up Pricing pada Dolphin Donuts Bakery. *Jurnal EMBA*. Vol 5, No. 2
- Philip Kotler dan Amstrong. 1997. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Ed. 3. Cet. 1. Jakarta: Erlangga.
- Philip Kotler dan Lane Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Gelora Aksara Pratama.
- Priyono, A., & Taman, A. 2013. Analisis Overreaction Pada Saham Perusahaan Manufaktur di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2005-2009. *Jurnal Nomina*. II(2), 76–96.
- Rachmat Syafei. 2000. *Fiqh Muamalah*. Bandung : Pustaka Setia.
- Rahman Pratama. 2012. Pengaruh Harga Jual, Kualitas Produk, Dan Periklanan Terhadap Volume Penjualan Mobil Toyota Avanza Pada Pt Hadji Kalla Di Kota Makassar. *Skripsi*. Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar
- Rambat Lupiyadi. 2001. *Manajemen Pemasaran Jasa, Teori dan Praktik*. (Jakarta: Salemba Empat, 2001), hal. 61.
- Rudianto. 2009. *Pengantar Akuntansi*. Jakarta:Erlangga.

- Salman Alfaris Nim. ” Peranan Pemerintah Daerah Kabupaten Dalam Pengawasan Penagkaran Sarang Burung Walet”(Studi Kasus di Kecamatan Sungai Apit Kabupaten Siak) *Skripsi*
- Santoso dan Fandy Tjipto. 2000. Riset Pemasaran: Konsep dan Aplikasi dengan SPSS. Jakarta: PT Gramedia.
- Soemarso.2003. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta: Salemba Empat..
- Sudaryono. 2016. *Manajemen Pemasaran Teori dan Implementasi*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2011. *Statistika Untuk Penelitian*. Cet. 19; Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung: Alfabeta.
- Suharsimi Arikunto. 2004. *Prosedur Penelitian*. Jakarta: Penerbit Cipta.
- Suwarman. Ujang. 2011. *Perilaku Konsumen Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Widayat Amirullah. 2002. *Metode Penelitian Pemasaran*. Malang: CV. Cahaya Press.
- Wily Wijaya. 2017. Analisa Pengaruh Kualitas Makanan Terhadap Kepuasan Konsumen di Yoshinoya Galaxy Mall Surabaya. *Jurnal Hospitality dan Manajemen Jasa*. Vol 5, No. 2.
- Winwin Yadiati dan Ilham Wahyudi. 2010. *Pengantar Akuntansi*. Jakarta: Kencana Media Group.
- Yusuf Qardhawi. 1997. *Norma Dan Etika Ekonomi Islam*. Jakarta : Gema Insani.

