

---

## Pengaruh Kualitas Produk dan Potongan Harga terhadap Niat Beli Item dalam *Game Online Krafton* pada Siswa SMP Negeri 14 Denpasar di Kesiman Petilan

I Nyoman Suayana<sup>(1)</sup>; Putu Yudy Wijaya<sup>(2)</sup>; I Wayan Suartina<sup>(3)</sup>

<sup>(1)(2)(3)</sup>Fakultas Ekonomi, Bisnis, dan Pariwisata Universitas Hindu Indonesia

### ABSTRACT

*The purpose of the study was conducted to determine the effect of product quality and price discounts on purchase intention of items in the Krafton online game for students of SMP Negeri 14 Denpasar in Kesiman Petilan. The population in the study were students of SMP Negeri 14 Denpasar. This research was conducted on 90 students of SMP Negeri 14 Denpasar. The sampling method is purposive sampling method. Questionnaires were used to collect data. The analysis technique uses multiple linear regression analysis. The results in the first hypothesis testing show that product quality has a positive and insignificant effect on the purchase intention of items in the Krafton online game for students of SMP Negeri 14 Denpasar in Kesiman Petilan. The results in testing the second hypothesis show that the discount has a positive and significant effect on the intention to buy items in the Krafton online game for students of SMP Negeri 14 Denpasar in Kesiman Petilan. The results in testing the third hypothesis show that product quality and price discounts have a positive and significant effect on the intention to buy items in the Krafton online game for students of SMP Negeri 14 Denpasar in Kesiman Petilan. Suggestions for game developers to pay more attention and improve the quality of their products so that they can increase purchase intentions.*

**Keywords:** *Product Quality, Price Discounts, Purchase Intention*

### ABSTRAK

Tujuan penelitian dilakukan guna mengetahui pengaruh kualitas produk dan potongan harga terhadap niat beli *item* dalam *game online Krafton* pada siswa SMP Negeri 14 Denpasar di Kesiman Petilan. Populasi pada penelitian adalah siswa SMP Negeri 14 Denpasar. Penelitian ini dilakukan pada 90 siswa SMP Negeri 14 Denpasar. Metode pengambilan sampel adalah metode *purposive sampling*. Kuesioner digunakan untuk mengumpulkan data. Teknik analisisnya menggunakan analisis regresi linier berganda. Hasil pada hipotesis pertama pengujian menunjukkan kualitas produk berpengaruh positif tidak signifikan terhadap niat beli *item* dalam *game online Krafton* pada siswa SMP Negeri 14 Denpasar di Kesiman Petilan. Hasil pada pengujian hipotesis kedua menunjukkan potongan harga memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap terhadap niat beli *item* dalam *game online Krafton* pada siswa SMP Negeri 14 Denpasar di Kesiman Petilan. Hasil pada pengujian hipotesis ketiga menunjukkan kualitas produk dan potongan harga memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap terhadap niat beli *item* dalam *game online Krafton* pada siswa SMP Negeri 14 Denpasar di Kesiman Petilan. Saran bagi *game developer* agar lebih memperhatikan serta meningkatkan kualitas produk mereka sehingga dapat meningkatkan niat beli.

**Kata Kunci:** *Kualitas Produk, Potongan Harga, Niat Beli*

---

## Pendahuluan

Fenomena masyarakat pada zaman sekarang terlebih gen Z cenderung menghabiskan waktu mereka didepan layar *Handphone*. Tidak hanya digunakan untuk berkomunikasi di media sosial dan berbelanja *online*, tetapi *Handphone* juga digunakan untuk keperluan bermain *game online*. Mereka rela pergi ke tempat-tempat umum yang dimana menyediakan koneksi internet secara gratis. Mereka juga bahkan rela menyisihkan uang saku mereka demi membeli *item* yang mereka inginkan pada *game online* yang mereka mainkan. *Item* dalam *game online* adalah sejenis barang virtual yang hanya ada didalam *game online*.

Niat beli berhubungan dengan perilaku pembeli untuk melakukan suatu tindakan pembelian, hal ini sangat penting karena dapat menjadi penentu bagi pembeli untuk memutuskan suatu tindakan sebelum pilihan pembelian dibuat dengan jelas. Perusahaan diharapkan dapat terus meningkatkan kualitas layanan dan kualitas produk mereka dikarenakan dengan meningkatkan kualitas produk dapat membuat pembeli merasa terpenuhi hasratnya dengan barang maupun jasa yang diberikan dan dapat berdampak pada pembeli untuk membeli barang dagangan. Dikatakan bahwa berdasarkan penelitian sebelumnya yang telah dilakukan oleh Ismayanti dan Santika (2017) penelitian mengungkapkan adanya pengaruh positif dan signifikan dari kualitas produk terhadap niat beli. Berdasarkan pemaparan yang telah dijelaskan maka dugaan sementara dapat dinyatakan sebagai berikut:

**H<sub>1</sub>: Kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap niat beli *item* dalam *game online KRAFTON* pada siswa SMP Negeri 14 Denpasar di Kesiman Petilan.**

Selain kualitas produk, sebab lain yang mampu memengaruhi niat beli yakni potongan harga. Penawaran yang diberikan haruslah cukup besar bagi konsumen. Perusahaan yang terindeks akan mengubah daftar harga mereka dan menawarkan potongan harga untuk harga sebelumnya, pembelian dalam jumlah besar, dan pembelian saat keadaan tertentu. Sejalan dengan Tjiptono (2015), potongan harga adalah bentuk pengurangan nominal harga yang diberikan penjual kepada pembeli karena harga yang diberikan menarik bagi pembeli, dan pembeli memohon kepada penjual. Konsumen terangsang untuk mendapatkan nominal yang setara. Harga yang setara adalah nominal harga yang dianggap sesuai pada saat transaksi dilakukan. Berdasarkan penelitian sebelumnya yang telah dilakukan oleh Jackson, Tawas, dan Arie (2021), hasil dari penelitian menyatakan adanya pengaruh positif signifikan dari potongan harga terhadap niat beli. Berdasarkan pemaparan yang telah dijelaskan maka dugaan sementara dapat dinyatakan sebagai berikut:

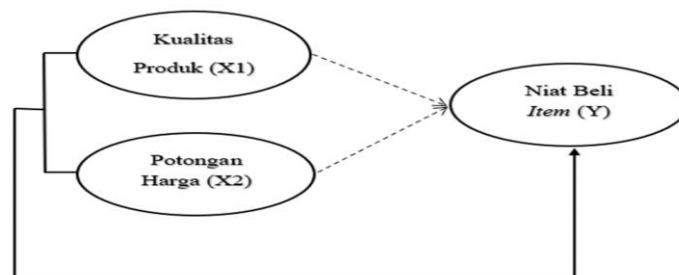
---

**H<sub>2</sub>: Potongan Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap niat beli *item* dalam *game online Krafton* pada siswa SMP Negeri 14 Denpasar di Kesiman Petilan.**

Dalam usaha demi meningkatkan niat beli pembeli, perusahaan diharapkan dapat memilih rencana periklanan yang akurat dengan keadaan pasar, serta menyajikan barang yang berkualitas dan potongan harga serta pendekatan periklanan yang tepat sehingga mampu membuat niat beli pembeli terhadap barang yang dijual menjadi meningkat. Berdasarkan studi kasus yang telah diujikan oleh Kurniawan (2020) hasil dari penelitiannya menjelaskan bahwa adanya pengaruh signifikan baik secara parsial dan simultan dari kualitas produk dan potongan harga terhadap Niat Membeli. Selanjutnya ada penelitian yang dilakukan oleh Ghristian (2016) hasil dari penelitiannya menjelaskan bahwa adanya pengaruh positif dan signifikan dari diskon dan kualitas produk terhadap Niat beli. Berdasarkan pemaparan yang telah dijelaskan maka dugaan sementara dapat dinyatakan sebagai berikut:

**H<sub>3</sub>: Kualitas produk dan potongan harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap niat beli *item* dalam *game online Krafton* pada siswa SMP Negeri 14 Denpasar di Kesiman Petilan.****Metode Penelitian**

Pendekatan menggunakan pendekatan kuantitatif. Dalam memahami dan memecahkan penelitian, penulis menggunakan metode kuantitatif yaitu dengan memberikan kuisisioner. Kuisisioner adalah suatu metode pengumpulan informasi dengan mengajukan pertanyaan kepada responden dan memberikan pilihan tanggapan tertulis (Sugiyono (2017)). Tujuan dari penelitian dan tinjauan teori yang akan dibahas nanti yakni untuk memberikan kerangka pemikiran mengenai adanya pengaruh atau dampak kualitas produk (X1) dan diskon (X2) terhadap niat pembelian (Y). Dalam penelitian ini terdapat dua buah variabel bebas (independen) dan satu buah variabel terikat (dependen). Dua variabel independen adalah kualitas produk dan potongan harga. Variabel terikatnya ada niat beli. Pola pencarian ditampilkan sebagai bagian dari gambar berikut:



Populasi pada penelitian adalah siswa SMP Negeri 14 Denpasar di Kesiman Petilan. Dengan jumlah siswa laki-laki sebanyak 397 orang dan 478 siswa perempuan. Total murid secara keseluruhan ada sebanyak 875 orang siswa kelas 7, 8, dan 9. Penentuan sampel secara keseluruhan ada sebanyak 875 orang siswa kelas 7, 8, dan 9. Penentuan sampel menggunakan *purposive sampling* dengan rumus slovin. Data primer didapat dari penyebaran kuesioner kepada responden terpilih. Pendapat responden dikelola menggunakan skala likert yang terdapat lima pilihan jawaban yang dapat dipilih dari pernyataan tiap-tiap variabel. Analisis regresi linier berganda merupakan teknik pengujian hipotesis yang dipergunakan pada penelitian.

## Hasil Penelitian Dan Pembahasan

### Hasil Pengujian Instrumen

No	Variabel Penelitian	Item Pernyataan	Validitas		Reliabilitas	
			Koefisien Korelasi	Ket	Cronbach's Alpha	Ket
1	Kualitas Produk (X1)	No. 1-8		Valid		Reliabel
2	Potongan Harga (X2)	No. 1-8	> 0,30	Valid	> 0,60	Reliabel
3	Niat Beli (Y)	No. 1-8		Valid		Reliabel

Hasil dari uji validitas dan uji reliabilitas, memaparkan semua alat penelitian yang dipakai untuk mengukur masing-masing variabel adalah valid dan reliabel, disebutkan  $r_{hitung}$  lebih besar dari  $r_{tabel}$  sebesar 0,3 dan koefisien reliabilitas (*alpha cronbach*) lebih besar dari 0,6. Maka variabel penelitian dapat dianalisis statistik.

### Uji Asumsi Klasik

No	Variabel Penelitian	Normalitas	Multikolinieritas		Heterokedastisitas
			Tolerance	VIF	Sig.
1	Kualitas Produk (X1)	0,142	0,613	1,632	0,237
2	Potongan Harga (X2)				0,304

Berdasarkan perhitungan uji asumsi klasik menyatakan nilai normalitas  $> 0,05$  yang artinya data normal, nilai toleransi lebih besar dari 0,10 dan nilai VIF  $< 10$  menunjukkan tidak adanya gejala multikolinieritas, serta nilai *sig.* lebih besar dari 0,05 menyatakan tidak terjadi adanya gejala heteroskedastisitas. Hasilnya variabel penelitian keseluruhan dinyatakan lulus dari uji asumsi klasik.

### Analisis Regresi Linear Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Sig.
	B	Std. Error	Beta	t	
1 (Constant)	5,603	1,916		2,924	0,004
Kualitas Produk	0,005	0,097	0,004	0,055	0,957
Potongan Harga	0,829	0,075	0,834	11,095	0,000

a. Dependent Variable: Niat Beli

Persamaan regresi penelitian ini adalah  $Y = 5,603 + 0,005 X_1 + 0,829 X_2 + e$ . Interpretasi dari bilangan koefisien regresi:

1. Berdasarkan data statistik dijelaskan bahwa Niat Beli akan meningkat sebesar 5,603 persen dengan ketentuan variabel lain pada penelitian yakni Kualitas Produk ( $X_1$ ), dan Potongan Harga ( $X_2$ ) diduga sama dengan nol.
2. Berdasarkan data statistik dijelaskan variabel Kualitas Produk ( $X_1$ ) memiliki pengaruh positif namun tidak signifikan kepada Niat Beli ( $Y$ ) sebesar 0,005 dimana terjadi (adanya) peningkatan Kualitas Produk sebesar satu satuan maka akan menyebabkan meningkatnya Niat Beli sebesar 0,005 persen dengan syarat variabel lain diduga sama dengan nol.
3. Berdasarkan data statistik dijelaskan variabel Potongan Harga ( $X_2$ ) terdapat pengaruh positif dan signifikan kepada Niat Beli ( $Y$ ) sebesar 0,829 dimana terjadi kenaikan (adanya) Potongan Harga sebesar satu satuan maka menyebabkan meningkatnya Niat Beli sebesar 0,829 persen dengan syarat variabel lain diduga sama dengan nol.

### Analisis Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	0,836 <sup>a</sup>	0,699	0,692	2,335

Koefisien determinasi dinyatakan dari nilai *R Square* sebesar 0,699. Dinyatakan bahwa variabel terikat niatbeli ( $Y$ ) diterangkan oleh variabel bebas yang berjumlah 2 yakni Kualitas Produk ( $X_1$ ) dan Potongan Harga ( $X_2$ ) sejumlah 69,9% maka sisanya 30,1% diterangkan dari variabel lainnya diluar model penelitian.

### Pengaruh dari Kualitas Produk ( $X_1$ ) kepada Niat Beli ( $Y$ )

Hasil dugaan menyatakan nilai  $t_{hitung} = 0,055$  dicari perbedaannya dengan  $t_{tabel} = 1,663$ , yang dimana nilai  $t_{hitung}$  tidak lebih besar dari nilai  $t_{tabel}$  dan  $t_{hitung}$  terletak didaerah penerimaan  $H_0$ . Jadi  $H_0$  diterima dan  $H_1$  ditolak. Hasil menunjukkan secara data bahwa

---

pengujian aspek yang berkaitan dengan tingkat keyakinan ( $\alpha$ ) = 5%, Kualitas Produk (X1) berpengaruh positif namun tidak signifikan secara parsial terhadap Niat Beli (Y). Diinterpretasikan apabila terjadi peningkatan Kualitas Produk (X1) mampu menaikkan Niat Beli (Y). Hasil dugaan sementara memaparkan bahwa adanya pengaruh yang positif dan signifikan dari variabel Kualitas Produk (X1) terhadap Niat Beli (Y) belum teruji keabsahannya.

### **Pengaruh Potongan Harga (X2) terhadap Niat Beli (Y)**

Hasil dugaan menyatakan nilai  $t_{hitung} = 11,095$  dibandingkan dengan nilai  $t_{tabel} = 1,663$ , ternyata nilai  $t_{hitung}$  lebih besar dari nilai  $t_{tabel}$  dan  $t_{hitung}$  berada didaerah penolakan  $H_0$ . Dengan demikian  $H_0$  ditolak dan  $H_2$  diterima. Hasil menunjukkan secara data bahwa pengujian aspek yang berkaitan dengan tingkat keyakinan ( $\alpha$ ) = 5%, secara parsial Potongan Harga/diskon (X2) memiliki pengaruh positif terhadap Niat Beli (Y). Diinterpretasikan apabila terjadi peningkatan Potongan Harga (X2) dapat meningkatkan Niat Beli (Y). Hasil dugaan sementara memaparkan bahwa Potongan Harga (X2) memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Niat Beli (Y) teruji keabsahannya.

### **Uji Signifikansi Simultan (Uji F-Test)**

Dari yang ditemukan bahwa pengujian keseluruhan telah menghasilkan hasil yang menunjukkan adanya tingkat kepercayaan yang signifikan 95%, dan tingkat ketidakpercayaan 5% dan df (N1) untuk pembilangnya adalah 2 dan df (N2) untuk penyebut adalah 87, nilai  $F_{tabel}$  bernilai 3,10 dan nilai  $F_{hitung}$  sebesar 101,061, maka jika dibandingkan nilai  $F_{hitung}$  lebih besar dari  $F_{tabel}$  dan  $F_{hitung}$  berada pada daerah penolakan  $H_0$  maka  $H_3$  diterima. Yang memiliki arti bahwa Kualitas Produk (X1) dan Potongan Harga (X2) memiliki pengaruh secara bersama-sama kepada Niat Beli (Y). Hasil dugaan sementara memaparkan bahwa Kualitas Produk (X1) dan Potongan Harga/diskon (X2) sama-sama memiliki pengaruh terhadap Niat Beli (Y) teruji keabsahannya.

### **Simpulan**

Setelah menganalisis data, dapat diambil kesimpulan:

1. Kualitas Produk memiliki pengaruh positif namun tidak signifikan secara parsial terhadap Niat Beli *Item Dalam Game Online KRAFTON* Pada Siswa SMP Negeri 14 Denpasar di Kesiman Petilan. Hal tersebut dapat dibuktikan pada hasil pengujian

---

yang menyatakan  $t_{hitung}$  0,055 lebih kecil dibandingkan dengan nilai  $t_{tabel} = 1,663$ , sehingga  $t_{hitung}$  berletak di daerah penerimaan  $H_0$ . Hasil menjelaskan  $H_0$  diterima dan  $H_1$  ditolak. Terbukti melalui statistik pada uji salah satu aspek dari tingkat kepercayaan ( $\alpha$ ) = 5%, Kualitas Produk (X1) secara parsial berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap Niat Beli (Y).

2. Potongan Harga memiliki pengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap Niat Beli *Item Dalam Game Online KRAFTON* Pada Siswa SMP Negeri 14 Denpasar di Kesiman Petilan. Hal yang disebutkan dapat dibuktikan pada hasil pengujian yang menyatakan  $t_{hitung}$  11,095 lebih tinggi daripada nilai  $t_{tabel} = 1,663$ , sehingga  $t_{hitung}$  berletak di daerah penolakan  $H_0$ . Hasil menjelaskan  $H_0$  ditolak dan  $H_2$  diterima. Terbukti secara statistik pada uji salah satu aspek dari tingkat kepercayaan ( $\alpha$ ) = 5%, Potongan Harga (X2) secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Niat Beli (Y).
3. Kualitas Produk dan Potongan Harga memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Niat Beli *Item Dalam Game Online KRAFTON* Pada Siswa SMP Negeri 14 Denpasar di Kesiman Petilan. Hal tersebut dapat dibuktikan pada hasil pengujian yang menyatakan nilai  $F_{tabel}$  sebesar 3,10 dan nilai  $F_{hitung}$  sebesar 101,061, nilai  $F_{hitung}$  lebih besar dari  $F_{tabel}$  maka  $F_{hitung}$  berletak di daerah penolakan  $H_0$ . Dinyatakan bahwa secara bersama-sama Kualitas Produk (X1) dan Potongan Harga (X2) berpengaruh terhadap Niat Beli (Y). Pendapat yang menyatakan dugaan sementara variabel Kualitas Produk (X1) dan Potongan Harga (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Niat Beli (Y) teruji kebenarannya. Selanjutnya, sesuai dengan hasil koefisien determinasi nilai  $R$  Square sebesar 0,692. Dinyatakan bahwa variabel terikat Niat Beli (Y) diterangkan oleh dua variabel bebas yakni Kualitas Produk (X1) dan Potongan Harga (X2) sebesar 69,2% dan 30,8% diterangkan dari variabel lain diluar komponen penelitian.

Menurut hasil penelitian, pemaparan dan kesimpulan yang sudah dipaparkan, peneliti mengemukakan saran yang diharapkan memberikan manfaat:

1. Disarankan untuk melakukan penelitian secara lanjut mengenai variabel Kualitas Produk (X1), Potongan Harga/diskon (X2), dan Niat Beli (Y) terlebih pada variabel Kualitas Produk, karena variabel penelitian menarik dan masih bisa digali lebih lanjut.

2. Keterbatasan berupa populasi penelitian yang hanya pada siswa SMP Negeri 14 Denpasar yang ada di daerah Kesiman Petilan, maka diharapkan penelitian lain dapat memperluas cakupan objek penelitian, sehingga hasil pengkajian yang didapat menjadi baik.
3. Hasil Pengkajian menunjukkan Potongan Harga/diskon memiliki pengaruh positif signifikan kepada Niat Beli *Item Dalam Game Online* Pada Siswa SMP Negeri 14 Denpasar di Kesiman Petilan. Dari hasil tersebut disarankan kepada *developer game online* untuk lebih memberikan potongan harga. Selain potongan harga *developer game online* juga diharapkan terus meningkatkan Kualitas Produk mereka demi meningkatkan Niat Beli.

## Daftar Pustaka

- Afiyany, Fitri Dewi, dan Bella Salsabila. 2022. "Pengaruh Kualitas Produk Dan Potongan Harga Terhadap Minat Beli Konsumen Umkm Waroeng Korejat Kota Bandung." *Ekonomi: Jurnal Ekonomi, Akuntansi & Manajemen* 4(2): 47–53.
- Arslan, Muhammad dan Zaman, Rashid. 2014. *Impact of Brand Image and Service Quality on Consumer Purchase Intention: A Study of Retail Store in Pakistan*. Research on Humanities and Social Sciences. Vol.4, No.22.
- Belch, George E. & Michael A. Belch. (2015) *Advertising and Promotion: An Integrated Marketing Communications Perspective*. 10th edition. Boston: McGraw-Hill Irwin.
- Ernawati, D. (2019). *Pengaruh Kualitas Produk, Inovasi Produk dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Hi Jack Sandals Bandung*. Jurnal Wawasan Manajemen, Vol. 7 Nomor 1.
- Fridayana Yudiaatmaja, *Analisis Regresi dengan Menggunakan Aplikasi Komputer Statistik*, Jakarta: Gramedia Pustaka\*Utama, 2013.
- Ghristian, Ignatius Danu. 2016. "Citra Merek , Dan Iklan Terhadap Minat Beli."
- Hasan, *Multiplayer Online Game*, Bandung: PT Gramedia, 2011, hlm 1.
- Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Dengan Program IBM SPSS 20* UNDIP, Semarang, 2012. Hlm 52.
- Imam Gunawan, *Pengantar Statistik Inferensial*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2016.
- Ismayanti, Ni Made, dan I Wayan Santika. 2017. "Pengaruh Celebrity Endorser, Brand Image, Kualitas Produk Terhadap Niat Beli Sepatu Olahraga Nike di Kota Denpasar." *E-Jurnal Manajemen Unud* 6(10): 5720–47.
- Jackson, Hendra N. Tawas, dan Fitty Valdi Arie. 2021. "Pengaruh Daya Tarik Iklan, Potongan Harga Terhadap Minat Beli dan Keputusan Penggunaan Aplikasi Belanja Shopee (Studi Pada Mahasiswa Manajemen Angkatan 2017 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sam Ratulangi Manado)." *Jurnal EMBA* 9(3): 1402–12.
- Kotler dan Keller. 2014. *Manajemen Pemasaran*. Jilid I. Edisi Ke 13. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip and Kevin Lane Keller, (2016): *Manajemen Pemasaran* edisi 15, New Jersey: Pearson Pretice Hall, Inc.
- Kotler, Philip, dan Gary Armstrong. (2016). *Prinsip - Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Kurniawan, oky dwi. 2020. "Artikel Ilmiah Artikel Ilmiah." *STIE Perbanas Surabaya*: 0–16.



- 
- Machfoedz, M. (2015). *Kewirausahaan Metode, Manajemen, dan Implementasi*. Yogyakarta, Indonesia: BPFE
- McCarthy, J., 2015. *Pemasaran Dasar Pendekatan Manajerial Global*. Jakarta: Salemba Empat.
- Megantara, I. M. T., & Suryani, Alit. (2016). *Penentu Niat Pembelian Kembali Tiket Pesawat secara Online pada Situs Traveloka.com*. EJurnal Manajemen Unud. Vol. 5 No. 9 (ISSN: 2302-8912).
- Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran edisi 12*, New Jersey: Pearson Education, Inc, 2006.
- Purwanto, Suharyadi, *Statistika untuk Ekonomi dan Keuangan Modern Buku 2*, Jakarta: Salemba Empat, 2011
- Purwanto, Suharyadi, *Statistika Untuk Ekonomi dan Keuangan Modern Buku 1*, Jakarta: Salemba Empat, 2007
- Sugiyono. (2017). *“Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif dan R&D”*. Bandung: Alfabeta
- Sugiyono. (2018). *“Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif dan R&D”*. Bandung: Alfabeta
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2006.
- Suharyadi dan Purwanto, *Statistika Untuk Ekonomi dan Keuangan Modern Buku 1*, Jakarta: Salemba Empat, 2007.
- Suryani, Hendryadi, *Metode Riset Kuantitatif Teori dan Aplikasi Pada penelitian Bidang Manajemen dan Ekonomi Islam*, Jakarta: Pradanamedia Group, 2016.
- Sutisna, *Perilaku Konsumen dan Komunikasi Pemasaran*. Bandung. PT Remaja, 2001.
- Tjiptono, Fandy. 2015. *Strategi Pemasaran edisi 4*. Yogyakarta: Andi
- Wahid Sulaiman, *Analisis Regresi Menggunakan SPSS: Contoh Kasus dan Pemecahannya*, Yogyakarta: Andi, 2010.
- Junaidi. (2020, February 17). Junaidi Chaniago. Retrieved from Junaidi Chaniago Web site: <https://junaidichaniago.wordpress.com/2010/04/22/>