

## **Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Pada Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Minat Pembelian Toko Sembako**

**Sabrina Nova Ashara**

Universitas 17 Agustus 1945

Email: [1222100012@surel.untag-sby.ac.id](mailto:1222100012@surel.untag-sby.ac.id)

Koresponden Penulis: [hwihanus@untag-sby.ac.id](mailto:hwihanus@untag-sby.ac.id)

**Abstract.** *A grocery store or commonly called a minimarket is a small shop that sells the local daily needs of the community. In Indonesia, most people call it Grocery Stores. These kinds of stores are generally located on busy streets, such as gas stations or train stations, and can also be found in every urban or rural settlement. Inside the grocery store, there are nine staples or many called basic necessities that are needed by the community to become a type of business that anyone can run. Increasingly, with the development of the era, grocery stores no longer only sell basic needs of the community such as sugar, oil, eggs, rice and others, but also sell other goods that are certainly needed by the community such as equipment for schools, household furniture, medicines and even a basic food shop that provides services for topping up pulses, topping up electricity tokens, paying for electricity, and more. With not too much capital and fairly easy management, a grocery store or grocery store is still a promising business and is in great demand and has never died. This business that looks trivial turns out to be able to provide big profits for business people who run it. Because the business will continue to grow, people will always need the business around them.*

**Keywords:** *Grocery Store, Local, Business.*

**Abstrak.** Toko kelontong atau banyak disebut minimarket merupakan toko kecil yang didalamnya menjual kebutuhan masyarakat sehari-hari yang bersifat lokal. Di Indonesia kebanyakan masyarakat menyebutnya dengan Toko Sembako, toko semacam ini umumnya berlokasi di jalan-jalan yang ramai seperti stasiun pengisian bahan bakar, atau stasiun kereta api, dan juga dapat ditemui di setiap permukiman penduduk kota maupun desa. Di dalam Toko Kelontong terdapat sembilan bahan pokok atau banyak disebut sembako yang dibutuhkan oleh masyarakat menjadi salah satu jenis usaha yang bisa dijalankan siapa pun. Semakin dengan berkembangnya jaman toko sembako bukan hanya lagi menjual kebutuhan pokok masyarakat seperti gula, minyak, telur, beras dan lain-lain tetapi juga menjual barang-barang lain yang tentunya dibutuhkan oleh masyarakat seperti peralatan untuk sekolah, perabotan rumah tangga, obat-obatan bahkan ada toko sembako yang menyediakan layanan untuk pengisian pulsa, pengisian token listrik, pembayaran listrik, dan lainnya. Dengan modal yang tidak terlalu banyak dan pengelolaan yang cukup mudah membuat Toko Kelontong atau Toko Sembako masih menjadi salah satu usaha yang menjanjikan dan banyak diminati bahkan tak pernah mati. Bisnis yang terlihat

sepeleh ini ternyata dapat memberikan keuntungan yang besar bagi pelaku usaha yang menjalaninya. Karena usaha tersebut akan terus berkembang, masyarakat akan selalu membutuhkan usaha tersebut ada disekitar mereka.

**Kata kunci:** Toko Kelontong, Lokal, Bisnis.

## **LATAR BELAKANG**

Manusia sebagai makhluk hidup tentunya memerlukan berbagai kebutuhan yaitu kebutuhan sandang, pangan, papan, dan kebutuhan lainnya untuk melangsungkan kehidupannya. Pada dasarnya kehidupan adalah bagaimana kita dapat memenuhi kepuasan kebutuhan dalam hidup untuk mencapai sebuah kemakmuran. Kamis Besar Bahasa Indonesia mengatakan bahwa kebutuhan manusia adalah apa yang dibutuhkan oleh manusia atau keinginan pada manusia yang harus dipenuhi, untuk memenuhi kepuasan pada rohani dan jasmaninya. Kebutuhan ini dapat berupa barang maupun jasa. Salah satu kelompok jenis kebutuhan manusia yaitu :

### **Kebutuhan Manusia Menurut Intensitasnya**

Perlu kalian ketahui, ternyata kebutuhan, ada intensitasnya. Intensitas kebutuhan pada manusia bagi menjadi beberapa kelompok, yaitu :

#### **a. Kebutuhan Mutlak**

Kebutuhan mutlak adalah kebutuhan pada manusia yang harus terpenuhi, jika kebutuhan tersebut tidak bisa terpenuhi tentunya mereka tidak dapat melangsungkan kehidupannya atau bertahan hidup. Contoh dari kebutuhan tersebut adalah makanan dan minuman yang menjadi kebutuhan wajib.

#### **b. Kebutuhan Primer**

Kebutuhan primer adalah kebutuhan manusia akan kehidupan yang layak bagi mereka. Di mana dalam kebutuhan primer tersebut adalah pangan yang menjadi kebutuhan primer pertama dan utama . Pangan dapat diperoleh dengan mengolah dari sumber hewani dan nabati, sandang sendiri memiliki sebuah arti yaitu bahan pakaian, karena itu pakaian termasuk salah satu kebutuhan primer manusia. Pakaian memiliki banyak fungsi bagi tubuh manusia dimana pakaian dapat melindungi tubuh manusia dari paparan sinar matahari yang dapat membahayakan kulit, cuaca dingin, dari serangan binatang maupun benda tajam dan juga dari pikiran asusila orang di luaran. Papan, banyak orang mengenalnya dengan sebutan rumah atau sebuah tempat tinggal. Rumah berfungsi menjadi tempat bertahan hidup dan beraktivitas..

### **C. Kebutuhan Sekunder**

Kebutuhan sekunder adalah kebutuhan yang muncul setelah kebutuhan primer bisa terpenuhi. Kebutuhan sekunder adalah kebutuhan yang beragam tergantung pada kemampuan dan keinginan pada setiap individu . Seperti make up, hand phone, barang elektronik, dan lainnya.

### **D. Kebutuhan Tersier**

Kebutuhan tersier adalah kebutuhan kelompok kebutuhan manusia berdasarkan intensitasnya. Kebutuhan ini akan muncul setelah kebutuhan primer dan sekunder telah terpenuhi. Kebutuhan ini cenderung pada kepuasan individu akan barang mewah seperti tanah, rumah mewah, baju branded, mobil, dan barang mewah lainnya

### **Tujuan penelitian**

1. Untuk mengetahui apakah harga berpengaruh terhadap minat masyarakat untuk berbelanja di toko sembako
2. Untuk mengetahui apakah kualitas produk berpengaruh terhadap minat masyarakat untuk berbelanja di toko sembako
3. Untuk mengetahui juga apakah sebuah harga dan kualitas pada produk berpengaruh terhadap minat beli masyarakat untuk berbelanja di toko sembako

### **Manfaat penelitian**

Manfaat dari penelitian ini adalah di mana pembeli dan penjual bisa mendapatkan informasi mengenai harga dan kualitas produk apakah berpengaruh terhadap minat masyarakat untuk berbelanja di toko sembako. Tentunya hal tersebut akan mempermudah kedua pihak dalam berbelanja dan menjalankan bisnis toko sembako.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **Toko Sembako**

Toko Sembako/Toko kelontong adalah toko yang menjual berbagai macam kebutuhan sehari-hari. Dengan berbagai jenis yang beragam. Produk yang terdapat pada Toko Sembako berupah kebutuhan untuk rumah tangga seperti minyak, beras gula, sabun mandi, sabun pakaian, bumbu masakan dan lainnya. Toko Sembako adalah usaha kecil mikro menengah atau UMKM dimana Toko Sembako menjadi salah satu usaha sederhana yang dapat membantu perekonomian masyarakat di masa apapun. Dimana Toko Sembako menjadi salah satu usaha UMKM yang dapat berkembang dengan pesat.

Toko Sembako dapat disebut usaha yang tidak ada matinya karena terus dapat berkembang karena peminatnya yang terus ada. Bukan hanya harga yang utama bagi konsumen faktor kenyamanan juga menjadi salah satu alasannya. Di mana banyak penjual pada Toko Sembako memiliki keramah tamah pada pembeli Minat Beli Konsumen.

### **Harga**

Harga adalah nilai seperti uang yang diberikan pelanggan sebagai imbalan atas sebuah penawaran tertentu untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan mereka. Lebih singkatnya harga adalah ukuran nilai yang ditukarkan pelanggan. Hal tersebut menjadi salah satu indikator mengenai sejauh mana penawaran dan persediaan itu dapat tersedia. Sedangkan menurut Philip Kotler, menyatakan harga adalah sejumlah uang yang nantinya dibebankan untuk sebuah produk atau layanan berbentuk jasa. Artinya harga adalah jumlah nilai yang harus dibayar konsumen demi memiliki keuntungan dari sebuah produk atau jasa yang dibeli.

### **Kualitas Produk**

Kualitas produk adalah kebutuhan dan harapan yang ada pada persepsi atau pemikiran konsumen. Jika perusahaan ingin bisa bersaing di pasaran, perusahaan harus menghasilkan sebuah produk yang memiliki kualitas. Dengan kinerja yang baik agar konsumen puas dan memaksimalkan pengalaman yang menyenangkan dan minimalisirkan kekurangan dalam produk. Sedangkan Menurut Kotler and Armstrong (2008) arti dari kualitas produk adalah memperagakan fungsi pada produk tersebut adalah kemampuan sebuah produk.

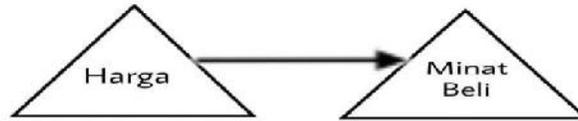
### **Kerangka Konseptual**

#### **Pengaruh Harga Terhadap Minat Beli**

Harga merupakan sebuah kesepakatan nilai yang akan menjadi persyaratan dalam melakukan transaksi. Harga juga dapat diartikan sesuatu yang harus dikeluarkan untuk membeli produk (Harjanto 2009)

Pengaruh yang positif dan signifikan Hargayang baik terhadap Minat Beli konsumen menunjukkan bahwa setiap ada peningkatan pada Harga maka hal tersebut akan mengakibatkan meningkatnya sebuah keputusan yang diambil oleh konsumen untuk melakukan pembelian pada Toko Sembako. Dengan demikian, apabila Toko Sembako ingin meningkatkan minat beli pada konsumen, maka perlunya untuk

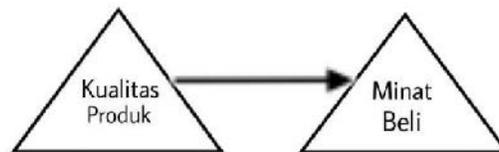
memperhatikan faktor peningkatan harga dengan memperbaiki yang masih kurang dan meningkatkan yang sudah baik.



**Gambar Pengaruh Harga Terhadap Minat Beli**

### **Pengaruh Kualitas Sebuah Produk Terhadap Minat Beli**

Menurut Tjiptono (2015:105) bahwa definisi konvensional dari kualitas adalah performansi yang menggambarkan langsung dari suatu produk mulaidari keandalan, penggunaan yang mudah, estetika dan sebagainya. Dalam arti yang strategis, kualitas merupakan semua hal yang diinginkan oleh konsumen sesuai dengan keinginan mereka. Kualitas produk yang baik dapat dilakukan dengan standarisasi pada kualitas. Dengan tujuan nantinya produk yang dihasilkan dapat sesuai standar yang telah ditetapkan. Karena pengalaman pelanggan Ketika membeli produk akan berdampak pada pembelian produk Kembali.



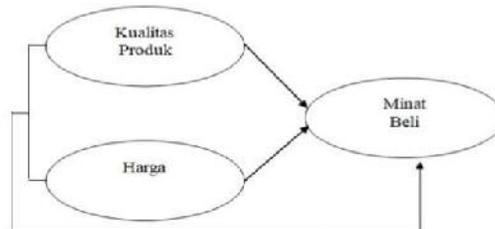
**Gambaran Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Minat Beli**

### **Pengaruh Pada Kualitas Sebuah Produk dan Harga Terhadap Minat Beli**

Menurut Kotler (2005) kualitas produk merupakan keseluruhan dari ciri produk atau sebuah pelayanan kemampuan untuk memuaskan kebutuhan tersirat. Minat beli konsumen adalah perilaku yang dimiliki masyarakat atau konsumen untuk membeli atau memilih suatu produk berdasarkan pengalaman dalam menggunakan atau mengkonsumsi . Menurut Kotler & Keller (2013) minat beli merupakan perilaku pada konsumen yang muncul sebagai suatu respon terhadap objek keinginan pelanggan dalam melakukan pembelian.lalu memotivasi agar terus terekam daalm benak konsumen.memenuhi kebutuhannya.

Kualitas produk dengan minat beli memiliki hubungan yang erat dan sangat berpengaruh.

Dimana kualitas produk seperti : (1) Daya tahan (durability) (2) Estetika (aesthetics) (3) Kesesuaian dengan spesifikasi (conformance to specification) (4) Kesan kualitas (perceived quality) Akan sangat di perhatikan oleh konsumen yang tentunya akan menarik minat beli konsumen tersebut.



**Gambar Kualitas Produk dan Harga Terhadap Minat Beli**

## **METODE PENELITIAN**

Metode penelitian ini berisikan mengenai pendekatan penelitian, tempat dan waktu penelitian, daesain penelitian

### **a. Pendekatan Penelitian.**

Dalam penelitian ini penulis menggunakan pendekatan kuantitatif. Cresweel (2010) yang mengatakan bahwa pendekatan kuantitatif adalah pengukuran data pada data kuantitatif dengan statistik yang objektif menggunakan sampel penduduk yang diminta untuk menjawab beberapa pertanyaan pada survey untuk menentukan prosentase mengenai tanggapan mereka”. Pendekatan yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan analisis kuantitatif. Pendekatan penelitian dengan cara menjawab permasalahan penelitian menggunakan pengukuran untuk berbagai variabel dari sebuah objek yang telah diteliti agar dapat menghasilkan bentuk kesimpulan yang nantinya dapat digeneralisasikan.

### **b. Tempat dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di Jl. Wonorejo Indah Timur Nomer 22, Kecamatan Rungkut, Kota Surabaya. Pelaksanaan penelitian ini dijadwalkan pada tanggal 26 November 2022.

c. Desain Penelitian

Penelitian tersebut menggunakan metode pada pendekatan kuantitatif, yaitu pendekatan penelitian yang di dalamnya banyak menggunakan angka-angka, mulai dari pengumpulan data hasil penelitian, penafsiranyang dilakukan terhadap data yang diperoleh, dan pemaparan hasilnya. Penelitian ini menyelidiki bagaimana fenomena yang muncul seputar permasalahan usaha Toko Sembako dan penelitian ini menggunakan metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme. Metode ini digunakan untuk meneliti populasi sebuah sampel tertentu, pengumpulan data ini menggunakan instrumen penelitian dimana ada analisis data bersifat kuantitatif atau statistik, yang bertujuan untuk menguji sebuah anggapan dasar (hipotesis) yang sudah ditetapkan.

**METODE PENGAMBILAN DATA**

Metode pengambilan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah survei. Penelitian survei merupakan salah satu model dari penelitian deskriptif. Tujuan dari penelitian ini adalah pengumpulan data dan informasi menggunakan sebuah sampel. Pengumpulan data dapat menggunakan angket atau dengan cara wawancara. Sedangkan Menurut **Cohen dan Nomion** (Sukardi, 2003) mengungkapkan bahwa penelitian survei adalah kegiatan untuk mengumpulkan data dengan salah satu tujuan yaitu mendeskripsikan keadaan apa adanya saat itu.

**Alat Pengumpulan Data**

Skala penelitian yang digunakan merupakan skala rasio yang mana memiliki urutan yang sama pada interval di antara titik-titik yang berdekatan. Di mana sample yang akan diambil sebanyak 20-40 konsumen sebagai responden pembeli sekitar Toko Sembako tersebut. Dengan menggunakan wawancara. Sampel dalam penelitian ini merupakan bagian dari pembeli Toko Sembako. Pengambilan sampel penelitian ini dilakukan menggunakan cara Accidental Sampling, sampling sendiri adalah proses di mana peneliti menyeleksi sejumlah elemen dari populasi yang diteliti untuk dijadikan sebuah sampel, dan memahami berbagai sifat atau karakter pada subjek yang dijadikan pengujian dalam sampel, yang nantinya dapat dilakukan generalisasi dari elemen populasi Handayani(2020). Di mana konsumen yang diminta untuk menjadi responden adalah pembeli yang sering berbelanja di Toko Sembako. Yang tentunya responden tersebut sudah mengetahui banyak sedikitnya harga dari produk yang dijual di Toko Sembako tersebut.

## Sampel

Menurut **Hadi (Margono, 2004)** berpendapat bahwasanya sampel adalah suatu kegiatan penelitian yang di lakukan untuk mendapatkan beberapa hal yaitu Peneliti memiliki tujuan mengamati objek penelitian yang nantinya akibat yang di akan timbulkan terkait dengan jumlah Populasi, sehingga hanya di perlukan penelitian sebagian saja dan kemudian hal lainnya yaitu Peneliti mempunyai maksud atau tujuan untuk mengadakan.

$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2}$$

dengan :  
n = ukuran sampel  
N = ukuran populasi  
e = persen kelonggaran ketidakteelitian karena kesalahan pengambilan sampel yang masih dapat ditolerir atau diinginkan, misalnya 5 %

## TEKNIK PENGUMPULAN DATA

Teknik pengumpulan data adalah teknik yang dilakukan untuk mengumpulkan sebuah data yang akan diteliti untuk melakuka pengamatan. Artinya, teknik pengumpulan data untuk mendapatkan sebuah data yang dianggap valid memerlukan Langkah yang strategis dan sistematis dalam pengambilannya. Pengumpulan data dilakukan secara :

### 1. Wawancara

Wawancara merupakan percakapan dua orang atau bisa saja lebih antara narasumber dan pewawancara dengan tujuan mengumpulkan data-data yang berupa sebuah informasi.

### 2. Dokumentasi

Menurut Sugiyono (2018) dokumentasi merupakan cara yang digunakan untuk memperoleh sebuah data dan informasi dalam beberapa bentuk seperti gambar, dokumen, tulisan angka dan bisa juga berupa laporan yang berisi keterangan yang dapat mendukung penelitian.

### 3. Kuesioner

kuesioner ialah sebuah teknik dimana di dalam Teknik tersebut ada penghimpunan data dari sejumlah orang atau banyak yang disebut responden melalui seperangkat pertanyaan untuk dijawab.

## **VARIABEL DAN DEFINISI OPERASIONAL VARIABEL**

Variabel menurut salah satu ahli yaitu Farhady dan Hatch (Sugiyono, 2015) atribut atau sebuah obyek yang memiliki variasi antara satu dengan lainnya. Identifikasi variabel dalam penelitian ini digunakan untuk membantu peneliti untuk menentukan alat pengumpulan data dan teknis analisis data yang akan digunakan.

Variabel penelitian merupakan sebuah atribut atau sifat bisa juga nilai dari seseorang, objek atau bisa juga kegiatan yang memiliki beberapa variasi tertentu yang ditetapkan peneliti untuk dipelajari dan nantinya akan ditarik menjadi kesimpulan (Sugiyono, 2019:68).

Skor Skala likert (*likert scale*)

No	Pilihan Jawaban	Kode	Skor/ Nilai
1	Sangat Setuju	SS	4
2	Setuju	S	3
3	Tidak Setuju	TS	2
4	Sangat Tidak Setuju	STS	1

## **HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN**

### **Deskripsi Hasil Penelitian**

Dalam penelitian ini penulis mengolah data dalam bentuk data yang terdiri dari pernyataan variabel yaitu X1,X2,Y. Angket ini diberikan kepada 40 pembeli pada Toko Sembako sebagai sampel penelitian dengan menggunakan skala likert yang berbentuk tabel ceklis.

Nama usaha : Toko Sembako

Jenis usaha : Perdagangan

Nama pemilik : Ika Sari

Alamat Usaha : Jl Wonorejo Indah Timur Nomer 22, Kecamatan Rungkut, Kota Surabaya.

Lokasi usaha yang berada di permukiman padat penduduk dan akses jalan usaha yang strategis dan mudah dijangkau membuat Toko Sembako tersebut cukup ramai pembeli setiap harinya, karena hal tersebut usaha ini dapat menghasilkan omset Rp 300.000-Rp 400.000 setiap harinya. Harga yang murah tidak jauh berbeda dengan agen besar lainnya membuat Toko Sembako ini banyak memiliki pelanggan tetap untuk

berbelanja. Selain itu Toko Sembako ini juga bisa mengimbangi persaingan dengan Toko Sembako lainnya di sekitar lokasi tersebut dengan cara barang-barang yang dijual variatif tidak hanya bahan pokok rumah tangga saja dan juga ada kelebihan lain dari Toko Sembako ini walaupun tidak terlalu besar usaha ini juga melayani pembelian secara online, pembeli yang memesan secara online hasil belanjanya dapat diantar ke rumah dan juga toko ini bisa menerima pesanan jika ada pembeli yang ingin membeli barang tetapi barang yang diinginkan tidak ada atau tersedia di toko. Usaha yang saya teliti tersebut terdapat harga biaya yang telah dikeluarkan waktu usaha Toko Sembako berjalan, yakni:

1. Biaya Awal Buka Toko

Pada awal usaha, penjual mengeluarkan modal awal sebesar Rp 1.000.000 untuk membeli barang-barang yang akan dijual kembali.

2. Biaya Pembuatan Toko

Penjual membeli estalase untuk menaruh barang-barang yang akan dijual sebesar Rp500.000

3. Pendapatan Yang Diperoleh

Pendapatan yang diperoleh dari usaha Toko Sembako tersebut sebesar Rp350.000-Rp400.000 perharinya.

4. Pembelian Barang-Barang Yang Sudah Terjual

Setiap minggunya Toko Sembako ini melakukan pembelian barang-barang untuk dijual kembali ke agen sebesar Rp500.000-Rp 1.000.000 tergantung dengan barang apa saja yang perlu dibeli kembali.

Untuk mengelolah Toko Sembako tersebut sebenarnya cukup mudah dibandingkan dengan usaha perdagangan yang lain. Jika sudah mendapatkan suplier yang memiliki harga lebih murah dibandingkan dengan yang lain. Dengan begitu usaha Toko Sembako tersebut akan terus diminati pembeli karena kualitas barang yang dijual baik, harga yang jauh lebih murah dibanding dengan yang lain, dan barang yang variatif untuk dijual.

**Masalah dan Kendala Usaha**

Usaha Toko Sembako ini memiliki masalah dan kendala dalam menjalankannya, yaitu hutang macet. Kalau hutang tersebut yang macet total keseluruhan kecil mungkin tidak akan bermasalah atau berdampak besar pada warung sembako Anda akan tetapi, kalau total keseluruhan sudah besar maka ini akan menjadi kendala dalam kelancaran

kelangsungan bisnis toko kelontong tersebut. Karena dengan banyaknya hutang yang macet akan membuat toko kelontong tersebut mengalami kesulitan dalam melakukan pengadaan persediaan barang dagangan serta pengembangannya, barang tidak laku karena terjebak untuk melengkapi semua barang di toko supaya terlihat bahwa toko tersebut adalah toko yang paling lengkap. Tetapi malah sebaliknya hal yang terjadi adalah tingginya resiko Ketika barang-barang tersebut tidak laku, bahkan akan menimbulkan kerugian besar jika barang tersebut rusak atau tidak dapat dijual kembali, Adanya kompetitor atau pesaing masalah banyaknya persaingan pada usaha warung sembako adalah salah satu permasalahan umum dalam berwirausaha yang tentunya akan muncul pada usaha lain. Pada awal usaha toko sembako persaingan bukan sesuatu hal yang memberikan efek berarti, tetapi sebentar atau lambat ketika makin banyak usaha yang sama dengan pesaing toko yang mulai tampil menonjol maka dampak tersebut akan mulai menonjol, barang yang telah kadaluarsa atau rusak adalah Kendala yang cukup sering dihadapkandan ditemui pada sebuah toko kelontong. Hal ini akan berdampak pada konsumen yang nantinya tentu enggan untuk membeli di toko Anda apabila dikemudian hari mereka mengetahui barang yang dijual adalah barang telah yang kadaluarsa atau mendekati kadaluarsa dan rusak.

### **Gambar Dokumentasi**





## KESIMPULAN

1. Toko sembako merupakan salah usaha dalam bidang perdagangan toko yang menjual kebutuhan sehari-hari. Yang di dalam ada bahan-bahan pokok atau yang lebih dikenal dengan sebutan sembako untuk memenuhi kebutuhan masyarakat setiap harinya. Ada banyak alasan mengapa Toko Sembako menjadi salah satu usaha yang menjanjikan seperti modal yang tidak banyak, peminat yang tidak ada matinya, dan masih banyak lainnya
2. Metode yang dilakukan dalam penelitian ini adalah pendekatan penelitian, tempat dan waktu penelitian, dan desain penelitian.
3. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian tersebut adalah : Wawancara, yaitu percakapan antara dua orang atau lebih yang di dalamnya berlangsung percakapan mengenai pertanyaan dan jawaban antara narasumber dan pewawancara. Dokumentasi, adalah proses berlangsungnya sebuah pemilihan, pengolahan, pengumpulan dan penyimpanan informasi di bidang pengetahuan dari keterangan seperti gambar, kutipan, dan bahan referensi lain. Dan dengan mengisi kuesioner yaitu, teknik pengumpulan data dengan cara memberikan beberapa

pertanyaan atau pernyataan tertulis yang dibutuhkan dalam sebuah penelitian kepada responden untuk mereka jawab atau isi.

4. Hasil analisis dari penelitian adalah kualitas produk terhadap minat beli pada Toko Sembako sangat berpengaruh besar, dimana pembeli akan sangat mempertimbangkan betul untuk tetap memilih berbelanja di Toko Sembako tersebut. Karena pada dasarnya semua pembeli pastinya menginginkan membeli dengan kualitas barang yang baik dan harga yang terjangkau disertai kelebihan dari Toko Sembako tersebut

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Harjanto, J.O. 2009. Inovasi Produk dan Ekspektasi Inovasi terhadap Keputusan Pembelian Konsumen
- Maolani & Ucu Cahyana. 2015. Metode Penelitian Pendidikan. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Kotler, & Ketler. (2010). Pengertian Harga. Jurnal library binus.