

PENGARUH KUALITAS PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN *T-SHIRT* MEREK GT MAN PADA KONSUMEN PT RICKY JAYA SAKTI BANJARMASIN

Rika Sylvia¹
Rizki Amalia Afriana²
Masitah Putri Yanti³
rikasylvias@gmail.com

STIE NASIONAL BANJARMASIN

Abstract,

The aim of this research is to determine the influence of product quality on purchasing decisions for GT Man brand T-shirts.

The type of research used was quantitative descriptive with a sample of 50 people. The data analysis technique uses multiple linear regression analysis. via the SPSS version 26 program.

The results of this research show that product quality (performance, reliability, features, durability, suitability and design) partially has a significant effect on the decision to purchase GT Man T-shirts, Simultaneously, product quality (performance, reliability, features, durability, suitability and design) has a significant influence on the decision to purchase GT Man T-shirts.

Keywords: Product Quality, Purchasing Decisions

Abstrak,

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian T-shirt merek GT Man.

Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif dengan sampel yang di ambil sebanyak 50 orang. Teknik analisis data dengan menggunakan analisis regresi linear berganda. melalui program SPSS versi 26.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa kualitas produk (kinerja, keandalan, fitur, daya tahan, kesesuaian, dan desain) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian T-shirt GT Man, Secara simultan, kualitas produk (kinerja, keandalan, fitur, daya tahan, kesesuaian, dan desain) berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian T-shirt GT Man

Kata Kunci: Kualitas Produk, Keputusan Pembelian

PENDAHULUAN

Seiring dengan meningkatnya laju pertumbuhan dan kesejahteraan penduduk, permintaan terhadap pakaian terus berkembang khususnya pakaian dalam pria, sehingga perusahaan perlu melakukan diversifikasi produk untuk disesuaikan dengan daya beli masyarakat. Penggunaan suatu produk pakaian dalam bagi seorang konsumen pada dasarnya akan melakukan suatu proses pengambilan keputusan terlebih dahulu. Proses pengambilan keputusan merupakan tahap konsumen dalam memutuskan suatu produk tertentu yang menurutnya paling baik. Selain itu, salah satu faktor penentu kepuasan konsumen setelah melakukan pemakaian terhadap suatu produk adalah faktor kualitas produk.

Kualitas produk adalah suatu kondisi dari sebuah barang berdasarkan pada penilaian atas produk dengan kesesuaian standar ukur yang telah ditetapkan. Semakin sesuai standar yang ditetapkan, maka akan dinilai produk tersebut semakin berkualitas. Kualitas produk merupakan hal yang perlu mendapat

perhatian utama dari perusahaan, mengingat kualitas produk berkaitan erat dengan kepuasan konsumen yang merupakan tujuan dari kegiatan pemasaran produk yang dilakukan perusahaan.

PT Ricky Jaya Sakti Cabang Banjarmasin merupakan perusahaan yang memasarkan produk GT Man di area Kalimantan Selatan dan Kalimantan Tengah. GT Man mempunyai berbagai macam produk seperti singlet, *tank top*, celana dalam mini, celana dalam *spandex*, celana dalam *boxer*, dan *t-shirt*. *T-shirt* GT Man merupakan satu-satunya *t-shirt* tanpa jahitan samping (*seamless*) dengan menggunakan mesin teknologi khusus *seamless*. *T-shirt* GT Man terbuat dari 100% *cotton* (katun) yang aman bagi kulit dan mampu menyerap keringat dengan baik, sehingga tidak menyebabkan bau yang tidak sedap. *T-shirt* GT Man mempunyai kualitas bahan yang kuat tidak mudah berlubang apabila dicuci berkali-kali, tetapi sebagian konsumen menyatakan mudah melar. Selain itu, *T-shirt* GT Man memiliki pilihan warna yang sedikit yaitu hanya ada warna putih dan hitam,

serta tidak tersedia ukuran jumbo (XXL), sehingga mempengaruhi konsumen dalam melakukan tindakan memilih ataupun memutuskan pembelian pakaian dalam (*t-shirt*).

Lambatnya proses inovasi dalam menciptakan pilihan warna baru dan ukuran jumbo (XXL), serta kualitas bahan yang mudah melar dapat menghambat strategi persaingan pasar. Persaingan pasar yang semakin pesat juga berakibat pada penjualan *T-shirt* GT Man yang tidak signifikan. Target dan realisasi penjualan pada enam bulan ditahun 2022 penjualan *T-shirt* GT Man di PT Ricky Jaya Sakti Cabang Banjarmasin mengalami fluktuasi. Hal ini dikarenakan target penjualan yang cukup tinggi yaitu 700 unit yaitu realisasi penjualan antara bulan Januari sampai dengan Juni berada di bawah target perusahaan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh kualitas produk secara parsial dan simultan terhadap keputusan pembelian *T-shirt* GT Man.

Kualitas Produk

Menurut Irawan (2008) dimensi kualitas produk terdiri dari:

Kinerja (Performance)

Ini adalah dimensi yang paling basic dan berhubungan dengan fungsi utama dari suatu produk.

Keandalan (Reliability)

Reliability adalah probabilitas bahwa produk akan bekerja dengan memuaskan atau tidak dalam periode waktu tertentu. Dimensi *performance* dan *reliability* seintas terlihat mirip tetapi memiliki perbedaan yang jelas. *Reliability* lebih menunjukkan probabilitas produk gagal menjalankan fungsinya.

Fitur (Feature)

Fitur adalah karakteristik produk yang dirancang untuk menyempurnakan fungsi produk atau menambah ketertarikan konsumen terhadap produk Dimensi ini dapat dikatakan sebagai aspek sekunder.

Daya Tahan (Durability)

Durability menunjukkan suatu pengukuran terhadap siklus produk, baik secara teknis maupun waktu. Semakin besar frekuensi pemakaian normal yang dimungkinkan, semakin besar pula daya tahan produk.

Kesesuaian (Conformance)

Dimensi ini menunjukkan seberapa jauh suatu produk dapat menyamai standar atau spesifikasi tertentu. Produk yang mempunyai *conformance* tinggi berarti produknya sesuai dengan standar yang telah ditentukan. Salah satu aspek dari *conformance* adalah konsistensi.

Desain (*Design*)

Dimensi desain adalah dimensi yang unik. Dimensi ini banyak menawarkan aspek emosional dalam mempengaruhi kepuasan pelanggan.

Keputusan Pembelian

Menurut Thompson dalam Ginting (2013) indikator keputusan pembelian, yaitu:

Sesuai kebutuhan Pelanggan melakukan pembelian karena produk yang ditawarkan sesuai yang dibutuhkan dan mudah dalam mencari barang yang dibutuhkan. Mempunyai manfaat Produk yang dibeli sangat berarti dan bermanfaat bagi pelanggan. Ketepatan dalam membeli produk Harga produk sesuai kualitas produk dan sesuai dengan keinginan pelanggan. Pembelian berulang, Keadaan di mana konsumen merasa puas dengan transaksi sebelumnya sehingga

berniat selalu melakukan transaksi di masa yang akan datang.

Hubungan antara Kualitas Produk dengan Keputusan Pembelian

Kotler (2010) menyatakan dalam konsep produk menegaskan bahwa konsumen akan menyukai produk-produk yang menawarkan ciri-ciri paling berkualitas, berkinerja atau inovatif. Para manajer dalam organisasi memutuskan perhatian untuk menghasilkan produk yang unggul dan meningkatkan kualitasnya sepanjang waktu. Mereka berasumsi bahwa para pembeli mengagumi produk-produk yang dibuat dengan baik serta dapat menghargai mutu dan kinerja.

METODE

Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif, yaitu metode yang bertujuan untuk membuat gambaran tentang pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian t-shirt merek GT Man pada konsumen PT Ricky Jaya Sakti Banjarmasin. penelitian dilakukan pada konsumen PT Ricky Jaya Sakti Cabang Banjarmasin. Populasi dalam

penelitian ini adalah konsumen produk PT Ricky Jaya Sakti Banjarmasin yang berjumlah 224 konsumen. Menurut Arikunto (2006), jika populasi lebih dari 100 maka sampel yang diambil adalah minimum 10%-15% atau 20%-25%, tetapi jika jumlah populasi kurang dari 100 maka sampel yang diambil seluruh jumlah populasi tersebut, sehingga sampelnya berjumlah 50 konsumen. Sumber data yang digunakan pada penelitian ini adalah Data primer yaitu data yang diperoleh melalui hasil jawaban kuesioner yang dibagikan pada konsumen PT Ricky Jaya Sakti Cabang Banjarmasin sebanyak 50 responden. Data sekunder yaitu data yang diperoleh, berupa data penjualan produk PT Ricky Jaya Sakti Banjarmasin. Teknik analisis data yang digunakan pada penelitian ini dengan menggunakan *software SPSS versi 26 For Windows*.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Uji Validitas dan Reliabilitas

Uji validitas instrument menggunakan r_{tabel} sebesar 0,279 dengan jumlah responden sebanyak 50 responden dan variabel bebas sebanyak 6 variabel. Sehingga pertanyaan pada variabel ini akan dinyatakan valid jika $r_{\text{hitung}} > 0,279$. Hasil dari uji validitas disajikan dalam table berikut:

Tabel 1. Hasil Uji Validitas

Item	r_{hitung}	r_{tabel}	Uji Validitas
X1.1	.777	0,279	Valid
X1.2	.895	0,279	Valid
X2.1	.846	0, 279	Valid
X2.2	.653	0, 279	Valid
X3.1	.899	0, 279	Valid
X3.2	.932	0, 279	Valid
X4.1	.878	0, 279	Valid
X4.2	.786	0, 279	Valid
X5.1	.918	0, 279	Valid
X5.2	.922	0, 279	Valid
X6.1	.937	0, 279	Valid
X6.2	.894	0, 279	Valid
Y1	.766	0, 279	Valid
Y2	.833	0, 279	Valid
Y3	.620	0, 279	Valid
Y4	.669	0, 279	Valid
Y5	.817	0, 279	Valid
Y6	.702	0, 279	Valid
Y7	.669	0, 279	Valid
Y8	.753	0, 279	Valid

Sumber: SPSS Data Diolah (2023)

Tabel 1 di atas diketahui kesimpulan bahwa seluruh bahwa nilai r_{hitung} seluruh pertanyaan pertanyaan dinyatakan valid. lebih besar dari r_{tabel} . Maka ditarik

Tabel 2. Hasil Uji Reliabilitas

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.987	20

Sumber: SPSS Data Diolah (2023)

Tabel 2 di atas dikatakan telah memenuhi syarat reliabilitas bahwa hasil uji reliabilitas atau dapat dikatakan reliabel, menunjukkan bahwa seluruh variabel

karena nilai Alpha Cronbach 0,987 lebih besar dari 0,7.

Uji Regresi

Penelitian ini menggunakan analisis regresi linear berganda karena penelitian ini terdapat dua atau lebih variabel bebas (independen) yaitu Kinerja (X1), Keandalan (X2),

Fitur (X3), Daya Tahan (X4), Kesesuaian (X5), dan Desain (X6) yang berpengaruh terhadap satu variabel terikat (dependen) yaitu Keputusan Pembelian (Y). Analisis regresi linear berganda disajikan dalam tabel berikut:

Tabel 3. Persamaan Regresi

Coefficients ^a						
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2,463	,563		2,822	,416
	Kinerja	,118	,169	,237	1,722	,002
	Keandalan	,257	,170	,194	2,776	,002
	Fitur	,174	,080	,325	2,181	,003
	Daya_Tahan	,141	,166	,183	1,823	,003
	Kesesuaian	,146	,175	,332	2,239	,003
	Desain	,103	,169	,464	2,953	,000

Dependent Variable: Keputusan_Pembelian

Sumber: SPSS Data Diolah (2023)

Sehingga diperoleh persamaan regresi linear berganda sebagai berikut:

$$Y = 2,463 + 0,118X_1 + 0,257X_2 + 0,174X_3 + 0,141X_4 + 0,146X_5 + 0,103X_6$$

Uji Hipotesis

Uji Parsial

Uji parsial (Uji t) dilakukan untuk mengetahui secara parsial atau tiap-tiap pengaruh dari Kinerja (X1), Keandalan (X2), Fitur (X3), Daya Tahan (X4), Kesesuaian (X5), dan Desain (X6) terhadap Keputusan

Pembelian (Y) apakah berpengaruh signifikan atau tidak. Pengambilan keputusan berdasarkan:

$T_{hitung} < T_{tabel}$ jadi H_0 diterima: H_a ditolak.

$T_{hitung} > T_{tabel}$ jadi H_0 ditolak : H_a diterima.

Uji t juga dapat dilihat berdasarkan tingkat signifikansi, yaitu apabila nilai probabilitas yang dihitung $< 0,05$ (sig. $< \alpha 0,05$) maka H_0 ditolak. Pada penelitian ini diketahui jumlah sampel sebanyak 50 responden dan jumlah variabel (k) sebanyak 6,

sehingga $df = n - k$ yaitu 50-6 sehingga

nilai taraf signifikan 5% yaitu T_{tabel}

adalah 1,681. Berikut hasil Uji t :

Tabel 4. Uji Parsial

		Coefficients^a				
		Unstandardized Coefficients	Std. Error	Standardized Coefficients	T	Sig.
Model		B		Beta		
1	(Constant)	2,463	,563		,822	,416
	Kinerja	,118	,169	,237	1,722	,002
	Keandalan	,257	,170	,194	2,776	,002
	Fitur	,174	,080	,325	2,181	,003
	Daya_Tahan	,141	,166	,183	1,823	,003
	Kesesuaian	,146	,175	,332	2,239	,003
	Desain	,103	,169	,464	2,953	,000

a. Dependent Variable: Keputusan_Pembelian

Sumber: SPSS Data Diolah (2023)

Berdasarkan hasil Uji T pada Tabel 4 diperoleh hasil:

1. Diketahui nilai koefisien dari Kinerja adalah 0,118, yakni bernilai positif. Hal ini berarti Kinerja berpengaruh positif terhadap Keputusan Pembelian. Diketahui nilai T_{hitung} dari Kinerja adalah $1,722 > T_{tabel}$ 1,681 dan Sig dari variabel Kinerja adalah $0,002 < 0,05$, maka H_a diterima dan H_o ditolak.
2. Diketahui nilai koefisien dari Keandalan adalah 0,257, yakni bernilai positif. Hal ini berarti Keandalan berpengaruh positif terhadap Keputusan Pembelian. Diketahui nilai T_{hitung} dari

Keandalan adalah $2,776 > T_{tabel}$

1,681 dan Sig dari variabel

Keandalan adalah $0,002 < 0,05$, maka H_a diterima dan H_o ditolak.

3. Diketahui nilai koefisien dari Fitur adalah 0,174, yakni bernilai positif. Hal ini berarti Fitur berpengaruh positif terhadap Keputusan Pembelian. Diketahui nilai T_{hitung} dari Fitur adalah 2,181 $> T_{tabel}$ 1,681 dan Sig dari variabel Fitur adalah $0,003 < 0,05$, maka H_a diterima dan H_o ditolak.
4. Diketahui nilai koefisien dari Daya Tahan adalah 0,141, yakni bernilai positif. Hal ini berarti Daya Tahan berpengaruh positif terhadap Keputusan Pembelian.

Diketahui nilai T_{hitung} dari Daya Tahan adalah $1,823 > T_{tabel} 1,681$ dan Sig dari variabel Daya Tahan adalah $0,003 < 0,05$, maka H_a diterima dan H_o ditolak.

5. Diketahui nilai koefisien dari Kesesuaian adalah 0,146, yakni bernilai positif. Hal ini berarti Kesesuaian berpengaruh positif terhadap Keputusan Pembelian. Diketahui nilai T_{hitung} dari Kesesuaian adalah $2,239 > T_{tabel} 1,681$ dan Sig dari variabel Kesesuaian adalah $0,003 < 0,05$, maka H_a diterima dan H_o ditolak.
6. Diketahui nilai koefisien dari Desain adalah 0,103, yakni

bernilai positif. Hal ini berarti Desain berpengaruh positif terhadap Keputusan Pembelian. Diketahui nilai T_{hitung} dari Desain adalah $2,953 > T_{tabel} 1,681$ dan Sig dari variabel Desain adalah $0,000 < 0,05$, maka H_a diterima dan H_o ditolak.

Uji Simultan

Uji simultan (Uji F) dilakukan untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh variabel bebas Kinerja (X1), Keandalan (X2), Fitur (X3), Daya Tahan (X4), Kesesuaian (X5), dan Desain (X6) secara bersama-sama terhadap variabel terikat Keputusan Pembelian (Y).

Tabel 1. Uji Simultan

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	517.922	6	86.320	10.237	,000 ^b
	Residual	362.578	43	8.432		
	Total	880.500	49			

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

b. Predictors: (Constant), Desain, Kinerja, Fitur, Daya Tahan, Keandalan, Kesesuaian

Sumber: SPSS Data Diolah (2023)

Berdasarkan pada hasil tabel diatas diketahui nilai $Sig.$ untuk pengaruh Kinerja, Keandalan, Fitur, Daya Tahan, Kesesuaian, dan Desain terhadap Keputusan Pembelian adalah sebesar $0,000 < 0,05$ dan nilai

F_{hitung} sebesar $10.237 > F_{tabel} 2,31$. Jadi terdapat pengaruh variabel Kinerja, Keandalan, Fitur, Daya Tahan, Kesesuaian, dan Desain terhadap Keputusan Pembelian, maka H_a diterima dan H_o ditolak.

Uji Koefisien Determinasi (R²)

Tabel 6. Uji Koefisien Determinasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,767 ^a	,588	,531	2,904

a. Predictors: (Constant), Desain, Kinerja, Fitur, Daya Tahan, Keandalan, Kesesuaian

b. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Sumber: SPSS Data Diolah (2023)

Pembahasan

Pengaruh Kualitas Produk (Kinerja, Keandalan, Fitur, Daya Tahan, Kesesuaian, dan Desain) Secara Parsial terhadap Keputusan Pembelian *T-shirt* GT Man.

H1= Kinerja berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian

Hasil Uji t variabel Kinerja memperoleh nilai signifikansi sebesar 0,002 yang berada dibawah nilai 0,05 dengan demikian hipotesis pertama untuk variabel Kinerja diterima. Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel Kinerja (X1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel Keputusan Pembelian (Y) dibuktikan dari hasil Uji t yang telah dilakukan, diperoleh nilai $T_{hitung} > T_{tabel}$ ($1,722 > 1,681$) dan koefisien regresi bernilai positif sebesar 0,118. Hal ini menunjukan bahwa variabel Kinerja

(X1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian (Y) *T-shirt* GT Man pada PT Ricky Jaya Sakti Banjarmasin.

H2= Keandalan berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian

Hasil Uji t variabel Keandalan memperoleh nilai signifikansi sebesar 0,002 yang berada dibawah nilai 0,05 dengan demikian hipotesis kedua untuk variabel Keandalan diterima. Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel Keandalan (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel Keputusan Pembelian (Y) dibuktikan dari hasil Uji t yang telah dilakukan, diperoleh nilai $T_{hitung} > T_{tabel}$ ($2,776 > 1,681$) dan koefisien regresi bernilai positif sebesar 0,257. Hal ini menunjukkan bahwa variabel Keandalan (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan

Pembelian (Y) *T-shirt* GT Man pada PT Ricky Jaya Sakti Banjarmasin.

H3= Fitur berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian

Hasil Uji t variabel Fitur memperoleh nilai signifikansi sebesar 0,003 yang berada dibawah nilai 0,05 dengan demikian hipotesis ketiga untuk variabel Fitur diterima. Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel Fitur (X3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel Keputusan Pembelian (Y) dibuktikan dari hasil Uji t yang telah dilakukan, diperoleh nilai $T_{hitung} > T_{tabel}$ ($2,181 > 1,681$) dan koefisien regresi bernilai positif sebesar 0,174. Hal ini menunjukkan bahwa variabel Fitur (X3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian (Y) *T-shirt* GT Man pada PT Ricky Jaya Sakti Banjarmasin.

H4= Daya Tahan berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian

Hasil Uji t variabel Daya Tahan memperoleh nilai signifikansi sebesar 0,003 yang berada dibawah nilai 0,05 dengan demikian hipotesis keempat untuk variabel Daya Tahan diterima. Hasil analisis menunjukkan

bahwa variabel Daya Tahan (X4) berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel Keputusan Pembelian (Y) dibuktikan dari hasil Uji t yang telah dilakukan, diperoleh nilai $T_{hitung} > T_{tabel}$ ($1,823 > 1,681$) dan koefisien regresi bernilai positif sebesar 0,141. Hal ini menunjukkan bahwa variabel Daya Tahan (X4) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian (Y) *T-shirt* GT Man pada PT Ricky Jaya Sakti Banjarmasin.

H5= Kesesuaian berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian

Hasil Uji t variabel Kesesuaian memperoleh nilai signifikansi sebesar 0,003 yang berada dibawah nilai 0,05 dengan demikian hipotesis kelima untuk variabel kesesuaian diterima. Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel Kesesuaian (X5) berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel Keputusan Pembelian (Y) dibuktikan dari hasil Uji t yang telah dilakukan, diperoleh nilai $T_{hitung} > T_{tabel}$ ($2,239 > 1,681$) dan koefisien regresi bernilai positif sebesar 0,146. Hal ini menunjukkan bahwa variabel

Kesesuaian (X5) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian (Y) *T-shirt* GT Man pada PT Ricky Jaya Sakti Banjarmasin.

H6= Desain berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian

Hasil Uji t variabel Desain memperoleh nilai signifikansi sebesar 0,000 yang berada dibawah nilai 0,05 dengan demikian hipotesis keenam untuk variabel Desain diterima. Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel Desain (X6) berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel Keputusan Pembelian (Y) dibuktikan dari hasil Uji t yang telah dilakukan, diperoleh nilai $T_{hitung} > T_{tabel}$ ($2,953 > 1,681$) dan koefisien regresi bernilai positif sebesar 0,103. Hal ini menunjukkan bahwa variabel Desain (X6) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian (Y) *T-shirt* GT Man pada PT Ricky Jaya Sakti Banjarmasin.

Pengaruh Kualitas Produk (Kinerja, Keandalan, Fitur, Daya Tahan, Kesesuaian, dan Desain) Secara Simultan terhadap Keputusan Pembelian *T-shirt* GT Man.

H7 = Kinerja, Keandalan, Fitur, DayaTahan, Kesesuaian, dan Desain berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian.

Berdasarkan hasil uji analisis regresi berganda yang terdapat pada tabel 5 (Uji F) menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan variabel independen Kualitas Produk (Kinerja (X1), Keandalan (X2), Fitur (X3), Daya Tahan (X4), Kesesuaian (X5), dan Desain (X6)) terhadap variabel dependen yaitu Keputusan Pembelian (Y), diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 10.237 dengan taraf signifikansi sebesar 0,000. Kepuasan pengguna signifikansi yang diperoleh kurang dari 0,05 menunjukkan bahwa nilai F yang diperoleh tersebut signifikan. Jadi H7 yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh signifikan secara simultan pada variabel Kualitas Produk (Kinerja (X1), Keandalan (X2), Fitur (X3), Daya Tahan (X4), Kesesuaian (X5), dan Desain (X6)) terhadap Keputusan Pembelian (Y) *T-shirt* GT Man pada PT Ricky Jaya Sakti Banjarmasin.

SIMPULAN DAN SARAN
Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian membuktikan bahwa Kinerja, Keandalan, Fitur, Daya Tahan, Kesesuaian, dan Desain berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian secara simultan dengan nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($10,237 > 2,31$).

Berdasarkan hasil penelitian membuktikan bahwa semua variabel berpengaruh secara parsial, yaitu variabel Kinerja diperoleh nilai $T_{hitung} > T_{tabel}$ ($1,722 > 1,681$) dengan tingkat signifikansi sebesar ($0,002 < 0,05$), variabel Keandalan diperoleh nilai $T_{hitung} > T_{tabel}$ ($2,776 > 1,681$) dengan tingkat signifikansi sebesar ($0,002 < 0,05$), variabel Fitur diperoleh nilai $T_{hitung} > T_{tabel}$ ($2,181 > 1,681$) dengan tingkat signifikansi sebesar ($0,003 < 0,05$), variabel Daya Tahan diperoleh nilai $T_{hitung} > T_{tabel}$ ($1,823 > 1,681$) dengan tingkat signifikansi sebesar ($0,003 < 0,05$), variabel Kesesuaian diperoleh nilai $T_{hitung} > T_{tabel}$ ($2,239 > 1,681$) dengan tingkat signifikansi sebesar ($0,003 < 0,05$), dan variabel Desain diperoleh nilai $T_{hitung} > T_{tabel}$ ($2,953 > 1,681$) dengan tingkat signifikansi sebesar ($0,000 < 0,05$).

Saran

Berdasarkan simpulan peneliitian, maka saran penelitian sebagai berikut:

1. PT Ricky Jaya Sakti Banjarmasin sebagai perusahaan yang memasarkan produk GT Man di area Kalimantan Selatan dan Kalimantan Tengah hendaknya memperluas area pemasaran guna meningkatkan penjualannya.
2. Peneliti selanjutnya dapat mencari variabel lainnya yang mempengaruhi keputusan pembelian seperti harga dan promosi terhadap keputusan pembelian.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, 2006. *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- File Corporation Profile*, 2022. Banjarmasin: PT Ricky Jaya Sakti.
- Ginting, L. 2013. Analisis pengaruh kualitas pelayanan konsumen pada Warung ucok durian iskandar muda medan Terhadap keputusan pembelian.<https://jurnal.usu.ac.id/index.php/jmim/article/download/655/df>

Irawan, Handi, 2008. *10 Prinsip Kepuasan Pelanggan*, Elex Media Komputindo: Jakarta.

Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller, 2010. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Salemba Empat.