

PENGARUH KUALITAS PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN *FACIAL FOAM* BERLABEL *FOR MEN* UNTUK KONSUMEN PRIA

ALIFIA SHAFIRA YUSNI

Program Studi S1 Pendidikan Tata Rias, Fakultas Teknik, Universitas Negeri Surabaya
alifiayusni16059@mhs.unesa.ac.id

Maspiyah¹, Nia Kusstianti², Biyan Yesi Wilujeng³

Program Studi S1 Pendidikan Tata Rias, Fakultas Teknik, Universitas Negeri Surabaya
maspiyah@unesa.ac.id

Abstrak

Tujuan studi berikut yakni guna memberi bukti empiris, pemahaman, serta pengetahuan yang berkaitan pada pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian *facial foam* berlabel *for men* untuk konsumen pria di SMA Negeri Senduro. Studi berikut memakai penelitian kuantitatif. Sumber data utama ialah data primer memakai instrument penelitian dan skala pengukuran melalui metode menyebarkan kuesioner online memakai *google form*. Populasi studi berikut berjumlah 315 orang dengan memakai metode *simple random sampling* sehingga didapatkan *sample* 30 orang siswa dan diperoleh 30 hasil responden yang memenuhi minimum jumlah responden. Penelitian dilaksanakan menggunakan metode *survey* pada SMA Negeri Senduro serta dianalisis menggunakan uji statistik analisis regresi sederhana. Temuan penelitian menjelaskan bahwasanya ada pengaruh signifikan kualitas produk terhadap keputusan pembelian *facial foam* berlabel *for men*.

Kata Kunci : Kualitas Produk, Facial Foam,

Abstract

The main objective of this research was to gather empirical evidence and gain understanding about how product quality impacts the purchasing decisions of male consumers at SMA Negeri Senduro, specifically in the context of facial foam products labeled for men. The study employed a quantitative research approach, and the primary data was collected through online questionnaires distributed via Google Forms. The total population for the study was 315 people, and a sample of 30 students was randomly selected using a simple random sampling method. Eventually, 30 respondents who met the minimum criteria were included in the analysis. The research findings, based on a survey conducted at Senduro State Senior High School, were analyzed using statistical tests with simple regression analysis. The results indicated that there is a significant relationship between product quality and purchasing decisions for facial foam products labeled for men. In other words, the quality of the product plays a crucial role in influencing male consumers' decisions to purchase these specific facial foam products.

Keywords: Product Quality, Facial foam

PENDAHULUAN

Seiring kemajuan zaman, kebutuhan manusia makin menjadi lebih kompleks. Setiap individu manusia juga mengalami perbedaan dalam kebutuhannya dari tahun ke tahun. Kebutuhan yang dimaksud mencakup berbagai hal, seperti kebutuhan makan, pakaian, perumahan, hiburan, serta termasuk kebutuhan perawatan kesehatan dan kecantikan. Seiring berjalannya waktu kebutuhan manusia semakin meningkat dalam kompleksitasnya. Individu manusia juga mengalami perubahan dalam kebutuhannya dari tahun ke tahun. Jenis kebutuhan manusia yang dimaksud sangat beragam, termasuk kebutuhan akan makanan, pakaian, tempat tinggal, dan hiburan, serta termasuk kebutuhan perawatan kesehatan dan kecantikan.

Oleh karena itu, banyak remaja yang sering melakukan perawatan wajah dalam hidup di eksharian, satu di antaranya adalah perawatan wajah. Melakukan perawatan wajah bisa dilaksanakan secara mudah serta tak memerlukan waktu banyak. Salah satu metode yang bisa dilaksanakan oleh remaja untuk melakukan perawatan wajah ialah melalui mencuci wajah memakai sabun cuci muka atau sering disebut *facial foam*.

Saat ini pembersih wajah berupa sabun cuci muka merupakan kebutuhan masyarakat secara luas dan sudah menjadi kebutuhan sehari-hari. Sabun cuci muka juga memiliki kehadiran produk kosmetik yang memiliki peranan penting dalam meningkatkan rasa percaya diri seseorang. Sebagai hasilnya, tidak mengherankan bahwa permintaan atas produk kosmetik makin ada peningkatan dari tahun ke tahun. Pada umumnya, remaja cenderung lebih terbuka dan mudah terpengaruh oleh kemunculan produk kecantikan terbaru yang tersedia di pasaran. (natalia ratih, 2019:17).

Remaja secara umum mempunyai banyak sekali kegiatan, baik dalam ruangan maupun luar ruangan. Siswa laki-laki pada usia remaja cenderung aktif secara fisik di sekolah dari pada siswa perempuan, cenderung aktif pada konteks ini yaitu siswa laki-laki aktif pada kegiatan olahraga seperti bermain bola, futsal, voli, bulu tangkis dll. Selain pada kegiatan olah raga, siswa laki-laki juga aktif pada kegiatan organisasi seperti pramuka, osis, paskibra dll.

Masa remaja ialah masa keemasan karena beralih dari tahap masa kanak-kanak hingga tahap masa dewasa, masa yang paling istimewa karena banyak hal yang akan dialami dan itu periodenya panjang, dan disitu juga mula pertama bisa terjadinya masalah terutama dikulit wajah seperti, kulit

berminyak, kusam, berjerawat dan juga munculnya flek hitam (Djapra, Maria)

Semua itu terjadi sebab perubahan hormon pada tubuh remaja, tadinya dari tahap anak-anak menuju tahapan remaja terjadi perkembangan hormonal yang semakin meningkat dan ini berpengaruh sekali pada tingkat minyak yang dihasilkan kulit yang kemungkinan menjadikan potensi jerawat dan masalah-masalah lain semuanya terkait dengan perubahan hormonal. (RE MEDIKA, 2019:1). Berdasarkan latar tersebut diwakilkan oleh siswa SMA

SMA Negeri Senduro merupakan sekolah yang terletak pada kaki gunung semeru tepatnya terletak pada desa Senduro, Kec. Senduro, Kab. Lumajang, Jawa Timur. Kawasan SMA Negeri Senduro berada pada ketinggian 600 mdpl dimana suhu rata-rata berada pada tingkat 24⁰c, hal ini tentu saja dalam kategori suhu yang sejuk cenderung dingin. Cuaca yang dingin tentunya memiliki pengaruh tersendiri terhadap tubuh tak terkecuali kelembapan dan kesehatan kulit. Kulit, yang berperan selaku bagian terluar dari tubuh, dapat menjadi amat sensitif terhadap berubahnya iklim dan tingkat kelembapan udara. Terutama untuk individu dengan *history* alergi, eksim, pembengkakan kulit, ataupun masalah jerawat, hal ini bisa menjadi lebih bermasalah.

Satu di antara beberapa alasan kenapa kulit cenderung mengalami kekeringan ketika cuaca dingin adalah karena *temperature* udara yang dingin alamiah memberikan penurunan pada tingkat kelembapan kulit. Persoalan tersebut dapat merusak natural barrier ataupun sifat alami kulit yang mampu menjadikan lembab. Akibatnya, saat suhu menjadi dingin, kelembapan pada kulit akan menurun dan bahkan dapat menyebabkan iritasi dan infeksi. Tidak hanya di tangan atau kaki, sejumlah area kulit misalnya wajah, punggung, sampai dengan lingkaran perut juga termasuk area sensitif yang rentan pada berubahnya *temperature* udara. menurut (Lilasari, Sekar Puspita., HUMAS/AAP, 2022:1).

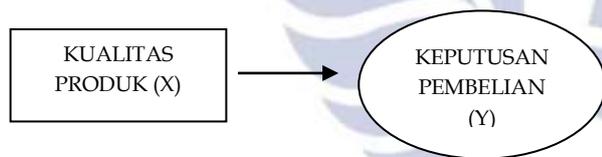
Berdasarkan studi yang dilaksanakan oleh (Walukow et al., 2014) menyatakan kualitas produk dan harga berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen. Studi yang dilakukan (Farisi, 2018) kualitas produk ada pengaruh namun tidak signifikan terhadap keputusan pembelian sepatu Adidas. Hasil penelitian dari Diah Ayu Aghisna Farah (2019) mengindikasikan bahwasanya hubungan antara merek dan keputusan pembelian produk hijab shampo pada konsumen wanita berhijab adalah positif dan mempunyai pengaruh yang signifikan. Di sisi lain, kualitas produk juga berpengaruh positif, tetapi tak

mempengaruhi yang signifikan terhadap keputusan pembelian produk hijab *shampo*.

METODE

Metode penelitian yang diterapkan yakni penelitian kuantitatif. Studi kuantitatif berdasar filsafat positivisme serta secara umum dipakai guna melakukan penginvestigasian populasi atau sampel yang sudah ditentukan. Dalam penelitian ini, pengumpulan data dilaksanakan memanfaatkan instrumen penelitian, serta analisis data mempunyai sifat kuantitatif ataupun statistik. Tujuan dari penelitian kuantitatif ini ialah guna melakukan pengujian akan hipotesis yang sudah ditetapkan terdahulu. (Sugiyono, 2017:8).

Pada studi berikut, digunakan teknik analisis linier berganda. Tujuan dari studi berikut adalah untuk memperoleh hasil dari hubungan sebab akibat (kausal) antara variabel bebas dan variabel terikat. Variabel bebas yakni atribut produk meliputi kualitas produk (X) serta variabel terikat keputusan pembelian (Y). Rancangan penelitian dilaksanakan serta diterapkan oleh peneliti untuk memudahkan dalam menganalisis hubungan antar variabel, maka pada studi berikut dirancang sebuah model analisis di penelitian dari tujuan penelitian serta hipotesis, bisa di lihat di gambar berikut:



Lokasi penelitian berikut dilaksanakan di Kota Lumajang serta dilakukan pada instansi SMA Negeri Senduro. Waktu penelitian dilaksanakan bulan Juni 2023 sampai selesai. Dalam penelitian, unit analisis menjadi fokus utama dalam pengumpulan data dan analisis statistik guna meraih tujuan penelitian yang sudah ditentukan. Pada studi berikut yang menjadi populasi penelitian ialah siswa SMAN Senduro yang memiliki 652 siswa, yang meliputi laki-laki 315 siswa kemudian perempuan 337 selanjutnya, yang akan menjadi populasi inti adalah 315 siswa laki-laki.

Sampel yakni bagian dari jumlah serta karakter yang dipunya oleh populasi. Pada penelitian, sampel ialah sub set ataupun bagian dari populasi yang hendak dilakukan penelitannya. Sampel ditentukan secara representatif untuk mewakili populasi secara umum. Dengan menggunakan sampel yang representatif, peneliti dapat mengumpulkan data

yang cukup untuk membuat generalisasi tentang populasi secara keseluruhan. Berdasar dari teori oleh Sugiyono (2017:137) *Sample* merupakan subset atau sebagian dari jumlah serta karakteristik yang dipunya oleh populasi. Studi berikut memakai metode *probability sampling* atau *sampling* acak, di mana pemilihan sampel dilakukan secara acak tanpa pertimbangan khusus. Jumlah sampel pada studi berikut yakni 30 responden.

Berdasar dari pernyataan oleh (Margono,2004:67), teknik pengambilan sample ialah metode guna melakukan penentuan akan jumlah sampel yang hendak dipilih selaku sumber data aktual, melalui memberikan perhatian lebih pada seleksi karakteristik serta distribusi populasi supaya memperoleh sampel yang mewakili.

(Sugiyono,2015:81) menjelaskan bahwasanya teknik *sampling* ialah proses pengambilan sampel. Pada studi berikut, dipakailah teknik *simple random sampling*, yang merupakan metode sederhana di mana anggota sampel diambil secara acak dari populasi dengan tidak melakukan adanya pertimbangan kesamaan atau strata yang terdapat pada populasi. Metode berikut digunakan saat anggota populasi homogen.

Pada studi berikut, peneliti memakai sampel sebanyak 30 sampel dari siswa pria SMAN Senduro yang menjadi konsumen produk *facial foam* berlabel *for men*. Pengambilan sampel dengan cara mengambil 30 sampel secara acak di setiap kelas hingga memenuhi minimum jumlah sampel yang ditentukan oleh peneliti.

Pada studi berikut, yang menjadi sumber data ialah responden pria yang sehari-hari menggunakan *facial foam* berlabel *for men* untuk melakukan perawatan wajah. Sumber data yakni data primer. Data primer yakni suatu data yang dilakukan pengumpulannya sendiri oleh peneliti langsung dari sumber data. (Sugiyono, 2015:137). Data primer yang digunakan pada studi berikut diperoleh dengan menyebar angket atau biasa disebut kuesioner kepada konsumen pelajar pria SMA Negeri Senduro.

Dalam penelitian ini, pemakaian skala yang digunakan ialah skala ordinal. (Siregar,2013:23) skala ordinal adalah data yang dikategorikan dalam tingkatan mempunyai jenjang mulai dari tingkatan paling tinggi hingga tingkat paling rendah, ataupun kebalikannya, menggunakan jarak. studi berikut yakni guna memberi nilai dengan jawaban yang diberikan.

Variabel itu sendiri hendaknya dilakukan pengukuran melalui menggunakan instrumen berupa kuesioner dengan skala ordinal yang memuat pernyataan dalam bentuk skala likert.

Teknik pengumpulan data di studi berikut, peneliti memakai metode pengumpulan data berwujud kuesioner ataupun angket. Kuesioner berisikan pernyataan dan pertanyaan yang ditujukan kepada konsumen facial foam di SMA Negeri Senduro.

Ada 2 wujud pernyataan pada skala ordinal, yakni pernyataan positif serta pernyataan negatif. Pernyataan positif diberi skor 1, 2, 3, 4, dan 5, sementara itu pernyataan negatif diberi skor 5, 4, 3, 2, dan 1. Wujud jawaban dalam skala ordinal meliputi sangat setuju, setuju, netral, tidak setuju, dan sangat tidak setuju.

pengumpulan data yakni tahapan yang melibatkan pengumpulan data primer serta sekunder pada sebuah penelitian. Pengumpulan data yakni tahapan yang sangat penting sebab data yang dilakukan pengumpulan dan hendak dipakai guna memecahkan permasalahan penelitian ataupun melakukan pengujian hipotesis yang sudah dilakukan perumusannya sebelumnya Siregar (2013:17) Teknik pengumpulan data ialah metode yang secara umum dipakai oleh peneliti untuk melakukan pengumpulan data yang berkaitan dengan masalah peneliti yang sedang dilakukan.

Di studi berikut peneliti memakai metode pengumpulan data berwujud kuesioner atau angket. Kuesioner berisi pernyataan dan pertanyaan yang ditujukan kepada konsumen facial foam di SMA Negeri Senduro.

proses yang dilakukan sesudah data dari semua responden ataupun sumber data lainnya dikumpulkan (Sugiyono, 2015:147) Pada tahap ini, data direduksi dengan cara melakukan perrangkuman, menentukan persoalan pokok, memberikan fokus akan persoalan-persoalan penting, mencari tema serta pola yang relevan, serta mengeliminasi hal-hal yang tak diperlukan (Sugiyono, 2011:338).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kualitas Produk Berpengaruh Positif dan Signifikan Terhadap Keputusan Pembelian Facial Foam berlabel For Men Untuk Konsumen Pria

Untuk mengukur variabel kualitas produk terhadap keputusan pembelian, peneliti melakukan penyebaran kuesioner yang diberikan kepada satu perwakilan disetiap kelas dengan acak. Data yang dipakai yakni data primer yang didapat dari menyebarkan kuesioner. Peneliti melakukan penyebaran *google form* ditujukan sebanyak 30 kuesioner kepada responden dan hal ini sejumlah dengan banyaknya *sample*, serta kuesioner yang kembali sebanyak 30 kuesioner.

Tabel Response Rate

Keterangan	Responden	Persentase
Kuesioner yang dibagikan	30	100%
Kuesioner yang kembali	30	100%
Kuesioner yang tak dapat diolah	0	0
Kuesioner yang diolah	30	100%

Jenis kelamin responden pada studi berikut secara keseluruhan ialah laki-laki, persoalan berikut dikarenakan tujuan awal penelitian dikhususkan untuk konsumen laki- laki. Berikut tabel distribusi jenis kelamin responden:

Keterangan	Frekuensi	%
Laki-Laki	30	100%
Jumlah	30	100%

mengindikasikan bahwasanya jumlah responden laki-laki SMA Negeri Senduro berjumlah 30 responden dengan persentase (100%). Dapat dipahami berdasar pengamatan pada tabel 4.1 bahwasanya secara keseluruhan responden merupakan laki-laki.

Analisis usia responden mempunyai tujuan

Usia	Frekuensi	%
16	10	33,3%
17	9	30%
18	8	26,7%
19	3	10%
Jumlah		100%

guna melakukan pengukuran distribusi usia dari responden. Persoalan tersebut sangat penting guna dilakukan penganalisisan, sebab usia memiliki keterkaitan yang rekat pada tingkatan kedewasaan dalam menerima dan memahami informasi serta bertanggung jawab dalam bertindak. Berikut tabel distribusi usia responden: menggambarkan distribusi

usia responden dalam penelitian ini. Sebanyak 10 responden (33,3%) berusia 16 tahun, 9 responden (30%) berusia 17 tahun, 8 responden (26,7%) berusia 18 tahun, dan 3 responden (10%) berusia 19 tahun. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden berusia antara 16 dan 17 tahun. Usia produktif responden dalam distribusi ini dapat memberikan kontribusi positif dalam mengisi kuesioner, karena mereka memiliki pengalaman dan pertimbangan yang matang dalam pengambilan keputusan.

Uji validitas berikut dipakai untuk memastikan apa data yang diperoleh sesudah meneliti ialah data yang valid ataupun tak valid, melalui penggunaan alat ukur berwujud kuesioner. Dalam penelitian ini, validitas akan diuji memakai metode Pearson Correlation. Pearson Correlation dipakai guna mengidentifikasi hubungan antara dua variabel, yakni variabel bebas dan variabel terikat yang diperoleh. Bila nilai signifikansi terdapat di bawah 0,05, ada kesimpulan bahwasanya data yang diperoleh adalah valid.

Hasil uji validitas kualitas produk (x)

No	Item Pertanyaan	R-Hitung	R-Tabel (Tarf Sig 5%)	Keterangan
1	X01	0,686	0,361	VALID
2	X02	0,570	0,361	VALID
3	X03	0,555	0,361	VALID
4	X04	0,496	0,361	VALID
5	X05	0,785	0,361	VALID
6	X06	0,760	0,361	VALID
7	X07	0,612	0,361	VALID
8	X08	0,728	0,361	VALID
9	X09	0,834	0,361	VALID
10	X10	0,588	0,361	VALID
11	X11	0,835	0,361	VALID
12	X12	0,789	0,361	VALID
13	X13	0,839	0,361	VALID

dipahami bahwasanya hasil pengujian validitas dari setiap instrument menunjukkan r-hitung > r-tabel yang dapat dinyatakan valid. Variabel kualitas produk menunjukkan masing-masing skor butir melebihi dari 0,361, yang menjadikan bisa ditarik dan disimpulkan bahwasanya setiap indikator masing-masing pertanyaan valid.

Hasil uji validitas keputusan pembelian

No	Item Pertanyaan	R-Hitung	R-Tabel (taraf sig 5%)	Keterangan
1	Y01	0,729	0,361	VALID
2.	Y02	0,659	0,361	VALID
3.	Y03	0,869	0,361	VALID
4.	Y04	0,928	0,361	VALID

Dari table tersebut bisa dipahami bahwasanya hasil pengujian validitas dari setiap instrument menunjukkan r- hitung > r-tabel yang dapat dikategorikan sebagai valid. Variabel keputusan pembelian menunjukkan masing-masing skor butir melebihi 0,361, kemudian ditarik dan disimpulkan bahwasanya setiap indikator masing-masing pertanyaan valid secara keseluruhan.

Uji reliabilitas ditujukan untuk memastikan bahwa instrument penelitian bisa digunakan selaku alat yang dapat menghasilkan data konsisten dan stabil. Berdasar dari teori oleh Sugiyono (2015:268). Pada studi berikut, uji reliabilitas hendak memakai metode Alpha Cronbach yang memiliki tingkat signifikansi sampai melebihi 0,70. Sebuah instrument dinyatakan sebagai reliabel bila nilai Cronbach Alpha melebihi 0,70.

Uji reabilitas kualitas produk (X)

No.	Item Pertanyaan	Nilai Cronbach Alpha	Batas Minimal Cronbach Alpha	Keterangan
1	X01	0,902	0,70	VALID
2.	X02	0,907	0,70	VALID
3.	X03	0,906	0,70	VALID
4	X04	0,913	0,70	VALID
5.	X05	0,897	0,70	VALID
6.	X06	0,898	0,70	VALID
7.	X07	0,905	0,70	VALID
8.	X08	0,900	0,70	VALID
9.	X09	0,894	0,70	VALID
10.	X10	0,907	0,70	VALID
11.	X11	0,894	0,70	VALID
12.	X12	0,896	0,70	VALID
13.	X13	0,896	0,70	VALID

menunjukkan uji reabilitas instrumen kualitas produk. Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa berdasarkan uji reabilitas terlihat indikator-indikator

yang menunjukkan nilai dari *Cronbach's Alpha* yang melebihi 0,70, lalu demikian bisa dinyatakan bahwasanya seluruh indikator variabel kualitas produk bisa dikatakan sebagai reliabel.

Uji reabilitas keputusan pembelian

No	Item Pertanyaan	Nilai Cronbach Alpha	Batas Minimal Cronbach Alpha	Keterangan
1.	Y01	0,750	0,70	VALID
2	Y02	0,798	0,70	VALID
3	Y03	0,750	0,70	VALID
4	Y04	0,616	0,70	VALID

menunjukkan uji reabilitas instrumen keputusan pembelian. Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa berdasarkan uji reabilitas terlihat indikator-indikator yang menunjukkan nilai dari *Cronbach's Alpha* yang melebihi 0,70, maka demikian lalu dinyatakan bahwasanya seluruh indikator pada variabel keputusan pembelian (Y) bisa digolongkan sebagai reliabel.

PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil uji hipotesis mengenai pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian memperlihatkan terdapatnya pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian produk *facial foam* berlabel *for men* untuk konsumen pria. Kesesuaian hasil penelitian dengan teori dapat dibuktikan dari hasil tabulasi data kuesioner. Berdasar dari hasil penelitian yang sudah dilaksanakan menunjukkan bahwasanya sebagian besar konsumen produk *facial foam* berlabel *for men* di SMA Negeri Senduro memberikan tanggapan setuju terhadap variabel kualitas produk.

Berdasar dari hasil yang diberikan membuktikan kualitas produk *facial foam* berlabel *for men* mampu memberikan pengaruh keputusan pembelian, di antaranya pernyataan ke sembilan yang menyatakan bahwa hasil dari pemakaian produk *facial foam* berlabel *for men* yang saya gunakan sesuai dengan janji produk tersebut dalam mengurangi permasalahan kulit saya.

Kualitas dengan penawaran pada pernyataan tersebut cenderung dapat mengikuti keinginan dari konsumen yang ingin mengatasi masalah kulit pada bagian wajah. Mengurangi masalah kulit dengan varian apa saja dengan pemakaian rutin. Pemakaian rutin dilakukan pada pagi hari sebelum beraktivitas atau ketika mandi dan malam hari saat sebelum tidur. Hal itu

dapat dirasakan sendiri oleh konsumen pada penelitian ini, sehingga kualitas produk yang mampu menawarkan mengurangi masalah kulit pada wajah adalah terbukti. Jadi, dapat dikatakan bahwa kualitas produk yang mampu mengurangi permasalahan pada kulit wajah mampu memberikan pengaruh keputusan pembelian konsumen.

Pernyataan kesepuluh ada pada indikator kesepuluh yang mengemukakan bahwasanya Daya tahan atau masa kadaluarsa produk *facial foam* berlabel *for men* sangat lama dan produk tetap dalam keadaan baik. *Facial foam* dengan penawaran memiliki daya tahan maksimal atau bagus biasanya diincar oleh konsumen. Produk *facial foam* berlabel *for men* memiliki berbeda-beda setiap variannya dengan ketahanan yang cukup lama. Konsumen pada penelitian yang merupakan pelajar yang kegiatan berada di dalam maupun luar ruangan, membutuhkan *facial foam* yang mampu mengatasi permasalahan kulit wajah. Jadi, dapat dikatakan bahwa dalam penelitian secara kualitas produk dengan segi daya tahan mampu mempengaruhi keputusan pembelian dari konsumen.

Berdasarkan jawaban yang diberikan responden pada kuesioner tentang variabel kualitas produk. Hasil tersebut mengindikasikan bahwa studi berikut memberikan hasil kualitas produk mempengaruhi signifikan terhadap keputusan pembelian produk *facial foam* berlabel *for men* pada konsumen pria di SMA Negeri Senduro. Persoalan itu seiring pada teori yang dilakukan pengungkapannya oleh Kotler & Armstrong (2010) dalam jurnal (Weenas, 2013) bahwasanya kualitas produk ialah kemampuan sebuah produk guna memberjalankan fungsi misalnya daya tahan, kehandalan, ketepatan, daya saing serta lainnya. Jadi, dapat dikatakan bahwa hasil penelitian tidak sejalan dengan penelitian Nadiya & Wahyuningsih (2020) yang menghasilkan penelitian kualitas produk tak mempengaruhi serta tak signifikan terhadap keputusan pembelian. Akan tetapi, studi berikut seiring bersama penelitian Ismayana & Hayati (2018) yang mempunyai hasil penelitian bahwasanya kualitas produk mempengaruhi positif signifikan terhadap keputusan pembelian. Sehingga bisa diketahui bahwasanya kualitas produk ialah satu di antara beberapa faktor berpengaruh atau memiliki pengaruh besar yang bisa diandalkan, yang menyebabkan adanya pengaruh keputusan pembelian produk *facial foam* berlabel *for men* pada konsumen pria di SMA Negeri Senduro.

PENUTUP

Simpulan

Berdasar dari penelitian yang dilaksanakan konsumen yang telah melakukan pembelian produk *facial foam* berlabel *for men* dengan tujuan guna melakukan penelitian pada pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian produk *facial foam* berlabel *for men* pada konsumen pria di SMA Negeri Senduro. Sesuai dengan analisis data yang sudah dilaksanakan serta melewati bermacam uji, kemudian terdapat kesimpulan yakni :

Terdapat pengaruh signifikan kualitas produk terhadap keputusan pembelian *facial foam* berlabel *for men*. Hal ini dikarenakan kualitas produk *facial foam* berlabel *for men* sudah memiliki kegunaan yang cukup optimal terhadap kebutuhan bagi para konsumen *facial foam* berlabel *for men*.

Saran

Berdasar dari temuan yang sudah dilaksanakan pada studi berikut terdapat beberapa saran yang diberi oleh peneliti antara lain:

1. Bagi Konsumen *facial foam* berlabel *for men*

Diharapkan tetap setia dan konsisten menggunakan produk *facial foam* berlabel *for men* agar tetap menggunakan produk tersebut dengan maksud untuk tetap menjaga kesehatan kulit.

2. Bagi Perusahaan

Terdapat pengaruh signifikan kualitas produk terhadap keputusan pembelian *facial foam* berlabel *for men*. Hal ini menunjukkan bahwa *facial foam* berlabel *for men* pada konsumen pria di SMA Negeri Senduro lebih memperhatikan kualitas produk yang nantinya mempengaruhi keputusan atas pembelian yang telah dilakukan. Semakin tinggi kualitas produk *facial foam* berlabel *for men*, sehingga akan semakin memberikan peningkatan pada keputusan pembelian oleh konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S. (2019). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Rineka Cipta.
- Bilson Simamura, Panduan Riset Perilaku Konsumen, (Jakarta: PT Graedia Pustaka Utama, 2004) h. 1.
- Ferdinand. (2014). *Metode Penelitian Manajemen*.
- GARNIER, C. M., & IRRASANTI, R. A. PENGARUH LABELISASI HALAL, CITRA MEREK, DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK SABUN.
- H. Mulyadi Nasusastro, Perilaku Konsumen dalam Perspektif Kewirausahaan (Bandung: Alfabeta, 2012) h. 24

HUMAS/AAP. "Menjaga Kulit Tetap Terhidrasi Saat Cuaca Kering". Copyright © 2022 – RSUD dr. Iskak Tulungagung. 28 Juli 2022. <https://rsud.tulungagung.go.id/menjaga-kulit-tetap-terhidrasi-saat-cuaca-kering-ini-tips-dokter-sekar/>. Diakses pada 28 Juni 2023.

Kotler dan Amstrong, Dasar-dasar Pemasaran (Bandung: Indeks, 2009) h. 174

Lestari, M. (2010). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi perpindahan merk (brand switching) pada konsumen biore facial foam facial fit-expert: studi kasus pada perempuan di daerah ciputat.

Nugroho, F., Sumowo, S., & Puspitadewi, I. PENGARUH PHYSICAL EVIDENCE, HARGA, DAN PRODUK TERHADAP KEPUASAN PELANGGAN PADA WARUNG BAKSO KABUT BU JUHAIRIYAH JEMBER.

Paramita, R. W. D., Rizal, N., & Sulistyan, R. B. (2021). *Metode Penelitian Kuantitatif* (Edisi Keti). Widyagama PRESS

Philip Kotler, Manajemen Pemasaran (Jakarta: Prenhallindo, 2000), 477

Siregar, S. (2013). *Metode Penelitian KUANTITATIF (1st ed.)*. Prenadamedia Group.

Sugiyono. (2011). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Alfabeta.

Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D (19th ed.)*. Alfabeta.

Sugiyono. (2014). *Kinerja dan Pengembangan Kompetensi SDM*. Pustaka Pelajar.

Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods)*. Alfabeta.

Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*. Alfabeta.