



Pengaruh Kualitas Produk dan Harga terhadap Kepuasan Pengguna Smartphone Oppo Reno di Kecamatan Maiwa Kabupaten Enrekang

Marwah^{1*}, Burhanuddin², Muhammad Ilham Wardhana Haeruddin³, Chalid Imran Musa⁴, Muhammad Ichwan Musa⁵

¹⁻⁵Universitas Negeri Makassar, Indonesia

*Korespondensi penulis: marwah10301030@gmail.com

Abstract. This exploration plans to decide and break down the impact of item quality on the fulfillment of Oppo Reno Cell phone clients in Maiwa Area, Enrekang Regime. To decide and break down the impact of cost on client fulfillment of Oppo Reno Cell phones in Maiwa Area, Enrekang Regime. This sort of exploration is enlightening quantitative, by conveying surveys with an example size of 110 respondents or Oppo Reno cell phone clients in Maiwa Locale, Enrekang Regime. Then, at that point, the information investigation utilized is numerous direct relapse examination. The consequences of this study are that there is a positive and critical impact between item quality on the fulfillment of Oppo Reno cell phone clients in Maiwa Locale, Enrekang Regime. There is a positive and huge impact among cost and client fulfillment of Oppo Reno cell phones in Maiwa Locale, Enrekang Regime. In light of the consequences of exploration utilizing the F test, it shows that item quality and cost all the while altogether affect the fulfillment of Oppo Reno cell phone clients in Maiwa Area, Enrekang Regime.

Keywords: Product Quality, Price, User Satisfaction.

Abstrak. Eksplorasi ini bertujuan untuk memutuskan dan menguraikan dampak kelayakan barang terhadap keamanan pelanggan ponsel Oppo Reno di Wilayah Maiwa, Bagian Enrekang. Untuk memutuskan dan menguraikan dampak biaya terhadap keamanan pelanggan ponsel Oppo Reno di Wilayah Maiwa, Bagian Enrekang. Jenis penelitian ini diketahui bahwa penelitian kuantitatif, dengan melakukan survei dengan jumlah sampel 110 responden atau pelanggan telepon seluler Oppo Reno di Daerah Maiwa, Bagian Enrekang. Kemudian, penelitian data yang digunakan diketahui bahwa survei langsung berulang. Hasil penelitian ini diketahui bahwa terdapat hubungan positif dan signifikan antara kelayakan barang terhadap keamanan pelanggan telepon seluler Oppo Reno di Daerah Maiwa, Bagian Enrekang. Terdapat hubungan positif dan signifikan antara biaya dan keamanan pelanggan telepon seluler Oppo Reno di Daerah Maiwa, Bagian Enrekang. Berdasarkan hasil penelitian dengan menggunakan tes F, menunjukkan bahwa kelayakan barang dan biaya secara bersama-sama mempengaruhi keamanan pelanggan telepon seluler Oppo Reno di Daerah Maiwa, Bagian Enrekang.

Kata Kunci: Kelayakan Barang, Biaya, Keamanan Pengguna.

1. LATAR BELAKANG

Era globalisasi seperti saat ini tidak dapat dipungkiri bahwa bisnis inovasi berkembang dengan cepat menuju arah yang baik, hal ini dibuktikan dengan maraknya perangkat teknologi yang semakin canggih, khususnya dalam bentuk telepon seluler yang sudah menjadi kebutuhan pokok yang dibutuhkan oleh setiap orang. Telepon seluler telah menjadi salah satu penunjang untuk berinteraksi, mencari informasi dan menyampaikan informasi. Peluang ini banyak dimanfaatkan oleh perusahaan-perusahaan yang bergerak di bagian perangkat keras untuk membuat telepon seluler yang dapat menjawab kebutuhan pelanggan dan memberikan keamanan kepada pelanggan.

Kebutuhan akan data yang cepat dan akurat kini telah menjadi kebutuhan mendasar di berbagai bagian dan bagian kehidupan. Ponsel merupakan salah satu kebutuhan masyarakat masa kini yang akan menunjang aktivitasnya. Kebutuhan ini begitu diperhatikan oleh perusahaan perangkat keras sehingga muncul perusahaan-perusahaan baru di bagian interaksi, khususnya ponsel, yang menuntut keunggulan yang harus dimiliki oleh setiap perusahaan untuk dapat menyaingi merek ponsel lainnya, dengan tujuan utama memberikan kenyamanan kepada para pelanggannya.

Untuk memberikan kenyamanan kepada klien atau pengguna ponsel, hal yang perlu diperhatikan diketahui bahwa kelayakan barang. Kelayakan secara langsung mempengaruhi kinerja barang atau jasa, oleh karena itu, kelayakan sangat erat kaitannya dengan angka dan kenyamanan pelanggan. Suatu barang dikatakan berkelayakan apabila semua fiturnya dapat berjalan dengan baik dan berangka guna, termasuk juga pemilihan ponsel yang digunakan pelanggan setiap harinya.

Terlepas dari kelayakan barang, biaya memengaruhi kenyamanan pelanggan, biaya diketahui bahwa angka suatu barang yang dinyatakan dalam bentuk uang, yang harus dikorbankan untuk memiliki, menggunakan, atau mengonsumsi barang atau jasa yang layak untuk mendapatkan kenyamanan. Biaya merupakan salah satu komponen terpenting dan penting bagi perusahaan dalam memutuskan atau melaksanakan teknik pemasaran dengan tujuan untuk meningkatkan penjualan.

Eksplorasi ini dilakukan pada wilayah lokal di Daerah Maiwa, Bagian Enrekang, khususnya pada pelanggan telepon seluler Oppo, dimana telepon seluler Oppo merupakan barang elektronik merk Oppo yang diluncurkan pada periode 2104 sebagai produsen gadget yang berdomisili di Guangdong, China. Hasil pra persepsi yang ditunjukkan pada 10 pelanggan telepon seluler Oppo di Daerah Maiwa, khususnya di konter OYA Cell, bahwa pada pelanggan setianya merasa kecewa dengan kelayakan barang Oppo, dimana kelayakan barangnya kurang bagus, padahal body ponselnya sudah bagus dan menarik, pemakaian baterai tidak boros dan cepat habis, kinerja Oppo sering crash ketika sedang menggunakan game (game tersendat-sendat sedangkan DPO interface koneksi internet lancar). Kemudian pada saat itu telepon seluler Oppo jarang sekali mendapatkan update sistem operasi Android. Terlebih lagi biaya jual ponsel Oppo cenderung akan lebih mahal atau mahal jika dibandingkan dengan ponsel lain dengan spesifikasi yang sama, tidak tahan panas, jika kepanasan/dipakai dalam waktu yang lama performa ponsel Oppo tidak stabil (sering hang). Sehingga hal ini mempengaruhi kenyamanan pembeli atau pelanggan ponsel Oppo di Wilayah Maiwa Bagian Enrekang.

Berikut ini akan diperkenalkan penawaran HP Oppo di Daerah Maiwa , Bagian Enrekang , yang akan diperkenalkan pada tabel berikut:

Tabel 1. Penjualan *Smartphone Oppo* di Wilayah Maiwa Bagian Enrekang

| TIDAK. | Periode | Penjualan <i>Ponsel Pintar</i> Oppo (Satuan) |
|--------|--------------|--|
| 1 | Periode 2018 | 709 satuan |
| 2 | Periode 2019 | 728 Satuan |
| 3 | Periode 2020 | 759 Satuan |
| 4 | Periode 2021 | 818Satuan |
| 5 | Periode 2022 | 797 Satuan |

Sumber: Konter Sel Oya, Enrekang 2024

Ponsel dari periode 2018-2021 terus bertambah, namun mengalami penurunan pada periode 2022. Selain transaksi yang terus bertambah, ponsel Oppo juga termasuk ponsel yang banyak dicari.

Berikut ini akan dipaparkan promo bulanan HP Oppo di 5 (lima) outlet di Wilayah Maiwa Bagian Enrekang , yaitu sebagai berikut :

Tabel 2. Rata-rata Penjualan *Smartphone* Merek Oppo di Beberapa Gerai di Wilayah Maiwa Bagian Enrekang

| Nama Outlet | Januari | Februari | Berbaris | April |
|-----------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Oh ya Sel | 60 Satuan | 55 Satuan | 52 Satuan | 40 Satuan |
| Sel Abhizar | 35 Satuan | 30 Satuan | 32 Satuan | 25 Satuan |
| Sel Dzaky | 50 Satuan | 35 Satuan | 45 Satuan | 40 Satuan |
| Sel Tawan | 40 Satuan | 39 Satuan | 35 Satuan | 32 Satuan |
| Sel Rafif | 43 Satuan | 41 Satuan | 45 Satuan | 40 Satuan |
| Jumlah | 228 | 210 | 209 | 177 |
| Rata-rata/Bulan | 45.60 | 42.10 | 41.80 | 35.40 |

Sumber: Data diolah dari beberapa outlet, 2024

Dari tabel 2, dapat dilihat bahwa penjualan ponsel merek Oppo di beberapa gerai di Daerah Maiwa pada bulan Januari sampai dengan April 2024 cenderung mengalami penurunan secara konsisten. Penurunan penjualan ponsel Oppo tersebut disebabkan oleh semakin ketatnya persaingan dari pedagang Tiongkok lainnya seperti Vivo, Xiaomi , Huawei, Lenovo, dan Coolpad yang mampu membuat ponsel dengan biaya yang terjangkau dan meniru teknik pemasaran Oppo untuk terus berkembang. Penurunan yang terjadi secara konsisten di beberapa gerai tersebut menggambarkan rendahnya kepercayaan pelanggan terhadap ponsel Oppo . Pelanggan Oppo lebih memilih beralih ke merek yang benar-benar dapat diandalkan dan memenuhi keinginan pelanggannya.

Penjelasan yang diambil oleh para ahli mengenai objek ponsel Oppo dalam penelitian ini diketahui bahwa Oppo memiliki kelayakan yang sama dengan ponsel lainnya, kemudian

ponsel Oppo memiliki ciri khas seperti kamera yang dapat diatur sendiri. Hal ini penting bagi para klien yang memiliki hobi berswafoto atau berfoto sendiri atau berfoto bersama. Kemudian, pada saat itulah para analis memilih ponsel seri Oppo Reno, dimana seri Oppo Reno merupakan salah satu pelopor ponsel dengan bezel yang ramping dan fitur kamera yang lengkap.

Mengingat dasar permasalahan tersebut, maka penulis tertarik untuk meneliti tentang Kelayakan dan Biaya Barang dengan judul: "Hubungan Kelayakan dan Biaya Barang terhadap Pemenuhan Kebutuhan Ponsel Oppo Reno di Wilayah Maiwa , Bagian Enrekang ".

2. KAJIAN TEORITIS

Kelayakan Barang

Tjiptono (2019:25) mengemukakan bahwa kelayakan barang memiliki kaitan yang signifikan terhadap loyalitas pelanggan, retensi klien, interaksi informal, dan share of the cake. Dalam meangka kelayakan suatu barang, kelayakan barang juga sangat bergantung pada data yang terkait dengan barang tersebut dan juga sangat bergantung pada seberapa banyak data yang dipahami oleh setiap orang.

Maramis (2018:18) kelayakan barang diketahui bahwa “kapasitas suatu barang untuk menunjukkan kemampuannya, ini mencakup secara umum kekokohan, ketergantungan, ketepatan, kemudahan tindakan, dan perbaikan barang serta angka barang lainnya”.

Mengingat hal tersebut di atas, dapat disimpulkan bahwa kelayakan barang diketahui bahwa elemen, kelayakan , dan penentuan umum dari suatu barang atau jasa yang bergantung pada kemampuannya untuk mengatasi masalah pelanggan. Pelanggan akan menyukai dan memilih barang yang memiliki kelayakan lebih baik jika dibandingkan dengan barang sejenis lainnya yang dapat mengatasi masalah dan keinginan mereka.

Berikutnya diketahui bahwa petunjuk kelayakan barang menurut Septiani dan Prambudi (2021) yang digunakan dalam tinjauan ini.

- a) Kemudahan dalam menggunakan ponsel Oppo
- b) Ketahanan barang ponsel Oppo
- c) Kesesuaian barang dengan ketentuan yang diberikan kepada pembeli
- d) Elemen tambahan yang menarik
- e) Layar smartphone tidak mudah rusak

Biaya

Menurut Kotler dan Keller (2018:132), biaya diketahui bahwa jumlah uang tunai yang harus dibayarkan pembeli untuk memperoleh barang. Sesuai dengan uraian yang diberikan di atas, biaya merupakan strategi jangka pendek terhadap biaya. Hal ini menunjukkan bahwa produsen perlu memantau perubahan dalam biaya pasar dan mencari tahu situasi organisasi mereka dalam situasi pasar yang lebih luas.

Alma (2021:169) menyatakan bahwa biaya suatu barang diketahui bahwa angka yang tercermin dalam bentuk uang. Berdasarkan peangkaan para ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa biaya menunjukkan angka, biasanya dalam bentuk uang, yang harus diberikan untuk mendapatkan, memiliki, atau memanfaatkan barang atau jasa agar merasa puas.

Mengingat definisi di atas yang mengkaji tentang biaya, maka pembuatnya beranggapan bahwa biaya diketahui bahwa suatu alat yang dimanfaatkan sebagai uang tunai yang mempunyai angka dan angka ini sesuai dengan keuntungan yang akan diperoleh pembeli dan sesuai dengan ketentuan keuntungan yang ditetapkan oleh penjual.

Berikutnya diketahui bahwa penanda biaya menurut Kotler dan Armstrong (2018:314) yang digunakan dalam tinjauan ini;

- a) Biaya terjangkau untuk semua pertemuan
- b) Biaya barang dapat bersaing dengan barang yang berbeda.
- c) Biaya sesuai dengan kelayakan
- d) Biaya sesuai dengan keuntungan yang dirasakan pelanggan

Loyalitas pelanggan

Pengertian loyalitas pelanggan menurut Jauhar (2023:12) diketahui bahwa sebagai berikut: “Loyalitas pelanggan merupakan konsekuensi dari pengalaman klien dalam memanfaatkan suatu barang atau jasa, dimana keyamanan tersebut dapat berubah-ubah dari satu pengalaman ke pengalaman yang lain.”

Kemudian Kotler dan Keller (2018:167) berpendapat bahwa Fulfillment diketahui bahwa perasaan puas atau frustrasi seorang individu (klien) yang muncul karena adanya korelasi antara kinerja atau hasil barang dengan harapan. Apabila barang yang diberikan tidak memenuhi harapan klien, maka klien akan merasa frustrasi. Begitu pula sebaliknya, apabila barang yang diberikan memenuhi harapan klien, maka klien akan merasa puas.

Klarifikasi di atas mendorong kesimpulan bahwa loyalitas pelanggan sebagian besar berpusat pada keyamanan atau kekecewaan yang dialami oleh seseorang setelah melihat pekerjaan dan barang dari apa yang mereka harapkan dengan proses berpikir mereka.

Mentalitas terhadap koperasi spesialis atau reaksi dekat rumah terhadap perbedaan antara apa yang diharapkan klien dan apa yang mereka dapatkan harus terlihat dalam loyalitas pelanggan secara umum.

Berikutnya diketahui bahwa tanda-tanda loyalitas pelanggan sebagaimana yang dikemukakan oleh Tjiptono (2019:184)

- 1) Berbagai variasi item
- 2) Aksesibilitas barang
- 3) Memutuskan untuk membeli kembali barang ponsel Oppo setelah menggunakannya cukup lama
- 4) Memutuskan untuk membeli suatu barang saat diperlukan.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Wilayah Maiwa , Bagian Enrekang . Populasi merupakan jumlah mutlak objek yang akan diteliti. Dalam hal ini populasi yang digunakan oleh pengguna ponsel Oppo Reno. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini diketahui bahwa 110 orang dengan syarat telah membeli ponsel Oppo Reno. Untuk mendapatkan informasi dan data yang dibutuhkan, penulis menggunakan teknik jajak pendapat, yaitu dengan membuat daftar pertanyaan yang akan diisi oleh responden untuk mendapatkan informasi sebagai jawaban yang akan diteliti dan dilakukan dengan cara langsung menemui responden, dan dokumentasi merupakan metode yang dilakukan oleh peneliti untuk mendapatkan informasi dan data dalam berbagai bentuk, diantaranya seperti buku, catatan, jurnal. Berapa angka atau gambar yang dapat dijadikan sebagai laporan dan data? dapat mendukung penelitian, selain kedua hal tersebut peneliti juga melakukan pengamatan dan wawancara. Penelitian ini menggunakan skala likert yang terdiri dari beberapa pernyataan. Responden akan diminta untuk meangka sejauh mana mereka setuju atau tidak setuju dengan pernyataan yang diberikan, dan alat analisis yang digunakan diketahui bahwa analisis Factual Product and Service Solutions (SPSS).

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengujian Instrumen Penelitian

Melihat hasil tes legitimasi yang telah dilakukan, diketahui bahwa 26 butir pertanyaan yang disebarkan oleh para ahli dinyatakan sesuai, berdasarkan tes legitimasi diketahui bahwa butir pertanyaan tersebut memiliki angka taraf kritis sejumlah 2.30 yang dapat diketahui melalui strategi pengujian r hitung $>$ r tabel yaitu sejumlah 2.196. Selain itu diketahui bahwa

reliabilitas setiap variabel memiliki angka cronbach alpha > 2.60 sehingga dapat dikatakan bahwa setiap butir pertanyaan yang disebarakan oleh para ahli dianggap sesuai.

Tes Asumsi Klasik

Tes Normalitas

Tabel 3. Hasil Tes Normalitas
Tes Kolmogorov-Smirnov Satu Sampel

| | | Residu Tak Terstandarisasi |
|---------------------------------|-----------------|----------------------------|
| N | | 110 |
| Parameter Normal ^{a,b} | Berarti | .1010100 |
| | Deviasi Standar | 2.96410655 |
| Perbedaan Paling Ekstrem | Mutlak | .082 |
| | Positif | .082 |
| | Negatif | -.063 |
| Statistik Uji | | .082 |
| Asimptomatik . Sig. (2-ekor) | | .092 |

Sumber: Data primer olahan, 2024

Dengan melihat tabel 3, dapat dilihat dengan jelas bahwa angka Kolmogorov-Smirnov diketahui bahwa 2.082 dan kepentingannya diketahui bahwa 2.092 ($2.092 > 2.05$), khususnya dengan konsekuensi lebih dari 2.05, dan itu berarti bahwa informasi yang tersisa diedarkan secara berkala sehingga masuk akal untuk digunakan.

Tes Multikolinearitas

Tabel 4. Hasil Tes Multikolinearitas

| Variabel | Angka VIF Perhitungan | Angka VIF Standar | Informasi |
|------------------|-----------------------|-------------------|-------------------------------------|
| Barang Kelayakan | 2.994 periode | Angka VIF < 10 | Di sana tidak ada multikolinearitas |
| Biaya | 2.994 periode | Angka VIF < 10 | Di sana tidak ada multikolinearitas |

Sumber: Data primer olahan, 2024

Pengujian faktor pengujian dari hasil eksplorasi, khususnya kelayakan barang, biaya, dan kenyamanan pelanggan ponsel Oppo Reno di Wilayah Maiwa, Bagian Enrekang, dilihat dari angka VIF pada tabel 2.2. Angka VIF kelayakan barang dan biaya menunjukkan angka $VIF < 12$. hal ini berarti tidak terjadi multikolinearitas pada setiap variabel.

Tes Heteroskedastisitas

Tabel 5. Hasil Tes Heteroskedastisitas

| Model | T | Tanda tangan. | Informasi |
|------------------|--------|---------------|-------------------------------|
| Kelayakan Barang | -2.883 | 2.380 | Tidak ada heteroskedastisitas |
| Biaya | -2.601 | 2.549 periode | Tidak ada heteroskedastisitas |

Sumber: Data primer olahan, 2024

Pada tabel 5, hasil pengujian menunjukkan angka kepentingan variabel kelayakan barang sejumlah $2.380 > \alpha = 2.05$. Kemudian angka kepentingan variabel biaya sejumlah $2.549 > \alpha = 2.05$. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa berdasarkan pengambilan keputusan glejser pengujian, tidak ada masalah heteroskedastisitas dalam model relaps.

Tes Analisis Regresi Berganda

Tabel 6. Hasil Persamaan Regresi Linier Berganda

| Model | Koefisien Tak Terstandarisasi | | Koefisien Standar | T | Tanda tangan. |
|------------------|-------------------------------|-------------------|-------------------|---------------|---------------|
| | B | Kesalahan Standar | Bahasa Inggris | | |
| 1 (Konstan) | 6.792 orang | 3.313 orang | | 2.050 periode | 2.043 periode |
| Kelayakan Barang | 2.224 | 2.092 | 2.185 | 2.426 orang | 2.017 periode |
| Biaya | 2.506 periode | 2.059 periode | 2.652 | 8.565 periode | 2.100 |

a. Variabel Dependen: Keamanan Pengguna
 Sumber: Hasil Tes SPSS

Mengingat hasil-hasil ini, bilamana dituliskan dalam struktur koefisien tak-standar, kondisi relapsnya diketahui bahwa seperti berikut:

$$Y. = 6,792 + 2.224 X 1 + 2.506 X 2$$

Dampak dari berbagai kondisi kambuhnya penyakit secara langsung dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Konsistensi sejumlah 6.792 menunjukkan bahwa adanya kelayakan barang dan biaya akan berhubungan terhadap peningkatan keamanan pelanggan terhadap barang ponsel Oppo Rano di Wilayah Maiwa, Bagian Enrekang.
- b. Variabel kelayakan barang (X_1) memiliki koefisien sejumlah 2.224, hal ini menunjukkan bahwa penambahan satu angka kelayakan barang akan meningkatkan angka keamanan pelanggan sejumlah 2.224 atau dengan kata lain, apabila kelayakan barang dapat ditingkatkan maka hal tersebut juga akan diikuti dengan peningkatan

angka keyamanan pelanggan terhadap ponsel Oppo Reno di Wilayah Maiwa Bagian Enrekang.

- c. Variabel biaya (X2) memiliki koefisien sejumlah 2.506, hal ini menunjukkan bahwa setiap penambahan angka biaya akan meningkatkan angka keyamanan pelanggan sejumlah 2.506 atau secara keseluruhan semakin sesuai biaya yang diberikan suatu barang maka akan diikuti dengan peningkatan keyamanan pelanggan ponsel Oppo Reno di Wilayah Maiwa Bagian Enrekang.

Untuk mengetahui besarnya hubungan atau koneksi antara kelayakan barang dan biaya terhadap keyamanan pelanggan HP Oppo Reno di Wilayah Maiwa , Enrekang. Aturannya, hal ini dapat dilihat dengan jelas melalui tabel ikhtisar model yang dapat disajikan pada tabel terlampir:

Tabel 7. Ringkasan Model

| Model | R | R Persegi | R Kuadrat yang Disesuaikan | Kesalahan Standar Estimasi |
|-------|------------------------|-----------|----------------------------|----------------------------|
| 1 | .664 ^{sebuah} | .441 | .429 | 2.99451 |

a. Prediktor: (Konstan), Biaya, Kelayakan Barang

b. Variabel Dependen: Keyamanan Pengguna

Dari model outline, angka R sejumlah 2.664, yang berarti bahwa kelayakan barang dan biaya mempunyai hubungan yang cukup kuat terhadap keyamanan pelanggan ponsel Oppo Reno di Wilayah Maiwa , Bagian Enrekang . Kemudian, selanjutnya angka koefisien keyakinan (R²) menunjukkan seberapa besar hubungan faktor independen (kelayakan barang dan biaya) terhadap perubahan angka variabel dependen (keyamanan pelanggan). Dari tabel di atas, angka koefisien keyakinan sejumlah 2.441. Angka ini menunjukkan bahwa faktor kelayakan barang (X1) dan biaya (X2) secara bersama-sama mempengaruhi keyamanan pelanggan (Y) sejumlah 44,1%. Sedangkan kelebihanannya yaitu sejumlah 55,9% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak termasuk dalam model pengujian ini, seperti promosi, teknik pemasaran, metode alokasi, dan lain sebagainya.

Pengujian Hipotesis

Uji-T

Tes fraksional atau uji-t ini digunakan untuk menunjukkan dampak kritis antara faktor independen (kelayakan dan biaya barang) terhadap variabel dependen (keyamanan pelanggan), yang dapat dilakukan dengan membandingkan angka wajar dan angka standar. Tes ini dianggap penting jika angka probabilitas lebih kecil daripada angka standar.

Berdasarkan informasi pada tabel, klarifikasi berikut dapat diberikan:

1) Dampak kelayakan barang terhadap keamanan klien

Akibat dari tes relaps diperoleh angka likelihood sifat item sejumlah 2.017, dengan alasan angka likelihood sejumlah $2.017 < \text{angka standar } 2.05$, hal ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara kelayakan item dengan keamanan pelanggan ponsel Oppo Reno di Wilayah Maiwa Bagian Enrekang.

2) Dampak biaya terhadap pemenuhan kebutuhan klien

Akibat dari tes relaps memperoleh angka likelihood dan incentive pada variabel biaya sejumlah 2.101, dengan alasan angka likelihood $2.101 < 2.05$, hal ini menunjukkan bahwa biaya berhubungan terhadap keamanan klien ponsel Oppo Reno di Wilayah Maiwa Bagian Enrekang.

Tes F

Tabel 8. Hasil Tes Simultan (Tes F)

| Model | Jumlah Kuadrat | df | Kuadrat Rata-rata | F | Tanda tangan. |
|---------|----------------|----|-------------------|--------|-----------------------|
| Regresi | 686.153 | 2 | 343.077 orang | 38.260 | .101 ^{besar} |
| Sisa | 869.807 | 97 | 8.967 periode | | |
| Total | 1555.960 | 99 | | | |

a. Variabel Dependen: Keamanan Pengguna

b. Prediktor: (Konstan), Biaya, Kelayakan Barang

Dari tabel di atas diperoleh angka kritis sejumlah 2.101, karena angka signifikansi $2.101 < \text{angka standar } 2.05$, hal ini menunjukkan bahwa kelayakan barang dan biaya secara bersama-sama atau bersama-sama mempengaruhi keamanan pelanggan ponsel Oppo Reno di Bagian Maiwa, Bagian Enrekang, sehingga barang tersebut dinyatakan layak atau baik.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Mengingat hasil pemeriksaan dan pembicaraan yang telah diuraikan pada bagian sebelumnya, maka beberapa kesimpulan dapat ditarik dari hasil pemeriksaan tersebut, khususnya sebagai berikut:

- 1) Terdapat hubungan positif dan signifikan antara kelayakan barang dan keamanan pelanggan terhadap ponsel Oppo Reno di Wilayah Maiwa, Bagian Enrekang. Hal ini menunjukkan bahwa semakin baik kelayakan barang ponsel Oppo, maka semakin tinggi pula keamanan pelanggan terhadap ponsel Oppo.

- 2) Terdapat hubungan positif dan negatif antara biaya dan keamanan pelanggan terhadap ponsel Oppo Reno di Wilayah Maiwa Bagian Enrekang. Hal ini menunjukkan bahwa semakin baik biaya yang diberikan, maka semakin tinggi pula keamanan pelanggan terhadap ponsel Oppo.
- 3) Berdasarkan hasil pengujian dengan menggunakan tes F menunjukkan bahwa kelayakan barang dan biaya secara bersama-sama berhubungan terhadap keamanan pelanggan terhadap barang ponsel Oppo Reno di Wilayah Maiwa, Bagian Enrekang.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, E., Falsehood, D., Baturbutar, M., & Nainggolan, N. T. (2019). Dampak kelayakan barang dan biaya terhadap loyalitas pelanggan di Aneka Jaya Printing, Pematangsiantar. *Jurnal Produsen Dewan*, 5(1).
- Agustinus, S., & Artina, N. (2023). Dampak kelayakan barang dan biaya terhadap kenyamanan pembeli ponsel Oppo di Palembang. *MDP Student Meeting (MSC)*, 371–375.
- Alma, B. (2021). *Mempromosikan eksekutif dan administrasi periklanan* (Edisi Rekapitulasi, Cetakan ke-14). Bandung: Alfabeta.
- Ghozali, I. (2018). *Aplikasi investigasi multivariat dengan program IBM SPSS 25* (Rilis Kesembilan). Semarang: Lembaga Penerbit Perguruan Tinggi Diponegoro.
- Jauhar, N. (2023). Sistem loyalitas pelanggan. Dalam *Buku Bagian Teknik Promosi*. Padang: PT. Worldwide Chief Innovation.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). *Standar promosi* (Rilis Kedua Belas). Jakarta: Erlangga.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2018). *Mempromosikan para eksekutif* (Edisi Kedua Belas, Jilid Satu, Cetakan Ketiga). Jakarta: Indeks.
- Maramis, F. S. (2018). Hubungan kelayakan barang, biaya, dan kelayakan administrasi terhadap kenyamanan pelanggan pada PT. Air Manado. *EMBA Diary*, 1(2), 1–22.
- Septiani, S., & Prambudi, B. (2021). Hubungan kelayakan barang dan biaya terhadap keputusan pembelian ponsel Oppo. *Jurnal Dewan*, 14(2), 153–168.
- Tjiptono, F. (2019). *Administrasi periklanan: Standar, aplikasi, eksplorasi*. Yogyakarta: Andi.