

**PENGARUH PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN BRIKET
(Studi Pada CV ANA Puncu Kabupaten Kediri)**

SKRIPSI



OLEH :

NOVEGA VICKI ENDARTA

NIM. 21403175

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH WASIL KEDIRI
2026**

**PENGARUH PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN BRIKET
(Studi Pada CV ANA Puncu Kabupaten Kediri)**

SKRIPSI

Diajukan kepada

Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri

Untuk memenuhi salah satu persyaratan
dalam menyelesaikan program Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh

NOVEGA VICKI ENDARTA

NIM. 21403175

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH WASILKEDIRI
2026**

HALAMAN PERSETUJUAN

**PENGARUH PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN BRIKET
(Studi Pada CV ANA Puncu Kabupaten Kediri)**

NOVEGA VICKI ENDARTA

NIM. 21403175

Disetujui Oleh:

Pembimbing I



Yopi Yudha Utama, S.E, M.S.A
NIP. 199206222019031008

Pembimbing II



Rendi Ardika, S.Pd., M. Akun.
NIP. 199203072020121015

NOTA DINAS

Kediri, 18 November 2025

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada
Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri
Di
Jl. Sunan Ampel No. 07 – Ngronggo
Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : Novega Vicki Endarta

NIM : 21403175

Judul : Pengaruh Produk Terhadap Keputusan Pembelian Briket (Studi Pada CV ANA Puncu Kabupaten Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Strata Satu (S-1).

Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan dapat segera diujikan dalam sidang Munaqosah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak/Ibu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Pembimbing I



Yopi Yudha Utama, S.E, M.S.A
NIP. 199206222019031008

Pembimbing II



Rendi Ardika, S.Pd., M. Akun.
NIP. 199203072020121015

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 18 November 2025

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada
Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri
Di
Jl. Sunan Ampel No. 07 – Ngronggo
Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : Novega Vicki Endarta

NIM : 21403175

Judul : Pengaruh Produk Terhadap Keputusan Pembelian Briket (Studi Pada CV ANA Puncu Kabupaten Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai petunjuk dan tuntutan yang telah diberikan dalam sidang munaqosah yang dilaksanakan pada tanggal 10 Desember 2025 kami menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak/Ibu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Pembimbing I



Yopi Yudha Utama, S.E, M.S.A
NIP. 199206222019031008

Pembimbing II



Rendi Ardika, S.Pd., M. Akun.
NIP. 199203072020121015

HALAMAN PENGESAHAN

**PENGARUH PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN BRIKET
(Studi Pada Cv Ana Puncu Kabupaten Kediri)**

NOVEGA VICKI ENDARTA

NIM. 21403175

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri
pada tanggal 10 Desember 2025

Tim Penguji,

1. Penguji Utama
Dr. Hj. Zuraidah, M.Si
NIP. 197204122006042001

(.....)

2. Penguji I
Yopi Yudha Utama, S.E, M.S.A
NIP. 199206222019031008

(.....)

3. Penguji II
Rendi Ardika, S.Pd., M. Akun.
NIP. 199203072020121015

(.....)

Kediri, 12 Januari 2026

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri



Dr. H. Inram Annas Mushlih, M.H.I.
NIP. 197501011998031002

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Novega Vicki Endarta
NIM : 21403175
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul : Pengaruh Produk Terhadap Keputusan Pembelian Briket (Studi
Pada CV ANA Puncu Kabupaten Kediri)

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar tulisan saya dan bukan merupakan plagiasi. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini hasil plagiasi, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sungguh tanpa paksaan dari pihak manapun.

Kediri, 18 November 2025
Yang membuat pernyataan,



Novega Vicki Endarta
NIM. 21403175

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, segala puji dan syukur senantiasa saya panjatkan ke hadirat Allah SWT. atas limpahan rahmat, karunia, serta petunjuk-Nya, sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Shalawat serta salam tak henti-hentinya tercurah kepada junjungan kita, Nabi Muhammad SAW., yang selalu dirindukan dan diharapkan syafaatnya kelak.

Saya persembahkan skripsi ini dengan penuh cinta dan ketulusan kepada:

1. Ayah dan Ibu tercinta, Darminto dan Puji Astutik. Terima kasih atas doa, dukungan, dan kasih sayang yang tak pernah berhenti. Kalian selalu berjuang tanpa menyerah dan tanpa putus asa demi masa depan anakmu. Semoga pencapaian ini membuat Ayah dan Ibu bangga. Aku berharap dapat menjadi pribadi yang sukses, mampu mengangkat derajat keluarga, dan bermanfaat bagi masyarakat.
2. Abah H. Suwanto dan Umi Hj. Katini, yang dengan cinta dan ketulusan selalu mendampingi setiap langkah hidupku. Kalian rela berkorban, memenuhi setiap kebutuhan dan keinginanku, memberi arahan, menambah wawasan, serta selalu membantuku setiap kali aku menghadapi kesulitan. Kalian memberikan segalanya demi masa depanku. Doa serta dukungan kalian menjadi sumber kekuatan terbesar bagiku. Semoga kelak aku dapat membalas semua kebaikan itu dengan membuat kalian bangga dan bahagia.
3. Alm Kakek Sumadi dan Almh Nenek Mesiyati. Terima kasih atas kasih sayang dan didikan yang kalian berikan sepanjang hidupku. Kedisiplinan, keteguhan hati, dan ketulusan kalian selalu menjadi teladan bagiku. Kakek dan Nenek sering berkata bahwa cucumu harus sepertimu kuat, berprinsip, dan tidak pernah menyerah. Motivasi kalian untuk melihat aku lulus sarjana dan menjadi orang yang sukses terus menjadi api semangat dalam perjalananku. Semoga pencapaian ini dapat menjadi wujud cinta dan harapan kalian yang tak pernah padam.
4. Alm Kakek Darno dan Almh Nenek Ndari. Terima kasih atas kasih sayang dan teladan hidup yang kalian wariskan. Dari kalian, aku belajar arti sabar dalam menghadapi cobaan, tekun dalam menjalani proses, ulet dalam mengejar

impian, bekerja keras demi masa depan, serta pantang menyerah meskipun keadaan tidak selalu mudah. Nilai-nilai itu menjadi bekal yang menguatkan hingga mampu mencapai titik ini. Semoga keberhasilan ini dapat menjadi penghormatan bagi perjuangan dan doa kalian yang tak pernah berhenti untuk cucumu.

5. Untuk sahabat-sahabatku, MBS, yang selalu hadir dalam setiap suka dan duka. Terima kasih telah menjadi tempat berbagi cerita, menjadi penyemangat di saat aku terjatuh, dan menemani langkahku hingga sejauh ini. Dukungan kalian begitu berarti dalam perjalanan hidupku. Semoga kelak kita semua dapat meraih kesuksesan bersama dan tetap berjalan berdampingan dalam kebaikan.”
6. Untuk sahabat-sahabatku di UIN Kediri, terima kasih telah menjadi bagian dari perjalanan panjang ini. Kalian selalu hadir dalam tawa, lelah, dan perjuangan yang kita jalani bersama. Dukungan, kebersamaan, dan semangat yang kalian berikan membuat hari-hari kuliah terasa lebih ringan dan penuh makna. Semoga persahabatan ini tetap terjalin dan kelak kita semua dapat meraih kesuksesan di jalan masing-masing.

MOTTO

إِنَّ الطَّرِيقَ إِلَى النَّجَاحِ لَا يَخْلُو مِنَ التَّعَبِ، وَلَكِنَّ مَنْ صَبَرَ وَأَخْلَصَ النِّيَّةَ بَلَغَ مُرَادَهُ، فَإِنَّ اللَّهَ لَا يُضِيعُ جُهْدَ مَنْ تَوَكَّلَ عَلَيْهِ. وَمَا دَامَ الْقَلْبُ يَسْأَلُ اللَّهَ عَوْنَهُ، وَالْجَسَدُ يَسْعَى بِمَا يَسْتَطِيعُهُ، فَإِنَّ أَبْوَابَ التَّوْفِيقِ تَفْتَحُ، وَطَرِيقَ الْأَحْلَامِ يَضِيءُ، وَيَجْعَلُ اللَّهُ لِلتَّعَبِ ثَمَرَةً لَا يَخِيبُ صَاحِبُهَا.

Sesungguhnya jalan menuju keberhasilan tidak pernah lepas dari rasa lelah, tetapi siapa yang sabar dan meluruskan niatnya akan sampai pada tujuannya. Allah tidak menyia-nyiakan usaha orang yang bertawakal kepada-Nya. Selama hati memohon pertolongan Allah dan tubuh berusaha sebisanya, pintu-pintu pertolongan akan terbuka, jalan mimpi akan bercahaya, dan setiap lelah akan berbuah manis bagi siapa pun yang menjalaninya.

“Success is built on patience, sincerity, and the courage to keep going when the path feels heavy.”

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Novega Vicki Endarta
NIM : 21403175
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul : Pengaruh Produk Terhadap Keputusan Pembelian Briket (Studi
Pada CV ANA Puncu Kabupaten Kediri)

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar tulisan saya dan bukan merupakan plagiasi. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini hasil plagiasi, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sungguh tanpa paksaan dari pihak manapun.

Kediri, 18 November 2025
Yang membuat pernyataan,



Novega Vicki Endarta
NIM. 21403175

ABSTRAK

Endarta, Novega Vicki. Pembimbing: Yopi Yudha Utama, S.E., M.S.A dan Rendi Ardika, S.Pd., M.Akun. Pengaruh Produk terhadap Keputusan Pembelian Briket (Studi pada CV ANA Puncu Kabupaten Kediri). Skripsi, Program Studi Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri, 2025.

Kata Kunci : Produk, Keputusan Pembelian, Briket Arang, CV ANA Puncu.

Produk merupakan salah satu faktor penting yang memengaruhi keputusan pembelian konsumen. Produk yang memiliki kualitas baik, fitur yang sesuai kebutuhan, desain yang menarik, serta merek yang terpercaya akan meningkatkan keyakinan konsumen dalam melakukan pembelian. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh produk terhadap keputusan pembelian briket pada CV ANA Puncu Kabupaten Kediri.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survei. Populasi dalam penelitian ini berjumlah 105 buyer CV ANA Puncu Kabupaten Kediri. Sampel penelitian yang digunakan dalam analisis sebanyak 70 responden dengan teknik sampling jenuh, sedangkan 35 responden digunakan untuk uji coba instrumen penelitian. Instrumen pengumpulan data berupa kuesioner skala Likert. Data dianalisis menggunakan uji validitas, uji reliabilitas, uji normalitas, uji multikolinieritas, uji heteroskedastisitas, analisis regresi linear sederhana, uji t, dan koefisien determinasi (R Square) dengan bantuan SPSS versi 25.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian briket pada CV ANA Puncu Kabupaten Kediri, yang dibuktikan dengan nilai signifikansi uji t sebesar $0,000 < 0,05$. Nilai koefisien determinasi (R Square) sebesar 0,609 menunjukkan bahwa produk memberikan kontribusi sebesar 60,9% terhadap keputusan pembelian, sedangkan sisanya sebesar 39,1% dipengaruhi oleh faktor lain di luar penelitian ini. Produk yang mencakup kualitas produk, fitur produk, desain produk, dan merek produk mampu meningkatkan keputusan pembelian konsumen yang dilihat dari kemantapan pada produk, kebiasaan membeli produk, memberikan rekomendasi kepada orang lain, serta melakukan pembelian ulang.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa produk yang ditawarkan CV ANA Puncu berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen. Produk yang memiliki kualitas baik, fitur yang sesuai kebutuhan, desain yang menarik, dan merek yang terpercaya mampu meningkatkan keputusan pembelian konsumen yang tercermin dari kemantapan dalam memilih produk, kebiasaan melakukan pembelian, kesediaan merekomendasikan produk kepada orang lain, serta keinginan untuk melakukan pembelian ulang pada produk briket CV ANA Puncu Kabupaten Kediri.

ABSTRACT

Endarta, Novega Vicki. Advisors: Yopi Yudha Utama, S.E., M.S.A and Rendi Ardika, S.Pd., M.Akun. *The Influence of Product on Briquette Purchase Decisions (A Study at CV ANA Puncu, Kediri Regency). Thesis, Sharia Business Management Study Program, Faculty of Islamic Economics and Business, State Islamic University of Syekh Wasil Kediri, 2025.*

Keywords : Product, Purchase Decision, Charcoal Briquettes, CV ANA Puncu.

Product is one of the important factors influencing consumer purchase decisions. Products that possess good quality, appropriate features, attractive design, and a trustworthy brand can increase consumer confidence in making purchasing decisions. This study aims to determine the influence of product on briquette purchase decisions at CV ANA Puncu, Kediri Regency.

This study employed a quantitative approach using a survey method. The population consisted of 105 buyers of CV ANA Puncu, Kediri Regency. The research sample used in the analysis comprised 70 respondents selected through a saturated sampling technique, while 35 respondents were used for instrument testing. Data were collected using a Likert-scale questionnaire. The data were analyzed through validity testing, reliability testing, normality testing, multicollinearity testing, heteroscedasticity testing, simple linear regression analysis, t-test, and coefficient of determination (R Square) with the assistance of SPSS version 25.

The results indicate that product has a positive and significant influence on briquette purchase decisions at CV ANA Puncu, Kediri Regency, as evidenced by the t-test significance value of $0.000 < 0.05$. The coefficient of determination (R Square) value of 0.609 indicates that the product variable contributes 60.9% to purchase decisions, while the remaining 39.1% is influenced by other factors outside this study. Product dimensions, including product quality, product features, product design, and brand, are proven to enhance consumer purchase decisions, as reflected in product confidence, purchasing habits, willingness to recommend the product to others, and repeat purchase behavior.

In conclusion, the products offered by CV ANA Puncu have a positive and significant influence on consumer purchase decisions. Products with high quality, features that meet consumer needs, attractive designs, and trustworthy brands are able to increase purchase decisions, which are reflected in consumers' confidence in choosing the product, habitual purchasing behavior, willingness to recommend the product to others, and intention to make repeat purchases of briquette products from CV ANA Puncu, Kediri Regency.

KATA PENGANTAR

Segala puji kita panjatkan kehadirat Allah SWT. sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Shalawat dan salam tercurah kepada Nabi Muhammad SAW. Skripsi ini tidak terlepas dari bimbingan dan dukungan berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan tulus penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Wahidul Anam, M.Ag., selaku Rektor UIN Syekh Wasil Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.H.I., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Wasil Kediri.
3. Bapak Yopi Yudha Utama, S.E, M.S.A dan Bapak Rendi Ardika, S.Pd., M. Akun. selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan, dukungan, serta ilmu yang bermanfaat dalam penyusunan skripsi ini.
4. Seluruh dosen dan staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, serta seluruh civitas akademika UIN Syekh Wasil Kediri.
5. Teman-Teman seperjuangan dari program Studi serta seluruh mahasiswa UIN Kediri dan semua orang yang telah memberikan dukungan dalam berbagai bentuk.
6. Seluruh Buyer CV ANA yang telah bersedia menjadi responden dalam penelitian ini. Semoga kebaikan yang diberikan mendapatkan balasan terbaik dari Allah SWT.

Kediri, 15 November 2024
Penulis

Novega Vicki Endarta
NIM. 21403175

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
NOTA DINAS	iii
NOTA PEMBIMBING	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
MOTTO	viii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	ix
ABSTRAK	x
<i>ABSTRACT</i>	xi
KATA PENGANTAR	xii
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xvi
DAFTAR GAMBAR	xviii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xix
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	17
C. Tujuan Penelitian	17
D. Manfaat Penelitian	17
E. Ruang Lingkup dan Batasan Penelitian	18
F. Penelitian Terdahulu	19
G. Definisi Istilah/Operasional	21
BAB II LANDASAN TEORI	24
A. Produk	24
1. Pengertian Produk	24
2. Jenis- Jenis Produk	25
3. Tujuan Produk	26
4. Indikator Produk.....	26

B. Keputusan Pembelian.....	27
1. Pengertian Keputusan Pembelian.....	27
2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian.....	28
3. Proses Keputusan Pembelian	29
4. Indikator Keputusan Pembelian	31
C. Hubungan Produk Terhadap Keputusan Pembelian	31
D. Kerangka Berpikir.....	32
E. Hipotesis Penelitian	33
BAB III METODE PENELITIAN.....	35
A. Rancangan Penelitian.....	35
B. Populasi dan Sampel	36
C. Instrumen Penelitian	37
D. Teknik Pengumpulan Data.....	37
1. Sumber dan Jenis Data	37
2. Metode Pengumpulan Data	38
E. Teknik Analisis Data.....	39
1. <i>Editing</i> (Pemeriksaan Data)	39
2. <i>Coding</i> (Kode).....	39
3. <i>Scoring</i> (Skor)	39
4. <i>Tabulating</i>	40
5. <i>Processing</i>	40
BAB IV HASIL PENELITIAN	47
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	47
1. Perusahaan CV ANA Puncu Kediri	47
B. Deskripsi Responden	50
1. Distribusi Responden Berdasarkan Asal Negara dan Tahun Pembelian	51
2. Distribusi Responden Berdasarkan Umur	52
3. Distribusi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	52
4. Distribusi Responden Berdasarkan Lama Menjadi Buyer	53
C. Analisis Data.....	54
1. Uji Instrumen.....	54

2. Analisis Statistik Deskriptiv.....	57
3. Uji Asumsi Klasik	60
4. Analisis Regresi Linear sederhana	65
5. Uji Hipotesis.....	66
BAB V PEMBAHASAN	71
A. Produk Briket pada CV ANA Puncu Kabupaten Kediri.....	71
1. Kualitas Produk	71
2. Fitur Produk.....	72
3. Gaya Dan Design Produk.....	73
4. Merk Produk.....	74
B. Keputusan Pembelian Briket pada CV ANA Puncu Kabupaten Kediri	75
1. Kemantapan Pada Produk	76
2. Kebiasaan Dalam Membeli Produk.....	77
3. Memberikan Rekomendasi Kepada Orang Lain	78
4. Melakukan Pembelian Ulang	79
C. Pengaruh Produk terhadap Keputusan Pembelian Briket pada CV ANA Puncu Kabupaten Kediri	80
BAB VI PENUTUP	83
A. Kesimpulan	83
B. Saran	84
DAFTAR PUSTAKA	85
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	90

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Data Permintaan Pasar Luar Negeri	3
Tabel 1.2	Data Ekspor Briket di Indonesia.	4
Tabel 1.3	Provinsi Penghasil Kelapa Terbesar di Indonesia	5
Tabel 1.4	Daerah Penghasil Kelapa di Jawa Timur	6
Tabel 1.5	Data Produsen Arang Kayu di Kabupaten Kediri	7
Tabel 1.6	Klasifikasi Usaha Briket di Kabupaten Kediri	9
Tabel 1.7	Perbandingan Usaha Briket di Kabupaten Kediri Berdasarkan Faktor 4P	10
Tabel 1.8	Pertumbuhan Jumlah Kontainer CV ANA Tahun 2020–2024.....	12
Tabel 1.9	Hasil Observasi Faktor 4P	15
Tabel 4.1	Distribusi Responden Berdasarkan Asal Negara dan Tahun Pembelian	51
Tabel 4.2	Distribusi Responden Berdasarkan Umur	52
Tabel 4.3	Responden Berdasarkan Jenis kelamin	52
Tabel 4.4	Responden Berdasarkan Lama Menjadi Buyer	53
Tabel 4.5	Hasil Uji Validitas Variabel Produk (X)	55
Tabel 4.6	Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian (Y).....	56
Tabel 4.7	Hasil Uji Reliabilitas Variabel Produk (X).....	57
Tabel 4.8	Hasil Uji Reliabilitas Variabel Keputusan Pembelian (Y).....	57
Tabel 4.9	Analisis Statistik Deskriptif	58
Tabel 4.10	Distribusi Frekuensi Produk (X)	59
Tabel 4.11	Distribusi Frekuensi Keputusan Pembelian (Y).....	60
Tabel 4.12	Hasil Uji Normalitas.....	61
Tabel 4.13	Hasil Uji Multikolinieritas	62
Tabel 4.14	Hasil Uji Autokorelasi.....	64
Tabel 4.15	Hasil Uji Korelasi Pearson	65
Tabel 4.16	Hasil Analisis Regresi Linear Sederhana	66
Tabel 4.17	Hasil Uji T	67
Tabel 4.18	Hasil Uji F	68
Tabel 4.19	Hasil Uji Koefisien Determinasi	69
Tabel 5.1	Frekuensi Indikator Kualitas Produk Variabel Produk (X).....	72

Tabel 5.2	Frekuensi Indikator Fitur Produk Variabel Produk (X)	73
Tabel 5.3	Frekuensi Indikator Gaya Dan Design Produk Variabel Produk (X)	74
Tabel 5.4	Frekuensi Indikator Merk Produk Variabel Produk (X)	75
Tabel 5.5	Frekuensi Indikator Kemantapan Pada Produk Variabel Keputusan Pembelian (Y)	76
Tabel 5.6	Frekuensi Indikator Kebiasaan Dalam Membeli Produk Variabel Keputusan Pembelian (Y)	77
Tabel 5.7	Frekuensi Indikator Memberikan Rekomendasi Kepada Orang Lain Variabel Keputusan Pembelian (Y)	78
Tabel 5.8	Frekuensi Indikator Melakukan Pembelian Ulang Variabel Keputusan Pembelian (Y)	79

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Grafik Perkembangan Ekspor Briket Indonesia Tahun 2020–2024	4
Gambar 1.2	Screenshot Klasifikasi Usaha Briket Kediri	8
Gambar 1.3	Perkembangan Jumlah Kontainer CV ANA Tahun 2020–2025.....	13
Gambar 2.1	Kerangka Berpikir.....	33
Gambar 4.1	Grafik Distribusi Buyer Dan Tren Pendapatan CV ANA Puncu Pada Tahun 2020-2025	53
Gambar 4.2	Hasil Uji heteroskedastisitas	63

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Kisi-kisi Kuesioner Penelitian	90
Lampiran 2	Kuesioner Uji Coba Penelitian	91
Lampiran 3	Tabulasi Data Penelitian Validasi Instrumen	94
Lampiran 4	Hasil Output Uji Validitas	96
Lampiran 5	Output Hasil Uji Reliabilitas	101
Lampiran 6	Kuesioner Penelitian.....	102
Lampiran 7	Tabulasi Data Penelitian.....	105
Lampiran 8	Hasil Output Uji Analisis Statistik Deskriptif	109
Lampiran 9	Hasil Output Uji Asumsi Klasik.....	110
Lampiran 10	Hasil Hipotesis.....	111
Lampiran 11	Surat Izin Riset / Penelitian	113
Lampiran 12	Daftar Konsultasi Skripsi	114
Lampiran 13	Dokumentasi.....	116
Lampiran 14	Riwayat Hidup.....	123