

ABSTRAK

Perusahaan dapat meningkatkan penjualan produk apabila dapat memahami keinginan dari konsumennya salah satu caranya adalah dengan menindaklanjuti berbagai macam komplain dan komentar dari konsumen. Mengingat pertumbuhan jumlah konsumen tidak secepat pertumbuhan jumlah pengusaha/toko, hal ini menjadi tantangan tersendiri bagi para pelaku usaha. Dengan perkembangan dunia usaha yang semakin pesat dan persaingan yang semakin ketat, setiap badan usaha memerlukan strategi untuk menarik konsumen yang setia pada usahanya atau memutuskan untuk membeli produk yang ditawarkan. Salah satu persaingan bisnis saat ini yaitu industri sektor makanan pokok, di mana setiap pelaku bisnis dituntut untuk dapat memenuhi keinginan konsumen dengan menciptakan produk yang mempunyai keunggulan dan menciptakan produk yang berbeda dengan pesaing, salah satunya yaitu bahan makanan pokok beras, menurut observasi yang dilakukan peneliti salah satu beras yang cukup laku di masyarakat Kecamatan Besuki Kabupaten Situbondo, Beras Sultan merupakan produk beras dari UD. Gotong Royong Kecamatan Suboh Kabupaten Situbondo. Jumlah penjualan beras Sultan pada Toko Pojok Kecamatan Besuki pada tahun 2022 mengalami fluktuasi penjualan. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui dan menganalisa kemasan, merek dan kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian beras Sultan pada Toko Pojok Kecamatan Besuki Kabupaten Situbondo. Jenis penelitian ini adalah penelitian penjelasan (*explanatory research*). Populasi dalam penelitian ini yaitu konsumen/pelanggan yang pernah membeli produk beras Sultan pada Toko Pojok Kecamatan Besuki Kabupaten Situbondo, dengan sampel yang digunakan sebanyak 75 responden dan menggunakan teknik *purposive sampling*. Alat analisis menggunakan regresi linier berganda. Hasil penelitian membuktikan kemasan, merek dan kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian beras Sultan pada Toko Pojok Kecamatan Besuki Kabupaten Situbondo.

Kata kunci: Kemasan, Merek, Kualitas Produk, Keputusan Pembelian.

Companies can increase product sales if they can understand the wishes of their consumers, one way is by following up on various kinds of complaints and comments from consumers. Considering that the growth in the number of consumers is not as fast as the growth in the number of entrepreneurs/shops, this is a challenge for business actors. With the rapid development of the business world and increasingly fierce competition, every business entity needs a strategy to attract consumers who are loyal to their business or decide to buy the products offered. One of the current business competition is the staple food sector industry, where every business person is required to be able to fulfill consumer desires by creating products that have advantages and create products that are different from competitors, one of which is the staple food of rice, according to observations made by researchers. one of the rice that is quite sold in the community of Besuki District, Situbondo Regency, Sultan Rice is a rice product from UD. Gotong Royong, Suboh District, Situbondo Regency. The number of sales of Sultan's rice at the Corner Shop, Besuki District in 2022 experienced fluctuations in sales. The purpose of this study was to determine and analyze the packaging, brand and product quality significantly influence the purchasing decision of Sultan's rice at the Corner Shop, Besuki District, Situbondo Regency. This type of research is explanatory research. The population in this study are consumers/customers who have bought Sultan rice products at the Corner Shop, Besuki District, Situbondo Regency, with a sample of 75 respondents and using a purposive sampling technique. The analysis tool uses multiple linear regression. The results of the study prove that packaging, brand and product quality have a significant effect on purchasing decisions for Sultan's rice at the Corner Shop, Besuki District, Situbondo Regency.

Keywords : Packaging, Brand, Product Quality, Purchase Decision.