

Pengaruh selera konsumen dan diferensiasi produk terhadap keputusan pembelian minyak kutus-kutus

Junaeda^{1✉}, Ni Komang Narianti²

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah, Mamuju.

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Selera Konsumen dan Diferensiasi Produk Terhadap Keputusan Pembelian Minyak Kutus-Kutus Di Desa Polo Pangale. Metode penelitian yang digunakan yakni dengan menggunakan metode kuantitatif dengan data primer yang menggunakan kuesioner. Responden dalam penelitian semua penduduk desa Polo Lereng yang menggunakan Minyak Kutus-Kutus, sampel dalam penelitian ini menggunakan metode teknik *Accidental Sampling* yaitu berdasarkan kebetulan artinya siapa saja yang secara kebetulan di temui dan di rasa cocok sebagai sumber data sebanyak 30 orang. Teknik Pengolahan data dengan menguji instrumen penelitian menggunakan uji validitas, uji reliabilitas, analisis regresi linear berganda. Sedangkan uji hipotesis menggunakan Uji Parsial (uji t) dan Uji Simultan (uji f). Berdasarkan hasil penelitian ditemukan bahwa Selera Konsumen dan Diferensiasi Produk berpengaruh signifikan terhadap Variabel keputusan pembelian minyak kutus-kutus.

Kata kunci: Selera konsumen; diferensiasi produk; keputusan pembelian

The influence of consumer taste and product differentiation on the purchase decision of kutus-kutus oil

Abstract

This study aims to determine the effect of consumer tastes and product differentiation on purchasing decisions for Kutus-Kutus oil in Polo Pangale Village. The research method used is by using quantitative methods with primary data using a questionnaire. Respondents in the study were all residents of Polo Lereng village who used Kutus-Kutus Oil, the sample in this study used the Accidental Sampling technique method, namely based on chance, meaning that anyone who happened to be met and felt suitable as a data source was 30 people. Data processing techniques by testing research instruments using validity tests, reliability tests, multiple linear regression analysis. While the hypothesis test using Partial Test (t test) and Simultaneous Test (f test). Based on the results of the study, it was found that consumer tastes and product differentiation had a significant effect on purchasing decision variables for kutus-kutus oil.

Key words: *Consumer taste; product differentiation; purchase decision*

PENDAHULUAN

Sebagaimana dengan Kemajuan Finansial, kemajuan dunia Usaha juga mengalami Perkembangan dan Kemajuan yang pesat dengan hadirnya Organisasi-Organisasi baru, mereka pada umumnya memiliki tujuan memperoleh Laba, mempertahankan kelangsungan usaha serta berusaha untuk selalu berkembang dalam mencapai tujuannya. Servasius Bambang Pranoto Lahir di Klaten Solo, 13 Mei 1955 umur 66 Tahun adalah Penemu Ramuan Minyak Kutus-Kutus dan Pemilik Perusahaan PT Kutus-Kutus Herbal (Semula Bernama PT Tamba Waras) yang memproduksi Minyak Kutus-Kutus. Ramuan Minyak Kutus-Kutus terbuat dari Campuran 69 Jenis Rempah-Rempahan. Ramuan Minyak Kutus-Kutus Ditemukan Servarius Bambang Pranoto pada tahun 2011. Servasius Bambang Pranoto. menyebutnya sebagai Formula leluhur yang digunakannya sebagai Konsep Pohon Kehidupan. Yaitu terdiri dari Tujuh Unsur dari Tujuh Tumbuhan, nama Kutus-Kutus Berasal dari Bahasa Bali yang Artinya Delapan. Angka 8 dianggap sebagai bentuk angka yang Unik dan Sempurna. Mirip dengan lambang ketaktherhinggaan, artinya tak terhingga dan juga merupakan lambang kebaikan orang tionghoa. Menurut Tjiptono (2012), Keputusan Pembelian adalah suatu Usaha dimana Konsumen mencari Informasi tentang suatu Produk atau Merek dan mengevaluasinya secara tepat masing-masing alternatif ini dapat memecahkan masalah dan kemudian mengarah pada Keputusan Pembelian. Untuk mengetahui Keputusan Pembelian Minyak Kutus-Kutus pada masyarakat Desa Polo Pangale yang sekarang cenderung membutuhkan suatu Produk yang memberikan Hasil dan Manfaat yang nyata oleh karena itu masyarakat Desa Polo Pangale akan melakukan Pembelian ulang pada suatu Produk. Pada Kasus ini Penulis lebih memfokuskan pada Minyak Kutus-Kutus, di Desa Polo Pangale yang sebagian besar Masyarakatnya bekerja sebagai Petani mereka membutuhkan Minyak Balur. Minyak Kutus-Kutus menjadi Minyak Balur yang dikenal karena Khasiatnya yang mampu menyembuhkan berbagai penyakit, ketersediaan dan harganya yang lebih murah di bandingkan dengan Minyak lainnya seperti Minyak Varash Natural Oil. Untuk harganya sendiri Minyak Kutus-Kutus dijual dengan Harga Rp 230.000 meskipun harga Minyak Kutus-Kutus lebih rendah di bandingkan dengan Minyak Varash Natural Oil yang harganya Rp 350.000 Masyarakat Desa Polo Pangale lebih minat dengan Minyak Kutus-Kutus sebagai Minyak Balur, di Desa Polo Pangale Minyak Kutus-Kutus sendiri terdapat beberapa owner dan barang selalu tersedia, sedangkan Minyak Varash Natural Oil kurang dikenal Masyarakat Desa Polo Pangale karena Pemasarannya yang kurang Maka dari itu Masyarakat enggan untuk mencoba Produk lain. Menurut Ricky Zulkarnaen Simarmata yang memiliki suatu usaha yang bergerak di bidang penyalur atau penjual Minyak Kutus-Kutus yang di mulai pada Tahun 2011 menyalurkan langsung kepada konsumen dan juga menyalurkan langsung ke beberapa agen. saluran Distribusi yang digunakan Produk Minyak Kutus-Kutus dalam memasarkan mulai dari perusahaan hingga sampai ke tangan Konsumen yaitu dengan menggunakan saluran tingkat dua. Berikut ini daftar saluran distribusi Minyak Kutus-Kutus mulai dari perusahaan hingga sampai kepada konsumen.

Perusahaan > Agen > Reseller > Konsumen

Maka untuk mendapatkan untung yang lebih banyak, agen berusaha untuk menyalurkan Minyak Kutus-Kutus yang lebih banyak karena semakin banyak orderan maka potongan Harga juga semakin tinggi. Berikut ini daftar orderan yang mendapatkan potongan harga dari distributor.

Tabel 1.
Harga minyak kutus-kutus dari distributor

Produk	Jumlah (Botol)	Harga (Per Paket)	Harga (Per Botol)	Kemasan (MI)
MINYAK	1	Rp 230.000	Rp 230.000	100 ml
KUTUS-	6	Rp 1.150.000	Rp 192.000	100 ml
KUTUS	12	Rp 2.050.000	Rp 171.000	100 ml
	60	Rp 9.900.000	Rp 165.000	100 ml
	120	Rp 18.600.000	Rp 155.000	100 ml
	200	Rp 29.000.000	Rp 145.000	100 ml

METODE

Metode penelitian yang digunakan yakni dengan menggunakan metode kuantitatif yang dengan data primer yang menggunakan kuesioner. Adapun waktu pelaksanaan dibutuhkan dalam meneliti adalah kurang lebih 2 (dua) bulan pada bulan Juli sampai dengan bulan september tahun 2021. Lokasi penelitian ini dilaksanakan Di Desa Polo Pangale, Kecamatan Pangale, Kabupaten Mamuju Tengah, Sulawesi Barat. Adapun sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer merupakan

adalah data yang dikumpulkan oleh Peneliti sendiri atau dirinya sendiri. Contoh Data Primer adalah data yang diperoleh dari Responden melalui Kuesioner. Sedangkan Data sekunder, merupakan data yang dikumpulkan oleh orang lain, bukan Peneliti itu sendiri. Data ini biasanya berasal dari Penelitian lain yang dilakukan oleh lembaga-lembaga atau data yang di ambil dari kantor Desa setempat.

Menurut Margono (2004), Populasi adalah semua data pusat yang menjadi perhatian seorang peneliti dalam ruang lingkup dan waktu yang telah ditentukan. Sedangkan Sampel Menurut Sugiyono (2008:118), adalah bagian dari keseluruhan Serta karakteristik yang dimiliki oleh sebuah Populasi. Sampel di ambil dari Penduduk Desa Polo Pangale yang menggunakan Minyak Kutus-Kutus. Teknik pengambilan Sampel menggunakan teknik *Accidental Sampling*, yaitu berdasarkan kebetulan artinya siapa saja yang secara kebetulan di temui dan di rasa cocok sebagai sumber data. Menurut Roscoe dalam Sugiono (2012:91), jika penelitian akan analisis *multivariate* ukuran sampel harus minimal 10 kali dengan jumlah keseluruhan variabel yang diteliti.

$$\begin{aligned} \text{Sampel} &= 10 \times \text{Variabel (Independen + Dependen)} \\ &= 10 \times 3 \\ &= 30 \end{aligned}$$

Metode Pengumpulan Data adalah teknik atau cara yang dilakukan oleh peneliti untuk mengumpulkan Data. Metode pengumpulan data yang digunakan sebagai berikut : 1) Observasi adalah metode pengumpulan tidak hanya mengukur sikap orang yang di wawancarai, tetapi juga merekam berbagai fenomena yang terjadi. 2) Angket (kuesioner), adalah metode pengumpulan data dengan mengajukan pertanyaan tertulis kepada orang yang di wawancarai.

Teknik Pengolahan data dengan menguji instrumen penelitian menggunakan 1) Uji Validitas, digunakan untuk mengukur sah atau tidaknya kuesioner. Kuesionernya dinyatakan valid apabila r hitung $> r$ tabel. Pengujiannya dengan cara membandingkan r hitung dengan r tabel pada signifikansi 0,05. 2) Uji Reliabilitas, agar mampu melihat sejauh mana konsistensi dan stabilitas data yang diperoleh. Uji Reliabilitas dimaksudkan untuk menunjukkan sejauh mana suatu alat ukur dapat dipercaya atau dapat diandalkan apabila diukur berulang kali dengan obyek yang sama. data penelitian dikatakan reliabel atau handal jika hasil nilai *cronbach's alpha* $> 0,60$. 3) Analisis Regresi Linear Berganda yang mengukur kekuatan hubungan antara dua Variabel atau lebih dan menunjukkan arah hubungan antara Variabel Terikat dan Variabel Bebas.

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

Dimana:

Y : Keputusan Pembelian Minyak Kutus-Kutus
a : Konstanta
X1 : Selera Konsumen
X2 : Diferensiasi Produk
b1b2 : Koefisien Regresi
e : Standard Error

Pengukuran Variabel-Variabel yang terdapat dalam model analisis penelitian bersumber dari jawaban atas pertanyaan yang terdapat dalam angket, karena jawaban tersebut bersifat Kualitatif sehingga dalam analisis Kuantitatif diberi nilai agar menjadi data Kuantitatif. Penentuan nilai jawaban untuk setiap pertanyaan digunakan Skala Likert. Pembobotan setiap pertanyaan adalah sebagai berikut:

Alternatif jawaban SS (Sangat Setuju), diberi skor	= 5
Alternatif jawaban S (Setuju), diberi skor	= 4
Alternatif jawaban CS (Cukup Setuju), diberi skor	= 3
Alternatif jawaban TS (Tidak Setuju), diberi skor	= 2
Alternatif jawaban STS (Sangat Tidak Setuju), diberi skor	= 1

Dari hasil perhitungan Analisis Regresi Linear Berganda, selanjutnya dilakukan pengujian untuk membuktikan kebenaran Hipotesis, yaitu pada Uji Simultan dan Uji Parsial. 1) Uji simultan (uji F), Pengujian ini untuk menilai apakah semua Variabel Independen mempunyai pengaruh yang sama terhadap Variabel Dependen, dilakukan dengan membandingkan antara nilai F hitung dengan F tabel jika F hitung $> F$ tabel, maka dapat disimpulkan bahwa variabel independen dipengaruhi oleh variabel dependen dengan derajat kebebasan df 95% atau $\alpha = 5\%$. 2) Uji Parsial (Uji T), Untuk menentukan

bagian variabel mana secara Parsial terpengaruh secara signifikan atau tidak. pada bagian ini, keputusan ini berlaku untuk 95% atau $\alpha = 5\%$.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan dari beberapa informasi yang di dapat dari masyarakat desa polo pangale dan petugas transmigrasi, diperoleh bahwa lokasi Desa Polo Pangale adalah hutan belantara. Sebelum menjadi pemukiman yayasan ini mungkin yang melatar belakangi nama daerah ini. Dari bahasa setempat, nama Polo Pangale terdiri dari kata Polo yang berarti ditengah/pertengahan dan Pangale yang artinya hutan. Terbukanya hutan tersebut menjadikan sebuah dunia kecil dan mulailah masuk satu persatu perusahaan kayu dan lama kelamaan menjadikan desa polo pangale memiliki banyak lokasi lahan terbuka untuk di jadikan pemukiman warga. Pada tahun 1985 tempat ini dijadikan kawasan pemukiman transmigrasi, yang ditandai dengan pendaratan pertama warga transmigrasi asal Bali, Lombok, Mamasa dan Jawa. Selanjutnya, komunitas ini diarahkan oleh Dinas Transmigrasi Untuk menjaga ketertiban dan keamanan, KUPT dibantu beberapa petugas dari unit POLRI dan TNI. Sebagaimana layaknya sebuah pemukiman, pada tahun 1991 UPT Polo Pangale diserahkan kepada Pemkab Mamuju Provinsi Sulawesi Selatan dan dibawah oleh Kecamatan Kalukku. Penyerahan ini menyangkut segala urusan pemerintahan, kemasyarakatan dan pembangunan disegala bidang. Dengan serah-terima ini, status UPT Polo Pangale pun berubah menjadi Desa Persiapan Polo Pangale yang waktu itu dijabat oleh Bpk. H. SANUSI K. BA. Setelah proses ini, selanjutnya dibentuklah kelengkapan administrasi pemerintah desa. Pada tahun 1992 dilaksanakan pemilihan kepala desa, dan Bapak H. SANUSI K. BA. untuk masa jabatan 1992-2001. Kepemimpinan beliau berlanjut hingga dua periode yakni hingga tahun 2007. Selanjutnya, untuk tahun 2007 – 2013 sebagai periode ketiga dijabat oleh Bapak MUH. DARWIS dan periode keempat dijabat oleh Bapak MUH. ARIFIN untuk masa jabatan 2013–2019 Pada Januari 2013, distrik ini di perbarui. Dan seiring berjalannya waktu Desa Polo Pangale dapat maju sampai saat ini. Desa Polo Pangale merupakan desa yang jauh dari laut. Inilah yang menjadikan berkembangnya berbagai tanaman misalnya perkebunan kelapa sawit yang cukup luas dan lahan persawahan yang merupakan salah satu penunjang perekonomian masyarakat setempat. letak desa polo pangale berbatasan dengan Desa Kuo, Desa Lemo-Lemo, Desa Sartana Maju, dan Desa Kombiling.

Uji Validitas

Uji ini dilakukan dengan cara membandingkan angka r hitung dan r tabel. Jika r hitung lebih besar dari r tabel maka item dikatakan valid dan sebaliknya jika r hitung lebih kecil dari r tabel maka item dikatakan tidak valid. r hitung dicari dengan menggunakan program SPSS versi 22.0, sedangkan r tabel dicari dengan cara melihat tabel r. Berdasarkan tabel product moment untuk degree of freedom (df) = N-2, dimana jumlah N (sampel) adalah 30, maka diperoleh nilai r tabel sebesar 0,361. Adapun hasil uji validitas dalam penelitian sebagai berikut:

Tabel 2.
 Hasil Uji Validitas Variabel

Variabel penelitian	Item instrumen	r hitung	r tabel	keterangan
Selera Konsumen (X_1)	1	0,690	0,361	Valid
	2	0,508	0,361	Valid
	3	0,558	0,361	Valid
	4	0,829	0,361	Valid
	5	0,552	0,361	Valid
	6	0,718	0,361	Valid
Diferensiasi Produk (X_2)	1	0,616	0,361	Valid
	2	0,713	0,361	Valid
	3	0,764	0,361	Valid
	4	0,724	0,361	Valid
	5	0,779	0,361	Valid
Keputusan Pembelian (Y)	1	0,793	0,361	Valid
	2	0,730	0,361	Valid
	3	0,656	0,361	Valid
	4	0,574	0,361	Valid

Uji Reliabilitas

Tabel 3.
 Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach's alpha	r tabel	Keterangan
Selera Konsumen (X ₁)	0,703	0,60	Reliabel
Diferensiasi Produk (X ₂)	0,763	0,60	Reliabel
Keputusan Pembelian	0,598	0,60	Reliabel

Berdasarkan tabel diatas, maka diperoleh nilai Cronbach's alpha dari masing-masing variabel lebih besar dari 0,60, sehingga dapat dinyatakan bahwa semua pernyataan dari variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah reliable untuk dijadikan alat ukur atau dapat dikatakan bahwa instrument penelitian yang digunakan dalam fungsi ukurnya tidak menimbulkan arti ganda.

Uji Regresi Linear Berganda

Tabel 4.
 Analisis Regresi Linear Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	13.183	3.037		4.341	.000
1 Selera Konsumen (X ₁)	-.298	.139	-.386	-2.145	.041
Diferensiasi Produk (X ₂)	.570	.132	.776	4.314	.000

Berdasarkan hasil analisis linear berganda pada tabel diatas dapat di peroleh persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = 13,183 + 0,298 X_1 + 0,570 X_2 + e$$

Dari hasil persamaan regresi tersebut maka dapat diuraikan sebagai berikut :
 Konstanta, Pada persamaan regresi linear berganda sebesar 13,183 dalam artian jika nilai variabel selera konsumen dan diferensiasi produk tetap dan tidak mengalami perubahan, maka nilai keputusan konsumen adalah yaitu 13,183;
 b₁ = 0,298 dalam artian jika variabel selera konsumen meningkat satu satuan, maka keputusan konsumen akan mengalami peningkatan sebesar 0,298 dengan asumsi variabel lain tidak mengalami perubahan; dan
 b₂ = 0,570 dalam artian jika variabel diferensiasi produk mengalami peningkatan satu satuan, maka keputusan konsumen akan meningkat sebesar 0,570 dengan asumsi variabel lain tidak mengalami perubahan.

Pengujian signifikan secara simultan (uji F)

Uji F dilakukan dengan membandingkan nilai Fhitung dengan nilai Ftabel pada taraf signifikan 0,05.

Tabel 5.
 Hasil signifikan secara simultan (Uji F)
 ANOVA^a

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	45.486	2	22.743	9.378	.001 ^b
Residual	65.481	27	2.425		
Total	110.967	29			

Berdasarkan tabel diatas nilai sig = 0,001 < α = 0,05, Fhitung = 9,378 > Ftabel = 3,35. Dapat disimpulkan bahwa selera konsumen dan diferensiasi produk secara simultan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian minyak kutus-kutus.

Uji t (Uji Parsial)

Pengujian secara parsial bertujuan untuk mengetahui variabel Selera Konsumen dan Diferensiasi Produk Terhadap Keputusan Pembelian Minyak Kutus-Kutus. Nilai thitung dengan nilai ttabel pada taraf signifikansi 0,05. Uji t mempunyai pengaruh signifikan apabila thitung > ttabel dengan nilai probabilitas kesalahan lebih kecil dari 0,05 (5%). Hasil uji t dalam penelitian ini:

Tabel 6.
Uji parsial (Uji t)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	13.183	3.037		4.341	.000
Selera Konsumen (X1)	-.298	.139	-.386	-2.145	.041
Diferensiasi Produk (X2)	.570	.132	.776	4.314	.000

Berdasarkan hasil dari olah data dapat di uraikan sebagai berikut : a) Hasil analisis untuk variabel Selera Konsumen (X1), diperoleh nilai sig= 0,041 < $\alpha=0,05$ dan thitung = 2,145 > ttabel 1,703. Hal ini berarti bahwa Selera Konsumen mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap Keputusan Pembelian Minyak Kutus-Kutus. B) Hasil analisis untuk variabel Diferensiasi Produk (X2), diperoleh nilai sig = 0,026 > $\alpha = 0,05$ dan t hitung= 4,134 > t tabel = 1,664. Dari uraian di atas kedua variabel X yaitu Selera Konsumen (X1) dan Diferensiasi Produk (X2) sama-sama mempunyai pengaruh terhadap Keputusan Pembelian (Y), variabel Diferensiasi Produk (X2), karena pada variabel ini memiliki nilai thitung yang paling besar dan signifikan yang paling kecil. Hal ini perlu di perhatikan dalam meningkatkan Keputusan Pembelian pada Minyak Kutus-Kutus.

Koefisien Korelasi (R) dan Determinasi (R2)

Tabel 7.
 Hasil Koefisien Korelasi (R) dan Determinasi (R2)
 Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.640 ^a	.410	.366	1.557

Dari data di atas, menjelaskan besarnya koefisien korelasi (R) yaitu 0,640 atau sekitar 64% menunjukkan bahwa korelasi antara variabel Selera Konsumen dan Diferensiasi Produk. Nilai R Square sebesar 0,410 atau sekitar 41%. Hal ini menunjukkan bahwa dengan menggunakan model regresi yang didapatkan dimana variabel independen yaitu Selera Konsumen dan Diferensiasi Produk memiliki pengaruh terhadap variabel dependen yaitu Keputusan Pembelian sebesar 41%, sedangkan sisanya 59% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti pada penelitian ini.

Penelitian ini melibatkan 30 responden untuk memberikan informasi mengenai pengaruh variabel yang terdapat dalam penelitian Selera Konsumen (X1), Diferensiasi Produk (X2), (Y) Keputusan Pembelian Minyak Kutus-Kutus. Dari hasil uji validitas menunjukkan bahwa hasil pernyataan angket yang di sebar untuk 30 responden dinyatakan valid di karenakan rhitung > rtabel, maka hasil realibilitas pada penelitian ini pun telah terbukti reliabel yaitu di buktikan dengan semua koefisien lebih besar dari 0,60. Maka semua pernyataan dinyatakan reliabel.

Uji R (Koefisien Determinan), Pengaruh Selera Konsumen dan Diferensiasi Produk terhadap Keputusan Pembelian Minyak Kutus-Kutus (Studi Kasus Masyarakat Desa Polo Pangale), dapat diketahui dari nilai R Square besarnya koefisien korelasi (R) Sebesar 0,640 termasuk dalam kategori hubungan yang kuat antara variabel Selera Konsumen dan Diferensiasi Produk sebesar 0,483 atau 48,3 % adapun untuk koefisien determinan (R2) sebesar 0,410. Berdasarkan uji t bahwa dari kedua variabel (X) Diferensiasi Produk (X2) secara parsial sangat berpengaruh signifikan tentang Keputusan Pembelian (Y). Berdasarkan uji F yang dilakukan dalam penelitian ini dapat dilihat bahwa nilai sig = 0,000 < $\alpha = 0,05$ Fhitung = 9,378 > Ftabel = 3,35 maka secara empiris data mendukung hipotesis yang diajukan.

SIMPULAN

Berdasarkan analisis data yang telah dilakukan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut: 1) Hasil uji regresi linear berganda secara parsial menunjukkan bahwa kedua Variabel Dependen yaitu Selera Konsumen dan Diferensiasi Produk berpengaruh signifikan terhadap Variabel Dependen, dimana Selera Konsumen dan Diferensiasi Produk yang berada di Desa Polo Pangale masyarakat setempat sangat mengutamakan kualitas dari Produk Minyak Kutus-Kutus yang mana kita tau bahwa Minyak Kutus-Kutus terbukti dapat menyembuhkan beberapa penyakit dan Produk ini sudah banyak pgunanya di beberapa Wilayah. Variabel Selera Konsumen dan Diferensiasi Produk dengan nilai signifikan nilai sig= 0,041 < $\alpha=0,05$ dan thitung = 2,145 > ttabel 1,703 dan variabel Diferensiasi produk dengan nilai signifikan sig = 0,026 > $\alpha = 0,05$ dan thitung= 4,134 > ttabel = 1,664 sedangkan uji regresi

linear berganda secara simultan menunjukkan nilai $F_{hitung} = 9,378 > F_{tabel} = 3,35$. 2) Variabel Diferensiasi Produk yang Paling berpengaruh dan Masyarakat Desa Polo Pangale menyukai produk ini karena kemasan dari produk ini sangat menarik minat beli masyarakat yang dilihat dari Bungkus, Kualitas, Merek dan Warna dan Produk Minyak Kutus-Kutus praktis untuk di bawa berpergian jauh, signifikan terhadap Keputusan Pembelian pada Minyak Kutus-Kutus, ini adalah nilai signifikannya kecil yaitu 0,000 dengan nilai koefisien beta paling tinggi yaitu 0,570.

DAFTAR PUSTAKA

- Amir Sudirman Pahot Sinaga. 2017 menyebutkan bahwa Tahapan Saluran Distribusi Minyak Kutus-Kutus [https : www.balihealingoil.com/product/minya/kutus-kutus](https://www.balihealingoil.com/product/minya/kutus-kutus)(diakses tanggal 1 mei 2021)
- Dewi, Ni Gusti Ayu Sinta. 2020, Persepsi Konsumen Tentang Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Ponsel Merek Vivo Pada Masyarakat di Kabupaten Mamuju. Fakultas Ekonomi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Muhammadiyah Mamuju
- Hermawan, Benediktus Ariyanto. 2014. Analisis Faktor Harga, Selera, Prestise, Dan Kualitas Terhadap Perilaku Konsumen Dalam Membeli Sebuah Produk. Fakultas Ekonomi, Universitas Sanata Dharma
- Muchtar, M., & Halim, A. (2020). Bauran Peamsaran Online Dan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Di Kabupaten Mamuju. *Forecasting: Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen*, 2(1), 1-13.
- Servasius Bambang Prantono (2018), Penemu Minyak Kutus-Kutus
- Sugiyono. 2014. Cara Mudah Skripsi, Tesis Dan Disertasi.
- Tamba Waras, (2021) Usaha Kreatif Dan Tetap Menggunakan Teknologi Sederhana Untuk Mengembangkan Warisan Budaya Jamu.
- Thamrin Abdullah, Francis Tantri. Manajemen Pemasaran Ed.1-cet.5-jakarta:rajawali pers.2016,xii,258 hlm.,23 cm bibliografi : hlm. 255 (diakses 6 mei 2021)
- Thariz Baharmal Dejawata / Srikandi Kumadji / Yusri Abdillah (2014). Pengaruh Diferensiasi Produk Terhadap Kepuasan Pelanggan Dan Loyalitas Pelanggan (Survei Pada Pelanggan “Cake In Jar” Cafe Bunchbead Kota Malang). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)* Vol.17 No 2 Desember 2014