

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA DAN
PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
MOTOR HONDA BEAT PADA PT CAPELLA
DINAMIKA NUSANTARA BATAM**

SKRIPSI



**Oleh :
Puspita Sari
140910276**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA
UNIVERSITAS PUTERA BATAM
TAHUN 2018**

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA DAN
PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
MOTOR HONDA BEAT PADA PT CAPELLA
DINAMIKA NUSANTARA BATAM**

SKRIPSI

**Untuk memenuhi salah satu syarat
memperoleh gelar Sarjana**



**Oleh:
Puspita Sari
140910276**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA
UNIVERSITAS PUTERA BATAM
TAHUN 2018**

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan di bawah ini saya:

Nama : Puspita Sari
NPM/NIP : 140910276
Fakultas : Sosial dan Humaniora
Program Studi : Manajemen

Menyatakan bahwa “Skripsi” yang saya buat dengan judul:

Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Motor Honda Beat Pada PT Capella Dinamika Nusantara Batam.

Adalah hasil karya sendiri dan bukan “duplikasi” dari karya orang lain. Sepengetahuan saya, didalam naskah Skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip didalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata di dalam naskah Skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur PLAGIASI, saya bersedia naskah Skripsi ini digugurkan dan gelar akademik yang saya peroleh dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya tanpa ada paksaan dari siapapun

Batam, 6 Agustus, 2018


Puspita Sari
140910276

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA DAN
PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
MOTOR HONDA BEAT PADA PT CAPELLA
DINAMIKA NUSANTARA BATAM**

SKRIPSI

Untuk memenuhi salah satu syarat

Memperoleh gelar sarjana

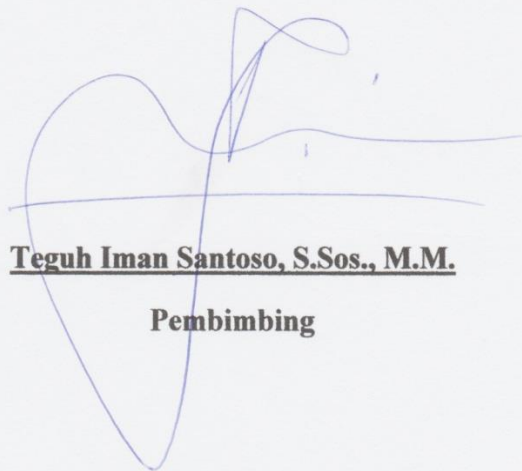
Oleh :

Puspita Sari

140910276

**Telah disetujui oleh pembimbing pada tanggal
seperti tertera dibawah ini**

Batam, 6 agustus 2018



Teguh Iman Santoso, S.Sos., M.M.

Pembimbing

ABSTRAK

Transportasi menjadi bagian yang sangat penting dalam segala hal, baik dalam tujuan bisnis, maupun kebutuhan masyarakat. Motor Honda Beat menjadi salah satu kendaraan yang di tawarkan untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan masyarakat. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh kualitas produk, harga dan promosi terhadap keputusan pembelian pada PT Capella Dinamika Nusantara Batam baik secara parsial maupun simultan. Dimana variabel independen yaitu kualitas produk, harga dan promosi mempengaruhi keputusan pembelian sebagai variabel dependen nya. Sampel yang digunakan adalah para pengguna *service* Honda Beat sebanyak 200 responden. Metode pengumpulan pengambilan sampel menggunakan metode *sampling purpose* (merupakan teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu) dan teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner (angket). Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Analisis kuantitatif meliputi uji validitas, reliabilitas, uji asumsi klasik, analisis linier berganda uji koefisien determinasi (R^2), uji f dan uji t. Data penelitian ini diolah dengan menggunakan perangkat lunak SPSS versi 21. Hasil penelitian ini adalah secara parsial kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, dan promosi berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap keputusan pembelian. Sementara hasil secara simultan, kualitas produk, harga dan promosi berpengaruh dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada pengguna *service* motor honda *Beat*. Hal-hal apa yang telah dilakukan dan apa yang belum dilakukan pada pengembangan perangkat lunak ini akan diulas pada bagian akhir skripsi ini.

Kata kunci: kualitas produk, harga, promosi, keputusan pembelian

ABSTRACT

Transportation is a very important part in all things, both in business goals and community needs. Honda Beat motorcycles become one of the vehicles offered to meet the wants and needs of the community. The purpose of this study was to determine the effect of product quality, price and promotion on purchasing decisions at PT Capella Dinamika Nusantara Batam both partially and simultaneously. products, prices and promotions affect purchasing decisions as the dependent variable. The samples used are Honda Beat service users as many as 200 respondents. The sampling collection method uses a purpose sampling method (a sample determination technique with certain considerations) and a data announcement technique using a questionnaire (questionnaire). This type of research is quantitative research. Quantitative analysis includes tests of validity, reliability, classical assumption test, multiple linear analysis of coefficient of determination (R^2), f test and t test. The data of this study were processed using SPSS version 21 software. The results of this study were partially the quality of the product had a positive and significant effect on purchasing decisions, the price had a positive and significant effect on purchasing decisions, and promotion had a positive but not significant effect on purchasing decisions. While simultaneous results, product quality, price and promotion have a significant and significant influence on purchasing decisions on Beat Honda motorcycle service users. What has been done and what has not been done in the development of this software will be reviewed at the end of this thesis.

Keywords: *product quality, price, promotion, purchase decision*

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan segala rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan tugas akhir yang merupakan salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program studi strata satu (S1) pada Program Studi Manajemen Bisnis Universitas Putera Batam. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Karena itu, kritik dan saran akan senantiasa penulis terima dengan senang hati.

Dengan segala keterbatasan, penulis menyadari pula bahwa skripsi ini takkan terwujud tanpa bantuan, bimbingan, dan dorongan dari berbagai pihak. Untuk itu, dengan segala kerendahan hati, penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Rektor Universitas Putera Batam Ibu Dr. Nur Elfi Husda, S.Kom., M.SI.;
2. Ketua Program Studi Ibu Mauli Siagian, S.Kom., M.Si.;
3. Bapak Teguh Iman Santoso, S.Sos., M.M. selaku pembimbing Skripsi pada Program Studi Manajemen Universitas Putera Batam;
4. Dosen dan Staff Universitas Putera Batam;
5. Bapak Daril Prasetyo selaku Admin Head yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian;
6. Teristimewa kepada Orang Tua penulis Ayahanda Kusri Yanto Bin Kusno Kartolo dan Ibunda tercinta Mariyah yang selalu mendoakan, memberikan semangat, motivasi dan pengorbanannya baik dari segi moril maupun materil kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
7. Yang tersayang kepada adik-adik ku Esty Sulis Tiyany dan Tri Okta Friyansyah yang selalu membuat semangat yang dipancarkan setiap hari.
8. Teman seperjuangan Program Studi Manajemen Bisnis angkatan 2014 terima kasih sudah menjadi bagian dari perjalanan perkuliahan selama 4 tahun ini. Sukses selalu buat kalian semua.
9. Teman-teman seperjuangan, sahabat dan semua orang yang penulis sayangi yang telah memberikan dukungan, nasehat, doa, dan menemani penulis menyelesaikan skripsi ini
10. Kepada Zakaria dan sofie sebagai Mentor skripsi yang membantu dalam proses menyelesaikan skripsi ini.
11. Kepada Jaylani dan Doni Dirga yang telah membantu untuk mendapatkan bahan yang di perlukan dalam pembuatan skripsi ini.
12. Serta kepada semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu hingga terselesaikan skripsi ini.

Akhir kata, penulis berharap semoga Allah SWT membalas segala kebaikan dan selalu mencurahkan hidayah serta taufik-Nya kepada semua pihak yang telah membantu. Aamiin.

Batam, 6 Agustus 2018

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN MOTOR HONDA BEAT PADA PT CAPELLA DINAMIKA NUSANTARA BATAM.....	v
PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN MOTOR HONDA BEAT PADA PT CAPELLA DINAMIKA NUSANTARA BATAM.....	vi
SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS	viii
PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN MOTOR HONDA BEAT PADA PT CAPELLA DINAMIKA NUSANTARA BATAM.....	Error! Bookmark not defined.
ABSTRAK.....	v
ABSTRACT.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR RUMUS	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	7
1.3 Batasan Masalah.....	7
1.4 Rumusan Masalah	8
1.5 Tujuan Penelitian	8
1.6 Manfaat penelitian.....	9
1.6.1 Aspek Teoritis	9
1.6.2 Aspek Praktis.....	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	10
2.1 Kajian Teori	10
2.1.1 Pengertian manajemen pemasaran	10
2.1.2 Kualitas produk.....	11
2.1.2.1 Pengertian kualitas Produk	11

2.1.2.2	Klasifikasi Produk.....	12
2.1.2.3	Indikator Kualitas Produk.....	12
2.1.3	Harga	13
2.1.3.1	Pengertian Harga	13
2.1.3.2	Tujuan Penetapan Harga.....	14
2.1.3.3	Strategi Penetapan Harga.....	14
2.1.3.4	Indikator Harga.....	15
2.1.4	Promosi	15
2.1.4.1	Pengertian Promosi.....	15
2.1.4.2	Tujuan Promosi.....	15
2.1.4.3	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Produksi.....	16
2.1.4.4	Indikator Promosi	17
2.1.5	Keputusan Pembelian	17
2.1.5.1	Pengertian Keputusan Pembelian	17
2.1.5.2	Proses Pengambilan Keputusan Pembelian	17
2.1.5.3	Langkah-Langkah Keputusan Pembelian	19
2.1.5.4	Indikator Keputusan Pembelian.....	20
2.2	Penelitian Terdahulu	20
2.2.1	Hubungan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian	20
2.2.2	Hubungan Harga Terhadap Keputusan Pembelian.....	21
2.2.3	Hubungan promosi Terhadap keputusan pembelian	23
2.2.4	Penelitian Terdahulu.....	24
2.2.5	Kerangka Penelitian	26
2.3	Hipotesis Penelitian.....	27
BAB III METODE PENELITIAN		28
3.1	Desain Penelitian.....	28
3.2	Oprasional Variabel	29
3.3	Populasi dan Sampel	31
3.3.1	Populasi	31
3.3.2	Sampel.....	32
3.4	Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data	34
3.4.1	Sumber Data	34
3.5	Teknik Pengumpulan Data.....	35
3.6	Metode Analisis Data.....	36

3.7	Analisis Deskriptif	36
3.7.1	Uji Kuesioner	37
3.7.1.1	Uji Validitas Data	37
3.7.1.2	Uji Reabilitas Data.....	38
3.7.2	Uji Asumsi Klasik	40
3.7.2.1	Uji Normalitas.....	40
3.7.2.2	Uji Multikolinieritas	41
3.7.2.3	Uji Heteroskedastisitas	42
3.7.3	Uji Hipotesis.....	43
1.	Uji F (Simultan).....	43
2.	Uji t.....	43
3.7.4	Uji Pengaruh Hipotesis.....	44
1.	Analisis Regresi Linier Berganda	44
2.	Uji Koefisien Determinasi.....	45
3.8	Lokasi dan Jadwal Penelitian	45
3.8.1.	Lokasi Penelitian	45
3.8.2.	Jadwal Penelitian	46
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		47
4.1	Hasil Penelitian	47
4.1.1.	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	47
4.1.2.	Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Usia.....	48
4.1.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pekerjaan	49
4.1.4	Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan	50
4.2	Analisis Deskriptif	51
4.2.1	Deskriptif Variabel Kualitas Produk (X1).....	51
4.2.2	Deskriptif Variabel Harga (X2).....	57
4.2.3	Deskriptif Variabel Promosi (X3).....	65
4.2.4	Deskriptif Variabel Keputusan Pembelian (Y).....	70
4.3	Uji Kuisisioner.....	75
4.3.1	Uji Validitas	75
4.3.2	Uji Reabilitas	82
4.4	Hasil Uji Asumsi Klasik	85
4.4.1	Uji Normalitas	86
4.4.2	Uji Multikolineritas	88

4.4.3	Uji Heteroskedastisitas	89
4.5	Uji Hipotesis	90
4.5.1	Uji F (Simultan).....	90
4.5.2	Uji Parsial (Uji t)	91
4.5.3	Analisis Regresi Linier Berganda.....	93
4.5.4	Analisis Koefisien Determinasi (R^2)	95
4.6	Pembahasan.....	95
4.6.1	Pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian pada PT Capella Dinamika Nusantara Batam	96
4.6.2	Pengaruh Harga terhadap keputusan pembelian pada PT Capella Dinamika Nusantara Batam	96
4.6.3	Pengaruh Promosi terhadap keputusan pembelian pada PT Capella Dinamika Nusantara.....	97
BAB V PENUTUP		98
5.1	Kesimpulan	98
5.2	Saran.....	99
Daftar Pustaka.....		100
Lampiran I Pendukung Penelitian		
Lampiran II Daftar Riwayat Hidup		
Lampiran III Surat Izin Penelitian		
Lampiran IV r_{tabel}, t_{tabel}, f_{tabel}		

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran	26
Gambar 4. 1 Tanggapan responden terhadap kinerja motor Honda Beat	52
Gambar 4. 2 Tanggapan responden terhadap fitur yang menarik	53
Gambar 4. 3 Tanggapan Responden Terhadap Mesin Yang Handal	54
Gambar 4. 4 Tanggapan Responden Terhadap Daya Tahan Pemakainya Lebih Dari 5 Tahun.....	55
Gambar 4. 5 Tanggapan Responden Terhadap Spesifikasi Yang Memenuhi Standar.....	56
Gambar 4. 6 Tanggapan Responden Terhadap Honda Beat Sesuai Dengan Kebutuhan	57
Gambar 4. 7 Tanggapan Responden Terhadap Harga Honda Beat Sesuai Dengan Sasarannya.....	58
Gambar 4. 8 Tanggapan Responden Terhadap Harga Motor Honda Beat Sudah Sangat Sesuai Dengan Kualitas Produk	59
Gambar 4. 9 Tanggapan Responden Terhadap Harga Honda Beat Pasti Mengalami Kenaikan Setiap Tahunnya	60
Gambar 4. 10 Tanggapan responden terhadap Honda Beat memiliki struktur biaya yang sesuai	61
Gambar 4. 11 Tanggapan responden terhadap merek mempengaruhi harga Honda Beat	62
Gambar 4. 12 Tanggapan responden terhadap harga Honda Beat sesuai dengan kapasitas produk.....	63
Gambar 4. 13 Tanggapan responden terhadap harga Honda Beat tidak terlalu mahal	64
Gambar 4. 14 Tanggapan responden terhadap Motor Honda Beat melalui promosi yang di berikan.....	65
Gambar 4. 15 Tanggapan responden terhadap informasi Motor Honda Beat langsung dari hubungan ke masyarakat melalui iven	66
Gambar 4. 16 Tanggapan responden terhadap pembeli secara tidak langsung mempengaruhi calon pembeli	67
Gambar 4. 17 Tanggapan responden terhadap adanya diskon di setiap penawaran Honda Beat.....	68
Gambar 4. 18 Tanggapan responden terhadap Motor Honda Beat dari salesnya langsung	69
Gambar 4. 19 Tanggapan responden terhadap adanya kebutuhanyag sesuai dengan ekonomi yang sekarang.....	70
Gambar 4. 20 Tanggapan responden terhadap Motor Honda Beat sebagai kendaraan sehari-hari	71
Gambar 4. 21 Tanggapan responden terhadap Honda Beat sangat cocok dengan pribadi saya	72

Gambar 4. 22 Tanggapan responden terhadap cara pembayaran yang mudah.	73
Gambar 4. 23 Tanggapan responden terhadap keputusan yang pas dalam memenuhi kebutuhan.	74
Gambar 4. 24 Hasil Uji Normalitas (Histogram)	86
Gambar 4. 25 Hasil Uji Normalitas Dengan <i>P-P Plot RegressionStandardized</i> ..	87

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Data Kualitas Produk PT Capella Dinamik Nusantara	4
Tabel 1. 2 Data Harga Motor Baet Pt Capella Dinamik Nusantara	5
Tabel 1. 3 Data Promosi PT Capella Dinamik Nusantara.....	6
Tabel 1. 4 Data Promosi PT Capella Dinamik Nusantara.....	6
 Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu	 24
 Tabel 3. 1 Indikator Kualitas Produk	 29
Tabel 3. 2 Indikator Harga	30
Tabel 3. 3 Indikator Promosi.....	31
Tabel 3. 4 Indikator Keputusan Pembelian	31
Tabel 3. 5 Skala Likert	36
Tabel 3.6 Jadwal Penelitian.....	46
 Tabel 4. 1 Distrubusi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	 47
Tabel 4. 2 Distrubusi Responden Berdasarkan Tingkat Usia	48
Tabel 4. 3 Distrubusi Responden Berdasarkan Tingkat Pekerjaan	49
Tabel 4. 4 Distrubusi Responden Berdasarkan Pendapatan	50
Tabel 4. 5 Kriteria Analisis deskriptif.....	51
Tabel 4. 6 Uji Validitas Variabel Kualitas Produk (X1).....	76
Tabel 4. 7 Uji Validitas Variabel Kualitas Produk (X1).....	77
Tabel 4. 8 Uji Validitas Variabel Harga (X2)	77
Tabel 4. 9 Uji Validitas Variabel Harga (X2)	78
Tabel 4. 10 Uji Validitas Variabel Promosi (X3)	79
Tabel 4. 11 Uji Validitas Variabel Promosi (X3)	80
Tabel 4. 12 Uji Validitas variabel Keputusan Pembelian (Y).....	80
Tabel 4. 13 Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian (Y).....	81
Tabel 4. 14 Uji Validitas	82
Tabel 4. 15 Uji Reliabilitas Variabel Kualitas Produk (X1)	83
Tabel 4. 16 Uji Reliabilitas Variabel Harga (X2)	84
Tabel 4. 17 Uji Reliabilitas Variabel Promosi (X3).....	84
Tabel 4. 18 Uji Reliabilitas Variabel Keputusan Pembelian (Y)	85
Tabel 4. 19 Uji Normalitas Data	88
Tabel 4. 20 Hasil uji Multikolinieraritas	89
Tabel 4. 21 Hasil Uji Heteroskedastisitas	90
Tabel 4. 22 Hasil Uji F	91
Tabel 4. 23 Hasil Uji t	92
Tabel 4. 24 Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda.....	93
Tabel 4. 25 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)	95

DAFTAR RUMUS

Rumus 3. 1 Slovin.....	33
Rumus 3. 2 <i>Cronbatch Alpha</i>	40
Rumus 3. 3 Uji t.....	43
Rumus 3. 4 Uji Regresi Linier Berganda.....	44