

HUBUNGAN ANTARA PROMOSI, HARGA DAN KUALITAS PRODUK
DENGAN KEPUTUSAN PEMBELIAN PROYEKTOR PANASONIC DI
TOKO VMS MALL CYBER PARK BEKASI

SKRIPSI

OLEH:

SISCA JUWITA SARI

211070199



PROGRAM STUDI STRATA-1 MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA
JAKARTA
2015

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi dengan judul :

HUBUNGAN ANTARA PROMOSI, HARGA DAN KUALITAS PRODUK DENGAN KEPUTUSAN PEMBELIAN PROYEKTOR PANASONIC DI TOKO VMS MALL CYBER PARK BEKASI

yang disusun untuk melengkapi sebagian persyaratan menjadi Sarjana Ekonomi (SE) pada program S-1 Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE), Jakarta, sejauh yang saya ketahui bukan merupakan tiruan, duplikasi ataupun plagiat dari skripsi yang sudah dipublikasikan dan atau pernah dipakai untuk mendapatkan gelar kesarjanaan di lingkungan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) dan di Perguruan Tinggi lainnya, kecuali bagian yang sumber informasinya dicantumkan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 9 Juni 2014



Sisca Juwita Sari

NPK 211070199

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi dengan judul :

HUBUNGAN ANTARA PROMOSI, HARGA DAN KUALITAS PRODUK DENGAN KEPUTUSAN PEMBELIAN PROYEKTOR PANASONIC DI TOKO VMS MALL CYBER PARK BEKASI

Dibuat untuk melengkapi sebagian persyaratan menjadi Sarjana Ekonomi (SE) di Program Studi S-1 Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STEI). Skripsi ini ditulis dibawah bimbingan Drs. Jusuf Hariyanto, M.Sc dan diketahui oleh Ketua Program Studi S-1 Manajemen, serta dinyatakan memenuhi syarat sebagai skripsi di Program Studi S-1 Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia. (STEI).

Jakarta, Juni 2015

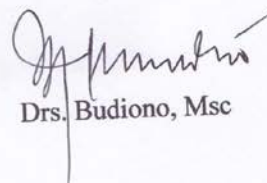
Menyetujui
Pembimbing



Drs. Jusuf Hariyanto, M.Sc

Mengetahui

Ketua Program Studi S-1 Manajemen



Drs. Budiono, Msc

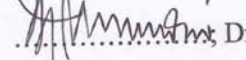
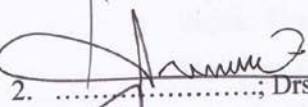

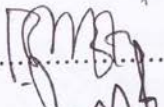
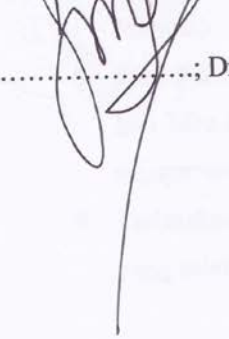
PANITIA PENGUJI SKRIPSI

Skripsi dengan judul :

HUBUNGAN ANTARA PROMOSI, HARGA DAN KUALITAS PRODUK DENGAN KEPUTUSAN PEMBELIAN PROYEKTOR PANASONIC DI TOKO VMS MALL CYBER PARK BEKASI

telah diuji dalam suatu sidang skripsi yang diselenggarakan oleh Program Studi S-1 Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIE), pada tanggal 26 Agustus 2015 dengan nilai A

Panitia Ujian Skripsi

1. ; Drs. Budiono, M.Sc (Ketua Program Studi S-1 Manajemen)
2. ; Drs. Sumitro, M.Sc (Sekertaris Program Studi S-1 Manajemen)
3. ; Drs. Jusuf Hariyanto, M.Sc (Pembimbing)
4. ; Ir. Diah Pranita Sari, MM (Anggota Penguji)
5. ; Drs. Subekti S. Hadi, M.Sc (Anggota Penguji)

KATA PENGHANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah Subhanahu Wata'ala atas berkat rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang merupakan sebagian persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Program Studi S-1 Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIE).

Skripsi ini dapat diselesaikan berkat bantuan, bimbingan dan dorongan dari berbagai pihak, sehingga segala macam kendala yang dihadapi dapat diatasi dengan baik. Pada kesempatan ini, peneliti sampaikan ucapan terimakasih yang setulusnya kepada :

1. Bapak Drs. Jusuf Hariyanto, M.Sc, atas waktu dan kesabaran yang telah diberikan dalam membimbing pembuatan skripsi ini.
2. Bapak Drs. Ridwan Maronrong M.Sc, selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIE).
3. Bapak Drs. Budiono, M.Sc, selaku Ketua Program Studi S-1 Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIE).
4. Bapak Drs. Sumitro, M.Sc, selaku Sekertaris Ketua Program Studi S-1 Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIE).
5. Segenap Dosen di Program S-1 Manajemen, STEI atas ilmu yang telah diberikan selama penulis menyelesaikan studi.
6. Bunda wanti, Mamang Ojak, Mba ade di Toko VMS Mall Cyeber Park Bekasi yang telah berpartisipasi dalam penelitian studi.
7. Teristimewa Bapak dan Mamah yang selalu memberikan cinta, doa dan dukungannya selama ini baik moril maupun materil.(Terimakasih Bapak dan Mamah).
8. Buat Kakak ku Mba Lisa dan Suaminya Mas Hendro, Serta Abang Rudi dan Istri Mba Retno, saya mengucapkan terimakasih banyak buat support selamanya supaya saya bias menyelesaikan kuliah sampai S-1.
9. Terimakasih buat sahabat terbaik ku Ditha Febrina dan Afrillia Hesti (Lepet) yang selalu menemani dan memberikan semangat agar skripsi ini cepat selesai.

10. Terimakasih buat anak-anak kosan terutama Chibronx dan Olin yang selalu menemani setiap saya mengerjakan skripsi ini sampai selesai.
11. Terimakasih buat anak-anak SAKUNTALA atas dukungan dan doa yang sudah diberikan selama ini.
12. Buat temen temen kampus STIE yang selalu memberikan semangat dalam mengerjakan skripsi..

Peneliti menyadari sepenuhnya bahwa dalam skripsi ini masih terdapat kekurangan/kelemahan. Untuk itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun untuk menyempurnakan skripsi ini.

Jakarta, Juni 2015

Sisca Juwita Sari

NPK 211070199

Sisca Juwita Sari

NPK 211070199

Program S-1 Manajemen

Dosen Pembimbing :

Drs. Jusuf Hariyanto, M.Sc.

HUBUNGAN ANTARA PROMOSI, HARGA DAN KUALITAS PRODUK DENGAN KEPUTUSAN PEMBELIAN PROYEKTOR PANASONIC DI TOKO VMS MALL CYBER PARK BEKASI

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa kuat hubungan antara promosi, harga, dan kualitas produk dengan keputusan pembelian *Proyektor Panasonic*. Strategi penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini adalah strategi asosiatif. Adapun metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survey, dimana data diperoleh melalui pendapat atau tanya jawab dari responden baik secara langsung (wawancara) maupun tidak langsung (kuisioner) dan data yang dikumpulkan adalah promosi, harga, kualitas produk dan keputusan pembelian yang diberikan untuk mengetahui peristiwa yang telah terjadi dan untuk mengetahui faktor-faktor yang dapat menimbulkan kejadian tersebut, sampel dalam penelitian ini sebanyak 60 pembeli (responden).

Hasil analisis koefisien korelasi parsial didapatkan nilai koefisien korelasi variabel promosi sebesar 0,33 yang berarti hubungan yang rendah, variabel harga sebesar 0,47 yang berarti hubungan yang sedang atau tidak terlalu kuat, dan variabel kualitas produk sebesar 0,14 yang berarti hubungan sangat rendah. Hasil analisis koefisien korelasi berganda didapatkan nilai koefisien korelasi berganda sebesar 0,87 yang menunjukkan hubungan yang positif dan searah. Adapun hasil perhitungan yang diperoleh *significance F* adalah sebesar 0,000 maka nilai $\text{significance } F < \alpha$ ($0,000 < 0,05$) secara simultan terdapat hubungan positif antara promosi, harga, dan kualitas produk dengan keputusan pembelian yang berarti secara bersama-sama peningkatan atau penurunan promosi, harga dan kualitas produk akan berdampak pada peningkatan dan penurunan pembelian Proyektor Panasonic.

Kata kunci : Promosi, Harga, Kualitas Produk, Keputusan Pembelian

DAFTAR ISI

	Halaman
SAMPUL DALAM	i
PERNYATAAN KEASLIAN	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
PANITIA PENGUJI SKRIPSI	iv
KATA PENGHANTAR	v
ABSTRAK	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Masalah Penelitian	1
1.1.1. Latar belakang masalah penelitian	1
1.1.2. Perumusan masalah pokok	4
1.1.3. Spesifikasi masalah pokok	4
1.2. Kerangka Teori	4
1.2.1. Identifikasi variabel-variabel penelitian	4
1.2.2. Uraian konseptual tentang variabel	5
1.2.3. Hipotesis penelitian	6
1.3. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	6

1.3.1.	Tujuan penelitian	6
1.3.2.	Kegunaan penelitian	6
BAB II KAJIAN PUSTAKA		8
2.1.	Review Hasil-Hasil Penelitian Terdahulu	8
2.2.	Landasan Teori	12
2.2.1.	Pengertian Pemasaran	12
2.2.2.	Bauran Pemasaran	13
2.2.3.	Promosi	15
2.2.4.	Elemen-elemen Bauran Promosi	17
2.2.5.	Harga	17
2.2.6.	Pengertian Produk	20
2.2.7	Defisi Kualitas	21
2.2.8	Kualitas Produk	22
2.2.9.	Keputusan Pembelian	25
BAB III PROSEDUR PENELITIAN		29
3.1.	Lokasi dan Waktu Penelitian	29
3.2.	Strategi dan Metode Penelitian	29
3.3.	Populasi dan Sampel Penelitian	29
3.3.1.	Populasi Penelitian	29
3.3.2.	Sampel Penelitian	30
3.3.3.	Unit-unit Analisis Penelitian	31
3.3.4.	Metode Pengumpulan Data	31
3.3.5.	Instrumen Pengumpulan Data	32
3.4.	Metode Analisis Data	35
3.4.1.	Pengelolaan Data	35
3.4.2.	Penyajian Data	35
3.4.3.	Analisis Statistik Data	35

BAB IV HASIL-HASIL PENELITIAN	41
4.1. Deskripsi Obyek Penelitian	41
4.2. Deskripsi Responden	42
4.3. Deskripsi Data	43
4.4. Hasil Pengujian Instrumen Penelitian	45
4.4.1. Uji Validitas	45
4.4.2. Uji Reliabilitas	47
4.5. Analisis Statistik Data	48
4.5.1. Analisis Koefisien Korelasi Parsial	48
4.5.2. Analisis Koefisien Korelasi Berganda	50
4.5.3. Pengujian Hipotesis Secara Parsial dan Berganda	51
4.6. Narasi Pembahasan	55
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	58
5.1. Kesimpulan	58
5.2. Saran	60

DAFTAR KUTIPAN

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1. Indikator dan Sub Indikator Variabel Penelitian	32
Tabel 3.2. Skala Likert	33
Tabel 3.3. Pedoman Interpretasi Nilai Koefisien Korelasi	36
Tabel 4.1. Data Karakteristik Pembeli Penelitian Berdasarkan Bulan Pembelian Produk Proyektor Panasonic	42
Tabel 4.2. Validitas Instrumen Per Butir untuk Promosi (X_1)	45
Tabel 4.3. Validitas Instrumen Per Butir untuk Harga (X_2)	45
Tabel 4.4. Validitas Instrumen Per Butir untuk Kualitas Produk (X_3)	46
Tabel 4.5. Validitas Instrumen Per Butir untuk Keputusan Pembelian (Y)	46
Tabel 4.6. Uji Reliabilitas untuk Variabel Promosi (X_1), Harga (X_2), Kualitas Produk (X_3) dengan Keputusan Pembelian (Y)	47
Tabel 4.7. Korelasi Parsial Promosi (X_1) dengan Keputusan Pembelian (Y)	48
Tabel 4.8. Korelasi Parsial Harga (X_2) dengan Keputusan Pembelian (Y)	49
Tabel 4.9. Korelasi Parsial Kualitas Produk (X_3) dengan Keputusan Pembelian (Y)	50
Tabel 4.10. Koefisien Korelasi Berganda	51
Tabel 4.11. Penguji Hipotesis antara Promosi (X_1), Harga (X_2), Kualitas Produk (X_3) dengan Keputusan Pembelian (Y)	52
Tabel 4.12. Penguji Hipotesis antara Promosi (X_1), Harga (X_2), Kualitas Produk (X_3) dengan Keputusan Pembelian (Y)	54

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1. Proses Pembelian Konsumen Model Lima Tahap (Kotler dan Keller 2009)	28
Gambar 4.1. Diagram Skala Likert Variabel Promosi	43
Gambar 4.2. Diagram Skala Likert Variabel Harga	43
Gambar 4.3. Diagram Skala Likert Variabel Kualitas Produk	44
Gambar 4.4. Diagram Skala Likert Variabel Keputusan Pembelian	44

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1.** Kuesioner Penelitian
- Lampiran 2.** Skor untuk Variabel Promosi (X1)
- Lampiran 3.** Skor untuk Variabel Harga (X2)
- Lampiran 4.** Skor untuk Variabel Kualitas Produk (X3)
- Lampiran 5.** Skor untuk Variabel Keputusan Pembelian (Y)
- Lampiran 6.** Output SPSS Validitas Variabel Promosi
- Lampiran 7.** Output SPSS Validitas Variabel Harga
- Lampiran 8.** Output SPSS Validitas Variabel Kualitas Produk
- Lampiran 9.** Output SPSS Validitas Variabel Keputusan Pembelian
- Lampiran 10.** Output SPSS Koefisien Korelasi Parsial
- Lampiran 11.** Output SPSS Koefisien Korelasi Berganda