

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA DAN
PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
KAYU OLAHAN DAN KAYU BULAT
(Studi Kasus Pada UD.AB Putra Rimba di Pematang)**

SKRIPSI

**BIMA KURNIAWAN SAPUTRA
2114000498**



**PROGRAM STUDI STRATA 1 MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA
JAKARTA
2019**

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA DAN
PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
KAYU OLAHAN DAN KAYU BULAT
(Studi Kasus Pada UD.AB Putra Rimba di Pematang)**

SKRIPSI

**BIMA KURNIAWAN SAPUTRA
2114000498**



**SKRIPSI INI DIAJUKAN UNTUK MELENGKAPI SEBAGIAN
PERSYARTAN MENJADI SARJANA MANAJEMEN**

**PROGRAM STUDI STRATA 1 MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA
JAKARTA
2019**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi dengan judul:

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA DAN PROMOSI
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
(Studi Kasus Pada UD. AB Putra Rimba di Pemalang)**

Yang disusun untuk melengkapi sebagian persyaratan menjadi Sarjana Manajemen (SM) pada Program Studi Strata 1 Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STEI) Jakarta, sejauh yang saya ketahui bukan merupakan tiruan, duplikasi ataupun plagiat dari karya ilmiah yang sudah dipublikasikan dan atau pernah dipakai untuk mendapatkan gelar kesarjanaan di lingkungan STEI dan di Perguruan Tinggi Lainnya, kecuali bagian yang sumber informasinya dicantumkan sebagaimana mestinya. Jika dikemudian hari dapat dibuktikan bahwa terdapat unsur tiruan, duplikasi ataupun plagiat, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Jakarta, 13 Agustus 2019



BIMA KURNIAWAN SAPUTRA
NPM 2114000498

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi dengan judul:

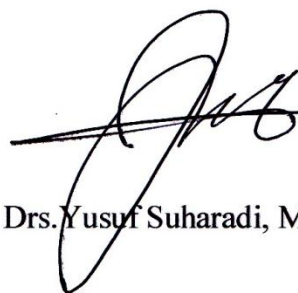
**PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA DAN PROMOSI
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
(Studi Kasus Pada UD. AB Putra Rimba di Pematang)**

Dibuat untuk melengkapi sebagaimana persyaratan menjadi Sarjana Manajemen (SM) di Program Studi Strata 1 Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia. Skripsi ini ditulis dibawah bimbingan Drs.Yusuf Suharadi, M.Si.,MM dan diketahui oleh Kepala Program Studi Strata 1 Manajemen, serta dinyatakan memenuhi syarat sebagai skripsi pada Program Studi Strata 1 Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia, Jakarta.

Jakarta, 30 Agustus 2019

Pembimbing,

Kepala Prodi S-1 Manajemen,



Drs. Yusuf Suharadi, M.Si.,MM



Drs. Sumitro, M.Sc





HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi dengan judul:

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA DAN PROMOSI
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
(Studi Kasus Pada UD. AB Putra Rimba di Pematang)**

Telah diuji dalam suatu sidang skripsi yang diselenggarakan oleh Program Studi S-1 Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia pada tanggal 30 Agustus 2019 dengan nilai B+

Panitia Ujian Skripsi

1. ; Drs. Sumitro, M.Sc
(Kepala Prodi S-1 Manajemen)
2. ; Drs. Yusuf Suhardi, M.Si.,MM
(Pembimbing)
3. ; Drs. Jusuf Hariyanto, M.Sc
(Anggota Penguji 1)
4. ; Imelda Aprileny, SE., ME
(Anngota Penguji 2)

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT berkat karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang merupakan sebagian persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Manajemen di Program Studi S-1 Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STEI), Jakarta.

Skripsi ini dapat diselesaikan berkat bantuan, bimbingan dan dorongan dari berbagai pihak, sehingga semua kendala yang dihadapi dapat diatasi dengan baik. Pada kesempatan ini disampaikan ungkapan terima kasih yang setulusnya kepada:

1. Bapak Yusuf Suhardi, M.Si.,MM selaku dosen pembimbing yang telah menyediakan waktu, tenaga dan pikiran untuk mengarahkan penulis dalam penyusunan skripsi ini.
2. Bp/Ibu dosen penguji yang telah meluangkan waktu dan tenaga atas saran dan kritikan selama proses sidang.
3. Bapak Drs. Sumitro, M.Sc, selaku Ketua Program Studi S-1 Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STEI).
4. Bapak H. Agustian Burda, BSBA, MBA, selaku ketua Yayasan Pendidikan Fatahillah Jakarta (YPFJ).
5. Bapak Drs. Ridwan Maronrong, M.Sc, selaku ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STEI).
6. Segenap dosen di Program Studi S-1 Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STEI), atas ilmu yang telah diberikan selama masa perkuliahan sampai penulis menyelesaikan *study*.
7. Untuk kedua orang tua dan segenap keluarga besar yang selalu memberikan kasih sayang dan kesabaran yang luar biasa serta dukungan materil maupun moril sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini
8. Untuk orang terdekat Jihan fahira yang selalu memberikan dukungan, motivasi dan semangat yang tiada henti selama penyusunan skripsi ini.

9. Untuk teman-teman jauh serta sahabatku Bayu, Lola, Marsel, Dhika, Ika yang saling memperjuangkan dan memberikan pengalaman yang tak terlupakan selama penyusunan skripsi.
10. Untuk selanjutnya saudara Satria Adi yang telah mendukung, memberikan semangat, dan membantu untuk menyelesaikan skripsi ini
11. Untuk teman-teman yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang telah mendoakan atas penyelesaian skripsi ini

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam skripsi ini masih terdapat kekurangan/kelemahan. Untuk itu, peneliti mengharapkan kritik dan saran untuk penyempurnaan skripsi ini.

Jakarta, Agustus 2019



BIMA KURNIAWAN SAPUTRA

NPM 2114000498

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademik Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama	: Bima Kurniawan Saputra
NPM	: 2114000498
Program Studi	: S-1 Manajemen
Jenis Karya	: Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia **Hak Bebas Royalti Noneksklusif** (*Non-exclusive Royalty- Free Right*) atas skripsi saya yang berjudul:

PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN (Studi Kasus Pada UD.AB Putra Rimba)

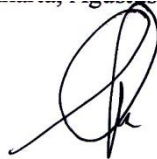
beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*) merawat, dan mempublikasikan skripsi saya selama tetap tercantum nama saya sebagai penulis dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya

Dibuat di : Jakarta

Pada Tanggal :

Yang menyatakan,



Bima Kurniawan Saputra

Bima Kurniawan Saputra

Dosen Pembimbing:

NPM: 2114000498

Drs. Yusuf Suharadi, M.Si.,MM

Program Studi S-1 Manajemen

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA DAN PROMOSI
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KAYU OLAHAN DAN
KAYU BULAT
(Studi Kasus Pada UD.AB Putra Rimba di Pematang)**

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh langsung dan tidak langsung kualitas produk, harga dan promosi terhadap keputusan pembelian kayu olahan dan kayu bulat.

Penelitian ini menggunakan data primer dengan penyebaran kuesioner dan data sekunder. Populasi dalam penelitian yaitu konsumen UD.AB Putra Rimba jumlah sampel 100 responden menggunakan teknik *purposive sampling*. Analisis data penelitian ini menggunakan koefisien determinasi. Metode pengolahan data menggunakan *software* SPSS versi 25.0.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel kualitas produk (X_1) berpengaruh terhadap keputusan pembelian (Y) sebesar 14,4% dan signifikan. Kemudian variabel harga (X_2) berpengaruh terhadap keputusan pembelian (Y) sebesar 11,6% dan signifikan. Selanjutnya promosi (X_3) berpengaruh terhadap keputusan pembelian (Y) sebesar 3,6% dan tidak signifikan. Secara simultan kualitas produk, harga dan promosi berpengaruh terhadap keputusan pembelian (Y) sebesar 19,7% dan signifikan.

**Kata Kunci : Kualitas Produk, Harga, Promosi dan Keputusan
Pembelian**

<p>Bima Kurniawan Saputra NPM: 2114000498 Bachelor Studi S-1 Manajemen</p>	<p>Under the Guidance of : Drs.Yusuf Suharadi, M.Si.,MM</p>
<p>THE EFFECT OF THE QUALITY OF PRODUCTS, PRICES AND PROMOTIONS ON THE DECISION OF PURCHASING PROCESSED WOOD AND ROUND WOOD (Case Study at UD.AB Putra Rimba in Pematang)</p>	
<p>ABSTRACT</p> <p>The purpose of this study was to determine the direct and indirect effects of product quality, price and promotion on purchasing decisions for processed wood and logs.</p> <p>This study uses primary data by distributing questionnaires and secondary data. The population in this research is UD.AB Putra Rimba consumers with a sample size of 100 respondents using purposive sampling technique. Analysis of the data of this study uses the coefficient of determination. The data processing method uses SPSS software version 25.0.</p> <p>The results of this study indicate that the product quality variable (X1) influences purchasing decisions (Y) by 14.4% and is significant. Then the price variable (X2) influences the purchase decision (Y) by 11.6% and is significant. Furthermore promotion (X3) influences purchasing decisions (Y) by 3.6% and is not significant. Simultaneously product quality, price and promotion influence purchasing decisions (Y) by 19.7% and are significant.</p>	
<p>Keywords: Product Quality, Price, Promotion and Purchasing Decision</p>	

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
KATA PENGANTAR	v
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRPSI	vii
ABSTRAK.....	viii
ABSTRACT.....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Perumusan Masalah.....	3
1.3. Tujuan Penelitian.....	3
1.4. Manfaat Penelitan.....	4
BAB II KAJIAN PUSTAKA.....	5
2.1 Review Hasil Peneliti Terdahulu.....	5
2.2 Landasan Teori	9
2.2.1 Pemasaran	9
2.2.2 Bauran Pemasaran.....	10
2.2.3 Kualitas Produk.....	11
2.2.4 Harga.....	12
2.2.5 Promosi	14
2.2.6 Keputusan Pembelian.....	16
2.3 Keterkaitan antar Variabel Penelitian.....	17
2.3.1 Pengaruh Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian	17
2.3.2 Pengaruh Harga terhadap Keputusan Pembelian	18
2.3.3 Pengaruh Promosi terhadap Keputusan Pembelian.....	18

2.3.4	Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian	18
2.4	Kerangka Pemikiran	19
2.5	Hipotesis Penelitian	19
BAB III	METODE PENELITIAN	20
3.1.	Strategi Penelitian.....	20
3.2.	Populasi dan Sampel penelitian.....	20
3.2.1.	Populasi Penelitian	20
3.2.2.	Sampel Penelitian.....	20
3.3.	Data dan Metode Pengumpulan Data	21
3.3.1.	Data Primer	21
3.3.2.	Data Sekunder	22
3.4.	Operasional variabel.....	22
3.5.	Metode Analisis Data	24
3.5.1	Uji Validitas dan Uji Reliabilitas	24
3.5.2.	Metode Pengolahan Data	25
3.5.3.	Metode Penyajian Data	25
3.5.4.	Analisis Statistik Data	26
3.6.	Pengujian Hipotesis	27
BAB IV	HASIL DAN PEMBAHASAN	29
4.1.	Deskripsi Objek Penelitian	29
4.2.	Deskripsi Data Responden	30
4.3.	Deskripsi Data	31
4.3.1.	Kualitas Produk.....	31
4.3.2.	Harga.....	32
4.3.3.	Promosi	32
4.3.4.	Keputusan Pembelian	33
4.4.	Hasil Pengujian Instrument	34
4.4.1	Uji Validitas	34
4.4.2	Uji Reliabilitas	36
4.5.	Analisis Statistik Data	38
4.5.1.	Uji Determinasi Parsial.....	38
4.5.1.	Uji Determinasi Berganda (Simultan)	40

4.6.	Pengujian Hipotesis	40
4.6.1.	Uji Pengaruh Parsial (Uji T).....	40
4.6.1.	Uji Pengaruh Berganda (Uji F)	42
BAB V	SIMPULAN DAN SARAN	45
5.1.	Simpulan.....	45
5.2.	Saran	44
5.3	Keterbatasan Penelitian dan Pengembangan Penelitian Selanjutnya	46

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1. Alternatif Jawaban Responden	23
Tabel 3.2. Variabel Penelitian dan Indikator Penelitian	24
Tabel 4.1. Data Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	33
Tabel 4.2. Data Responden Berdasarkan Usia	34
Tabel 4.3. Data Responden Berdasarkan Pekerjaan	35
Tabel 4.4. Uji Validitas Variabel Kualitas Produk	38
Tabel 4.5. Uji Validitas Variabel Harga	39
Tabel 4.6. Uji Validitas Variabel Promosi	40
Tabel 4.7. Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian	40
Tabel 4.8. Uji Reabilitas Variabel Kualitas Produk	41
Tabel 4.9. Uji Reabilitas Variabel Harga	41
Tabel 4.10. Uji Reabilitas Variabel Promosi	42
Tabel 4.11. Uji Reabilitas Variabel Keputusan Pembelian	42
Tabel 4.12. Koefisien Determinasi Parsial Kualitas Produk	42
Tabel 4.13. Koefisien Determinasi Parsial Harga	43
Tabel 4.14. Koefisien Determinasi Parsial Promosi	43
Tabel 4.15. Koefisien Determinasi Parsial Berganda	44
Tabel 4.16. Hasil Pengujian Secara Parsial (Uji-T)	45
Tabel 4.17. Hasil Pengujian Secara Berganda (Uji-F)	46

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1. Kerangka Pemikiran.....	20
Gambar 4.1. Diagram Skala Likert Kualitas Produk	35
Gambar 4.2. Diagram Skala Likert Harga	36
Gambar 4.3. Diagram Skala Likert Promosi.....	36
Gambar 4.4. Diagram Skala Likert Keputusan Pembelian	37
Gambar 4.5. Bagan Hasil Penelitian	47

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1. Kuesioner Penelitian.....	52
Lampiran 2. Tabulasi Skor Kualitas Produk (X_1).....	58
Lampiran 3. Tabulasi Skor Harga (X_2).....	61
Lampiran 4. Tabulasi Skor Promosi (X_3).....	64
Lampiran 5. Tabulasi Skor Keputusan Pembelian (Y).....	67
Lampiran 6. Uji Validitas Kualitas Produk (X_1).....	70
Lampiran 7. Uji Validitas Harga (X_2).....	71
Lampiran 8. Uji Validitas Promosi (X_3).....	72
Lampiran 9. Uji Validitas Keputusan Pembelian (Y).....	73
Lampiran 10. Uji Reliabilitas Kualitas Produk (X_1).....	74
Lampiran 11. Uji Reliabilitas Harga (X_2).....	75
Lampiran 12. Uji Reliabilitas Promosi (X_3).....	76
Lampiran 13. Uji Reliabilitas Keputusan Pembelian (Y).....	77
Lampiran 14. Uji Korelasi Parsial Kualitas Produk (X_1).....	78
Lampiran 15. Uji Korelasi Parsial Harga (X_2).....	79
Lampiran 16. Uji Korelasi Parsial Promosi (X_3).....	80
Lampiran 17. Model Summary.....	81
Lampiran 18. Uji Hipotesis Parsial (Uji-t).....	82
Lampiran 19. Uji Hipotesis Simultan (Uji-F).....	83
Lampiran 20. Daftar Riwayat Hidup Peneleiti.....	84