

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA DAN PROMOSI
PENJUALAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
SEPEDA MOTOR HONDA BEAT
(Studi Kasus Pada Karyawan PT. Telkom Akses Medan)**

SKRIPSI



Oleh :

EVA ASTARI PUTRI

NIM : 147110968



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI
MIKROSKIL
MEDAN
2018**

**INFLUENCE OF PRODUCT QUALITY, PRICE AND SALES
PROMOTION ON PURCHASE DECISIONS
HONDA BEAT MOTORCYCLE
(Case Study on Employees of PT. Telkom Akses Medan)**

FINAL RESEARCH



By :

EVA ASTARI PUTRI

STUDENT NUMBER : 147110968



STUDY PROGRAM OF MANAGEMENT

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI

MIKROSKIL

MEDAN

2018

LEMBARAN PENGESAHAN

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA DAN PROMOSI
PENJUALAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
SEPEDA MOTOR HONDA BEAT
(Studi Kasus Pada Karyawan PT. Telkom Akses Medan)**

SKRIPSI

Diajukan untuk Melengkapi Persyaratan Guna
Mendapatkan Gelar Sarjana Strata Satu
Program Studi Manajemen

Oleh:

EVA ASTARI PUTRI

NIM: 147110968

Disetujui Oleh:

Dosen Pembimbing I,


(Sugianta Ovinus Ginting, S.E., M.M.,)

Medan, 26 Februari 2019

Diketahui dan Disahkan Oleh:

Ketua Program Studi
Manajemen,


(Sugianta Ovinus Ginting, S.E., M.M.,)

LEMBARAN PERNYATAAN

Saya yang membuat pernyataan ini adalah mahasiswa Program Studi S-I Manajemen STIE-Mikroskil Medan dengan identitas mahasiswa sebagai berikut:

Nama : Eva Astari Putri
NIM : 147110968
Peminatan : Manajemen Bisnis

Saya telah melaksanakan penelitian dan penulisan Tugas Akhir dengan judul dan tempat penelitian sebagai berikut:

Judul Tugas Akhir : Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Promosi Penjualan Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda Beat
Tempat Penelitian : PT. Telkom Akses Medan
Alamat Penelitian : Jalan Gaharu No. 1 Kota Medan Timur

Sehubungan dengan tugas akhir tersebut, dengan ini saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa **Penelitian dan Penulisan Tugas Akhir tersebut merupakan hasil karya saya sendiri (tidak menyuruh orang lain mengerjakannya) dan semua sumber, baik yang dikutip maupun dirujuk, telah saya nyatakan dengan benar.** Bila dikemudian hari ternyata terbukti bahwa bukan saya yang mengerjakannya (membuatnya) maka saya bersedia dikenakan sanksi yang telah ditetapkan oleh STIE Mikroskil Medan, yakni **Pencabutan ijazah yang telah saya terima dan ijazah tersebut dinyatakan tidak sah.**

Selain itu, demi pengembangan ilmu pengetahuan, saya menyetujui untuk memberikan kepada STIE Mikroskil Medan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*non-exclusive Royalty Free Right*) atas Tugas Akhir saya beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan hak ini, STIE Mikroskil Medan berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasi Tugas Akhir saya, secara keseluruhan atau hanya sebagian atau hanya ringkasannya saja dalam bentuk format tercetak dan/atau elektronik, selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai hak milik hak cipta. Menyatakan juga bahwa saya akan mempertahankan hak eksklusif saya untuk menggunakan seluruh atau sebagian isi Tugas Akhir saya guna pengembangan karya di masa depan, misalnya dalam bentuk artikel dan buku.

Demikian pernyataan ini saya perbuat dengan sungguh-sungguh, dalam keadaan sadar dan tanpa ada tekanan dari pihak manapun.

Medan, 26 Februari 2019

Saya yang membuat pernyataan,


(Eva Astari Putri)

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Promosi Penjualan terhadap Keputusan Pembelian sepeda motor Honda Beat (studi kasus pada karyawan PT. Telkom Akses Medan). Penelitian ini menggunakan teknik *sampling purposive* dilakukan terhadap 686 populasi karyawan, sehingga diperoleh 85 sampel karyawan PT. Telkom Akses Medan. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linear berganda. Pengujian secara parsial menunjukkan bahwa variabel Kualitas Produk berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian sepeda motor Honda Beat pada karyawan PT. Telkom Akses Medan, sedangkan variabel Harga dan Promosi Penjualan tidak berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian sepeda motor Honda Beat pada karyawan PT. Telkom Akses Medan. Selanjutnya hasil uji secara simultan yang menunjukkan bahwa Kualitas Produk, Harga dan Promosi Penjualan berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian. *Adjusted R Square* menunjukkan bahwa variabel Kualitas Produk, Harga dan Promosi Penjualan dapat menjelaskan variasi terhadap variabel Keputusan Pembelian adalah sebesar 69,7% dan sisanya sebesar 30,3% dijelaskan variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

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

UNIVERSITAS
MIKROSKIL

ABSTRACT

This study aims to find out and analyze the influence of Product Quality, Price and Sales Promotion on Honda Beat Motorbike Purchase Decisions (a case study on PT. Telkom Akses Medan employees). This study uses purposive sampling technique carried out on 686 employees populations, so that 85 samples were obtained employees of PT. Telkom Akses Medan. The data analysis method used in this study is multiple linear regression analysis. Partial testing shows that the Product Quality variable influences the Decision of Purchasing Honda Beat motorbikes on PT. Telkom Akses Medan employees, while the Price and Sales Promotion variables do not affect the Decision of the purchase of Honda Beat motorbikes for employees of PT. Telkom Akses Medan. Then the simultaneous test results that show that Product Quality, Price and Sales Promotion influence the Purchasing Decision. Adjusted R Square shows that the Product Quality, Price and Sales Promotion variables can explain variations to the Purchase Decision variable which is 69,7% and the remaining 30,3% is explained by other variables not examined in this study.

Keywords: *Purchasing Decision, Product Quality, Price, Sales Promotion*

UNIVERSITAS
MIKROSKIL

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kepada Allah yang Maha Pengasih dan Maha Penyayang, karena berkat rahmat dan ridha-Nya saya dapat menyelesaikan sebuah karya tulis dengan judul **“Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Promosi Penjualan Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda Beat (Studi Kasus Pada Karyawan PT. Telkom Akses Medan)”**. Yang disusun sebagai syarat akademis dalam menyelesaikan Program Strata Satu (S1) Program Studi Manajemen STIE Mikroskil Medan.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak mungkin terselesaikan tanpa dukungan, bimbingan, bantuan serta doa dari berbagai pihak selama penyusunan skripsi. Pada kesempatan ini saya dengan segala kerendahan hati mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Sugianta Ovinus Ginting, S.E., M.M., Dosen Pembimbing I dan selaku Ketua Program Studi Manajemen yang telah memberikan waktu, saran, bimbingan serta pengarahan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
2. Ibu Maggee Senata, S.E., M.Si., selaku Pendamping Pembimbing dan Sekretaris Program Studi Manajemen yang telah memberikan waktu, saran, bimbingan serta pengarahan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
3. Bapak Ir. Mbayak Ginting, S.Kom, M.M., selaku Ketua STIE Mikroskil Medan.
4. Bapak Djoni, S.Kom., M.T.I., selaku Wakil Ketua I STIE Mikroskil Medan.
5. Ibu Hanny Siagian, S.E., M.Si., selaku Dosen Wali yang selalu memberikan motivasi dan dukungan.
6. Dosen STIE – Mikroskil Medan yang telah memberikan bekal ilmu kepada penulis.
7. Seluruh Karyawan atau Responden yang telah meluangkan waktu untuk mengisi kuesioner yang penulis bagikan, terima kasih atas kerja samanya.
8. Kedua orang tua penulis, Bapak Suprpto dan Ibu Supiani yang selalu memberikan doa, kasih sayang serta materi yang diberikan selama ini. Kedua Kakak dan Abang Kandung Ayu Wulandari dan Benny Prasetyo, atas dukungan dan kasih sayang serta perhatian yang tak terhingga dan semua saudara/i penulis

yang selalu memberikan penulis dukungan dan semangat dalam menyelesaikan skripsi.

9. Suami tercinta Erwin Triansyah yang telah memberikan cinta, kasih sayang, semangat serta motivasi untuk menyelesaikan pendidikan ini dengan segera.
10. Teman-teman seperjuangan penulis Agustinus, Bobby Kusuma, Dina Mariana Sigalingging, Fanny Fadillah, Putri Tifani Avensius, Jefri Leonardi Pardosi, Mayona Elpyndari, Retno Purwaningrum, Rian Alfian serta teman seangkatan yang selalu memberi penulis masukan dan dukungan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
11. Pihak-pihak yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu yang telah memberikan bantuan, baik secara langsung maupun tidak langsung.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih terdapat kekurangan. Kritik dan saran sangat diharapkan untuk kesempurnaan penelitian dimasa yang akan datang. Semoga skripsi ini bermanfaat dan dapat digunakan sebagai tambahan informasi bagi semua pihak yang membutuhkan.

Medan, 26 Februari 2019

Penulis,

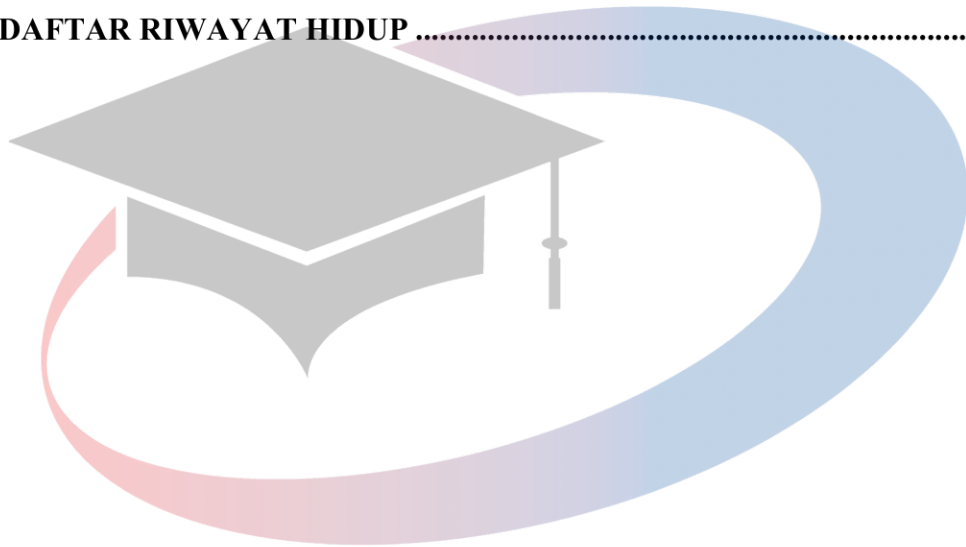
UNIVERSITAS
MIKROSKIL
(Eva Astari Putri)

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR GAMBAR.....	viii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Ruang Lingkup.....	6
1.4 Tujuan Penelitian.....	6
1.5 Manfaat Penelitian.....	7
1.6 Originalitas	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	9
2.1 Landasan Teori.....	9
2.1.1 Pengertian Pemasaran.....	9
2.1.2 Manajemen Pemasaran	9
2.1.3 Keputusan Pembelian	10
2.1.4 Kualitas Produk	16
2.1.5 Harga.....	20
2.1.6 Promosi Penjualan.....	24
2.2 Review Peneliti Terdahulu	27
2.3 Kerangka Konseptual	30
2.4 Pengembangan Hipotesis	31
2.4.1 Pengaruh Variabel Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian	32
2.4.2 Pengaruh Variabel Harga terhadap Keputusan Pembelian	32
2.4.3 Pengaruh Variabel Promosi Penjualan terhadap Keputusan Pembelian	33
2.4.4 Pengaruh Variabel Kualitas Produk, Harga, dan Promosi Penjualan terhadap Keputusan Pembelian	33

BAB III METODOLOGI PENELITIAN	33
3.1 Jenis Penelitian.....	33
3.2 Objek Penelitian	33
3.3 Populasi dan Sampel	33
3.3.1 Populasi.....	33
3.3.2 Sampel	34
3.4 Metode Pengumpulan Data	34
3.4.1 Penelitian Lapangan (Data Primer).....	34
3.4.2 Studi Kepustakaan (Data Sekunder).....	35
3.4.3 Wawancara.....	35
3.5 Definisi Operasional Variabel.....	35
3.6 Metode Analisis Data	37
3.6.1 Analisis Regresi Linear Berganda.....	37
3.6.2 Analisis Statistik Deskriptif.....	38
3.6.3 Pengujian Kualitas Data	38
3.6.4 Uji Asumsi Klasik	39
3.6.5 Pengujian Hipotesis.....	41
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	43
4.1 Hasil Penelitian	43
4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	43
4.1.2 Pengiriman dan Pengembalian Kuesioner.....	49
4.1.3 Gambaran Umum Responden (Demografi)	49
4.1.4 Hasil Analisis Statistik Deskriptif.....	50
4.1.5 Hasil Uji Kualitas Data	54
4.1.6 Hasil Uji Asumsi Klasik	57
4.1.7 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda	61
4.1.8 Hasil Uji Hipotesis	62
4.2 Pembahasan.....	63
4.2.1 Pengaruh Variabel Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian.....	63
4.2.2 Pengaruh Variabel Harga terhadap Keputusan Pembelian	64
4.2.3 Pengaruh Variabel Promosi Penjualan terhadap Keputusan Pembelian	65

4.2.4 Pengaruh Variabel Kualitas Produk, Harga dan Promosi Penjualan terhadap Keputusan Pembelian	66
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	68
5.1 Kesimpulan	68
5.2 Saran	68
DAFTAR PUSTAKA	70
LAMPIRAN	72
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	102



UNIVERSITAS MIKROSKIL

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Proses Keputusan Pembelian Konsumen	14
Gambar 2. 2 Kerangka Konseptual	31
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi PT. Telkom Akses Medan.....	44
Gambar 4. 2 Grafik Histogram.....	55
Gambar 4. 3 Normal P-P Plot	56
Gambar 4. 4 Hasil Scatterplot Uji Heteroskedastisitas	58



UNIVERSITAS
MIKROSKIL

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Data Penjualan Sepeda Motor Matic Per Tahun (unit).....	3
Tabel 1. 2 Harga Sepeda Motor Matic Tahun 2018.....	4
Tabel 2. 1 Review Peneliti Terdahulu.....	28
Tabel 3. 1 Data Populasi.....	33
Tabel 3. 2 Jumlah Kriteria Sampel.....	34
Tabel 3. 3 Skala Likert.....	35
Tabel 3. 4 Definisi Operasional Variabel.....	37
Tabel 4. 1 Tingkat Pengembalian Kuesioner.....	47
Tabel 4. 2 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	48
Tabel 4. 3 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	48
Tabel 4. 4 Distribusi Jawaban Responden Berdasarkan Kualitas Produk.....	49
Tabel 4. 5 Distribusi Jawaban Responden Berdasarkan Harga.....	50
Tabel 4. 6 Distribusi Jawaban Responden Berdasarkan Promosi Penjualan.....	50
Tabel 4. 7 Distribusi Jawaban Responden Berdasarkan Keputusan Pembelian.....	51
Tabel 4. 8 Hasil Uji Validitas.....	52
Tabel 4. 9 Hasil Uji Validitas.....	52
Tabel 4. 10 Hasil Uji Validitas.....	53
Tabel 4. 11 Hasil Uji Validitas.....	53
Tabel 4. 12 Hasil Uji Reliabilitas.....	54
Tabel 4. 13 Hasil Uji Normalitas.....	56
Tabel 4. 14 Hasil Uji Multikolinieritas.....	57
Tabel 4. 15 Hasil Uji Glejser.....	58
Tabel 4. 16 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda.....	59
Tabel 4. 17 Hasil Pengujian Hipotesis Uji Simultan (Uji F).....	60
Tabel 4. 18 Hasil Pengujian Hipotesis Uji Parsial (Uji t).....	60
Tabel 4. 19 Hasil Analisis Koefisien Determinasi (R^2).....	61

UNIVERSITAS
MIKROSKIL

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian.....	72
Lampiran 2 Distribusi Jawaban Responden.....	77
Lampiran 3 Hasil Statistik Deskriptif	88
Lampiran 4 Nilai Distribusi t	96
Lampiran 5 Nilai Distribusi F	99



UNIVERSITAS MIKROSKIL