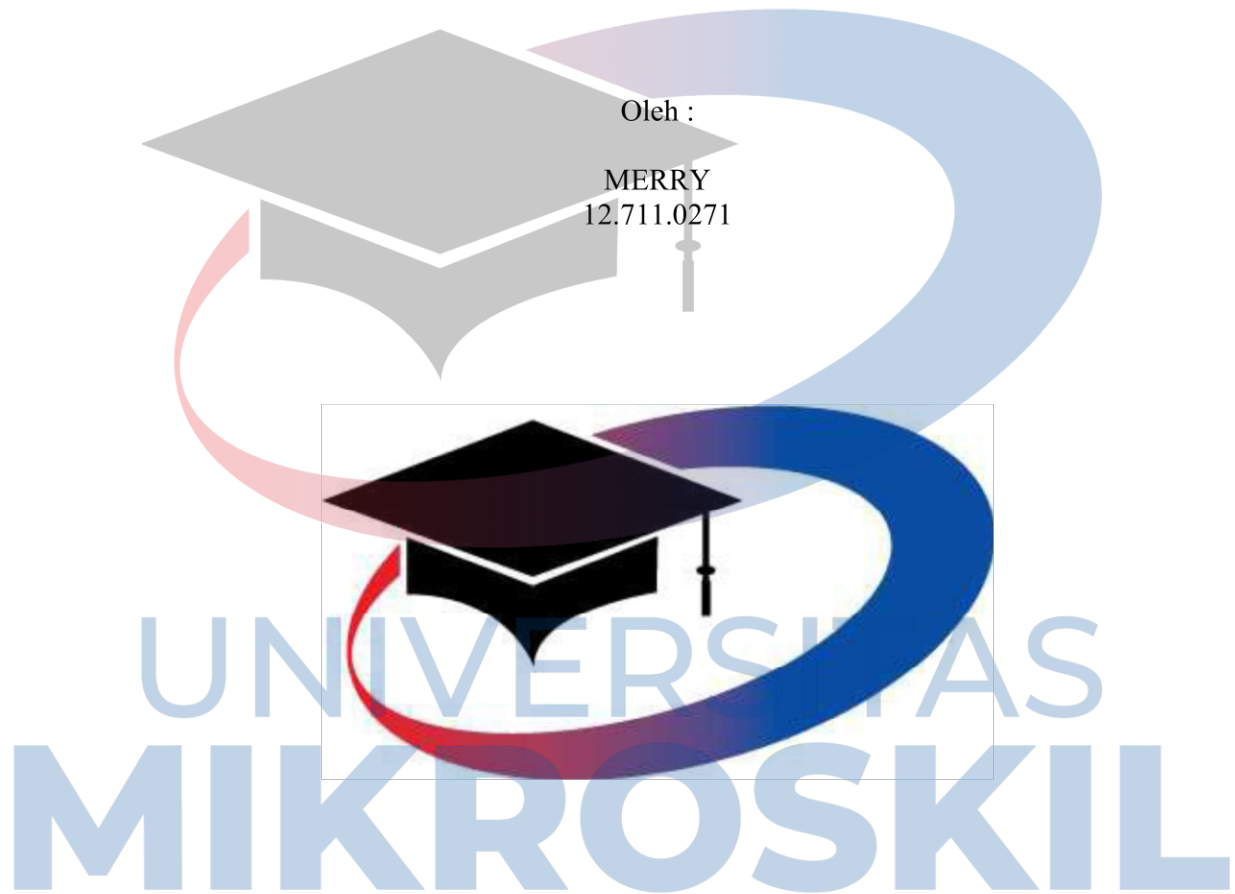


**ANALISIS PENGARUH HARGA DAN KUALITAS BOLA
LAMPU KAWACHI TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN PELANGGAN PADA PT. INDO
PRIMA NUSANTARA MEDAN**

SKRIPSI

Oleh :

MERRY
12.711.0271



PROGRAM STUDI MANAJEMEN

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI

MIKROSKIL

MEDAN

2016

**ANALYZE THE EFFECT OF PRICE AND QUALITY OF
KAWACHI LIGHT BULB ON CUSTOMER'S
PURCHASE DECISION AT PT. INDO
PRIMA NUSANTARA MEDAN**

FINAL RESEARCH

By :

MERRY
12.711.0271



STUDY PROGRAM OF MANAGEMENT

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI

MIKROSKIL

MEDAN

2016

LEMBARAN PENGESAHAN

ANALISIS PENGARUH HARGA DAN KUALITAS BOLA LAMPU
KAWACHI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
PELANGGAN PADA PT. INDO PRIMA
NUSANTARA MEDAN

SKRIPSI

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

Oleh :

MERRY
127110271

Disetujui Oleh :

Dosen Pembimbing I



(Ir. Mbayak Ginting, S.Kom., M.M.)

Dosen Pembimbing II



(Pioner Pelawi, S.E.,M.Si.)

Medan, 2 Agustus 2016

Diketahui dan Disahkan Oleh :

Ketua Program Studi Manajemen



(Eko Yuliawan, S.E.,M.Si)

SURAT PERNYATAAN

Perihal : Tugas Akhir

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama Mahasiswa : Merry
Nim : 127110271
Jurusan / Program Studi : Manajemen
Konsentrasi Bidang : Manajemen Bisnis
Jenjang Studi : S1

Dengan ini menyatakan bahwa saya telah melaksanakan penelitian dan penulisan Tugas Akhir dengan judul dan tempat penelitian sebagai berikut :

Judul Tugas Akhir : Analisis Pengaruh Harga dan Kualitas Bola Lampu Kawachi Terhadap Keputusan Pembelian Pelanggan pada PT. Indo Prima Nusantara Medan.

Tempat Penelitian : PT. Indo Prima Nusantara Medan
Alamat Penelitian : Jl. Indragiri No. 12/2C
Telepon Tempat Penelitian : (061) 7348332 / 7348334

Sehubungan dengan Tugas Akhir tersebut, saya menyatakan dengan sebenarnya bahwa penelitian dan penulisan Tugas Akhir tersebut merupakan hasil kerja saya sendiri (tidak menyuruh orang lain yang mengerjakannya). Jika di kemudian hari ternyata terbukti bahwa bukan saya yang mengerjakannya (membuatnya), maka saya bersedia dikenakan sanksi yang telah ditetapkan STIE Mikroskil Medan, yakni pencabutan ijazah yang telah saya terima dan ijazah tersebut dinyatakan tidak sah.

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

Medan, 2 Agustus 2016

Saya yang membuat pernyataan,



Merry

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menentukan seberapa besar pengaruh harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian pelanggan pada PT. Indo Prima Nusantara Medan. Penelitian ini juga bertujuan untuk menganalisis faktor yang paling dominan pengaruhnya terhadap keputusan pembelian pada PT. Indo Prima Nusantara Medan. Peneliti menggunakan metode deskriptif kuantitatif dan populasi dalam penelitian ini adalah pelanggan yang pernah membeli bola lampu Kawachi pada PT. Indo Prima Nusantara selama periode tahun 2015 dengan sampel sebanyak 111 pelanggan. Dalam penelitian ini, peneliti membagikan kuesioner dan menggunakan data observasi sebagai metode pengumpulan data. Penelitian ini menggunakan model analisis regresi linier berganda sebagai teknik analisis data dan SPSS versi 22 dalam memproses data. Hasil secara parsial menunjukkan bahwa harga dan kualitas produk mempengaruhi keputusan pembelian dari pelanggan di PT. Indo Prima Nusantara Medan dan hasil secara simultan menunjukkan bahwa harga dan kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian dari pelanggan di PT. Indo Prima Nusantara Medan. Angka *Adjusted R Square* adalah 53.9% menunjukkan bagaimana variabel keputusan pembelian signifikan dipengaruhi oleh harga dan kualitas produk, dan sisanya 46.1% dari keputusan pembelian dipengaruhi oleh variabel lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

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

UNIVERSITAS
MIKROSKIL

ABSTRACT

The aim of this research is to determine how much the price and quality of product affect the customer's purchase decisions at PT. Indo Prima Nusantara Medan. This research also aims to analyze the factors most dominant influence on purchase decisions on the PT. Indo Prima Nusantara Medan. Researcher use quantitative descriptive method and the population in this research are customers that ever buying Kawachi light bulb at PT. Indo Prima Nusantara during 2015 period with 111 customers as sample of this research. Researcher distribute questionnaires and use data observation as the methods of data collection in this research. This research use multiple linear regression analysis model as techniques of data analysis and SPSS version 22 in processing data. The partial's result shows that price and quality of products affect purchasing decisions of the customers at PT. Indo Prima Nusantara Medan and simultaneous result shows that price and quality of products affect significantly to purchasing decisions of the customers at PT. Indo Prima Nusantara Medan. The number of Adjusted R Square is 53.9% indicates how purchase decisions variable are significant affected by the price and quality of products, and the remaining 46.1% of purchase decisions are affected by other unobserved variables in this research.

Keywords : *price, quality product, purchasing decisions*

UNIVERSITAS MIKROSKIL

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan karunia yang dilimpahkan-Nya kepada penulis sehingga skripsi ini bisa diselesaikan dengan baik dan tepat pada waktunya.

Skripsi ini disusun sebagai bagian dari salah satu kriteria penyelesaian studi akhir. Dalam menyelesaikan skripsi ini penulis berusaha sebaik mungkin dalam menerapkan apa yang telah dipelajari selama ini. Namun penulis menyadari bahwa skripsi ini kurang sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran sangat diharapkan untuk memperbaiki dan menyempurnakan tulisan ini.

Selama menyelesaikan skripsi ini maupun selama mengikuti proses perkuliahan, penulis banyak mendapat bantuan dan dukungan baik secara langsung maupun tidak langsung dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang tulus dan ikhlas kepada :

1. Bapak Ir. Mbayak Ginting, S.Kom., M.M. selaku Pembimbing I sekaligus sebagai Ketua STIE Mikroskil Medan, yang telah memberikan pengarahan, bimbingan, dan petunjuk kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak Pioner Pelawi, S.E.,M.Si. selaku Pembimbing II sekaligus sebagai Wakil Ketua Jurusan Manajemen STIE Mikroskil Medan, yang telah memberikan pengarahan dan bimbingan demi kesempurnaan skripsi ini.

3. Bapak Eko Yulianan, S.E.,M.Si. selaku Ketua Program Studi Manajemen STIE Mikroskil Medan.
4. Ibu Hanny Siagian, S.E.,M.Si. selaku Penguji I, yang telah memberikan pengarahan, bimbingan, dan saran demi kesempurnaan skripsi ini.
5. Bapak Ir. Muhammad Yamin Siregar, M.M. selaku Penguji II yang telah memberikan pengarahan, bimbingan, dan saran demi kesempurnaan skripsi ini.
6. Seluruh staf dan dosen pengajar STIE Mikroskil Medan yang telah memberikan ilmu pengetahuan yang sangat bermanfaat bagi penulis.
7. Kepada PT. Indo Prima Nusantara Medan yang telah bersedia memberikan kesempatan bagi penulis untuk mengambil data yang dibutuhkan dalam pembuatan skripsi ini
8. Seluruh staf dan karyawan PT. Indo Prima Nusantra Medan yang telah memberikan informasi yang dibutuhkan dalam pembuatan skripsi ini.
9. Kepada kedua orang tua, saudara – saudara serta teman – teman yang telah memberikan dukungan moral kepada penulis dan bantuan yang besar sehingga skripsi ini dapat selesai dengan baik.

Medan, 2 Agustus 2016

DAFTAR ISI

LEMBARAN PENGESAHAN	i
LEMBARAN PERNYATAAN	ii
ABSTRAK	iii
ABSTRACT	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Ruang Lingkup Penelitian	4
1.4 Tujuan Penelitian	5
1.5 Manfaat Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Penelitian Terdahulu	7
2.2 Landasan Teori	10
2.2.1 Manajemen Pemasaran	10
2.2.2 Harga	11
2.2.2.1 Pengertian Harga	11
2.2.2.2 Variabel Harga	12
2.2.2.3 Peranan Harga	14
2.2.2.4 Tujuan Penetapan Harga	14
2.2.2.5 Kebijakan Harga	15
2.2.2.6 Strategi Penetapan Harga	16
2.2.3 Kualitas Produk	17
2.2.3.1 Pengertian Produk	17
2.2.3.2 Pengertian Kualitas	18
2.2.3.3 Pengertian Kualitas Produk	18
2.2.3.4 Dimensi Kualitas Produk	19
2.2.4 Keputusan Pembelian	20
2.2.4.1 Pengertian Keputusan Pembelian	20
2.2.4.2 Tahapan Proses Keputusan Pembelian	20
2.2.4.3 Aktivitas dalam Proses Keputusan Pembelian	22

2.2.4.4	Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian	22
2.3	Kerangka Konseptual	23
2.4	Hipotesis	24
BAB III	METODOLOGI PENELITIAN	25
3.1	Gambaran Umum Perusahaan	25
3.1.1	Sejarah Perusahaan	25
3.1.2	Struktur Organisasi Perusahaan	26
3.1.3	Deskripsi Pekerjaan	27
3.2	Jenis Penelitian	31
3.3	Lokasi Penelitian	32
3.4	Populasi dan Sampel	32
3.5	Metode Pengumpulan Data	33
3.6	Definisi Operasional Variabel	34
3.7	Metode Analisis Data	35
3.7.1	Metode Analisis Deskriptif	35
3.7.2	Metode Analisis Regresi Linier Berganda	36
3.7.2.1	Analisis Regresi Linier Berganda	36
3.7.2.2	Uji Validitas dan Realibilitas	36
1.	Uji Validitas	36
2.	Uji Realibilitas	37
3.7.2.3	Uji Asumsi Klasik	37
1.	Uji Normalitas	37
2.	Uji Multikolonieritas	38
3.	Uji Heteroskedastisitas	39
3.7.2.4	Uji Hipotesis	39
1.	Uji Signifikansi Pengaruh Parsial (Uji t)	39
2.	Uji Signifikansi Pengaruh Simultan (Uji F)	40
3.7.2.5	Uji Koefisien Determinasi (R^2)	41
BAB IV	PEMBAHASAN	42
4.1	Hasil Penelitian	42
4.1.1	Analisis Deskriptif	42
1.	Gambaran Umum Responden	43
2.	Deskripsi Variabel Penelitian	44
2.1	Variabel Harga (X_1)	46
2.2	Variabel Kualitas Produk (X_2)	47

2.3	Variabel Keputusan Pembelian (Y)	48
4.1.2	Analisis Regresi Linier Berganda	49
4.1.2.1	Uji Validitas dan Realibilitas	49
1.	Uji Validitas	49
2.	Uji Realibilitas	51
4.1.2.2	Uji Asumsi Klasik	51
1.	Uji Normalitas	51
2.	Uji Multikolonieritas	54
3.	Uji Heteroskedastisitas	55
4.1.2.3	Regresi Linier Berganda	56
4.1.2.4	Uji Hipotesis	58
1.	Uji Signifikansi Pengaruh Parsial (Uji t)	58
2.	Uji Signifikansi Pengaruh Simultan (Uji F)	59
4.1.2.5	Uji Koefisien Determinasi (R^2)	60
4.2	Pembahasan	61
4.2.1.	Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian	61
4.2.2.	Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian	63
4.2.3	Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian	63
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	65
5.1	Kesimpulan	65
5.2	Saran	66
	DAFTAR PUSTAKA	67
	LAMPIRAN	69

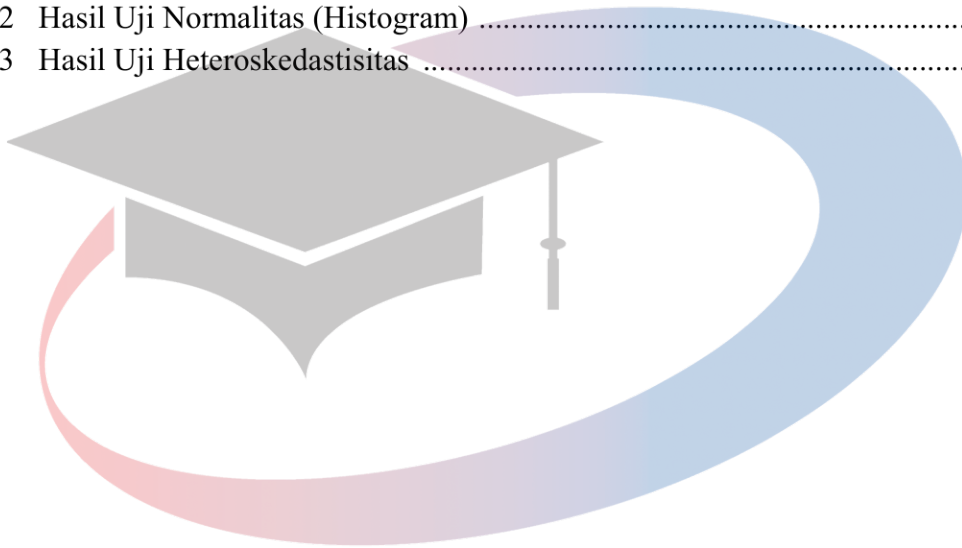
DAFTAR TABEL

No.	Judul	Halaman
2.1	Penelitian Terdahulu	9
3.2	Skala Likert	31
3.3	Definisi Operasional Variabel	34
4.1	Jumlah Pelanggan PT. Indo Prima Nusantara Medan Tahun 2013-2015 .	42
4.2	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	43
4.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	44
4.4	Distribusi Jawaban Responden	45
4.5	Distribusi Jawaban Responden Terhadap Variabel Harga (X_1)	46
4.6	Distribusi Jawaban Responden Terhadap Variabel Kualitas Produk (X_2)	46
4.7	Distribusi Jawaban Responden Terhadap Variabel Keputusan Pembelian (Y)	47
4.8	Hasil Pengujian Validitas	50
4.9	Hasil Uji Realibilitas	51
4.10	Hasil Uji Normalitas (<i>Kolmogorov-Smirnov</i>)	52
4.11	Hasil Uji Multikolinearitas	55
4.12	Analisis Regresi Linier Berganda	57
4.13	Hasil Uji t	58
4.14	Hasil Uji F	59
4.15	Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)	60

UNIVERSITAS
MIKROSKIL

DAFTAR GAMBAR

No.	Judul	Halaman
2.1	Proses Keputusan Pembelian	20
2.2	Kerangka Konseptual	24
4.1	Hasil Uji Normalitas (<i>Normal Probability Plot</i>)	53
4.2	Hasil Uji Normalitas (Histogram)	54
4.3	Hasil Uji Heteroskedastisitas	56



UNIVERSITAS MIKROSKIL

DAFTAR LAMPIRAN

No.	Judul	Halaman
1	Kusioner Penelitian	69
2	Tabulasi Jawaban Responden	72
3	Hasil Output SPSS	81
4	Tabel r	88
5	Tabel Distribusi F	89
6	Tabel Distribusi t	90



UNIVERSITAS
MIKROSKIL