



**PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, DAN PROMOSI TERHADAP  
KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN SEPEDA MOTOR HONDA BEAT  
DI DEALER MPM MOTOR KALISAT - JEMBER**

**SKRIPSI**

Diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat untuk  
menyelesaikan Program Studi Manajemen (S1) dan memperoleh gelar  
Sarjana Manajemen

Oleh :

**Ahmad Fambang Hermawan**  
**NIM. 1410411062**

**FAKULTAS EKONOMI**  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JEMBER**  
**2019**

## **PERNYATAAN**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

N a m a : Ahmad Fambang Hermawan

N I M : 14 1041 1062

Prodi : Manajemen

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa karya ilmiah ini berupa skripsi yang berjudul : PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN SEPEDA MOTOR HONDA BEAT DI DEALER MPM MOTOR KALISAT – JEMBER adalah hasil karya sendiri. Kecuali jika dalam beberapa kutipan substansi telah saya sebutkan sumbernya. Belum pernah diajukan pada institusi manapun, serta bukan karya plagiat atau jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keaslian, keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta saya bersedia memperoleh sanksi akademik. jika ternyata dikemudian hari ada pihak-pihak yang dirugikan dari pernyataan yang tidak benar tersebut.

Jember, 15 Januari 2019

Yang menyatakan,

Ahmad Fambang Hermawan  
NIM. 14.1041.1062

## SKRIPSI



PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, DAN PROMOSI TERHADAP  
KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN SEPEDA MOTOR HONDA BEAT DI  
DEALER MPM MOTOR KALISAT - JEMEBR

Oleh :

Ahmad Fambang Hermawan  
NIM. 14.1041.1062

Pembimbing

Dosen Pembimbing Utama : Dra. Retno ES. MM


Dosen Pembimbing Pendamping : Akhmad F Rozi. MM

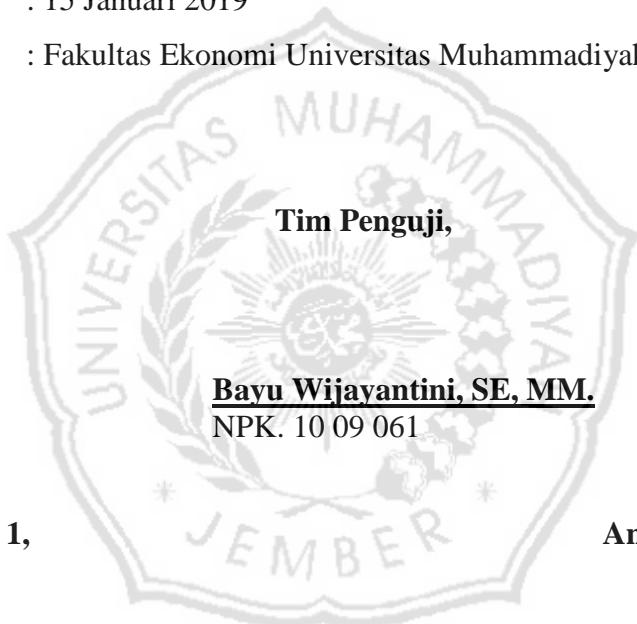
## PENGESAHAN

Skripsi berjudul : Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Sepeda Motor Honda Beat di Deler MPM Motor Kalisat - Jember telah diuji dan disahkan oleh Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember pada:

Hari : Selasa

Tanggal : 15 Januari 2019

Tempat : Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember



Anggota 1,

**Dra. Retno ES, MM**  
NPK.95 10 256

Anggota 2,

**Akhmad F Rozi, MM**  
NPK.19900201.1.1703798

Mengesahkan,

**Dekan Fakultas Ekonomi**

**Dr. Arik Susbiyani SE, M.Si.**  
NPK.01.09.289

**Ketua Jurusan**

**Drs. Anwar, M.Sc**  
NPK. 85 03 125

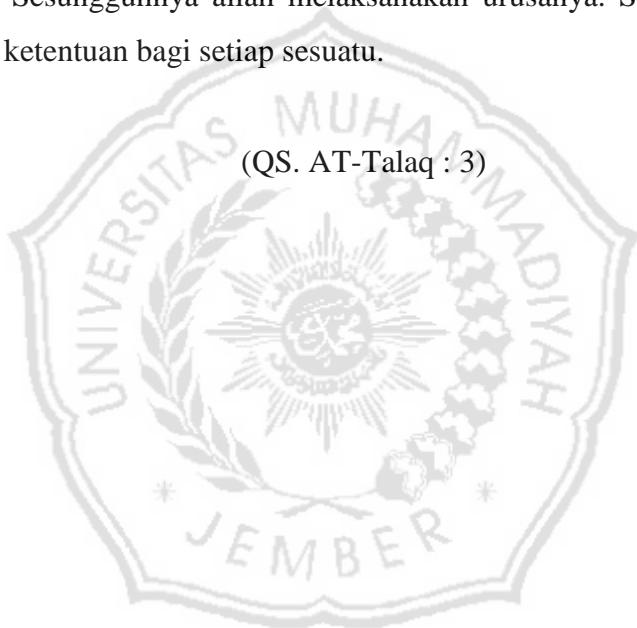
## **MOTTO**

Wahai orang - orang yang beriman, Mohonlah pertolongan (kepada allah) dengan sabar dan sholat. sesungguhnya Allah beserta orang - orang yang sabar.

(QS. Al-Baqarah: 153)

Barang siapa bertawakal kepada allah, niscaya allah akan mencukupkan keperluanya. Sesungguhnya allah melaksanakan urusanya. Sungguh, allah telah mengadakan ketentuan bagi setiap sesuatu.

(QS. AT-Talaq : 3)



## PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Bagimu sang pencipta langit dan bumi  
Hamba bersujud padamu atas apa yang hamba raih  
Dan bagimu rasul ku, baginda nabi Muhammad SAW  
Yang telah membawa dunia ini pada zaman yang berakhlakul karimah  
Telah sampailah kini pada ujung harapan  
Kesuksesan yang telah lama di panjatkan  
Sebagai persembahan masa bakti seorang anak  
Pada kedua orang tua bapak dan Ibu

Kini ku persembahkan skripsi ini  
Sebagai ungkapan rasa cinta dan terima kasihku  
Untuk Saudara dan keluarga besar kutersayang  
Untuk sahabat-sahabat terbaik  
Untuk Semua teman - teman angkatan 2014  
Untuk Almamater yang kucintai dan kubanggakan  
Dan tak lupa seorang yang telah mendampingi ku  
Di setiap waktu, sedih ku, bahagiaku (Dita Nur Ediastutik)  
Semoga Allah mempersatukan kita di dunia akherat

Terima kasihku tiada terhingga untuk semua  
Akhir kata,  
Diriku tiada apa-apa tanpa mereka  
Dan sujud syukurku padamu Ya Rabb

Alhamdullillahirabbil' alamiin...

## KATA PENGANTAR

Puji syukur selalu terpanjatkan atas kehadiran Allah subhanawata'ala yang telah memberikan limpahan rahmat serta hidayah-Nya. Sehingga penulis mampu menyelesaikan tugas akhir / skripsi ini dengan baik.

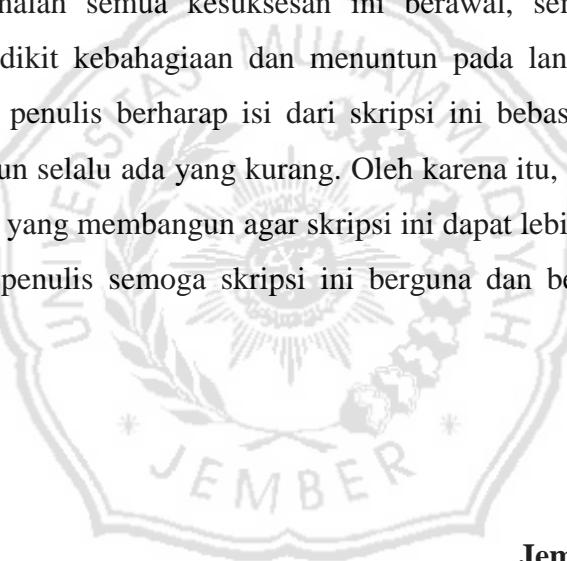
Sholawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada junjungan Nabi Muhammad SAW, sehingga penulis mampu mendapatkan hidayah dari Allah SWT dengan adanya Iman dan Islam.

Penulis sangat menyadari akan kekurangan dalam menyusun skripsi ini dan untuk itulah, penulis dengan senang hati menerima kritikan serta saran yang berguna bagi perbaikan skripsi ini selanjutnya. Penulis juga menyadari bahwa tersusunnya skripsi ini tidak lepas dari bantuan segala pihak, maka dengan segala kerendahan hati penulis menyampaikan terima kasih yang tulus kepada :

- a. Dr. Arik Susbiyani SE, M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember yang telah memberikan ijin penelitian kepada penulis.
- b. Drs. Anwar, M.Sc, selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember yang telah bersedia memberikan saran, bimbingan, dan arahan yang bermanfaat demi kesempurnaan skripsi ini.
- c. Dra, Retno ES. MM selaku dosen pembimbing I dan Achmad F Rozi. MM selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, saran, bantuan dan pengarahan hingga tersusunnya skripsi ini.
- d. Bayu Wijayantini, SE, MM selaku dosen penguji skripsi yang bersedia untuk memberi saran, bimbingan dan arahan yang bermanfaat demi penyusunan skripsi ini.
- e. Kedua orang tua tercinta, untuk semua cinta yang mengagumkan, doa, integritas, dukungan, dan perhatiaannya yang tak terbatas. Terima kasih untuk segalanya, baru ini yang bisa saya persembahkan, semoga menjadi awal yang baik.

- f. Semua saudara-saudaraku tercinta dan segenap keluarga lainnya,yang senantiasa tulus dan ikhlas membantu dan memberikan motivasiserta biaya demi kesuksesan studi peneliti.
- g. Teman-teman seperjuangan Prodi Manajemen angkatan 2014 dan seluruh sahabat-sahabatku terima kasih atas bantuan, dukungan semangat dan kerjasamanya dalam menyelesaikan penyusunan skripsi ini.
- h. Kekasihku yang selalu memberi semangat hingga sampai saat ini aku dapat menyelesaikan skripsi ini.
- i. Semua pihak yang tidak bisa disebutkan semua namanya yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Dari sanalah semua kesuksesan ini berawal, semoga semua ini bisa memberikan sedikit kebahagiaan dan menuntun pada langkah yang lebih baik lagi. Meskipun penulis berharap isi dari skripsi ini bebas dari kekurangan dan kesalahan, namun selalu ada yang kurang. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun agar skripsi ini dapat lebih baik lagi, Akhir kata Besar harapan penulis semoga skripsi ini berguna dan bermanfaat bagi semua pihak.



Jember, 15 Januari 2019

**Penulis**

## **ABSTRAK**

Perumusan masalah dalam penelitian ini adalah Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Sepeda Motor Honda Beat di Deler MPM Motor Kalisat-Jember. Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh kualitas produk, harga, dan promosi terhadap keputusan pembelian baik secara parsial maupun simultan. Penelitian dilakukan pada konsumen yang menggunakan Motor Honda BeAT di Kecamatan Kalisat. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pengguna Sepeda Motor Honda BeAT di Kecamatan Kalisat sebanyak 100 orang responden. Teknik pengumpulan data menggunakan kuisioner. Analisis yang digunakan meliputi uji instrumen penelitian (uji validitas dan uji reliabilitas), analisis regresi linier berganda, uji asumsi klasik (uji multikolinearitas, uji heteroskedastisitas dan uji normalitas) dan uji hipotesis (uji t, uji F dan koefisien determinasi). Data diolah menggunakan IBM SPSS 20. Hasil analisis menggunakan regresi dapat diketahui bahwa variabel kualitas produk, harga, dan promosi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pemebelian sepeda motor honda beat di kecamatan kalisat

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

## **ABSTRACT**

The formulation of the problem in this research is the Effect of Product Quality, Price, and Promotion on Consumers decision Buying in Motor Brand Beat in, kalisat District. The purpose of research is to know and analyze the influence of product quality, price, and promotion to consumer buying decision either partially or simultaneously. The study was conducted on consumers who use Honda Beat Motor in Kalisat District. The population in this study is all users of Beat Motorcycle Brand Beat in Kalisat Districtas many as 100 respondents. Data collection techniques using questionnaires. The analysis used included the test of the research instrument (test of validity and reliability test), multiple linear regression analysis, classical assumption test (multicollinearity test, heteroscedasticity test and normality test) and hypothesis test (t test, F test and coefficient of determination). Data processed using IBM SPSS 20. The results of analysis using regression can be seen that product quality, price, and promotion variables significantly influence consumer Buying Decision in the Kalisat District.

Keywords: Product Quality, Price, Promotion and Buying Decision

## DAFTAR ISI

### **HALAMAN SAMPUL**

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>I</b>
<b>PERNYATAAN.....</b>	<b>II</b>
<b>HALAMAN PEMBIMBINGAN.....</b>	<b>III</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>IV</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>V</b>
<b>PERSEMBAHAN .....</b>	<b>VI</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>VII</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>IX</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>X</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>XI</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>XV</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>XVI</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>XVII</b>

<b>BAB 1 PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1.Latar Belakang .....	1
1.2.Rumusan Masalah .....	7
1.3.Tujuan Penelitian .....	8
1.4.Manfaat Penelitian .....	8
<b>BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>9</b>
2.1 Landasan Teori .....	9
2.1.1 Definisi Pemasaran.....	9
2.1.2 Pengertian Kualitas Produk .....	10
2.1.3 Harga .....	13
2.1.4 Promosi.....	16
2.1.5 Keputusan pembelian .....	19

2.2. Tinjauan Penelitian .....	21
2.3. Kerangka .....	22
2.4. Hipotesis .....	24
<b>BAB 3 METODE PENELITIAN.....</b>	<b>26</b>
3.1 Identifikasi Operasional Variabel .....	26
3.1.1. Variabel Penelitian .....	26
3.1.2. Definisi Operasional.....	27
3.2. Populasi dan Sampel .....	28
3.2.1. Populasi .....	28
3.2.2. Sampel.....	28
3.3. Jenis dan Sumber Data.....	29
3.3.1. Data Primer .....	29
3.3.2. Data Sekunder .....	30
3.4. Metode Pengumpulan Data.....	30
3.5. Skala Pengukuran Variabel.....	30
3.6. Metode Analisis Data.....	31
3.6.1. Analisis Deskriptif.....	31
3.6.2. Analisis Kuantitatif .....	32
3.7. Uji Instrumen Penelitian .....	32
3.7.1. Uji Validitas .....	32
3.7.2. Uji Reabilitas.....	33
3.8. Uji Regresi Linier Berganda .....	33
3.9. Uji Hipotesis .....	34
3.9.1. Uji Signifikansi Parameter Individual .....	34
3.9.2. Uji Signifikansi Simultan .....	35
3.9.3. Uji Koefisien Determinasi.....	36
3.10. Uji Asumsi Klasik .....	36
3.10.1. Uji Multikolinieritas .....	36
3.10.2. Uji Heteroskedisitas .....	37
3.10.3. Uji Normalitas .....	37

<b>BAB 4 HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>39</b>
4.1. Gambaran Umum Perusahaan.....	39
4.1.1. Sejarah Perusahaan.....	39
4.1.2. Visi dan Misi Perusahaan .....	38
4.1.2.1. Visi AHM .....	40
4.1.2.2. Misi AHM .....	40
4.1.3. Tujuan Perusahaan .....	40
4.1.4. Penjelasan Tentang Produk .....	41
4.2. Analisis Data .....	42
4.3. Deskriptif Vaiabel Penelitian.....	43
4.3.1. Kualitas Produk .....	44
4.3.2. Harga .....	45
4.3.3. Promosi.....	47
4.3.4. Keputusan Pembelian.....	48
4.4.UjiInstrumen.....	49
4.4.1. Uji Validitas .....	49
4.4.2. Uji Reabilitas.....	50
4.5. Regresi Linier Berganda .....	51
4.6. Uji Hipotesis .....	53
4.6.1. Uji t (Parsial) .....	53
4.6.2. Uji Determinasi .....	54
4.7. Uji Asumsi Klasik.....	54
4.7.1. Uji Multikolinearitas .....	54
4.7.2. Uji Heteroskedisitas .....	55
4.7.3. Normalitas .....	55
4.8. Pembahasan.....	57
4.8.1. Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian.....	57
4.8.2. Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian .....	58
4.8.3. Pengaruh Promosi Terhadap Keputusan Pembelian .....	58

<b>BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>60</b>
5.1 Kesimpulan .....	60
5.2 Saran .....	60
5.2.1. Bagi Perusahaan .....	60
5.2.2. Bagi Peneliti .....	60
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>61</b>



## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Penjualan Motor Honda.....	6
Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	42
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia .....	43
Tabel 4.3 Frekuensi Pernyataan Responden Terhadap <i>Kualitas Produk</i> .....	44
Tabel 4.4 Frekuensi Pernyataan Responden Terhadap <i>Harga</i> .....	45
Tabel 4.5 Frekuensi Pernyataan Responden Terhadap <i>Promosi</i> .....	47
Tabel 4.6 Frekuensi Pernyataan Respon Terhadap Keputusan Pembelian .....	48
Tabel 4.7 Hasil Pengujian Validitas .....	50
Tabel 4.8 Hasil Pengujian Reliabilitas .....	51
Tabel 4.9 Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda .....	51
Tabel 4.10 Hasil Uji t .....	53
Tabel 4.11 Hasil Uji Determinasi.....	54
Tabel 4.13 Hasil Uji Multikolinearitas .....	56

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual .....	23
Gambar 4.2 Hasil Uji Heteroskedastisitas .....	53
Gambar 4.3 Hasil Uji Normalitas.....	54



## **DAFTAR LAMPIRAN**

- LAMPIRAN 1: Pengantar Kuesioner
- LAMPIRAN 2: Rekapitulasi Kuesioner
- LAMPIRAN 3: Frekuensi Pernyataan Responden
- LAMPIRAN 4: Uji Validitas
- LAMPIRAN 5: Uji Reliabilitas
- LAMPIRAN 6: Uji Regresi Linier Berganda
- LAMPIRAN 7: Uji Hipotesis
- LAMPIRAN 8: Uji Asumsi Klasik
- LAMPIRAN 9: Dokumentasi Penelitian

