



**ANALISIS PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, DAN
PROMOSI PENJUALAN TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN *SCOOTER CLASSIC* (STUDI KASUS UMKM
SCOOTEREAST JAKARTA)**

SKRIPSI

AXEL P.P TAMBUNAN 1810111167

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PROGRAM SARJANA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN
JAKARTA**

2021



**ANALISIS PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, DAN
PROMOSI PENJUALAN TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN *SCOOTER CLASSIC* (STUDI KASUS UMKM
SCOOTEREAST JAKARTA)**

SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar
Sarjana Manajemen**

AXEL P.P TAMBUNAN 1810111167

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PROGRAM SARJANA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN
JAKARTA**

2021

PERNYATAAN ORSINALITAS

Skripsi ini adalah hasil karya sendiri, dan semua sumber yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : Axel P.P Tambunan

NIM : 1810111167

Bilamana dikemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan saya ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

DKI Jakarta, 18, Desember, 2021

Yang menyatakan,


METERAI
TEMPEL
395AJX739107893

**PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai civitas akademika Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta, saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Axel P.P Tambunan
NIM : 1810111167
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : S1 Manajemen
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta Hak Bebas Royalti Non Eksklusif (*Non Exclusive Royalty Right*) atas Skripsi saya yang berjudul:

**ANALISIS PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, DAN PROMOSI
PENJUALAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN *SCOOTER CLASSIC* (STUDI
KASUS UMKM SCOOTER EAST JAKARTA)**

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti ini Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan Skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : DKI Jakarta

Pada tanggal : 18, Desember, 2021

Yang menyatakan,


Axel P.P Tambunan

SKRIPSI

ANALISIS PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, DAN PROMOSI PENJUALAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN *SCOOTER CLASSIC* (STUDI KASUS UMKM SCOOTEREAST JAKARTA)

Dipersiapkan dan disusun oleh:

AXEL P.P TAMBUNAN 1810111167

**Telah dipertahankan di depan tim penguji pada tanggal: 14 Januari 2022
Dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima**



Diana Triwardhani, SE, MM.
Ketua Penguji



Lina Ariyani, SE, MM.
Penguji I



Dienni Ruhjatini Sholihah, S.E, M.
Penguji II (Pembimbing)



Dr. Dianwicaksi Arieftiara, SE., Ak., M.Ak.,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis



Wahyudi, S.E., M.M
Ketua Program Studi

Disahkan : Di Jakarta
Pada tanggal : 14 Januari 2022

Analysis of the Effect of Product Quality, Price and Sales Promotion on the Purchase Decision of Scooter Classic (Case Study of MSME Scootereast Jakarta)

By Axel P.P Tambunan

Abstract

The type of study by the researcher is a quantitative research that objectives to determine the effect of product quality, price, sales promotion on purchasing decisions. This research uses a sample of 75 respondents from the population, namely people who want or have made purchases at MSME Scootereast Jakarta. The sampling technique used was non-probability sampling using purposive sampling method. The data collection carried out in this study used an online questionnaire using Google Form which was then distributed through the Line, WhatsApp, Instagram, and Telegram applications. This research uses PLS (Partial Least Square) analysis technique with SmartPLS 3.0 application. The results obtained from this study are: (1) Product Quality variable has no significant effect on purchasing decisions, with a path coefficient value of -0.032. (2) Price variable has a positive and significant effect on purchasing decisions, with a path coefficient value of 0.660. (3) Sales Promotion variable has a positive and significant effect on purchasing decisions, with a path coefficient value of 0.310. From the results of the study, it is better for Scootereast Jakarta to pay attention to pricing their products, as well as take advantage of the procurement of sales promotions, both of which are to improve purchasing decisions for classic scooters at Scootereast Jakarta.

Keywords: *Product Quality, Price, Sales Promotion, Purchase Decision, Scooter Classic*

**Analisis Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Promosi Penjualan
Terhadap Keputusan Pembelian Scooter Classic (Studi Kasus UMKM
Scootereast Jakarta)**

Oleh Axel P.P Tambunan

Abstrak

Jenis penelitian yang dilaksanakan termasuk penelitian kuantitatif dengan tujuan yakni mengetahui pengaruh dari kualitas produk, harga, promosi penjualan pada keputusan pembeliannya. Adapun sampelnya sejumlah 75 respondennya dari populasi yang ada yakni masyarakat yang ingin ataupun sudah pernah melakukan pembelian di UMKM Scootereast Jakarta. Teknik dalam mengambil datanya memakai non probability sampling memakai metode purposive sampling. Kemudian datanya dikumpulkan dengan kuesioner secara online menggunakan Google Form kemudian disebar dengan aplikasi Line, WhatsApp, Instagram, serta Telegram. Penelitian ini menggunakan Teknik analisis PLS (Partial Least Square) berbantuan aplikasi SmartPLS 3.0. Hasilnya dari penelitian yang dilakukan yaitu: (1) Variabel Kualitas Produk tidak memiliki pengaruh secara signifikan pada keputusan pembeliannya, yang bernilai koefisien jalur -0.032 . (2) Variable Harga memiliki pengaruh secara positif dan juga signifikan pada keputusan pembeliannya yang bernilai koefisien jalur 0.660 . (3) Variabel Promosi Penjualan memiliki pengaruh secara positif serta signifikan pada keputusan pembeliannya yang memiliki nilai koefisien jalur 0.310 . Dari yang diperoleh didapatkan kesimpulan sebaiknya pihak Scootereast Jakarta dapat memperhatikan penetapan harga terhadap produknya, serta memanfaatkan pengadaan promosi penjualan yang tujuan keduanya adalah untuk meningkatkan keputusan pembelian *scooter classic* di Scootereast Jakarta.

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

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI
SEMESTER GANJIL TAHUN AKADEMIK 2021/2022

Pada hari ini Jumat, tanggal 14 Januari 2022, telah dilaksanakan Ujian Skripsi bagi mahasiswa:




Nama : Axel P.P Tambunan
NIM : 1810111167
Program : Manajemen S.1

Judul Skripsi/Tesis/Tugas Akhir :

“Analisis Pengaruh Kualitas Produk,Harga,Dan Promosi Penjualan Terhadap Keputusan Pembelian *Scooter Classic* (Studi Kasus UMKM Scootereast Jakarta)”

Dinyatakan yang bersangkutan ***Lulus***

Penguji

No.	Dosen Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1	Diana Triwardhani, SE, MM	Ketua Penguji	1. 
2	Lina Ariyani, SE, MM	Penguji I	2. 
3	Dienni Ruhjatini Sholihah, S.E, M.M.	Penguji II **)	3. 

Keterangan :

*) Coret yang tidak perlu

Jakarta, 14 Januari 2022

MENGESAHKAN A.n. Dekan
Kaprosdi Manajemen S1



Wahyudi, SE., MM

PRAKATA

Segala Puji dan syukur kehadirat Tuhan Yang Maha Esa karena telah melimpahkan kasih dan karunia-Nya sehingga saya dapat menyusun proposal penelitian yang berjudul “**Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Dan Promosi Penjualan Terhadap Keputusan Pembelian *Scooter Classic* (Studi Kasus UMKM Scootereast Jakarta)**” dapat diselesaikan. Tujuan dari penulisan skripsi ini adalah untuk memenuhi syarat kelulusan sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis program studi S1 manajemen di Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta.

Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih kepada beberapa pihak yang telah mendukung dan membantu penulis untuk menyusun penelitian ini. Pihak-pihak tersebut ialah yang pertama Ibu Dienni Ruhjatini Sholihah, S.E., M.M selaku dosen pembimbing skripsi saya yang telah memberikan dukungan penuh serta arahan yang sangat baik dalam proses pembuatan skripsi ini. Di samping itu, ucapan terima kasih juga disampaikan kepada Orang tua saya yang turut menyemangati saya untuk terus berjuang sampai akhir Pendidikan, serta Abang dan Sepupu saya yang juga turut membantu dalam pembuatan skripsi ini dan juga selalu memberikan doa kepada penulis. Penulis juga menyampaikan terima kasih kepada Jimmy, Nazmia, Amila adalah rekan-rekan yang membantu saya dalam Menyusun skripsi ini, serta Wiralda, Seno, Aziz, Wafa, Raihandika dan banyak rekan rekan yang lain yang tidak bisa saya sebutkan namanya satu persatu, yang selalu bersedia untuk mendengarkan keluh dan kesah saya dalam penyusunan skripsi ini.

Demikian yang dapat saya sampaikan, peneliti menerima segala kritik dan saran yang membangun yang dapat dijadikan sebagai acuan dalam menyusun penelitian berikutnya. Peneliti memohon maaf apabila terdapat kekurangan dan menyadari bahwa proposal penelitian ini masih jauh dari kata sempurna.

Jakarta, 14 Desember 2021

Axel P.P Tambunan

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
PERNYATAAN ORISINALITAS	iii
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUPBLIKASI.....	iv
PENGESAHAN	v
<i>ABSTRACT</i>	vi
ABSTRAK	vii
BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI.....	viii
PRAKATA.....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
I.1 Latar Belakang.....	1
I.2 Perumusan Masalah	10
I.3 Tujuan Penelitian	10
I.4 Manfaat Hasil Penelitian.....	10
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	12
II.1 Landasan Teori	12
II.1.1 Pemasaran.....	12
II.1.2 Perilaku Konsumen	13
II.1.3 Kualitas Produk	15
II.1.4 Harga	18

II.1.5 Promosi Penjualan	19
II.2 Keputusan Pembelian	21
II.3 Hasil Penelitian Sebelumnya	23
II.4 Model Penelitian.....	32
II.5 Hipotesis	33
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	34
III.1 Operasional dan Pengukuran Variabel.....	34
III.1.1 Definisi Operasional.....	34
III.1.2 Pengukuran Variabel	35
III.2 Penentuan Populasi dan Sampel.....	37
III.2.1 Populasi	37
III.2.2 Sampel.....	37
III.3 Teknik Pengumpulan Data	38
III.3.1 Jenis Data	38
III.3.2 Sumber Data.....	38
III.3.2Pengumpulan Data	38
III.4 Teknik Analisis Data.....	40
III.4.1 Teknik Analisis Data Deskriptif.....	40
III.4.2 Teknik Analisis Data Inferensial.....	41
III.4.3 Uji Validitas	44
III.4.4 Uji Reliabilitas	45
III.4.5 Uji Hipotesis	46
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	48
IV.1 Deskripsi Objek Penelitian	48
IV.1.2 Deskripsi Data Responden	48
IV.2 Deskripsi Data Penelitian.....	52
IV.3 Uji Hipotesis dan Analisis	54
IV.3.1 Uji Validitas	54
IV.3.2 Uji Reliabilitas	59
IV.3.3 Model Struktural (<i>Inner Model</i>)	60
IV.4 Pembahasan.....	63

IV.4.1 Pengaruh Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian.....	63
IV.4.2 Pengaruh Harga terhadap Keputusan Pembelian.....	65
IV.4.3 Pengaruh Promosi Penjualan terhadap Keputusan Pembelian.....	65
IV.5 Keterbatasan Penelitian.....	66
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	68
V.1 Kesimpulan	68
V.2 Saran.....	69
DAFTAR PUSTAKA	70
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1	Penelitian Terdahulu	29
Tabel 2	Pengukuran Variabel	36
Tabel 3	Bobot Penilaian Berdasarkan Skala Likert	39
Tabel 4	Kisi Kisi Instrumen Penelitian	39
Tabel 5	Tingkat Reliabilitas Nilai Cronbach Alpha	46
Tabel 6	Loading Factor	52
Tabel 7	Loading Factor	55
Tabel 8	Average Variance Extracted (AVE)	56
Tabel 9	Cross Loading	57
Tabel 10	Variance Inflation Factor (VIF)	58
Tabel 11	Composite Reliability	59
Tabel 12	Cronbaach Alpha	60
Tabel 13	R.Square	60
Tabel 14	Q.Square	61
Tabel 15	Koefisien Jalur	62
Tabel 16	Uji T-Statistik	63

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1	Jumlah Unit Kendaraan Bermotor	1
Gambar 2	Peminat Berdasarkan Kualitas Unit Scooter Classic	5
Gambar 3	Hipotesis	33
Gambar 4	Langkah Langkah PLS	42
Gambar 5	Kerangka Model Penelitian	43
Gambar 6	Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	49
Gambar 7	Responden Berdasarkan Usia	50
Gambar 8	Responden Berdasarkan Pekerjaan	50
Gambar 9	Responden Berdasarkan Penghasilan Setiap Bulan	51
Gambar 10	Outer Model Langkah-Langkah PLS	55

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Penelitian Terdahulu	75
Lampiran 2	Kuesioner Penelitian	80
Lampiran 3	Tabulasi Data Kuesioner	86
Lampiran 4	Hasil Data Responden	95
Lampiran 5	Hasil Output Model PLS	97