

**PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN HARGA TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA MOTOR MATIC HONDA PCX
PADA MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG**



Skripsi

Nama: Dea Tarisya Maryam

NIM: 212019122

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
TAHUN 2023**

**PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN SEPEDA MOTOR MATIC HONDA PCX PADA MAHASISWA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH
PALEMBANG**

**Diajukan Untuk Menyusun Skripsi Pada
Program Strata Satu Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Palembang**



Skripsi

Nama: Dea Tarisya Maryam

NIM:212019122

**UNIVRSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
TAHUN 2023**

PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Dea Tarisya Maryam
NIM : 212019122
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Manajemen
Konsentrasi : Pemasaran
Judul : Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Matic Honda PCX Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang

Dengan ini saya menyatakan :

1. Karya tulis ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik sarjana strata satu baik di Universitas Muhammadiyah Palembang maupun di perguruan tinggi lainnya.
2. Karya tulis ini adalah murni gagasan, rumusan dan penelitian saya sendiri tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan pembimbing.
3. Dalam karya tulis ini terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang diperoleh karena karya ini serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di perguruan tinggi ini.

Palembang, Juli 2023


METERAI
TEMPEL
C05A10X616848312
Dea Tarisya Maryam

Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Palembang

TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

Judul : Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Matic Honda PCX Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang
Nama : Dea Tarisya Maryam
Nim : 212019122
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Manajemen
Konsentrasi : Pemasaran

Diterima dan Disahkan
Pada Tanggal

Pembimbing I,)

Dr. Yudha Mahrom DS, S.E., M.Si

NIDN : 0221036902

Pembimbing II,

Gumar Herudiansyah, S.E., M.M

NIDN : 0202039203

Mengetahui

Dekan

Ketua Program Studi Manajemen


Dr. Zahena Trihandayani, S.E., M.Si
NIDN : 0229057501

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Sesungguhnya bersama kesulitan pasti ada kemudahan. Maka apabila engkau telah selesai (dari suatu urusan), tetaplah bekerja keras (untuk urusan yang lain)” (QS. Al-Insyirah 6-7)

“Cukuplah Allah menjadi penolong kami dan Allah adalah sebaik-baik pelindung”
(QS. Ali-Imran 173)

“Bersabarlah kamu dan kuatkanlah kesabaranmu dan tetaplah bersiap siaga dan bertakwa kepada Allah supaya kamu menang”
(QS. Ali-Imran 200)

“Kuatlah hati kuatlah jiwa sabarlah selagi umurmu masih panjang karena hanya diri sendiri yang mampu mengerti”
(Dea Tarisya Maryam)

Mempersembahkan ini kepada :

- Kedua Orang Tuaku
 - Ridwan
 - Rosma Dearlina Saragih

- Saudara
 - Rio Angger Perdana
 - Riski Anwar Efendi

- Keluarga tercinta, keluarga besarku

- Serta teman-teman seperjuanganku



PRAKATA

Assalamu'alaikum Warohmatullahi Wa Barokatuh.

Alhamdulillahrabbi'l'alamin, puji dan syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan berkah, rahmat, hidayat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini yang berjudul **“Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Matic Honda PCX Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang”** dengan baik dan tepat pada waktunya. Skripsi ini adalah menjadi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.

Dengan penuh rasa hormat, cinta, dan kasih sayang dan kerendahan hati, skripsi ini penulis persembahkan terkhusus kepada kedua orang tua, Ayahanda yaitu Ridwan dan Ibunda Rosma Dearlina Saragih dan kakak tercinta Rio Angger Perdana dan Riski Anwar Efendi yang ikut membantu dalam penyusunan skripsi serta yang memiliki peran penting dalam perjalanan hidup penulis serta berjasa dalam mendidik, mendoakan, memberikan dorongan motivasi, serta selalu ada di setiap masalah yang dihadapi penulis. Terimakasih kepada Allah SWT yang telah memberikan kedua orang tua yang paling baik didunia dan paling sabar serta keluarga besar yang selalu mendukung.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis sangat menyadari bahwa masih banyak kekurangan dan kesalahan, hal ini mengingat keterbatasan yang dimiliki penulis, baik dari segi ilmu ataupun pengalaman. Selesainya penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan, dorongan serta motivasi dari beberapa pihak, maka dengan kesempatan yang didapat penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Dr. Abid Djazuli, S.E., M.M selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Palembang.
2. Bapak Dr. Yudha Mahrom DS, SE, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.
3. Ibu Dr. Zaleha Tri Handayani, S.E., M.Si selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.
4. Bapak Dr. Yudha Mahrom DS, SE, M.Si selaku Dosen Pembimbing 1 yang telah banyak membantu dan membimbing dalam penyusunan skripsi.
5. Bapak Gumar Herudiansyah, S.E., M.Si. selaku Dosen Pembimbing 2 yang telah banyak membantu dan membimbing dalam penyusunan skripsi.
6. Bapak dan Ibu dosen pengajar serta seluruh staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.
7. Keluarga tercinta, terutama kedua orang tua dan saudaraku yang selalu mendoakan dan terimakasih atas segala yang telah diberikan kepada saya dan

tak lupa juga untuk keluarga besarku yang telah memberikan semangat dan doa untuk kelancaran skripsiku.

8. Terima kasih kepada teman-teman Fakultas Ekonomi prodi Manajemen angkatan 2019 yang selalui kebersamai dalam setiap keadaan dan membantu dalam penyusunan skripsi.
9. Terima kasih kepada diriku sendiri yang telah berjuang dan sabar dalam menyelesaikan skripsi ini meski banyak tangis yang datang.
10. Terima kasih kepada Angga Wijaya yang selalu memberikan semangat dan dukungan dalam penyusunan skripsi ini.

Penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan semua pihak yang membutuhkan dan semoga Allah SWT. membalas segala kebaikan semua pihak yang telah banyak membantu dalam menyelesaikan laporan skripsi ini.

Billahi Fii Sabiilil Haq, Fastabikul Khairot

Wassalamu'alaikum Warohmatullahi Wa Barokatuh.

Palembang Agustus 2023

Dea Tarisya Maryam

DAFTAR ISI

SAMPUL DEPAN	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT	iii
HALAMAN TANDA PENGESAHAN SKRIPSI	iv
HALAMAN MOTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
HALAMAN PRAKATA	vi
HALAM DAFTAR ISI	viii
HALAM DAFTAR TABEL	x
HALAM DAFTAR GAMBAR	xi
HALAM DAFTAR LAMPIRAN	xii
ABSTRAK	xiii
ABSTRACT	xiv
BAB I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	11
C. Tujuan Penelitian	11
D. Manfaat Penelitian	12
BAB II. KAJIAN KEPUSTAKAAN, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS	
A. Kajian Kepustakaan	13
B. Penelitian Sebelumnya	22
C. Kerangka Pemikiran	29
D. Hipotesis	32

BAB III. METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian	33
B. Lokasi Penelitian	34
C. Oprasional Variabel	35
D. Populasi dan Sampel	35
E. Data yang Diperlukan	37
F. Metode Pengumpulan Data	38
G. Analisis Data dan Teknik Analisis Data	40

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian	48
B. Pembahasan Hasil Penelitian	73

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan	82
B. Saran	82

BAGIAN AKHIR

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Top Brand Indeks Kategori Sepeda Motor Matic Tahun 2023	6
Tabel 1.2 Pra Penelitian	9
Tabel II.1 Persamaan dan Perbedaan Penelitian Sebelumnya.....	27
Tabel II.2 Persamaan dan Perbedaan Penelitian Sebelumnya.....	28
Tabel III. I Definisi Operasional Variabel	35
Tabel IV. 3 Hasil Uji Variabel Keputusan Pembelian, Kualitas Produk dan Harga..	53
Tabel IV.4 Hasil Uji Reliabilitas	54
Tabel IV.5 Distribusi Jawaban Responden Variabel Keputusan Pembelian	55
Tabel IV.6 Distribusi Jawaban Responden Variabel Kualitas Produk	60
Tabel IV.7 Distribusi Jawaban Responden Variabel Harga.....	64
Tabel IV.8 Analisis Regresi Linier Berganda	68
Tabel IV. 9 Uji F.....	70
Tabel IV.10 Uji t	71
Tabel IV.11 Koefisien Determinasi	72

DAFTAR GAMBAR

Gambar II.I.....	31
Gambar IV. I Karakteristik Responden Berdasarkan Program Studi	50
Gambar IV.II Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	51

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Jadwal Penelitian.....	86
Lampiran 2 : Surat Keterangan Telah Melakukan Riset	87
Lampiran 3 : Kuesioner	89
Lampiran 4 : Kartu Aktivitas Bimbingan Skripsi	92
Lampiran 5 : Tabulasi Data Regresi Linier Berganda	94
Lampiran 6 : Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Variabel Keputusan Pembelian.....	
.....	103
Lampiran 7 : Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Variabel Kualitas Produk	106
Lampiran 8 : Hasil Uji Variabel dan Reliabilitas Variabel Harga	108
Lampiran 9 : Hasil Uji Regresi Linier Berganda	110
Lampiran 10 : Hasil Uji F, Uji t, dan Koefisiensi Determinasi	111
Lampiran 11 : Tabel F.....	112
Lampiran 12 : Table t.....	115
Lampiran 13 : Tabel r.....	118
Lampiran 14 : Biodata Peneliti	122
Lampiran 15 : Sertifikat AIK.....	123
Lampiran 16 : Sertifikat Pelatihan Pengolahan Data	125
Lampiran 17 : Sertifikat Aplikasi Komputer	126
Lampiran 18 : Sertifikat Komputer Bisnis	127
Lampiran 19 : Plagiarism Checker X.....	128

ABSTRAK

Dea Tarisya Maryam/ 212019122 / 2023 / Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Matic Honda PCX Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kualitas produk dan harga secara simultan dan persial terhadap keputusan pembelian sepeda motor matic honda pcx pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang. Pada penelitian ini menggunakan 102 sampel, teknik pengambilan sampel menggunakan teknik *nonprobability sampling* dengan cara *purposive sampling*. Jenis penelitian yang digunakan asosiatif, Data yang diperlukan merupakan data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah kuesioner teknik analisis data yang digunakan adalah Analisis Regresi Linier Berganda, Uji F, Uji t, dan Koefisien Determinasi. Hasil analisis Regresi Linier Berganda variabel kualitas produk dan harga mempunyai koefisien regresi positif berarti bahwa kualitas produk dan harga mempunyai pengaruh positif terhadap keputusan pembelian. Hasil analisis uji F yang dilakukan $F_{hitung} 137,363 > F_{tabel} 2,36$ dan sig F $0,000 < 0,10$ maka dapat dinyatakan bahwa terdapat pengaruh signifikan Kualitas Produk dan harga terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Matic Honda PCX pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang. Hasil analisis uji t yang dilakukan diperoleh hasil penelitian bahwa kualitas produk berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian karena $t_{hitung} > t_{tabel} (6,351 > 1,660)$ harga berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian karena $t_{hitung} > t_{tabel} (3,187 > 1,660)$. Hasil Koefisien Determinasi yang dilakukan menunjukkan nilai Adjusted R Squer 0,730 (73.5%), sedangkan sisanya 26,5% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak ada didalam penelitian ini.

Kata Kunci : Kualitas Produk dan Harga ,Keputusan Pembelian

ABSTRACT

Dea Tarisya Maryam/ 212019122 / 2023 / The Influence of Product Quality and Price on Purchase Decisions of Honda PCX Matic Motorcycles for Students of the Faculty of Economics and Business, University of Muhammadiyah Palembang.

This study aims to determine the effect of product quality and price simultaneously and partially on the decision to purchase an automatic Honda PCX motorbike for students of the Faculty of Economics and Business, University of Muhammadiyah Palembang. In this study used 102 samples, the sampling technique used nonprobability sampling technique by means of purposive sampling. The type of research used is associative. The data required is primary and secondary data. The data collection technique used was a questionnaire. The data analysis technique used was Multiple Linear Regression Analysis, F test, t test, and the coefficient of determination. The results of the Multiple Linear Regression analysis of product quality and price variables have a positive regression coefficient meaning that product quality and price have a positive influence on purchasing decisions. The results of the F-test analysis carried out by $F_{count} 137.363 > F_{table} 2.36$ and $sig F 0.000 < 0.10$, it can be stated that there is a significant influence of Product Quality and Price on Purchase Decision of Honda PCX Matic Motorcycles for students of the Faculty of Economics and Business, University of Muhammadiyah Palembang. The results of the analysis of the t-test carried out showed that product quality has a significant effect on purchasing decisions because $t_{count} > t_{table} (6.351 > 1.660)$ price has a significant effect on purchasing decisions because $t_{count} > t_{table} (3.187 > 1.660)$. The results of the Coefficient of Determination showed that the Adjusted R Squer value was 0.730 (73.5%), while the remaining 26.5% was influenced by other variables that were not included in this study.

Keywords: Product Quality and Price, Purchase Decision

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Era saat ini dunia bisnis berkembang sangat pesat dan persaingan antar produk yang memiliki jenis yang sama juga semakin marak setiap harinya. Perkembangan teknologi khususnya di bidang transportasi yang kini berkembang salah satunya adalah sepeda motor. Seperti yang kita ketahui sepeda motor merupakan alat transportasi yang sering digunakan masyarakat. Bagi masyarakat saat ini sepeda motor sangat menunjang mobilitasnya dalam melakukan berbagai aktifitasnya. Semakin banyaknya permintaan sepeda motor saat ini muncul banyak perusahaan sepeda motor yang sejenis. Hal ini menyebabkan terjadinya persaingan yang ketat, setiap produsen dituntut untuk selalu mempunyai keunggulan di masing-masing perusahaan agar mampu bersaing. Pemasaran sangat penting karena berhubungan dengan kegiatan untuk mengantisipasi kebutuhan dan keinginan konsumen dan juga berkaitan dengan mengalirnya produk berupa barang atau jasa dari produsen ke konsumen dalam rangka mencapai suatu tujuan perusahaan yaitu dengan memperoleh keuntungan atau laba.

Pemasaran adalah upaya perusahaan untuk mempromosikan, menginformasikan dan menawarkan kepada konsumen mengenai sebuah produk usaha atau layanan jasa yang dikelola oleh sebuah perusahaan sebagai upaya untuk meningkatkan angka penjualan produk atau layanan jasa tersebut.

Tanpa adanya sebuah proses pemasaran maka pasar tidak akan tahu terhadap produk atau jasa yang kita buat. Dengan demikian di satu sisi kebutuhan dan keinginan konsumen makin beragam dan menuntut keputusan pembelian yang makin tinggi terhadap produk-produk yang dibelinya, sedangkan disisi lain, tersedia begitu banyak produk dipasar yang saling bersaing satu sama lain untuk dipilih atau dibeli oleh konsumen. Pemasaran merupakan suatu fungsi organisasi dan serangkaian proses untuk menciptakan, mengkomunikasikan, dan memberikan nilai kepada pelanggan untuk mengelola hubungan pelanggan dengan cara yang menguntungkan organisasi dan pemangku kepentingannya (American Marketing Association dalam Kotler dan Keller,2016:5).

Pemasaran berkontribusi signifikan bagi perusahaan, konsumen, dan masyarakat secara luas. Bagi perusahaan pemasaran, membantu menjalin relasi jangka panjang saling menguntungkan dengan pelanggan sasaran. Pemasaran juga memfasilitasi aliran produk secara efektif dan efisien dalam rantai pasokan, mulai dari bahan mentah hingga produk akhir sampai di tangan konsumen. Pemasaran pada saat ini sangat dinamis dan berkembang cukup pesat sehingga menyebabkan kompetisi antar perusahaan semakin ketat dalam menjual dan memasarkan produknya. Perusahaan dituntut untuk mampu meningkatkan kemampuan sehingga mampu bersaing pada masa sekarang dan menyiapkan berbagai pertimbangan-pertimbangan strategi

pemasaran yang sangat menentukan perencanaan dalam sebuah proses keputusan.

Faktor penting dalam suatu persaingan pasar bagi suatu perusahaan untuk dapat memenangkan suatu persaingan yaitu perusahaan perlu memperhatikan apa yang melandasi seorang konsumen dalam memilih suatu produk perusahaan, dalam hal ini adalah keputusan pembelian. Keputusan pembelian adalah tahap prapembelian yang mencakup semua aktivitas konsumen yang terjadi sebelum terjadinya transaksi pembelian dan pemakaian produk (Tjiptono, 2019:55). Tingkat keterlibatan konsumen dalam suatu pembelian di pengaruhi oleh kualitas, harga, dan faktor-faktor lainnya yang dapat menetapkan sebuah keinginan konsumen untuk membeli produk tersebut dan benar-benar ingin digunakan atau dibutuhkan dan juga atas rekomendasi dari orang lain yang telah merasakannya bahwa produk tersebut bagus dan lebih baik dari produk lainnya.

Kualitas produk menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi dalam keputusan konsumen. Kualitas produk saat ini sangat diperhatikan oleh konsumen. Konsumen menginginkan kualitas produk yang terbaik pada produk-produknya yang telah dibeli. Kualitas produk adalah totalitas fitur dan karakteristik produk atau jasa yang bervariasi pada kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan yang dinyatakan atau tersirat (Kotler dan Keller, 2016:156). Hal ini menunjukkan jika kualitas produk memiliki pengaruh yang cukup tinggi terhadap pelanggan. Pelanggan tentunya tidak akan

membeli produk yang tidak bisa memenuhi harapan, produk yang mempunyai kualitas baik, seperti daya tahan, kinerja, estetika yang memiliki karakteristik yang berbeda-beda.

Faktor harga yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian. Tingkat harga yang telah ditetapkan mempengaruhi kualitas yang terjual. Selain itu, secara tidak langsung harga juga mempengaruhi biaya, karena kualitas yang terjual berpengaruh terhadap biaya yang ditetapkan dalam kaitannya dengan efisiensi produksi. Harga merupakan komponen yang berpengaruh langsung terhadap laba atau keuntungan perusahaan (Fandy Tjiptono dan Anastasia Diana, 2020:257). Ketika konsumen membeli suatu produk, mereka menukar suatu nilai (harga) untuk mendapatkan suatu nilai lain (manfaat dan kualitas yang didapatkan). Maka pelanggan tidak akan membeli suatu produk jika harganya tidak sesuai atau mahal dan tidak sesuai dengan manfaat dan kualitas yang diberikan terhadap produk tersebut dan tidak mampu bersaing dengan perusahaan pesaingnya.

Sepeda motor adalah kendaraan beroda dua yang digerakkan oleh sebuah mesin. Letak kedua roda sebaris lurus dan pada kecepatan tinggi sepeda motor tetap stabil disebabkan oleh gaya giroskopik. Sedangkan pada kecepatan rendah, kestabilan atau keseimbangan sepeda motor bergantung pada pengaturan setang oleh pengendara motor. Sepeda motor merupakan pengembangan dari sepeda konvensional yang lebih awal ditemukan. Pada 1868, Michaux ex Cie menjadi salah satu perusahaan pertama di dunia yang

memproduksi massal sepeda. Perusahaan tersebut mulai mengembangkan mesin uap sebagai tenaga penggerak dari sepeda. Sekarang ini sepeda motor bukan lagi menjadi barang mewah. Hampir setiap kalangan masyarakat memiliki sepeda motor terlebih di kota-kota besar. Semakin tingginya minat masyarakat pada sepeda motor, membuat potensi pasar semakin meningkat untuk para pelaku industri otomotif yang terlibat didalamnya membuat mereka semakin gencar melakukan inovasi baru baik itu dalam produk, strategi penjualan, pemasaran maupun dalam pendistribusian produk itu sendiri.

Motor *matic* adalah jenis motor yang pengoperasiannya tanpa operan gigi manual atau pun kopling. Ia hanya menggunakan operasi gas, rem, dan juga stang supaya motor bisa berjalan. Biasanya mesin motor manual merupakan gabungan dari ruang mesin kopling serta trasmisi. Sementara untuk motor matic transmisinya tidak ditempatkan di ruang mesin. Teknologi yang ada di dalam motor matic seperti teknologi CVT yang ada di mobil di mana transmisi dan mesinnya berada di tempat yang berbeda. Perbedaan ini membuat motor manual tidak bisa di isi oli dengan oli motor *matic* dan sebaliknya. Saat ini sepeda motor *matic (automatic)* menjadi salah satu sepeda motor favorit bagi masyarakat Indonesia dari pada motor manual. Motor *matic* merupakan salah satu motor yang bertransmisi manual otomatis sehingga lebih mudah dalam menggunakannya. Salah satu tipe sepeda motor *matic* yang menjadi pilihan adalah Honda PCX . Honda PCX adalah sebuah

sepeda motor yang bertransmisi otomatis yang diproduksi oleh perusahaan PT. Astra Honda Motor di Indonesia.

Peneliti mencoba mencari informasi tentang tipe sepeda motor *matic* Honda yang paling banyak disukai oleh konsumen. Dan hasilnya sebagai berikut.

Tabel 1.1

Top Brand Indeks Kategori Tipe Sepeda Motor *Matic* Tahun 2023

No	Tipe Sepeda Motor <i>Matic</i> Honda	TBI
1.	Honda Beat	35.60%
2.	Honda Vario	20.60%
3.	Honda Scoopy	9.70%
4.	Honda PCX	7.70%

Sumber Data : www.topbrand-award.com

Berdasarkan tabel 1.1 dapat dilihat bahwa beberapa tipe sepeda motor *matic* Honda yang telah dikenal oleh masyarakat atau konsumen di Indonesia. Berdasarkan tabel 1.1 tipe dari Honda PCX berada pada urutan terendah dengan angka Top Brand Index sebesar 7.70%. Top Brand Index dapat dijadikan parameter keberhasilan dalam kinerja produk. Menurutnya kinerja Honda PCX didasarkan pada sedikitnya konsumen dalam memutuskan untuk membeli produk sepeda motor *matic* jenis Honda PCX. Kinerja sepeda motor *matic* Honda PCX didasarkan pada konsumen. Hal tersebut disebabkan oleh

banyaknya konsumen yang mengatakan bahwa munculnya produk jenis Honda yang baru menyebabkan tingkat persaingan yang sangat tinggi sehingga terjadinya penurunan pada penjualan sepeda motor tipe Honda PCX. Tingginya permintaan dan persaingan mendorong para produsen untuk melakukan berbagai macam cara untuk agar bisa bersaing serta melakukan upaya dalam mendapatkan konsumen.

Di amati dari keadaan persaingan fenomena saat ini yang terjadi pada produk sepeda motor Honda PCX. Dengan adanya keanekaragaman produk sepeda motor Honda yang terdapat pada saat ini membuat konsumen melakukan identifikasi dalam pengambilan keputusan dikala memastikan sesuatu merek yang bagi mereka memenuhi kriteria suatu produk sepeda motor Honda yang sempurna menurut konsumen. Karena sepeda motor memiliki fungsi yang sangat penting yang bisa membantu setiap orang melakukan kegiatan dalam melaksanakan aktivitas disetiap pekerjaan. Bukan hanya menjadi perlengkapan namun sepeda motor juga menjadi salah satu kendaraan atau transportasi yang memudahkan seseorang untuk berpergian.

Universitas Muhammadiyah Palembang merupakan salah satu universitas swasta dengan mahasiswa yang memiliki jumlah yang cukup banyak. Salah satunya adalah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang. Ada beberapa tipe sepeda motor yang mahasiswa gunakan diantaranya Honda Beat, Honda Scoopy, Honda Vario, Honda PCX, Yamaha Mio, Yamaha XMAX, Yamaha Aerox, dan masih banyak lagi.

Banyaknya Pengguna sepeda motor Honda yang digunakan oleh mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang. Hal ini menyebabkan terjadinya penurunan sepeda motor Honda PCX dikarenakan banyaknya pesaing yang menawarkan harga yang lumayan murah dan juga memiliki kualitas yang baik dan munculnya produk-produk sepeda motor lainnya yang memiliki kualitas yang hampir sama dengan harga yang lumayan terjangkau oleh masyarakat.

Penulis melakukan survei awal terhadap 30 mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang yang menggunakan sepeda motor jenis Honda PCX, berkaitan dengan keputusan pembelian, kualitas produk, dan harga. Hal ini dapat dilihat pada tabel pra riset di bawah ini sebagai berikut :

Tabel 1.2

**Pendapat Konsumen Terhadap Sepeda Motor *Matic* Honda PCX Di Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang**

No	Alasan Responden	Jumlah
1.	Sepeda motor Honda PCX tidak irit bahan bakar	6
2.	Harga sepeda motor Honda PCX memiliki harga yang mahal	10
3.	Bodi sepeda motor Honda PCX kurang sesuai dengan selera masyarakat	4
4.	Jok sepeda motor Honda PCX terlalu lebar dan tinggi	3
5.	Sepeda motor Honda PCX sulit untuk bermanuver saat digunakan berkendara	3
6.	Sepeda motor Honda PCX terlalu berat	2
7.	Sepeda motor Honda PCX kurang diminati karena tampilan yang kurang menarik	2
Jumlah		30

Sumber: wawancara awal penelitian, 2023/ Pra Penelitian 2023

Dari tabel 1.2 maka dapat diketahui jawaban responden terkait dengan keputusan pembelian konsumen pada sepeda motor Honda PCX berikut ; Ada 6 orang mengatakan bahwa sepeda motor Honda PCX memiliki bahan bakar boros, 10 orang mengatakan harga yang ditawarkan sepeda motor Honda PCX sangat mahal, 4

orang mengatakan bentuk sepeda motor Honda PCX tidak sesuai dengan selera masyarakat, 3 orang mengatakan jok motor Honda PCX kurang nyaman, 3 orang mengatakan sepeda motor Honda PCX kurang lincah, 2 orang mengatakan sepeda motor Honda PCX berat, 2 orang mengatakan tampilan sepeda motor Honda PCX kurang menarik.

Jika dilihat dari estetikanya bodi dan berat sehingga sepeda motor Honda PCX membuat pengendara kurang nyaman ketika digunakan pada saat berkendara dalam jangka waktu yang cukup lama dan juga menyulitkan pengendara yang memiliki tubuh yang kecil. Apabila dilihat dari segi harga yang telah di tawarkan perusahaan untuk sepeda motor matic Honda PCX ini memiliki harga yang tidak terjangkau dibandingkan dengan harga motor yang lainnya atau pesaingnya. Hal ini terbukti dari hasil wawancara pra riset di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang yang kurang setuju dengan indikator harga dan kualitas, harga sepeda motor matic Honda PCX tersebut.

Dilihat dari uraian tersebut terdapat permasalahan dari segi kualitas produk dan harga. Dengan hal ini perusahaan sepeda motor Honda PCX harus lebih mengevaluasi produknya, dengan mempertimbangkan kualitas produk dan harga yang lebih efektif untuk dapat menyaingi produk lainnya. Berdasarkan latar belakang masalah diatas, peneliti terkait untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor *matic* Honda PCX Di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas maka penulis dapat merumuskan pokok masalah sebagai berikut :

1. Apakah ada Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor *Matic* Honda PCX Pada Mahasiswa fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang?
2. Apakah ada Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor *Matic* Honda PCX Pada Mahasiswa fakultas Ekonomi Dan Bisni Universitas Muhammadiyah Palembang?
3. Apakah ada Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor *Matic* Honda PCX Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk Mengetahui Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor *Matic* Honda PCX Pada Mahasiswa fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.
2. Untuk Mengetahui Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor *Matic* Honda PCX Pada Mahasiswa fakultas Ekonomi Dan Bisni Universitas Muhammadiyah Palembang.
3. Untuk Mengetahui Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor *Matic* Honda PCX Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Bagi Peneliti

Peneliti dapat menambah pengetahuan sebagai bekal dalam menerapkan ilmu yang telah diperoleh di bangku kuliah, khususnya dalam bidang Manajemen Pemasaran.

2. Manfaat Bagi Konsumen

Sebagai bahan pertimbangan bagi konsumen dalam memilih produk sepeda motor matic yang dilihat dari segi kualitas produk dan harga sehingga konsumen dapat memilih sesuai dengan apa yang diharapkan.

3. Manfaat Bagi Almater/Universitas

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat menambah informasi, wawasan dan referensi untuk peneliti Universitas Muhammadiyah Palembang, Khususnya dalam bidang Manajemen Pemasaran.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Fambang Hermawan Retno Endah Supeni dan Ahmad f. Rozi (2018) Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Promisi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Speda Mortor Honda Beat Di Dealer MPM Motor Kalisat-Jember *Jurnal Manajemen dan bisnis* 15(2) : 161-169
- Ali Musthohir Jelani Dan Juhari. (2018) Pengaruh Atribut Produk, Promosi dan Kesadaran Merek Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda PCX. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen STIE Pertiba Pangkalpinang* 1 (2) : 117-131
- Diah Isnaini Asiati, dkk. (2019). *Metodologi Penelitian Bisnis*. Palembang : Noer Fikri
- Digdowiseiso, Kumba. (2017) *Metodelogi Penelitian Ekonomi dan Bisnis*. Jakarta Selatan : Lembaga Penerbitan Universitas Nasional.
- Indra Sari Meithiana. (2019) *Pemasaran Dan Keputusan Pelanggan* : Jawa Timur . Unitomo Press.
- Kotller dan Keller. (2016) *Marketing Management*. New Jersey : Pearson.
- Kotller dan Keller. (2018) *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Jakarta : Erlangga.
- Lestiowati, Riris (2018). Pengaruh Citra Merek dan KUalitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda Vario. *Jurnal AKP* 8 (2) : 81-104
- Mastuti, I Gusti Ayu Manik, Iyus Akhmad Haris, dan I nyoman Sujana. (2019) Penagruh Iklan Dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Produk Sepeda Motor Merek Honda Pada Dealer PT. Mertha Buana Motor Di Singaraja. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*. 11 (2) : 448-453.
- Muhammad Naufal, Dicky Wisnu Riyanto, R Iqbal Robbie (2021) Analysis of Influencing Factors Consumers in Decision To Purchase Honda PCX Motorcycle. *Jurnal Manajemen Bisnis dan Kewirausahaan (JAMANIKA)* 1 (01), 24-29.
- Ralph Edfrans Tuju dan Sjendry Loindong (2018). Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Produk Sepeda Motor Yamaha Terhadap Kepuasan Konsumen PT. Hasjrat Apdi Di Manado. *Jurnal EMBA*, 6 (2).
- Shofean, Thoriq, Liana Aryani, dan Heni Nastiti. (2021). Pengaruh Harga Kualitas Produk Dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Motor Honda Beat. *Jurnal Prosiding Konferensi Riset Nasional Ekonomi, Manajemen, dan Akuntansi* 2 : 362-376.
- Sugiyono (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung Alfabeta.
- Sujarweni, V. Wiranto. (2021) *Metode Penelitian*. PUSTAKABARUPRES
- Tjiptono. (2019). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta : Andi.

Tjipto, Fandy dan Anastasia Diana. (2020). *Pemasaran*. Yogyakarta : CV. Andi Offset.