PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA MOTOR YAMAHA DI KELURAHAN 8 ILIR KECAMATAN ILIR TIMUR III KOTA PALEMBANG

SKRIPSI

NAMA : MUHAMMAD IRSYAD
NIM : 212012123

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

2019

SKRIPSI

PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA MOTOR YAMAHA DIKELURAHAN 8 ILIR KECAMATAN ILIR TIMUR III KOTA PALEMBANG

Diajukan untuk Menyusun Skripsi Pada
Program Strata Satu Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Palembang

NAMA : MUHAMMAD IRSYAD
NIM : 212012123

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

2019

Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah
Palembang

TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

Judul : Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Yamaha di Kelurahan 8 Ilir Kecamatan Ilir Timur II Kota Palembang

Nama : Muhammad Irsyad
NIM : 212012123
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Konsentrasi : Pemasaran

Diterima dan Disahkan
Pada Tanggal 3 Juli 2019

Pembimbing I,

DR. Sri Rahayu. SE., M.M.
NIDN/NBM : 0206016702/790999

Pembimbing II,

Yudha Mahrom DS, S.E , M.Si.
NIDN/NBM : 0221036902

Mengetahui,
Dekan
u.b Ketua Program Studi Manajemen

Hj. Maftuhah Nurrahmi, S.E., M.Si.
NIDN/NBM : 0216057001/673839

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama	:	Muhammad Irsyad
Nim	:	212012123
Konsentrasi	:	Manajemen Pemasaran
Judul Skripsi	:	Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Yamaha di Kelurahan 8 Ilir Kecamatan Ilir Timur III Kota Palembang

Dengan ini saya menyatakan :

1. Karya tulis ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik Sarjana Strata 1 baik di instansi lainnya.
2. Kaya 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 dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran 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, Agustus 2019

METERAI TEMPEL

6000

Muhammad Irsyad

Abstrak

Muhammad Irsyad / 212012123 / 2019 / Pegaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Sepada Motor Yamaha Di Kelurahan 8 Ilir Kecamatan Ilir Timur III Palembang

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh kualitas produk dan harga terhadap keptusan pembelian sepeda motor Yamaha di Kecamatan Ilir Timur III Kota Palembang. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh masyarakat yang menggunakan sepeda motor Yamaha di Kelurahan 8 Ilir Kecamatan Ilir Timur III Kota Palembang, dimana jumlahnya tidak diketahui atau *(infinite)*. Adapun teknik sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah *purposive sampling* sehingga diperoleh sampel sebanyak 100 orang. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi berganda dengan uji hipotesis menggunakan uji t dan uji F. Hasil penelitian menunjukkan baik secara simultan maupun secara parsial kualitas produk dan harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian sepeda motor Yamaha di Kelurahan 8 Ilir Kecamatan Ilir Timur III Kota Palembang.

Kata Kunci: Kualitas Produk, Harga, Keptusan Pembelian

Abstract

Muhammad Irsyad / 212012123 / 2019 / The Influence of Product Quality and Price on Purchasing Decisions on a Yamaha Motorbike in Ilir 8, Ilir Timur III Palembang District

The purpose of this study was to determine the effect of product quality and price on the purchase decisions of Yamaha motorbikes in Ilir Timur III District of Palembang City. The population in this study were all people who use Yamaha motorbikes in the 8 Ilir Sub-District of Ilir Timur III Subdistrict Palembang City, where the number is not known (infinite). The sampling technique used in this study was purposive sampling so that a sample of 100 people was obtained. The analysis technique used in this study is multiple regression with hypothesis testing using t test and F test. The results show both simultaneously and partially the quality of products and prices affect the purchasing decisions of Yamaha motorcycles in Kelurahan 8 Ilir Ilir Timur III Subdistrict Palembang City .

Keywords: Product Quality, Price, Purchase Accuracy

Abstract

Muhammad Irsyad / 212012123

The purpose of this study was to determine the effect of product quality and price on the purchase decisions of Yamaha motorbikes in Ilir Timur III District of Palembang City. The population in this study were all people who use Yamaha motorbikes in the 8 Ilir Sub-District of Ilir Timur III Subdistrict Palembang City, where the number is not known (infinite). The sampling technique used in this study was purposive sampling so that a sample of 100 people was obtained. The analysis technique used in this study was multiple regression with hypothesis testing using t test and F test. The results showed both simultaneously and partially the quality of products and prices affect the purchasing decisions of Yamaha motorcycles in Kelurahan 8 Ilir Ilir Timur III Subdistrict Palembang City.

Keywords: Product Quality, Price, Purchase Accuracy

PENGESAHAN
NO. 379 /Abstract LBUMP/ VII / 2019
Telah di Koreksi oleh
Lembaga Bahasa
Universitas Muhammadiyah Palembang

PRAKARTA

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, atas berkat, rahmat dan hidayah-Nya akhirnya penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan judul **"PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA MOTOR YAMAHA DI KELURAHAN 8 ILIR KECAMATAN ILIR TIMUR III KOTA PALEMBANG "** dalam rangka menyelesaikan pendidikan Sarjana pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.

Dalam penulisan Skripsi ini, penulis banyak mendapatkan bantuan, bimbingan, pengarahan serta semangat dari berbagai pihak dan menyampaikan terima kasih kepada :

1. Bapak DR. Abid Djazuli, S.E., M.M. selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Palembang beserta staff dan karyawan/karyawati.
2. Bapak Drs. H. Fauzi Ridwan, M.M Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang beserta Staff dan karyawan/karyawati.
3. Ibu DR. Sri Rahayu, S.E., M.M. dan Bapak Yudha Mahrom DS, S.E., M.Si. Selaku Dosen Pembimbing skripsi yang telah berkenan meluangkan wakturnya dalam memberikan bimbingan, arahan dan dukungan yang sangat berharga dalam penyusunan skripsi ini.
4. Ibu Hj. Maftuha Nurahmi, S.E., M.Si. Selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammmadiyah Palembang.

5. Semua dosen yang telah memberikan ilmu pengetahuan selama penulis menjalani masa perkuliahan di Fakultas Bkonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.
6. Seluruh karyawan/karyawati di Universitas Muhammadiyah Palembang yang telah mendukung dan membantu terutama pada penyediaan data-data yang menjadi objek penelitian.
7. Untuk saudara-saudaraku yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang selalu memberikan motivasi, semangat, saran, dan kritiknya.

Penulis menyadari akan banyaknya kekurangan dalam Skripsi ini. Oleh karena itu, saran dan kritik yang bersifat membangun sangat penulis harapkan agar di masa-masa yang akan datang bisa lebih baik lagi. Semoga Skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

Palembang, Agustus 2019

Penulis

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN SAMPUL LUAR .....
HALAMAN JUDUL i
HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT ii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI iii
PERSEMBAHAN MOTTO iv
ABSTRAK v
PRAKARTA vii
DAFTAR ISI ix
DAFTAR GAMBAR xi
DAFTAR GRAFIK xii
DAFTAR TABEL xiii
DAFTAR LAMPIRAN xiv

BAB I PENDAHULUAN 1
A. Latar Belakang Masalah 1
B. Rumusan Masalah 5
C. Tujuan Penelitian 5
D. Manfaat Penelitian 5

BAB II KAJIAN PUSTAKA 7
A. Penelitian Sebelumnya 7
B. Landasan Teori 8
C. Kerangka Pemikiran 19
D. Hipotesis 19

BAB III METODE PENELITIAN 20
A. Jenis Penelitian 20
B. Lokasi Penelitian 20
C. Operasionalisasi Variabel 21

D. Populasi dan sampel 22

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kemampuan perusahaan otomotif dalam meningkatkan daya saing antar penjual di Indonesia saat ini ditutut untuk lebih efektif, baik dari segi harga, kualitas maupun desain yang lebih inovatif. Salah satu fungsi pokok dalam meningkatkan persaingan bisnis yaitu pemasaran. Pemasaran merupakan kegiatan yang dimiliki nilai ekonomi untuk mendapatkan keuntungan yang akan meningkatkan pendapatan dari hasil penjualan produk.

Memperhatikan perilaku pembeli merupakan hal yang penting dalam kegiatan pemasaran. Menurut Kotler (2009:178), perilaku pembeli merupakan titik tolak konsumen melakukan pembelian. Komponen dari marketing mix atau rangsangan pemasaran adalah produk (*product*), harga (*price*), pendistribusian (*place*), dan pemasaran (*promotion*). Rangsangan lain yang mempengaruhi prilaku konsumen dalam keputusan pembelian adalah faktor ekonomi, budaya, politik dan teknologi.

Selain itu desain produk juga akan mempengaruhi minat pembeli dalam memilih produk. Desain produk merupakan segalah sesuatu yang melekat dan menyertai produk tersebut, seperti merek, model, suku cadang dan bentuk yang dapat mendorong konsumen untuk membeli produk, semakin baik desain atau banyaknya suku cadang maka konsumen akan semakin tertarik untuk membeli produk tersebut.

Kualitas produk juga dapat mempengaruhi minat pembeli dalam memilih produk. Menurut Fandy Tjiptono (2008:276) kualitas produk mencerminkan semua dimensi penawaran produk yang menghasilkan manfaat bagi konsumen. Kualitas suatu produk baik itu berupa barang dan jasa ditentukan melalui dimensi-dimensinya yaitu kinerja, daya tahan, kesesuain fitur, realibilitas, estetika, kesan kualitas dan *serviceability* atau pelayanan.

Faktor lain yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian yaitu harga. Menurut Fandy Tjiptono (2008:151), harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang memberikan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan. Sedangkan dimensi-dimensi dalam menentukan keputusan pembelian konsumen meliputi beberapa hal yaitu Pilihan produk, pilihan merek, jumlah pembelian dan metode pembayaran (Kotler 2009:109).

Berikut ini merupakan data tingkat penjualan sepeda motor di Indonesia pada tahun 2017

Tabel I.1
Peringkat Penjualan Sepeda Motor di Indonesia

Merek	**Total Penjualan**	**Persentase (%)**
Yamaha	2,874.576	46,3%
Honda	2,465.546	39,7%
Suzuki	793.758	12,8%
Kawasaki	44.690	0,75
TVS	32.436	0,46
Total	**6,178.570**	**99,5%**

Sumber:Kompas.com rabu, 4/2/2017 | 14:02 wib

Berdasarkan data yang dijelaskan pada tabel I.1, penjualan pada Juli 2017 tercatat sebanyak 6,178.570 unit. Salah satu yang menarik dari rekap penjualan, persaingan ketat menduduki peringkat penjualan tertinggi secara nasional terjadi antara Honda dan Yamaha. Per juli 2017 perusahaan yamaha berhasil menjadi yang tertinggi setelah melakukan penjualan sebanyak 2.874.576 unit. Sedangkan perusahaan Honda berhasil melakukan penjualan sebanyak 2.465.546 unit.

Kualitas dari produk Yamaha dari segi desain sangat menonjol terutama produk Yamaha mampu membaca keinginan dari masyarakat Indonesia, produk Yamaha selalu mengikuti tren zaman terutama inovasi-inovasi terbaru seperti kinerjanya yang handal dengan terus menggembangkan mengenai ketahan mesin dan spesifikasi kecepatan, begitu juga dengan fitur yang semakin baik dan modern disesuaikan dengan perkembangan zaman dan keinginan konsumen dengan terus mengeluarkan fitur-fitur terbaru yang membuat produk sepeda motor Yamaha semakin menarik, begitu juga dengan estetika dari sisi penampilan terus mengalami peningkatan sesuai dengan selera konsumen, selain itu produk Yamaha terus mengembangkan sumber daya manusianya yang berkualitas dan menampilkan layanan yang prima ini diharapkan semakin mempererat hubungan antara pihak produsen dan konsumen demi untuk memuaskan konsumen.

Dari sisi harga produk sepeda motor Yamaha terjangakau dari semua kalangan baik itu kalangan bawah, menengah dan atas, dilain sisi keterjangkauan harga ini sangat menguntungkan bagi konsumen terutama konsumen kalangan bawah, dan daya saing harga dengan produk lain produk sepeda motor Yamaha

bisa dikatakan lebih unggul, selain itu kesesuian harga dengan kualitas produk yang ditawarkan juga sangat baik dan kesesuain harga dengan manfaat produk sangat memuaskan dan masih banyak keunggulan-keunggulan yang diberikan oleh pihak produsen kepada konsumen sepeda motor Yamaha. Sehingga produk Yamaha yang mempunyai slogan ciri khasnya yaitu "semakin di depan", hal ini semakin menarik perhatian masyarakat Indonesia.

Berikut ini merupakan data penelitian awal tentang pengaruh keputusan pembelian yang telah dilakukan dengan metode tanya jawab dengan jumlah sampel sebanyak 20 orang.

Tabel I.2
Data Pengaruh Keputusan Pembelian

NO	Pernyataan	Setuju	Tidak Setuju
1	Keputusan membeli sepeda motor Yamaha karena produk yang berkualitas	15	5
2	Keputusan membeli sepeda motor Yamaha karena merek terkenal	8	12
3	Kinerja sepeda motor Yamaha stabil disemua kondisi suhu mesin	16	4
4	Tampilan dari sepeda motor Yamaha terlihat unik dan menarik	10	10

Sumber : Penelitian pengaruh keputusan pembelian sepeda motor Yamaha , 2019

Berdasarkan data pengaruh keputusan pembelian pada tabel 2 bahwa pada pertanyaan pertama dari 20 responden sebanyak 15 orang (75%) yang setuju dengan membeli sepeda motor Yamaha dengan produk yang berkualitas dan yang tidak setuju sebanyak 5 orang (25%). Selanjutnya untuk pernyataan kedua yang

setuju membeli sepeda motor Yamaha karena merek terkenal sebanyak 8 orang (40%) dan yang tidak setuju sebanyak 12 orang (60%). Pada pernyataan ketiga yang setuju untuk membeli sepeda motor Yamaha karena stabil disemua kondisi suhu mesin sebanyak 16 orang (80%) dan yang tidak setuju sebanyak 4 orang (20%). Kemudian pada pernyataan keempat yang setuju membeli produk sepeda motor Yamaha karena tampilan terlihat unik dan menarik sebanyak 10 orang (50%) dan yang tidak setuju sebanyak 10 orang (50%). Dari informasi pada tabel I.2 dapat disimpulkan bahwa pengaruh kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian sepeda motor Yamaha.

Berdasarkan uraian tersebut maka penulis tertarik untuk memilih judul **Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Yamaha di Kelurahan 8 Ilir Kecamatan Ilir Timur III Kota Palembang.**

B. Rumusan Masalah

Bagaimana pengaruh kualitas produk dan pengaruh harga terhadap keputusan pembelian sepeda motor Yamaha di Kecamatan Ilir Timur III Kota Palembang?

C. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui bagaimana pengaruh kualitas produk dan harga terhadap keptusan pembelian sepeda motor Yamaha di Kecamatan Ilir Timur III Kota Palembang

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi Penulis

Penelitian dapat memberikan gambaran praktek dari teori yang selama ni diperoleh selama perkuliahan, khususnya dalam konsentrasi pemasaran.

2. **Bagi Almamater**

   Hasil penelitian dapat menjadi salah satu referensi untuk penelitian selanjutnya, khususnya penelitian topik relatif sama.

3. **Bagi perusahaan**

   Hasil penelitian ini dapat menjadi masukan khususnya pabrikan sepeda motor Yamaha dan penyedia jasa penjualan sepeda motor Yamaha di Kecamatan Ilir Timur III Kota Palembang untuk meningkatkan kualitas produk dan harga yang bersaing serta layanan yang prima demi tercapainya tujuan perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

Arupian Dise. (2011). Menganalisis faktor yang mempengaruhi keputusan membeli dalam membeli sepeda motor merek yamaha (online),(http:/aericelmu.com/?tag=metodelogi penelitian, di akses 8 maret 2015)

Bambang,Lina(2015:119).*Definisidansampel*.(online),(http:/articelmu.com/?tag=metodelogi penelitian,diakses 3 september 2016

Dwi (2009:16) *Pedoman Penulisan Penelitian dan Skripsi*. Palembang: Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMP

Iqbal.(2009) *Pedoman Penulisan Penelitian dan Skripsi*. Palembang:Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMP

Kotler,Amstrong (2008). *Definisi Kualitas Produk ManajemenPemasaran*(online),://articelmu.com/?tag:keputusan pembelian. Diakses 18 maret 2016

Kotler, Keller (2009). *Keputusan Pembelian dan indikator Menajemen Pemasaran* (online),://articelmu.com/?tag:keputusan pembelian. Diakses 18 maret 2016

Kotler, Keller(2012).*Indikator-Indikator Keputusan pembelian.. Edisi ke 2*.2008. Jakarta: Bumi Aksara.

Muslimah (2012) Pengaruh citra merek terhadap volume penjualan sepedamotoryamaha(online),(http:/aericelmu.com/?tag=metedelogi penelitian, di akses 8 maret 2016)

Program Strata Satu (2014*) Pedoman Penulisan Usulan Penelitian Skripsi*. Palembang:Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMP

Sugiyono (2009*).Metode Penelitian*.Pedoman Penulisan UsulanPenelitian Skripsi. Palembang: Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMP

Stanton (2013:308).*Indikatorindikatorharga*.(online),(http:/aericelmu.com/?tag=

metedelogi penelitian, di akses 8 maret 2016)

Teguh (2015:121). *Pedoman Penulisan Usulan Penelitian danSkripsi. Penelitian* Palembang: Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMP

Tjiptono (2008).*Definisi Kualitas Produk dan indikator Menajemen Pemasara*n..(online), (http:/articelmu.com/?tag=metodelogi penelitian,diakses 3 maret 2016)