



**PENGARUH PROMOSI PENJUALAN, CITRA MEREK DAN  
KUALITAS PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN  
PEMBELIAN PRODUK *THREE STARS : CABLE TRAY AND  
LADDER SYSTEMS***

**TESIS**

**GILBERT ANDI N. SIMANJUNTAK**

**55112120065**

UNIVERSITAS  
MERCU BUANA

**PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN  
PROGRAM PASCASARJANA  
UNIVERSITAS MERCUBUANA  
2016**



**PENGARUH PROMOSI PENJUALAN, CITRA MEREK DAN  
KUALITAS PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN  
PEMBELIAN PRODUK *THREE STARS : CABLE TRAY AND  
LADDER SYSTEMS***

**TESIS**

**Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Menyelesaikan Program  
Pascasarjana Program Studi Magister Manajemen**

**GILBERT ANDI N. SIMANJUNTAK**

**55112120065**

**PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN  
PROGRAM PASCASARJANA  
UNIVERSITAS MERCUBUANA  
2016**

## LEMBAR PENGESAHAN

Judul : **Pengaruh Promosi Penjualan, Citra Merek Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Produk *Three Stars : Cable Tray And Ladder Systems***

Bentuk Karya Akhir : Penelitian / Kajian Masalah Perusahaan

Nama : Gilbert Andi N. Simanjuntak

NIM : 55112120065

Program : Magister Manajemen

Tanggal : February 2016

Mengesahkan :  
Pembimbing Utama



(Dr. Rina Astini, SE, MM)

**Direktur Program Pascasarjana**

**Ketua Program Studi**

**Magister Manajemen**



( Prof. Dr. Didik J. Rachbini)



(Dr. Augustina Kurniasih, M.E)

## PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan dengan sebenar – benarnya bahwa semua pernyataan dalam Tesis ini :

Judul : **Pengaruh Promosi Penjualan, Citra Merek Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Produk *Three Stars : Cable Tray And Ladder Systems***

Bentuk Tesis : Penelitian / Kajian Masalah Perusahaan

Nama : Gilbert Andi N. Simanjuntak

NIM : 55112120065

Program : Magister Manajemen

Tanggal : February 2016

Merupakan hasil penelitian dan merupakan karya saya sendiri dengan bimbingan Dosen Pembimbing Utama yang ditetapkan dengan Surat Keputusan Program Studi Magister Manajemen Program Pascasarjana Universitas Mercu Buana.

Tesis ini belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan pada program sejenis di perguruan tinggi lain. Semua informasi, data dan hasil pengolahan yang digunakan, telah dinyatakan secara jelas sumbernya dan dapat diperiksa kebenarannya.

Jakarta, February 2016



(Gilbert Andi N. Simanjuntak, ST)

## KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji dan syukur kehadirat Tuhan yang Maha Esa serta atas segala rahmat dan karunia-Nya pada penulis, akhirnya penulis dapat menyelesaikan penyusunan Tesis yang berjudul : **Pengaruh Promosi Penjualan, Citra Merek Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Produk *Three Stars : Cable Tray And Ladder Systems*** (Studi Kasus pada Perusahaan Manufaktur PT. Putra Makmur Sejahtera).

Tesis ini ditulis untuk memenuhi salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Magister Manajemen pada Program Studi Magister Manajemen di Program Pascasarjana Universitas Mercu Buana Jakarta. Penulis menyadari bahwa Tesis ini dapat diselesaikan berkat dukungan dan bantuan dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis menyampaikan terimakasih kepada semua pihak yang secara langsung maupun tidak langsung memberikan kontribusi, kritik dan saran membangun dalam penyelesaian karya ilmiah ini. Secara khusus pada kesempatan ini penulis menyampaikan terimakasih kepada :

1. Ibu Dr. Rina Astini, SE, MM. selaku Dosen Pembimbing Utama yang telah membimbing dan mengarahkan dengan sabar kepada penulis selama penyusunan Tesis ini dari awal hingga Tesis ini dapat diselesaikan.
2. Bapak Prof. DR. Djumarno MBA selaku Dosen Penguji yang banyak memberikan saran dan masukan untuk penyempurnaan Tesis penulis.
3. Bapak DR. Suharno selaku Ketua Sidang yang juga banyak memberikan masukan dan saran untuk perbaikan Tesis penulis.
4. Bapak Prof. DR. Didik J Rachbini selaku Direktur Program Pascasarjana Universitas Mercu Buana, Jakarta.
5. Ibu DR. Augustina Kurniasih ME selaku Ketua Program Studi Magister Manajemen Universitas Mercubuana, Jakarta beserta seluruh jajarannya.
6. Seluruh dosen dan staf administrasi Prodi Magister Manajemen yang telah membantu penulis pada saat proses perkuliahan.
7. Istri tercinta, Eka Yuni Sari yang selalu setia mendampingi dan memberikan dukungan sepenuhnya dalam penyelesaian Tesis ini.
8. Anak – anak saya tercinta, Tesalonka, Bastian dan Maureen yang selalu mendoakan penulis dalam penyelesaian Tesis ini.
9. Kakak – kakak penulis terutama Abangda tertua Drg. Rony Simanjuntak yang selalu memberikan dukungan dalam penyelesaian Tesis ini.
10. Almarhumah Kakanda Nancy Simanjuntak yang semasa hidupnya selalu mendoakan dan memberikan nasehat dan membantu penulis dalam penelitian di tempat Almarhumah bekerja semasa hidupnya yaitu di PT. Putra Makmur Sejahtera *Three Stars*.

11. Kedua orang tua penulis yang telah memberikan banyak nasehat dan masukan terutama doa mereka selama penulis kuliah di Universitas Mercu Buana bahkan sampai pada penyelesaian Tesis ini.
12. Seluruh Pimpinan dan Staff perusahaan tempat penulis melakukan penelitian di PT. Putra Makmur Sejahtera *Three Stars*, Bapak Yohannes Sondakh selaku Direktur Utama, Bapak Benny Toreh selaku Manager Marketing yang menjadi mentor penulis di lokasi penelitian yang begitu banyak membantu penelitian untuk Tesis ini.
13. Seluruh teman – teman Program Pascasarjana UMB 2013 Class T-301 Angkatan XXI yang sangat kompak dalam memberikan dukungan dan semangat kepada penulis dalam penyelesaian Tesis ini.
14. Teman terbaik penulis, Fredy Sitorus yang terus mendorong penulis untuk cepat menyelesaikan Tesis ini.

Dengan keterbatasan pengalaman, pengetahuan maupun pustaka yang ditinjau, penulis menyadari bahwa Tesis ini masih memiliki banyak kekurangan dan perlu pengembangan lebih lanjut agar benar – benar bermanfaat. Oleh sebab itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran agar Tesis ini lebih sempurna serta sebagai masukan bagi penulis untuk penelitian dan penulisan karya ilmiah di masa yang akan datang.

Akhir kata, penulis berharap Tesis ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua terutama untuk pengembangan ilmu pengetahuan.

UNIVERSITAS  
MERCU BUANA

Jakarta, February 2016

Penulis  
(Gilbert Andi N. Simanjuntak,ST)

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>JUDUL</b> .....	<b>i</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>ii</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>iii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA AKHIR</b> .....	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>vi</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>viii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xii</b>
<b>LAMPIRAN</b> .....	<b>xiv</b>
<b>BAB I : PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Identifikasi , Perumusan dan Batasan Masalah.....	11
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	12
1.4 Manfaat dan Kegunaan Penelitian .....	13
<b>BAB II : DESKRIPSI</b>	
<b>PERUSAHAAN</b> .....	<b>15</b>
2.1 Sejarah Perusahaan.....	15
2.1.1 Visi dan Misi.....	16
2.1.2 Struktur Organisasi .....	16
2.2 Lingkup Bidang Usaha .....	18
2.3 Sumber Daya Yang Dimiliki.....	19
2.4 Tantangan bisnis.....	21

2.5 Proses Bisnis Perusahaan .....	21
<b>BAB III : KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN</b>	
<b>HIPOTESIS .....</b>	<b>24</b>
3.1 Kajian Pustaka.....	24
3.1.1 Promosi .....	24
3.1.2 Citra Merek ( <i>Brand Image</i> ).....	28
3.1.3 Kualitas produk .....	34
3.1.4 Keputusan pembelian .....	41
3.2 Penelitian terdahulu.....	48
3.3 Kerangka pemikiran.....	51
3.4 Hipotesis penelitian.....	52
<b>BAB IV : METODE PENELITIAN .....</b>	<b>56</b>
4.1 Jenis Penelitian.....	56
4.2 Lokasi Penelitian.....	57
4.3 Teknik Pengambilan Sampling .....	57
4.4 Variabel Penelitian .....	58
4.5 Populasi dan Sampel Penelitian .....	62
4.6 Jenis dan Sumber Data .....	64
4.7 Teknik Pengumpulan Data.....	64
4.8 Teknik Analisis Data.....	66
<b>BAB V : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>79</b>
5.1 Gambaran Umum lokasi penelitian.....	79
5.2 Hasil Penelitian .....	81
5.2.1 Penyajian data .....	81



5.2.2 Statistik Deskriptif Data Penelitian.....	82
5.2.3 Uji Instrumen. ....	84
5.2.4 Uji Asumsi Klasik.....	90
5.2.5 Uji Heteroskedastisitas.....	93
5.2.6 Uji Hipotesis .....	93
5.2.7 Pengujian Korelasi antar Dimensi.....	99
5.3 Pembahasan Penelitian.....	102
5.3.1 Variabel Promosi penjualan.....	102
5.3.2 Variabel Citra Merek .....	104
5.3.3 Variabel Kualitas Produk.....	106
<b>BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>109</b>
6.1 Kesimpulan .....	109
6.2 Saran.....	111
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>113</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>117</b>

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Struktur Organisasi PT. Putra Makmur Sejahtera .....	17
Gambar 2.2	Proses Bisnis PT. Putra Makmur Sejahtera .....	22
Gambar 3.1	Kerangka Berpikir .....	52
Gambar 5.2	Uji Normalis Data.....	90
Gambar 5.2	Uji Heteroskedastisitas .....	93



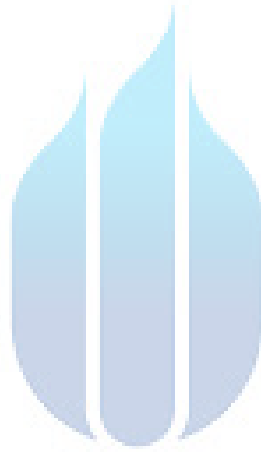
## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Trend Penjualan Produk <i>Three Stars Manufaktur</i> .....	3
Tabel 1.2	Jumlah Pelanggan Korporasi tahun 2012-2014 .....	5
Tabel 1.3	Analisis Pre-studi Promosi Penjualan .....	6
Tabel 1.4	Aktifitas promosi PT. Putra Makmur Sejahtera 2012-2014.....	7
Tabel 1.5	Analisis Pre-studi Citra merek .....	8
Tabel 1.6	TOP Brand Produk Cable tray dan Material handling .....	9
Tabel 1.7	Analisis Pre-studi Kualitas Produk .....	10
Tabel 2.1	Daftar Pimpinan Perusahaan dan Staff Ahli di PT. PMS.....	18
Tabel 2.2	Data Karyawan PT. Putra Makmur Sejahtera Tahun 2015.....	20
Tabel 2.3	<i>List of Equipment</i> .....	20
Tabel 3.1	Dimensi Variabel Promosi Penjualan .....	28
Tabel 3.2	Dimensi Variabel <i>Brand Image</i> .....	34
Tabel 3.3	Dimensi Variabel Kualitas Produk.....	40
Tabel 3.4	Empat Jenis Perilaku Pembelian .....	46
Tabel 3.5	Dimensi Variabel Keputusan Pembelian.....	47
Tabel 3.6	Penelitian Terdahulu .....	48
Tabel 4.1	Variabel Operasional.....	59
Tabel 4.2	Indeks Reliabilitas dan Interpretasinya .....	68
Tabel 4.3	Matriks Korelasi Antar Dimensi .....	78
Tabel 5.1	Lama Menjadi Pelanggan PT. Putra Makmur Sejahtera.....	79
Tabel 5.2	Ukuran Perusahaan.....	80
Tabel 5.3	Frekuensi pembelian .....	81

Tabel 5.4	Deskripsi Jawaban Responden .....	82
Tabel 5.5	Validitas Butir Pernyataan Promosi Penjualan .....	85
Tabel 5.6	Validitas Butir Pernyataan Citra Merek .....	86
Tabel 5.7	Validitas Butir Pernyataan Kualitas Produk.....	86
Tabel 5.8	Validitas Butir Pernyataan Keputusan Pembelian .....	87
Tabel 5.9	Uji Reabilitas Variabel Promosi Penjualan.....	88
Tabel 5.10	Uji Realibilitas Variabel Citra Merek .....	88
Tabel 5.11	Uji Realibilitas Variabel Kualitas Produk.....	89
Tabel 5.12	Uji Realibilitas Variabel Keputusan Pembelian.....	89
Tabel 5.13	Hasil Uji Normalitas One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test .....	91
Tabel 5.14	Uji Multikolinieritas .....	92
Tabel 5.15	Hasil Uji Regresi Linier Berganda.....	94
Tabel 5.16	Uji F Simultan .....	95
Tabel 5.17	Uji T Parsial .....	96
Tabel 5.18	Koefisien Determinan .....	99
Tabel 5.19	Matrik Korelasi Antar Dimensi.....	100
Tabel 5.20	Pedoman Untuk Memberikan Interpretasi Koefisien Korelasi .....	101

## LAMPIRAN

LAMPIRAN I .....	117
LAMPIRAN II .....	124
LAMPIRAN III.....	136
Tabel-f	
Tabel-r	
Tabel-T	



UNIVERSITAS  
MERCU BUANA