

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA DAN KUALITAS
PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN**

(Studi pada PT. Maju Jaya Jakarta Selatan)

SKRIPSI



Nama : Dinda Aulia

NIM : 43119010195

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MERCU BUANA JAKARTA**

2024

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA DAN KUALITAS
PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN**

(Studi pada PT. Maju Jaya Jakarta Selatan)

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi
Manajemen Universitas MercuBuana Jakarta**



**Nama : Dinda Aulia
NIM : 43119010195**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MERCU BUANA JAKARTA
2024**

SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI

Yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Dinda Aulia

Nim : 43119010195

Program Studi : S1 Manajemen

Menyatakan bahwa skripsi ini adalah murni hasil karya sendiri apabila saya mengutip dari hasil karya orang lain, maka saya mencantumkan sumbernya sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Saya bersedia dikenai sanksi pembatalan skripsi ini apabila terbukti melakukan tindakan plagiat (penjiplakan).

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

MERCU BUANA

Jakarta, 01 Juni 2022



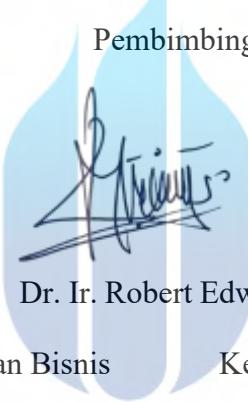
Dinda Aulia

NIM : 43119010195

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Dinda Aulia
NIM : 43119010195
Program Studi : S1 Manajemen
Judul Skripsi : Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Pada PT. Maju Jaya Jakarta Selatan)
Tanggal Sidang : 22 Februari 2024

Disahkan oleh :



Dr. Ir. Robert Edward, M.M., MT

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Ketua Program Studi S1 Manajemen



Dr. Nurul Hidayah, M.Si., Ak., CA

Dudi Permana, Ph.D

LPTA 03243514



Please Scan QRCode
to Verify

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kualitas produk, harga dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian . Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer berupa kuesioner yang di isi oleh costumer yang pembeli produk pada PT. Maju Jaya di Jakarta Selatan.

Populasi dalam penelitian ini adalah para *Costumer* PT. Maju Jaya Jakarta Selatan. Sampel yang diambil sebanyak 97 responden dengan menggunakan teknik *Probability Sampling* dengan pendekatan *Simple Random sampling*, yaitu teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan, yaitu siapa yang kebetulan bertemu dengan peneliti dapat dijadikan sampel jika dipandang cocok.

Hasil penelitian yang diperoleh bahwa kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian, harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian dan kualitas Pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.

Kata kunci :keputusan pembelian, kualitas produk, harga, kualitas Pelayanan.



ABSTRACT

This study aims to determine the effect of product quality, price and service quality on purchasing decisions of textile fabrics. The data used in this study is primary data in the form of a questionnaire that is filled out by customers who are product buyers at the Company PT. Maju Jaya in Jakarta Selatan.

The population in this study were the customers of PT. Maju Jaya in Jakarta Selatan. The sample was taken as many as 97 respondents using the Probability Sampling technique with the Simple Random Sampling approach, namely the technique of determining the sample based on chance, ie anyone who happened to meet with the researcher could be used as a sample if deemed suitable.

The research results obtained that product quality has a significant effect on purchasing decisions significant effect on purchasing decisions, price has a significant effect on purchasing decisions and service quality has a significant effect on purchasing decisions. purchase decisions and service quality has a significant effect on purchasing decisions purchase decision.

Keywords: *purchasing decisions, product quality, price, service quality.*



KATA PENGANTAR

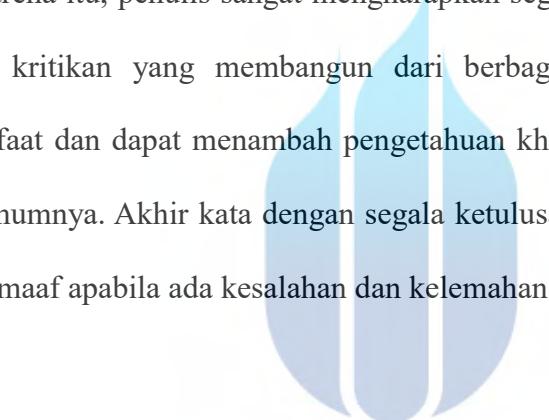
Segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunianya kepada peneliti, sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian PT. Maju Jaya Jakarta Selatan”. Skripsi ini merupakan syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana.

Penulis menyadari sebagai manusia biasa dalam melakukan proses penelitian tidak lepas dari kesalahan dan kekurangan. Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bimbingan, bantuan dan dukungan yang sangat berarti dari berbagai pihak, khususnya Dr. Ir. Robert Edward, MM, MT selaku dosen pembimbing skripsi yang telah memberikan banyak saran, waktu, pengetahuan, dan nasehat-nasehat yang sangat bermanfaat kepada penulis. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih dan mendoakan semoga Allah SWT memberikan balasan yang terbaik kepada:

1. Bapak Prof Dr. Andi Andriansyah, M.Si, selaku Rektor Universitas Mercu Buana.
2. Ibu Dr. Nurul Hidayah, M.Si, Ak Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana.
3. Bapak Dudi Permana, MM, Ph.D Selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana.
4. Seluruh Dosen dan Staf Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana yang telah memberikan segenap ilmunya dan memberikan proses kelancaran selama masa perkuliahan.

5. Kepada kedua orang tua tercinta, abang dan adik saya yang selalu memberikan semangat, doa dan dukungan motivasi dan kasih sayang yang tiada henti kepada penulis dan menjadi inspirasi dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Terima Kasih kepada Muhamad Ade Alfarizi, SE yang telah banyak membantu dalam perkerjaan proposal skripsi.

Penulis sangat menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, dikarenakan masih terbatasnya pengalaman dan pengetahuan yang dimiliki penulis. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan segala bentuk saran serta masukan bahkan kritikan yang membangun dari berbagai pihak. Semoga skripsi ini bermanfaat dan dapat menambah pengetahuan khusus bagi penulis dan pembaca pada umumnya. Akhir kata dengan segala ketulusan dan kerendahan diri, penulis mohon maaf apabila ada kesalahan dan kelemahan dalam skripsi ini.



Dinda Aulia

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	iii
ABSTRAK	iv
ABSTRACT	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Penelitian	1
B. Rumusan Masalah.....	14
C. Tujuan Penelitian	15
D. Kontribusi Penelitian	15
BAB II KAJIAN PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS.....	17
A. Kajian Pustaka	17
1. Manajemen Pemasaran	17
a. Definisi Manajemen Pemasaran.....	17
2. Perilaku Konsumen.....	18
a. Tahap – Tahap Perilaku Konsumen.....	19
3. Keputusan Pembelian	20
a. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian	21
b. Proses Keputusan Pembelian	22
c. Dimensi Keputusan Pembelian	24
4. Kualitas Produk.....	26
a. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kualitas Produk	27
b. Dimensi Kualitas Produk	29
5. Harga.....	30
a. Tujuan Penetapan Harga	31
b. Faktor- Faktor yang mempengaruhi Harga.....	32
c. Dimensi Harga	33

6. Kualitas Pelayanan.....	34
a. Prinsip-Prinsip Kualitas Pelayanan.....	35
b. Dimensi Kualitas Pelayanan	37
7. Penelitian Terdahulu	38
B. Pengembangan Hipotesis	43
BAB III METODE PENELITIAN	47
A. Waktu dan Tempat Penelitian.....	47
B. Desain Penelitian	47
C. Definisi Variabel dan Operasionalisasi Variabel.....	48
1. Variabel Dependen (Y).....	48
2. Variabel Independen (X)	49
a. Kualitas Produk.....	49
b. Harga.....	50
c. Kualitas Pelayanan.....	50
3. Operasionalisasi Variabel	51
D. Skala Pengukuran.....	53
1. Skala Interval	53
2. Skala <i>Likert</i>	54
E. Populasi dan Sampel	55
1. Populasi.....	55
2. Sampel	56
3. Teknik Pengumpulan Data.....	58
1. Kuesioner	58
2. Observasi	59
F. Metode Analisis Data.....	59
1. Statistik Deskriptif	60
2. Uji Kualitas Data	60
a. Uji Validitas Data	60
b. Uji Relabilitas Data.....	64
3. Uji Asumsi Klasik	67
a. Uji Normalitas.....	67
b. Uji Multikolinearitas.....	68
c. Uji Heterokesdatisitas	69
4. Uji Hipotesis	69

a.	Uji Koefisien Determinasi (<i>Adjusted R-Square</i>)	69
b.	Analaisis Korelasi Sederhana	70
c.	Uji t (Pengujian Secara Parsial).....	71
d.	Analisis Regresi Linear Berganda	72
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....		74
A. Analisis Deskriptif		74
1.	Gambaran Umum Lokasi atau Objek Penelitian	74
a.	Visi dan Misi.....	74
B. Hasil Analisis Statistik Deskriptif.....		75
1.	Deskripsi Responden	75
a.	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin Responden ..	75
b.	Karakteristik Responden Berdasarkan Usia Responden.....	76
c.	Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir Responden.....	77
d.	Nilai Variabel.....	77
2.	Analisis Deskriptif Statistik	78
a.	Deskriprif Variabel Kualitas Produk	78
b.	Deskriprif Variabel Harga	79
c.	Deskriprif Variabel Kualitas Pelayanan	80
d.	Deskriprif Variabel Keputusan Pembelian	81
3.	Uji Asumsi Klasik.....	82
1)	Uji Normalitas.....	82
2)	Uji Multikolineritas.....	84
3)	Uji Heterokedastisitas	85
4.	Uji Hipotesis	86
1)	Uji Koefisien Determinasi (<i>Adjusted R-Square</i>)	86
2)	Koefiesien Korelasi.....	87
3)	Uji t (Pengujian Secara Parsial)	90
4)	Analisis Regresi Linear Berganda	92
C. PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN		93
BAB V SIMPULAN DAN SARAN		95
A. Simpulan		95
B. Saran		96

DAFTAR PUSAKA.....	103
LAMPIRAN.....	108



DAFTAR TABEL

Tabel 1. 7 Hasil Pra- Survey	3
Tabel 1. 1 Data Penjualan 2018.....	7
Tabel 1. 2 Data Penjualan 2019.....	7
Tabel 1. 3 Data Penjualan 2020.....	8
Tabel 1. 4 Data Penjualan 2021.....	8
Tabel 1. 5 Data Penjualan 2022.....	9
Tabel 1. 6 Data Perbandingan Penjualan PT. Maju Jaya dengan Perusahaan lainnya	14
Tabel 2. 1 Hasil Penelitian Terdahulu	39
Tabel 3. 1 Operasionalisasi Variabel	51
Tabel 3.2 Nilai Skala Interval.....	54
Tabel 3.3 Skala Pengukuran	55
Tabel 3.4 Uji validitas Kualitas Produk	61
Tabel 3.5 Uji validitas harga	62
Tabel 3.6 Uji Validitas Kualitas Pelayanan	63
Tabel 3.7 Uji Validitas Keputusan Pembelian.....	63
Tabel 3.8 Reliability Kualitas Produk	65
Tabel 3.9 Reliability Harga	65
Tabel 3.10 Reliability Kualitas Pelayanan	66
Tabel 3.11 Reliability Keputusan Pembelian	66
Tabel 4. 1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin pada PT. Maju Jaya Jakarta Selatan.....	
Tabel 4. 2 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin pada PT. Maju Jaya Jakarta Selatan.....	76
Tabel 4. 3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir Pada PT. Maju Jaya Jakarta Selatan	77
Tabel 4. 4 Interpretasi Nilai Variabel	78
Tabel 4.5 Deskriprif Variabel Kualitas Produk	78
Tabel 4. 6 Deskriprif Variabel Harga	79
Tabel 4. 7 Deskriprif Variabel Kualitas Pelayanan	80
Tabel 4. 8 Deskriprif Variabel Keputusan Pembelian	81
Tabel 4. 9 One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test.....	83
Tabel 4. 10 Uji Multikolineritas	84

Tabel 4. 11 Uji Koefisien Determinasi (Adjusted R-Square).....	87
Tabel 4.12 Pengukuran Uji Korelasi	88
Tabel 4.13 Uji Korelasi	89
Tabel 4. 14 Uji t (Pengujian Secara Parsial)	91
Tabel 4. 15 Analisis Regresi Linear Berganda	92



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran	44
Gambar 4. 1 Normal P-P of Regression Standardized Residual	83
Gambar 4. 2 <i>Scatterplot</i>	86



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	: Kuesioner Pra-Survey	108
Lampiran 2	: Kuesioner Penelitian	109
Lampiran 3	: Jawaban Responden	116
Lampiran 4	: Karakteristik Responden	125
Lampiran 5	: Uji Deskriprif	126
Lampiran 6	: Uji Validitas	128
Lampiran 7	: Uji Reliabilitas.....	130
Lampiran 8	: One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test	132
Lampiran 9	: Uji Multikolineritas	132
Lampiran 10	: Uji Hipotesis.....	133

