

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA DAN PROMOSI TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN MOBIL BEKAS TOYOTA AVANZA**

SKRIPSI



**UNIVERSITAS
MERCU BUANA**



Nama : Delvin Rafa Wardhana

NIM : 43120010459

**UNIVERSITAS
MERCU BUANA**

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS MERCU BUANA

2023

SKRIPSI

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA DAN PROMOSI TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN MOBIL BEKAS TOYOTA AVANZA**

Skripsi Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Memperoleh

Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis

Program Studi Manajemen Universitas Mercu Buana

Jakarta

SKRIPSI



Nama : Delvin Rafa Wardhana

NIM : 43120010459

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS MERCU BUANA

2023

SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Delvin Rafa Wardhana

Nim : 43120010459

Program Studi : Manajemen

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

Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, 23 Juni 2023



Delvin Rafa Wardhana

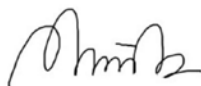
NIM: 43120010459

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Delvin Rafa Wardhana
NIM : 43120010459
Program Studi : S1 Manajemen
Judul Skripsi : Kualitas Produk, Harga, dan Promosi Terhadap Pembelian Mobil Bekas Toyota Avanza
Tanggal Sidang : 28 Agustus 2024

Disahkan oleh :

Pembimbing



Dr. Shinta Rahmani, S.E., M.Si

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Ketua Program Studi S1 Manajemen



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



Dudi Permana, Ph.D

LPTA 04244405



Please Scan QRCode to [Verify](#)

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian mobil bekas Toyota Avanza pada masyarakat di DKI Jakarta. Teknik penelitian ini menggunakan *non probability sampling* dengan metode *purposive sampling* dan perhitungan sampel didapat dari 5-10 dikali jumlah parameter yang diestimasi yaitu 100. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah melalui *survey* dengan menggunakan kuesioner sebagai instrumen penelitian. Data kemudian diolah menggunakan program *Partial Least Square* (Smart-PLS) versi 4.1. Hasil penelitian ini menunjukkan kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, dan promosi berpengaruh positif dan signifikan kepada keputusan pembelian.

Kata Kunci: Kualitas Produk, Harga, Promosi, Keputusan Pembelian, Mobil Bekas, Toyota Avanza



UNIVERSITAS
MERCU BUANA

ABSTRACT

This study aims to examine the influence of product quality on the purchasing decision of used Toyota Avanza cars among the public in DKI Jakarta. The research technique employed non-probability sampling using purposive sampling method, and the sample size was calculated as 5-10 times the estimated number of parameters, which is 100. Data collection in this study was conducted through a survey using a questionnaire as the research instrument. Subsequently, the data was processed using the Partial Least Square (Smart-PLS) version 4.1 software. The findings of this research indicate that product quality has a positive and significant impact on purchasing decisions, price has a positive and significant impact on purchasing decisions, and promotion has a positive and significant influence on purchasing decisions.

Keywords: *Product Quality, Price, Promotion, Purchase Decision, Used Car, Toyota Avanza*



KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas limpahan rahmat dan karunia-Nya. Sehingga, penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **“Pengaruh kualitas produk, harga, dan promosi terhadap keputusan pembelian mobil bekas Toyota Avanza”**. Skripsi ini merupakan sebagai syarat dalam memperoleh gelar sarjana pada Program Studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana.

Penyusunan skripsi ini selalu terikat dari bimbingan, bantuan dan dukungan yang sangat berarti dari berbagai pihak. Penulis banyak menemui tantangan dalam penyusunan skripsi ini, dan penulis berterima kasih kepada semua pihak yang telah membantu selama masa penyusunan skripsi ini. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sedalam-dalamnya terutama kepada:

1. Prof. Dr. Ir. Andi Adriansyah, M.Eng., selaku Rektor Universitas Mercu Buana.
2. 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 S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mercu Buana.
4. Ibu Dr. Shinta Rahmani, S.E., M.Si selaku dosen pembimbing skripsi serta Bapak Firman Fauzi, ST, MM sebagai dosen metodologi penelitian pemasaran atas bimbingan, arahan, masukan, semangat, motivasi yang diberikan dalam membimbing peneliti serta segala kemudahan birokrasi selama ini. Terimakasih

yang sebesar-besarnya atas segala bantuan yang bapak berikan, sungguh suatu kehormatan dan rasa sangat bangga peneliti bisa berkesempatan menjadi mahasiswa bimbingan bapak.

5. Seluruh dosen dan staf Program Studi Manajemen S1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana yang sudah memberikan segenap ilmunya.
6. Bapak dan Ibu di bagian administrasi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana, yang dengan penuh kesabaran dan keikhlasan bersedia membantu segala urusan administrasi selama Penulis kuliah.
7. Teman-teman jurusan Manajemen khususnya Peminatan Pemasaran yang selalu memberikan semangat dan dukungan kepada penulis yang tidak bisa dituliskan satu-persatu.
8. Teristimewa, orang tua Penulis Bapak Dudy Indra Wardhana, dan Ibu Christina Lumban Tobing selalu hadir dengan kasih sayang, doa, dukungan tiada akhir, dan kekuatan terbesar bagi Penulis untuk terus belajar dan tetap kuat ketika mengalami situasi tersulit sekalipun.
9. Untuk sahabat penulis, Sausan Syauqiyah, Ersya Alifia dan Abu Ayyubterima kasih sudah membersamai dan mengiringi perjalanan panjang Penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Untuk diri Saya, Delvin Rafa Wardhana terima kasih sudah bertahan, berkompromi atas segala keadaan apapun, selalu berusaha menjadi versi terbaik dan akan selalu menjadi lebih baik. Terima kasih untuk tidak menyerah saat ada pilihan untuk menyerah. Penulis banyak mengucapkan terima kasih untuk diri

sendiri agar secara tidak langsung Pembaca juga berterima kasih untuk dirinya sendiri.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna karena terbatasnya pengetahuan dan pengetahuan penulis. Oleh karena itu, penulis mengharapkan segala saran dan kritik yang dapat membangun dari berbagai pihak. Semoga skripsi ini bermanfaat serta menambah pengetahuan. Akhir kata, semoga skripsi ini memberikan inspirasi positif dan manfaat bagi dunia akademis serta masyarakat.



Jakarta, 23 Juni 2023

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Delvin Rafa Wardhana

(43120010459)

DAFTAR ISI

SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI.....	i
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	ii
ABSTRAK.....	iii
ABSTRACT	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	13
C. Tujuan Penelitian	13
D. Manfaat Penelitian.....	14
1. Manfaat Terioritis.....	14
2. Kontribusi Praktis	14
BAB II	15
TINJAUAN PUSTAKA	15
A. Kajian Pustaka	15
1. Manajemen Pemasaran	15
2. Perilaku Konsumen.....	16
3. Kualitas Produk	17
4. Harga.....	19
5. Promosi	22
B. Pengembangan Hipotesis.....	25
1. Kerangka Penelitian.....	25
2. Kerangka Pemikiran	30

C. Hipotesis	31
BAB III	34
METODE PENELITIAN	34
A. Waktu dan Tempat Penelitian	34
B. Desain Penelitian	34
C. Definisi dan onal Variabel.....	35
1. Definisi Variabel.....	35
2. Definisi Operasional Variabel	36
D. Skala Pengukuran Variabel	40
E. Populasi Sampel Penelitian.....	41
1. Populasi Penelitian.....	41
2. Sampel penelitian.....	41
F. Teknik Pengumpulan data.....	42
1. Kuesioner (Angket).....	42
2. Dokumentasi	43
G. Metode Analisis Data.....	43
1. Analisis Deskriptif.....	44
2. SEM (Structural Equation Modeling) - PLS	45
H. Pengujian Hipotesis (Koefisien Jalur)	48
BAB IV	50
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	50
A. Analisis Deskriptif	50
1. Gambaran Umum Obyek Penelitian	50
2. Deskripsi Responden	52
3. Deskripsi Variabel.....	55
B. Uji Instrumen	58
1. Uji Validitas (<i>Outer Model</i>)	58
2. Uji Reliabilitas (<i>Outer Model</i>).....	62
C. Analisis <i>Partial Least Square</i>	63
1. Hasil Pengujian Model Struktural (<i>Inner model</i>)	63

D. Pembahasan	66
1. Pengaruh Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian.....	66
2. Pengaruh Harga terhadap Keputusan Pembelian.....	66
3. Pengaruh Promosi terhadap Keputusan Pembelian	68
BAB V	69
A. Simpulan	69
B. Saran	70
DAFTAR PUSTAKA.....	71
LAMPIRAN	85



DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Daftar Mobil Terlaris di Indonesia Bulan Mei 2023	2
Tabel 1. 2 Daftar Harga Mobil Avanza Bekas	6
Tabel 1. 3 Hasil Data Pra Survey	10
Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu	25
Tabel 3. 1 Operasional Variabel Kualitas Produk	37
Tabel 3. 2 Operasional Variabel Harga	38
Tabel 3. 3 Operasional Variabel Promosi.....	38
Tabel 3. 4 Operasional Variabel Keputusan Pembelian	39
Tabel 3. 5 Skala Likert Kuesioner	41
Tabel 4. 1 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	52
Tabel 4. 2 Responden Berdasarkan Usia	53
Tabel 4. 3 Responden Berdasarkan Pekerjaan	53
Tabel 4. 4 Responden Berdasarkan Penghasilan Perbulan	54
Tabel 4. 5 Hasil Deskripsi Variabel Kualitas Produk.....	55
Tabel 4. 6 Hasil Deskripsi Variabel Harga.....	55
Tabel 4. 7 Hasil Deskripsi Variabel Promosi	56
Tabel 4. 8 Hasil Deskripsi Variabel Keputusan Pembelian.....	57
Tabel 4. 9 Hasil Pengujian Convergent Validity	59
Tabel 4. 10 Hasil Pengujian Discriminant validity (<i>Cross loading</i>).....	60
Tabel 4. 11 Hasil Pengujian Average Variance Extracted (AVE).....	61
Tabel 4. 12 Hasil Pengujian Cronbach Alpha dan Composite reliability	62
Tabel 4. 13 Nilai R-Square	63
Tabel 4. 14 Nilai Predictive relevance (Q-Square)	64
Tabel 4. 15 Hasil Uji Hipotesis	65

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 10 Model Mobil Paling Populer di antara Showroom Mobil Bekas.....	4
Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran.....	30
Gambar 4. 1 Hasil Pengujian Algoritma PLS	59
Gambar 4. 2 Hasil Uji Bootstrapping	65



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner	84
Lampiran 2. Tabulasi Kuesioner	90
Lampiran 3. Karakteristik Profil Responden	101
Lampiran 4. Hasil Uji Deskripsi Variabel.....	102
Lampiran 5. Hasil Uji Instrumen Penelitian	104

