

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, DAN PROMOSI
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN OLI IDEMITSU
DI ISTANA MOTOR JAKARTA TIMUR**

Oleh:

Nama : Brimian Tofani
NIM : 21199130

Skripsi

Diajukan sebagai salah satu syarat
untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen

Program Studi Manajemen
Konsentrasi Pemasaran



KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

INSTITUT BISNIS DAN INFORMATIKA KWIK KIAN GIE

JAKARTA

MARET 2023

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

HALAMAN PENGESAHAN

© Hak Cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, DAN PROMOSI TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN OLI IDEMITSU
DI ISTANA MOTOR JAKARTA TIMUR**

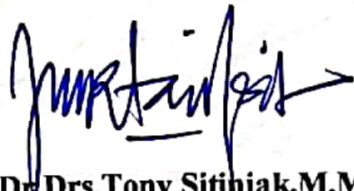
Diajukan Oleh

Nama : Brimian Tofani
NIM : 21199130

Jakarta 17 April 2023

Disetujui Oleh:

Pembimbing



(Dr. Drs. Tony Sitiinjak, M.M)

INSTITUT BISNIS DAN INFORMATIKA KWIK KIAN GIE

JAKARTA

2023



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



ABSTRAK

Brimian Tofani, 21199130, 2023, Pengaruh Kualitas Produk Harga Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Oli Idemitsu di Istana Motor Jakarta Timur, Tony Sitinjak

Minyak pelumas merupakan salah satu bagian yang terpenting dalam mesin piston dan berdampak pada kondisi kinerja yang baik pada mesin. Fenomena ini menciptakan persaingan usaha tersendiri yang terjadi secara *related competition* karena tidak ada produk substitusi atau produk pengganti untuk oli pelumas. Untuk memenangkan persaingan tersebut para penjual berlomba meningkatkan marketing mix dengan harapan mampu memengaruhi keputusan pembelian.

Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori manajemen sebagai grand teori, dan manajemen pemasaran sebagai middle teori. Implication teori digunakan konsep marketing mix meliputi kualitas produk, harga dan promosi serta keputusan pembelian.

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan pendekatan kausal melibatkan 97 responden yang merupakan pelanggan istana motor Jakarta timur. Pengumpulan data dilakukan melalui kuesioner dengan skala linkert. Pengolahan data dilakukan menggunakan analisis regresi linier berganda. Uji Hipotesis menggunakan uji f dan uji t statistic.

Peneliti mendapatkan berbagai temuan diantaranya bahwa Istana Motor Jakarta Timur bukan distributor tunggal oli Idemitsu tetapi secara kuantitas lebih banyak menjual oli Idemitsu. Peneliti juga menemukan bahwa oli idemitsu memiliki beragam jenis dan harga. Selain itu promosi juga dilakukan oleh istana motor melalui promosi online maupun offline.

Hasil penelitian menyimpulkan bahwa kualitas produk secara parsial berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Harga tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian sedangkan dan promosi memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Secara simultan kualitas produk, harga dan promosi secara simultan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian.

Kata Kunci : Pengaruh, Kualitas Produk, Harga, Promosi, Keputusan Pembelian

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



ABSTRACT

Brimian Tofani, 21199130, 2023, The Effect of Product Quality Price and Promotion on Purchasing Decisions for Idemitsu Oil at Istana Motor, East Jakarta, Tony Sitinjak

Lubricating oil is one of the most important parts in a piston engine and has an impact on good performance conditions in the engine. This phenomenon creates its own business competition that occurs in related competition because there are no substitute products or substitute products for lubricating oil. To win this competition, sellers are competing to improve the marketing mix in the hope of influencing purchasing decisions.

The theory used in this research is management theory as a grand theory, and marketing management as a middle theory. Implication theory uses the concept of marketing mix including product quality, price and promotion as well as purchasing decisions.

This research is a quantitative study with a causal approach involving 97 respondents who are customers of the East Jakarta motor palace. Data collection was carried out through a questionnaire with a linkert scale. Data processing was carried out using multiple linear regression analysis. Hypothesis testing using the *f* test and *t* test statistics.

Researchers obtained various findings including that the East Jakarta Motor Palace was not the sole distributor of Idemitsu oil but in quantity sold more Idemitsu oil. Researchers also found that Idemitsu oil has various types and prices. In addition, promotions are also carried out by motor palaces through online and offline promotions.

The results concluded that product quality partially affects purchasing decisions. Price has no significant effect on purchasing decisions while and promotion has a positive and significant effect on purchasing decisions. Simultaneously product quality, price and promotion simultaneously have a positive and significant influence on purchasing decisions.

Keywords : Influence, Product Quality, Price, Promotion, Purchasing Decisions

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
 Copyright © 2023 by Kwik Kian Gie School of Business. All rights reserved.
 This document is the property of Kwik Kian Gie School of Business. No part of this document may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording, or otherwise, without the prior written permission of Kwik Kian Gie School of Business.



KATA PENGANTAR

Buji syukur penulis ucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, oleh karena anugerah yang melimpah, kemurahan dan kasih-Nya yang besar akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Pengaruh Kualitas Produk Harga Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Oli Idemitsu di Istana Motor Jakarta Timur”** sebagai salah satu persyaratan untuk mendapatkan gelar sarjana ekonomi Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie Jakarta. Dalam proses pembuatan skripsi ini penulis mendapat dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. **Dr. Drs. Tony Sitinjak, M.M** selaku Dosen Pembimbing
2. **Keluarga** tercinta yang selalu memberikan bantuan moril, mendukung dan menyemangati penulis dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.
3. **Teman-teman** yang selalu memberikan semangat dan informasi, serta mendukung secara moril dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.
4. **Seluruh pihak** yang telah memberikan dukungan kepada penulis, serta selalu menyemangati penulis.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran untuk perbaikan sangat kami harapkan untuk kesempurnaan skripsi kami. Semoga skripsi ini dapat segera dilanjutkan menjadi tugas akhir, serta dapat memberikan manfaat kedepannya.

Jakarta, 11 Maret 2023

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN	ii
ABSTRAK.....	iii
ABSTRACT.....	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	x
BAB I_PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah.....	8
C. Batasan Masalah	8
D. Batasan Penelitian.....	9
E. Rumusan Masalah.....	9
F. Tujuan Penelitian	10
G. Manfaat Penelitian.....	10
BAB II_KAJIAN PUSTAKA.....	11
A. Landasan Teori.....	11
B. Penelitian Terdahulu	25
C. Kerangka Pemikiran.....	27
D. Hipotesis.....	Error! Bookmark not defined.
BAB III_METODOLOGI PENELITIAN	33
A. Objek Penelitian.....	33
B. Desain Penelitian	33
C. Variabel dan Operasional Variabel.....	34
D. Populasi dan Sampel	40
E. Teknik Pengumpulan Data.....	42

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



F. Teknik Analisis	43
BAB IV HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN	49
A. Hasil Penelitian	49
B. Pembahasan.....	73
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	77
A. Kesimpulan	77
B. Saran	77
DAFTAR PUSTAKA.....	79
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	83

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
Hak Cipta dimiliki BIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang menyalin, mengutip, atau menjiplak sebagian atau seluruhnya, baik secara langsung maupun tidak langsung, tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar BIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin BIKKG.



DAFTAR TABEL

Tabel 1	Data Penjualan Oli Idemitsu Juli – September 2022	4
Tabel 2	Penelitian Terdahulu	25
Tabel 3.1	Operasional Variabel Kualitas Produk	35
Tabel 3.2	Operasional Variabel Harga.....	36
Tabel 3.3	Operasional Variabel Promosi	37
Tabel 3.4	Operasional Variabel Keputusan Pembelian	39
Tabel 4.1	Uji Validitas Kualitas Produk.....	52
Tabel 4.2	Uji Validitas Harga	53
Tabel 4.3	Uji Validitas Promosi.....	54
Tabel 4.4	Uji Validitas Keputusan Pembelian.....	55
Tabel 4.5	Uji Reliabilitas	56
Gambar 4.2	Tabel 4.6 Karakteristik Berdasarkan Usia	56
Tabel 4.7	Karakteristik Berdasarkan Jenis Kelamin.....	58
Tabel 4.8	Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan.....	59
Tabel 4.9	Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan.....	60
Tabel 4.10	Rata-Rata Variabel Kualitas Produk.....	61
Tabel 4.11	Rata-Rata Variabel Harga.....	62
Tabel 4.12	Rata-Rata Variable Promosi	63
Tabel 4.13	Rata-Rata Variabel Keputusan Pembelian.....	64
Tabel 4.14	Uji Normalitas Data.....	66
Tabel 4.15	Uji Heteroskedastisitas	67
Tabel 4.16	Uji Multikolinieritas	68
Tabel 4.17	Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda	68
Tabel 4.19	Hasil Uji F.....	70
Tabel 4.18	Hasil Uji T	70
Tabel 4.20	Hasil Uji R Square.....	72

© Hak Cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Penjualan Kendaraan Bermotor Indonesia (2021).....	2
Gambar 2.1	Lima Tahapan Proses Pembelian	12
Gambar 2.2	Kerangka Berpikir	31
Gambar 4.1	Struktur Organisasi	50
Gambar 4.2	Tabel 4. 1 Karakteristik Berdasarkan Usia	56
Gambar 4.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	57
Gambar 4.4	Karakteristik Responden Jenis Kelamin	58
Gambar 4.5	Karakteristik Responden Pendidikan.....	59
Gambar 4.6	Karakteristik Responden Pekerjaan	60

© Hak cipta milik IBI KGG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
- Dilarang menyalin atau menjiplak sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - Pengutipan yang bertujuan untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan, penerbitan, atau siaran pers, dan lain-lain, dengan mencantumkan sumber.
 - Pengutipan yang bertujuan untuk kepentingan komersial, tanpa izin IBIKGG.



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Kuesioner.....	83
Lampiran 2	Data Awal.....	86
Lampiran 3	Statistik Deskriptif.....	90
Lampiran 4	Uji Validitas.....	98
Lampiran 5	Uji Reliabilitas.....	104
Lampiran 6	Uji Normalitas.....	107
Lampiran 7	Uji Heteroskedastisitas.....	108
Lampiran 8	Lampiran Uji Multi dan Regresi Linier.....	109
Lampiran 9	Tabel R.....	110
Lampiran 10	Tabel t.....	111
Lampiran 11	Tabel F.....	112

© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
- Dilarang menyalin, mengutip, atau menjiplak sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa izin IBIKKG.
 - Permitipapan, pengalihan, atau penyalinan untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penerbitan, atau siaran pers, atau untuk keperluan lain, tanpa izin IBIKKG.
 - Permitipapan, pengalihan, atau penyalinan untuk keperluan lain, tanpa izin IBIKKG.
 - Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.