

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, PROMOSI DAN
LOKASI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
DI PUJASERA 3 CIAWI-BOGOR**

SKRIPSI

Disusun Guna Memenuhi Persyaratan Ujian
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Jurusan Manajemen
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI

Oleh :

RINI AGUSTIN
NIM : 61201121008896



JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK
2023

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Rini Agustin
NIM : 61201121008896
Jurusan : Manajemen
Nomor KTP : 3201264708990008
Alamat : Kp. Sukaresmi RT 01 RW 08 Desa Cipayung
Kec. Megamendung, Kab. Bogor

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Skripsi yang berjudul Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Promosi dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian di Pujasera 3 Ciawi-Bogor ini merupakan hasil karya tulis saya sendiri dan bukan merupakan hasil karya orang lain (*plagiat*).
2. Memberikan ijin hak bebas Royalti Non-Eksklusif kepada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI untuk menyimpan, mengalihmediakan atau mengalihformatkan, mengelola, mendistribusikan dan mempublikasikan skripsi ini melalui internet dan atau media lain bagi kepentingan akademis baik dengan maupun tanpa sepengetahuan saya sebagai penulis.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh rasa tanggung jawab dan saya bersedia menerima konsekuensi dalam bentuk apapun sesuai dengan aturan yang berlaku termasuk dicopot gelar kesarjanaan saya apabila di kemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar adanya.

Depok, _____ 2023

RINI AGUSTIN

ABSTRAK

RINI AGUSTIN. NIM 61201121008896. Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Promosi dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian di Pujasera 3 Ciawi-Bogor.

Perkembangan zaman mendorong perkembangan dunia bisnis salah satunya bisnis wisata kuliner, banyaknya usaha-usaha kuliner yang mengangkat menu makanan yang di gemari hampir oleh seluruh masyarakat, dengan ini menunjukkan persaingan bisnis menjadi semakin ketat. Pujasera 3 Ciawi-Bogor merupakan salah satu contoh usaha kuliner yang berada dikawasan wisata populer di Bogor-Jawa Barat, usaha ini bergerak di bidang kuliner yang mengangkat menu-menu lokal dengan terus melakukan peningkatan inovasi untuk keberlangsungan usaha walaupun masih terdapat kekurangan serta bagian-bagian yang belum dikembangkan oleh Pujasera 3 Ciawi-Bogor. Karena terbatasnya pengetahuan dan tenaga, maka dari itu peneliti tertarik untuk membantu dalam menyelesaikan masalah ini. Oleh sebab itu, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Promosi Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian di Pujasera 3 Ciawi-Bogor.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Promosi, Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian di Pujasera 3 Ciawi-Bogor. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif dengan metode penelitian berupa pengumpulan data menggunakan kuesioner. Model analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linier berganda. Pemilihan sampel dilakukan dengan cara *purposive sampling* Adapun sampel tersebut berjumlah 100 responden, dengan menggunakan analisis regresi linier berganda.

Hasil uji regresi menunjukkan bahwa 63,90% faktor-faktor keputusan pembelian di Pujasera 3 Ciawi-Bogor dijelaskan oleh kualitas produk, harga, promosi dan lokasi toko sedangkan sisanya 36,10% dijelaskan oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Sedangkan Uji F menunjukkan bahwa variabel independen yang terdiri dari kualitas produk, harga, promosi dan lokasi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian di Pujasera 3 Ciawi-Bogor dengan hasil analisis $F_{hitung} = (44,857) > F_{tabel} = (2,47)$. Hasil Uji t menunjukkan variabel kualitas produk menunjukkan hasil $t_{hitung} (2,635)$, harga $(3,288)$, lokasi $(5,860)$, dimana $t_{tabel} (1,661)$ maka secara parsial variabel tersebut berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian sedangkan variabel promosi menunjukkan hasil analisis $t_{hitung} (0,776)$, dimana $t_{tabel} (1,985)$ maka secara parsial variabel tersebut tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian di Pujasera 3 Ciawi-Bogor. Bisa dijelaskan bahwa variabel yang dominan mempengaruhi keputusan pembelian di Pujasera 3 Ciawi-Bogor adalah variabel lokasi.

Kata kunci : kualitas produk, harga, promosi, lokasi, keputusan pembelian.

ABSTRACT

RINI AGUSTIN. NIM 61201121008896. The Effect of Product Quality, Price, Promotion and Location on Purchasing Decisions at Pujasera 3 Ciawi-Bogor.

The times have encouraged the development of the business world, one of which is the culinary tourism business, the many culinary businesses that carry food menus that are enjoyed by almost all people, this shows that business competition is becoming increasingly fierce. Pujasera 3 Ciawi-Bogor is an example of a culinary business located in a popular tourist area in Bogor-West Java, this business is engaged in the culinary field which promotes local menus by continuing to increase innovation for business continuity even though there are still deficiencies and parts that have not been developed by Pujasera 3 Ciawi-Bogor. Due to limited knowledge and manpower, the researcher is therefore interested in helping to solve this problem. Therefore, the authors are interested in conducting research with the title Effect of Product Quality, Price, Promotion and Location on Purchasing Decisions at Pujasera 3 Ciawi-Bogor.

The purpose of this study was to determine and analyze the influence of product quality, price, promotion and location on purchasing decisions at Pujasera 3 Ciawi-Bogor. The type of research used is quantitative research with research methods in the form of data collection using a questionnaire. The data analysis model used is multiple linear regression analysis. Sample selection is done in a way purposive sampling The sample is 100 respondents, using multiple linear regression analysis.

The results of the regression test showed that 63,90% of the purchasing decision factors at Pujasera 3 Ciawi-Bogor were explained by product quality, price, promotion and store location while the remaining 36,10% were explained by other factors not examined in this study. While the F test shows that the independent variables consisting of product quality, price, promotion and location simultaneously have a significant effect on purchasing decisions at Pujasera 3 Ciawi-Bogor with the results of the F analysis $F_{count} = (44,857) > F_{table} = (2.47)$. The results of the t test show that the product quality shows t_{count} results (2,635) price (2,918), location (2,918), where $t_{table} (1,661)$ then partially these variables have a significant effect on purchasing decisions while the product quality variable shows the result t_{count} promotion (0,776), where $t_{table} (1,661)$ then partially these variables do not significantly influence purchasing decisions at Pujasera 3 Ciawi-Bogor. It can be explained that the dominant variable affecting purchasing decisions at Pujasera 3 Ciawi-Bogor is the location variable.

Keywords: product quality, price, promotion, location, purchase decision.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT, Tuhan Yang Maha Esa penulis panjatkan karena berkat rahmat, taufik, hidayah serta inayah-Nya, penulis dapat menyelesaikan penelitian dan Tugas Akhir ini tepat pada waktunya. Shalawat serta salam juga penulis haturkan untuk junjungan kita semua, Nabi Muhammad SAW dengan harapan kita semua mendapatkan syafaatnya di hari pembalasan nanti.

Penelitian dengan judul Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Promosi dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian di Pujasera 3 Ciawi Bogor ini disusun guna memenuhi persyaratan ujian memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI. Alasan pemilihan judul tersebut karena penulis melihat fenomena masyarakat yang semakin gemar mengkonsumsi makanan tanpa ribet serta banyaknya rumah makan dengan inovasi yang naik ke permukaan. Oleh sebab itu perlu adanya penelitian lebih lanjut untuk mengetahui model rumah makan/restoran seperti apa yang diinginkan masyarakat dan mampu mengoptimalkan pengaruh yang diberikan sehingga selanjutnya bisa menjadi dasar bagi masyarakat untuk memutuskan memilih makan di Pujasera 3 Ciawi-Bogor.

Dalam proses penulisannya, tentunya penulis dibantu oleh banyak pihak. Oleh sebab itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang kepada:

1. Bapak H. Nurdin Rifa'i, SE., MAP selaku Ketua Yayasan Nusa Jaya Depok yang telah berusaha untuk selalu mengembangkan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI ini dengan baik.
2. Prof. Dr. Sri Gambir Melati Hatta, S.H. selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang telah mengelola kampus dengan cukup baik.
3. Bapak Eko Wahyu Widayat, S.Si., SE., MM selaku Wakil 1 Bidang Akademik sekaligus Dosen Pembimbing Skripsi yang telah dengan sabar bersedia membimbing dan mengarahkan penulis dari awal hingga penulis selesai menyusun Tugas Akhir ini.
4. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI khususnya Jurusan Manajemen Pemasaran yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah dengan penuh ketekunan dan dedikasi yang tinggi mengajar penulis hingga penulis bisa menjadi seorang Sarjana Manajemen seperti sekarang ini.

5. Para staf dan karyawan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang telah melayani penulis dengan sepenuh hati.
6. Rekan-rekan mahasiswa angkatan 2018 yang telah bersama-sama penulis menjalani masa perkuliahan di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI selama tiga tahun dengan penuh suka cita.
7. Bapak Adhy selaku pembimbing internal di Pujasera 3 Ciawi-Bogor yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian.
8. Ayahanda Hanafi, kakak Putri serta Ibunda Nanung tercinta yang telah memberikan doa dan dukungan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan perkuliahan dan penyusunan Skripsi ini dengan baik.
9. Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah memberikan dorongan yang luar biasa selama proses pembuatan skripsi ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa Skripsi ini masih banyak memerlukan penyempurnaan. Oleh sebab itu penulis selalu mengharapkan saran dan kritik dari para pembaca semuanya. Harapannya, di masa yang akan datang nanti penulis mampu menulis dengan lebih baik lagi. Akhir kata sekali lagi penulis mengucapkan terima kasih yang tidak terhingga dan semoga kita semua selalu diberikan kesuksesan. Amiin.

Depok, _____ 2023
Penulis,

RINI AGUSTIN
NIM: 61201121008896

DAFTAR ISI

LEMBAR JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN	ii
LEMBAR SIDANG	iii
PERNYATAAN.....	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Identifikasi Masalah	6
1.3. Pembatasan Masalah	7
1.4. Rumusan Masalah	7
1.5. Tujuan Penelitian	8
1.6. Manfaat Penelitian	8
1.7. Sistematika Penulisan	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Landasan Teori	10
2.1.1. Kualitas Produk	10
2.1.2. Harga	12
2.1.3. Promosi	14
2.1.4. Lokasi	16
2.1.5. Keputusan Pembelian	17
2.2. Penelitian Terdahulu	22
2.3. Kerangka Berpikir	24
2.4. Hipotesis	27
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
3.1. Tempat dan Waktu Penelitian	28
3.2. Jenis dan Metode Penelitian	28
3.3. Populasi dan Sampel Penelitian	29
3.3.1. Populasi	29
3.3.2. Sampel	29
3.4. Teknik Pengumpulan Data	30
3.5. Definisi Operasional Variabel	30
3.5.1. Variabel Bebas	31
3.5.2. Variabel Terikat	34
3.6. Teknik Analisis Data	36

3.6.1. Skala dan Angka Penafsiran	37
3.6.2. Persamaan Regresi	38
3.6.3. Uji Kualitas Data	39
3.6.4. Uji Asumsi Klasik	41
3.6.5. Uji Hipotesis	42
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1. Hasil Penelitian	46
4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan	46
4.1.2 Karakteristik Responden	46
4.1.3. Tanggapan Responden	47
1. Kualitas Produk (X1)	48
2. Harga (X2)	50
3. Promosi (X3)	51
4. Lokasi (X4)	53
5. Keputusan Pembelian (Y)	55
4.1.4. Hasil Uji Kualitas Data	57
1. Uji Validitas	58
2. Uji Reliabilitas	60
4.1.5. Hasil Uji Asumsi Klasik	60
1. Uji Normalitas	61
2. Uji Multikolinieritas	62
3. Uji Heteroskedastisitas	63
4.1.6. Hasil Uji Hipotesis	64
1. Persamaan Regresi Linier Berganda	64
2. Hasil Uji F (Simultan)	66
3. Koefisien Determinasi	66
4. Hasil Uji t (Parsial)	67
5. Pengaruh Dominan	68
4.2. Pembahasan	68
 BAB V SIMPULAN DAN SARAN	
5.1. Simpulan	72
5.2. Saran	72
 DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	77

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Kompetitor Unit Usaha	3
Tabel 1.2 Rating Unit Usaha Dari Segi Omset	5
Tabel 1.3 Hasil Penjualan Pujasera 3 Ciawi-Bogor	6
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	24
Tabel 3.1 Jadwal Pelaksanaan Penelitian	28
Tabel 3.2 Definisi Operasional Variabel	35
Tabel 3.3 Angka Penafsiran	37
Tabel 4.1 Karakteristik Responden	46
Tabel 4.2 Tanggapan Responden Variabel Kualitas Produk	48
Tabel 4.3 Tanggapan Responden Variabel Harga	50
Tabel 4.4 Tanggapan Responden Variabel Promosi	52
Tabel 4.5 Tanggapan Responden Variabel Lokasi	53
Tabel 4.6 Tanggapan Responden Variabel Keputusan Pembelian	56
Tabel 4.7 Hasil Uji Validitas Variabel Kualitas Produk	58
Tabel 4.8 Hasil Uji Validitas Variabel Harga	58
Tabel 4.9 Hasil Uji Validitas Variabel Promosi	59
Tabel 4.10 Hasil Uji Validitas Variabel Lokasi	59
Tabel 4.11 Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian	59
Tabel 4.12 Hasil Uji Reliabilitas	60
Tabel 4.13 Hasil Uji Kolmogorov-Smirnov	62
Tabel 4.14 Hasil Uji Multikolinieritas	62
Tabel 4.15 Hasil Uji Glesjer	64
Tabel 4.16 Hasil Uji regresi Berganda	65
Tabel 4.17 Hasil Uji F	66
Tabel 4.18 Koefisien Determinasi	67
Tabel 4.19 Hasil Uji t	67

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Proses Pembelian Pelanggan Model Lima Tahap	19
Gambar 2.2 Model Perilaku Pembeli	21
Gambar 2.3 Kerangka Berpikir Penelitian	26
Gambar 4.1 Hasil Uji Normalitas	61
Gambar 4.2 Hasil Uji Heteroskedastisitas	63

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner	77
Lampiran 2. Tabulasi Data	81
Lampiran 3. Hasil Output SPSS (Validitas dan Reliabilitas)	82
Lampiran 4. Hasil Output SPSS (Asumsi Klasik dan Hipotesis)	87
Lampiran 5. Kartu Bimbingan	90
Lampiran 6. Daftar Riwayat Hidup	91
Lampiran 7. Uji F	92
Lampiran 8. Uji t	93



JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK

PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, PROMOSI DAN
LOKASI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
DI PUJASERA 3 CIAWI-BOGOR**

Oleh :

Nama : RINI AGUSTIN
NIM : 61201121008896
Jurusan : Manajemen

Telah Disetujui dan Disahkan di Depok Pada Tanggal 19 Agustus 2023

Dosen Pembimbing,

Eko Wahyu Widayat, S.Si, SE, MM.

Menyetujui,
Ketua Jurusan Manajemen

Altatit Dianawati, S.Si, MM.

Mengesahkan,
Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI

Prof. Dr. Sri Gambir Melati Hatta, SH.



JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK

Skripsi Berjudul

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, PROMOSI DAN
LOKASI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
DI PUJASERA 3 CIAWI-BOGOR**

Oleh :

Nama : RINI AGUSTIN
NIM : 61201121008896
Jurusan : Manajemen

Telah Dipertahankan di Hadapan Sidang Tim Penguji Skripsi, Pada :

Hari : Sabtu
Tanggal : 19 Agustus 2023
Waktu : 15.00-16.00 WIB

DAN YANG BERSANGKUTAN DINYATAKAN LULUS

Tim Penguji Skripsi

Ketua : Altatit Dianawati, S.Si, MM.

()

Anggota : Maya Andini Kartikasari, SP, MM.

()

Mengetahui,
Ketua Jurusan Manajemen

()

Altatit Dianawati, S.Si, MM