

**PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN HARGA TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN BATIK BOGOR PANCAWATI**

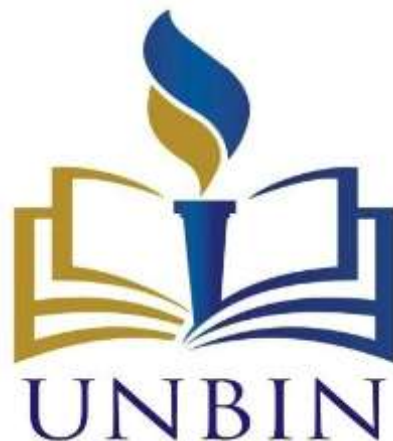
SKRIPSI

**DIAJUKAN UNTUK MELENGKAPI TUGAS-TUGAS DAN
MEMENUHI SALAH SATU SYARAT GUNA MEMPEROLEH
GELAR SARJANA MANAJEMEN**

Oleh:

NADHIL CYHSAR AUGUST HASANAH

NPM: S1-0217124



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PROGRAM SARJANA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BINANIAGA INDONESIA
2022**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PROGRAM SARJANA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BINANIAGA INDONESIA**

PENGESAHAN SKRIPSI

JUDUL : **PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN HARGA
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN BATIK BOGOR
PANCAWATI**
OLEH : **NADHIL CYHSAR AUGUST HASANAH**
NPM : **S1-0217124**

Pembimbing I

Pembimbing II

(Dr. Yuli Anwar, S.E., M.AK)

(Indah Kusuma Hayati, S.P., M.Si.)

Penguji I

Penguji II

Sumardjono, SE., MM

Drs. Priyo Wismantoro, MM

BOGOR,

REKTOR
UNIVERSITAS BINANIAGA INDONESIA

(Dr. Ismulyana Djan, SE., M.M.)

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji syukur kehadirat Allah SWT bahwa pada akhirnya proposal dengan judul “**PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN BATIK BOGOR PANCAWATI**”. Ini telah peneliti selesaikan sesuai dengan rencana yang telah kami tentukan sebelumnya.

Peneliti menyadari bahwa tidak ada suatu karya manusia yang sempurna terutama karena terbatasnya kemampuan serta pengetahuan yang peneliti miliki. Untuk itu peneliti sangat mengharapkan kritik dan saran dari semua pihak supaya penyajian tulisan di masa yang akan datang bisa jauh lebih baik lagi.

Proposal ini tersusun atas bantuan dan bimbingan berbagai pihak, karenanya perkenankanlah peneliti menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ismulyana Djan, S.E., M.M. selaku Rektor Universitas Binaniaga Indonesia.
2. Bapak Dr. Yuli Anwar, S.E., M.Ak. selaku Wakil Rektor I, Bapak Dedy Mulyadi, S.Si., M.Kom. selaku Wakil Rektor II dan Ibu Yustiana Wardhani, S.Hut., M.M. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Binaniaga Indonesia.
3. Bapak Dr. Yuli Anwar, S.E., M.Ak. selaku Dosen Pembimbing I dan Ibu Indah Kusuma Hayati, S.P., M.Si. selaku Dosen Pembimbing II.
4. Para dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Binaniaga Indonesia yang jasanya cukup besar dalam membimbing peneliti selama studi di Universitas Binaniaga Indonesia.

5. Kedua orang tua, keluarga dan sahabat yang telah memberikan dukungan kepada peneliti.
6. Rekan-rekan mahasiswa Universitas Binaniaga Indonesia yang telah membantu dan mendorong peneliti dalam menyelesaikan proposal.

Bogor, September 2022

Peneliti

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Identifikasi Masalah.....	5
C. Batasan Masalah	6
D. Rumusan Masalah.....	6
E. Tujuan Penelitian	6
F. Kegunaan Penelitian	7
G. Sistematika Penelitian	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	9
A. Kualitas Produk.....	9
B. Harga.....	12

C.	Keputusan Pembelian 17	
D.	Penelitian Terdahulu	24
E.	Kerangka Pemikiran.....	26
F.	Hipotesis Penelitian.....	27
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....		30
A.	Penentuan Lokasi dan Waktu Penelitian.....	30
B.	Metode Penelitian	30
C.	Populasi, Sampel dan Teknik Pengambilan Sampel.....	31
D.	Variabel Penelitian.....	33
E.	Operasional Variabel.....	35
F.	Jenis dan Sumber Data.....	36
G.	Metode Analisis Data.....	37
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN		45
A.	Gambaran Umum Objek Penelitian	45
B.	Profil Responden.....	47
C.	Uji Kualitas Data.....	49
D.	Distribusi Frekuensi	51

E. Uji Asumsi Klasik.....	73
F. Analisis Regresi Linier Berganda	75
G. Uji Hipotesis	77
H. Analisis Koefisien Korelasi	79
I. Analisis Koefisien Determinasi	80
J. Pembahasan.....	80
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	84
A. Kesimpulan	84
B. Saran	85
DAFTAR PUSTAKA	87
LAMPIRAN.....	90

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Harga Batik	4
Tabel 2 Penelitian Terdahulu	24
Tabel 3 Operasional Variabel.....	35
Tabel 4 Skala Likert	37
Tabel 5 Interpretasi Koefisien Korelasi	42
Tabel 6 Uji Validitas Terhadap Variabel Kualitas Produk (X1).....	49
Tabel 7 Uji Validitas Terhadap Variabel Harga (X2)	50
Tabel 8 Uji Validitas Terhadap Variabel Keputusan Pembelian (Y).....	50
Tabel 9 Hasil Uji Reliabilitas.....	51
Tabel 10 Distribusi Jawaban Pelanggan mengenai butir 1 batik Bogor Pancawati mempunyai keunggulan dari kompetitornya.....	52
Tabel 11 Distribusi Jawaban Pelanggan mengenai butir 2 batik Bogor Pancawati memiliki keistimewaan	52
Tabel 12 Distribusi Jawaban Pelanggan mengenai butir 3 bahan batik Bogor Pancawati sesuai yang diharapkan	53
Tabel 13 Distribusi Jawaban Pelanggan mengenai butir 4 batik Bogor Pancawati sesuai harapan	54
Tabel 14 Distribusi Jawaban Pelanggan mengenai butir 5 batik Bogor Pancawati yang tidak mudah rusak	54
Tabel 15 Distribusi Jawaban Pelanggan mengenai butir 6 batik Bogor Pancawati menawarkan warna corak batik yang tidak mudah luntur	55
Tabel 16 Distribusi Jawaban Pelanggan mengenai butir 7 batik Bogor Pancawati	

memiliki hasil yang memuaskan.....	56
Tabel 17 Distribusi Jawaban Pelanggan mengenai butir 8 batik Bogor Pancawati cukup nyata	56
Tabel 18 Distribusi Jawaban Pelanggan mengenai butir 9 batik Bogor Pancawati menarik perhatian.....	57
Tabel 19 Distribusi Jawaban Pelanggan mengenai butir 10 tingkat kesulitan motif batik menjadi daya tarik bagi pembeli	58
Tabel 20 Distribusi Jawaban Pelanggan mengenai butir 11 saya merasa bahan batik Bogor Pancawati nyaman digunakan	59
Tabel 21 Distribusi Jawaban Pelanggan mengenai butir 12 saya melihat motif batik Bogor Pancawati enak dilihat.....	59
Tabel 22 Distribusi Jawaban Pelanggan mengenai butir 13 harga batik Bogor Pancawati terjangkau	60
Tabel 23 Distribusi Jawaban Pelanggan mengenai butir 14 harga bervariasi sesuai dengan motif produk	61
Tabel 24 Distribusi Jawaban Pelanggan mengenai butir 15 harga batik Bogor Pancawati sesuai dengan kualitas produk	62
Tabel 25 Distribusi Jawaban Pelanggan mengenai butir 16 harga batik Bogor Pancawati sesuai dengan hasil yang diinginkan.....	62
Tabel 26 Distribusi Jawaban Pelanggan mengenai butir 17 harga batik Bogor Pancawati yang dapat bersaing dengan produk lain	63
Tabel 27 Distribusi Jawaban Pelanggan mengenai butir 18 harga batik Bogor Pancawati lebih ekonomis dibandingkan dengan kompetitor lain	64

Tabel 28 Distribusi Jawaban Pelanggan mengenai butir 19 harga sangat mempengaruhi dalam membeli batik Bogor Pancawati.....	64
Tabel 29 Distribusi Jawaban Pelanggan mengenai butir 20 harga yang murah dapat mengambil keputusan dalam pembelian	65
Tabel 30 Distribusi Jawaban Pelanggan mengenai butir 21 banyaknya variasi motif Batik Bogor Pancawati sebagai dasar dalam pembelian	66
Tabel 31 Distribusi Jawaban Pelanggan mengenai butir 22 keunggulan produk menjadi dasar dalam pembelian	67
Tabel 32 Distribusi Jawaban Pelanggan mengenai butir 23 pembelian dikarenakan baiknya citra merek batik Bogor Pancawati baik.....	67
Tabel 33 Distribusi Jawaban Pelanggan mengenai butir 24 kualitas batik Bogor Pancawati lebih baik dibandingkan kompetitor lain	68
Tabel 34 Distribusi Jawaban Pelanggan mengenai butir 25 distribusi pengiriman melalui berbagai cabang.....	69
Tabel 35 Distribusi Jawaban Pelanggan mengenai butir 26 toko Batik Bogor Pancawati mudah dijangkau oleh konsumen	69
Tabel 36 Distribusi Jawaban Pelanggan mengenai butir 27 pembelian dilakukan pada saat Batik Bogor Pancawati melakukan promosi	70
Tabel 37 Distribusi Jawaban Pelanggan mengenai butir 28 pembelian dilakukan karena adanya pengaruh lingkungan sosial.....	71
Tabel 38 Distribusi Jawaban Pelanggan mengenai butir 29 membeli pada saat ada kebutuhan saja.....	71
Tabel 39 Distribusi Jawaban Pelanggan mengenai butir 30 melakukan pembelian	

pada saat ada potongan harga.....	72
Tabel 40 Hasil Uji Normalitas	73
Tabel 41 Hasil Uji Multikolinearitas.....	74
Tabel 42 Hasil Uji Heterokedastisitas.....	75
Tabel 43 Hasil Uji Analisis Regresi Linear Berganda	75
Tabel 44 Hasil Uji Parsial (Uji t)	77
Tabel 45 Hasil Uji Simultan (Uji F).....	78
Tabel 46 Hasil Uji Korelasi.....	79
Tabel 47 Hasil Analisis Determinasi.....	80

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Data Penjualan Tahun 2018-2020	3
Gambar 2 Kerangka Pemikiran	26
Gambar 3 Jenis Kelamin Responden	47
Gambar 4 Usia Responden.....	47
Gambar 5 Tingkat Pendidikan Responden.....	48