

Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Jok Motor Pada Toko Nasrul Jok Di Sidoarjo

Oleh:

M Aunur Rofiq,

Lilik Indayani

Progam Studi Manajemen

Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

Juni, 2023

Pendahuluan

Seiring berkembangnya zaman dan teknologi yang semakin modern, berdampak pada pergeseran nilai-nilai budaya masyarakat dan masyarakat ke arah individualitas yang semakin meningkat. Kepadatan aktivitas dan mobilitas seseorang diluar rumah membuat orang lebih menyukai praktis dan nyaman yang mampu mencukupi kebutuhan. Selain kemajuan teknologi dan ilmu pengetahuan yang pesat serta mengakibatkan eratnya persaingan didunia bisnis. Setiap bisnis harus perlu memastikan cara hidup yang tepat untuk menceritakan kisah tersebut dan memperluas pangsa pasarnya. Setiap bisnis harus memahami kebutuhan, keinginan dan persyaratan dari tiap pelanggan. Pemahaman ini membantu merancang penawaran pasar yang memenuhi permintaan dengan tingkatkan dan bangun proposisi nilai. ikatan pelanggan yang bagus bakal berarti dalam mendapatkan nilai seumur hidup pelanggan dan memperluas pangsa pasar. Memuaskan kebutuhan dan keinginan menentukan keputusan pembelian konsumen

Pertanyaan Penelitian (Rumusan Masalah)

1. Apakah kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen jok motor pada toko Nasrul Jok di Sidoarjo?
2. Apakah harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen jok motor pada toko Nasrul Jok di Sidoarjo?
3. Apakah promosi berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen jok pada toko motor Nasrul Jok di Sidoarjo?

Metode

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif karena penggunaan data penelitian numerik dan analisis statistik. Dalam penelitian ini sampel yang digunakan dalam orang yang berbelanja pada toko Nasrul Jok. Karena populasi ini tidak diketahui dengan pasti maka jumlah sampel dapat dihitung menggunakan rumus Wibisono dan didapatkanlah 96 responden.

Apabila subjeknya kurang dari 100, maka lebih ambil semuanya, sehingga penelitiannya merupakan termasuk penelitian populasi. Berdasarkan hal tersebut maka sampel dalam penelitian ini berjumlah 96 konsumen yang membeli jok motor pada toko Nasrul Jok di Sidoarjo. Sumber data dalam penelitian menggunakan data primer dan data sekunder.

Data primer berasal dari kuisisioner, sedangkan data sekunder berasal dari jurnal penelitian terdahulu yang relevan. Teknik pengumpulan data menggunakan kuisisioner yang diukur menggunakan skala likert dengan bobot hitung mulai dari 1 hingga 5.

Teknik analisis data menggunakan uji kualitas data yang terdiri dari uji validitas serta uji reliabilitas, kemudian dilakukan uji asumsi klasik terdiri dari uji normalitas, uji linieritas, uji autokorelasi, uji heteroskedastisitas, dan uji multikolinieritas. Selanjutnya dilakukan juga analisis regresi linier berganda, dan terakhir untuk pengujian hipotesis dilakukan uji t, koefisien korelasi berganda (R) dan koefisien determinasi berganda (R^2) dengan bantuan program SPSS 22

Hasil

1. Kualitas produk secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian jok motor pada toko Nasrul jok di Sidoarjo.
2. Harga secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian jok motor pada toko Nasrul jok di Sidoarjo.
3. Promosi secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian jok motor pada toko Nasrul jok di Sidoarjo.

Pembahasan

1. Kualitas Produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian jok motor pada toko Nasrul jok di Sidoarjo.

Berdasarkan hasil analisis membuktikan bahwa kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Dengan ini membuktikan bahwa toko Nasrul jok telah memberikan kualitas produk yang bagus, tampilan warna dan desain pada produk Nasrul jok membuat saya tertarik untuk membeli produk tersebut. Serta produk Nasrul jok memiliki daya tahan cukup baik dan tidak mudah robek. Begitupun kulif jok motor pada produk Nasrul jok memiliki bahan yang tidak mudah timbul crack apabila sering terkena sinar matahari.

Hasil penelitian ini sesuai dengan teori yang menyatakan bahwa kualitas produk adalah suatu kondisi dinamis yang berhubungan dengan produk, jasa, manusia, proses, dan lingkungan yang memenuhi atau melebihi harapan.

Hasil penelitian ini di dukung dengan penelitian terdahulu yang membuktikan bahwa kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Selanjutnya juga di dukung peneliti lainnya yang membuktikan bahwa kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian.

Pembahasan

2. Harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian jok motor pada toko Nasrul jok di Sidoarjo.

Berdasarkan hasil analisis membuktikan bahwa harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Hasil analisis di atas dapat diartikan bahwa harga yang diberikan sudah sesuai dengan konsumen dalam melakukan keputusan pembelian. Harga produk jok motor di Nasrul jok sesuai dengan manfaat. Begitu pula harga dengan kualitas produk jok motor di Nasrul jok sesuai dengan yang ditawarkan. Begitu pula Harga produk jok motor Nasrul Jok mampu bersaing dan sesuai dengan kemampuan daya beli masyarakat. Dan Harga jok motor di Nasrul Jok terjangkau semua kalangan.

Hasil penelitian ini sesuai dengan teori yang menyatakan bahwa harga adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu barang atau jasa atau jumlah dari nilai uang yang ditukar konsumen atas manfaatmanfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut.

Hasil penelitian ini di dukung dengan penelitian terdahulu yang membuktikan bahwa harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Selanjutnya juga di dukung peneliti lainnya yang membuktikan bahwa harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian.

Pembahasan

3. Promosi berpengaruh terhadap keputusan pembelian jok motor pada toko Nasrul jok di Sidoarjo.

Berdasarkan hasil analisis membuktikan bahwa promosi berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Berdasarkan hasil penelitian bahwa Nasrul jok mempunyai waktu promosi yang sudah ditentukan sesuai event sehingga memudahkan konsumen kapan waktu promosi tersebut. Begitupun saya membeli produk jok motor pada saat promosi karena kuantitas penayangan iklan jok motor jok lebih sering. Tawaran gratis ongkir dan diskon membuat saya tertarik untuk membeli produk nasrul jok. Nasrul jok melakukan promosi melalui media sosial instagram, tiktok dan whatsapp.

Hasil penelitian ini sesuai dengna teori yang menyatakan bahwa promosi merupakan elemen bauran pemasaran yang berfokus pada upaya menginformasikan, membujuk, dan mengingatkan kembali konsumen akan merek dan produk perusahaan. Berbagai upaya promosi sudah diterapkan oleh Nasrul jok diberbagai marketplace untuk menambah jumlah transaksi.

Hasil penelitian ini di dukung dengan penelitian terdahulu yang membuktikan bahwa promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Selanjutnta juga di dukung peneliti lainnya yang membuktikan bahwa promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian.

Temuan Penting Penelitian

Berdasarkan hasil pada analisis membuktikan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan kualitas produk, harga, dan promosi terhadap keputusan pembelian jok motor pada toko Nasrul jok di Sidoarjo. Hal ini dapat diartikan bahwasanya kualitas produk, harga dan promosi. Hal ini menunjukkan bahwasanya kualitas produk, harga, dan promosi yang baik menjadi faktor utama dalam meningkatkan keputusan pembelian.

Manfaat Penelitian

- 1. Manfaat Teoritis** : Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi bagi penelitian-penelitian selanjutnya yang melakukan kajian mengenai pengaruh kepuasan kerja, kompensasi dan disiplin kerja karyawan terhadap produktivitas karyawan.
- 2. Manfaat Praktis**
 - **Bagi Peneliti** : Untuk memperoleh gambaran tentang pokok masalah yang ada di objek penelitian (perusahaan) dan membandingkan dengan teori yang diperoleh selama mengikuti perkuliahan.
 - **Bagi Perusahaan** :Sebagai masukan bagi perusahaan terhadap pokok masalah yang telah disesuaikan dengan teori yang ada yaitu dalam hal ini produktivitas kerja karyawan yang ditinjau dari kepuasan kerja, kompensasi dan disiplin kerja karyawan.
 - **Bagi Almamater** :Diharapkan dapat digunakan sebagai bahan referensi bagi penelitian yang mengambil topik yang sama dan menambah referensi perbendaharaan penelitian di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

Referensi

- Hidaya, Nur Laili, (2018) "Pengaruh Viral Marketing, Online Consumer Riviws Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Shopee Di Surabaya," Jurnal Pendidikan Tata Niaga, vol. 6, no. 3, pp. 77–84,.
- Kotler, Phillip dan Gary Amstrong, (2014) Prinsip-Prinsip Manajemen, 14th ed. jakarta: erlangga.
- Tjiptono, Fandy (2015) Strategi Pemasaran edisi 4, Edisi 4. Yogyakarta: Andi Offset.
- Wulandari, Rizky Desty dan Donant Alananto Iskandar, (2018) "Pengaruh Citra Merek Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Pada Produk Kosmetik," Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis Fakultas. Ekonomi UNIAT, vol. 3, no. 1, pp. 11–18, doi: 10.36226/jrmb.v3i1.81.
- Rumondor, Priskyla Wenda, Aljte L. Tumbel, dan Imelda W. J Ogi, (2017) "Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Dan Word of Mouth Terhadap Keputusan Pembelian Pada Rumah Kopi Dan Mie Toronata Di Kawangkoan the Effect of Quality Products, Price, and Word of Mouth on the Decision To Purchase on Rumah Kopi Dan Mie Toronata Di Kawangkoa," Jurnal. EMBA Jurnal Riset Ekonomi Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi., vol. 5, no. 2, pp. 1102–1112,.
- Gerung, Christy Jacklin, Janjte Sepang, dan Sjendry Loindong, (2017) "Effect of Product Quality, Price and Promotion To Decision Purchase Nissan X-Trail Car in Pt. Wahana Wirawan Manado," Jurnal. EMBA Jurnal Riset Ekonomi Manajemen, Bisnis dan Akuntansi., vol. 5, no. 2, pp. 2221–2229.
- Andika, Alfanda dan Febsri Susanti, (2018) "Pengaruh Marketing Mix Terhadap Keputusan Pembelian Parfum Di Azzwars Parfum Lubeg Padang," Jurnal Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi. KBP Padang, pp. 1–13, 2018, doi: 10.31227/osf.io/upgc3.
- Lukito, Wibi Anindra dan Aswin Fahmi, (2020) "Pengaruh Promosi dengan Media Sosial Terhadap Keputusan Pembelian Sepatu Olahraga Ortuseight Pada Masyarakat Tanjung Morawa," Journal Economi. Accounting., vol. 1, no. 2, pp. 90–95,.
- Polla, Lisbeth Mananeke, Dan Rita N Taroreh., (2018) "Analisis Pengaruh Harga, Promosi, Lokasi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Pada Pt. Indomaret Manado Unit Jalan Sea," J. EMBA J. Ris. Ekon. Manajemen, Bisnis dan Akunt., vol. 6, no. 4, pp. 3068–3077, doi: 10.35794/emba.v6i4.21224.

Referensi

Lira. Agusinta, (2020) Pengantar Metode Penelitian Manajemen. Surabaya: Jakad Media Publishing.

Sugiyono, (2013) Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D, Cetakan ke., no. 465. Bandung: Alfabeta.

Kotler, Phillip dan Kevin Lane Keller. (2016) Manajemen Pemasaran, 12th edisi 1. Jakarta: Erlangga.

Arikunto, Suharsimi, (2014) Prosedur penelitian suatu pendekatan praktik, 14th ed. jakarta: Rineka Cipta.

Ghozali, Imam, (2018) aplikasi analisis multivariate dengan program IBM SPSS 25, Ke-9. Semarang: Universitas Diponegoro Semarang.

Pamungkas, Raden Dicky Anugrah dan Lilik Indayani, (2023). "The Influence of Product Quality, Price, and Brand Image on Purchasing Decisions for Facial Cleansing on Students," *Academia. Open*, vol. 8, no. 1, pp. 1–15, 2023, doi: 10.21070/acopen.8.2023.3641.

Dellyanti, Fedrica dan Dewi Komala Sari, (2023) "The Influence of Product Quality, Price, and Advertising on Purchasing Decisions for Leather Wallets in the Leather Craft Industry in Sidoarjo Regency," *Acad. Open*, vol. 8, pp. 1–14, 2023, doi: 10.21070/acopen.8.2023.3947.

Thengio, Jessica Franfer Lie, Vrancois Salim, dan Fenny Krisna Marpaung, (2021) "Pengaruh Promosi, Harga dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian pada PT Expravet Nasuba," *Jurnal. Sosial. dan Ekonomi.*, vol. 2, no. 2, pp. 110–116, 2021.

