

# zenith nurhasanah archive.docx

*by*

---

**Submission date:** 28-Aug-2023 01:38PM (UTC+0700)

**Submission ID:** 2152600347

**File name:** zenith nurhasanah archive.docx (253.44K)

**Word count:** 7403

**Character count:** 47402

# Implementasi <sup>1</sup> Kualitas Produk, Citra Merek, dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Pada Brand Scarlett Di Sidoarjo

## [Implementation Of Product Quality, Brand Image, And Promotion On Purchase Decisions On Brand Scarlett In Sidoarjo]

Zenith Nurhasanah<sup>1)</sup>, Liliki Indayani<sup>2)</sup>

<sup>1)</sup>Program Studi Manajemen, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia

<sup>2)</sup>Program Studi Manajemen, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia

\*Email Penulis Korespondensi: lilikindayani@umsida.ac.id

**Abstract.** *The purpose of the research that has been done is to determine the factors that have an influence on the decision to purchase scarlet products for scarlet users. This study used a quantitative method. The sample for this study was 96 respondents using scarlet products. The sampling technique used probability sampling with simple random sampling. Data collection techniques by distributing questionnaires online through the Google form. Data analysis used multiple linear regression analysis with the help of the SPSS program*

**Keywords -** *Product Quality, Brand Image, And promotions, Purchase Decisions*

**Abstrak** Penelitian yang telah dilakukan adalah untuk mengetahui faktor-faktor yang memiliki pengaruh terhadap Keputusan pembelian produk scarlet pada pengguna scarlet. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif Sampel penelitian ini berjumlah 96 responden pengguna produk scarlet. Teknik pengambilan sampel menggunakan probability sampling dengan sample random sampling. Teknik pengumpulan data dengan cara penyebaran kuesioner secara online melalui Google form. Analisis data menggunakan analisis regresi linier berganda dengan bantuan program SPSS.

**Kata Kunci -** Kualitas Produk, Citra Merk, Dan Promosi, Keputusan Pembelian

### I. PENDAHULUAN

Di dalam jenis produk atau merek yang dapat dibeli serta pasar produk kecantikan telah berkembang belakangan ini. Salah satu faktor utama yang mendorong pertumbuhan pasar industri kecantikan adalah meningkatnya permintaan dari wanita, khususnya di bidang produk perawatan kulit. Tentu saja, sebagai konsekuensi dari pengembangan berbagai produk, ini telah berkembang menjadi salah satu pilar perusahaan dalam industri kosmetik. Banyak bisnis menawarkan berbagai iterasi dari produk yang sama, dari nama generik hingga merek ada banyak nama produk yang tersedia dan banyak di pasaran, salah satunya adalah "Scarlett Whitening". [1]

Scarlett Whitening juga menggunakan teknik pemasaran untuk mengiklankan barangnya. Ada upaya untuk memasuki media yang berbeda melalui saluran yang berbeda atau mengiklankan barang di berbagai media. Inisiatif promosi, terutama yang melibatkan periklanan, sering menuntut pengeluaran keuangan yang cukup besar. Scarlett Whitening tidak mempermasalahkan hal ini karena pemasar bertugas menciptakan merek untuk mempertahankan pelanggan. Saat ini, semua iklan produk Scarlett Whitening dapat ditempatkan di platform digital seperti Facebook dan Twitter. (Instagram, TikTok, dll.). Karena itu, Produk Pemutih Scarlett mungkin dapat terus memegang posisi teratas di industri untuk sementara waktu. [2]

Keputusan untuk membeli suatu produk dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor di lingkungan bisnis saat ini, baik faktor internal perusahaan seperti promosi strategi manajemen yang diterapkan perusahaan maupun dari lingkungan eksternal perusahaan seperti peraturan pemerintah dan kebijakan pemerintah. [3] Selain itu, saat ini ada persaingan dengan brand lain yang membuat brand scarlet ini sedikit menurun peminatnya. Dalam situasi yang seperti ini, para manajemen scarlet mau tidak mau perlu mengatur ulang manajemen saat ini dalam bisnis, serupa dengan bagaimana perusahaan dengan strategi promosi yang kurang berhasil perlu merevisi strategi promosi mereka saat ini. Saat ini, yang semakin hari semakin banyak pesaingnya. Pada tahun 2022, sepertinya remaja-remaja masih lebih memilih menggunakan barang-barang dari komunitasnya untuk mengurus dirinya sendiri. [4] Dengan pangsa pasar 11,32%, perusahaan ini jelas berada di puncak penjualan, menurut data penjualan Scarlett Whitening. Vaseline berada di urutan kedua dengan 11,12% yang sedikit berbeda dan diikuti oleh Nivea dengan 7,24%. Informasi ini menunjukkan bahwa Scarlett, perusahaan perawatan wajah dan tubuh lokal yang baru berdiri pada tahun 2017, mampu mengunggulipara pesaingnya, yang kebetulan merupakan nama global.

Gambar 1. Garfik penguasa brand produk kecantikan



Sumber: <https://compas.co.id/article/penjualan-produk-kecantikan/>

Pilihan untuk membeli adalah prosedur pemecahan masalah itu sendiri. Saat memilih produk dan merek mana yang akan dibeli, mayoritas konsumen, termasuk pembeli individu dan organisasi pembelian, pada dasarnya melalui proses pemikiran yang sama. (Salea, 2021). Daya tarik suatu produk dapat mempengaruhi keputusan konsumen untuk membelinya atau tidak. Semakin banyak keunggulan produk yang diberikan, semakin besar keinginan konsumen untuk membeli. (Manoy, 2021). Perusahaan telah berhasil mempengaruhi pilihan pembelian konsumen dengan mengembangkan hubungan konsumen yang kuat, menciptakan merek produk yang kuat, dan memperkenalkan inovasi baru ke dalam produk yang mereka produksi dengan memperhatikan tren saat ini. (Angkow, 2021). [5] indikator menurut (Kotler Phillip, 2021) dalam keputusan pembelian sebagai berikut: 1. Dengan adanya stabilitas produk, konsumen juga dapat mengambil keputusan pembelian dengan mencari informasi tersebut 2. Memiliki kebiasaan membeli, mendapat rekomendasi dari supplier merupakan informasi penting, pertanda bahwa keputusan pembelian itu menarik. 3. Referensi dari orang lain dapat menyampaikan informasi dari orang lain agar mereka mungkin tertarik dengan pembelian tersebut. 4. Adanya pembelian kembali, itu sangat penting dalam bisnis Anda, ada alasan mengapa konsumen membeli suatu produk lagi. [6]

Fungsionalitas produk mengacu pada kapasitas produk untuk melakukan fungsi yang dimaksudkan. Menurut Gitosudarmo, kualitas suatu produk juga dapat didefinisikan sebagai kesesuaiannya dengan harapan konsumen atas biaya yang terkait dengan pembelian barang tersebut atau harganya. Schroeder (2018:155) menegaskan bahwa nilai, kegunaan, dan biaya produk atau jasa berhubungan dengan kualitas produk. [7] Indikator kualitas produk Menurut (Asman Nasir, 2021) sebagai berikut: 1.) Produk tepat waktu Produk yang dapat kita manfaatkan untuk meningkatkan kinerja produk, yaitu sesuatu yang berkaitan dengan kualitas produk yang dapat menggambarkan keadaan sebenarnya atau metode pelayanan yang dapat baik atau tidak. 2.) Ruang lingkup dan jenis fungsionalitas, yaitu kegunaan yang terkait dengan fungsionalitas yang ada pada suatu produk atau pelanggan yang biasanya membeli suatu produk yang memiliki fitur atau kemampuan yang dimiliki produk dan layanan tersebut. 3.) Keandalan, atau daya tahan, adalah suatu keberadaan yang berkaitan dengan keandalan yang diperlukan. 4.) Karakteristik sensorik, deskripsi penampilan, gaya, daya tarik, variasi produk serta sejumlah faktor dapat merupakan kualitas penting dalam hal ini. 5.) Profil dan citra etis, yang dapat dikaitkan dengan sebagian besar kesan pembeli terhadap produk dan layanan perusahaan. [8]

Citra merek adalah pendapat umum orang terhadap suatu perusahaan, yang terbentuk dari pengetahuan merek sebelumnya. Citra merek terhubung dengan sikap dalam bentuk keyakinan dan preferensi merek. Seperti yang dikemukakan oleh Kotler (2019:344). Saat konsumen membeli sesuatu, mereka tidak hanya membelinya karena mereka membutuhkannya; mereka juga mengharapkan sesuatu yang lain. Gambar 8 yang terbentuk dalam benaknya sejalan dengan sesuatu yang lain. [9] Berikut adalah indikator Citra Merek Menurut Kotler dan Keller (2016:347), 1.) Manfaat asosiasi merek, salah satu faktor pembentuk citra merek adalah keunggulan produk, dimana produk tersebut lebih unggul dibandingkan pesaing. 2.) Kekuatan asosiasi merek, setiap merek yang berharga mempunyai jiwa, kepribadian yang unik merupakan kewajiban mendasar bagi pemilik merek untuk mengekspresikan dan mensosialisasikan jiwa/kepribadian tersebut melalui bentuk periklanan tertentu atau bentuk promosi dan pemasaran lainnya. kegiatan. Hal inilah yang akan terus menjadi penghubung antara produk merek dengan pelanggan. Oleh karena itu, merek akan cepat dikenal dan mempertahankan diri dalam menghadapi persaingan yang ketat. Membangun popularitas brand hingga menjadi brand terkenal memang tidak mudah. Namun popularitas merupakan salah satu faktor kunci yang dapat menciptakan citra merek di hati pelanggan. 3.) Keunikan asosiasi merek merupakan keunikan produk. Merek

dagang didefinisikan sebagai suatu tanda yang mewakili suatu ciri yang digunakan dalam kegiatan komersial suatu barang atau jasa dan dapat berupa gambar, nama, kata, huruf, angka, susunan warna, atau gabungan. 15 Tahun 2001, Pasal 1(1), definisi ini sebanding dengan definisi American Marketing Association, yang menekankan keterlibatan merek sebagai faktor pembeda. Manfaat merek ini meluas ke pelanggan dan produsen.[10]

Promosi adalah kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk mengkomunikasikan manfaat produk dan sebagai alat untuk mempengaruhi konsumen dalam kegiatan pembelian atau penggunaan jasa sesuai dengan kebutuhan, Rambat Lupiyoadi (2019:92). Strategi promosi menurut Assauri (2019:269) adalah kombinasi strategi yang paling baik dari unsur-unsur promosi tersebut yaitu advertensi, personal selling, promosi penjualan dan publisitas.[11] Sedangkan menurut Tjiptono (2022:233) strategi promosi berkaitan dengan masalah-masalah perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian komunikasi persuasif dengan pelanggan, untuk menentukan proporsi personal selling, iklan dan promosi penjualan. Adapun indikator promosi Menurut (Tjiptono, 2017) indikator promosi yaitu: 1. Periklanan juga merupakan kegiatan promosi, media cetak dapat digunakan untuk menyampaikan informasi kepada pelanggan dan konsumen melalui sarana lain seperti poster, spanduk dan sarana lainnya. 2. Personal Selling adalah interaksi langsung, komunikasi langsung antara pembeli dan penjual untuk dapat memperkenalkan produknya. 3. Dalam promosi penjualan adalah promosi yang dapat melengkapi dan mengkoordinasikan suatu kegiatan untuk mengambil keputusan pembelian, dengan tujuan untuk dapat menarik pelanggan agar membeli produk tersebut. 4. Public Relations, khususnya upaya untuk melakukan komunikasi, mempunyai potensi untuk mempengaruhi secara mendalam pandangan, keyakinan, dan sikap terhadap konsumen atau pelanggan.[12]

Terkait penelitian sebelumnya dari variable kualitas produk pada keputusan pembelian yang dilakukan oleh Abraham Mahendra Bagaskara (2012) menyimpulkan bahwa proses pengambilan keputusan pembelian dipengaruhi secara signifikan oleh kualitas barang dagangan. Temuan ini menunjukkan bahwa stimulus pemasaran yang mempengaruhi pilihan pembelian adalah kualitas produk.[13] Sedangkan penelitian dari (Josiel & Hendra, 2019) Pilihan pembelian dipengaruhi secara negatif dan signifikan oleh kualitas produk. Hal ini menunjukkan bahwa peningkatan kosmetik wardah akan menghasilkan lebih sedikit orang yang melakukan pembelian. Hal ini disebabkan oleh beberapa variabel yang mempengaruhi kualitas produk, salah satunya adalah kenaikan harga produk saat kualitas produk naik. Akibatnya, bisnis perlu lebih fokus untuk mempertahankan positioning kualitas produk pada tingkat kinerja yang telah dibidik pasar.[14]

Penelitian yang dilakukan oleh A Syafitri, ER Sari, & VF Sanjaya (2021) terkait citra merek terhadap keputusan pembelian menunjukkan bahwa citra merek dampak positif pada keputusan pembelian. Hal ini menunjukkan bahwa citra merek berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen karena arah koefisien jalur dalam hal ini bertanda positif. Dengan demikian, citra merek berpengaruh secara langsung terhadap keputusan pembelian.[15] Sedangkan penelitian dari (Rokh Eddy Prabowo, Kis Indriyaningrum, & Anggita Dian Setyaningrum, 2020) menunjukkan bahwa variable Citra merek berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap keputusan pembelian sepatu olah raga merek Adidas.[16]

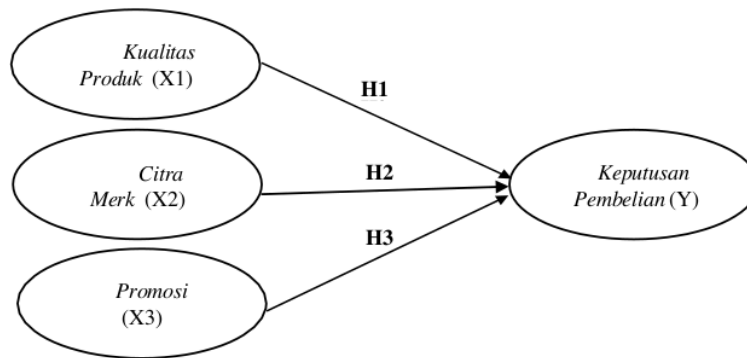
Terkait Penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Sofia Nura Adila, Nazaruddin Aziz (2019) hasil penelitiannya menunjukkan bahwa Berdasarkan hasil perhitungan analisis regresi linier berganda dengan pengujian parsial diketahui bahwa variable promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada konsumen restoran KFC[17]. Sedangkan penelitian dari (Edho Maulana1, Indri Setianingrum2, Vicky F Sanjaya3, 2021) hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variable Strategi Pemasaran berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap keputusan pembelian produk nivea. [18] Konsumen akan mencari barang-barang berkualitas tinggi yang paling dapat memuaskan kebutuhan dan keinginan mereka sebelum memutuskan apakah akan membeli atau tidak.

Berdasarkan penelitian-penelitian yang diuraikan sebelumnya, menunjukkan adanya kesenjangan hasil penelitian terdahulu (*research gap*) dan celah penelitian dari tidak berpengaruhnya *strategi promosi* mengenai *citra merek* dan *kualitas produk* secara signifikan terhadap keputusan pembelian. Melihat fenomena yang ada, penulis ingin melakukan penelitian mengenai implementasi strategi promosi, citra merek, dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian pada produk scarlet ini. Maka penulis menentukan untuk penelitian yang berjudul **“Implementasi Kualitas Produk, Citra Merek, dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian pada brand Scarlet di Sidoarjo”**.

Rumusan masalah pada penelitian ini ialah Mengetahui pemahaman customer dalam melihat citra merek & kualitas produk pada brand scarlet yang mendorong mereka untuk melakukan keputusan pembelian. Dan Apakah penerapan Kualitas produk, Citra Merek, dan Promosi memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian pada brand scarlet yang ada di Sidoarjo ?

Penelitian ini sesuai dengan indikator 12 Sustainable Development Goals (SDGs) 12 yaitu Konsumsi dan Produksi yang Bertanggung Jawab (<https://sdgs.un.org/goals12>)

Kerangka konseptual Berdasarkan penyusunan penelitian yang dikembangkan untuk penelitian ini, sikap dipengaruhi oleh kualitas produk, citra merek, dan strategi promosi, yang berdampak pada keputusan pembelian.:



**Gambar 2.** Kerangka konseptual

Keterangan:

H1 = X1 Berpengaruh positif dan signifikan terhadap terhadap Y

H2 = X2 Berpengaruh positif dan signifikan terhadap Y

H3 = X3 Berpengaruh positif dan signifikan terhadap Y

## LITERATUR REVIEW

### Kualitas produk

Kualitas produk merupakan suatu kemampuan produk dari segi durabilitas maupun reliabilitas dengan kondisi fisik, sifat akan produk serta fungsi yang telah ditentukan agar dapat memberikan kepuasan bagi konsumen yang menggunakan produk. Kualitas produk perlu diperhatikan oleh tiap produsen, dikarenakan dengan memperbaiki kualitas produk loyalitas konsumen akan produk akan meningkat.[19] Kualitas produk merupakan penunjang untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen untuk mendapatkan kepuasan pada konsumen. Sebagai industri makanan kualitas menjadi faktor yang perlu diperhatikan. Konsistensi rasa, variasi produk serta kondisi produk akan berdampak kepada keputusan pembelian pada konsumen. Menurut (Asman Nasir, 2021) indikator kualitas produk sebagai berikut: 1.) Kinerja yaitu sesuatu yang berkaitan dengan mutu barang, dapat menggambarkan keadaan sebenarnya atau cara pelayanan itu baik atau tidak. 2.) Ruang lingkup dan jenis fungsionalitas, yaitu keadaan yang terkait dengan fungsionalitas yang ada pada suatu produk atau pelanggan yang biasanya membeli suatu produk yang memiliki fitur atau kemampuan yang dimiliki produk dan layanan tersebut. 3.) Keandalan, atau daya tahan, adalah suatu keberadaan yang berkaitan dengan keandalan yang diperlukan. 4.) Karakteristik sensorik, deskripsi penampilan, gaya, daya tarik, variasi produk serta sejumlah faktor dapat merupakan kualitas penting dalam hal ini. 5.) Profil dan citra etis, yang dapat berhubungan dengan sebagian besar kesan pembeli terhadap produk dan jasa perusahaan.

Adapun penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Nasution, Limbonong & Christine Herawati Ramadhan (2020) melakukan penelitian pada Mahasiswa S1 Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Labuhan Batu yang menunjukkan bahwa variable kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada e-commerce shopee.[20]

### Citra merek

Citra merek dapat dianggap sebagai suatu jenis asosiasi yang muncul di benak konsumen ketika mereka mengingat suatu merek tertentu. Asosiasi tersebut bisa saja muncul dalam bentuk pemikiran atau gambaran tertentu yang diasosiasikan dengan merek, seperti saat kita memikirkan orang lain.[21] Branding menggambarkan karakteristik eksternal suatu produk atau layanan, termuk bagaimana upaya mereka memenuhi kebutuhan psikologis atau sosial pelanggan. Indikator citra merek Menurut Kotler dan Keller (2016:347). 1.) Manfaat asosiasi merek, salah satu faktor pembentuk citra merek adalah keunggulan produk, dimana produk tersebut lebih unggul dibandingkan pesaing. 2.) Kekuatan asosiasi merek, setiap merek yang berharga mempunyai jiwa, kepribadian yang unik merupakan kewajiban mendasar bagi pemilik merek untuk mengekspresikan dan mensosialisasikan jiwa/kepribadian tersebut melalui bentuk periklanan tertentu atau bentuk promosi dan pemasaran lainnya. kegiatan. Hal inilah yang akan terus menjadi penghubung antara produsen/merek dengan pelanggan. Oleh karena itu, merek akan cepat dikenal dan mempertahankan diri dalam menghadapi persaingan yang ketat. Membangun popularitas brand hingga menjadi brand terkenal memang tidak mudah. Namun popularitas merupakan salah satu faktor kunci yang dapat menciptakan citra merek di hati

pelanggan. 3.) Keunikan asosiasi merek merupakan keunikan produk. Adapun penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Pratiwi et al. 2022) yang menunjukkan bahwa hasil variable citra merek berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian produk MS Glow oleh Masyarakat Medan Marelan.[22]

### 9 Promosi

Promosi merupakan salah satu variabel bauran pemasaran yang sangat penting bagi perusahaan dalam memasarkan produknya. Promosi adalah segala jenis kegiatan pemasaran yang dimaksudkan untuk merangsang permintaan.[23] Promosi merupakan aliran informasi atau persuasi satu arah yang dimaksudkan untuk membimbing seseorang. Promosi mengacu pada semua kegiatan yang bertujuan untuk merangsang tingkat permintaan suatu produk di pasar melalui komunikasi antara produsen dan konsumen.[24] Komunikasi pemasaran perlu dilakukan guna memberitahukan produk yang akan dipasarkan. Menurut (Tjiptono, 2017) indikator promosi yaitu: 1.) Periklanan juga merupakan kegiatan promosi, media cetak dapat digunakan untuk menyampaikan informasi kepada pelanggan dan konsumen melalui sarana lain seperti poster, spanduk dan sarana lainnya. 2.) Dalam promosi penjualan, merupakan promosi yang dapat melengkapi dan mengkoordinasikan suatu kegiatan pengambilan keputusan pembelian dengan tujuan untuk membujuk pelanggan agar membeli suatu produk. 3.) Humas, khususnya upaya komunikasi, dapat sangat mempengaruhi sikap, keyakinan, dan sikap terhadap konsumen atau pelanggan. Adapun penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Rohimah, R.A.E.P Apriliani. 2019) yang menunjukkan bahwa variabel promosi berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian kosmetik merk MakeOver pada Qween Cosmetics di Wonosobo.[25]

### Keputusan pembelian

Keputusan pembelian adalah pemilihan dua atau lebih alternatif pilihan keputusan pembelian.[26] Artinya seseorang dapat mengambil suatu keputusan dan harus mempunyai beberapa alternatif yang tersedia. Keputusan pembelian dapat menentukan bagaimana proses pengambilan keputusan tersebut dilakukan.[27] Menurut (Kotler Philip, 2021) Adapun indikator dalam keputusan pembelian adalah sebagai berikut 1.) Produk stabil, konsumen juga dapat mengambil keputusan pembelian ketika mencari informasi tersebut. 2.) Memiliki kebiasaan membeli, menerima rekomendasi dari pemasok merupakan informasi penting, pertanda yang sangat menarik untuk suatu keputusan pembelian. 3.) Referral dari orang lain dapat menyampaikan informasi dari orang lain agar mereka tertarik dengan pembelian ini. 4.) Adanya pembelian kembali, ini sangat penting bagi bisnis Anda, pasti ada penyebabnya dan begitu pula konsumen membeli produk tersebut..

## II. METODE

penelitian ini merupakan jenis penelitian kuantitatif dengan pendekatan deskriptif. Dimana penelitian ini dilakukan untuk mengumpulkan informasi dengan cara menyusun daftar pernyataan yang diajukan pada responden melalui kuesioner dan disebarakan menggunakan Google Form. Populasi pada penelitian ini adalah pengguna scarlet di Kota Sidoarjo dengan jumlah 100 orang. Teknik pengambilan sampel yang digunakan yaitu *probability sampling* dengan *simple random sampling* adalah responden yang pernah menggunakan scarlet untuk pembelian produk *skincare* or *bodycare* dari produk scarlett.

Penentuan jumlah sampel dalam penelitian ini diambil dengan menggunakan rumus Lemeshow. Berdasarkan perhitungan rumus diperoleh 96 responden dan peneliti akan membulatkan menjadi 100 responden karena jika salah satu kuesioner terdapat data yang kurang valid, maka dapat menggunakan isian kuesioner yang lebih tersebut. dan dalam penelitian yang dilakukan oleh Affan Eka Pramana dan Apriatni EP (2019) menyarankan bahwa dimana sebuah sampel yang berjumlah 100 orang diambil dari populasi kurang lebih 1000 orang secara kasar mempunyai ketepatan estimasi yang valid.[28] Alasan peneliti menggunakan rumus Lemeshow adalah karena ukuran populasi tidak diketahui secara pasti dan terlalu besar dengan jumlah yang selalu berubah-ubah.

Keterangan :

$n =$  Jumlah sampel minimal yang di perlukan  $Za^2 \times p \times Q$

$$n = \frac{Za^2 \times p \times Q}{D^2}$$

14  $Za =$  Nilai standar ddari distribusi sesuai nilai = 5% = 1,96

$P =$  Prevalensi outcome, karena data belum di dapit maka di pakai 50%  $Q = 1-P$

$D =$  Tingkat ketelitian 10%

$$n = \frac{1,96^2 \times 0,5 \times 0,5}{0,1^2} = 96,04$$

Penelitian ini memakai pengukuran menggunakan skala likert untuk menentukan persepsi, sikap atau pendapat seseorang terhadap suatu fenomena yang terjadi. Menggunakan Skala likert yang digunakan untuk mengukur respon dari responden yaitu terdapat da 5 skor satu pernyataan sangat tidak setuju sampai skor lima pernyataan sangat setuju.[29] Pada penelitian ini menggunakan Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik (uji normalitas, uji multikolinearitas, dan uji heteroskedastisitas), analisis regresi linier berganda dan uji hipotesis (uji t (parsial) dan koefisien determinasi) secara statistik dengan aplikasi SPSS versi 25.

Penelitian ini memakai pengukuran menggunakan skala likert untuk menentukan persepsi, sikap atau pendapat seseorang terhadap suatu fenomena yang terjadi. Menggunakan Skala likert yang digunakan untuk mengukur respon dari responden yaitu terdapat da 5 skor satu pernyataan sangat tidak setuju sampai skor lima pernyataan sangat setuju.[29] Pada penelitian ini menggunakan Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik (uji normalitas, uji multikolinearitas, dan uji heteroskedastisitas), analisis regresi linier berganda dan uji hipotesis (uji t (parsial) dan koefisien determinasi) secara statistik dengan aplikasi SPSS versi 25.

### Definisi Operasional dan Indikator Variabel

**Table 1.** definisi operasional dan indikator variabel

Variable	Definisi Operasional	Indikator	skala
Kualitas Produk (X1)	Kualitas produk merupakan suatu kemampuan produk dari segi durabilitas maupun reliabilitas dengan kondisi fisik, sifat akan produk serta fungsi yang telah ditentukan agar dapat memberikan kepuasan bagi konsumen yang menggunakan produk . Kualitas produk perlu diperhatikan oleh tiap produsen, dikarenakan dengan memperbaiki kualitas produk loyalitas konsumen akan produk akan meningkat.[19]	1.) Performance 2.) Range and type of features 3.) Realibility atau durability 4.) Sensory characteristic 5.) Ethical profile and image  (Asman Nasir, 2021)	likert
Citra Merk (X2)	Citra merek dapat dianggap sebagai suatu jenis asosiasi yang muncul di benak konsumen ketika mereka mengingat suatu merek tertentu. Asosiasi bisa muncul dalam bentuk pemikiran atau gambaran tertentu yang dikaitkan dengan suatu merek, misalnya ketika kita memikirkan orang lain.[21]	1.) Keunggulan asosiasi merek 2.) Kekuatan asosiasi merek 3.) Keunikan asosiasi merek  (Kotler dan Keller, 2016:347)	likert
Promosi (X3)	Promosi merupakan salah satu variabel bauran pemasaran yang sangat penting bagi perusahaan dalam memasarkan produknya. Promosi adalah segala jenis kegiatan pemasaran yang dimaksudkan untuk merangsang permintaan.[23]	1.) Periklanan 2.) promosi penjualan 3.) Hubungan masyarakat  (Tjiptono, 2017)	Likert
Keputusan pembelian (Y)	Keputusan pembelian adalah pilihan antara dua alternatif atau lebih.[26] Artinya seseorang yang dapat mengambil suatu keputusan, harus mempunyai beberapa alternatif yang tersedia. Keputusan pembelian dapat menentukan bagaimana proses pengambilan keputusan tersebut dilakukan.[27]	1.) kemantapan produk 2.) Terdapat kebiasaan membeli 3.) Rekomendasi dari orang lain 4.) Adanya pembelian ulang  (Kotler Phillp, 2021)	likert

### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### Gambaran Umum Responden

**Table 2.** Presentase responden (jenis kelamin)

No	Jenis Kelamin	Frekuensi(orang)	Presentase
1.	Perempuan	77	81.05 %
2.	Laki-Laki	19	18.95 %
	Total	96	100 %

Sumber : Hasil Olah Data, 2023

Berdasarkan table di atas menunjukkan bahwa responden dalam penelitian ini sebanyak 96 responden yang terdiri dari 77 responden berjenis kelamin Perempuan dengan presentase 81.05%, dan 19 responden berjenis kelamin laki-laki dengan presentase 18.95%. Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa data ini didominasi dengan responden Perempuan.

**Tabel 3.** Presentase responden (usia responden)

No	Usia	Frekuensi(orang)	Presentase
1.	17 - 20	13	13.68 %
2.	20 - 24	78	82.11 %
3.	24 - 45	4	4.21 %
	Total	96	100 %

Sumber : Hasil Olah Data, 2023

Berdasarkan table di atas mengenai presentase responden berdasarkan usia menunjukkan bahwa sebanyak 13 orang berada di usia 17-20 tahun dengan presentase 13.68%, sedangkan dengan responden yang berusia 20-24 tahun sebanyak 78 responden dengan presentase 82.11%, dan pada responden yang berusia 24 – 45 tahun sebanyak 4 responden dengan presentase 4.21% sehingga dapat disimpulkan bahwa Sebagian besar responden dalam penelitian scarlett whitening ini adalah kalangan muda pada usia 20 – 24 tahun

#### Analisis Statistik Deskriptif

**Tabel 4.** Hasil Uji Statistik Deskriptif

Variable	N	Minimum	Maximum	Mean	Stdd. Deviation
Kualitas produk	96	11	20	16.57	2.320
Citra Merk	96	8	15	12.23	1.664
Promosi	96	8	15	12.79	1.704
Keputusan Pembelian	96	11	20	16.01	2.241
Valid N (listwise)	96				

Sumber : Hasil Olah Data, 2023

Dari tabel analisis deskriptif terlihat bahwa variable kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian memiliki nilai minimum sebesar 11 dan maximum sebesar 20, nilai Mean Kualitas produk terhadap keputusan pembelian sebesar 16.57 dengan standar deviasi sebesar 2.320 nilai rata-rata lebih besar dari standar deviasi menunjukkan bahwa data terdistribusi dengan baik.

nilai minimum variable citra merek sebesar 8 dan maximum sebesar 15, nilai Mean Citra Merek terhadap keputusan pembelian sebesar 12.23 dengan standar deviasi sebesar 1.664 nilai rata-rata lebih besar dari standar deviasi menunjukkan bahwa data terdistribusi dengan baik.

nilai minimum variable promosi sebesar 8 dan maximum sebesar 15, nilai Mean promosi terhadap keputusan pembelian sebesar 12.79 dengan standar deviasi sebesar 1.704 nilai rata-rata lebih besar dari standar deviasi menunjukkan bahwa data terdistribusi dengan baik.

variable keputusan pembelian 11 dan maximum sebesar 20, nilai Mean variable keputusan pembelian sebesar 16.01 dengan standar deviasi sebesar 2.241 nilai rata-rata lebih besar dari standar deviasi menunjukkan bahwa data terdistribusi dengan baik.

### Uji Validitas

Uji validitas dilakukan untuk mengukur valid atau tidaknya suatu indikator yang terdapat dalam kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid apabila mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang diukur dan tinggi rendahnya validitas kuesioner menunjukkan data yang terkumpul tidak menyimpang dari gambaran tentang variabel tersebut. Pengujian ini dilakukan dengan melihat kuesioner yang digunakan sudah tepat dengan mengukur apa yang diukur.

**Tabel 5.** Hasil Uji Validitas

Variabel	Item	R Hitung	R Tabel	Keterangan
X2	X2.1	0,702	0.167	Valid
	X2.2	0,769	0.167	Valid
	X2.3	0,794	0.167	Valid
X3	X3.1	0,791	0.167	Valid
	X3.2	0,808	0.167	Valid
	X3.3	0,849	0.167	Valid
Y1	Y.1	0,572	0.167	Valid
	Y.2	0,786	0.167	Valid
	Y.3	0,763	0.167	Valid
	Y.4	0,817	0.167	Valid

Sumber : Hasil Olah Data, 2023

Berdasarkan hasil table di atas menunjukkan pada seluruh item bahwa ( $r_{hitung} > r_{tabel}$ ) nilai  $r_{hitung}$  lebih besar dari  $r_{tabel}$  ( $<0,05$ ) dengan demikian dapat diketahui bahwa seluruh item pernyataan pada variabel *kualitas produk* (X1), *citra merk* (X2), *promosi* (X3), dan *keputusan pembelian* (Y) dinyatakan valid.

### Uji Reliabilitas

**Tabel 6.** Uji Realibilitas

VARIABEL	Cronbach's Alpha	Keterangan
Kualitas Produk X1	0,766	Reliabel
Citra Merek X2	0,623	Reliabel
Promosi X3	0,747	Reliabel
Keputusan Pembelian Y	0,724	Reliabel

Sumber : Hasil Olah Data, 2023

Berdasarkan hasil table di atas diketahui bahwa semua variabel memiliki nilai *Cronbach's Alpha* lebih besar dari 0,60. didapatkan nilai reliabilitas alpha cronbach pada variabel X1 sebanyak 0,766, variabel X2 0,623, variabel X3 0,747 juga variabel Y 0,724 maka kesimpulannya adalah kuesioner yang dipakai dalam analisis ini dinyatakan reliabel.

### Uji Normalitas

Uji normalitas data digunakan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel dependent, variabel *independent*, atau keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak. Hasil dalam penelitian ini dapat dilihat dari Non Parametik *Kolmogrov-Smirnov* (K-S) dengan nilai signifikan lebih besar dari 0,05. Dari hasil pengujian diperoleh hasil sebagai berikut :

Tabel 7. Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		96
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.47020369
Most Extreme Differences	Absolute	.075
	Positive	.075
	Negative	-.073
Test Statistic		.075
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 <sup>c,d</sup>
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		

Sumber : Hasil Olah Data, 2023

Berdasarkan hasil pada Tabel 3 dapat diketahui bahwa nilai signifikansi adalah 0,200. Dengan demikian nilai signifikansi lebih besar dari 0,05 ( $0,200 > 0,05$ ) sehingga dapat dinyatakan bahwa data berdistribusi normal.

### Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas digunakan untuk menguji apakah pada model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi antar variabel bebas. Uji ini dilakukan dengan cara melihat nilai Tolerance dan VIF (*Variance Inflation Factor*). Berikut ini cara melihat pengambilan keputusan uji multikolinieritas :

#### Nilai Tolerance

Tolerance  $> 0,10$  : tidak terjadi multikolinieritas

Tolerance  $< 0,10$  : terjadi multikolinieritas

#### Nilai VIF

VIF  $< 10$  : tidak terjadi multikolinieritas

VIF  $> 10$  : terjadi multikolinieritas

Tabel 8. Hasil Uji Multikolinieritas

		Coefficients <sup>a</sup>					Collinearity Statistics	
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Tolerance	VIF
		B	Std. Error	Beta				
1	(Constant)	.770	1.397		.551	.583		
	X1	.320	.084	.331	3.786	.000	.613	1.633
	X2	.402	.106	.298	3.791	.000	.756	1.322
	X3	.393	.115	.299	3.435	.001	.617	1.622

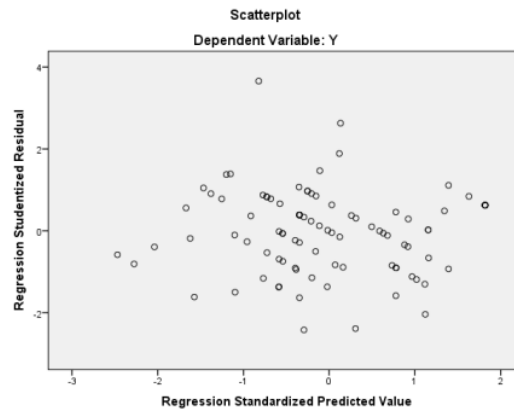
a. Dependent Variable: Y

Sumber : Hasil Olah Data, 2023

Berdasarkan table di atas membuktikan nilai VIF dari variabel X1 ialah 1.633 ( $1.633 < 10$ ), variabel X2 1.322 ( $1.322 < 10$ ) dan variabel X3 1.622 ( $1.622 < 10$ ) hingga bisa diterangkan bahwa regresi linier berganda bebas dari multikolinieritas.

### Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas digunakan untuk menguji apakah model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Model regresi yang baik adalah homoskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas. Cara melihat tidak terjadi uji heteroskedastisitas adalah titik-titik menyebarkan secara acak, tidak membentuk sebuah pola, serta tersebar baik diatas atau dibawah angka 0 pada sumbu Y. hasil uji heteroskedastisitas dapat dilihat dari gambar berikut:

**Gambar 3.**Hasil Uji Heteroskedastisitas

Sumber : Hasil Olah Data, 2023

Berdasarkan dari gambar Scatterplot diatas didapati bahwa plot memiliki pola yang tidak jelas dan titik-titik pada gambar memencardariatas maupun dari bawah diangka 0 dari sumbu Y, kesimpulannya analisis tidak terjadi heterokedastisitas pada model regresi penelitian ini.

#### Analisis Regresi Linier Berganda

Setelah mengetahui nilai dari setiap variabel, selanjutnya melakukan analisis regresi linier berganda dengan tujuan untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Untuk mempermudah perhitungannya menggunakan bantuan program IBM SPSS *version 20.0* sehingga diperoleh hasil sebagai berikut :

**Tabel 9.** Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Coefficients <sup>a</sup>						
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
1						
	(Constant)	.770	1.397		.583	
	Kualitas Produk	.320	.084	.331	3.786	.000
	Citra Merk	.402	.106	.298	3.791	.000
	Promosi	.393	.115	.299	3.435	.001

a. Dependent Variable: Y

Sumber : Hasil Olah Data, 2023

Berdasarkan hasil olah data pada table diatas menunjukkan persamaan yang dihasilkan, yakni :

$$y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \varepsilon$$

$$y = 0,770 + 0,320X_1 + 0,402X_2 + 0,393X_3 + \varepsilon$$

Dari hasil persamaan diatas, maka dapat dijelaskan sebagai berikut :

- Nilai faktor Kualitas Produk ( $X_1$ ) sebesar 0,320 yang berarti setiap penambahan satuan Kualitas Produk ( $X_1$ ) akan menyebabkan peningkatan nilai keputusan pembelian ( $Y$ ) sebesar 0,320.
- Nilai koefisien citra merek ( $X_2$ ) sebesar 0,402 yang berarti setiap peningkatan atau lebih satu satuan citra merek ( $X_2$ ) maka akan menyebabkan nilai keputusan pembelian ( $Y$ ) meningkat sebesar 0,402.
- Nilai koefisien promosi ( $X_3$ ) sebesar 0,393 yang berarti setiap penambahan satuan promosi ( $X_3$ ) maka akan meningkatkan nilai keputusan pembelian ( $Y$ ) sebesar 0,393 satuan.

### Uji t Parsial

Uji t digunakan untuk menguji apakah sebuah variabel bebas memberikan pengaruh terhadap variabel terikat. Dalam pengujian hipotesis Pengujian ini dilakukan dengan membandingkan nilai probabilitas (sig.) dengan nilai alpha (0,05). Sedangkan untuk kriteria pengambilan keputusan sebagai berikut :

Jika sig. penelitian < 0,05 maka H<sub>0</sub> ditolak dan H<sub>1</sub> diterima

Jika sig. penelitian > 0,05 maka H<sub>0</sub> diterima dan H<sub>1</sub> ditolak Hipotesis :

H<sub>0</sub> = Variabel independen tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. H<sub>1</sub> = Variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen Berdasarkan dari hasil pengujian diperoleh tabel sebagai berikut :

**Tabel 10.** Hasil Uji t Parsial

Coefficients <sup>a</sup>					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1					
(Constant)	.770	1.397		.551	.583
Kualitas Produk	.320	.084	.331	3.786	.000
Citra Merk	.402	.106	.298	3.791	.000
Promosi	.393	.115	.299	3.435	.001

a. Dependent Variable: *keputusan pembelian*

Sumber : Hasil Olah Data, 2023

Melihat hasil dari tabel diatas jika tingkat signifikan < 0,05 maka dapat dipastikan berpengaruh signifikan secara parsial atas keputusan pembelian

- Pada variabel Kualitas Produk (X<sub>1</sub>) nilai sig. 0.000 < 0,05 maka H<sub>0</sub> ditolak dan H<sub>1</sub> diterima yang artinya variabel Kualitas Produk (X<sub>1</sub>) berpengaruh positif terhadap variabel keputusan pembelian (Y).
- Pada variabel Citra Merek (X<sub>2</sub>) nilai sig. 0.000 < 0,05 maka H<sub>0</sub> ditolak dan H<sub>1</sub> diterima yang artinya variabel Citra Merek (X<sub>2</sub>) berpengaruh positif terhadap variabel Keputusan pembelian (Y).
- Pada variabel promosi (X<sub>3</sub>) nilai sig. 0.000 < 0,05 maka H<sub>0</sub> ditolak dan H<sub>1</sub> diterima yang artinya variabel promosi (X<sub>3</sub>) berpengaruh positif terhadap variabel Keputusan pembelian (Y).

### Koefisien Determinasi (R<sup>2</sup>)

Koefisien determinasi bertujuan untuk mengukur kemampuan model dalam menerangkan variabel dependen. Nilai yang digunakan dalam koefisien determinasi adalah nilai *Adjusted R square*, nilai tersebut diambil dari tabel model *summary* dan diperoleh nilai sebagai berikut :

**Tabel 11.** Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary <sup>b</sup>				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.755 <sup>a</sup>	.570	.555	1.494

a. Predictors: (Constant), X<sub>3</sub>, X<sub>2</sub>, X<sub>1</sub>

Sumber : Hasil Olah Data, 2023

Dapat diketahui pada tabel diatas, bahwa nilai koefisien determinasi (R<sup>2</sup>) sebesar 0,570 atau 57,0% artinya pengaruh semua variabel bebas yaitu Kualitas Produk (X<sub>1</sub>), Citra Merek (X<sub>2</sub>) dan promosi (X<sub>3</sub>) mempengaruhi variabel terikat yaitu pembelian impulsif sebesar 57,0% sedangkan sisanya 34,0% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak termasuk dalam model konseptual untuk dianalisis atau tidak ikut dalam model analisis penelitian ini..

### Uji F Simultan

Uji F dilakukan untuk menguji apakah model yang digunakan dalam penelitian ini signifikan atau tidak, sehingga dapat dipastikan apakah model tersebut dapat digunakan untuk memprediksi pengaruh variabel independen secara bersama-sama terhadap variabel dependen.

H<sub>0</sub> = Semua variabel independen secara bersama-sama atau simultan tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

H<sub>1</sub> = Semua variabel independen secara bersama-sama atau simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

Berdasarkan dari hasil pengujian diperoleh tabel dibawah ini :

Tabel 12. Hasil Uji F Simultan

ANOVA <sup>a</sup>						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	271.647	3	90.549	40.569	.000 <sup>b</sup>
	Residual	205.342	92	2.232		
	Total	476.990	95			

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

b. Predictors: (Constant), Kualitas Produk, Citra merk, Promosi

Sumber : Hasil Olah Data, 2023

Tabel diatas didapati nilai F hitung adalah 40.569 serta nilai signifikansi  $0,000 < 0,05$ . Dari hasil tersebut maka dapat dinyatakan bahwa hipotesis H0 ditolak dan H1 diterima. Artinya bahwa variabel Kualitas Produk (X1), Citra Merek (X2) dan promosi (X3) secara bersama-sama berpengaruh atau simultan terhadap variabel Keputusan Pembelian (Y)

### Pembahasan

Berdasarkan hasil uji yang telah diolah menggunakan software SPSS, diperoleh hasil sebagai berikut:

#### 1. Hipotesis pertama (H1): Terdapat pengaruh antara Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian

Berdasarkan hasil uji parsial, menunjukkan bahwa Kualitas Produk berpengaruh positif yang signifikan terhadap Keputusan Pembelian pada pengguna brand scarlet di kota Sidoarjo. Hasil pengujian hipotesis pertama penelitian ini menunjukkan adanya hubungan yang signifikan antara kualitas produk dengan keputusan pembelian sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05, dan hasil uji t diketahui nilai t hitung sebesar 3,786. Dalam hal ini menunjukkan bahwa pengguna Scarlet di Kota Sidoarjo tertarik dan merekomendasikan produk skincare ini kepada pengguna lainnya melalui media sosial. Adapun *Performance* dari produk scarlet ini sendiri berkaitan dengan kualitas produk yang dapat menggambarkan bagaimana keadaan atau bentuk sebenarnya saat tiba di tangan konsumen. *Range and type of features* merupakan manfaat dari beberapa produk yang mengakibatkan keputusan pembelian konsumen terhadap brand scarlet ini. *Realibility atau durability*, merupakan sebuah hasil dari produk brand scarlet dari waktu ke waktu pada saat konsumen menggunakannya. Tidak hanya itu, *Sensory characteristic* juga memberikan penampilan pada produk sehingga lebih menarik konsumen melalui variasi warna maupun aroma dan juga beberapa faktor yang dapat menjadi sebuah kualitas yang penting dalam pembuatan produk brand scarlet. Dan yang terakhir yaitu *Ethical profile and image*, yang dimana kesan seorang pembeli kepada beberapa produk dan pada pelayanan brand scarlet ini.

Hasil penelitian ini sesuai dengan teori, Kualitas suatu produk merupakan ciri khas suatu produk dalam kemampuannya memuaskan kebutuhan tertentu. Keputusan pembelian merupakan suatu proses dimana konsumen mengetahui permasalahan, mencari informasi mengenai produk atau merek tertentu, dan mengevaluasi secara cermat setiap produk untuk mengambil keputusan pembelian. Oleh karena itu, kualitas produk yang baik dapat meningkatkan kepercayaan konsumen dan mempengaruhi keputusan pembelian mereka Serta dapat dikatakan bahwa pengguna Scarlet di Kota Sidoarjo puas dengan kualitas produk yang digunakan sehingga variable kualitas produk dapat mempengaruhi konsumen untuk melakukan keputusan pembelian .

Hasil ini relevan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Abraham Mahendra Bagaskara (2021) yang menunjukkan bahwa Kualitas Produk berpengaruh positif terhadap Keputusan Pembelian.[30]

#### 2. Hipotesis kedua (H2): Terdapat pengaruh antara Citra Merek terhadap Keputusan Pembelian

Berdasarkan Hasil uji parsial, menunjukkan bahwa Citra Merek berpengaruh positif yang signifikan terhadap Keputusan Pembelian. Citra merek memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian produk Scarlett. Hasil pengujian hipotesis kedua penelitian ini menunjukkan adanya hubungan yang signifikan antara citra merek dengan keputusan pembelian sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05, dan hasil uji t diketahui nilai t hitung sebesar 3,791. Hal ini karena citra merek yang positif dapat membuat produk brand scarlet unggul dan bernilai dari kompetitor lain. Selain itu, brand scarlet ini juga memiliki kekuatan asosiasi merek yang dimana mereka melakukan promosi untuk mendapatkan popularitas yang dapat membentuk brand image pelanggan Oleh karena itu, perusahaan perlu memiliki keunikan-citra merek yang menarik dari setiap produknya seperti menggunakan brand ambassador orang korea guna untuk

meningkatkan keyakinan pelanggan terhadap keputusan pembelian produk Scarlett. Hasil ini relevan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh A Syafitri, ER Sari, & VF Sanjaya (2021) yang menunjukkan bahwa Citra Merek berpengaruh positif terhadap Keputusan Pembelian.[31]

### 3. Hipotesis ketiga (H3): Terdapat pengaruh antara promosi terhadap Keputusan Pembelian

Berdasarkan Hasil Uji parsial, menunjukkan bahwa *Promosi* berpengaruh positif yang signifikan terhadap *Keputusan pembelian*. Hasil pengujian hipotesis ketiga penelitian ini menunjukkan adanya hubungan yang signifikan antara promosi dengan keputusan pembelian sebesar 0,001 lebih kecil dari 0,05, dan hasil uji t diketahui nilai t hitung sebesar 3,435. Hal ini menunjukkan bahwa dengan melakukan *periklanan* pada sebuah produk melalui e-commerce atau televisi dapat meningkatkan keputusan pembelian. Serta melakukan Upaya dalam *promosi penjualan* agar dapat menarik pelanggan untuk membeli produk scarlet ini dengan mengkoordinasikan sebuah kegiatan pengambilan keputusan. Dan memiliki *hubungan Masyarakat* yang dimana salah satu dari mereka pernah menggunakan produk scarlet supaya dapat mempengaruhi opini, bahwa keyakinan mereka dalam pembelian produk ini apalagi scarlet telah menggunakan brand ambassador orang korea yang cenderung memiliki kulit putih, mulus, dan bagus.

Hasil penelitian ini sesuai dengan teori, Promosi dapat memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian Berikut adalah beberapa pengaruh promosi terhadap keputusan pembelian yang dapat disimpulkan dari hasil penelitian: Semakin tinggi dan menariknya promosi, semakin besar kemungkinan konsumen membuat keputusan pembelian. Promosi dapat menjadi salah satu unsur bauran promosi barang dan jasa yang ditawarkan sehingga berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen. Semakin positif atau menguntungkan sikap terhadap alat promosi, semakin besar kemungkinan konsumen membuat keputusan pembelian selama promosi penjualan. Promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Advertising, sales promotion, dan personal selling berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Promosi berpengaruh positif dan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian, baik secara parsial maupun simultan. Dari hasil penelitian tersebut, dapat disimpulkan bahwa promosi dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Semakin menarik dan positif promosi yang ditawarkan, semakin besar kemungkinan konsumen akan memutuskan untuk membeli produk atau jasa yang ditawarkan. Hasil ini relevan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Sofia Nura Adila Nazaruddin Azis (2019) yang menunjukkan bahwa strategi *promosi* berpengaruh positif terhadap *keputusan pembelian*. [32].

## IV. SIMPULAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai pengaruh Kualitas Produk, Citra Merek dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian dengan teknik pengumpulan data menggunakan angket/kuesioner pada Googleform kepada 96 responden yang merupakan Pengguna Produk Scarler Whitening dapat disimpulkan bahwa: *Kualitas Produk* berpengaruh positif signifikan terhadap *Keputusan Pembelian*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Kualitas Produk* berpengaruh positif signifikan secara parsial terhadap *Keputusan Pembelian*. Variabel *Kualitas Produk* juga merupakan variabel paling berpengaruh dalam penelitian ini. *Citra Merek* berpengaruh positif signifikan terhadap *Keputusan Pembelian*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Citra Merek* berpengaruh positif signifikan secara parsial terhadap *Keputusan Pembelian* produk scarlet di kota Sidoarjo. *Promosi* berpengaruh positif signifikan terhadap *Keputusan Pembelian*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Promosi* yang digunakan pada produk scarlet memiliki pengaruh positif signifikan secara parsial terhadap *Keputusan Pembelian*. Variabel promosi juga merupakan variabel paling berpengaruh dalam penelitian ini.

### Implikasi

Berdasarkan penelitian ditemukan bahwa variabel kualitas produk, citra merek, kualitas produk dan promosi mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini membuktikan bahwa semakin tinggi kualitas produk, citra merek dan promosi maka semakin tinggi pula keputusan pembelian. Berdasarkan hasil penelitian tersebut maka pihak perusahaan perlu melakukan beberapa perbaikan baik dari segi peningkatan kualitas produk, brand image bahkan peningkatan promosi yang lebih baik lagi untuk meningkatkan keputusan pembelian produk produk Scarlet di masyarakat wilayah Sidoarjo. Untuk meningkatkan kualitas produk, perusahaan perlu meningkatkan produknya dengan meningkatkan inovasi produk, kategori produk dan kategori sesuai kebutuhan konsumen, yang benar-benar dapat dicapai dan baik untuk dibeli konsumen. Untuk meningkatkan promosi, perusahaan harus memperkuat promosi dengan memasang iklan di televisi, di media cetak, penjualan langsung dan memilih duta merek sebagai topik produk untuk promosi televisi. Dengan memilih brand Ambassador yang tepat, konsumen merek Scarlet akan semakin tertarik untuk membeli produk tersebut. Untuk produk brand Scarlet, mereka

memilih aktor Korea seperti Song Jong Ki, Song Kang, Cha Eun Woo, girl group Twice dan boy group NCT sebagai brand duta karena memiliki image yang baik di mata masyarakat umum.

#### Keterbatasan

Penelitian ini memiliki keterbatasan yang dapat menjadi pedoman bagi penelitian selanjutnya, antara lain: 1.) Penelitian ini hanya menggunakan tiga faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian yaitu kualitas produk, citra merek dan kegiatan promosi. Padahal masih banyak faktor lain yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian. 2.) Sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 96 responden. Akan lebih baik lagi jika sampel yang digunakan berjumlah lebih dari 96 responden.

#### Saran

Berdasarkan hasil penelitian saran dalam penelitian ini adalah sebagai berikut: 1) Ditingkatkan efektivitas pengguna Scarlet melalui kualitas produk terhadap peningkatan keputusan pembelian. Media sosial yang dimiliki harus selalu aktif menyampaikan informasi-informasi yang dibutuhkan oleh konsumen Scarlet dengan konten yang menarik dan menunjukkan bahwa kualitas produk memang bagus agar pengguna Scarlet memiliki rasa ingin tahu yang tinggi terhadap Scarlet, sehingga meningkatkan konsumen dalam melakukan keputusan pembelian. 2) Diharapkan e-commerce melakukan evaluasi dan mengembangkan program-program promosi seperti paket diskon (price packs) secara lebih variatif dan persuasif untuk meningkatkan keputusan pembelian

13

### UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada pengguna Scarlet di Kota Sidoarjo sebagai responden yang telah meluangkan waktunya untuk ikut berpartisipasi dalam penelitian ini. Selain itu, disampaikan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah banyak membantu sehingga penelitian ini dapat berjalan dengan baik

### REFERENSI

- [1] N. N. Ajeng and A. Nova, "Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Promosi, Brand Awareness, Brand Image dan Celebrity Endorser Terhadap Keputusan Pembelian Skincare Scarlett Whitening," *YUME J. Manag.*, vol. 5, no. 3, pp. 728–736, 2022, [Online]. Available: <https://doi.org/10.2568/yum.v5i3.3597>
- [2] M. Shafitri, L. Aryani, and Nobelson, "Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Dan Promosi Terhadap Minat Beli Konsumen Smartphone Vivo," *Pros. Konf. Ris. Nas. Ekon.*, vol. 02, pp. 201–212, 2021.
- [3] H. P. Sianturi, T. W. Hapsari Lubis, and S. O. Ginting, "Pengaruh Citra Merek, Kualitas Produk dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Produk PT. Wings Surya Tbk pada Mahasiswa STIE Mikroskil," *J. Wira Ekon. Mikroskil*, vol. 11, no. 1, pp. 25–36, 2021, doi: 10.55601/jwem.v11i1.773.
- [4] F. Fera and C. A. Pramuditha, "Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Promosi, Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Handphone Xiaomi Di Kota Palembang," *Publ. Ris. Mhs. Manaj.*, vol. 3, no. 1, pp. 1–13, 2021, doi: 10.35957/prmm.v3i1.1611.
- [5] Z. R. Effendi, E. Sentosa, and Nursina, "Pengaruh Citra Merek, Kualitas Produk, Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Seikou Coffee Depok," *Ikraith-Ekonomika*, vol. 5, no. 1, pp. 31–38, 2022.
- [6] S. A. Sani, M. Batubara, P. R. Silalahi, R. R. Syahputri, and V. Liana, "Pengaruh Promosi, Kualitas Produk dan Harga terhadap Keputusan Pembelian Konsumen pada Produk Scarlett Whitening," *Al-Kharaj J. Ekon. Keuang. Bisnis Syariah*, vol. 4, no. 5, pp. 1327–1342, Feb. 2022, doi: 10.47467/alkharaj.v4i5.931.
- [7] L. Limpo, A. Rahim, and H. Hamzah, "Effect of Product Quality, Price, and Promotion to Purchase Decision," *Int. J. Adv. Sci. Educ. Relig.*, vol. 1, no. 1, pp. 9–22, 2018, doi: 10.33648/ijoaser.v1i1.2.
- [8] E. Rahayu, "Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Konsumen T-Mart Express Indonesia," *J. Manaj. Strateg. dan Apl. Bisnis*, vol. 3, no. 1, pp. 1–10, 2020, doi: 10.36407/jmsab.v3i1.114.
- [9] "Jurnal Skripsi a.n Khafiz Najar A".
- [10] R. Suryani and G. B. Adhitama, "Pengaruh Strategi Promosi, Citra Merk Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Di Guyub Rukun Mart Banjarmangu, Banjarnegara," *Medikonis*, vol. 12, no. 1, pp. 26–37, 2021, doi: 10.52659/medikonis.v12i1.33.
- [11] S. N. Adila and N. Aziz, "Pengaruh Strategi Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Yang Dimediasi Oleh Minat Beli Pada Konsumen Restoran Kfc Cabang Khatib Sulaiman Padang," *OSF Prepr.*, pp. 1–16, 2019.

- [12] Ely, "Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Toko Online Time Universe Studio," *J. Ekon. dan Bisnis*, vol. 11, no. 1, pp. 542–550, 2021.
- [13] A. K. YUSANDI, "PENGARUH KUALITAS PRODUK, CITRA MEREK, PERSEPSI HARGA DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK ES KRIM AICE DI UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA (Studi Pada Mahasiswa Prodi Manajemen)," 2022.
- [14] S. Ningsih and L. Pradanawati, "The Influence Of Brand Image, Price And Promotion On Purchase Decision (Case Study on Gea Geo Store)," *Bus. Account. Res. Peer Rev. J.*, vol. 5, no. 3, pp. 1–12, 2021, [Online]. Available: <https://jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/IJEBAR>
- [15] T. Keputusan, P. Produk, and S. Vans, "Pengaruh Kualitas Produk ..., Bagas Satriandy, Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMP, 2022," 2022.
- [16] R. E. Prabowo, K. Indriyaningrum, and A. D. Setyani, "PENGARUH CITRA MEREK, PERSEPSI HARGA, DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPATU OLAH RAGA MEREK ADIDAS (Studi di Kota Semarang)," *Solusi*, vol. 18, no. 4, 2020, doi: 10.26623/slsi.v18i4.2846.
- [17] "ALEX MOHANDY SUBASTIAN.pdf."
- [18] S. Maesaroh, Y. P. Merdiani, and Yubiharto, "Meningkatkan Keputusan Pembelian Melalui Citra Merek, Promosi, Persepsi Kualitas Produk, dan Variasi Produk," 2022.
- [19] T. A. Rustam, "Pengaruh Kualitas Produk, Citra Merk dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian Spare part pada Bengkel Aneka Motor Kabupaten Padang Pariaman," *Owner*, vol. 3, no. 2, p. 320, 2019, doi: 10.33395/owner.v3i2.159.
- [20] Veithzal Rivai, "Bab ii kajian pustaka bab ii kajian pustaka 2.1.," *Bab Ii Kaji. Pustaka 2.1*, vol. 12, no. 2004, pp. 6–25, 2020.
- [21] K. A. R. Oktavenia and I. G. A. K. S. Ardani, "Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Handphone Nokia Dengan Citra Merek Sebagai Pemeditasi," *E-Jurnal Manaj. Univ. Udayana*, vol. 8, no. 3, p. 1374, 2018, doi: 10.24843/ejmunud.2019.v08.i03.p08.
- [22] "No Title," pp. 8–27, 2015.
- [23] D. L. Radji and S. Kasim, "Pengaruh Strategi Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Pada Delizza Pizza Kota Gorontalo," *Aksara J. Ilmu Pendidik. Nonform.*, vol. 4, no. 1, p. 17, 2020, doi: 10.37905/aksara.4.1.17-26.2018.
- [24] A. Prasetyo and A. Wahyuati, "Pengaruh Strategi Promosi dan Word Of Mouth Terhadap Keputusan Pembelian Pada Kopiganes," *J. Ilmu dan Ris. Manaj.*, vol. 5, no. 1, pp. 1–17, 2016.
- [25] R. A. E. . A. Rohimah, "Pengaruh Citra Merk, Kualitas Produk, Promosi, Dan Word of Mouth Terhadap Keputusan Pembelian Studi Pada Qween Cosmetic Wonosobo," *J. Econ. Bus. ....*, vol. 1, no. 1, p. 8, 2019.
- [26] S. Tamara, J. Alie, and M. Wadud, "The Effects of Brand Image and Price on Purchase Decision of Vivo Smartphones in Pampangan District," *Int. J. Mark. Hum. Resour. Res.*, vol. 2, no. 1, pp. 2746–4040, 2021.
- [27] E. Karla and Stevianus, "Pengaruh Kualitas Produk, Citra Merek, dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Mie Lemonilo," *UG J.*, vol. 16, no. 03, pp. 10–15, 2022.
- [28] D. H. Pane and T. Purba, "Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan Dan Kepercayaan Konsumen Terhadap Minat Beli Di Situs E-Commerce Bukalapak," *J. Ilm. Kohesi*, vol. 4, no. 3, pp. 149–155, 2020.
- [29] C. A. Maulana and A. Maskur, "Citra Merek, Kualitas Produk, Persepsi Harga, Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian," *J. Manag. Bussines*, vol. 5, pp. 36–50, 2023.
- [30] R. D. Werdiasih, N. B. Karnowati, and Y. Yoana, "Analisis Pengaruh Persepsi Harga, Citra Merek, Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian," *J. Inov. Drh.*, vol. 1, no. 1, pp. 48–57, 2022, doi: 10.56655/jid.v1i1.6.
- [31] A. R. Anggraeni and E. . Soliha, "Kualitas produk, citra merek dan persepsi harga terhadap keputusan pembelian (Studi pada konsumen Kopi Lain Hati Lamper Kota Semarang)," *Al Tijarah*, vol. 6, no. 3, p. 96, 2020, doi: 10.21111/tijarah.v6i3.5612.

- [32] A. B. N. Mukhlis, "Pengaruh Promosi dan Kualitas Produk yang Dimediasi Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian," *J. Econ. Technol. Entrep.*, vol. 01, no. 02, pp. 89–107, 2022.

***Conflict of Interest Statement:***

*The author declares that the research was conducted in the absence of any commercial or financial relationships that could be construed as a potential conflict of interest.*

ORIGINALITY REPORT

---

17%

SIMILARITY INDEX

17%

INTERNET SOURCES

12%

PUBLICATIONS

14%

STUDENT PAPERS

---

PRIMARY SOURCES

---

1	<a href="http://repository.uinjkt.ac.id">repository.uinjkt.ac.id</a> Internet Source	3%
2	<a href="http://repository.upbatam.ac.id">repository.upbatam.ac.id</a> Internet Source	3%
3	Submitted to Universitas Nasional Student Paper	2%
4	Submitted to Forum Perpustakaan Perguruan Tinggi Indonesia Jawa Timur Student Paper	1%
5	<a href="http://journal.piksi.ac.id">journal.piksi.ac.id</a> Internet Source	1%
6	Submitted to Universitas Putera Batam Student Paper	1%
7	<a href="http://libraryproceeding.telkomuniversity.ac.id">libraryproceeding.telkomuniversity.ac.id</a> Internet Source	1%
8	Submitted to Universitas Katolik Widya Mandala Student Paper	1%
9	<a href="http://ejournal.adbisnis.fisip-unmul.ac.id">ejournal.adbisnis.fisip-unmul.ac.id</a>	

1 %

10

Djoko Lesmana Radji, Sagita Kasim. "Pengaruh Strategi Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Pada Delizza Pizza Kota Gorontalo", Aksara: Jurnal Ilmu Pendidikan Nonformal, 2020

Publication

1 %

11

Annisatun Nur Fitriani. "PENGARUH BRAND IMAGE, KUALITAS PRODUK, HARGA DAN KUALITAS LAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SEMEN DI PT SEMEN INDONESIA LOGISTIK CABANG GULOMANTUNG GRESIK", Jurnal Riset Entrepreneurship, 2019

Publication

1 %

12

Submitted to Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

Student Paper

1 %

13

[www.researchgate.net](http://www.researchgate.net)

Internet Source

1 %

14

Darfial Guslan, Mia April Yani. "Pengaruh Kualitas Informasi, Harga Produk Dan Kepercayaan Pelanggan Terhadap Minat Beli Konsumen di Zalora", Jurnal Logistik Bisnis, 2021

Publication

1 %

---

Exclude quotes      On

Exclude matches      < 1%

Exclude bibliography      On