ANALISIS PENGARUH DESAIN PRODUK, KUALITAS PRODUK, DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN MOTOR YAMAHA FINO 125 DI DEALER TIMBUL JAYA KEDIRI

ANALYSIS OF EFFECT OF PRODUCT DESIGN, QUALITY PRODUCTS, AND PRICE ON DECISION PURCHASE OF YAMAHA FINO 125 MOTOR IN DEALER TIMBUL JAYA KEDIRI

Oleh:

DINA MONIKA KARTIKA SARI

NPM: 13.1.02.02.0436

Dibimbing oleh :

1. **Ema Nurzainul Hakimah, S.E., M.M.**
2. **Gesty Ernestivita, M.M.**

PROGRAM STUDI

FAKULTAS

UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

TAHUN 2017

SURAT PERNYATAAN
ARTIKEL SKRIPSI TAHUN 2017

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama Lengkap	: Dina Monika Kartika Sari
NPM	: 13.1.02.02.0436
Telepun/HP	: 081-249-839-495
Alamat Surel (Email)	: dinamonika5@gmail.com
Judul Artikel	: Analisis Pengaruh Desain Produk , Kualitas Produk, Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Motor Yamaha Fino 125 Di Dealer Timbul Jaya Kediri.
Fakultas – Program Studi	: Ekonomi/Manajemen
Nama Perguruan Tinggi	: Universitas Nusantara PGRI Kediri
Alamat PerguruanTinggi	: Jl. KH. Ahmad Dahlan No. 76, Mojoroto Kota Kediri.

Dengan ini menyatakan bahwa:

a. Artikel yang saya tulis merupakan karya saya pribadi (bersama tim penulis) dan bebas plagiarisme;
b. Artikel telah diteliti dan disetujui untuk diterbitkan oleh Dosen Pembimbing I dan II.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya. Apabila dikemudian hari ditemukan ketidak sesuaian data dengan pernyataan ini dan atau ada tuntutan dari pihak lain, saya bersedia bertanggung jawab dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Mengetahui		Kediri, 31 Juli 2017
Pembimbing I	Pembimbing II	Penulis,
Ema Nurzainul Hakimah, S.E., M.M NIDN : 0727127801	Gesty Ernestivita, M.M. NIDN : 0720059101	Dina Monika Kartika .S 13.1.02.02.0436

Analisis Pengaruh Desain Produk Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Motor Yamaha Fino 125 Di Dealer Timbul Jaya Kediri

Dina Monika Kartika S.
13.1.02.02.0436
Fakultas Ekonomi - Manajemen
dinamonika5@gmail.com
Ema Nurzainul Hakimah, S.E., M.M dan Gesty Ernestivita, M.M.
UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis: (1) Pengaruh desain produk terhadap keputusan pembelian motor Fino 125 di dealer Timbul Jaya Panglima Sudirman (Yamaha Panglima Sudirman). (2) Pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian motor Fino 125 di dealer Timbul Jaya Panglima Sudirman (Yamaha Panglima Sudirman). (3) Pengaruh harga terhadap keputusan pembelian motor Fino125 di dealer Timbul Jaya Panglima Sudirman (Yamaha Panglima Sudirman). (4) Pengaruh desain produk, kualitas produk dan harga secara simultan terhadap keputusan pembelian motor Fino125 di dealer Timbul Jaya Panglima Sudirman (Yamaha Panglima Sudirman).

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Teknik yang digunakan kausalitas. Sampel yang yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan *purposive sampling* dan sampel yang digunakan sebanyak 40 responden yang melakukan pembelian di Dealer Yamaha Timbul Jaya Kediri dan dianalisis menggunakan regresi linier berganda dengan *software SPSS for windows versi 23.*

Kesimpulan dari penelitian ini adalah : (1) Desain produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian Yamaha Fino 125 di Dealer Timbul Jaya Kediri. (2) Kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian Yamaha Fino 125 di Dealer Timbul Jaya Kediri. (3) Harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian Yamaha Fino 125 di Dealer Timbul Jaya Kediri. (4) Desain produk, kualitas produk dan harga secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian motor Yamaha Fino125 di Dealer Timbul Jaya Kediri.

Kata Kunci : Keputusan Pembelian, desain produk, kualitas produk, harga.

I. LATAR BELAKANG

Sarana transportasi khususnya roda dua akhir–akhir ini diminati masyarakat Kediri, alasannya lebih irit dan ekonomis. Hal ini diakibatkan transportasi pengangkutan roda empat sangat mahal sehingga banyak aktivitas yang terhambat karena terus meningkatnya kepadatan penduduk dan nilai konsumtif Masyarakat. Masyarakat kediri lebih memilih sepeda motor sebagai alat sarana transportasi dengan alasan mempercepat dalam melakukan aktivitas. Masyarakat Kediri menggunakan sepeda motor dengan berbagai jenis dan merek yang menunjukan kualitas yang terbaik. Banyaknya permintaan pasar akan sepeda motor akhir-akhir ini berdampak positif bagi dealer sepeda motor yang ada di kediri.

Produk yang dihasilkan oleh perusahaan sebagai sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, digunakan dan memuaskan keinginan atau kebutuhan konsumen. Menurut Kotler dan Amstrong (2009:233-237), “kualitas produk adalah kemampuan suatu produk untuk melaksanakan fungsinya, meliputi daya tahan, keandalan, ketepatan, kemudahan operasi dan perbaikan serta atribut bernilai lainnya.”Untuk kualitas produk sendiri motor Yamaha Fino 125 dikenal sebagai mesin motor dari Yamaha yang terbukti tangguh, juga bandel, irit dan yang unggul menjadi Yamaha sebagai merek sepeda motor dengan kualitas yang tidak diragukan lagi. Bahkan beberapa orang masih menggunakan motor dari Yamaha mungkin karena kualitas mesin yang bandel dan suku cadang yang awet.

Desain produk sepeda motor Fino Yamaha dianggap motor yang modelnya inovatif dan sporty, mempunyai desain lampu depan yang anggun dan berkilau, desain *body* yang ramping dengan sentuhan elegan sesuai keinginan konsumen masa kini. Dengan inovasi yang dilakukan untuk memenuhi keinginan dari konsumen, hal ini dapat menarik minat konsumen untuk membeli produk yang dianggapnya sesuai dengan apa yang mereka harapkan.

Harga yang merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang seringkali dijadikan sebagai bahan pertimbangan bagi konsumen dalam melakukan pembelian tidak bisa dikesampingkan oleh perusahaan. Faktor harga merupakan faktor yang dianggap paling menarik bagi konsumen dalam menentukan

keputusan untuk membeli suatu produk. Penetapan harga yang tepat dapat mempengaruhi jumlah produk yang mampu dijual perusahaan. Dalam sebagian besar kasus, biasanya permintaan dan harga berbanding terbalik, yakni semakin tinggi harga, semakin rendah permintaan terhadap produk. Untuk faktor harga tersendiri sepeda motor merek yamaha mempunyai harga yang cukup bersaing dengan produsen lainnya. Meskipun dalam beberapa jenis motor Yamaha memiliki harga yang lebih tinggi dibanding para pesaingnya.

Berdasarkan latar belakang sebelumnya, maka penelitian ini berusaha mengetahui dan menganalisis faktor–faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian pada sepeda motor yamaha dengan judul**''Analisis Pengaruh Desain Produk, Kualitas Produk, Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Motor Fino Di Dealer Timbul Jaya Kediri".**

II. METODE

Variabel Penelitian

Variabel bebas dalam penelitian ini ialah Desain Produk (X1), Kualitas Produk (X2) dan harga (X3). Dalam Penelitian ini variabel terikatnya ialah Keputusan Pembelian (Y).

Pendekatan Penelitian

Menurut Kasiram 2008 (dalam Sujarweni, 2014.39) Pendekatan penelitian dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif, yaitu penelitian yang diperoleh diproses untuk menjadi data kuantitatif dengan cara memberi simbol angka lalu seterusnya di olah dengan menggunakan *SPSS versi 23.*

Teknik Penelitian

Populasi

Teknik dalam penelitian ini adalah teknik kausalitas. Menurut Sanusi (2013:14), "desain penelitian kausalitas" adalah "desain penelitian yang disusun untuk meneliti kemungkinan adanya hubungan sebab-akibat antar variabel". Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui kemungkinan hubungan sebab-akibat berdasarkan atas pengamatan awal terhadap akibat yang ada, dan mencari kembali fakta yang mungkin menjadi penyebab melalui data tertentu. Penelitian ini bermaksud menguji pengaruh atau hubungan masing-masing variabel yang terlebih dahulu telah dirumuskan dalam hipotesis sebelumnya,

variabel tersebut antara lain: desain produk (X_1), kualitas produk (X_2), harga (X_3) dan pengaruhnya terhadap keputusan pembelian (Y). Untuk kegiatan perhitunganpeneliti menggunakan bantuan program *SPSS for Windows* versi 23.

Sampel

Sampel merupakan bagian yang berguna bagi tujuan penelitian populasi dan aspek – aspeknya.

Menurut Sujarweni (2014:65). sampel adalah "bagian dari sejumlah karakteristik yang dimiliki oleh populasi yang digunakan untuk penelitian. Rescoe dalam Sugiono (2011:130), penelitian akan melakukan analisis dengan korelasi atau regresi berganda, maka jumlah anggota sampel minimal 10 kali variabel yang diteliti, dalam penelitian ini ada 4 variabel," maka jumlah anggota sampel 10x4 = 40

Penentuan sampel pada penelitian ini menggunakan jenis *Nonprobability Sampling*. Menurut Sugiono dalam Sujarweni (2014:71),*Nonprobability Sampling* adalah teknik pengambilan sampel yang tidak memberi peluang atau kesempatan sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel. teknik *Nonprobability Sampling* yang dipilih dalam penelitian ini adalah Sampling purposive, adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan atau kriteria-kriteria tertentu.

Berdasarkan teknik pengambilan sampel yang peneliti gunakan dalam penelitian ini yaitu teknik *purposive sampling* maka kriteria pemilihan sampel tersebut yaitu:

a. Semua Konsumen Pembeli di Dealer Timbul Jaya diantara usia 21-30 tahun karena di usia tersebut konsumen sudah dinilai mempunyai nilai konsumtif yang tinggi.
b. Konsumen laki-laki lebih besar dari pada perempuan yang datang ke dealer Yamaha
c. Berdasarkan survey konsumen yang sering datang pendapatan sekitar <1.000.000 - >5.000.000.

III. HASIL DAN KESIMPULAN

A. Hasil

Perhitungan validitas dari penelitian ini menggunakan bantuan program *SPSS for Windows* versi 23. Jika **hasil korelasi (*Pearson Correlation*)** >

r tabel maka data instrumen tersebut bisa dikatakan valid dan sebaliknya jika **hasil korelasi (*Pearson Correlation*) < r tabel** maka data instrumen tersebut dikatakan tidak valid, **r tabel** didapatkan berdasarkan dari jumlah responden.

Hasil dari uji validitas instrument dapat dilihat pada table 3.1 sebagai berikut

Tabel 3.1
Hasil Uji Validitas

No	Pernyataan	Rhitung	Rtable	Ket
1	X1.1.1	0,453	0,312	Valid
2	X1.1.2	0,576	0,312	Valid
3	X1.2.1	0,528	0,312	Valid
4	X1.2.2	0,676	0,312	Valid
5	X1.3.1	0,453	0,312	Valid
6	X1.3.1	0,511	0,312	Valid
7	XI.4.1	0.516	0,312	Valid
8	X1.4.2	0.512	0,312	Valid
1	X2.1.1	0.710	0,312	Valid
2	X2.1.2	0.608	0,312	Valid
3	X2.2.1	0,791	0,312	Valid
4	X2.2.2	0.683	0,312	Valid
5	X2.3.1	0,819	0,312	Valid
6	X2.3.2	0,686	0,312	Valid
7	X2.4.1	0,707	0,312	Valid
8	X2.4.2	0,448	0,312	Valid
1	X3.1.1	0,782	0,312	Valid
2	X3.1.2	0,885	0,312	Valid
3	X3.2.1	0,662	0,312	Valid
4	X3.2.2	0,685	0,312	Valid
5	X3.3.1	0,768	0,312	Valid
6	X3.3.2	0,763	0,312	Valid
7	X3.4.1	0,766	0,312	Valid
8	X3.4.2	0,411	0,312	Valid
1	Y1.1	0,822	0,312	Valid
2	Y1.2	0,783	0,312	Valid
3	Y2.1	0,662	0,312	Valid
4	Y2.2	0549	0,312	Valid
5	Y3.1	0,741	0,312	Valid
6	Y3.2	0,722	0,312	Valid
7	Y4.1	0,756	0,312	Valid
8	Y4.2	0,721	0,312	Valid

Menurut Arikunto (2010:221), "reliabilitas" adalah "suatu instrumen yang dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpul data karena instrumen tersebut sudah baik". Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban responden terhadap pertanyaan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Reliabilitas menunjukan sejauh mana suatu pengukuran dapat membeberkan hasil yang berbeda bila dilakukan pengukuran kembali terhadap subjek yang sama.

Menurut Arikunto (2010:319) untuk mengukur taraf signifikansi koefisien reliabilitas tersebut, maka harga r hitung dikonsultasikan dengan data pada tabel 3.2 sebagai berikut:

Tabel 3.2
Interpretasi Nilai r

Besarnya nilai r	Interpretasi
Antara 0,800 sampai dengan 1,00	Tinggi
Antara 0,600 sampai dengan 0,799	Cukup
Antara 0,400 sampai dengan 0,599	Agak Rendah

Antara 0,200 sampai dengan 0,399	Rendah
Antara 0,000 sampai dengan 0,199	Sangat rendah

Sumber: Arikunto, 2010

Instrumen dapat dikatakan reliabel jika koefisien Alpha sama dengan atau lebih besar dari 0,600. Dari kelima tingkat keandalan koefisiensi pada tabel 3.2, yang digunakan sebagai indikator instrumen dinyatakan reliabel adalah 0,600. Jadi instrumen dikatakan reliabel jika mempunyai tingkat keandalan koefisien $\geq$ 0,600.

Perhitungan reliabilitas dalam penelitian ini menggunakan bantuan program *SPSS for Windows versi* 23. Uji reliabilitas digunakan untuk menguji sejauh mana keandalan suatu alat ukur atau instrumen dapat digunakan lagi untuk penelitian yang sama. Hasil dari uji reliabilitas instrument dapat dilihat pada table 3.3 sebagai berikut:

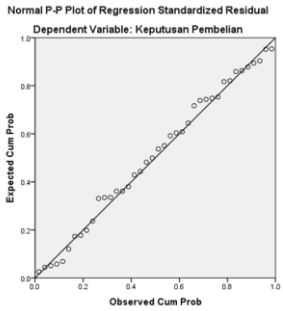
Tabel 3.3
Hasil Pengujian Reliabilitas

Variabel	Alpha	Keterangan
Desain Produk	0,624	Reliabel
Kualitas	0,838	Reliabel
Harga	0,867	Reliabel
Keputusan Pembelian	0,860	Reliabel

Sumber: data primer yang diolah, 2017

Hasil Uji Normalitas

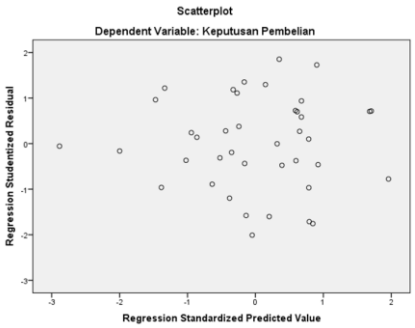
Menurut Gunawan (2013:205) uji normalitas penelitian ini dengan analisis grafik (normal P-P plot) regresi. Model regresi yang baik adalah distribusi normal.



maka dapat diketahui bahwa data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal, maka produk regresi memenuhi asumsi normalitas.

Hasil Uji Heteroskedastisitas

Menurut Ghozali (2011:105), uji heteroskedastisitas bertujuan untuk mengetahui apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari suatu residual pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y tanpa membentuk pola tertentu maka tidak terjadi heteroskedastisitas.



di atas dapat diketahui bahwa titik – titik menyebar secara acak serta tersebar di atas maupun di bawah 0, sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heterokedastisitas pada model regresi. Hal ini dapat diartikan bahwa data dari hasil jawaban responden tentang desain produk, kualitas produk dan harga tidak mempunyai standar deviasi atau penyimpangan data yang sama terhadap keputusan pembelian.

Uji Multikolinearitas

Uji multikolonieritas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel bebas. Jika variabel bebas saling berkorelasi, maka variabel-variabel ini tidak ortogonal adalah variabel bebas yang nilai korelasi antar sesama variabel bebas sama dengan nol (Ghozali, 2011: 91).

Coefficients[a]

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
(Constant)		
Desain Produk	.927	1.079
Kualitas	.543	1.841
Harga	.556	1.797

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Berdasarkan hasil tersebut diketahui bahwa dalam produk regresi tidak terjadi multikolinearitas atau korelasi yang sempurna antara variabel-variabel bebas, yaitu karena desain produk, kualitas dan harga VIF lebih kecil dari 10 dan nilai Tolerance lebih besar dari 0,1.

Hasil Uji Autokerelasi

Menurut Ghozali (2011:111) dengan melihat *Durbin Watson* dengan ketentuan du < dw < 4-du jika nilai DW terletak antara du dan 4 - du berarti bebas dari autokorelasi. Berdasarkan tabel di atas nilai DW hitung lebih besar dari (du) = 2,206 dan kurang dari 4 – 1,660 (4-du) = 2,340 atau dapat dilihat pada Tabel 4.10 yang menunjukkan du < d < 4 – du atau 1,660<2,206<2,340, sehingga model regresi tersebut sudah bebas dari masalah autokorelasi.

Model	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	2.907	2.206

Sumber : data primer yang diolah 2017.

Tabel 3.5

Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model	R	R Square	Adjust R Square	Std. Error of the Estimate
1	.799[a]	.638	.608	2.907

Sumber : data primer yang diolah 2017.

dapat diketahui bahwa koefisien determinasi (adjusted R^2) yang diperoleh

sebesar 0,608. Hal ini menunjukkan bahwa desain produk, kualitas produk, harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian sebesar 60,8%. Sedangkan sisanya sebesar 39,2% keputusan pembelian dipengaruhi oleh variabel-variabel lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini

Hasil Uji t

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t.	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.563	4.428		.127	.900
	Desain produk	.311	.125	.259	2.485	.018
	Kualitas produk	.409	.144	.387	2.846	.007
	Harga	.313	.114	.369	2.745	.009

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Sumber : data primer yang diolah 2017.

1) Variabel Desain Produk

Hasil uji t pada variabel desain produk menghasilkan t hitung sebesar 2,485 dan signifikansi sebesar 0,018. t hitung 2,485> t tabel yang nilainya 2,028 dengan tingkat signifikansi 0,018<0,05, maka dapat diketahui bahwa hipotesis yang menyatakan harga berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian motor Yamaha Fino 125 di dealer Timbul Jaya Panglima Sudirman Kediri.

2) Variabel Kualitas Produk

Hasil uji t pada variabel kualitas produk menghasilkan t hitung sebesar 2,846 dan signifikansi sebesar 0,007. t hitung 2,846> t tabel yang nilainya 2,028 dengan tingkat signifikansi 0,007<0,05, maka dapat diketahui bahwa hipotesis yang menyatakan kualitas produk berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian motor Yamaha Fino 125 di dealer Timbul Jaya Panglima Sudirman Kediri.

3) Variabel Harga

Hasil uji t pada variabel harga menghasilkan t hitung sebesar 2,745 dan signifikansi sebesar 0,009. t hitung 2,745> t tabel yang nilainya 2,028 dengan tingkat signifikansi 0,009<0,05, maka dapat diketahui bahwa hipotesis yang menyatakan harga berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian motor Yamaha Fino 125 di dealer Timbul Jaya Panglima Sudirman Kediri.

Hasil Uji f

ANOVA[a]

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Regression	535.585	3	178.528	21.128	.000[b]
Residual	304.190	36	8.450		
Total	839.775	39			

Sumber : data primer yang diolah 2017.

atas hasil perhitungan statistik menunjukkan nilai F hitung = 21,128 >F table (3:36) = 2,866 dan signifikansi sebesar 0,000 < 0,05. Maka model regresi dapat digunakan untuk memprediksi keputusan pembelian atau dapat dikatakan bahwa variabel desain

produk, kualitas produk dan harga secara simultan berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian.

B. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dibahas dalam bab terhadulu, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Desain produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian motor Yamaha Fino 125 di Dealer Timbul Jaya Kediri.
2. Kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian motor Yamaha Fino 125 di Dealer Timbul Jaya Kediri.
3. Harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian motor Yamaha Fino 125 di Dealer Timbul Jaya Kediri.
4. Desain produk, kualitas produk dan harga secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian motor Yamaha Fino 125 di Dealer Timbul Jaya Kediri.

IV. DAFTAR PUSTAKA

Arikunto, S. 2010. Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik (Edisi Revisian). Jakarta: Rineka Cipta.

Ghozali, Imam. 2011. "*Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS".* Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

Kotler, Amstrong. 2009. Prinsip-Prinsip Pemasaran, Edisi 12, jilid 2, Jakarta: Erlangga

Keller. 2012. *Manajemen Pemasaran Jilid 1 , Edisi Tiga Belas*. Jakarta: Erlangga

Sanusi, Anwar. 2013. Metodologi Penelitian Bisnis. Jakarta: Salemba Empat

Sujarweni, Wiratna. 2014. *Metodologi Penelitian, Edisi Pertama*. Yogyakarta: Pustaka Baruprees