

**PENGARUH PERSEPSI HARGA, KUALITAS PRODUK DAN PROMOSI
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN MOBIL SUZUKI *ALL NEW*
ERTIGA DI *DEALER* SUZUKI MARGONDA DEPOK**

TUGAS AKHIR

SHAKIRA

183112340250226



PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS NASIONAL

JAKARTA

2022

**PENGARUH PERSEPSI HARGA, KUALITAS PRODUK DAN PROMOSI
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN MOBIL SUZUKI *ALL NEW*
ERTIGA DI *DEALER* SUZUKI MARGONDA DEPOK**

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen
pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nasional

Oleh :

SHAKIRA

183112340250226



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS NASIONAL
JAKARTA**

2022

LEMBAR PERNYATAAN

Penulis menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa segala pernyataan dalam Tugas Akhir yang berjudul :

PENGARUH PERSEPSI HARGA, KUALITAS PRODUK DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN MOBIL SUZUKI *ALL NEW* ERTIGA DI *DEALER SUZUKI MARGONDA DEPOK*

Merupakan gagasan atau hasil penelitian penulis, kecuali yang jelas rujukannya. Tugas Akhir ini belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar pada program sejenis di perguruan tinggi lain. Semua data dan informasi yang digunakan telah dinyatakan secara jelas dan dapat diperiksa kebenarannya.

Jakarta, 10 Agustus 2022


SHAKIRA

183112340750726

LEMBAR PERSETUJUAN

Judul Tugas Akhir : **PENGARUH PERSEPSI HARGA, KUALITAS PRODUK DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN MOBIL SUZUKI ALL NEW ERTIGA DI DEALER SUZUKI MARGONDA DEPOK**

Nama Mahasiswa : **SHAKIRA**

Nomor Pokok : **183112340250226**

Program Studi : **MANAJEMEN**



Jakarta : 18 Agustus 2022

ABSTRAK

PENGARUH PERSEPSI HARGA, KUALITAS PRODUK DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN MOBIL SUZUKI ALL NEW ERTIGA DI DEALER SUZUKI MARGONDA DEPOK

Oleh :

SHAKIRA

NPM. 183112340250226

Tugas Akhir dibawah bimbingan Ibu Dr. Rahayu Lestari, S.E., M.M.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Persepsi Harga, Kualitas Produk, dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian Mobil Suzuki Dealer Suzuki Margonda Depok. Sumber data penelitian ini adalah sumber data primer berupa penyebaran kuisisioner yang berisikan beberapa pertanyaan yang ditunjukkan kepada 100 responden pelanggan yang menggunakan mobil Suzuki All New Ertiga, yang kemudian dikumpulkan dengan Teknik pengambilan sample non probability sampling dan purposive sampling. Teknik analisis data menggunakan Analisis Regresi Linier Berganda dan menggunakan program SPSS versi 21. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial, Persepsi harga, Kualitas Produk, dan Promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian Suzuki All New Ertiga. Dengan demikian bisa diraih kesimpulan bahsawannya variabel Persepsi Harga, Kualitas Produk dan Promosi memberikan pengaruh terhadap Keputusan Pembelian Mobil Suzuki All New Ertiga di Suzuki Margonda Depok.

Kata Kunci : Persepsi Harga, Kualitas Produk dan Promosi.

ABSTRACT

INFLUENCE OF PRICE PERCEPTION, PRODUCT QUALITY AND PROMOTION ON THE DECISION TO PURCHASE A SUZUKI ALL NEW ERTIGA CAR AT SUZUKI MARGONDA DEALER DEPOK

By :

SHAKIRA

NPM : 183112340250226

Thesis under the guidance of Mrs. Dr. Rahayu Lestari, S.E., M.M.

This study aims to determine the perception of price, product quality, and promotion of the decision to purchase a Suzuki Car Dealer Suzuki Margonda Depok. The data source of this research is the primary data source in the form of distributing questionnaires containing several questions that are shown to 100 customer respondents who use the Suzuki All New Ertiga car, which is then collected with non-probability sampling and purposive sampling techniques. The data analysis technique uses Multiple Linear Regression Analysis and uses the SPSS version 21 program. The results of this study show that partially, price perception, product quality, and promotion have a positive and significant effect on the Suzuki All New Ertiga Purchasing Decision. Thus, it can be concluded that the variables of Price Perception, Product Quality and Promotion have an influence on the Purchase Decision of the Suzuki All New Ertiga at Suzuki Margonda Depok.

Keywords: *Price Perception, Product Quality and Promotion.*

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. BIODATA DIRI

Nama : Shakira
NPM : 183112340250226
Jenis Kelamin : Perempuan
Tempat/ Tgl. Lahir : Bogor, 24 November 2000
Tempat Tinggal : Perumahan Puri Radensa Blok B. 18,
Kelurahan/Kecamatan. Sukmajaya, Depok, Jawa
Barat. 16412
Agama : Islam
Kewarganegaraan : Indonesia
Email : shakiraath18@gmail.com

B. RIWAYAT PENDIDIKAN

SDN Mekarjaya 01 Depok : Tahun 2006 – 2012
SMP Negeri 04 Depok : Tahun 2012 – 2015
SMA Negeri 03 Depok : Tahun 2015 – 2018
Universitas Nasional : Tahun 2018 – 2022

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Depok, 02 Agustus 2022



Shakira

183112340250226

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Warohmatullahi Wabarakatuh. Dengan mengucapkan puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya yang mana pada akhirnya penulis bisa menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir ini yang berjudul **“PENGARUH PERSEPSI HARGA, KUALITAS PRODUK DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN MOBIL SUZUKI ALL NEW ERTIGA DI DEALER SUZUKI MARGONDA DEPOK”**. Tujuan penyusunan Tugas Akhir ini ialah untuk melaksanakan pemenuhan terhadap salah satu syarat untuk mencapai Studi Program Sarjana (S1) Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nasional.

Dalam penyusunan Tugas Akhir ini penulis tentunya mengalami hambatan baik yang bersifat teknis maupun yang lainnya. Namun berkat dukungan, kerjasama, dorongan semangat dan bantuan dari berbagai pihak maka hambatan yang telah disebutkan sebelumnya bisa terselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, pada kesempatan ini dengan kerendahan, rasa kasih sayang penulis, dan rasa hormat penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada :

1. Dr. Drs. El Amry Bermawi Putra , M.A. selaku Rektor Universitas Nasional.
2. Bapak Kumba Digidowiseiso , S.E., M.App.Ec., Ph.D. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nasional.
3. Ibu Dr. Rahayu Lestari, S.E., M.M. selaku Wakil Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nasional.
4. Ibu Dr. Resti Hardini, S.E., M.Si selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nasional.
5. Ibu Dr. Muhani, S.E., M.Si.M. selaku Dosen Pembimbing Akademik yang saya sayangi dan telah membimbing saya dari awal kuliah, membantu saya agar menjadi mahasiswa yang aktif dan mempercayakan saya dalam mengikuti berbagai kegiatan volunteer selama masa kuliah.
6. Ibu Dr. Rahayu Lestari, S.E.,M.M selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir saya yang membantu saya dalam kelancaran proses pembuatan tugas akhir

dan selalu memberi arahan yang terbaik kepada saya dan murid bimbingan tugas akhir yang lainnya.

7. Bapak Muhammad Asad selaku sekre yang hebat dan informatif walaupun sempat terjadi kesalahpahaman, namun saya sangat berterima kasih dan menghargai jerih payah Bapak Asad dalam memberikan info kepada mahasiswa Universitas Nasional.
8. Kepada seluruh Dosen Universitas Nasional khususnya pada Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang telah mengabdikan dan memberikan ilmu terbaik kepada saya yang bisa langsung saya praktikan saat kerja dan membantu saya berkembang menjadi mahasiswa yang berwawasan luas.
9. Kepada keluarga saya dirumah yang terkadang minim pengertian namun dapat memberikan saya hikmah terbaik, agar saya tetap menjadi perempuan yang kuat dalam menghadapi berbagai masalah dan tetap terlihat tenang dalam menyelesaikan tanggung jawab saya satu per satu dengan baik.
10. Kepada Adnan, selaku pasangan saya, yang selalu mendukung saya, mengarahkan saya kearah yang baik, dan pemeran utama yang paling tahu dalam yang menyaksikan perkembangan saya hingga saya sampai dititik ini. Terima kasih atas segala kasih sayangnya untuk selalu menjaga saya, segala pelajaran hidup untuk menjadikan saya perempuan yang mandiri serta berfikir lebih baik ke depan. Terharu banget bisa sejauh ini. Semoga kamu sehat-sehat selalu, Panjang umur dan serta mulia, semoga segala kebaikan selalu menyertaimu.
11. Kepada Vabillah Yulanda si Anak Baik, selaku sahabat saya sedari SMP, yang selalu mendengarkan keluh kesah saya, sosok kedua yang melihat perkembangan saya, tempat bertukar cerita dan *brainstorming* terbaik dalam mensupport saya menyusun tugas akhir serta hal lain yang selalu menarik untuk kita bahas.
12. Kepada teman-teman kuliah saya, Yunita, Uyung, Ayumi, Anin, Nadia, Upi, Sarah, Eva, Kea, Yulia, serta teman-teman lain yang suka bermain buah-buahan online. Terima kasih selalu menjadi teman yang baik dalam berbagi informasi, berbagi canda dan saling menguatkan baik dalam suka

maupun duka dari masih menjadi Mahasiswa Baru hingga proses penyusunan tugas akhir.

13. Kepada kucing saya, Jojo. Yang selalu menemani saya saat menyusun tugas akhir, semoga kamu selalu menjadi berkah dan hadiah terbaik dari Tuhan untuk mempermudah perjalanan saya, semoga kamu Panjang umur, dan sehat selalu, bisa menemani saya hingga saya lulus wisuda nanti dan hari-hari terbaik lainnya.
14. Kepada adik-adik saya, Sheakiralla alias Dek Aca, Winter alias Cuplis, Gendut, dan Selvia si Arab Pelit, terima kasih telah menjadi adik-adik yang menyebalkan namun menjadi motivasi saya dalam pengerjaan tugas akhir agar bisa cepat lulus lalu kerja.
15. Kepada Aplikasi Youtube, Tiktok, Instagram, terima kasih sudah menghibur saya dikala penat, semoga kalian tetap selalu ada dan menjadi peneman terbaik dikala sepi.
16. Kepada Buku *Journaling*, dan Buku “Sebuah Seni menjadi Bodo Amat”. Terima kasih karena menjadi alasan utama saya bangun di pagi hari dan catatan utama saya agar saya selalu mempunyai tujuan dalam menjalani hari, catatan catatan perbuatan baik saya, dan Novel saya yang membantu saya agar tetap waras dalam mengontrol emosional saya, agar bisa lebih cerdas secara batin dan logika ketika menghadapi suatu masalah.
17. Kepada Human Capital dan Sales di Dealer Suzuki Margonda Depok yang telah membantu saya dan berperan besar dalam keberlangsungan tugas akhir saya, semoga amal baik Ibu Human Capital dan kakak-kakak Sales akan dibalas dengan hal yang luar biasa dari Tuhan. Sehat selalu
18. Kepada Ibu saya, Nenek saya, dan Tante saya sebagai figur *independent woman* dalam hidup saya, terima kasih atas segala doa yang dipanjatkan sehingga saya dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik dan insyaAllah dapat lulus tepat waktu.
19. Kepada Bapak Saya, Hilal Thalib, Terima kasih telah mendidik saya menjadi perempuan mandiri, walaupun jauh di mata namun selalu dekat di doa, mengingat umur-mu yang sudah renta namun semangat-mu yang masih tetap muda yang menjadi motivasi saya dalam menyelesaikan tugas akhir.

20. Kepada Diri saya sendiri, terima kasih telah berjuang sejauh ini, terima kasih sudah mencoba banyak hal dan tetap imbang dengan tugas kuliah dan tugas akhir demi lulus tepat waktu, terima kasih selalu mencoba tegar dan tenang dalam menghadapi berbagai masalah. Terima kasih selalu ingin belajar setiap harinya untuk menjadi orang yang lebih baik. Semoga tetap diimbangkan urusan di dunia dan di akhirat dan menjadi salah satu makhluk favorit tuhan kelak. Aamiin Allahuma Aamiin.

Dalam penyusunan Tugas Akhir ini, penulis menyadari masih banyak kekurangan. Untuk itu penulis meminta maaf atas segala kekurangan tersebut. Semoga kebaikan serta dukungan mereka kepada penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini dapat dibalas oleh Tuhan Yang Maha Esa dan tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi penulis serta semua pihak yang membacanya,

Terima kasih

Wassalamualaikum Warrahmatullahi Wabarakatuh



Jakarta, 03 Agustus 2022

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Shakira' with a stylized flourish at the end.

Shakira

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL JUDUL (LUAR)	
HALAMAN SAMPUL JUDUL (DALAM)	
LEMBAR PERNYATAAN	
LEMBAR PERSETUJUAN	
LEMBAR PENGESAHAN	
ABSTRAK	ii
<i>ABSTRACT</i>	iv
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	10
DAFTAR TABEL	12
DAFTAR GAMBAR	13
DAFTAR LAMPIRAN	14
BAB I	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
PENDAHULUAN	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
A. Latar Belakang Masalah	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
B. Rumusan Masalah	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
1. Tujuan Penelitian	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
2. Kegunaan Penelitian	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
BAB II	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
TINJAUAN PUSTAKA	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
A. Definisi Manajemen Pemasaran	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
1. Pengertian Pemasaran	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
2. Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
3. Strategi Pemasaran Produk	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
4. Fungsi Manajemen Pemasaran ..	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
5. Persepsi Harga	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
6. Kualitas Produk	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
7. Promosi	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
8. Keputusan Pembelian	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
B. Keterkaitan Antar Variabel	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.

1. Pengaruh Persepsi Harga terhadap Keputusan Pembelian..... **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**
 2. Pengaruh Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**
 3. Pengaruh Promosi terhadap Keputusan Pembelian..... **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**
- C. Hasil Penelitian Sesuai sebagai Rujukan Penelitian **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**
- D. Kerangka Analisis..... **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**
- E. Hipotesis **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**
- BAB III **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**
- METODE PENELITIAN..... **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**
- A. Objek Penelitian **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**
 - B. Data Penelitian **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**
 1. Sumber data dan Jenis Data **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**
 2. Populasi dan Sampel **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**
 3. Teknik dan Alat Pengumpulan Data **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**
 - C. Definisi Operasional Variabel..... **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**
 - D. Analisis Data dan Pengujian Hipotesis **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**
 1. Metode Analisis Deskriptif **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**
 2. Analisis Linier Berganda **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**
 3. Uji Instrumen..... **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**
 4. Uji Asumsi Klasik..... **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**
 5. Uji Kelayakan Model **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**
 6. Pengujian Hipotesis..... **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**
- BAB IV **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**
- A. Hasil Penelitian **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**
 1. Deskripsi Data Penelitian..... **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**
 2. Karakteristik Responden..... **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**
 3. Hasil Analisis Deskriptif..... **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**
 4. Hasil Analisis Penelitian..... **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**
 - B. Pembahasan **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**
 1. Pengaruh Persepsi Harga terhadap Keputusan Pembelian..... **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**
 2. Pengaruh Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**

3. Pengaruh Promosi terhadap Keputusan Pembelian..... **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**

BAB V..... **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**
 KESIMPULAN DAN SARAN..... **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**
 A. Kesimpulan..... **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**
 B. Saran **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**
 DAFTAR PUSTAKA **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**
 LAMPIRAN 1..... **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**

DAFTAR TABEL

Tabel 1.2 Data Penjualan Mobil merek suzuki Ertiga di Dealer Suzuki Margonda Depok (PT Sejahtera Armada Trada) Tahun 2019-20212
 Tabel 2.2 Tabel Hasil Penelitian Sebelumnya34
 Tabel 3.3 Data Skala Skors Likert Positif.....48
 Tabel 3.4 Kelas Interval49
 Tabel 3.5 Data Variabel dan Indikator49
 Tabel 4.6 Karakteristik Berdasarkan Jenis Kelamin57
 Tabel 4.7 Karakteristik Berdasarkan Usia58
 Tabel 4.8 Karakteristik Berdasarkan Pekerjaan59
 Tabel 4.9 Karakteristik Berdasarkan Pendapatan60
 Tabel 4.10 Average Total Mean Variabel Persepsi Harga (X1)62
 Tabel 4.11 Average Total Mean Variabel Kualitas Produk (X2)63
 Tabel 4.12 Average Total Mean Variable Promosi (X3)65
 Tabel 4.13 Average Total Mean Variable Keputusan Pembelian (Y)66
 Tabel 4.14 Hasil Uji Validitas.....68
 Tabel 4.15 Hasil Uji Reliabilitas69
 Tabel 4.16 Hasil Uji Normalitas70
 Tabel 4.17 Hasil Uji Multikoleniaritas.....71
 Tabel 4.18 Hasil Uji Heteroskedastisitas72
 Tabel 4.19 Hasil Uji Autokorelasi72
 Tabel 4.20 Hasil Analisis Regresi Linear Berganda73
 Tabel 4.21 Hasil Uji F (Simultan).....75
 Tabel 4.22 Hasil Koefisien Determinasi (R2).....75
 Tabel 4.23 Hasil Pengujian Hipotesis (Uji t)76

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Fungsi Manajemen Pemasaran.....	16
Gambar 2.2 Kerangka Analisis	43
Gambar 4.3 Karakteristik Berdasarkan Jenis Kelamin	57
Gambar 4.4 Karakteristik Berdasarkan Usia.....	58
Gambar 4.5 Karakteristik Berdasarkan Pekerjaan	59
Gambar 4.6 Karakteristik Berdasarkan Pendapatan.....	60



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Lembar Kuisisioner	85
Lampiran 2 Tabulasi Data Persepsi Harga (X1) 100 Responden	89
Lampiran 3 Tabulasi Data Kualitas Produk (X2) 100 Responden.....	92
Lampiran 4 Tabulasi Data Promosi (X3) 100 Responden	95
Lampiran 5 Tabulasi Data Keputusan Pembelian (Y) 100 Responden	97
Lampiran 6 Karakteristik Berdasarkan Jenis Kelamin	99
Lampiran 7 Karakteristik Berdasarkan Usia.....	99
Lampiran 8 Karakteristik Berdasarkan Pekerjaan.....	100
Lampiran 9 Karakteristik Berdasarkan Pendapatan.....	101
Lampiran 10 Output Uji Instrumen.....	102
Lampiran 11 Output Uji Asumsi Klasik	104
Lampiran 12 Output Analisis Inferensial.....	105
Lampiran 13 Output Uji Kelayakan Model	105
Lampiran 14 Output Uji Hipotesis.....	106
Lampiran 15 Daftar Tabel.....	107