

**PENGARUH PERSEPSI HARGA, KUALITAS PRODUK DAN
REFERENCE GROUP TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
PELUMAS SEPEDA MOTOR PERTAMINA ENDURO 4T DI JAKARTA**

TUGAS AKHIR

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana
Manajemen



Oleh:

Nadea Arfiani

NIM. 1111001095

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS BAKRIE
JAKARTA
2015**

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Tugas Akhir ini adalah hasil karya saya sendiri,
dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk
telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : Nadea Arfiani

NIM : 1111001095

Tanda Tangan :

Tanggal : 29 April 2015

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir ini diajukan oleh:

Nama : Nadea Arfiani
NIM : 1111001095
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Ilmu Sosial
Judul Skripsi : Pengaruh Persepsi Harga, Kualitas Produk dan *Reference Group*
terhadap Keputusan Pembelian Pelumas Sepeda Motor
Pertamina Enduro 4T di Jakarta

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial, Universitas Bakrie.

DEWAN PENGUJI

Pembimbing : Muchsin Saggaff Shihab, SE., M.Sc., MBA, Ph.D. (.....)

Penguji I : Ir. Tri Wismiarsi, M.Sc., Ph.D. (.....)

Penguji II : Dominica A. Widyastuti, SE, MM. (.....)

Ditetapkan di : Jakarta

Tanggal : 29 April 2015

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena atas segala rahmat, taufik, hidayah dan ridho-Nya penulis dapat menyelesaikan tugas akhir yang berjudul “ Pengaruh Persepsi Harga, Kualitas Produk dan *Reference Group* terhadap Keputusan Pembelian Pelumas Sepeda Motor Pertamina Enduro 4T di Jakarta ” sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada Program Studi Manajemen Universitas Bakrie. Dalam proses pembuatan tugas akhir ini penulis mendapat dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan limpahan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dilancarkan dalam penulisan tugas akhir ini.
2. Keluarga tercinta Mama Lyana Susanti, Papa Achadiono Nugroho, Mas Aldy Rifianto, Eyang uti, Eyang Kakung, Eyang Tati dan keluarga penulis lainnya yang selalu memberikan bantuan moril, doa yang tulus, mendukung dan menyemangati penulis dalam menyelesaikan penulisan tugas akhir ini.
3. Bapak Muchsin Saggaff Shihab, SE.,M.Sc., MBA, Ph.D. Selaku dosen pembimbing yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan penulis dalam penulisan tugas akhir ini serta memberikan semangat kepada penulis dari awal hingga akhir.
4. Ibu Ir. Tri Wismiarsi, M.Sc., Ph.D dan Ibu Dominica A. Widyastuti, SE, MM. Selaku dosen penguji yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan penulis agar penulisan skripsi ini menjadi lebih baik.
5. Ibu Holilla Hatta, S.Pd., MM. Selaku dosen Universitas Bakrie dan juga sekaligus Ibu penulis di luar rumah dan sahabat yang membimbing penulis, dengan menyumbangkan waktu, pikiran untuk mengarahkan penulis dalam tugas akhir ini, juga semangat untuk penulis dari awal hingga akhir pembuatan.
6. Sahabat-sahabat dan teman-teman terdekat penulis di Universitas Bakrie Dini Andrini, Meidira, Shadrina A.P, Rani Aqella, Avrilla Virani, Nicky Wijaya, Lisa Rachmani, Marizka Octarianti, Ikhsan Kamizal, Mia Fahmawati, Anissa Vini, Sayla Fadhilah, Fikri Shahab, Fadhil dan angkatan 2011 yang selalu memberikan semangat dan informasi, serta mendukung secara moril dalam menyelesaikan penulisan tugas akhir ini.

7. Sahabat-sahabat dan teman-teman terdekat saya Icha Isyana, Boya Juliano, Sasha Afitriana, Kirana Andyan, Taris Adani, M. Irhamsyah, Faris Aceriza, Sonia .R, Herisca yang membantu saya dalam memberikan semangat dan masukan untuk pembuatan skripsi ini.
8. Teman-teman senior Management Universitas Bakrie, Kak Reihanna, Rizqo Zuriattson, Kevin Marsena, Kak Dzikri, Kak Rivan, Kak Alwi, Kak Nugie, Kak Andra, Kak Bahi, Kak Dian beserta kakak-kakak senior lainnya yang sabar membantu dan memberi semangat kepada penulis.
9. Karyawan dan *Security* Universitas Bakrie yang turut membantu penulis dalam kelancaran pembuatan tugas akhir ini.
10. Para responden yang tidak bisa saya sebutkan satu-satu, yang telah meluangkan waktunya untuk mengisi kuesioner yang penulis berikan.
11. Seluruh pihak yang telah memberikan doa yang tulus, dukungan kepada penulis, serta selalu menyemangati penulis.

Semoga tugas akhir ini dapat memberikan manfaat kedepannya. Akhir kata, penulis berharap Allah SWT Yang Maha Esa berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu, mendukung dan mendoakan penulis.

Jakarta, 29 April 2015

Penulis

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

Sebagai sivitas akademik Universitas Bakrie, saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Nadea Arfiani
NIM : 1111001095
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Ilmu Sosial
Jenis Tugas Akhir : Skripsi

demikian pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Bakrie **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul:

**PENGARUH PERSEPSI HARGA, KUALITAS PRODUK DAN *REFERENCE GROUP*
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PELUMAS SEPEDA MOTOR PERTAMINA
ENDURO 4T DI JAKARTA**

berserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Bakrie berhak menyimpan, mengalih media/ formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan Tugas Akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai pemilik Hak Cipta untuk kepentingan akademis.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta
Pada tanggal : 29 April 2015

Yang menyatakan,

(Nadea Arfiani)

**PENGARUH PERSEPSI HARGA, KUALITAS PRODUK DAN
REFERENCE GROUP TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
PELUMAS SEPEDA MOTOR PERTAMINA ENDURO 4T DI JAKARTA**

Nadea Arfiani¹

ABSTRAK

Tingginya keputusan pembelian konsumen akan suatu produk diharapkan mempengaruhi peningkatan penjualan produk keluaran perusahaan tersebut. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah persepsi harga, kualitas produk dan *reference group* berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen serta menganalisis faktor yang paling dominan dalam mempengaruhi keputusan pembelian pelumas sepeda motor Pertamina Enduro 4T di Jakarta. Survei dilakukan dengan menggunakan kuesioner yang disebar secara langsung kepada 100 responden yang dipilih berdasarkan teknik sampling non probabilitas (*non-probability sampling*). Sementara itu, pengujian dilakukan dengan menggunakan analisis regresi berganda melalui proses uji asumsi klasik dan uji hipotesis untuk melihat hubungan antara variabel baik secara parsial ataupun simultan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel persepsi harga, kualitas produk memiliki pengaruh yang positif dan signifikan secara parsial, sedangkan *reference group* tidak berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian. Namun persepsi harga, kualitas produk dan *reference group* berpengaruh positif dan signifikan secara simultan terhadap keputusan pembelian pelumas sepeda motor Pertamina Enduro 4T di Jakarta dengan variabel yang paling berpengaruh yaitu kualitas produk, kemudian persepsi harga dan terakhir *reference group*. Hal ini menunjukkan bahwa konsumen mempertimbangkan harga dan kualitas produk, sedangkan *reference group* kurang memiliki kontribusi dan dorongan terhadap keputusan pembelian pelumas sepeda motor Pertamina Enduro 4T.

Kata kunci : Persepsi Harga, Kualitas Produk, *Reference Group* dan Keputusan Pembelian

¹ Mahasiswa Program Studi Manajemen Universitas Bakrie

**THE EFFECT OF PERCEIVED PRICE, PRODUCT QUALITY AND
REFERENCE GROUP ON PURCHASE DECISION MOTORCYCLE
LUBRICANTS OF PERTAMINA ENDURO 4T IN JAKARTA**

Nadea Arfiani¹

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine the influence of perceived price, product quality and reference group on purchase decision. Pertamina Enduro lubricating oil, 4T was taken as a case study. Both primary and data were employed. Secondary data were gathered from various sources such as journals, books and other related publications. Primary data were collected using questionnaires which were distributed to the target respondents. Using a convenience sampling technique, a total sample of 100 respondents was selected. Various statistical tests such as validity and reliability tests and classical assumption tests were employed prior to further analysis. Using a multiple regression analysis, it was found that partially perceived price; and product quality had a significant and positive effect on purchase decision. Reference group was found insignificant. On the other hand, perceived price, product quality and reference group simultaneously had a positive and significant effect on purchase decisions. Product quality was found to have a dominant effect. It is suggested that consumers consider the price and quality of products, while the reference group have less contribution and encouragement to the purchasing decision motorcycle lubricants Pertamina Enduro 4T.

Keywords : Perceived Price, Product Quality, Reference Group and Purchase Decision.

¹ Student of Universitas Bakrie, Management Major

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
UNGKAPAN TERIMA KASIH	iv
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	vi
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	6
1.3. Tujuan Penelitian	6
1.4. Batasan Penelitian	7
1.5. Manfaat Penelitian	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN	
HIPOTESIS	8
2.1. Persepsi Harga.....	8
2.2. Kualitas Produk.....	10
2.3. <i>Reference Group</i>	12
2.4. Keputusan Pembelian Konsumen	14
2.5. Penelitian Terdahulu	17
2.6. Kerangka Konseptual dan Pengembangan Hipotesis.....	20
BAB III METODE PENELITIAN	21
3.1. Jenis Penelitian.....	21
3.2. Populasi dan Sampel	21
3.2.1. Populasi.....	21
3.2.2. Sampel.....	21
3.2.3. Teknik Pengambilan Sampel.....	22
3.3. Pengumpulan Data	22
3.3.1. Jenis dan Sumber Data	22
3.3.2. Metode Pengumpulan Data	23
3.4. Variabel Penelitian dan Definisi Operasional Variabel	23
3.4.1. Variabel Independen (Variabel Bebas)	24
3.4.2. Variabel Dependen (Variabel Terikat)	24
3.4.3. Operasional Variabel dan Skala Pengukuran	24
3.5. Uji Instrumen Penelitian	26
3.5.1. Uji Validitas	26
3.5.2. Uji Reliabilitas	26

3.5.3. Uji Asumsi Klasik.....	27
3.5.3.1 Uji Normalitas.....	27
3.5.3.2 Uji Multikolinearitas	28
3.5.3.3 Uji Heteroskedastisitas	28
3.6. Teknik Analisis	29
3.6.1 Analisis Regresi Linier Berganda	30
3.6.1.1. Uji Parsial.....	30
3.6.1.2. Uji F	30
3.6.1.3. Uji R^2 (Koefisien Determinasi).....	30
BAB IV HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....	31
4.1 Karakteristik Responden.....	31
4.2 Uji Instrumen Penelitian.....	32
4.2.1 Uji Validitas Reliabilitas.....	32
4.2.2 Uji Asumsi Klasik.....	36
4.2.2.1 Uji Normalitas	36
4.2.2.2 Uji Multikolinearitas	37
4.2.2.3 Uji Heterokedastisitas	37
4.2.3 Analisis Regresi Linier Berganda.....	38
4.2.3.1 Uji Parsial (Uji-t).....	38
4.2.3.2 Uji Signifikasi Simultan (Uji F).....	39
4.2.3.3 Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	40
4.3 Uji Hipotesis.....	40
4.4 Hasil Pembahasan.....	42
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	45
5.1 Kesimpulan.....	45
5.2 Saran	46
DAFTAR PUSTAKA	49
LAMPIRAN	53

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Penjualan Pelumas Pertamina Enduro 4T Tahun 2008-2010.....	3
Tabel 3.1 Operasional Variabel.....	24
Tabel 4.1 Karakteristik Responden.....	31
Tabel 4.2 Hasil Uji Reliabilitas dan Validitas Uji Coba 30 Responden	32
Tabel 4.3 Hasil Uji Reliabilitas dan Uji Validitas 100 Responden	34
Tabel 4.4 Uji Multikolinearitas.....	37
Tabel 4.5 Hasil Uji Analisis Regresi	38
Tabel 4.6 Tabel ANOVA.....	40

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Hubungan antara Persepsi Harga dan Keputusan Pembelian	9
Gambar 2.2 Hubungan antara Kualitas Produk dan Keputusan Pembelian.....	12
Gambar 2.3 Hubungan antara <i>Reference Group</i> dan Keputusan Pembelian.....	14
Gambar 2.4 Kerangka Pemikiran.....	20
Gambar 4.1 Grafik Uji P-Plot	36
Gambar 4.2 Histogram Uji Normalitas	36
Gambar 4.3 Grafik <i>Scatter Plot</i>	37

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran Survei Awal	53
Lampiran Kuisisioner.....	55
Lampiran 1. Analisis Karakteristik Responden	58
Lampiran 2. Pre Test 30 Responden (Uji Reabilitas dan Validitas).....	59
Lampiran 3. Uji Reabilitas dan Validitas 100 Responden.....	63
Lampiran 4. Uji Normalitas.....	67
Lampiran 5. Uji Multikolinearitas.....	68
Lampiran 6. Uji Heteroskedastisitas.....	68
Lampiran 7. Analisis Regresi	69