

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, DAN PROMOSI
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KARTU INDOSAT OOREDOO
DI KABUPATEN KLATEN**

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi

Jurusan Manajemen

Peminatan :

Manajemen Pemasaran



Diajukan oleh :

ARDIANSYAH BAGUS EFFENDIQ

1621100083

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS WIDYA DHARMA KLATEN**

Juni 2020

HALAMAN PERSETUJUAN

PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, DAN PROMOSI
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA KARTU INDOSAT
OOREDOO DI KABUPATEN KLATEN

Diajukan Oleh:

ARDIANSYAH BAGUS EFENDI

1621100083

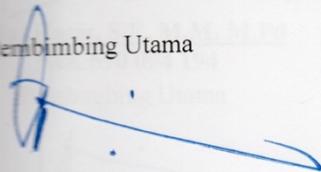
Telah disetujui pembimbing untuk dipertahankan di hadapan Dewan Penguji

Skripsi Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi

Universitas Widya Dharma Klaten

Pada tanggal 6 Juli 2020

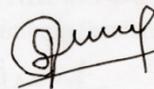
Pembimbing Utama



Dr. Sutrisno Badri, M.Sc

NIK 690 208 290

Pembimbing Pendamping



H. Imam Santoso, S.E., MM, CDr

NIK. 690 490190

Mengetahui,

Ketua Jurusan Manajemen



H. Abdul Haris, SE., M.M., M.Pd

NIK. 690 098 194

HALAMAN PENGESAHAN

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, DAN PROMOSI
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA KARTU INDOSAT
OOREDOO DI KABUPATEN KLATEN**

Diajukan Oleh:

ARDIANSYAH BAGUS EFFENDI

1621100083

Telah dipertahankan di hadapan Dewan Penguji Skripsi Jurusan Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Widya Dharma dan Diterima sebagian persyaratan
memperoleh Gelar Sarjana Manajemen
Pada tanggal 6 Juli 2020

Ketua



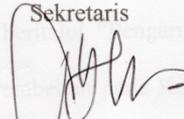
Abdul Haris, S.E, M.M, M.Pd
NIK 690 094 194

Pembimbing Utama



Dr. Sutrisno Badri, M.Sc
NIK 690 208 290

Sekretaris



H. Abdul Hadi, SE., M.Si
NIK 690 498 200

Pembimbing Pendamping



H. Imam Santoso, S.E, MM, CDr
NIK 690 994 143

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi



Dr. Sutrisno Badri, M.Sc
NIK 690 208 290

MOTTO

SURAT PERNYATAAN

Nama : Ardiansyah Bagus Effendi

NIM : 1621100083

Jurusan : Manajemen (Bob Sadino)

Fakultas : Ekonomi

Permintaan : Manajemen Pemasaran

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi berjudul “Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian pada Kartu Indosat Ooredoo di Kabupaten Klaten”, adalah benar – benar karya saya sendiri. Hal-hal yang bukan karya saya, dalam skripsi ini diberi tanda citasi dan ditunjukkan dalam daftar pustaka.

Apabila dikemudian hari terbukti pernyataan saya ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan skripsi dan gelar yang saya peroleh atas skripsi tersebut.

Klaten, 10 Juni 2020



Yang menyatakan,

Ardiansyah Bagus Effendi

MOTTO

“Orang goblok itu gag banyak mikir yang penting melangkah, Orang pintar kebanyakan mikir akibatnya tidak pernah melangkah”

(Bob Sadino)

“Mereka bilang impian saya terlalu besar, tapi saya bilang mereka berfikir terlalu kecil”

(Ardiansyah Bagus Effendi)

“Hidup bukanlah permainan keberuntungan, Jika kau ingin menang, kau harus bekerja keras ”

(Sora–No Game No Life)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan segenap rasa syukur kepada ALLAH SWT yang selalu memberikan nikmat, anugerah serta hidayah-Nya kepada saya, skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Tuhan Yang Maha Esa ALLAH SWT, atas karunia serta kemudahan yang Engkau berikan akhirnya skripsi terselesaikan. Puji syukur dan Salam selalu terlimpahkan atas karunia & rahmat-Nya.
2. Kedua orang tua saya, Bapak tercinta Bapak Sutrisno dan Ibunda tercinta Ibunda Erna Sumadi Ningsih, Ke 3 Saudara kandung saya adik pertama Muhammad Fauzan Ata Diaul Ayasi, Adik kedua Aisyah Kanaya Melviana, Adik ketiga Kenzi Fatannero yang selalu memberikan doa, semangat serta kasih sayang.
3. Untuk keponakan ku Riawati Kumara Dewi sehat selalu, dipermudah dalam segala hal serta berbakti kepada kedua orang tua
4. Bapak Dr. Sutrisno Badri, M.Sc dan Bapak H. Imam Santoso, S.E, MM, CD yang telah sabar membimbing saya hingga skripsi ini selesai dengan baik
5. Segenap Dosen, Karyawan dan Staff Fakultas Ekonomi Universitas Widya Dharma Klaten, terimakasih untuk semua ilmu, didikan dan pengalaman yang sangat berarti yang telah kalian berikan.
6. Terima kasih atas solidaritas, arti hidup dan kekeluargaannya selama 4 tahun ini, Segenap teman-teman Manajemen A dan B 2016 kalian banyak

sekali memberi kenangan, pelajaran, pengalaman hidup, keakraban, kasih sayang dan keceriaannya setiap hari terimakasih untuk semuanya.

7. Terima kasih untuk teman-teman seperjuangan dari KKN Banyuaeng, Karangnongko 2019 yang banyak memberikankenangan selamasatu bulan pengabdian di masyarakat.
8. Terimakasih kepada Botol Crew (Angga katmanto, Anggoro, Kurniawan, Triahmadi, Agam, Rahmat Prakosa dan Farid) Walaupun baru kenal 2 tahun tetapi sudah memberikan canda tawa, semangat, keakraban ,dan keceriaan setiap harinya.
9. Dan yang terakhir adalah sahabat yang spesial yaitu Muhamad Sobari walaupun kenal baru 2 tahun tetapi dia adalah sahabat yang selalu mengerti tentang keadaanku yang selalu perhatian sebagai sahabat dan dia adaah orang yang selalu memberi saran yang baik. Walaupun sering aku php in pas berangkat ke kost.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Alhamdulillahirabbil 'alamin, puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran ALLAH SWT yang telah melimpahkan berkah, rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan judul “PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA KARTU INDOSAT OOREDOO DI KABUPATEN KLATEN”. Hanya dengan kekuatan yang diberikan oleh ALLAH SWT, penulis akhirnya dapat menyelesaikan skripsi ini guna memberikan wacana atas tanggung jawab sosial perubahan.

Skripsi ini tidak akan selesai dengan baik tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, untuk itu penulis mengucapkan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada yang terhormat :

1. Prof. DR.H. Triyono, M.Pd. selaku rektor Universitas Widya Dharma Klaten.
2. Dr. Sutrisno Badri, M.Sc. selaku dekan fakultas Ekonomi Universitas Widya Dharma Klaten dan selaku pembimbing I skripsi saya yang selalu berusaha meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan dan arahan serta petunjuk bagi penulis.
3. H.Abdul Haris, SE, M.M., M.Pd. selaku ketua jurusan S1 Manajemen fakultas Ekonomi Universitas Widya Dharma Klaten.

4. H.Imam Santoso,S.E,MM,CDr Selaku pembimbing II skripsi yang selalu berusaha meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan dan arahan serta petunjuk bagi penulis.
5. Segenap Dosen, Karyawan dan Staff Fakultas Ekonomi beserta petugas perpustakaan pusat Universitas Widya Dharma Klaten.
6. Semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi.

Akhir kata, dengan segala kerendahan hati semoga ALLAH SWT senantiasa memberikan rahmatnya kepada semua pihak yang telah membantu terselesaikannya skripsi ini. Penulis menyadari masih banyak kekurangan dan ketidakkesempurnaan dalam penyusunan skripsi ini. Oleh karena itu masukan, saran dan kritikan dari pembaca sangat penulis harapkan untuk perbaikan penelitian ini.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Klaten, 10 Juni 2020

Penulis

ABSTRAK

Ardiansyah Bagus Effendi NIM 1621100083, Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen Universitas Widya Dharma Klaten, Skripsi. **“Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Pada Kartu Indosat Ooredoo Di Kabupaten Klaten”**.

Penelitian ini bertujuan mengetahui pengaruh kualitas produk, harga, dan promosi terhadap keputusan pembelian pada kartu indosat ooredoo di Kabupaten Klaten. Data penelitian ini dikumpulkan dari 60 pengguna kartu indosat ooredoo secara acak di kabupaten Klaten. Penelitian menggunakan teknik *probability sampling*. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini meliputi uji validitas, uji reliabilitas, uji korelasi, analisis regresi linier berganda, dan pengujian hipotesis yang meliputi uji t, uji f dan koefisien determinasi (R^2).

Hasil analisis menggunakan regresi linier berganda dapat diketahui bahwa variabel kualitas produk berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian kartu indosat ooredoo di Kabupaten Klaten. Kedua, variabel harga berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian kartu indosat ooredoo di Kabupaten Klaten. Ketiga, variabel promosi berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian kartu indosat ooredoo di Kabupaten Klaten.

Hasil analisis menggunakan uji t dapat diketahui kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Kedua, harga tidak signifikan terhadap keputusan pembelian. Ketiga, promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian.

Hasil analisis koefisien determinasi diketahui bahwa 54,4% variabel loyalitas pelanggan dapat dijelaskan oleh variasi dari variabel kualitas produk, harga dan promosi sedangkan 45,6% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak terdapat dalam penelitian ini.

Kata kunci : Keputusan Pembelian, Kualitas Produk, Harga, dan Promosi

DAFTAR ISI

Halaman Persetujuan	ii
Halaman Pengesahan	iii
Surat Pernyataan	iv
Motto.....	v
Halaman Perseimbangan	vi
Kata Pengantar.....	viii
Abstrak.....	x
Daftar Isi	xi
Daftar Tabel	xiii
Daftar Gambar	xiv
Daftar Lampiran.....	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Alasan Pemilihan Judul	5
C. Penegasan Judul.....	6
D. Pembatasan Masalah.....	7
E. Rumusan Masalah.....	7
F. Tujuan Penelitian	8
G. Manfaat Penelitian	8
H. Sistematika Penulisan	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	11
A. Pemasaran	11
1. Pengertian Pemasaran	11
2. Bauran Pemasaran.....	11
B. Kualitas Produk	13
1. Pengertian Kualitas Produk	13
2. Indikator Pengukuran Kualitas Produk.....	14
3. Faktor-faktor kualitas produk	16
C. Harga.....	18
1. Pengertian Harga.....	18
2. Indikator Harga	19
3. Faktor-faktor Harga	20
D. Promosi	22
1. Pengertian Promosi	22
2. Indikator Promosi	23
3. Faktor-faktor Promosi	24
E. Keputusan Pembelian	26
1. Pengertian Keputusan Pembelian	26
2. Indikator Keputusan Pembelian.....	26

3. Faktor-faktor Keputusan Pembelian	28
F. Penelitian Terdahulu	30
G. Kerangka Berfikir	34
H. Hipotesis	35
BAB III METODE PENELITIAN	36
A. Desain Penelitian	36
B. Jenis dan Sumber Data.....	36
C. Populasi dan Sampel.....	37
D. Variabel Penelitian.....	39
E. Metode Pengumpulan Data.....	42
F. Uji Instrumen Penelitian	43
G. Teknik Pengumpulan Data.....	44
H. Uji Hiotesis	46
I. Profil Perusahaan	47
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	49
A. Diskripsi Data	49
1. Diskripsi Kuesioner	49
2. Diskripsi Karakteristik Responden	49
B. Uji Instrumen Penelitian	51
1. Uji Validitas.....	51
2. Uji Reabilitas	54
C. Analisis Data.....	55
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	70
A. Kesimpulan	70
B. Saran	72
DAFTAR PUSTAKA.....	74

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	30
Tabel 4.1 Karakteristik responden berdasarkan usia	50
Tabel 4.2 Karakteristik responden berdasarkan pekerjaan	50
Tabel 4.3 Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin	51
Tabel 4.4 Hasil uji validitas variabel kualitas produk (X_1).....	52
Tabel 4.5 Hasil uji validitas variabel desain (X_2)	52
Tabel 4.6 Hasil uji validitas variabel citra merek (X_3)	53
Tabel 4.7 Hasil uji validitas variabel keputusan pembelian (Y).....	53
Tabel 4.8 Hasil uji reliabilitas.....	54
Tabel 4.9 Hasil uji korelasi	56
Tabel 4.10 Hasil uji analisis linier berganda.....	61
Tabel 4.11 Hasil uji t	64
Tabel 4.12 Hasil uji f	67
Tabel 4.13 Hasil uji koefisien determinasi	69

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 kerangka berfikir.....	34
Gambar 4.1 hasil Uji analisis Uji t kualitas produk.....	65
Gambar 4.2 hasil uji analisis uji t desain	65
Gambar 4.3 hasil uji analisis uji t citra merek	66
Gambar 4.4 hasil uji analisis uji f.....	68

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Kuesioner

Lampiran 2 : Tabulasi data skor angket variabel kualitas produk (X_1)

Lampiran 3 : Tabulasi data skor angket variabel desain (X_2)

Lampiran 4 : Tabulasi data skor angket citra merek (X_3)

Lampiran 5 : Tabulasi data skor angket keputusan pembelian (Y)

Lampiran 6 : Hasil output SPSS 20 uji korelasi

Lampiran 7 : Hasil output SPSS 20 uji validitas

Lampiran 8 : Hasil output SPSS 20 uji reliabel

Lampiran 9 : Hasil output SPSS 20 uji regresi linier berganda

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Di era modern sekarang ini teknologi semakin maju. Era dimana apapun serba internet. Sebagai contohnya mahasiswa menggunakan internet untuk mencari materi perkuliahan atau referensi sebagai penunjang pembelajaran. Selain hal-hal tersebut, mahasiswa lebih senang menggunakan internet karena lebih praktis dan efisien. Semaraknya kemajuan dunia internet, bahkan ada sebagian orang tak bisa hidup tanpa internet dalam kata lain adalah ketergantungan. Dengan adanya internet akan memudahkan mendapatkan dan menyebarkan informasi, serta lebih efisien dalam berkomunikasi tanpa adanya batas jarak dan waktu. Awalnya biaya untuk mengakses cukup mahal karena masih menggunakan pulsa regular. Setelah beberapa waktu kini beberapa perusahaan bersaing dengan cara berinovasi mengeluarkan kartu perdana yang dapat mengurangi biaya untuk internet dengan nama paket kuota. Akan tetapi persaingan tersebut akan kita lihat dengan beberapaproduk paket kuotaseperti Indosat, Telkomsel, XL, Smartfren, Axis dan lain-lain. Ada berbagai macam kartu perdana internet membuat keluasan untuk konsumen memilih yang memuaskan.

Salah satunya perusahaan operator seluler yaitu **Indosat Ooredoo** lengkapnya PT Indosat Tbk. PT Indosat Tbk didirikan di Indonesia pada tanggal 10 November 1967 sebagai perusahaan penanaman modal asing yang menyediakan layanan telekomunikasi internasional di Indonesia. Yang kemudian menjadi Badan Usaha Milik Negara pada tahun 1980. Pada tahun 2015 PT. Indosat Tbk. meluncurkan identitas baru dengan nama Indosat Ooredoo sekaligus meluncurkan layanan 4G LTE yang pertama di Indonesia. Indosat Ooredoo adalah penyelenggara jasa telekomunikasi dan informasi terkemuka di Indonesia, serta merupakan anggota Grup Ooredoo, penyelenggara jasa telekomunikasi global. Indosat Ooredoo menyediakan layanan seluler, data tetap, dan layanan broadband nirkabel serta sambungan telepon tetap dan layanan digital. Bahkan ditahun 2017 Indosat Ooredoo berhasil menggebrak industri telekomunikasi dengan keunggulan data di 205 kota besar dengan layanan 4G-LTE super cepat. Tidak heran di tahun tersebut Indosat Ooredoo berhasil meraih banyak penghargaan diantaranya *World Communication Awards* dengan kategori *Smart Cities Award* (Total Telecom), *Frost & Sullivan Best Practice Award 2017* dengan kategori *Indonesia Mobile Service Provider of the year*, *Selular Award 2017* sebagai *Best Mobile Advertising* dll. (indosatooredoo.com)

Produk Indosat ooredoo sudah tidak dapat diragukan lagi, kualitas produk menurut Kotler (2005) adalah keseluruhan ciri fisik serta sifat dari barang yang berpengaruh pada kemampuannya untuk memenuhi

kebutuhan yang dinyatakan maupun tersirat. Kualitas produk dan jasa yang baik menjadi pertimbangan penting sebelum melakukan pembelian. Perbaikan pada kualitas membantu perusahaan meningkatkan penjualan dan mengurangi biaya- biaya, dimana keduanya dapat meningkatkan profitabilitas. Perusahaan dengan kualitas yang baik lima kali lebih produktif (diukur dengan unit yang diproduksi per jam kerja) dari perusahaan dengan kualitas produk yang kurang baik (Heizer dan Render) 2015.

Selain kualitas produk, harga juga memiliki peran terpenting dalam pengambilan keputusan, sehingga manajer perusahaan perlu benar-benar memahami peran tersebut dalam mempengaruhi sikap konsumen. Harga sebagai atribut dapat diartikan bahwa harga merupakan konsep keanekaragaman yang memiliki arti berbeda bagi tiap konsumen, tergantung karakteristik konsumen, situasi dan produk. Banyak hal yang berkaitan dengan harga yang melatarbelakangi mengapa konsumen memilih suatu produk untuk dimilikinya. Konsumen memilih suatu produk tersebut karena benar-benar ingin merasakan nilai dan manfaat dari produk tersebut, karena melihat kesempatan memiliki produk tersebut dengan harga yang lebih murah dari biasanya sehingga lebih ekonomis, karena ada kesempatan untuk mendapatkan hadiah dari pembelian produk tersebut, atau karena ingin dianggap konsumen lain bahwa tahu banyak tentang produk tersebut dan ingin dianggap loyal. Penyesuaian khusus terhadap harga dapat dilakukan dengan penetapan harga berdasarkan nilai yaitu

harga menawarkan kombinasi yang tepat dari mutu dan jasa yang baik dengan harga yang pantas. Penetapan harga berdasarkan nilai berarti merancang ulang merek yang sudah ada untuk menawarkan produk yang lebih bermutu dan memiliki nilai merek di mata konsumen pada tingkat harga.

Dengan menggunakan iklan yang baik dan benar akan membuat ketertarikan oleh pelanggan terhadap produk yang akan diiklankan. Pesan iklan yang disampaikan harus kredibel dan dapat dipercaya kebenarannya tanpa bermaksud untuk menyesatkan pelanggannya (Sutisna, 2001: 82). Akan tetapi Sutisna (2001 : 101) pelanggan atas pembeliannya akan lebih tinggi hubungan antara kepercayaan, sikap dan perilaku ketika pelanggan memiliki keterlibatan yang tinggi maka akan mempengaruhi keputusan pembelian. Setiap pelaku usaha di tiap kategori bisnis dituntut untuk memiliki kepekaan terhadap setiap perubahan yang terjadi dan menempatkan orientasi kepada kepuasan pelanggan sebagai tujuan utama (Kotler, 2005). Dengan adanya kepuasan pelanggan akan menentukan pembelian yang akan dilakukan terhadap suatu produk. Untuk itu perusahaan haruslah mempunyai pemasaran yang bagus untuk menarik pelanggan dengan mengamati perilaku konsumen akan menciptakan peluang pelanggan untuk membeli produk perusahaan.

Dari uraian latar belakang di atas, maka penulis bermaksud untuk melakukan penelitian yang berkaitan dengan Manajemen Pemasaran yang berjudul **PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, DAN**

**PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PAKET
DATA INDOSAT OOREDOO PADA MASYARAKAT
KABUPATEN KLATEN.**

B. Alasan Pemilihan Judul

1. Alasan Subjektif

- a) Belum ada penelitian tentang pengaruh kualitas produk, harga, dan promosi terhadap keputusan pembelian paket data Indosat Ooredoo di Kabupaten Klaten.
- b) Untuk mengetahui persepsi konsumen mengenai pengaruh kualitas produk, harga, dan promosi terhadap keputusan pembelian paket data Indosat Ooredoo di Kabupaten Klaten.

2. Alasan Objektif

Dalam dunia kartu perdana. Kualitas produk, harga, dan promosi sangat penting untuk menentukan strategi pemasaran. Kualitas produk, harga, dan promosi tidak bisa diabaikan karena guna mengetahui seberapa besar pengaruhnya terhadap keputusan pembelian paket data Indosat Ooredoo di Kabupaten Klaten.

C. PenegasanJudul

Sebelum melakukan penelitian, terlebih dahulu peneliti harus mengetahui maksud artipenelitian. Dengan mengetahui konsep penelitian diharapkan tidak terjadi kekeliruan dalam pemecahan masalah. Konsep yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Kualitas produk adalah suatu kondisi dinamis yang berhubungan dengan produk jasa manusia proses dan lingkungan yang memenuhi atau melebihi harapan (Tjiptono 2006).
2. Harga adalah sejumlah uang yang ditagihkan atas suatu produk atau jasa atau sejumlah dari nilai yang ditukarkan para pelanggan untuk memperoleh manfaat dari memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa (Kotler dan Armstrong 2008).
3. Promosi adalah kegiatan yang ditunjukkan untuk mempengaruhi konsumen agar mereka dapat menjadi kenal akan produk yang ditawarkan oleh perusahaan kepada mereka dan kemudian mereka menjadi senang lalu membeli produk tersebut. (Gitosudarmo 2000:237)
4. Keputusan pembelian adalah tindakan dari konsumen untuk mau membeli atau tidak terhadap produk (Kotler 2002).

D. Pembatasan masalah

Agar permasalahan penelitian tidak terlalu luas dan penelitian tetap fokus dilakukan maka penelitian memberikan pembatasan masalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah yang telah dijelaskan diatas, maka penulis membatasi masalah penelitian mengenai faktor faktor yang paling berpengaruh yaitu kualitas produk dengan indikator daya tahan, fitur, kualitas jaringan, spesifikasi, kinerja; Harga dengan indikator keterjangkauan harga, daya saing harga, kesesuaian harga; Promosi dengan indikator frekuensi penjualan, kualitas promosi, waktu promosi.
2. Penelitian ini dilakukan di wilayah Kabupaten Klaten.

E. Rumusan masalah

Dari uraian di atas maka perumusan masalah pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Apakah kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian paket data Indosat Ooredoo di Kabupaten Klaten?
- 2) Apakah harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian paket data Indosat Ooredoo di Kabupaten Klaten?
- 3) Apakah promosi berpengaruh terhadap keputusan pembelian paket data Indosat Ooredoo di Kabupaten Klaten?

- 4) Apakah kualitas produk, harga, promosi berpengaruh secara simultan terhadap konsumen pada keputusan pembelian paket data Indosat Ooredoo di Kabupaten Klaten?

F. Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisis pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian paket data Indosat Ooredoo di Kabupaten Klaten.
2. Untuk menganalisis pengaruh harga terhadap keputusan pembelian paket data Indosat Ooredoo di Kabupaten Klaten.
3. Untuk menganalisis pengaruh promosi terhadap keputusan pembelian paket data Indosat Ooredoo di Kabupaten Klaten.
4. Untuk menganalisis pengaruh, kualitas produk, harga, dan promosi secara simultan terhadap keputusan pembelian paket data Indosat Ooredoo di Kabupaten Klaten.

G. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan bahan pertimbangan berkaitan dengan kualitas produk, harga, dan promosi untuk meningkatkan keputusan pembelian kartu Indosat Ooredoo di Kabupaten Klaten.

2. Bagi Pihak Akademis

Hasil penelitian ini diharapkan menjadi bahan pembelajaran dan memperkaya bahan pembelajaran dan pengaplikasian ilmu pengetahuan dibidang manajemen, khususnya dalam bidang manajemen pemasaran.

3. Bagi pihak lain

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam mengevaluasi citra produk Indosat Ooredoo di kabupaten Klaten melalui kualitas produk, harga, promosi.

4. Bagi peneliti

Penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan pemahaman mengenai manajemen pemasaran secara riil khususnya yang menyangkut kualitas produk, harga, promosi, dan keputusan pembelian

H. Sistematika Penulisan

BAB 1: PENDAHULUAN

Bagian ini membahas tentang latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan penelitian.

BAB II: TINJAUAN PUSTAKA

Bagian ini membahas mengenai pengertian teori pemasaran, harga, promosi, dan keputusan pembelian. Indikator harga, promosi, dan keputusan pembelian serta faktor-faktor yang membahas mempengaruhi pengertian harga, promosi, dan keputusan pembelian. Landasan penelitian, kerangka pemikiran, hipotesis.

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Bagian ini terdiri dari ruang lingkup penelitian, definisi dan operasional variabel, metode analisis, jenis data yang dibutuhkan, teknik pengambilan data dan sampel, teknik analisis data, tempat, waktu penelitiandan profil perusahaan.

BAB IV : PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini akan dibahas metode analisis data serta pembahasannya.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran yang bisa digunakan pihak perusahaan sebagai bahan pertimbangan untuk mengambil kebijakan dimasa yang akan datang.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB V

KESIMPULANDAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian dan pembahasan pengaruh kualitas produk, harga, dan promosi terhadap keputusan pembelian kartu indosat di Kabupaten Klaten dapat disimpulkan sebagai berikut:

- a. Berdasarkan analisis kualitatif disimpulkan sebagian besar responden penelitian ini berusia antara 21 tahun s/d 25 tahun sebanyak 42 orang atau 70%, jenis kelamin yang dominan mengisi kuesioner adalah laki-laki sebanyak 40 orang atau 66,67%, dan jenis pekerjaan yang dominan dalam pengisian kuesioner adalah mahasiswa sebanyak 30 orang atau 50%.
- b. Berdasarkan analisis korelasi diperoleh hasil output korelasi variabel kualitas produk (X_1) diperoleh sebesar 0,712 artinya bahwa kualitas produk berhubungan positif terhadap keputusan pembelian (Y) dengan derajat hubungan kuat, Dari hasil output korelasi variabel harga (X_2) dipeoleh sebesar 0,509 artinya ada pengaruh positif terhadap keputusan pembelian (Y) dengan derajat hubungan sedang, dan hasil ouput korelasi variabel promosi (X_3) diperoleh sebesar 0,612 artinya bahwa ada pengaruh positif terhadap keuptusan pembelian (Y) dengan derajat hubungan kuat.

- c. Berdasarkan analisis linier berganda dihasilkan persamaan regresi linier berganda yaitu $Y = (-11,275) + 0,948 X_1 + 0,146 X_2 + 0,448 X_3$, menunjukkan bahwa konstanta dalam pengujian ini sebesar -11,275 berarti Konstanta negatif artinya terjadi penurunan jumlah pembelian sebesar -11,275, kondisi ini timbul karena banyak orang yang masih memilih kartu perdana yang lain yang dianggap lebih baik dari pada kartu indosat, maka akan timbul berkurangnya pembelian kartu indosat.
- d. Variabel yang terdiri dari kualitas produk, harga, dan promosi berpengaruh signifikan. Pada variabel kualitas produk sebesar 0,948 satuan, harga 0,146 satuan, dan promosi 0,448 satuan dengan asumsi variabel bebasnya sama dengan nol, sehingga jika dinaikkan satu satuan maka loyalitas pelanggan akan meningkat sebesar 0,948 untuk kualitas produk, 0,146 satuan untuk harga dan 0,488 satuan untuk promosi yang baik di Kabupaten Klaten maka akan membuat tingkat keputusan pembelian akan meningkat.
- e. Hasil pengujian uji F diketahui bahwa terdapat pengaruh signifikan antara kualitas produk, harga dan promosi terhadap keputusan pembelian kartu indosat ooredoo secara simultan, karena nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ dan f hitung = 24,430. Sehingga dapat disimpulkan bahwa diterima. Yang berarti terdapat pengaruh X_1 , X_2 dan X_3 simultan terhadap Y .

- f. Hasil pengujian uji t dapat diketahui bahwa terdapat pengaruh signifikan antara kualitas produk, harga dan promosi terhadap keputusan pembelian kartu indosat di Kabupaten Klaten, karena t hitung kualitas produk = $4,725 > t$ tabel $2,002$, t hitung harga = $0,610 < 2,002$, dan t hitung promosi = $2,009 > t$ tabel $2,002$.

Berdasarkan penelitian ini membuktikan bahwa kualitas produk dan promosi lebih dominan berpengaruh terhadap keputusan pembelian kartu indosat di Kabupaten Katen, ini ditunjukkan dari tingkat signifikan pada uji t bahwa kualitas produk dan promosi lebih besar dari pada harga.

- g. Koefisien determinan (Adjusted R Square) sebesar $0,544$ atau $54,4\%$. Koefisien determinan ini digunakan untuk mengetahui seberapa besar presentase variabel bebas X_1 , X_2 , dan X_3 terhadap Y , dan besarnya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat dalam penelitian ini adalah $54,4\%$. Sedangkan sisanya yaitu $45,6\%$ dipengaruhi oleh faktor lain yang belum diteliti.

B. Saran

Berdasarkan uraian dan kesimpulan di atas, maka penulis memberi masukan sebagai pertimbangan didalam mengambil keputusan atau kebijakan di masa yang akan datang sebagai bahan pertimbangan dalam pembelian kartu indosat di Kabupaten Klaten yang dapat meningkatkan keputusan pembelian berdasarkan penelitian yang dilakukan yaitu:

- a. Variabel kualitas produk secara signifikan sudah sangat baik dan dapat meningkatkan keputusan pembelian. Tetapi berjalannya waktu konsumen akan bosan dengan warna atau corak kartu tersebut maka dari itu perusahaan harus dapat mengubah warna atau corak semenarik mungkin agar konsumen tetap setia menggunakan kartu indosat ooredoo.
- b. Variabel harga secara signifikan tidak berpengaruh terhadap keputusan karena penurunan harga atau naik tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian, maka perusahaan kartu indosat ooredoo dapat meningkatkan dengan margin skala tertentu untuk meningkatkan pendapatan usahanya.
- c. Variabel promosi yang diterima konsumen sudah sesuai dan secara signifikan dapat meningkatkan keputusan pembelian, dan kalau bisa dipertahankan dan ditingkatkan lagi.
- d. Dari hasil analisis tersebut kualitas produk dan promosi mempunyai nilai pengaruh lebih dominan dibandingkan harga sehingga apa bila pemilik meningkatkan keputusan pembelian maka perusahaan harus memperhatikan ketiga faktor yang mempengaruhi tidak hanya kualitas produk dan promosi saja namun juga harga guna meningkatkan kualitas pembelian.

Daftar Pustaka

- Ahmad Bairizki.2017, *Pengaruh Harga, Promosi, dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Dalam Meningkatkan Penjualan(studi kasus pada UD Ratna Cake&Cookies)*. Swoah Tinggi Ilmu Mataram.
- Aldy Zulyanecha. 2013. *Indikator Keputusan Pembelian*. Erlangga: Jakarta.
- Angipora, Marius. 2002. *Dasar-Dasar Pemasaran. Edisi Kedua*. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Arikunto, Suharsimi. 1996. *Prosuder Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Augusty. 2014. *Metode Penelitian Manajemen*. BP Universitas Diponegoro. Semarang.
- Basu Swastha dan Irawan.2005. *Asas-asas Marketing*, Liberty, Yogyakarta.
- Christy Jacklin Gerung, Jantje Sepang, dan SjendryLoindong.2017. *Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Mobil Nissan X-Trail pada PT.Wahana Wirawan Manado*. Jurnal EMBA, Vol. 5, No.2, ISSN 2303-1174, Hal:2221-2229.

C. Mowen, John dan Michael Minor. 2002. *Perilaku Konsumen*. Erlangga: Jakarta.

Devi, Lenggang Kurnia Intan. 2019. *Pengaruh kualitas produk, harga dan promosi terhadap keputusan pembelian pada marketplace Shopee (studi kasus pada mahasiswa di Surabaya)*. Undergraduate thesis, UIN Sunan Ampel Surabaya.

Diana Yunita Sari, Endang Tjahjaningsih, Kristina Anindhita Hayuningtyas.2018. *Pengaruh Kualitas Produk, Persepsi Harga, Promosi, dan Lokasi Terhadap Proses Keputusan Pembelian Kapur Barus Merek Bagus(studi pada konsumen Giant BSB Semarang*.Semarang;Universitas Stikubank.

Djasalim Saladin.2006.*Manajemen Pemasaran*,Jilid I, Erlangga: Jakarta.

Ganjar Priyambodo, Adi Prabowo, Ida Farida.2014. *Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Handphone Merek Blackbery di Semarang*.Universitas Muria Kudus.

Ghozali, Imam. 2009. “*Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS* “. Semarang : UNDIP

Gitosudarmo. 2000. *Manajemen Produksi*. Yogyakarta: BPFE UGM.

- Gitosudarmo, Indriyo. 2000. *Manajemen Pemasaran Edisi Kedua Cetakan Keenam*. BPFE: Yogyakarta
- Gujarati, Damodar, 2005, *Ekonometri Dasar*. Terjemahan: Sumarno Zain, Erlangga: Jakarta
- Heizer, Jay & Render Barry. 2015. *Manajemen Operasi: Manajemen Keberlangsungan dan Rantai Pasokan*, edisi 11. Salemba Empat: Jakarta
- Hesti Ratnaningrum. 2016. *Pengaruh Promosi, Harga, dan Kualitas produk Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Dalam Pembelian Bahan Bakar Pertalite di Kota Yogyakarta*. Universitas Sanata Dharma.
- Indrianto dan Supomo. 2009, *Metodologi Penelitian Vaiditas*, Cetakan Kedua, Penerbit BFEE UGM. Yogyakarta
- Kotler dan Armstrong. 2008. *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Jilid 1 dan 2. Edisi 12. Erlangga: Jakarta
- Kotler dan Keller. 2011. *Manajemen Pemasaran*. Edisi 13. Jilid II. Erlangga: Jakarta
- Krestiwana Wibowo Santoso, Handoyo Djoko Waluyo & Sari Listyorini. 2013. *Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Promosi*

terhadap Keputusan Pembelian Permen Tolak Angin di Semarang. Universitas Diponegoro.

Kuncoro, (2013). “*Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi*” Edisi 4. Erlangga. Jakarta

Lupiyoadi, Rambat. 2001. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Edisi Pertama. Salemba Empat: Jakarta.

Muhammad Saebani.2016. *Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Pada PT Batik Damar Hadi Surakarta.*Surakarta:UNS.

Mullins Jhon W, C. Orville, Jean-Claude Larreche, dan Harper W Walker Boyd. 2005. *Manajemen Pemasaran* . Erlangga. Jakarta

Ridwan.2004.*Belajar Mudah Peneliti Pemula*. Alfabeta. Bandung

Ritawati Tedjakusuma, Sri Hartini dan Muryani. (2001). *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen Dalam Pembelian Air Minum Mineral di Kotamadya Surabaya.*Surabaya:UNSU

Setiadi. (2013). *Keputusan Pembelian* (Ed.2): Graha Ilmu. Yogyakarta

Stanton, William J. 1998. *Indikator Harga*. Erlangga. Jakarta

Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Sutisna.2001.*Manajemen Pemasaran:Manajemen Ketertarikan Iklan*. HaL
101.

Tjiptono. 2006. *Manajemen Jasa*, BPFE. Yogyakarta.

Yelvi Eka Putri, H. AnoesyirwanMoiens, Yulasmi. 2014. *Pengaruh
Kualitas Produk, Harga, dan Promosi Terhadap Keputusan
Pembelian Kartu Perdana Prabayar XL di Kota Padang*. Skripsi
Universitas Padang.

RefrensiWebsite

www.indosatooredoo.com