

**PENGARUH PENDAPATAN, HARGA DAN
KUALITAS MOBIL NISSAN TERHADAP
KEPUTUSAN
PEMBELIAN KONSUMEN
(Studi pada PT WAHANA SUN SOLO)**



SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Syarat-syarat Guna Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Oleh:

MUH TAUFIQ

B.100.070.206

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA
2011**

HALAMAN PENGESAHAN

Yang bertanda tangan dibawah ini telah membaca Skripsi dengan judul:

**PENGARUH PENDAPATAN, HARGA DAN KUALITAS MOBIL NISSAN
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN (Studi pada PT
WAHANA SUN SOLO)**

Yang disusun oleh:

MUH TAUFIQ

B 100 070 206

Penandatanganan berpendapat bahwa Skripsi tersebut memenuhi syarat untuk
diterima.

Surakarta, Januari 2011
Pembimbing Utama

(Drs Ahmad Mardalis, MBA)

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Surakarta

(Dr. Triyono, M. Si.)



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA

FAKULTAS EKONOMI

Jl. A. Yani Tromol Pos I Pabelan Kartasura Telp. (0271) 717417 Surakarta - 57102

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : **MUH TAUFIQ**
NIRM : **07.6.106.02016.50206**
Jurusan : **MANAJEMEN**
Judul Skripsi : **PENGARUH PENDAPATAN, HARGA DAN KUALITAS MODIL NISSAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN (Studi pada PT. WAHANA SUN SOLO)**

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya buat dan serahkan ini merupakan hasil karya saya sendiri, kecuali kutipan-kutipan dan ringkasan-ringkasan yang semuanya telah saya jelaskan sumbernya. Apabila dikemudian hari terbukti dan atau dapat dibuktikan bahwa skripsi ini hasil jiplakan, maka saya bersedia menerima sanksi apapun dari Fakultas Ekonomi dan atau gelar dan ijazah yang diberikan oleh Universitas Muhammadiyah Surakarta batal saya terima.

Surakarta, **JANUARI 2011**

Yang membuat pernyataan,

.....**MUH TAUFIQ**.....

MOTTO

Mengetahui kekurangan diri kita sendiri adalah tangga untuk mencapai cita-cita,
berusahalah terus untuk mengisi kekurangan adalah keberanian yang luar biasa.

(Prof. Dr. Hamka)

Ganjaran tertinggi untuk usaha seseorang Bukanlah apa yang mereka dapatkan
dari usahanya Tapi perubahan dari mereka akibat usaha itu

(John R)

Sesungguhnya baik atau buruk itu tidak ada

Pikiranlah yang membuatnya demikian

(William Shakespeare)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini penulis persembahkan untuk :

1. Bapak dan Ibuku tercinta, terima kasih atas cinta, kasih sayang dan doanya yang selalu menyertaiku.
2. Adik dan kakakku tersayang, terima kasih atas semuanya.
3. Seseorang yang selalu ada di hatiku
4. Teman-temanku semua, terima kasih atas kebersamaan, bantuan, dan motivasinya selama ini.
5. Untuk Almamater, bangsa dan negeriku
Terima kasih semuanya.

ABSTRAKSI

Perilaku pembelian seseorang terhadap suatu produk dipengaruhi banyak faktor. Tiap individu mempunyai keinginan dan selera yang berbeda-beda. Kualitas produk merupakan faktor yang sangat berpengaruh terhadap keputusan pembelian, selain itu masih banyak lagi faktor lain yang mempengaruhi perilaku pembelian tersebut.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh pendapatan, harga dan kualitas terhadap keputusan pembelian Mobil Nissan serta menganalisis variabel yang mempunyai pengaruh paling dominan terhadap keputusan pembelian Mobil Nissan di wilayah surakarta.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh konsumen Mobil Nissan di wilayah Surakarta. Sampel yang digunakan sebanyak 100 responden dengan teknik *Accidental Quota Sampling*. Teknik pengumpulan data kuesioner, sedangkan teknik analisis data menggunakan analisis regresi linier berganda, uji statistik (uji t, uji F dan koefisien determinasi) dan *analisis crasstabs*.

Berdasarkan hasil analisis regresi linier berganda dari uji t diperoleh temuan bahwa secara parsial harga dan kualitas berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian produk mobil Nissan, sedangkan pendapatan tidak berpengaruh signifikan.

Dari hasil uji F bahwa secara simultan pendapatan, harga dan kualitas berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian produk mobil Nissan dimana nilai F hitung > F tabel. harga mempunyai pengaruh paling dominan terhadap keputusan pembelian produk mobil Nissan. Diperoleh nilai R square sebesar 0,280, yang artinya variabel dependen dapat dijelaskan oleh variabel independen sebesar 28,0% sedangkan sisanya sebesar 72,0% dijelaskan oleh variabel lain diluar model.

Kata kunci: keputusan pembelian, pendapatan, harga dan kualitas

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Puji syukur hanyalah untuk Allah SWT Tuhan semesta alam, yang karunia-Nya selalu dilimpahkan kepada kita semua. Sholawat dan salam semoga senantiasa tercurahkan pada Nabi Muhammad SAW yang telah menyampaikan risalah dan syari'at Islam kepada umat manusia. Atas rahmat Allah, akhirnya penulis bisa menyelesaikan skripsi yang berjudul **“PENGARUH PENDAPATAN, HARGA DAN KUALITAS MOBIL NISSAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN (Studi pada PT WAHANA SUN SOLO)”**.

Skripsi ini merupakan syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen pada Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta. Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu baik secara langsung maupun tidak langsung hingga terselesainya skripsi ini. Penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan nikmat sehat dan iman.
2. Bapak Dr. Triyono, M. Si. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta.
3. Bapak Drs. Agus Moqorobin, M. M. selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta.
4. Bapak Drs. Ahmad Mardalis, MBA. Selaku dosen pembimbing Skripsi yang dengan sabar dan bijaksana memberikan pengarahan dalam penyusunan skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu penguji yang telah bersedia meluangkan waktu untuk menguji dan memberikan masukan untuk menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak dan Ibu dosen, staf karyawan dan karyawan serta staf karyawan perpustakaan Universitas Muhammadiyah Surakarta.
7. Bapak dan Ibuku tercinta yang dengan sabar dalam mendidik dan membesarkan penulis.

8. Adik, kakakku yang penulis sayangi.
9. Untuk seseorang yang selama empat tahun selalu setia menemani penulis, dan penulis percaya semua akan indah pada waktunya.
10. Teman-temanku semua yang tidak dapat disebutkan satu persatu dan terutama teman-teman kelas G.
11. Semua pihak yang telah mau membantu menyelesaikan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih belum sempurna. Namun penulis sudah berusaha menyusun skripsi ini dengan sebaik-baiknya. Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini ada manfaatnya bagi penulis dan juga bagi pembaca dan dapat menambah pengetahuan.

Penulis juga menyampaikan ucapan banyak terima kasih kepada pihak-pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu, yang telah memberikan bantuan hingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini. Sehubungan dengan hal itu kiranya tidak ada kata yang pantas diucapkan kecuali ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya, dengan iringan do'a semoga bantuan mereka menjadi amal sholeh dan mendapat ridho dari Allah SWT. Amin.

Wassalamu'alaikum. Wr. Wb.

Surakarta, Januari 2011

Penulis,

Muh Taufiq
B 100 070 206

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	v
ABSTRAKSI.....	vi
HALAMAN KATA PENGANTAR	vii
HALAMAN DAFTAR ISI	ix
HALAMAN DAFTAR TABEL	xii
HALAMAN DAFTAR GAMBAR.....	xix
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	4
D. Manfaat Penelitian	5
E. Sistematika Penelitian	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Perilaku Konsumen	7
B. Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen	9
C. Jenis perilaku konsumen	13
D. Keputusan pembelian	13

E. Tahap-tahap proses keputusan pembelian.....	15
F. Penelitian terdahulu.....	19

BAB III METODE PENELITIAN

A. Kerangka Berfikir	21
B. Hipotesis	21
C. Tehnik pengambilan data	22
D. Tehnik pengukuran data	22
E. Uji instrumen penelitian	23
F. Teknik analisa data	24

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian	29
1. Sejarah Nissan	29
2. Karakteristik responden.....	33
3. Gambaran Umum PT. WAHANA SUN SOLO	33
B. Analisis Data	34
1. Uji Instrumen	34
2. Analisis Regresi Linier Berganda	36
3. Uji Statistik.....	38
4. Analisis <i>Crosstabs</i>	42
C. Pembahasan	102

BAB V PENUTUP

A. Simpulan	104
B. Saran	105

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Jumlah penjualan mobil Nissan tahun 2010.....	33
Tabel 4.2 Uji validitas instrument	35
Tabel 4.3 Uji reliabilitas instrumen.....	36
Tabel 4.4 Hasil Analisis regresi linear berganda.....	37
Tabel 4.5 Hasil Uji t	39
Tabel 4.6 Hasil Uji F	40
Tabel 4.7 Pemberian cash back untuk menarik minat pembeli mobil menurut perspektif jenis kelamin	42
Tabel 4.8 Pelanggan akan membeli jika harganya terjangkau menurut perspektif jenis kelamin.....	43
Tabel 4.9 Perusahaan dan pelanggan memiliki hubungan ketergantungan terhadap penetapan harga jual menurut perspektif jenis kelamin.....	44
Tabel 4.10 Kualitas dan mutu sesuai dengan harga sebuah mobil menurut perspektif jenis kelamin.....	45
Tabel 4.11 Adanya manfaat produk dapat meningkatkan harga mobil menurut perspektif jenis kelamin	46
Tabel 4.12 Membeli karena kualitas yang terbagus menurut perspektif jenis kelamin.....	47

Tabel 4.13 Kualitas yang bagus alasan utama dalam membeli mobil menurut perspektif jenis kelamin	48
Tabel 4.14 Konsumsi BBM lebih irit menurut perspektif jenis kelamin.....	49
Tabel 4.15 Kenyamanan mobil Nissan menurut perspektif jenis kelamin.....	49
Tabel 4.16 Suspensi mobil Nissan lebih bagus menurut perspektif jenis kelamin.....	50
Tabel 4.17 Membeli karena yakin akan kualitas menurut perspektif jenis kelamin.....	51
Tabel 4.18 Membeli mobil yang bermutu baik menurut perspektif jenis kelamin.....	52
Tabel 4.19 Membeli yang bermanfaat lebih menurut perspektif jenis kelamin.....	52
Tabel 4.20 Berpikir dulu sebelum membeli mobil menurut perspektif jenis kelamin.....	53
Tabel 4.21 Meneliti sangat cermat sebelum membeli mobil menurut perspektif jenis kelamin.....	54
Tabel 4.22 Membeli Nissan karena popularitas merek menurut perspektif jenis kelamin.....	55
Tabel 4.23 Pemberian cash back untuk menarik minat pembeli mobil menurut perspektif pendidikan.....	56

Tabel 4.24 Pelanggan akan membeli jika harganya terjangkau menurut perspektif pendidikan	57
Tabel 4.25 Perusahaan dan pelanggan memiliki hubungan ketergantungan terhadap penetapan harga jual menurut perspektif pendidikan	58
Tabel 4.26 Kualitas dan mutu disesuaikan dengan harga mobil Nissan menurut perspektif pendidikan.....	59
Tabel 4.27 Adanya mangfaat produk dapat meningkatkan harga mobil menurut perspektif pendidikan.....	60
Tabel 4.28 Membeli karena kualitas terbagus menurut perspektif pendidikan	61
Tabel 4.29 Kualitas yang bagus alasan utama dalam membeli mobil menurut perspektif pendidikan	62
Tabel 4.30 Konsumsi BBM lebih irit menurut perspektif pendidikan ...	63
Tabel 4.31 Kenyamanan mobil Nissan menurut perspektif pendidikan	64
Tabel 4.32 Suspensi mobil Nissan lebih bagus menurut perspektif pendidikan	65
Tabel 4.33 Membeli karena yakin akan kualitasnya menurut perspektif pendidikan	66
Tabel 4.34 Membeli mobil yang bermutu baik menurut perspektif pendidikan	67

Tabel 4.35 Membeli karena memberikan mangfaat lebih menurut perspektif pendidikan	67
Tabel 4.36 Berpikir sebelum membeli mobilmenurut perspektif pendidikan	68
Tabel 4.37 Meneliti dengan cermat sebelum membeli mobil menurut perspektif pendidikan	69
Tabel 4.38 Membeli mobil karena popularitas merek menurut perspektif pendidikan	70
Tabel 4.39 Pemberian cash back untuk menarik minat pembeli mobil menurut perspektif pekerjaan	71
Tabel 4.40 Pelanggan akan membeli jika harganya terjangkau menurut perspektif pekerjaan	72
Tabel 4.41 Perusahaan dan pelanggan memiliki hubungan ketergantungan terhadap penetapan harga jual menurut perspektif pekerjaan	73
Tabel 4.42 Kualitas dan mutu sesuai dengan harga mobil Nissan menurut perspektif pekerjaan	74
Tabel 4.43 Adanya mangfaat produk dapat meningkatkan harga mobil menurut perspektif pekerjaan	75
Tabel 4.44 Membeli karena kualitas terbagus menurut perspektif pekerjaan	76

Tabel 4.45 Kualitas bagus alasan dalam membeli mobil menurut perspektif pekerjaan	77
Tabel 4.46 Konsumsi BBM lebih irit menurut perspektif pekerjaan	77
Tabel 4.47 Kenyamanan mobil Nissan menurut perspektif pekerjaan...	78
Tabel 4.48 Suspensi mobil Nissan lebih bagus menurut perspektif pekerjaan	79
Tabel 4.49 Membeli karena yakin terhadap kualitasnya menurut perspektif pekerjaan	80
Tabel 4.50 Membeli mobil yang memiliki mutu baik menurut perspektif pekerjaan	81
Tabel 4.51 Membeli mobil yang memberikan mangfaat lebih menurut perspektif pekerjaan	82
Tabel 4.52 Berpikir sebelum membeli mobil menurut perspektif pekerjaan	83
Tabel 4.53 Meneliti dan cermat sebelum membeli mobil menurut perspektif pekerjaan	84
Tabel 4.54 Membeli mobil Nissan karena puopularitas merek menurut perspektif pekerjaan	85
Tabel 4.55 Pemberian cash back dapat menarik minat pembeli menurut perspektif pendapatan.....	86
Tabel 4.56 Pelanggan akan membeli jika harganya terjangkau menurut perspektif pendapatan.....	87

Tabel 4.57 Perusahaan dan pelanggan memiliki hubungan ketergantungan terhadap penetapan harga jual menurut perspektif pendapatan	88
Tabel 4.58 Kualitas dan mutu sesuai dengan harga mobil Nissan menurut perspektif pendapatan	89
Tabel 4.59 Adanya manfaat produk dapat meningkatkan harga mobil menurut perspektif pendapatan.....	90
Tabel 4.60 Membeli mobil Nissan karena Kualitas terbagus menurut perspektif pendapatan	91
Tabel 4.61 Kualitas alasan utama membeli mobil menurut perspektif pendapatan	92
Tabel 4.62 Konsumsi BBM mobil Nissan lebih irit menurut perspektif pendapatan	93
Tabel 4.63 Kenyamanan mobil Nissan menurut perspektif pendapatan.....	94
Tabel 4.64 Suspensi mobil Nissan lebih bagus menurut perspektif pendapatan	95
Tabel 4.65 Membeli karena yakin akan kualitasnya menurut perspektif pendapatan	96
Tabel 4.66 Membeli mobil yang mempunyai mutu baik menurut perspektif pendapatan	97
Tabel 4.67 Membeli mobil yang memberikan manfaat lebih menurut perspektif pendapatan	98

Tabel 4.68 Berpikir sebelum membeli mobil menurut	
perspektif pendapatan	99
Tabel 4.69 Meneliti dan cermat sebelum membeli mobil menurut	
perspektif pendapatan	100
Tabel 4.70 Membeli mobil Nissan karen popularitas merek menurut	
perspektif pendapatan	101

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Konsep pemasaran.....	8
Gambar 2.2 Kebijakan penetapan harga.....	10
Gambar 2.3 Model stimulus respon perilaku kosumen.....	12
Gambar 2.4 Jenis perilaku pembelian konsumen.....	17
Gambar 3.1 Model kerangka berpikir	21