

Pengaruh Harga dan Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian Mobil Xpander pada PT. Mitsubishi di Dealer Beta Berlian Winangun Manado

Gilbert Emerald Clinton Alejandro Kawengian
J. A. F. Kalangi
Olivia Walangitan

Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis
Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Sam Ratulangi
Email: gilbertkawengian@gmail.com

Abstract. *This study aims to determine the effect of price and product quality on purchasing decisions at PT. Mitsubishi at Dealer Beta Berlian Winangun Manado. This study used a sample of 100 respondents. Quantitative analysis techniques with multiple linear analysis were used in this study. The statistical tests carried out in this study were validity tests, reliability tests, multicollinearity tests, heteroscedasticity tests, normality tests, partial tests, simultaneous tests, and determination tests. Through validity and reliability tests, it was found that the questionnaires in this study were valid and reliable. Through the determination test, it was found that price and product quality had an effect of 46.6% on employee performance and the rest was influenced by other variables not examined in this study.*

Keywords: *Price, Product Quality, Purchasing Decision*

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh dari harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian pada PT. Mitsubishi di Dealer Beta Berlian Winangun Manado. Penelitian ini menggunakan sampel yang berjumlah 100 responden. Teknik analisis kuantitatif dengan analisis linier berganda digunakan dalam penelitian ini. Uji statistik yang dilakukan dalam penelitian ini adalah uji validitas, uji reliabilitas, uji multikolinearitas, uji heteroskedastisitas, uji normalitas, uji parsial, uji simultan, dan uji determinasi. Melalui uji validitas dan reliabilitas didapatkan hasil bahwa kuisioner dalam penelitian ini bersifat valid dan reliabel. Melalui uji determinasi didapatkan hasil bahwa harga dan kualitas produk berpengaruh sebesar 46,6% terhadap kinerja pegawai dan sisanya dipengaruhi oleh variabel lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Kata Kunci: Harga, Kualitas Produk, Keputusan Pembelian

Pendahuluan

Perkembangan dunia otomotif sekarang ini telah berkembang dengan inovasi-inovasi yang dilakukan oleh para produsen mobil. Produsen mobil yang saat ini beredar di dunia otomotif Indonesia antara lain Honda, Toyota, Suzuki, Daihatsu, Mitsubishi, Nissan, KIA, Hyundai, BMW, Mercedes Benz, Audi, Wuling, DFSK dan merek lain. Masing-masing merek bersaing untuk melakukan inovasi terhadap produknya dengan memberikan diferensiasi pada model desain, mesin dan teknologi yang disesuaikan kebutuhan konsumen. Semakin meningkatnya kebutuhan terhadap alat transportasi yang memiliki nilai ekonomis tinggi, maka persaingan antar produsen mobil semakin ketat dalam mempromosikan dan memasarkan merek mobilnya masing-masing (Woy, 2014:84).

Salah satu perusahaan otomotif di Indonesia yang memproduksi mobil adalah merek Mitsubishi. PT Mitsubishi Motors Krama Yudha Sales Indonesia (MMKSI) sebagai distributor resmi kendaraan Mitsubishi Motors di Indonesia, baik itu kendaraan penumpang maupun kendaraan niaga ringan. PT Mitsubishi Motors Krama Yudha Sales Indonesia (MMKSI) merupakan perusahaan yang menghasilkan mobil merek Mitsubishi khususnya merek mitshibishi Xpander yang berkembang sangat potensial di Indonesia. Dalam perkembangannya di dunia otomotif PT Mitsubishi Motors Krama Yudha Sales Indonesia (MMKSI) gencar melakukan sebuah program standar kualitas layanan yang baik sehingga menciptakan *word of mouth* sebagai sarana komunikasi yang paling utama kepada calon konsumen, agar penjualan yang telah direncanakan dapat berlangsung dengan lancar dibidang penjualan mobil.

Dealer Beta Berlian Manado sebagai distributor resmi kendaraan Mitsubishi sejak tahun 2019 dari Mitsubishi Motors Corporation dan Mitsubishi *Fuso Truck* dan *Bus Corporation* terus berkembang dengan pesat. Untuk dapat menebus pasaran khususnya di wilayah Provinsi Sulawesi Utara Khususnya Di Kota Manado dengan begitu Dealer Beta Berlian sebagai distributor pemasaran memerlukan berbagai upaya yang bersungguh-sungguh dan tepat dalam memanfaatkan potensi dalam suatu perusahaan terutama dibagian WOM untuk menariknya keputusan pembelian dari konsumen. Alasan peneliti meneliti di dealer beta berlian adalah untuk mencari tau tentang harag dan kualitas produk apakah berpengaruh terhadap konsumen atau pembeli didalam memutuskan keputusan pembelian produk yaitu mobil mitsubishi

Tinjauan Pustaka Teori Harga

Menurut Kotler dan Amstrong (2012:345) harga dapat didefinisikan secara sempit sebagai jumlah uang yang ditagihkan untuk suatu produk atau jasa. Atau dapat didefinisikan secara luas harga sebagai jumlah nilai yang ditukarkan konsumen untuk keuntungan memiliki dan menggunakan produk atau jasa yang memungkinkan perusahaan mendapatkan laba yang wajar dengan cara dibayar untuk nilai pelanggan yang diciptakannya.

Harga adalah sejumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapat sejumlah kombinasi dan barang beserta pelayanannya (Swastha, 2005:137).

Menurut Dharmesta dan Irawan (2005:24 1), harga adalah jumlah uang (ditambah beberapa produk jika mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dan produk dan pelayanannya.

Dari definisi diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa harga adalah sejumlah uang yang dibutuhkan sebagai alat tukar untuk memperoleh sejumlah kombinasi dan produk dan pelayanannya.

Teori Kualitas Produk

Pengawasan dapat didefinisikan sebagai cara suatu organisasi mewujudkan kinerja yang efektif dan efisien, serta lebih jauh mendukung terwujudnya visi dan misi organisasi. Pengawasan adalah sebagai proses untuk menjamin bahwa tujuan-tujuan organisasi dan manajemen tercapai (dalam Hani Handoko, 2012 : 379).

Menurut Mathis dan Jackson (2006: 303), menyatakan bahwa pengawasan merupakan sebagai proses pemantauan kinerja karyawan berdasarkan standar untuk mengukur kinerja, memastikan kualitas atas penilaian kinerja dan pengambilan informasi yang dapat dijadikan umpan balik

pencapaian hasil yang dikomunikasikan ke para pegawainya.

Harahap (2001: 14), Pengawasan adalah keseluruhan sistem, teknik, cara yang mungkin dapat digunakan oleh seorang atasan untuk menjamin agar segala aktivitas yang dilakukan oleh dan dalam organisasi benar-benar menerapkan prinsip efisiensi dan mengarah pada upaya mencapai keseluruhan tujuan organisasi. Sedangkan menurut

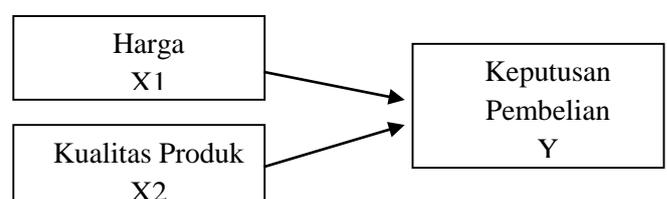
Teori Keputusan Pembelian

Keputusan pembelian merupakan tahap dari proses keputusan pembeli yaitu ketika konsumen benar-benar membeli produk. Dimana konsumen mengenal masalahnya, mencari informasi mengenai produk atau merk tertentu dan mengevaluasi seberapa baik masing-masing alternative tersebut dapat memecahkan masalahnya yang kemudian mengarah kepada keputusan pembelian. Kotler (2008)

Keputusan pembelian adalah mengidentifikasi semua pilihan yang mungkin untuk memecahkan persoalan itu dan menilai pilihan-pilihan secara sistemasi dan objektif serta sasaran yang menentukan keuntungan serta, kerugiannya masing-masing. Kotler dan Keller (2007:268). Pemasar harus mendalami berbagai pengaruh terhadap para pembeli dan mengembangkan suatu pemahaman mengenai bagaimana sebenarnya para konsumen membuat keputusan pembelian mereka. Para pemasar harus mengidentifikasi siapa yang membuat keputusan pembelian, jenis keputusan pembelian, dan langkah-langkah dalam proses pembelian (Philip Kotler dan A.B Susanto , 2000:246).

Menurut Schiffman dan Kanuk (2014) keputusan pembelian didefinisikan sebagai sebuah pilihan dari dua tahu lebih alternatif pilihan. Menurut Tjiptono (2012) keputusan pembelian adalah sebuah proses dimana konsumen mengenal masalahnya, mencari informasi mengenai produk atau merk tertentu dan mengevaluasi secara baik masing-masing alternatif tersebut dapat memecahkan masalahnya, yang kemudian mengarah kepada keputusan pembelian.

Kerangka Penelitian



Hipotesis

Pengaruh Secara Parsial Harga (X1) Dan Kualitas produk (X2) Terhadap Keputusan Pembelian (Y) pada Mobil Mitsubishi Xpander di Dealer Beta Berlian Winangun Manado.

Metodologi Penelitian

Jenis penelitian dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif. Dalam penelitian ini. Menurut Sugiyono (2017:80), definisi populasi adalah sebagai berikut: "Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas; obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya Penelitian ini menggunakan 100 responden.

Analisis data

Alat Analisis yang digunakan yaitu tehnik Pendekatan Analisa Korelasi Regresi Berganda, Uji Validitas dan Reabilitas, Uji F, Uji T, Uji Multikolinieritas dan Uji Normalitas

Hasil Penelitian

Dalam penelitian ini, didapatkan hasil bahwa responden responden berjenis kelamin laki-laki berjumlah 69 responden atau 69% sedangkan sisanya yaitu 31% terdiri dari responden perempuan yang berjumlah 31 responden. Maka dapat dikatakan bahwa responden berjenis kelamin laki-laki lebih dominan dalam penelitian ini dibandingkan dengan responden perempuan. responden berumur 20-30 tahun berjumlah 43 responden atau 43% sedangkan lainnya yaitu 52% terdiri dari responden berumur 31-40 tahun yang berjumlah 52 responden. Maka dapat dikatakan bahwa responden berusia 31-40 tahun lebih dominan dalam penelitian ini dibandingkan dengan responden berusia 20-30 tahun.

Hasil Uji Validitas

Kuisisioner dalam penelitian ini dikatakan valid jika $R_{hitung} > R_{tabel}$ pada nilai signifikansi 0,05. Sebaliknya, item dikatakan tidak valid jika nilai $R_{hitung} < R_{tabel}$ pada nilai signifikansi 0,05.

$$R_{tabel} = n - 2 = 100 - 2 = 98 = 0,1966$$

1. Hasil Uji Validitas Variabel X1

Dalam Uji ini, peneliti mendapatkan hasil bahwa nilai R_{hitung} dalam variabel X1 adalah X1.1 0,751, X1.2 0,782, X1.3 0,769, X1.4 0,787, X1.5 0,512, X1.6 0,495. Jika melihat hasil yang didapat maka terlihat bahwa nilai R_{hitung} yang berjumlah 6 item kuisisioner jumlahnya $> R_{tabel}$ (0,1966). Sehingga didapatkan jawaban bahwa $R_{hitung} > R_{tabel}$. Artinya bahwa semua kuisisioner

variabel X1 (harga) dalam penelitian ini bersifat valid sehingga dapat digunakan dalam penelitian ini.

2. Hasil Uji Validitas X2

Dalam Uji ini, peneliti mendapatkan hasil bahwa nilai R_{hitung} dalam variabel X2 adalah X2.1 0,743, X2.2 0,718, X2.3 0,776, X2.4 0,665, X2.5 0,735, X2.6 0,207, X2.7 0,243, X2.8 0,213. Jika melihat hasil yang didapat maka terlihat bahwa nilai R_{hitung} yang berjumlah 8 item kuisisioner jumlahnya $> R_{tabel}$ (0,1966). Sehingga didapatkan jawaban bahwa $R_{hitung} > R_{tabel}$. Artinya bahwa semua kuisisioner variabel X2 (kualitas produk) dalam penelitian ini bersifat valid sehingga dapat digunakan dalam penelitian ini.

3. Hasil Uji Validitas Y

Dalam Uji ini, peneliti mendapatkan hasil bahwa nilai R_{hitung} dalam variabel Y adalah Y1 0,455, Y2 0,346, Y3 0,402, Y4 0,580, Y5 0,413, Y6 0,442. Jika melihat hasil yang didapat maka terlihat bahwa nilai R_{hitung} yang berjumlah 6 item kuisisioner jumlahnya $> R_{tabel}$ (0,1966). Sehingga didapatkan jawaban bahwa $R_{hitung} > R_{tabel}$. Artinya bahwa semua kuisisioner variabel Y (keputusan pembelian) dalam penelitian ini bersifat valid sehingga dapat digunakan dalam penelitian ini.

Uji Reliabilitas

Kuisisioner dalam penelitian ini dikatakan reliabel jika $\alpha > R_{tabel}$ pada nilai signifikansi 0,05. Sebaliknya, item dikatakan tidak reliabel jika nilai $\alpha < R_{tabel}$ pada nilai signifikansi 0,05.

$$R_{tabel} = n - 2 = 100 - 2 = 98 = 0,1966$$

1. Uji Reliabilitas Variabel X1

Item kuisisioner variabel X1 (harga) yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah 6 kuisisioner. Melalui uji reliabilitas, didapatkan hasil bahwa nilai *Cronbach's Alpha* dari variabel X1 (Harga) adalah 0,762. Sehingga didapatkan hasil bahwa $\alpha > R_{tabel}$ atau $0,762 > 0,1966$ sehingga didapatkan jawaban bahwa kuisisioner variabel X1 (Harga) dalam penelitian ini bersifat reliabel sehingga dapat digunakan dalam penelitian ini.

2. Hasil Uji Reliabilitas X2

Item kuisisioner variabel X2 (Kualitas produk) yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah 8 kuisisioner. Melalui uji reliabilitas, didapatkan hasil bahwa nilai *Cronbach's Alpha* dari variabel X2 (Kualitas produk) adalah 0,640. Sehingga didapatkan hasil bahwa $\alpha > R_{tabel}$ atau $0,640 > 0,1966$ sehingga didapatkan jawaban bahwa kuisisioner variabel X2 (Kualitas produk) dalam penelitian ini bersifat reliabel

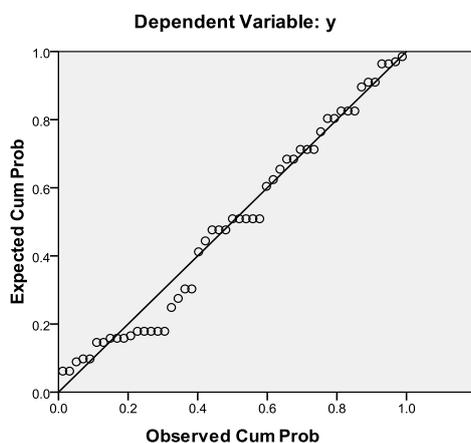
sehingga dapat digunakan dalam penelitian ini.

3. Hasil Uji Reliabilitas Y

Item kuisioner variabel Y (Keputusan pembelian) yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah 6 kuisioner. Melalui uji reliabilitas, didapatkan hasil bahwa nilai *Cronbach's Alpha* dari variabel Y (Keputusan pembelian) adalah 0,368. Sehingga didapatkan hasil bahwa $\alpha > R_{tabel}$ atau $0,368 > 0,1966$ sehingga didapatkan jawaban bahwa kuisioner variaebl Y (Keputusan pembelian) dalam penelitian ini bersifat reliabel sehingga dapat digunakan dalam penelitian ini.

Hasil Uji Normalitas

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Dari Gambar diatas menunjukkan bahwa grafik *Normal P-Plot of Regression Standardized Residual* menggambarkan penyebaran data di sekitar garis diagonal dan penyebarannya mengikuti arah garis diagonal grafik tersebut, maka model regresi yang digunakan dalam penelitian ini memenuhi asumsi normalitas

Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas bahwa semua dimensi yaitu Kualitas Produk mempunyai nilai toleransi di atas 0,1 dan nilai VIF di bawah 10, sehingga dapat disimpulkan bahwa model regresi pada penelitian ini tidak terjadi multikolinieritas.

Analisis Regresi Linier Berganda

Melalui penelitian ini, peneliti mendapatkan hasil yaitu bahwa nilai konstanta sebesar 27,576, nilai koefisien regresi X1 (harya) adalah 0,338, dan nilai koefisien regresi X2 (kualitas produk) adalah 0,183.

Koefesien regresi tersebut bernilai positif. Sehingga dapat dikatakan bahwa arah pengaruh variabel X1 dan X2 terhadap variabel Y adalah positif.

Hasil Uji Determinasi (R2)

Model	Model Summary ^b			Std. Error of the Estimate
	R	R Square	Adjusted R Square	
1	,580 ^a	0,466	0,214	1,439

a. Predictors: (Constant), Kualitas Produk, Harga

b. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Melalui uji simultan didapatkan hasil bahwa nilai Thitung lebih besar dari nilai Ttabel sehingga H3 yang dikemukakan oleh peneliti yaitu "Harga dan Kualitas produk berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian mobil mitsubishi Xpander pada PT. Mitsubishi di dealer Beta Berlian Winangun Manado" terbukti benar dan dapat diterima.

Melalui uji determinasi didapatkan hasil bahwa harga dan kualitas produk berpengaruh sebesar 46,6% dan sisanya dipengaruhi oleh variabel-variabel lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Melalui uji determinasi yang dilakukan, peneliti mendapatkan hasil bahwa nilai *R Square* adalah sebanyak 0,466. Hal ini berarti bahwa pengaruh harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian mobil Mitsubishi Xpander pada PT. Mitsubishi di delaeer Beta Berlian Manado adalah sebesar 46,6%, sisanya yaitu 53,4% dijelaskan oleh variabel-variabel yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Uji Parsial (Uji T)

Hasil dari uji parsial dalam penelitian ini dapat dijelaskan sebagai berikut; didapatkan jawaban bahwa Nilai $t_{tabel} = t(a/2; n-k-1) = t(0,05/2; 100-2-1) = 1,98472$. Berarti nilai t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} ($7,790 > 1,98472$), maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Ini menunjukkan bahwa H_1 yang dikemukakan oleh peneliti yaitu "harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian mobil mitsubishi Xpander pada PT. Mitsubishi di dealer Beta Berlian Manado" secara parsial diterima.

Nilai T_{hitung} X2 (Kualitas produk) adalah 5,049. Artinya bahwa nilai $T_{hitung} > T_{tabel}$ atau $5,049 > 1,98472$. Ini menunjukkan bahwa H_2 yang dikemukakan oleh peneliti yaitu "kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian mobil Mitsubishi Xpander pada PT. Mitsubishi di delaeer Beta Beta Berlian Manado" secara parsial diterima.

Hasil Uji Simultan

Berdasarkan hasil yang didapat terlihat bahwa nilai F_{hitung} adalah sebesar 12,313. Artinya adalah bahwa nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau $12,313 > 3,09$ sehingga dapat disimpulkan bahwa H_3 yang dikemukakan peneliti yaitu "harga (X1) dan kualitas produk (X2) secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian (Y) mobil Mitsubishi Xpander pada PT. Mitsubishi di dealer Beta Berlian Manado" diterima.

Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Eko Purnomo (2016) dengan Tujuan penelitian untuk mengetahui pengaruh harga, kualitas produk dan lokasi terhadap minat beli konsumen dalam mengkonsumsi beras lokal di Desa Rambah Utama. Hasil analisis regresi linier berganda didapat ketiga variabel (harga, kualitas produk dan lokasi) memiliki pengaruh positif.

Penelitian yang dilakukan oleh Cristy Gerung (2017) dengan Tujuan penelitian ini yaitu untuk menganalisis pengaruh kualitas produk, harga dan promosi terhadap keputusan pembelian mobil Nissan X-Trail pada PT. Wahana Wirawan Manado. Hasil Penelitian menunjukkan bahwa Kualitas Produk, Harga dan Promosi secara simultan maupun parsial berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian mobil Nissan X-Trail pada PT. Wahana Wirawan Manado.

Pembahasan

Hasil penelitian ini didapat melalui olah data yang digunakan pada SPSS 26. Melalui uji validitas didapatkan hasil bahwa semua item kuisioner variabel X1 (harga), X2 (kualitas produk), dan Y (keputusan pembelian) dalam penelitian ini bersifat valid dan dapat digunakan dalam penelitian ini. Hal ini dibuktikan dengan semua nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$.

Melalui uji reliabilitas, didapatkan hasil bahwa semua item variabel X1 (harga), X2 (kualitas produk), dan Y (keputusan pembelian) dalam penelitian ini bersifat reliable dan dapat digunakan dalam penelitian ini dengan nilai $\alpha > r_{tabel}$.

Melalui analisis regresi berganda didapatkan hasil bahwa nilai Koefisien regresi X1 (harga), X2 (kualitas produk), dan Y (keputusan pembelian) tersebut bernilai positif. Sehingga dapat dikatakan bahwa arah pengaruh variabel X1 dan X2 terhadap variabel Y adalah positif.

Melalui uji parsial didapatkan hasil bahwa nilai T_{hitung} dari variabel X1 (harga) dan X2 (Kualitas produk) lebih besar dari T_{tabel} sehingga H_1 yaitu "Harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian mobil mitsubishi Xpander pada PT. Mitsubishi di dealer Beta Berlian Winangun

Manado" dan H_2 yaitu "Kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian mobil Xpander pada PT. Mitsubishi di dealer Beta Berlian Winangun Manado" dengan ini terbukti benar dan dapat diterima.

Kesimpulan

Setelah dilakukan olah data data dan melihat hasil penelitian yang ada maka peneliti dengan ini memberikan kesimpulan bahwa harga dan kualitas produk memiliki arah pengaruh yang positif terhadap keputusan pembelian. Harga dan kualitas produk secara positif dan signifikan memberikan pengaruh sebesar 46,5% terhadap keputusan pembelian mobil Mitsubishi Xpander pada PT. Mitsubishi di dealer Beta Berlian Winangun Manado.

Dengan melihat kesimpulan yang ada maka peneliti dengan memberikan saran bahwa untuk meningkatkan keputusan pembelian dan menarik konsumen pada target pasar, perusahaan harus mempertimbangkan harga dan kualitas produk yang ditawarkan. Harga dan kualitas produk harus sesuai dengan konsumen yang ditargetkan sehingga dapat menarik minat konsumen untuk melakukan pembelian pada produk. Kemudian untuk peneliti selanjutnya harap dapat mempersiapkan dengan lebih baik agar tidak meendapatkan kendala yang dapat mengganggu proses penelitian.

Daftar Pustaka

- Ali, H. (2013). *Marketing dan Kasus-Kasus Pilihan*. Yogyakarta. CAPS (*Center For Academic Publishing Service*)
- Amstrong dan Kotler (2003), *Dasar-dasar Pemasaran*, Jilid 1, Edisi Kesembilan, Penerbit PT. Indeks Gramedia, Jakarta
- Swastha, B. (2009). *Manajemen Penjualan*. Yogyakarta: BPFE.
- Buchari, A. (2005). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Penerbit Alfabeta.
- Dharmesta dan Irawan. (2005). *Manajemen Pemasaran Modern Edisi Kedua*. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.
- Ghozali, I. (2006). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*. Cetakan Keempat. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Kotler, P. (2005). *Manajemen Pemasaran Jilid 1 dan 2*. Jakarta: PT. Indeks.