

PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN ALAT MUSIK GITAR DI SUARA ALAM GITAR CUSTOM SUKOHARJO

Ryan Fajar Fitriyanto, Sudarwati, Istiqomah
Islam Batik University of Surakarta, Indonesia
Email: ryanfakk8@gmail.com

ABSTRAK

The research to find out and describe the influence of either simultaneously or partial quality of product, price, and promotion against a decision of purchase Musical Instruments Guitar Custom Natural Sound in Sukoharjo. Multiple linear regression is used for data processing in this research. Quality of product, price, and promotion the simultaneous and significant influence on purchasing decisions Musical Instruments Guitar Custom Natural Sound in Sukoharjo with $F_{value} 71,283 > F_{table} 3,15$ significantly $0.000 < 0.05$. Quality of product to a positive and significantly influential buying decision Musical Instruments Guitar Custom Natural Sound in Sukoharjo with $t_{value} 6,694 > t_{table} 2,000$ with significant value $0.000 < 0.05$. Price to a positive and significantly influential buying decision Musical Instruments Guitar Custom Natural Sound in Sukoharjo with $t_{value} 4,364 > t_{table} 2,000$ with significant value $0.000 < 0.05$. Promotion to a positive and significantly influential buying decision Musical Instruments Guitar Custom Natural Sound in Sukoharjo with $t_{value} 2,193 > t_{table} 2,000$ with significant value $0.031 < 0.05$

Keywords: quality of product, price, promotion, purchasing decision

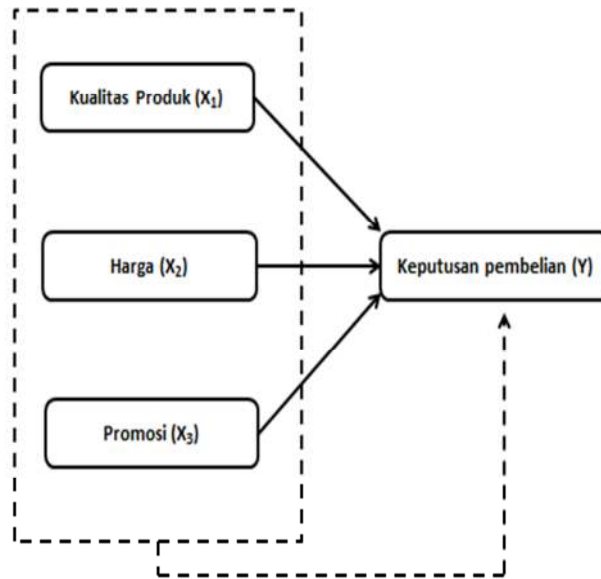
PENDAHULUAN

Perkembangan industri di bidang musik berkembang. Keputusan pembelian sangat penting bagi perusahaan dalam memasarkan produknya. Alat musik gitar adalah instrumen musik yang paling familiar. Oleh karena itu, banyak bermunculan berbagai macam gitar dengan aneka merk, harga dan variasi model yang disertai keunggulannya masing-masing. Adapun jenis-jenis gitar antara lain adalah gitarklasik, gitar akustik dan gitar elektrik. Pemasaran adalah satu faktor yang sangat penting dalam usaha. Adapun empat hal penting dalam suatu pemasaran yaitu 4P (product, price, place, promotion).

Kotler & Armstrong (2008: 114) “kualitas produk merupakan poin penting untuk mengalahkan pesaing. Jadi hanya perusahaan dengan kualitas produk paling baik lah yang akan bertahan dalam jangka waktu yang panjang.” Selain kualitas produk, harga adalah suatu keputusan paling penting bagi manajemen. Harga sebagai suatu yang penting dapat menutup semua biaya modal. Setelah memperhatikan kualitas produk, harga maka selanjutnya hal penting dalam suatu pemasaran adalah promosi, promosi dapat diartikan menginformasikan atau mempromosikan suatu produk perusahaan tersebut agar dikenal konsumen atau pasar potensial guna mendapatkan pelanggan baru, dan mengunggulkan produk dibanding produk pesaing.

Suara Alam Gitar Custom salah satu industri pengrajin gitar di Sukoharjo. Suara Alam Gitar Custom cukup dikenal dikalangan masyarakat, Suara Alam Gitar Custom selalu mengutamakan kualitas produk dengan bahan baku pilihan guna dapat bersaing didunia usaha. Suara Alam Gitar Custom memproduksi gitar, dan memiliki berbagai macam model atau bentuk yang ditawarkan. Berdasarkan uraian diatas, penulis ingin melakukan penelitian dengan judul : Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Gitar di Suara Alam Gitar Sukoharjo.

Kerangka berpikir



1
Gambar 1 Kerangka Berpikir

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif. Tempat penelitian di Suara Alam Gitar Sukoharjo. Populasi penelitian ini adalah semua konsumen Suara Alam Gitar Sukoharjo yang sifatnya tidak diketahui jumlahnya. Jumlah sampel dalam penelitian ini adalah 100 responden. Teknik sampling menggunakan metode *random sampling*. Kuesioner digunakan untuk pengambilan data. Regresi linier berganda sebagai metode untuk menganalisis data.

PEMBAHASAN

Hasil analisis data

1. Regresi linier berganda

Hasil yang didapatkan dalam analisis regresi linier berganda dari nilai a dan b_1, b_2, b_3 adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Hasil regresi linier berganda

Model	Unstandardized Coefficients	
	B	Std. Error
1 (Constant)	.810	1.566
Kualitas Produk	.439	.066
Harga	.367	.084
Promosi	.144	.066

Berdasarkan Tabel 1 di atas diperoleh persamaan regresi linier berganda sebagai berikut:

$$Y = 0,810 + 0,439X_{KP} + 0,367X_H + 0,144X_P + e$$

2. Uji F

Perhitungan nilai F_{hitung} adalah:

Tabel 4.2. Uji F Anova

Model	F	Sig.
1 Regression	71,283	,000 ^a
Residual		
Total		

Hasil uji serempak dengan program SPSS, diketahui besarnya nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ (71,283) > (3,15) dengan signifikan 0,000 < 0,05, H_0 ditolak artinya kualitas produk, harga, dan promosi secara signifikan dan simultan mempengaruhi keputusan pembelian Gitar di Suara Alam Gitar Sukoharjo.

3. Uji t

Perhitungan uji t_{hitung} adalah:

Tabel 3. Uji t
Coefficients^a

Model	t	Sig.
Kualitas Produk	6,694	.000
Harga	4,364	.000
Promosi	2,193	.031

Pada variabel kualitas produk hasil nilai t_{hitung} (6,694) > t_{tabel} (2,000) dengan signifikan 0,000 < 0,05 artinya H_0 ditolak, secara parsial kualitas produk memiliki pengaruh yang signifikan dan positif terhadap keputusan pembelian Gitar di Suara Alam Gitar Sukoharjo.

Pada variabel harga hasil nilai t_{hitung} (4,364) > t_{tabel} (2,000) dengan signifikan 0,000 < 0,05 artinya H_0 ditolak, secara parsial harga memiliki pengaruh yang signifikan dan positif terhadap keputusan pembelian Gitar di Suara Alam Gitar Sukoharjo.

Pada variabel promosi hasil nilai t_{hitung} (2,193) > t_{tabel} (2,000) dengan signifikan 0,031 < 0,05 artinya H_0 ditolak, secara parsial promosi memiliki pengaruh yang signifikan dan positif terhadap keputusan pembelian Gitar di Suara Alam Gitar Sukoharjo.

4. Koefisien determinasi

Nilai *Adjusted R²* sebesar 0,680. Artinya 68% keputusan pembelian Gitar di Suara Alam Gitar Sukoharjo dipengaruhi oleh kualitas produk, harga, dan promosi. Sedangkan 32% (100% - 68%) adalah variabel lain di luar dari variabel penelitian.

Pembahasan

1. Berdasarkan hasil uji F menunjukkan bahwa kualitas produk, harga, dan promosi secara signifikan dan simultan mempengaruhi keputusan pembelian Gitar di Suara Alam Gitar Sukoharjo. Hal ini didasarkan pada hasil penelitian yang dapat dilihat dari F_{hitung} sebesar 71,283 dan signifikansinya kurang dari 5% yaitu 0,000. Hasil tersebut membuktikan bahwa semakin tinggi kualitas produk, harga, dan promosi maka pada keputusan pembelian Gitar di Suara Alam Gitar Sukoharjo akan mengalami peningkatan secara nyata.
2. Berdasarkan hasil analisis uji t diperoleh kualitas produk berpengaruh signifikan dan positif pada keputusan pembelian Gitar di Suara Alam Gitar Sukoharjo. Hal ini didasarkan pada hasil t_{hitung} yaitu sebesar 6,694, koefisien regresi bernilai 0,439 dan

signifikansi kurang dari 5% yaitu 0,000. Artinya apabila pola kualitas produk yang ada semakin tinggi, maka keputusan pembelian Gitar di Suara Alam Gitar Sukoharjo akan meningkat.

3. Berdasarkan hasil analisis uji t diperoleh harga berpengaruh signifikan dan positif pada keputusan pembelian Gitar di Suara Alam Gitar Sukoharjo. Hal ini didasarkan pada hasil t_{hitung} yaitu sebesar 4,364, koefisien regresi bernilai 0,367 dan signifikansi kurang dari 5% yaitu 0,000. Artinya apabila pola harga yang ada semakin tinggi, maka keputusan pembelian Gitar di Suara Alam Gitar Sukoharjo akan meningkat.
4. Berdasarkan hasil analisis uji t diperoleh promosi berpengaruh signifikan dan positif pada keputusan pembelian Gitar di Suara Alam Gitar Sukoharjo. Hal ini didasarkan pada hasil t_{hitung} yaitu sebesar 2,193, koefisien regresi bernilai 0,144 dan signifikansi kurang dari 5% yaitu 0,031. Artinya apabila pola promosi yang ada semakin tinggi, maka keputusan pembelian Gitar di Suara Alam Gitar Sukoharjo akan meningkat.

KESIMPULAN

Kesimpulan dari penelitian ini adalah:

1. Kualitas produk, harga, dan promosi secara signifikan dan simultan mempengaruhi keputusan pembelian Gitar di Suara Alam Gitar Sukoharjo.
2. Kualitas produk secara signifikan dan positif mempengaruhi keputusan pembelian Gitar di Suara Alam Gitar Sukoharjo.
3. Harga secara signifikan dan positif mempengaruhi keputusan pembelian Gitar di Suara Alam Gitar Sukoharjo.
4. Promosi secara signifikan dan positif mempengaruhi keputusan pembelian Gitar di Suara Alam Gitar Sukoharjo.

SARAN

Penulis memberikan saran antara lain:

1. Bagi pengelola Suara Alam Gitar Custom di Sukoharjo sebaiknya memperhatikan segi promosi karena promosi sangatlah penting bagi membangun sebuah perusahaan agar lebih dikenal oleh khalayak umum.
2. Bagi penelitian selanjutnya disarankan untuk mengembangkan penelitian ini dengan menggunakan variabel bebas lainnya yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Karena masih terdapat pengaruh sebesar 32% di luar variabel penelitian ini.