

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA,
DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN SABUN CUCI MUKA KAHE
(Studi Kasus di Watsons Summarecon Mall Bekasi)**

SKRIPSI

OLEH:

MUHAMMAD FAISAL KRESNADI

202110325255



PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA

2025

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Sabun Cuci Muka Kahf (Studi Kasus di Watsons Summarecon Mall Bekasi)

Nama Mahasiswa : Muhammad Faisal Kresnadi

Nomor Pokok : 202110325255

Program Studi / Fakultas : Manajemen / Ekonomi dan Bisnis

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 24 Juli 2025

Jakarta, 29 Juli 2025

MENYETUJUI,

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II

Dr. Bungaran Saing S.Si., Apt., M.M

Dr. Dian Sudiantini S.Pd., M.Pd

NIDN : 0326027001

NIDN : 0401107703

LEMBAR PENGESAHAN

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Sabun Cuci Muka Kahf (Studi Kasus di Watsons Summarecon Mall Bekasi)

Nama Mahasiswa : Muhammad Faisal Kresnadi

Nomor Pokok : 202110325255

Program Studi / Fakultas : Manajemen / Ekonomi dan Bisnis

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 24 Juli 2025

Jakarta, 29 Juli 2025

MENGESAHKAN,

Ketua Tim Penguji : Dr. Supardi., S.T., M.M
NIDN. 0403047601

Sekretaris Tim Penguji : Agus Dharmanto., S.E. M.M
NIDN. 0305087310

Penguji : Dr. Bungaran Saing S.Si., Apt., M.M
NIDN. 0326027001

MENGETAHUI,

Ketua Program Studi
Manajemen

Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Dr. Dovina Navanti, S.T., M.M
NIDN. 0327037601

Dr. Yayan Hendayana, S.E., M.M
NIDN. 0318087101

LEMBAR PERNYATAAN

LEMBAR PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Muhammad Faisal Kresnadi
Nomor Pokok Mahasiswa : 202110325255
Tempat, Tanggal Lahir : Jakarta, 20 September 2002
Alamat : Perumahan Satria Jaya Blok. B8 No.03
RT/RW 03/012, Kecamatan Tambun
Utara, Kabupaten Bekasi, 17566

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

Skripsi yang berjudul **"Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Sabun Cuci Muka Kahf (Studi Kasus di Watsons Summarecon Mall Bekasi)"** ini adalah benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri dan tidak mengandung materi yang ditulis oleh orang lain kecuali pengutipan sebagai referensi yang sumbernya telah dituliskan secara jelas sesuai kaidah penulisan karya ilmiah.

Apabila dikemudian hari ditemukan adanya kecurangan dalam karya ini, saya bersedia menerima sanksi dari Universitas Bhayangkara Jakarta Raya sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Saya mengizinkan skripsi ini dipinjam dan digandakan melalui perpustakaan Universitas Bhayangkara Jakarta Raya. Saya memberi izin kepada perpustakaan Universitas Bhayangkara Jakarta Raya untuk menyimpan skripsi ini dalam bentuk digital dan mempublikasikannya melalui internet selama publikasi tersebut melalui portal Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Jakarta, 29 Juli 2025

Yang membuat pernyataan



Muhammad Faisal Kresnadi

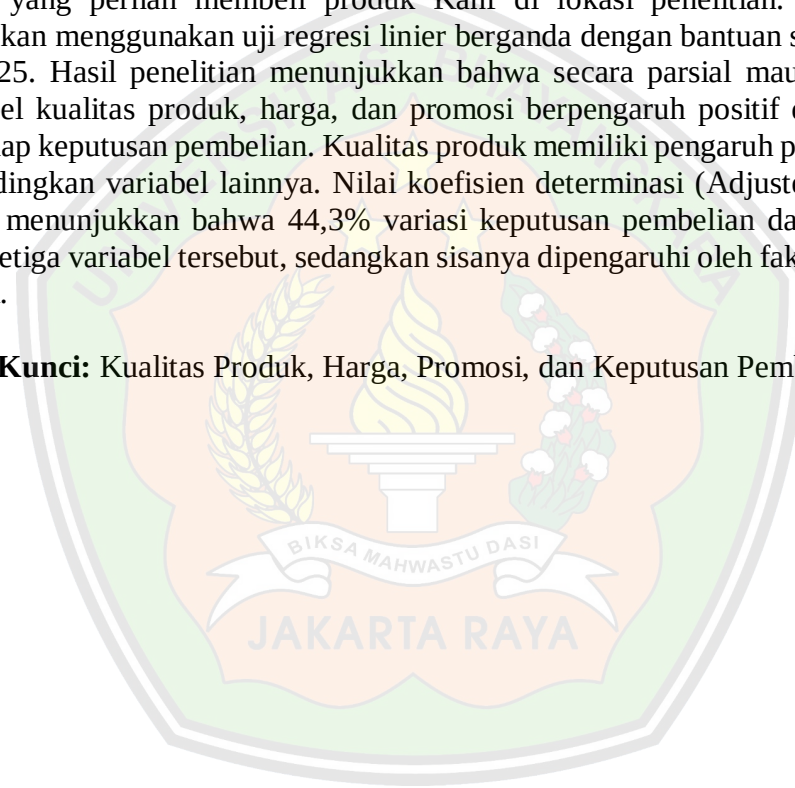
202110325255

ABSTRAK

Muhammad Faisal Kresnadi 202110325255. Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Sabun Cuci Muka Kahf (Studi Kasus di Watsons Summarecon Mall Bekasi).

Penelitian yang dilakukan ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kualitas produk, harga, dan promosi terhadap keputusan pembelian sabun cuci muka Kahf di Watsons Summarecon Mall Bekasi. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan survei. Data dikumpulkan melalui penyebaran kuesioner kepada 85 responden yang merupakan konsumen pria berusia 17–30 tahun yang pernah membeli produk Kahf di lokasi penelitian. Analisis data dilakukan menggunakan uji regresi linier berganda dengan bantuan software SPSS versi 25. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial maupun simultan, variabel kualitas produk, harga, dan promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Kualitas produk memiliki pengaruh paling dominan dibandingkan variabel lainnya. Nilai koefisien determinasi (Adjusted R^2) sebesar 0,443 menunjukkan bahwa 44,3% variasi keputusan pembelian dapat dijelaskan oleh ketiga variabel tersebut, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain di luar model.

Kata Kunci: Kualitas Produk, Harga, Promosi, dan Keputusan Pembelian.

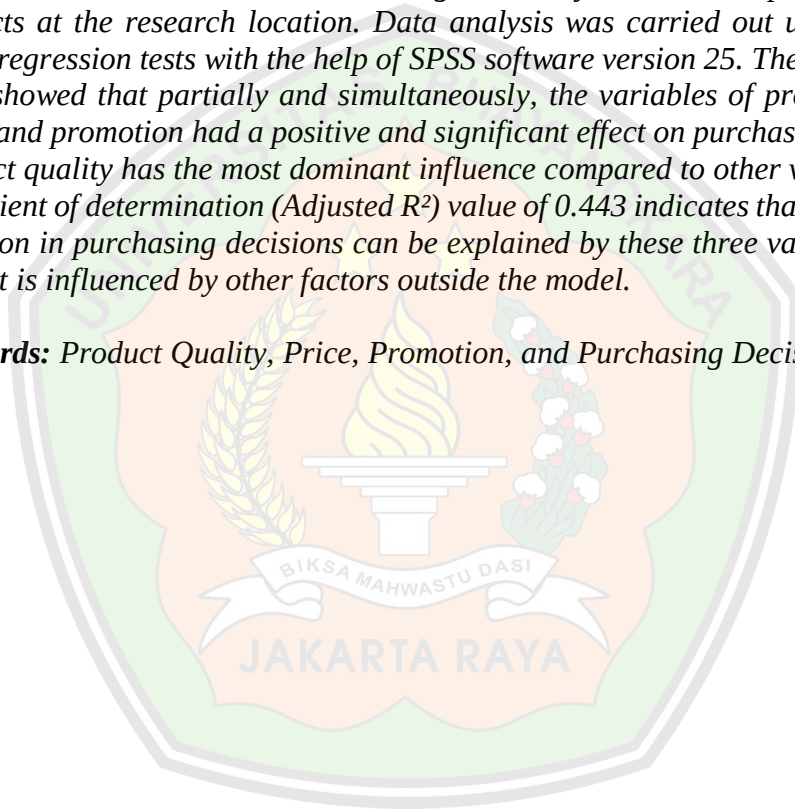


ABSTRACT

Muhammad Faisal Kresnadi 202110325255. *The Influence of Product Quality, Price, and Promotion on Purchasing Decisions of Kahf Facial Wash (Case Study at Watsons Summarecon Mall Bekasi).*

The research conducted aims to determine the influence of product quality, price, and promotion on the decision to purchase Kahf facial wash soap case study at Watsons Summarecon Mall Bekasi. This study uses a quantitative method with a survey approach. Data were collected by distributing questionnaires to 85 respondents who were male consumers aged 17–30 years who had purchased Kahf products at the research location. Data analysis was carried out using multiple linear regression tests with the help of SPSS software version 25. The results of the study showed that partially and simultaneously, the variables of product quality, price, and promotion had a positive and significant effect on purchasing decisions. Product quality has the most dominant influence compared to other variables. The coefficient of determination (Adjusted R^2) value of 0.443 indicates that 44.3% of the variation in purchasing decisions can be explained by these three variables, while the rest is influenced by other factors outside the model.

Keywords: *Product Quality, Price, Promotion, and Purchasing Decisions.*



KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa Allah SWT. Yang telah memberikan nikmat sehat, panjang umur, ilmu yang bermanfaat, serta kemudahan yang diberikan kepada penulis sehingga tugas akhir / skripsi ini dengan judul “Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Sabun Cuci Muka Kahf (Studi Kasus di Watsons Summarecon Mall Bekasi)” dapat terlaksana sesuai dengan seperti apa yang telah direncanakan sebelumnya. Penyusunan dalam skripsi ini, tidak akan dapat terlaksana dengan baik tanpa adanya bantuan serta dukungan yang diberikan oleh berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis dengan hormat serta mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Irjen Pol (Purn) Prof. Dr. Drs. H. Bambang Karsono, S.H., M.M. selaku Rektor Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
2. Dr. Yayan Hendayana, S.E., M.M. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
3. Dr. Dovina Navanti, S.T., M.M. selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
4. Dr. Bungaran Saing S.Si., Apt., M.M. selaku Dosen Pembimbing I yang telah meluangkan waktu untuk memberikan banyak arahan dan ilmunya kepada penulis dalam menyusun skripsi ini.
5. Dr. Dian Sudiantini S.Pd., M.Pd. selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan ilmu yang berkaitan dengan teknik penulisan dalam penyusunan skripsi ini.

6. Bapak/Ibu seluruh staf Program Studi Manajemen yang selalu memberikan arahan terkait dokumen-dokumen yang dibutuhkan selama proses skripsi ini.
7. Orang tua dan keluarga tercinta, yang senantiasa memberikan doa, semangat, dan dukungan yang tak pernah henti.
8. Diri sendiri yang telah berjuang dalam hari-harinya menyusun skripsi ini agar bisa sesuai dengan apa yang diinginkan. Terima kasih telah berjuang hingga skripsi ini terbuat.
9. Teman saya Nandita Syafa Aunila yang telah membantu memberikan sedikit ilmunya selama penyusunan skripsi ini.
10. Seluruh pihak yang ikut membantu dan memberikan dukungan, serta doa dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki kekurangan, baik dari segi materi maupun teknis penulisan, karena keterbatasan pengetahuan dan pengalaman. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk perbaikan di masa mendatang

Jakarta, 25 Juni 2025

Penulis

Muhammad Faisal Kresnadi

202110325255

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	i
LEMBAR PENGESAHAN.....	ii
LEMBAR PERNYATAAN	iii
ABSTRAK.....	iv
ABSTRACT.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	7
1.3 Tujuan Penelitian	8
1.4 Manfaat Penelitian	8
1.4.1 Manfaat Teoritis.....	8
1.4.2 Manfaat Praktis	8
1.5 Sistematika Penulisan.....	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	11
2.1 Telaah Teoritis	11
2.1.1 Perilaku Konsumen	11
2.2 Keputusan Pembelian.....	12
2.2.1 Pengertian Keputusan Pembelian	12

2.2.2 Faktor-Faktor yang Memengaruhi Keputusan Pembelian.....	13
2.2.3 Indikator Keputusan Pembelian.....	13
2.3 Kualitas Produk	15
2.3.1 Pengertian Kualitas Produk	15
2.3.2 Faktor-Faktor yang Memengaruhi Kualitas Produk	15
2.3.3 Indikator Kualitas Produk.....	16
2.4 Harga.....	17
2.4.1 Pengertian Harga.....	17
2.4.2 Faktor-Faktor yang Memengaruhi Harga.....	18
2.4.3 Indikator Harga	18
2.5 Promosi.....	19
2.5.1 Pengertian Promosi	19
2.5.2 Faktor-Faktor yang Memengaruhi Promosi	20
2.5.3 Indikator Promosi.....	21
2.6 Telaah Empiris.....	22
2.7 Kerangka Konseptual.....	27
2.8 Hipotesis Penelitian.....	28
2.8.1 Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian	28
2.8.2 Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian.....	28
2.8.3 Pengaruh Promosi Terhadap Keputusan Pembelian	29
2.8.4 Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian.....	29
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	30
3.1 Desain Penelitian	30
3.2 Tempat dan Waktu Penelitian.....	30

3.3 Populasi dan Sampel	31
3.3.1 Populasi	31
3.3.2 Sampel	31
3.4 Jenis dan Sumber Data	32
3.4.1 Jenis Data.....	32
3.4.2 Sumber Data	33
3.5 Definisi Operasional Variabel dan Skala Pengukurannya	33
3.5.1 Definisi Operasional Variabel	33
3.5.2 Skala Pengukuran.....	34
3.6 Metode Analisis Data.....	34
3.6.1 Uji Instrumen Penelitian.....	35
3.6.2 Uji Asumsi Klasik.....	36
3.6.3 Uji Hipotesis	38
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	41
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	41
4.1.1 Profil Kahf	41
4.1.2 Profil Watsons.....	42
4.2 Deskripsi Data	42
4.2.1 Penyebaran dan Pengumpulan Kuesioner	43
4.2.2 Identitas Responden	43
4.3 Uji Instrumen Penelitian.....	47
4.4 Uji Asumsi Klasik.....	50
4.5 Uji Hipotesis	55
4.6 Pembahasan Hasil Penelitian.....	59
4.6.1 Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian	59

4.6.2 Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian.....	60
4.6.3 Pengaruh Promosi Terhadap Keputusan Pembelian	61
4.6.4 Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian.....	62
4.6.5 Koefisien Determinasi.....	62
BAB V PENUTUP	64
5.1 Kesimpulan.....	64
5.2 Saran.....	65
DAFTAR PUSTAKA.....	67



DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Harga Kahf.....	4
Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu.....	22
Tabel 2. 2 Perbedaan dan Persamaan.....	25
Tabel 3. 1 Operasional Variabel	33
Tabel 3. 2 Skala Likert	34
Tabel 4.1 Mekanisme Penyebaran Kuesioner	43
Tabel 4.2 Hasil Karakteristik Responden Jenis Kelamin.....	43
Tabel 4.3 Hasil Karakteristik Responden Usia.....	44
Tabel 4.4 Analisis Deskriptif Variabel Kualitas Produk.....	44
Tabel 4.5 Analisis Deskriptif Variabel Harga	45
Tabel 4.6 Analisis Deskriptif Variabel Promosi.....	46
Tabel 4.7 Analisis Deskriptif Variabel Keputusan Pembelian.....	46
Tabel 4.8 Hasil Uji Validitas Kualitas Produk (X1).....	48
Tabel 4.9 Hasil Uji Validitas Harga (X2)	48
Tabel 4.10 Hasil Uji Validitas Promosi (X3).....	49
Tabel 4.11 Hasil Uji Validitas Keputusan Pembelian (Y)	49
Tabel 4.12 Hasil Uji Reliabilitas	50
Tabel 4.13 Hasil Uji Normalitas.....	51
Tabel 4.14 Hasil Uji Multikolinearitas	52
Tabel 4.15 Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda.....	54
Tabel 4.16 Hasil Uji T.....	56
Tabel 4.17 Hasil Uji F.....	58
Tabel 4.18 Hasil Uji Analisis Koefisien Determinasi (R^2)	59

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Pasar Sabun Cuci Muka	1
Gambar 1. 2 Merek Pemberisih Wajah Terbesar	2
Gambar 1. 3 Hasil Pra-survey	6
Gambar 2. 1 Kerangka Konseptual.....	27
Gambar 3. 1 Tempat Penelitian	31
Gambar 4. 1 Produk Sabun Cuci Muka Kahf.....	41
Gambar 4. 2 Watsons Summarecon Mall Bekasi	42
Gambar 4. 3 Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	53



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Uji Plagiarisme
- Lampiran 2 : Uji Referensi
- Lampiran 3 : Surat Izin Penelitian
- Lampiran 4 : Tabulasi Data Responden
- Lampiran 5 : Tabel Output SPSS 25
- Lampiran 6 : Tabel r, t, dan f
- Lampiran 7 : Lembar Kuesioner
- Lampiran 8 : Kartu Bimbingan
- Lampiran 9 : Data Riwayat Hidup

