



**ANALISIS PENGARUH KUALITAS PRODUK, INOVASI PRODUK DAN  
PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK DI SANDY  
JAYA FURNITURE JEPARA**

Diajukan oleh :

**KAFIDHIN**

**NIM.2013-11-290**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MURIA KUDUS  
TAHUN 2018**

## LEMBAR PENGESAHAN PROPOSAL

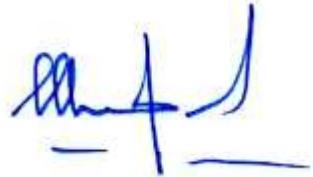
Nama : KAFIDHIN  
NIM : 2013-11-290  
Jurusan / Program : Manajemen Pemasaran  
Fakultas : Ekonomi  
Dosen Pembimbing : 1. Dr. H. Mochamad Edris, Drs. MM.  
2. Indah Dwi Prasetyaningrum, SE. MM.  
Judul Skripsi : **ANALISIS PENGARUH KUALITAS PRODUK,  
INOVASI PRODUK DAN PROMOSI TERHADAP  
KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK SANDY  
JAYA FURNITURE JEPARA**

Telah disetujui dan disahkan pada tanggal,

2018

Mengetahui,  
Ketua Program Studi Manajemen

  
Agung Subono, SE, M.Si.  
NIDN. 0520017602

  
Dr. H. Mochamad Edris, Drs. MM.  
NIDN. 0618066201

Pembimbing I

Mengetahui,

Pembimbing II



Dr. H. Mochamad Edris, Drs, MM  
NIDN 0618066201



Indah Dwi Prasetyaningrum, SE. MM.  
NIDN. 0022038001

## MOTTO

“Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan. Maka apabila kamu telah selesai (dari suatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain”

(Q.S Al-Insyirah 6-7)

“Allah cinta kepada orang-orang yang berserah diri.”

(Q.S. Ali Imran ayat 152)

Kupersembahkan kepada :

1. Kedua orang tuaku tersayang.
2. Keluargaku yang telah memberikan do'a dan dukungan.
3. Sahabat karibku semuanya.
4. Almamater kebanggaanku

## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kami panjatkan kehadirat Allah SWT karena dengan rahmat dan hidayah-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul, “Analisis Pengaruh Kualitas Produk, Inovasi Produk dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian Produk di Sandy Jaya *Furniture* Jepara” dengan baik. Penulisan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi tugas akhir guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muria Kudus. Rasa terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya penulis ucapkan kepada:

1. Bapak Dr. H. Mochamad Edris, Drs, MM., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muria Kudus sekaligus Dosen Pembimbing I yang telah memberikan ijin kepada penulis untuk mengadakan penelitian dan memberikan bimbingan serta pengarahannya dalam penyusunan skripsi ini.
2. Bapak Agung Subono, SE, M.Si., selaku Kaprogdi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muria Kudus.
3. Ibu Indah Dwi Prasetyaningrum, SE. MM., selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan dan pengarahannya dalam penyusunan skripsi ini.
4. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muria Kudus yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan selama ini kepada penulis sebelum penyusunan skripsi.
5. Pemilik dan konsumen Sandy Jaya *Furniture* Jepara yang telah membantu penulis untuk melakukan penelitian.

6. Keluargaku tercinta yang telah memberikan do'a dan restu serta dorongan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
7. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa hasil penulisan skripsi ini masih jauh dari sempurna, namun penulis telah berusaha dengan segenap pikiran dan kemampuan agar dapat menyusun dan menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Oleh karena itu kritik dan saran yang bersifat membangun dari semua pihak sangat penulis harapkan. Akhirnya dengan segala kerendahan hati penulis berharap semoga hasil skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua.



## **ABSTRAKSI**

### **ANALISIS PENGARUH KUALITAS PRODUK, INOVASI PRODUK DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK DI SANDY JAYA FURNITURE JEPARA**

K A F I D H I N  
NIM.2013-11-290

Dosen Pembimbing : 3. Dr. H. Mochamad Edris, Drs, MM.  
4. Indah Dwi Prasetyaningrum, SE. MM.

### **UNIVERSITAS MURIA KUDUS FAKULTAS EKONOMI PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh kualitas produk, inovasi produk dan promosi terhadap keputusan pembelian produk di Sandy Jaya Furniture Jepara. Variabel penelitian ini terdiri dari tiga variabel bebas dan satu variabel terikat, yaitu kualitas produk, inovasi produk dan promosi berperan sebagai variabel bebas dan keputusan pembelian berperan sebagai variabel terikat.

Penelitian ini dilakukan dengan metode survey terhadap konsumen Sandy Jaya Furniture Jepara dan dianalisis dengan regresi. Tahap pertama menguji validitas dan reliabilitas pertanyaan setiap variabel. Tahap kedua, meregresi variabel kualitas produk, inovasi produk dan promosi terhadap keputusan pembelian.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel kualitas produk, inovasi produk dan promosi berpengaruh positif signifikan keputusan pembelian produk di Sandy Jaya Furniture Jepara. Berdasarkan hasil penelitian, maka diperlukan peningkatan jangkauan promosi terhadap produk-produk Sandy Jaya Furniture Jepara dengan menggunakan media sosial, serta penyebaran katalog-katalog di berbagai toko-toko meubel agar konsumen lebih mengenal produk-produk dari Sandy Jaya Furniture Jepara, selain itu perlu mempertahankan strategi pengembangan desain produk baru Sandy Jaya Furniture Jepara yang disesuaikan dengan keinginan pelanggan.

**Kata Kunci:** kualitas produk, inovasi produk, promosi dan keputusan pembelian.

## **ABSTRACT**

### **THE EFFECT'S ANALYZE OF QUALITY PRODUCTS, INNOVATION PRODUCTS AND PROMOTION TO PRODUCT PURCHASING DECISIONS IN SANDY JAYA FURNITURE JEPARA**

K A F I D H I N  
NIM.2013-11-290

*Supervisor* : 1. Dr. H. Mochamad Edris, Drs, MM.  
2. Indah Dwi Prasetyaningrum, SE. MM.

**UNIVERSITAS MURIA KUDUS  
STUDY PROGRAM MANAGEMENT FACULTY OF ECONOMICS**

*This study aimed to analyze the effect of quality products, innovation products and promotion of the product purchasing decisions in Sandy Jaya Furniture Jepara. The variables of this study consisted of three independent variables and the dependent variable, namely the quality products, innovation products and promotion as the independent variable and purchasing decisions serve as the dependent variable.*

*This research was conducted by survey method to consumers Sandy Jaya Furniture Jepara and analyzed with regression. The first phase tested the validity and reliability questions for each variable. The second phase, regressed variable quality product, innovation product and promotion on purchasing decisions.*

*The results showed that the variables of quality product, innovation product and promotion of significant positive effect on the product purchasing decisions Sandy Jaya Furniture Jepara. The results of research, it is necessary to increase the range of promotion of Sandy Jaya Furniture Jepara products by using social media, as well as the spread of catalogs in various furniture stores so that consumers are more familiar with the products of Sandy Jaya Furniture Jepara, new product design development strategy Sandy Jaya Furniture Jepara tailored to customer's wishes.*

**Keywords:** *product quality, product innovation, promotion and purchasing decisions*

## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN .....	iii
KATA PENGANTAR .....	iv
ABSTRAKSI.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR .....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Ruang Lingkup .....	6
1.3. Perumusan Masalah.....	6
1.4. Tujuan Penelitian.....	7
1.5. Kegunaan Penelitian.....	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....	9
2.1. Kualitas Produk .....	9
2.2. Inovasi Produk.....	14
2.3. Promosi.....	21
2.4. Keputusan Pembelian.....	25

2.5. Hubungan antar Variabel.....	32
2.6. Tinjauan Penelitian Terdahulu .....	34
2.7. Kerangka Pemikiran .....	37
2.8. Hipotesis.....	37
<b>BAB III METODE PENELITIAN.....</b>	<b>39</b>
3.1. Rancangan Penelitian .....	39
3.2. Identifikasi dan Definisi Operasional Variabel .....	39
3.3. Jenis dan Sumber Data .....	42
3.4. Populasi dan Sampel.....	43
3.5. Metode Pengumpulan Data .....	44
3.6. Pengolahan Data.....	44
3.7. Uji Instrumen.....	45
3.8. Metode Analisis Data .....	47
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>51</b>
4.1. Uji Instrumen .....	51
4.2. Penyajian Data .....	53
4.3. Analisis Data .....	59
4.4. Pembahasan.....	64
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>69</b>
5.1. Kesimpulan.....	69
5.2. Saran-saran .....	70

## DAFTAR PUSTAKA

## LAMPIRAN

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1. Omzet Penjualan Sandy Jaya <i>Furniture</i> Jepara Tahun 2017.	5
Tabel 4.1. Hasil Pengujian Validitas Variabel Kualitas Produk .....	51
Tabel 4.2. Hasil Pengujian Validitas Variabel Inovasi Produk .....	52
Tabel 4.3. Hasil Pengujian Validitas Variabel Promosi .....	52
Tabel 4.4. Hasil Pengujian Validitas Variabel Keputusan Pembelian....	53
Tabel 4.5. Hasil Pengujian Reliabilitas.....	54
Tabel 4.6. Pengelompokan Responden Berdasarkan Umur.....	54
Tabel 4.7. Pengelompokan Responden Berdasarkan Status Perkawinan	55
Tabel 4.8. Pengelompokan Responden Berdasarkan Pendidikan .....	55
Tabel 4.9. Frekuensi Variabel Kualitas Produk .....	56
Tabel 4.10. Frekuensi Variabel Inovasi Produk.....	57
Tabel 4.11. Frekuensi Variabel Promosi.....	58
Tabel 4.12. Frekuensi Variabel Keputusan Pembelian.....	59
Tabel 4.13. Hasil Analisis Regresi.....	60
Tabel 4.14. Hasil Pengujian Berganda (Signifikansi $\alpha = 5\%$ ) .....	63
Tabel 4.15. Nilai <i>Adjusted R Square</i> .....	64

## DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 2.1. Kerangka Pemikiran ..... 37



## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1. Kuesioner Penelitian

Lampiran 2. Data Hasil *Try Out*

Lampiran 3. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas

Lampiran 4. Data Hasil Kuesioner Responden

Lampiran 5. Frekuensi Data

Lampiran 6. Hasil Regresi

Lampiran 7. Tabel T, F, R

