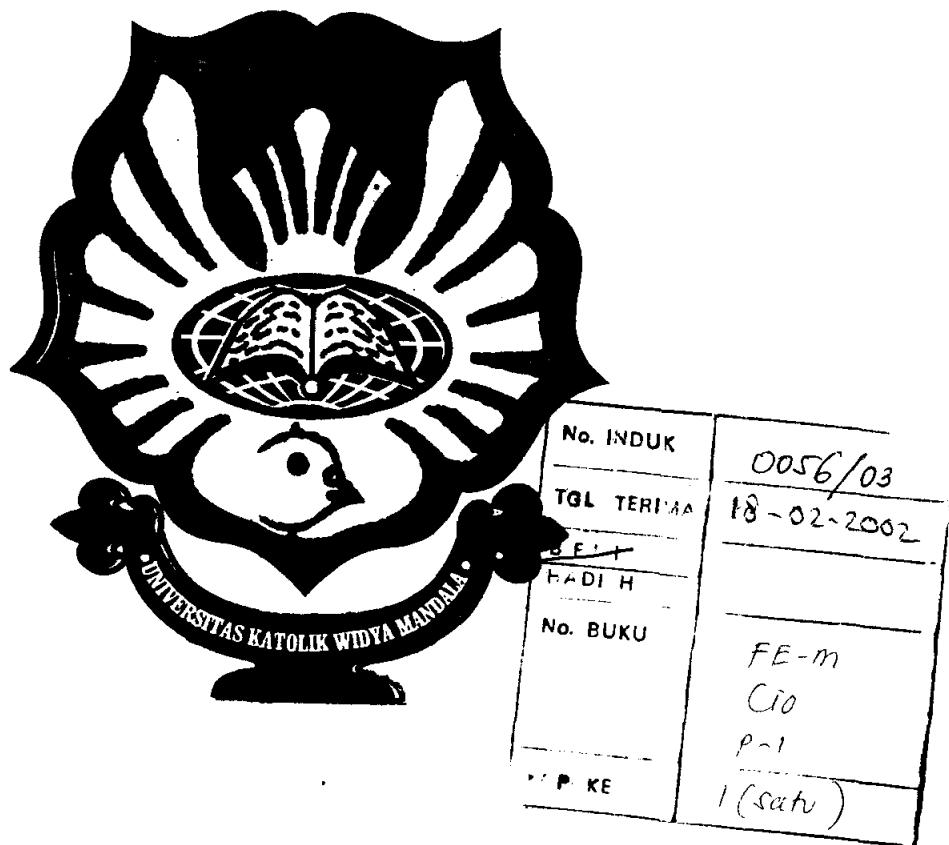


SKRIPSI

BUNTOSO CIOWONO

**PENGARUH HARGA DAN MUTU TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN SABUN DITERJEN MEREK RINSO PADA
KECAMATAN TAMBAKSARI**



**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA**

2001

PENGARUH HARGA DAN MUTU TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
SABUN DITERJEN MEREK RINSO PADA
KECAMATAN TAMBAKSARI

SKRIPSI
diajukan kepada
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA SURABAYA
untuk memenuhi sebagian persyaratan
memperoleh gelar Sarjana Ekonomi
Bidang Studi Manajemen

OLEH :

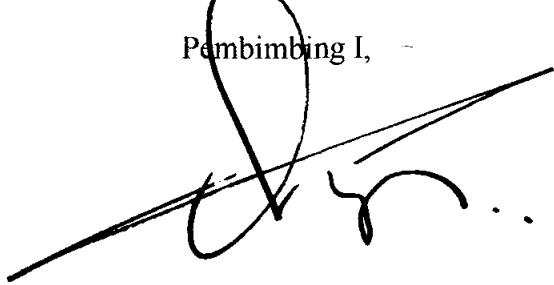
BUNTOSO CIOWONO
3103097080

JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
FEBRUARI 2001

LEMBAR PERSETUJUAN

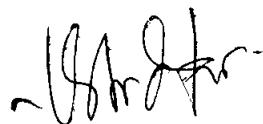
Naskah skripsi berjudul Pengaruh Harga Dan Mutu Terhadap Keputusan Pembelian Sabun Diterjen Merek Rinsos Pada Kecamatan Tambaksari yang ditulis oleh Buntoso Ciowono telah disetujui dan diterima untuk diajukan ke Tim Penguji.

Pembimbing I,



Drs. EC. SOEWARDJO, MM.

Pembimbing II,



MARGARETHA ARDHANARI, SE, Msi.

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh : Buntoso Ciowono NRP : 3103097080

Telah disetujui pada tanggal : 26-2-2001 Dan dinyatakan LULUS oleh

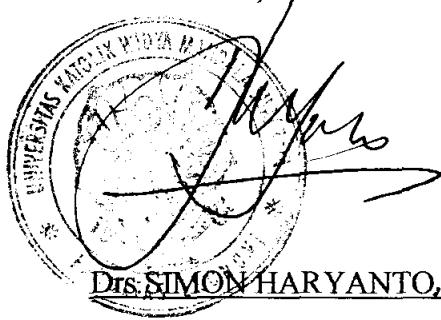
Ketua Tim Pengaji :



Drs. Ec. FX. SUYONO SURYOBENOWO

Mengetahui :

Dekan,



Drs. SIMON HARYANTO, AK

Ketua Jurusan,



Drs. Ec. N. AGUS SUNARYANTO, MM.

KATA PENGANTAR

Dengan berkat yang diberikan dari Tuhan Yesus Kristus maka penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini (skripsi) untuk memperoleh gelar S-1. Skripsi yang berjudul “ Pengaruh Harga Dan Mutu Terhadap Keputusan Pembelian Sabun Diterjen Merek Rins (Kasus Pembelian Sabun Diterjen Merek Rins Pada Daerah Surabaya Timur)”, merupakan salah satu syarat yang diperlukan untuk dapat menempuh ujian kesarjanaan jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.

Dengan segala keterbatasan yang dimiliki oleh penulis dalam menyusun skripsi ini, penulis tetap berharap bahwa skripsi ini dapat memberikan sumbangan yang bermanfaat bagi pembaca dan perkembangan ilmu manajemen sebagai teori maupun praktik.

Skripsi ini tidak mungkin terwujud tanpa bantuan dan dorongan dari beberapa pihak yang telah bersedia meluangkan waktu untuk penyusunan skripsi ini. Untuk itu penulis tidak lupa mengucapkan terima kasih kepada:

1. Drs.Ec.Soewardjo, MM selaku dosen pembimbing I yang telah meluangkan waktu, tenaga serta pikiran untuk membimbing dan memberikan dorongan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Margaretha Ardhanari, SE, Msi selaku dosen pembimbing II yang telah meluangkan waktu, tenaga serta pikiran untuk membimbing dan memberikan dorongan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

3. Segenap pengajar dan karyawan yang membantu penulis dalam mengikuti perkuliahan di Universitas Katolik Widaya Mandala.
4. Mama yang selalu memberikan dorongan baik moril, materiil dan doa untuk membantu penulis dalam menyusun skripsi.
5. Koko dan Aso yang selalu memberikan dukungan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi.
6. Sahabat serta teman-teman penulis yang telah membantu serta memberikan dukungan dan semangat kepada penulis yaitu: keluarga Wintoro khususnya Sonny Wintoro alias si pan-pan, Anny, Andalia, Sentosa, Lilies, Bondri, Gunawan dan Josh S.

Akhir kata penulis mengharapkan agar penulisan skripsi ini dapat memberikan bantuan dan manfaat bagi semua pihak yang memerlukan.

Surabaya, Februari 2001

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR GAMBAR.....	vii
DAFTAR LAMPIRAN.....	viii
ABSTRAKSI.....	ix
BAB 1 : PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Permasalahan.....	1
1.2. Perumusan Masalah.....	5
1.3. Tujuan Penelitian.....	5
1.4. Manfaat Penelitian.....	5
1.5. Sistematika Skripsi.....	6
BAB 2 : TINJAUAN KEPUSTAKAAN.....	8
2.1. Penelitian Terdahulu.....	8
2.2. Landasan Teori.....	9
2.2.1. Pemasaran.....	9
2.2.2. Perilaku Konsumen.....	11
2.2.3. Produk.....	13
2.2.3.1. Klasifikasi Produk.....	14
2.2.3.2. Tingkatan Produk.....	15

2.2.4. Harga.....	16
2.2.4.1. Tujuan Penetapan Harga.....	18
2.2.4.2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Harga.....	20
2.2.5. Mutu.....	22
2.2.5.1. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Mutu.....	23
2.2.6. Keputusan Pembelian.....	24
2.2.6.1. Jenis Tingkah Laku Keputusan Pembelian.....	27
2.2.7. Hubungan Harga Dan Mutu Terhadap Keputusan Pembelian.....	29
2.3. Hipotesis.....	29
BAB 3 : METODE PENELITIAN.....	30
3.1. Desain Penelitian.....	30
3.2. Identifikasi Variabel.....	30
3.3. Definisi Operasional.....	31
3.4. Jenis Dan Sumber Data.....	32
3.4.1. Jenis Data.....	32
3.4.2. Sumber Data.....	32
3.5. Pengukuran Data.....	33
3.6. Alat Dan Metode Pengumpulan Data.....	34
3.7. Populasi, Sampel Dan Teknik Pengambilan Sampel.....	35
3.7.1. Populasi.....	35

3.7.2. Sampel.....	35
3.7.3. Teknik Pengambilan Sampel.....	36
3.8. Teknik Pengambilan Data.....	37
3.9. Teknik Analisis Data.....	37
3.10. Prosedur Pengujian Hipotesis.....	39
BAB 4 : ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....	41
4.1. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	41
4.1.1. Sejarah Perusahaan.....	41
4.1.2. Struktur Umum Organisasi.....	42
4.2. Deskripsi Data.....	45
4.3. Analisis Data.....	49
4.3.1. Perhitungan Statistik.....	49
4.3.2. Pengujian Hipotesis.....	56
4.4. Pembahasan.....	59
BAB 5 : SIMPULAN DAN SARAN.....	63
5.1. Simpulan.....	63
5.2. Saran.....	64
5.2.1. Bagi Perusahaan.....	64
5.2.2. Bagi Penelitian Selanjutnya.....	65
DAFTAR KEPUSTAKAAN.....	66
LAMPIRAN.....	67

DAFTAR TABEL

Nomor	Halaman
1. Loyalitas Konsumen Sabun Diterjen.....	3
2. Keterangan Bobot Pertanyaan.....	33
3. Harga Rinso Menurut Konsumen Di Kecamatan Tambaksari.....	46
4. Mutu Rinso Menurut Konsumen Di Kecamatan Tambaksari.....	47
5. Keputusan Pembelian Rinso Pada Konsumen Di Kecamatan Tambaksari	48

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Halaman
1. Proses Pengambilan Keputusan.....	27
2. Struktur Organisasi PT Unilever.....	44

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Halaman
1. Kuesioner Responden.....	67
2. Hasil Kuesioner	71
3. Regresi	77
4. Korelasi Parsial Harga dan Keputusan Pembelian	78
5. Korelasi Parsial Mutu dan Keputusan Pembelian.....	79
6. Total Variabel	80
7. Tabel Nilai t	84
8. Tabel Nilai F.....	85

ABSTRAKSI

Produk perusahaan yang berada dipasar harus memiliki mutu yang mampu bersaing dengan produk lain yang ada dipasar selain itu produk tersebut juga memiliki harga yang kompetitif, sehingga perusahaan dalam usahanya untuk mencapai tujuan-tujuan yang dicanangkan dapat tercapai atau bahkan perusahaan dapat memperluas pangsa pasar yang dimiliki. Selain perusahaan harus memiliki produk dengan harga dan mutu yang kompetitif, perusahaan juga harus melakukan riset pemasaran untuk mengantisipasi perubahan-perubahan yang mungkin terjadi pada perilaku konsumen sehingga mempengaruhi konsumen dalam mengambil keputusan pembelian terhadap produk yang dimiliki perusahaan.

Penelitian ini dilakukan untuk melihat pengaruh harga dan mutu yang dimiliki sabun diterjen merek Rinsos terhadap keputusan pembelian konsumennya. Data-data yang diperoleh dilakukan dengan cara menyebarkan kuisioner terhadap responden, data yang diperoleh dianalisis dengan menggunakan korelasi berganda, koefisien determinasi, regresi berganda, korelasi parsial. Dalam penelitian ini terdapat dua hipotesis yang diuji melalui uji t dan uji F, untuk uji F didapat nilai $F_{hitung} = 102,690 \geq F_{tabel} = 3,00$ sehingga hipotesis pertama yaitu diduga harga dan mutu yang dimiliki sabun diterjen merk Rinsos bersama-sama berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen dapat diterima, sedangkan untuk uji t didapat $t_{hitung} = 2,324 \geq t_{tabel} = 1,960$ sehingga hipotesis kedua yaitu diduga mutu sabun diterjen merek Rinsos yang lebih dominan berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen dapat diterima, dari hasil uji diatas maka diperoleh dua simpulan.

Simpulan pertama adalah bahwa harga dan mutu sabun diterjen merek Rinsos secara bersama-sama berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian. Simpulan kedua adalah bahwa mutu sabun diterjen merek Rinsos memiliki pengaruh yang lebih dominan terhadap keputusan pembelian konsumen daripada harga yang dimiliki sabun diterjen Rinsos.