

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA DAN PROMOSI
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN MINUMAN
NESCAFE PADA GENERASI MILENIAL DI JALAN
LAPANGAN BOLA SRENGSENG**

SKRIPSI

Program Studi: Manajemen-Strata I



OLEH:

NAMA : BENEDIKTUS BAGUS SATRIA

NIM : 041601503125011

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS SATYA NEGARA INDONESIA**

JAKARTA

2020

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA DAN PROMOSI
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN MINUMAN
NESCAFE PADA GENERASI MILENIAL DI JALAN
LAPANGAN BOLA SRENGSENG**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar

SARJANA MANAJEMEN

Program Studi Manajemen- Strata I



OLEH:

NAMA : BENEDIKTUS BAGUS Satria

NIM : 041601503125011

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS SATYA NEGARA INDONESIA

JAKARTA

2020

**THE EFFECT OF PRODUCT QUALITY, PRICE AND
PROMOTION ON PURCHASING DECISIONS NESCAFE
DRINKS ON MILLENIAL GENERATION IN THE LAPANGAN
BOLA SRENGSENG STREET**

ESSAY

Management Study Program – Strata I



BY:

NAME : BENEDIKTUS BAGUS SATRIA

NIM : 041601503125011

**FACULTY OF ECONOMICS AND BUSINESS
SATYA STATE UNIVERSITY OF INDONESIA**

JAKARTA

2020

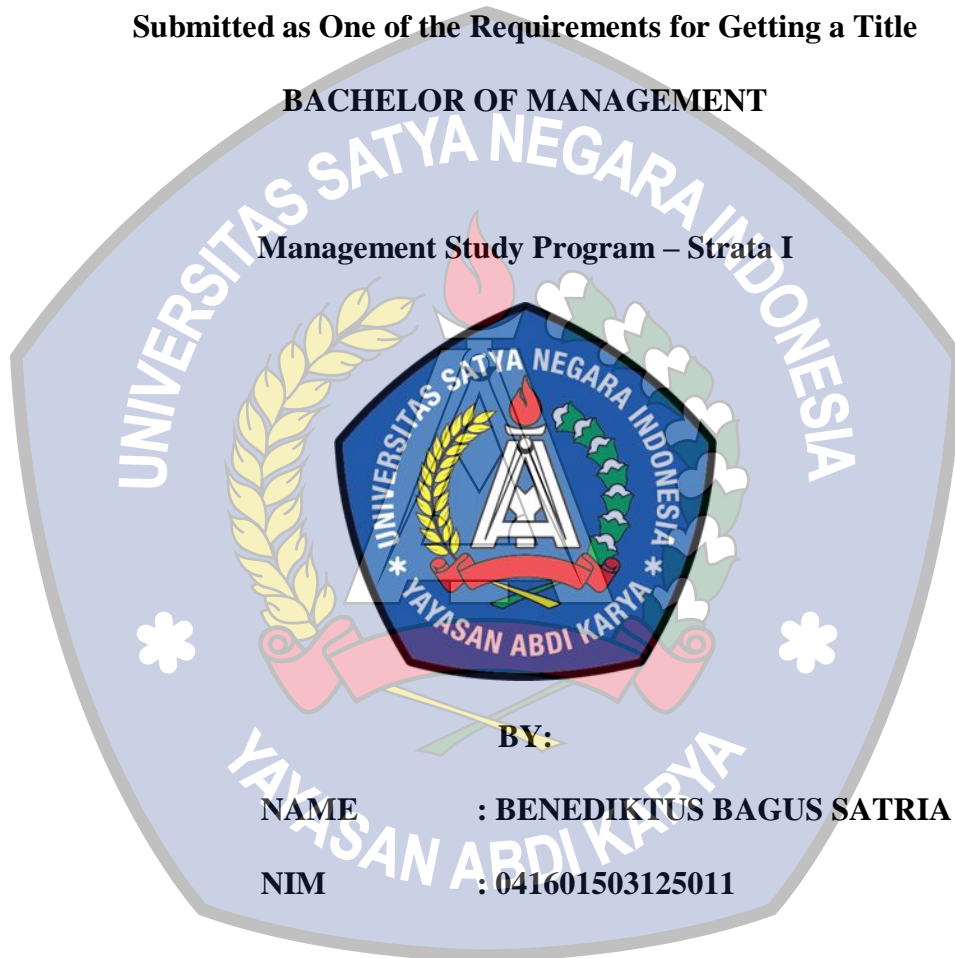
**THE EFFECT OF PRODUCT QUALITY, PRICE AND
PROMOTION ON PURCHASING DECISIONS NESCAFE
DRINKS ON MILLENIAL GENERATION IN THE LAPANGAN
BOLA SRENGSENG STREET**

ESSAY

Submitted as One of the Requirements for Getting a Title

BACHELOR OF MANAGEMENT

Management Study Program – Strata I



BY:

NAME : BENEDIKTUS BAGUS SATRIA

NIM : 041601503125011

**FACULTY OF ECONOMICS AND BUSINESS
SATYA STATE UNIVERSITY OF INDONESIA**

JAKARTA

2020

SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Benediktus Bagus Satria

NIM : 041601503125011

Program Studi : Ekonomi dan Bisnis/Manajemen

Menyatakan bahwa skripsi ini adalah murni hasil karya sendiri dan seluruh skripsi menjadi tanggung jawab saya sendiri. Apabila saya mengutip dari karya orang lain maka saya mencantumkan sumbernya sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Saya bersedia dikenai sanksi pembatalan skripsi ini apabila terbukti melakukan tindakan plagiat (penjiplakan).

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, 30 Juli 2020



Benediktus Bagus Satria

041601503125011

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

NAMA : BENEDIKTUS BAGUS SATRIA

NIM : 041601503125011

JURUSAN : MANAJEMEN

KONSENTRASI : PEMASARAN

JUDUL SKRIPSI : "PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN MINUMAN NESCAFE PADA GENERASI MILENIAL DI JALAN LAPANGAN BOLA SRENGSENG"

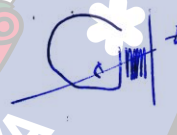
TANGGAL UJIAN : 10 Agustus 2020

Jakarta, 30 Juli 2020

Dosen Pembimbing II

Dosen Pembimbing I


(Yosi Stefhani, SE, MM)


(Dr. Subagiyo, SE, MM)

Dekan

Ketua Jurusan


(GL Herry Prasetya, SE, MM)


(Yuslinda Nasution, SE, MM)

LEMBAR PENGESAHAN PENGUJI

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA DAN PROMOSI TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN MINUMAN NESCAFE PADA GENERASI
MILENIAL DI JALAN LAPANGAN BOLA SRENGSENG**

OLEH:

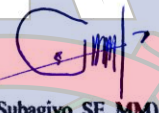
NAMA : Benediktus Bagus Satria

NIM : 041601503125011

Telah dipertahankan didepan Penguji pada Tanggal 10 Agustus 2020

Dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima.

Ketua Penguji/Pembimbing I


(Dr. Subagiyo, SE, MM)

Anggota Penguji

Anggota Penguji


(Agus Wahyono, SE, MM)


(Dr. Noviarti, SE, MM)

KATA PENGANTAR

Puji syuku rpenuli spanjatkan kehadirat tuhan yang maha esa atas kasih dan karunia yang telah diberikan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN MINUMAN NESCAFE PADA GENERASI MILENIAL DI JALAN LAPANGAN BOLA SRENGSENG”.Skripsi ini merupakan syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Satya Negara Indonesia.

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan baik secara moril maupun materil sehingga skripsi ini dapat selesai.Selain itu penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Tuhan YME, berkat rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
2. Dra. Merry L. Panjaitan, MM., MBA, selaku Rektor Universitas Satya Negara Indonesia.
3. GL. Herry Prasetya, SE, MM, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Satya Negara Indonesia
4. Yuslinda Nasution, SE, MM, selaku Kajur Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis.

5. Bapak Dr. Subagiyo, SE, MM, selaku Dosen Pembimbing Skripsi I dosen terbaik, pengertian dan kesabarannya yang telah membimbing penulis dan memberikan materi serta penjelasannya hingga skripsi ini dapat terselesaikan.
6. Ibu Yosi Stefhani, SE, MM, selaku Dosen Pembimbing Skripsi II dan sekaligus Dosen Pembimbing Akademik yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk membimbing dan memberikan penjelasan dalam penulisan skripsi ini hingga selesai.
7. Seluruh Bapak dan Ibu dosen Universitas Satya Negara Indonesia yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan kepada penulis serta seluruh staff yang tidak dapat disebutkan satu persatu.
8. Bapak dan Ibu tercinta yang selalu memberikan doa, dan kasih sayangnya serta dukungan baik moril, spiritual dan materil yang tak terbatas.
9. Kakak dan adik tersayang yang memberikan doa dan kasih sayang serta semangat yang tiada henti.
10. Gembel Traveller Team yang selalu memberikan dukungan, menghibur dan memberikan motivasi kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
11. Teman-teman seperjuangan dalam penyelesaian skripsi ini dan teman-teman seperjuangan selama kuliah yang selalu memberi semangat dan saling membantu dalam pemberian ilmu serta materi yang dibutuhkan dalam penulisan skripsi ini.
12. Serta semua pihak yang telah membantu penulis yang tidak bias disebutkan satu persatu dalam penyelesaian skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa masih banyak terdapat kekurangan dalam penulisan skripsi ini, baik dalam penulisan dan susunan kata-kata, pembahasan yang singkat dan keterbatasan pengetahuan serta kemampuan penulis dalam mengolah hasil penelitian skripsi. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan dari pembaca demi kesempurnaan skripsi ini.

Jakarta, 30 Juli 2020

Penulis

(Benediktus Bagus Satria)



ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan mengetahui “Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian Minuman Nescafe Pada Generasi Milenial Di Jalan Lapangan Bola Srengseng. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kausal, populasi dalam penelitian ini adalah konsumen yang mengkonsumsi minuman Nescafe. Teknik sampling menggunakan kriteria khusus, karena responden yang memenuhi syarat adalah yang mengkonsumsi produk minuman Nescafe minimal 1 kali. Metode pengumpulan data menggunakan data primer dan data sekunder. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda didukung dengan Software SPSS 22. Hasil penelitian menunjukkan bahwa. Secara simultan (uji F) menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara variable Kualitas Produk(X1), Harga (X2) dan Promosi (X3) terhadap Keputusan pembelian (Y). secara parsial (uji t) Kualitas Produk (X1) tidak berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian, Harga (X2) berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian dan Promosi (X3) berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian. Dan kontribusi semua variable bebas adjusted R square sebesar 79,3% terhadap Keputusan Pembelian (Y), sedangkan sisanya sebesar 21,7% di pengaruhi oleh variabel lain yang tidak masuk dalam penelitian ini.

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

ABSTRACT

This study aims to determine “The Effect of Product Quality, Price and Promotion on the Purchase Decision of Nescafe Drink in Millennial Generation on Lapangan Bola Srengseng street. This type of research is a causal study, the population in study are consumers who consume Nescafe drinks. The sampling technique uses special criteria, because respondent who meet the requirement are those who consume Nescafe beverage products at least i time. Data collection methods use primary data and secondary data. The data analysis method use in this study is multiple linear regression analysis supported by SPSS 22 software. The result of the study indicate that. Simultaneously (F test) shows that there is asignificant influence between Product Quality (X1), Price (X2) and Promotion (X3) variables on Purchasing Decisions (Y). partially (t test) Product Quality (X1) has no significant effect on Purchasing Decisions, Price (X2) has a significant effect on Purchasing Decisions and Promotion (X3) has a significant effect on Purchasing Decisions. And the contribution of all adjuster R square independent variables was 79,3% to the Purchasing Decisions (Y), while the remaining 21,7% was influenced by other variables not included in this study.

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

