

Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Yamaha pada PT. Alfa Scorpii

Ziekri R Praya¹, Husni Mubarak²

^{1,2} Program Studi Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Sukma Medan, Indonesia

Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah ada pengaruh kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian sepeda motor Yamaha pada PT. Alfa Scorpii di Sentral Yamaha Medan. Sampel penelitian ini adalah 82 konsumen di PT. Alfa Scorpii Sentral Yamaha Medan pada bulan Juni 2024. pengambilan sampel menggunakan metode accidental sampling yaitu siapa saja yang secara kebetulan/accidental bertemu dengan peneliti dapat digunakan sebagai sampel, bila dipandang orang yang kebetulan ditemui itu cocok sebagai sumber data. Analisis data menggunakan uji Regresi Linear Berganda, sedangkan pengolahan data menggunakan SPSS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian dengan nilai t hitung ternyata lebih besar dari nilai t tabel, harga juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian dengan nilai t hitung ternyata lebih besar dari nilai t tabel, sedangkan secara simultan kualitas produk dan harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian dengan nilai F hitung lebih besar dari F tabel.

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

Abstract

The purpose of this research is to find out whether there is an influence of product quality and price on the decision to purchase Yamaha motorbikes at PT. Alfa Scorpii at Sentral Yamaha Medan. The sample for this research was 82 consumers at PT. Alfa Scorpii Sentral Yamaha Medan in June 2024. The sample was taken using the accidental sampling method, that is, anyone who coincidentally meets the researcher can be used as a sample, if it is deemed that the person they accidentally met is suitable as a data source. Data analysis uses the Multiple Linear Regression test, while data processing uses SPSS. The research results show that partially product quality has an influence on purchasing decisions with the calculated t value being greater than the t table value, price also has a positive and significant effect on purchasing decisions with the calculated t value turning out to be greater than the t table value, while simultaneously product quality and price has a positive and significant effect on purchasing decisions with a calculated F value greater than F table.

Keywords: *Product Quality, Price, Purchasing Decisions*

Copyright (c) 2024 Ziekri R Praya

□ Corresponding author:

Email Address: ziekrigary@gmail.com

PENDAHULUAN

Industri otomotif khususnya sepeda motor sedang mengalami peningkatan yang sangat pesat. Hal ini ditandai dengan terus bertambahnya kuantitas kendaraan yang dimiliki masyarakat dan terlihat pada mobilitas kendaraan yang berada di jalan-jalan kota besar. Kebutuhan akan alat transportasi saat ini telah menjadi kebutuhan primer dibanding dengan alat transportasi umum, sebagian besar orang lebih memilih untuk menggunakan alat transportasi pribadi terutama sepeda motor guna menunjang aktivitas sehari-hari. Sepeda motor merupakan sarana transportasi yang banyak diminati oleh masyarakat di Indonesia (Yuliana, Rofiq, & Ummah 2022). Banyaknya sepeda motor yang terjual menunjukkan sikap konsumtif masyarakat terhadap alat transportasi, alat transportasi digunakan oleh masyarakat untuk menunjang aktifitas sehari-hari seperti ke kantor, ke kampus, ke sekolah maupun aktifitas lainnya.

Keputusan pembelian merupakan suatu proses yang mencakup penentuan apa yang akan dibeli atau tidak melakukan pembelian dan keputusan itu diperoleh dari kegiatan-kegiatan sebelumnya (Assauri, 2004: 141). Keputusan pembelian merupakan suatu konsep dalam perilaku pembelian dimana konsumen memutuskan untuk bertindak atau melakukan sesuatu dan dalam hal ini melakukan pembelian ataupun memanfaatkan produk atau jasa tertentu (Wibawa, Kirya, and Suwendra 2018). Pengambilan keputusan konsumen pada dasarnya merupakan proses pemecahan masalah. Keputusan pembelian konsumen dapat dilakukan apabila produk tersebut sesuai dengan apa yang diinginkan dan dibutuhkan konsumen. Dalam melakukan keputusan pembelian biasanya hal pertama yang dipertimbangkan konsumen dalam memilih produk adalah dengan melihat kualitas produk.

Terdapat beberapa faktor konsumen termotivasi dalam keputusan membeli sepeda motor, yang pertama kualitas produk, menurut Philip Kotler (2008: 84) kualitas produk adalah kemampuan suatu barang untuk memberikan hasil atau kinerja yang sesuai atau melebihi dari apa yang diinginkan pelanggan. Untuk menarik minat pembeli, maka produk yang ditawarkan harus sesuai dengan harga yang kompetitif dan kualitas produk yang sangat dibutuhkan (Fauzan & Rohman 2019). Kualitas produk merupakan suatu hal yang perlu mendapat perhatian khusus dari perusahaan atau produsen, mengingat kualitas produk berkaitan erat dengan masalah kepuasan konsumen, yang merupakan tujuan dari kegiatan pemasaran yang dilakukan suatu perusahaan. Maka dari itu produk dikatakan berkualitas apabila produk tersebut mampu memenuhi harapan. Konsumen selalu ingin mendapatkan produk yang berkualitas sesuai dengan harga yang dibayar, meskipun ada sebagian masyarakat berpendapat bahwa produk yang mahal adalah produk yang berkualitas. Kualitas produk yang baik dan harga yang terjangkau merupakan pertimbangan sendiri bagi konsumen yang akan membeli produk tertentu. Jadi, pastinya yang menjadi

masalahnya setiap kualitas produk dari setiap merek Sepeda Motor pasti konsumen membanding-bandingkan untuk mendapatkan yang terbaik.

Selain kualitas produk, harga merupakan faktor yang sensitif bagi konsumen, harga merupakan sebuah atribut diantara beberapa atribut lain dalam pengambilan keputusan konsumen. Harga juga merupakan suatu yang paling berperan bagi perusahaan untuk dapat bersaing didalam pasar (Haque, 2020). Hal ini akan mengakibatkan terjadinya persaingan harga dari berbagai merek produk sepeda motor yang tersedia dipasar sehingga konsumen yang sensitif terhadap perubahan harga cenderung akan beralih ke merek lain yang lebih murah. Harga mempunyai peranan penting dalam proses pengambilan keputusan yaitu peranan alokasi dari harga adalah membantu para pembeli untuk memutuskan cara memperoleh manfaat atau utilitas tertinggi yang diharapkan berdasarkan kekuatan daya belinya (Hurriyati, 2015:152). Konsumen selalu melakukan berbagai pertimbangan ketika melakukan keputusan pembelian. Setelah konsumen mengamati harga dari produk yang ditawarkan maka dengan sendirinya konsumen akan mencoba memilih dan membandingkan harga yang ditawarkan produk lain yang sejenis sebelum konsumen tersebut memutuskan untuk membeli produk tersebut (Sitompul & Meilani 2023). Di satu sisi, harga yang terlalu mahal dapat meningkatkan laba jangka pendek, tapi disisi lain akan sulit dijangkau konsumen. Sedangkan bila harga terlalu murah, pangsa pasar dapat meningkat. Akan tetapi, margin kontribusi dana laba bersih yang diperoleh dapat menjadi sangat kecil. Bahkan tidak cukup untuk mendukung pertambahan ekspansi perusahaan. Selain itu juga harga yang ditetapkan harus sesuai dengan kualitas motor yang dibuat. Berikut data penjualan sepeda motor periode Januari – Desember 2023 berdasarkan data AISI.

Tabel 1. Data Penjualan Sepeda Motor Periode Januari – Desember 2023

Merek	Penjualan Januari – Desember 2023
Honda	4.125.226 Unit
Yamaha	1.073.034 Unit
Kawasaki	22.990 Unit
Suzuki	10.011 Unit
TVS	6.715 Unit
Total	5.237.976

Sumber : AISI (Asosiasi Industri Sepeda Motor Indonesia), 2023

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa Pesaing terberat Yamaha adalah Honda yang sekarang menduduki posisi pertama sebagai perusahaan sepeda motor di Indonesia menurut Asosiasi Industri Sepeda Motor Indonesia (AISI). Di Medan dealer Honda juga sangat banyak dan tersebar di beberapa daerah. Hal ini mengakibatkan konsumen dihadapkan dengan banyak produk lain dan membandingkannya sebelum memilih untuk membeli produk sepeda motor. Di sisi lain, hal tersebut berdampak pada PT. Alfa Scorpii Medan yaitu mengalami dampak mengalami kenaikan dan

penurunan tiap tahunnya sama halnya tidak konsisten dalam penjualannya. PT. Alfa Scorpai Medan yang bergerak dibidang penjualan sepeda motor merasa perlu memperhatikan kualitas produk dan harga yang sangat berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Hal itu dilakukan mengingat persaingan yang ketat dibidang ini yang ditekuni oleh PT. Alfa Scorpai Medan selaku salah satu pemain di dalam bidang penjualan sepeda motor di Medan.

Penelitian terdahulu yang pernah dilakukan oleh (Rika Sylvia, 2020) dengan judul “Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Moto Yamaha Type Nmax di Banjarmasin” Hasil penelitian kualitas produk dan harga berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian, baik secara simultan dan parsial dengan hasil statistik dengan menggunakan SPSS versi 22.0 sebagai berikut nilai R Square sebesar 0,765 artinya adalah sumbangan variabel kualitas produk dan harga adalah sebesar 76,5% mempengaruhi keputusan pembelian konsumen dalam memilih sepeda motor merk Yamaha type NMax sedangkan sisanya sebesar 23,5 % dipengaruhi oleh variabel -variabel lainnya. Begitu juga penelitian yang dilakukan oleh Elsa, Chandra, & Pranata (2022) yang berjudul “Analisi Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Dalam Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda Scoopy di Kabupaten Cirebon” Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif kualitas produk terhadap keputusan pembelian sepeda motor honda scoopy (t hitung 4,457 ; sig. 0,000 < 0,05; β = 0,210), terdapat pengaruh positif Harga terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor honda scoopy ((t hitung 4,029; sig. 0,000 < 0,05; β = 0,94). Adapun penelitian yang dilakukan oleh (Mailani and Yahya 2023) dengan judul “Pengaruh Harga, Promosi dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Yamaha di PT. Alfa Scorpai SM Raja Medan” Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian dan secara simultan variabel harga, promosi dan kualitas produk berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian.

METODOLOGI

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT. Alfa Scorpai di jalan H. Adam Malik Medan sebuah dealer penjual sepeda motor Yamaha. Penelitian ini direncanakan akan dilakukan di bulan Maret sampai dengan bulan Juni Tahun 2024.

Jenis dan Sumber data

Jenis Data yang digunakan oleh penulis ialah data sekunder dan data primer. Data primer sendiri ialah data yang diperoleh peneliti melalui wawancara langsung kepada pemilik usaha atau yang bersangkutan dan menanyakan semua data untuk bahan penelitian yang diperlukan dan melakukan daftar pertanyaan (Kuisisioner). Data sekunder sendiri ialah data yang diperoleh dari laporan penjualan sepeda motor

Yamaha pada PT. Alfa Scorpii jalan. H. Adam Malik Medan yang erat hubungannya dengan objek yang akan dibahas.

Metode Pengumpulan data

Untuk memperoleh data yang dibutuhkan maka diperlukan dua tahapan dalam penelitian ini mengumpulkan datanya, yaitu sebagai berikut:

1. Penelitian kepustakaan (library research) dimana peneliti mengumpulkan data yang diperlukan dengan cara membaca literatur-literatur, bahan referensi, bahan kuliah dan hasil penelitian yang relevan dengan penelitian yang akan dibahas.
2. Penelitian lapangan (field research) ialah mengumpulkan data dengan cara dokumentasi yang dimana data diperoleh dari catatan-catatan yang tersimpan di usaha tersebut seperti laporan keuangan tahunan.

Populasi dan Sampel

Populasi (Sugiyono, 2010: 80) adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi dari penelitian ini adalah konsumen PT. Alfa Scorpii Yamaha Medan bulan Juni sebanyak 415 konsumen. Pelanggan dibulan April dan Mei dapat diasumsikan sama dengan rata-rata jumlah pelanggan bulan sebelumnya ditambah kenaikan target penjualan sebesar 10%, maka jumlah populasi penelitian ini sebanyak 456 konsumen.

Menurut Arikunto (2017: 173) sampel merupakan ukuran oleh nilai dan ciri yang dipunyai dari populasi. Menurut Sugiyono, (2017:81) sampel ialah bagian dari populasi yang menjadi sumber data dalam penelitian, dimana populasi merupakan bagian dari jumlah karakteristik yang dimiliki oleh populasi.

Teknik penentuan sampel penelitian ini menggunakan non-probability sampling dengan teknik accidental / kebenaran bertemu. Penentuan sampel dilakukan dengan rumus slovin rumusnya adalah;

$$n = \frac{N}{1 + N \cdot (e)^2}$$

Ket :

n = Sampel

N = Pelanggan / Populasi

e = Kesalahan dalam mengambil sampel yang ditetapkan sebesar 10% ukuran sampel sesuai diatas

$$n = \frac{456}{1 + (456 (0,1)^2)}$$

$$n = \frac{456}{1 + (456 (0,01))}$$

$$n = \frac{456}{1 + 4,56}$$

$$n = \frac{456}{5,56}$$

$$n = 82,01$$

Jadi berdasarkan perhitungan diatas, maka sampel yang digunakan dibulatkan menjadi 82 responden.

etode Analisis Data

Adapun metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kuantitatif karena peneliti melakukan pengolahan data berupa angka dari laporan penjualan dan teknik analisis yang digunakan adalah uji regresi linier berganda.

Model regresi linier berganda merupakan suatu persamaan yang menggambarkan hubungan antara dua atau lebih variabel bebas ($X_1, X_2, \dots, X_n$) dan satu variabel tak bebas (Y). Tujuan dari analisis regresi linier berganda adalah untuk memprediksi nilai variabel tak bebas (Y) jika nilai variabel-variabel bebas ($X_1, X_2, \dots, X_n$) diketahui. Model persamaan yang digunakan dalam analisis regresi linier berganda ialah :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

Keterangan:

Y : Keputusan Pembelian

X_1 : Kualitas Produk

X_2 : Harga

a : Konstanta, nilai Y jika $X=0$

b : Koefisien regresi linier berganda

e : Faktor pengganggu

Uji Validalitas dan Reabilitas

Menurut Sugiyono (2017) uji validitas adalah suatu derajat ketepatan antara data yang sesungguhnya terjadi dengan data yang dikumpulkan oleh peneliti. Validitas sebagai salah satu derajat ketepatan atau keandalan pengukuran instrumen mengenai isi pertanyaan. untuk melihat uji validalitas dilihat dari tabel *Item-Total Statistics*. Kriteria uji validlitas adalah:

a) Apabila $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka instrumen dinyatakan valid.

b) Apabila $r_{hitung} < r_{tabel}$ maka instrumen dinyatakan tidak valid.

Uji reliabilitas adalah untuk mengetahui apakah kuesioner yang digunakan dalam penelitian menunjukan tingkat ketepatan, akurat dan konsisten. Uji reliabilitas dilakukan terhadap item pernyataan kuesioner yang telah dinyatakan valid (Sugiyono, 2018). Suatu kusioner dikatakan reliable atau handal jika jawaban pertanyaan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Alat ukur yang digunakan untuk mengukur reabilitas adalah uji statistik AlphaCronbach (α). Variabel dikatakan realibel jika nilai *Alpha Cronbach* (α) $> 0,6$ dalam penelitian dan dikatakan tidak reliable jika nilai *Cronbach Alpha* lebih kecil dari 0,6.

Hipotesis

Hipotesis adalah jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, di mana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pernyataan (Sugiyono, 2018). Uji hipotetsis adalah kesimpulan semnetara terhadap masalah yang masih bersifat dugaan sementara karena masih harus dibuktikan kebenarannya. Hipotesis akan ditolak jika salah dan akan diterima jika benar. Penolakan dan penerimaan hipotesis sangat bergantung pada hasil penyelidikan terhadap fakta yang

sudah dikumpulkan. Uji hipotesis antara variabel X_1 kualitas produk X_2 harga, dan Y Keputusan pembelian. Berdasarkan landasan teoritis dan perumusan masalah yang dikemukakan diatas maka dapat dimuat hipotesis sebagai berikut:

H_1 :Diduga kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian sepeda motor Yamaha pada PT. Alfa Scorpii Medan

H_2 :Diduga harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian sepeda motor Yamaha pada PT. Alfa Scorpii Medan

H_3 :Diduga kualitas produk dan harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian sepeda motor Yamaha pada PT. Alfa Scorpii Medan

Pengujian Hipotesis

a. Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi R^2 untuk mengukur kemampuan variable bebas secara bersama-sama dalam menerangkan variasi variabel terikat. Nilai koefisien determinasi antara 0 dan 1. Semakin mendekati 0 kemampuan variable bebas dalam menjelaskan variasi variable terikat semakin kecil. Semakin mendekati 1 kemampuan variable bebas dalam menjalankan variasi terikat semakin tinggi. Dalam analisis regresi berganda di gunakan koefisien determinasi yang telah disesuaikan dengan variable bebas yang di sebut *Adjusted R Square* (R^2).

b. Uji Simultan (Uji F)

Uji digunakan untuk mengetahui tingkat signifikansi pengaruh variabel independent secara bersama sama (simultan) terhadap variabel dependen dilakukan dengan menggunakan Uji F. Uji F dilakukan dengan melihat nilai signifikansi (Sig) atau nilai probabilitas F hasil output Anova. Menentukan taraf nyata (signifikan) yang digunakan yaitu $\alpha = 0,05$. Berdasarkan nilai signifikan dari output Anova adalah sebagai berikut:

1. Jika sigifikansi $F < 0,05$, maka pengaruh variable bebas secara simultan terhadap variable terikat adalah signifikan.
2. Jika signifikansi $F > 0,05$, maka pengaruh variable bebas secara simultan terhadap variable terikat tidak signifikan.

c. Uji Parsial (Uji t)

Uji t adalah untuk menguji apakah setiap koefisien regresi variabel bebas mempunyai pengaruh atau tidak terhadap variabel terikat. Uji t digunakan untuk membuktikan signifikan atau tidak pengaruh antara variable kualitas produk (X_1) dan harga (X_2) secara parsial terhadap variabel keputusan pembelian (Y). Nilai t_{hitung} dibandingkan dengan t_{tabel} dan ketentuannya sebagai berikut :

1. Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka H_3 diterima, artinya jika variabel kualitas produk dan variabel harga lebih kecil t_{hitung} dengan t_{tabel} maka H_3 diterima.
2. Jika $t_{hitung} > t_{tbl}$ maka H_3 ditolak, artinya jika variabel kualitas produk dan variabel harga lebih besar t_{hitung} dengan t_{tabel} maka H_3 ditolak.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Rekapitulasi Jawaban Responden

a. Rekapitulasi Jawaban Responden Variabel Kualitas Produk

Untuk mengukur kualitas produk pada produk Yamaha di PT. Alfa Scorpia Sentral Yamaha Medan, digunakan 5 indikator sesuai teori yang ada. Berdasarkan pernyataan-pernyataan yang telah di jawab responden, maka dihasilkan data sebagai berikut;

Tabel 2. Rekapitulasi Responden Variabel Kualitas Produk

No	Pernyataan	Jawaban Responden										Jlh
		Sangat Setuju		Setuju		Kurang Setuju		Tidak Setuju		Sangat Tidak Setuju		
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
1	Sepeda motor Yamaha memiliki daya tahan yang baik untuk digunakan dalam jangka waktu yang lama	50	61%	29	35%	2	2%	1	1%	0	0%	82
2	Saya merasa body motor dan fitur produk Yamaha menarik perhatian	54	66%	25	31%	2	2%	0	0%	1	1%	82
3	Saya merasa motor merek Yamaha dapat memberikan kenyamanan berkendara secara maksimal	46	56%	33	40%	2	2%	1	1%	0	0%	82
4	Saya merasa motor merek Yamaha sesuai dengan standart dan kualitas yang ditawarkan	49	60%	31	38%	1	1%	1	1%	0	0%	82

5	Desain sepeda motor Yamaha sangat terkesan modern	56	68%	24	29%	1	1%	0	0%	1	1%	35
Rata- Rata			62,2%		34,6%		1,6%		0,6%		0,4%	

Pada tabel diatas terlihat bahwa yang menjawab sangat setuju sebanyak 62,2% dan yang menjawab setuju sebanyak 34,6%, ini menunjukkan bahwa kualitas produk berperan penting dalam konsumen. Sedangkan responden yang menjawab kurang setuju sebanyak 1,6% dan yang menjawab tidak setuju sebanyak 0,6% dan yang menjawab sangat tidak setuju sebanyak 0,4%, ini menunjukkan beberapa konsumen merasa bahwa kualitas produk tidak terlalu memberi pengaruh terhadap keputusan pembelian sepeda motor Yamaha.

b. Rekapitulasi Jawaban Responden Variabel Harga

Untuk mengukur pengaruh harga pada produk Yamaha di PT. Alfa Scorpii Sentral Yamaha Medan, digunakan 5 indikator sesuai teori yang ada. Berdasarkan pernyataan-pernyataan yang telah di jawab responden, maka dihasilkan data sebagai berikut:

Tabel 2. Rekapitulasi Responden Variabel Harga

No	Pernyataan	Jawaban Responden										Jlh
		Sangat Setuju		Setuju		Kurang Setuju		Tidak Setuju		Sangat Tidak Setuju		
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
1	Harga sepeda motor Yamaha saya rasa masi relatif dapat terjangkau oleh pendapatan saya	45	51%	30	37%	8	10%	2	2%	0	0%	82
2	Saya merasa harga motor merk Yamaha sesuai	48	59%	28	34%	4	5%	1	1%	1	1%	82

	dengan yang diingiinkan											
3	Harga sepeda motor Yamaha saat ini dapat bersaing dengan harga sepeda motor sejenis dikelasnya	53	65%	24	29%	3	4%	0	0%	2	2%	82
4	Seringnya potongan harga yang diberikan membuat saya ingin melakukan pembelian produk Yamaha	48	59%	28	34%	5	6%	1	1%	0	0%	82
5	Harga sepeda motor Yamaha saat ini sesuai dengan manfaat yang diperoleh dari penggunaannya	51	62%	26	32%	4	5%	1	1%	0	0%	35
Rata- Rata			59,2%		33,2%		6%		1%		0,6%	

Pada tabel diatas terlihat bahwa yang menjawab sangat setuju sebanyak 59,2% dan yang menjawab setuju sebanyak 33,2%, ini menunjukkan bahwa harga berperan penting dalam konsumen memutuskan pembelian sepeda motor Yamaha. Sedangkan responden yang menjawab kurang setuju sebanyak 6% dan yang menjawab tidak setuju sebanyak 1% dan yang menjawab sangat tidak setuju sebanyak 0,6%, ini menunjukkan beberapa konsumen merasa bahwa harga tidak terlalu memberi pengaruh terhadap keputusan pembelian sepeda motor Yamaha.

c. Rekapitulasi Jawaban Responden Variabel Keputusan Pembelian

Untuk mengukur pengaruh harga pada produk Yamaha di PT. Alfa Scorpii Sentral Yamaha Medan, digunakan 5 indikator sesuai teori yang ada. Berdasarkan pernyataan-pernyataan yang telah di jawab responden, maka dihasilkan data sebagai berikut:

Tabel 3. Rekapitulasi Responden Variabel Keputusan Pembelian

No	Pernyataan	Jawaban Responden										Jlh
		Sangat Setuju		Setuju		Kurang Setuju		Tidak Setuju		Sangat Tidak Setuju		
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
1	Saya membeli produk Yamaha karena sesuai dengan harga dan kualitas yang diharapkan	48	59%	31	38%	2	2%	0	0%	1	1%	82
2	Saya memutuskan membeli produk Yamaha berdasarkan rekomendasi orang lain	44	54%	23	28%	12	15%	2	2%	1	1%	82
3	Kapanpun saya dapat membeli produk Yamaha dikarenakan waktu pembelian yang fleksibel	48	59%	31	38%	2	2%	1	1%	0	0%	82
4	Saya membeli produk Yamaha berdasarkan jumlah kebutuhan	50	61%	28	34%	3	4%	1	1%	0	0%	82

5	Saya membeli produk Yamaha karna metode pembayaran yang mempermudah saya untuk melakukan transaksi pembelian	51	62%	27	33%	3	4%	1	1%	0	0%	35
Rata- Rata			59%		34,2%		5,4%		1%		0,4%	

Pada tabel diatas terlihat bahwa yang menjawab sangat setuju sebanyak 59% dan yang menjawab setuju sebanyak 34,2%, ini menunjukkan bahwa keputusan pembelian yang dilakukan konsumen berdasarkan kualitas, harga sepeda motor Yamaha di PT. Alfa Scorpii Sentral Yamaha Medan. Sedangkan responden yang menjawab kurang setuju sebanyak 5,4% dan yang menjawab tidak setuju sebanyak 1% dan yang menjawab sangat tidak setuju sebanyak 0,4%, ini menunjukkan beberapa konsumen merasa bahwa pengaruh kualitas dan harga tidak terlalu memberi pengaruh terhadap keputusan pembelian sepeda motor Yamaha.

Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas

a. Uji Validitas

Pengujian validitas dilakukan untuk mengetahui valid tidaknya suatu kuesioner dari masing-masing variabel tersebut. Kriteria penentuan validitas adalah jika r hitung $>$ r tabel dengan signifikansi 5% atau 0,05 dan $df = n-3 = 30-3 = 27$. Maka tabel r nya adalah 0,367

Tabel 4. Hasil Uji Validitas (X1)
Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1.1	18.5000	2.190	.370	.752
X1.2	18.5667	2.185	.439	.722
X1.3	18.6667	1.954	.600	.662
X1.4	18.5667	1.978	.612	.659
X1.5	18.5000	2.121	.533	.689

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat pada kolom *Corrected Item-Total Correlation* bahwa seluruh nilai r hitung $>$ r tabel senilai 0,367. Dapat disimpulkan bahwa seluruh data instrumen pernyataan pada variabel X1 dinyatakan valid.

Tabel 5. Hasil Uji Validitas (X2)

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X2.1	18.6000	2.524	.573	.842
X2.2	18.3667	2.654	.822	.758
X2.3	18.2667	2.961	.674	.800
X2.4	18.4000	3.145	.460	.851
X2.5	18.3667	2.723	.769	.772

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat pada kolom *Corrected Item-Total Correlation* bahwa seluruh nilai r hitung $>$ r tabel senilai 0,367. Dapat disimpulkan bahwa seluruh data instrumen pernyataan pada variabel X2 dinyatakan valid.

Tabel 6. Hasil Uji Validitas (Y)

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Y1	17.9667	3.964	.401	.701
Y2	18.4000	2.731	.385	.798
Y3	18.0667	3.582	.682	.617
Y4	18.1667	3.523	.600	.633
Y5	17.9333	3.789	.623	.643

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat pada kolom *Corrected Item-Total Correlation* bahwa seluruh nilai r hitung $>$ r tabel senilai 0,367. Dapat disimpulkan bahwa seluruh data instrumen pernyataan pada variabel Y dinyatakan valid.

b. Uji Realibilitas

Uji reliabilitas dipakai untuk menentukan apakah instrumen dapat digunakan berulang kali, dimana reliabilitas memberikan konsistensi suatu alat pengukur dalam mengukur objek yang sama. Suatu variabel dikatakan reliabel apabila memberikan nilai *Cronbach Alpha* $>$ 0,6. Hasil uji reliabilitas dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 7. Uji Realibilitas Variabel (X1)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.743	5

Tabel 8. Uji Realibilitas Variabel (X2)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.838	5

Tabel 9. Uji Realibilitas Variabel (Y)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.720	5

Berdasarkan perhitungan dari software SPSS diatas dapat dilihat bahwa nilai *Cronbach Alpha* untuk variabel Kualitas Produk (X1) adalah 0,743, variabel Harga (X2) adalah 0,838 dan variabel Keputusan Pembelian (Y) adalah 0,720. Hasil tersebut dapat dilihat reliabilitas untuk masing-masing variabel lebih besar dari 0,60. Maka dapat disimpulkan bahwa hasil instrumen dapat diterima dan kuesioner dinyatakan reliabel.

Uji Regresi Linier Berganda

Analisis ini untuk mengetahui arah hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen apakah positif atau negatif dan untuk memprediksi nilai dari variabel dependen apabila nilai variabel independen mengalami kenaikan atau penurunan. Model persamaan regresi linier berganda adalah sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

Tabel 10. Hasil Uji Regresi Linier

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1.891	1.331		1.421	.159
Kualitas Produk	.544	.091	.516	5.946	.000
Harga	.362	.076	.411	4.733	.000

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Berdasarkan hasil pengujian diatas, maka diperoleh persamaan regresi linear berganda sebagai berikut:

$$Y=1.891+0.516X_1+0.411X_2+e$$

Persamaan regresi tersebut mengandung makna bahwa:

- Konstanta sebesar 1.891 yang berarti bahwa apabila kualitas produk (X_1), dan harga (X_2) sama dengan nol (0) maka keputusan pembelian (Y) sebesar 1.891
- Nilai koefisien variabel kualitas produk (X_1) bernilai positif sebesar 0,516, hal ini menunjukkan bahwa jika variabel kualitas produk bertambah satu satuan dengan asumsi variabel lain konstan, maka besarnya keputusan pembelian (Y) akan bertambah sebesar 0,516 satuan.
- Nilai koefisien variabel Harga (X_2) bernilai positif sebesar 0,411, hal ini menunjukkan bahwa jika variabel Harga bertambah satu satuan dengan asumsi variabel lain konstan, maka besarnya keputusan pembelian (Y) bertambah sebesar 0,411 satuan.

Hasil Pengujian Hipotesis

a. Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi bertujuan untuk mengukur berapa besar kemampuan variabel bebas dalam menerangkan variabel terikat. nilai koefisien determinasi dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 11. Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.873 ^a	.763	.757	1.34823

a. Predictors: (Constant), Harga, Kualitas Produk
B

Berdasarkan tabel diatas, *Adjusted R Square* menunjukkan angka 0,763 atau 76,3%. Hal ini menjelaskan bahwa kualitas produk dan harga berpengaruh 76,3% terhadap keputusan pembelian sepeda motor di PT. Alfa Scorpii Sentral Yamaha Medan, sedangkan sisanya 23,7% dipengaruhi oleh variabel atau faktor lain diluar penelitian. *Std. Error of the Estimate* sebesar 1,348. Semakin kecil nilai *Std. Error of the Estimate* akan membuat model regresi semakin tepat dalam memprediksi variabel dependen.

b. Uji Simultan (uji F)

Apabila $F_{hitung} < F_{tabel}$ maka H1 diterima dan H2 ditolak, namun apabila $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka H1 ditolak dan H2 diterima. Hasil uji simultan (uji F) dengan menggunakan software SPSS dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel 12. Hasil Uji Simultan
ANOVA^a

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	462.301	2	231.151	127.164	.000 ^b
Residual	143.601	79	1.818		
Total	605.902	81			

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

b. Predictors: (Constant), Harga, Kualitas Produk

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat bahwa uji simultan ini menghasilkan nilai Fhitung sebesar 127,164 dengan tingkat signifikansi 0,000. Hasil analisis diperkuat dengan nilai Ftabel yang diperoleh dari $n = 3$, $df (N2) = n - k = 82 - 3 = 79$, serta taraf signifikansi sebesar 0,05, sehingga F tabelnya adalah 2,72 (F tabel Junaidi Chaniago). Ditemukan bahwa nilai Fhitung $> Ftabel$ ($127,164 > 2,72$) dari nilai signifikansi $0,000 < 0,05$. Maka H1 ditolak dan H2 diterima yang berarti secara bersama-sama kualitas produk dan harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.

c. **Uji Parsial (uji t)**

Apabila nilai t hitung $< t$ tabel dengan tingkat signifikan $> 0,05$, maka H1 diterima dan H2 ditolak, namun apabila t hitung $> t$ tabel dengan tingkat signifikan $< 0,05$, maka H1 ditolak dan H2 diterima. Hasil uji parsial (uji t) dengan menggunakan software SPSS dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel 13. Hasil Uji Parsial
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1.891	1.331		1.421	.159
Kualitas Produk	.544	.091	.516	5.946	.000
Harga	.362	.076	.411	4.733	.000

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat apakah masing-masing variabel

bebas (independen) yang digunakan dalam penelitian ini berpengaruh terhadap keputusan pembelian secara parsial. Nilai t tabel diperoleh dengan menentukan df , yaitu $df = n - k = 82 - 3 = 79$ (dimana n adalah jumlah sampel dan k adalah jumlah variabel baik bebas maupun variabel terikat), maka t tabel nya adalah 1.990 (t tabel Junaidi Chaniago). Dapat disimpulkan masing- masing variabel sebagai berikut:

1. Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian

Nilai t hitung untuk variabel kualitas produk (X_1) sebesar 5.946, dengan tingkat signifikansi yang diperoleh sebesar 0,000. Jika dilihat dari nilai t hitung ternyata lebih besar dari nilai t tabel ($5.946 > 1,990$) dan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$. Maka dapat disimpulkan bahwa H_1 ditolak dan H_2 diterima yang berarti kualitas produk secara parsial dan secara signifikan terdapat pengaruh terhadap keputusan pembelian.

2. Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian

Nilai t hitung untuk variabel harga (X_2) sebesar 4.733, dengan tingkat signifikansi yang diperoleh sebesar 0,000. Jika dilihat dari nilai t hitung ternyata lebih besar dari nilai t tabel ($4.733 > 1,990$) dan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$. Maka dapat disimpulkan bahwa H_1 ditolak dan H_2 diterima yang berarti harga secara parsial dan secara signifikan terdapat pengaruh terhadap keputusan pembelian.

Pembahasan Hasil Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian sepeda motor Yamaha pada PT. Alfa Scorpii Sentral Yamaha Medan. Penelitian ini dilakukan menggunakan metode analisis regresi berganda yang informasi dari responden melalui kuesioner yang berisikan tentang karakteristik responden atas pernyataan dalam kuesioner, penelitian selanjutnya menggunakan metode statistic yang dimana pengolahan datanya dilakukan melalui software program SPSS 20.

1. Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Yamaha Pada PT. Alfa Scorpii

Kualitas produk merupakan suatu hal yang mendorong seseorang untuk melakukan keputusan pembelian, selain itu kualitas produk adalah faktor pendorong utama dalam memotivasikan konsumen untuk melakukan pembelian. Pada PT. Alfa Scorpii, Pengaruh kualitas produk (x_1) memiliki t_{hitung} sebesar 5.946 dengan tingkat signifikansi yang diperoleh sebesar 0,000. Apabila pengambilan keputusan dilihat dari nilai t hitung ternyata lebih besar dari nilai t_{tabel} ($5.946 > 1,990$) dan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$. Maka dapat disimpulkan bahwa H_1 ditolak dan H_2 diterima yang berarti kualitas produk secara parsial dan secara signifikan terdapat pengaruh terhadap keputusan pembelian. Jadi, dapat dikatan bahwa kualitas produk menjadi hal penting yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian sepeda motor Yamaha pada PT. Alfa Scorpii. Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian terdahulu yang menganalis pengaruh kualitas

produk terhadap keputusan pembelian, yang dilakukan oleh peneliti (Haque 2020) menunjukkan diperoleh nilai t_{hitung} sebesar $6,978 > \text{nilai } t_{tabel}$ sebesar $2,003$ yang berarti bahwa ada pengaruh yang signifikan antara variabel kualitas produk dan variabel keputusan pembelian. Kemudian diperoleh nilai sig. sebesar $0,000$ yang berarti memiliki nilai signifikan $< 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel kualitas produk memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada PT. Berlian Multitama di Jakarta. Penelitian ini juga sejalan dengan penelitian (Dwiputra 2023) yang mengacu hasil uji parsial (uji t), maka diperoleh nilai t_{hitung} sebesar $2,985$ dengan signifikansi $0,04$ atau $< 0,05$. Jadi, H_1 diterima dan H_0 ditolak. Hasil penelitian menunjukkan variabel kualitas produk berpengaruh positif signifikan pada keputusan pembelian pada sosis Kanzler di Kalimantan Tengah. Dan juga sejalan dengan penelitian (Marpaung et al. 2021) yang menunjukkan bahwa kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian Indomie pada PT. Alamjaya Kabanjahe, dibuktikan dengan Nilai koefisien dari kualitas produk adalah $0,320$ yakni bernilai positif dengan t_{hitung} ($3,690$) $> t_{tabel}$ ($1,982$) dan sig ($0,000$) $> \alpha$ ($0,05$). Adanya pengaruh positif antara kualitas produk terhadap keputusan pembelian.

2. Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Yamaha Pada PT. Alfa Scorpii

Harga merupakan value yang dapat membantu para konsumen dalam memutuskan membeli suatu produk yang diinginkan berdasarkan bahwa harga yang mahal mencerminkan kualitas produk yang bagus. Harga merupakan salah satu variabel penting, dimana harga dapat mempengaruhi konsumen dalam mengambil keputusan untuk membeli suatu produk. Berdasarkan hasil penelitian yang peneliti lakukan menunjukkan bahwa harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, yang artinya semakin adanya harga yang dapat dikatakan cukup terjangkau untuk konsumen dengan kualitas yang bagus pada produk sepeda motor Yamaha akan meningkatkan kepuasan mahasiswa dalam memakai produk tersebut karena harganya sebanding dengan kualitasnya. Berdasarkan hasil uji-t (Uji Parsial), harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Ini berarti, konsumen akan mempertimbangkan harga ketika akan membeli sepeda motor Yamaha pada PT. Alfa Scorpii, dengan nilai t_{hitung} untuk variabel harga (X_2) sebesar 4.733 , dengan tingkat signifikansi yang diperoleh sebesar $0,000$. Jika dilihat dari nilai t_{hitung} ternyata lebih besar dari nilai t_{tabel} ($4.733 > 1,990$) dan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$. Maka dapat disimpulkan bahwa H_1 ditolak dan H_2 diterima yang berarti harga secara parsial dan secara signifikan terdapat pengaruh terhadap keputusan pembelian. Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian terdahulu yang menganalisa pengaruh harga terhadap keputusan pembelian, penelitian yang dilakukan oleh (Maulana 2021) dapat dilihat bahwa hasil uji regresi didapat nilai sebesar $0,533$ dengan nilai hitung T sebesar 10.894 dan

signifikan sebesar 0,000 yang dimana signifikan ini lebih kecil dari 0,05. Nilai yang lebih kecil dari 0,05 ini berarti bahwa harga dari Pattaya Corner benar-benar mempengaruhi konsumen dalam proses pengambilan keputusan pembelian. Penelitian ini juga sejalan dengan penelitian (Selvia, Tumbel, and Djemly 2022) hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, yang artinya semakin adanya harga yang dapat dikatakan cukup terjangkau untuk kalangan mahasiswa dengan kualitas yang bagus pada produk Scarlett Whitening akan meningkatkan kepuasan mahasiswa dalam memakai produk tersebut karena harganya sebanding dengan kualitasnya. dengan hasil uji t (parsial) menunjukkan bahwa nilai signifikansi pengaruh harga terhadap keputusan pembelian adalah lebih kecil dari 0,05 ($0,000 < 0,05$) dan nilai t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} ($7,923 > 1,986$). Maka H_1 diterima, artinya terdapat pengaruh harga terhadap keputusan pembelian secara signifikan. Dan juga sejalan dengan penelitian (Nurul Kumala and Anwar 2020) yang menunjukkan variabel harga mempunyai t_{hitung} sebesar 2,222 lebih besar dari t_{tabel} yaitu 2,030. t_{tabel} diperoleh dari rumus $(\alpha/2; n-k-1)$ yang kemudian dilihat dalam tabel aplikasi spss statistics. Dari hasil diketahui bahwa nilai signifikansi sebesar $0,033 < 0,05$. Sehingga variabel harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian.

3. Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Yamaha Pada PT. Alfa Scorpii

Berdasarkan hasil dari penelitian menyatakan variabel kualitas produk dan harga secara bersamaan memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian produk sepeda motor Yamaha pada PT. Alfa Scorpii. Terdapat beberapa faktor yang menjadi pertimbangan konsumen dalam pembelian produk, namun hal yang sangat diperhatikan konsumen dan menjadi tolok ukur adalah kualitas dan harga, ketika konsumen memutuskan memilih produk untuk digunakan dilihat dari aspek harga, maka mereka akan merasakan manfaat yang didapatkan dan membandingkan dengan harga. Sedangkan jika dilihat dari aspek kualitas produk konsumen memilih produk dengan fitur tambahan yang memiliki nilai guna lebih. Hasil penelitian pada PT. Alfa Scorpii, uji simultan yang dilakukan oleh peneliti diperoleh nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($127,164 > 2,72$) dari nilai signifikansi $0,000 < 0,05$. Maka H_1 ditolak dan H_2 diterima yang berarti secara bersama-sama kualitas produk dan harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Nilai koefisien determinan *Adjusted R Square* menunjukkan angka 0,763 atau 76,3%. Hal ini menjelaskan bahwa kualitas produk dan harga berpengaruh 76,3% terhadap keputusan pembelian sepeda motor di PT. Alfa Scorpii Sentral Yamaha Medan, sedangkan sisanya 23,7% dipengaruhi oleh variabel atau faktor lain diluar penelitian. *Std. Error of the Estimate* sebesar 1,348. Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian terdahulu yang menganalisis pengaruh kualitas dan harga terhadap keputusan pembelian, yang dilakukan oleh peneliti (Issalillah and Khayru 2021) dimana hasil uji F pada penelitian ini nilai signifikan untuk uji F pada penelitian ini $0,000 < 0,05$. Hasil ini menyimpulkan bahwa ada pengaruh signifikan secara simultan variabel kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian vitamin C. Penelitian ini juga

sejalan dengan penelitian (Arianto 2020) dapat dilihat bahwa dari hasil uji F diperoleh nilai F hitung sebesar $46,150 > F$ tabel sebesar 3.09 dengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$. Karena tingkat signifikansi lebih kecil dari 0,05 maka menerima bahwa kualitas produk dan harga berpengaruh secara simultan (bersama-sama) terhadap keputusan pembelian. penelitian ini dan juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Iwan Sahara and Adi Prakoso 2020) dapat diketahui bahwa nilai F hitung sebesar 42,256 yang dimana F hitung lebih besar dari pada F tabel sebesar 3,094, selanjutnya dapat diketahui juga bahwa nilai Sig. sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05 ($0,000 < 0,005$). Maka H_0 ditolak dan H_a diterima yang artinya Kualitas Produk dan Harga secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian. Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel kualitas produk dan harga berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan hasil penelitian yang telah diuraikan pada BAB IV, maka peneliti membuat kesimpulan sebagai berikut:

1. Kualitas produk berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian sepeda motor Yamaha pada PT. Alfa Scorpii, dengan demikian hipotesis pertama diterima.
2. Harga berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian sepeda motor Yamaha pada PT. Alfa Scorpii, dengan demikian hipotesis kedua diterima.
3. Secara simultan membuktikan bahwa kualitas produk dan harga berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian sepeda motor Yamaha pada PT. Alfa Scorpii dengan demikian hipotesis ketiga diterima.

Reference :

- Alamsyah, Rizal Nur. 2018. "Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda Pcx 150." *Jurnal Ilmu Komputer Dan Bisnis* 150:1–11.
- Amanatus Solikhah, Siti, Ayis Crusma Fradani, and Ari Indriani. 2023. "Pengaruh Digital Marketing, Kualitas Produk, Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Pelanggan Toko Shaga Collection." *Jurnal Ekonomi Dan Kewirausahaan West Science* 1(03):122–34. doi: 10.58812/jekws.v1i03.473.
- Arianto, Nurmin. 2020. "Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian." *Jurnal Pemasaran Kompetitif* 3(2):12. doi: 10.32493/jpkpk.v3i2.4075.
- Dwiputra, Michael. 2023. "The Influence of Product Quality, Price and E-Wom on the Purchase Decision." *Syntax Idea* 5(9):1288–97. doi: 10.46799/syntax-idea.v5i9.2572.
- Elsa, Khofifah, Aditya Kurniawan Chandra, and Sudadi Pranata. 2022. "Analisis Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Dalam Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda Scoopy Di Kabupaten Cirebon." *Jurnal EBI* 4(1):14–27. doi: 10.52061/ebi.v4i1.56.
- Fauzan, Ahmad, and Abdul Rohman. 2019. "PENGARUH HARGA DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP MINAT BELI SEPEDA MOTOR KAWASAKI Ahmad." 9:104–13.
- Haque, Marissa Grace. 2020. "Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Pt. Berlian Multitama Di Jakarta." *Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Pt. Berlian Multitama Di Jakarta*. 21(134):31–38.
- Hutri, Elvira Dwi, and Reni Yuliviona. 2022. "Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Suzuki Dengan Minat Beli Sebagai Variable

- Intervening." Abstract of Undergraduate Research, Faculty of Economics, Bung Hatta University 20(2).
- Issalillah, Fayola, and Rafadi Khayru. 2021. "Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Produk Vitamin C." *Bisnis, Dan Kewirausahaan* 1(2):121-30.
- Iwan Sahara, Nabila, and Fajar Adi Prakoso. 2020. "Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Lazada (Studi Di Wilayah Jakarta Selatan)." *Prosiding Konferensi Nasional Ekonomi Manajemen Dan Akuntansi (KNEMA)* 1177:1-11.
- Jumhodikromin, Sri Wahyuni, Hartelina Hartelina, and Hawignyo Hawignyo. 2022. "Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Hijab Land Rimaadeeva." *Jesya* 5(2):2116-24. doi: 10.36778/jesya.v5i2.794.
- Mailani, and Yahya. 2023. "Volume . 20 Issue 3 (2023) Pages 338-349 AKUNTABEL : Jurnal Akuntansi Dan Keuangan ISSN : 0216-7743 (Print) 2528-1135 (Online) Pengaruh Kualitas Produk , Harga Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor The Influence of Product Quality ,." 3(3):338-49.
- Marpaung, Fenny Krisna, Markus Willy Arnold, Asyifa Sofira, and Silvia Aloyna. 2021. "Pengaruh Harga, Promosi, Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Indomie Pada Pt. Alamjaya Wirasentosa Kabanjahe." *Jurnal Manajemen, LMII Medan* 7(1):49-64.
- Maulana, Muhamad Irvan Noor. 2021. "Pengaruh Harga, Kualitas Produk, Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Artfresh." *Performa* 5(6):512-21. doi: 10.37715/jp.v5i6.1854.
- Nurul Kumala, Firza Oktavia, and Moch. Khoirul Anwar. 2020. "Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Perumahan Pt.Hasanah Mulia Investama." *Jurnal Ekonomika Dan Bisnis Islam* 3(2):26-39. doi: 10.26740/jekobi.v3n2.p26-39.
- Rika Sylvia, Mailiana. 2020. "Keputusan Pembelian Motor Yamaha Type Nmax Di Banjarmasin." *DINAMIKA EKONOMI Jurnal Ekonomi Dan Bisnis* 13(2):394-408.
- Sari, Rissa Mustika, and Prihartono. 2020. "Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian (Survey Pelanggan Produk Sprei Rise)." *Jimea* 4(1):106-13.
- Selvia, Mega, Altje L. Tumbel, and Woran Djemly. 2022. "The Effect of Price and Product Quality on the Purchase Decision of Scarlett Whitening Products on Students of the Faculty of Economics and Business Sam Ratulangi Manado University." *Emba* 10(4):320-30.
- Sitompul, and Debora Meilani. 2023. "Keputusan Pembelian Sepeda Motor Yamaha Nmax Pada Yamaha Jg Cibinong." 1(2).
- Susanti, Febsri, Rasyim Jifni Nasri, Sekolah Tinggi, and Ilmu Ekonomi Kbp. 2023. "Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Scoopy Pada Pt Menara Agung Kota Padang." *Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen Dan Kewirausahaan* 3(2014):399-411.
- Wibawa, Komang Agus Ardi Ary, I. Ketut Kirya, and I. Wayan Suwendra. 2018. "Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Iklan Dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor." *Bisma: Jurnal Manajemen* 4(2):121-27.
- Wibisono, Bramasatya Mahardika, and Agung Budiarmo. 2020. "Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Yamaha Mio (Studi Pada Konsumen Yamaha Mataram Sakti Semarang)." *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis* 9(1):342-48. doi: 10.14710/jiab.2020.26437.
- Yuliana, Indah, Aunur Rofiq, and Ami Rotil Ummah. 2022. "Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen." *Al-Kharaj : Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah* 5(6):2450-66. doi: 10.47467/alkharaj.v5i6.2338.