

**PENGARUH CITRA MEREK, SALURAN DISTRIBUSI DAN KUALITAS PRODUK
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA PT PRIMA
SENTOSA LESTARI**

Fenny Krisna Marpaung, S.E., M.Si¹⁾, William²⁾, Syahputra Telaumbanua³⁾ , Nialindawaty⁴⁾ , Vandi Saputra⁵⁾

- 1) Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Prima Indonesia
- 2) Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Prima Indonesia
- 3) Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Prima Indonesia
- 4) Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Prima Indonesia
- 5) Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Prima Indonesia

Email : willgohh@gmail.com

ABSTRAK

Objek dalam penelitian ini menggunakan PT Prima Sentosa Lestari. Keputusan pembelian merupakan keputusan yang dimiliki oleh seorang konsumen dalam melakukan sebuah pembelian. Citra merek adalah nilai yang dimiliki oleh produk di dalam menentukan pilihan akan sebuah produk. Saluran distribusi merupakan saluran pemasaran yang dimiliki oleh perusahaan dalam menyalurkan semua produk yang dimiliki oleh perusahaan. Kualitas produk adalah jaminan garansi yang dimiliki oleh suatu produk di dalam menetapkan standar yang diharapkan oleh pelanggan. Jenis, sifat dan metode penelitian menggunakan penelitian kuantitatif. Teori yang digunakan akan membahas tentang manajemen pemasaran yang berada di dalam ruang lingkup dari citra merek, saluran distribusi, kualitas produk dan keputusan pembelian. Penelitian ini menggunakan rumus slovin. Jumlah populasi sebanyak 136 orang dan 30 orang untuk pengujian validitas. Penelitian menggunakan pendekatan metode kuantitatif dengan jenis kuantitatif dan sifat *explanatory*. Data dikumpulkan dengan mengajukan wawancara, studi dokumentasi dan pembagian pertanyaan. Penggunaan analisa yaitu pada metode analisis berganda, determinasi dan uji simultan ($18,541 > 3,09$) dengan nilai dan uji parsial ($3,140 > 1,984$), ($3,145 > 1,984$) dan ($5,095 > 1,984$). Kesimpulan akhir dari hasil penelitian bahwa citra merek, saluran distribusi, kualitas produk secara simultan dan parsial berpengaruh positif *significant* terhadap keputusan pembelian dengan nilai dari koefisien sebesar 34,3%.

Kata kunci : citra merek, saluran distribusi, kualitas produk dan keputusan pembelian.

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Perilaku konsumen berkaitan dengan proses pemilihan produk yang akan dibeli, yang terdapat dalam proses pengambilan keputusan pembelian. Teori perilaku konsumen dalam pembelian atas dasar pertimbangan ekonomi, menyatakan bahwa keputusan seseorang untuk melaksanakan pembelian merupakan proses dan hasil perhitungan ekonomis rasional yang sadar, sehingga mereka akan memilih produk yang dapat memberikan kegunaan yang paling besar, sesuai dengan selera, dan biaya dengan pertimbangan yang telah dipahami.

PT. Prima Sentosa Lestari merupakan perusahaan yang bergerak di bidang penjualan *bearings* dengan merek SKF. Visi perusahaan ini adalah menjadi perusahaan terdepan dan terpercaya dalam penjualan *bearings* dengan merek SKF di Wilayah Sumatera Utara.

Keputusan pembelian merupakan keputusan yang dimiliki oleh seorang konsumen dalam melakukan sebuah pembelian. Dari hasil wawancara dan pengamatan penelitian di dapatkan permasalahan yang muncul dalam perusahaan pada keputusan pembelian menunjukkan bahwa pencapaian target dari perusahaan tidak mencapai target setiap bulannya sesuai dengan yang telah ditetapkan perusahaan. Penjualan terendah terjadi di bulan November sebesar 80% dari target yang ditetapkan perusahaan. Pada bulan Januari sampai dengan Desember penjualan perusahaan cenderung menunjukkan penurunan dan tidak mampu mencapai target yang telah ditetapkan.

Citra merek adalah nilai yang dimiliki oleh produk di dalam menentukan pilihan akan sebuah produk. Dari hasil wawancara dan pengamatan penelitian di dapatkan permasalahan yang muncul dalam perusahaan pada citra merek adalah merek SKF yang belum begitu dikenal oleh konsumen membuat perusahaan masih kesulitan dalam pemasaran produk. Konsumen pada umumnya belum memiliki keyakinan atas nilai dari merek SKF yang dijual oleh perusahaan, konsumen juga masih meragukan keunggulan merek SKF dibandingkan dengan merek lain sehingga konsumen cenderung masih memilih merek lain.

Saluran distribusi merupakan saluran pemasaran yang dimiliki oleh perusahaan dalam menyalurkan semua produk yang dimiliki oleh perusahaan. Permasalahan yang muncul dalam perusahaan pada saluran distribusi dapat terlihat bahwa sering terjadi keterlambatan distribusi di perusahaan dalam hal waktu tunggu dan waktu pengiriman barang, kurangnya pelayanan spesial yang diberikan kepada pelanggan pareto (utama), dan keragaman produk dari perusahaan yang terlalu banyak. Jumlah keterlambatan distribusi tertinggi terjadi di bulan

Oktober sebanyak 11 kali keterlambatan dan pada setiap bulan dari Januari sampai Desember selalu memiliki keterlambatan yang rutin terjadi pada setiap bulan.

Kualitas produk adalah jaminan garansi yang dimiliki oleh suatu produk di dalam menetapkan standar yang diharapkan oleh pelanggan. Dari hasil wawancara dan pengamatan penelitian di dapatkan permasalahan yang muncul dalam perusahaan pada kualitas produk dapat terlihat bahwa sering terjadi beberapa retur produk yang rutin diterima oleh perusahaan karena adanya kerusakan dalam masa garansi yang diberikan. Jumlah retur tertinggi terjadi di bulan Oktober sebanyak 74 item yang diajukan retur kembali oleh pelanggan. Adapun alasan kerusakan umum yang diajukan kepada pihak perusahaan yaitu retaknya bantalan *bearings*, penggunaan yang kurang hati-hati dan kurangnya pelumasan pada *bearings*.

Berdasarkan fenomena permasalahan yang ditemukan, peneliti melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Citra Merek, Saluran Distribusi dan Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian pada PT Prima Sentosa Lestari”**

Identifikasi Masalah

1. Citra merek yang dimiliki oleh merek SKF belum mampu dalam menarik minat pelanggan karena pelanggan cenderung memilih produk bermerek lain.
2. Saluran distribusi yang masih menjadi masalah dikarenakan keterlambatan pengantaran barang sampai ke pelanggan.
3. Kualitas produk yang belum sesuai harapan pelanggan dikarenakan masih ditemukan adanya produk yang direturn kembali kepada perusahaan.
4. Keputusan pembelian pelanggan yang menurun dilihat dari perusahaan tidak mampu mencapai target penjualan setiap bulannya.

Tujuan Penelitian

1. Untuk menguji dan mengetahui pengaruh citra merek terhadap keputusan pembelian pada PT Prima Sentosa Lestari.
2. Untuk menguji dan mengetahui pengaruh saluran distribusi terhadap keputusan pembelian pada PT Prima Sentosa Lestari.
3. Untuk menguji dan mengetahui pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian pada PT Prima Sentosa Lestari.

Landasan Teori

Teori Tentang Citra Merek

Menurut Hasan (2013:210), definisi dari citra merek menjadi karakteristik dengan sifat *tangible* dan *intangible*, meliputi keyakinan, ide, kepentingan, dan karakter yang membuatnya menjadi unik

Menurut Sangadji dan Sopiah (2013:327), pengertian dari citra merek dianggap sebagai kumpulan pemikiran yang muncul dari pihak konsumen dalam melihat sebuah merek dalam pemikiran mereka.

Menurut Herlambang (2014:36), pemahaman merek sebagai bagian kode, symbol dan tanda yang digunakan untuk melakukan identifikasi pada suatu produk dan jasa dalam upaya membedakan dan memberikan tanggapan terhadap produk lain yang sejenis.

Teori Tentang Saluran Distribusi

Menurut Tjiptono (2015:347), saluran distribusi adalah rute yang digunakan sebagai perantara dalam menyampaikan barang yang dipesan dari produsen kepada konsumen dalam kegiatan transaksi.

Menurut Tjiptono (2015,p.347), saluran distribusi merupakan rangkaian dari jalur yang dilakukan oleh pemasar kepada konsumen dalam mengantarkan produk kepada konsumen sesuai dengan alur yang independen.

Menurut Abdullah dan Tantri (2012 : 207), saluran pemasaran yaitu sebagai kumpulan dari organisasi yang tergabung satu sama lain dalam proses menyediakan produk untuk pelayanan dan distribusi yang digunakan untuk konsumsi.

Teori Tentang Kualitas Produk

Menurut Sangadji dan Sopiah (2013:188), kualitas produk menjadi metode untuk melakukan evaluasi terhadap produk barang dan jasa yang dilakukan untuk mengetahui kinerja dari produk dan jasa.

Menurut Assauri (2014:211), kualitas sebagai bagian alat utama untuk mencapai posisi produk. Kualitas sebagai tingkat dari kemampuan bagi suatu produk di dalam melaksanakan keunggulan yang dimiliki.

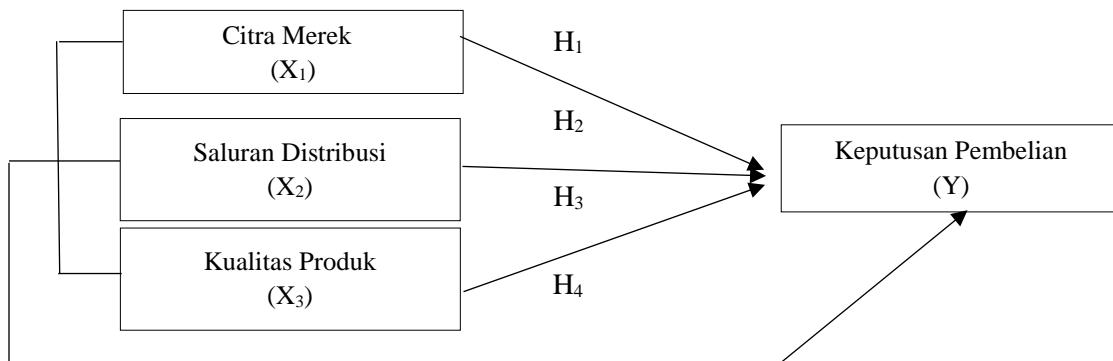
Menurut Hasan (2013 : 175), persepsi produk yang baik adalah produk yang mampu memenuhi kebutuhan dari konsumen dengan kesesuaian sesuai dengan harapan dari konsumen untuk memenuhi kepuasan konsumen tanpa adanya kekurangan.

Penelitian Terdahulu

Tabel I.1 Penelitian Terdahulu

No	<u>Peneliti terdahulu</u>	<u>Judul</u>	<u>Variabel</u>	<u>Hasil</u>
1	Irawan (2015)	Pengaruh Produk Harga dan Saluran Distribusi dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Mobil Avanza	X ₁ = Produk X ₂ = Harga X ₃ = Saluran Distribusi X ₄ = Promosi Y = Keputusan Pembelian	Secara simultan variabel produk, harga, saluran distribusi dan promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian Mobil Avanza Secara parsial variabel produk, harga, saluran distribusi dan promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian Mobil Avanza
2	Kemalasari (2012)	Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Brand Image dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Susu Ultra Milk di Kota Semarang	X ₁ = Kualitas Produk X ₂ = Harga X ₃ = Brand Image Y = Keputusan Pembelian	Secara simultan dan parsial variabel kualitas produk, harga dan brand image secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian Secara parsial variabel kualitas produk, harga dan brand image secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian
3	Ibnu Stiki Prastyaa, Nurul Widyawati (2016)	Pengaruh Produk, Harga, Saluran Distribusi, dan Periklanan Terhadap Keputusan Pembelian Kukubima Ener-G	X ₁ = Produk X ₂ = Harga X ₃ = Saluran Distribusi X ₄ = Periklanan Y = Keputusan Pembelian	Secara simultan produk, harga, saluran distribusi, dan periklanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian Secara parsial produk, harga, saluran distribusi, dan periklanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian

Kerangka Konseptual



Gambar I.1 Kerangka Konseptual

Hipotesis

- H₁. Citra merek berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada PT. Prima Sentosa Lestari
- H₂. Saluran distribusi berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada PT. Prima Sentosa Lestari

- H₃. Kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada PT. Prima Sentosa Lestari
- H₄. Citra merek, saluran distribusi dan kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada PT. Prima Sentosa Lestari

METODE PENELITIAN

Lokasi dan Waktu

Lokasi pada penelitian yaitu di PT. Prima Sentosa Lestari yang beralamat di Jalan Cemara Blk. D-E No.1 Medan. Waktu pada penelitian pada Maret 2020 dan perencanaan penyelesaian akhir penelitian di bulan Agustus 2020.

Metode Penelitian

Pendekatan, Jenis dan Sifat

Menurut Sugiyono (2012:13), menggunakan metode ilmiah sebagai bagian dari objektifitas yang berlaku dengan pendekatan kuantitatif. Menurut Sugiyono (2012:29), penelitian deskriptif adalah menjadi penelitian statistic yang berlandaskan penelitian melalui data sampel sebagai objek yang dipilih untuk mengambil kesimpulan pada suatu penelitian. Penelitian ini menggunakan sifat dalam penelitian *explanatory*.

Populasi dan Sampel Penelitian

Penetapan populasi di dalam penelitian seluruhnya yaitu sejumlah 136 pelanggan. Pada teknik ini digunakan *simple random sampling* sebagai bagian dari metode sampling. Sampel berjumlah 136 pelanggan pada PT. Prima Sentosa Lestari. Teknik pengambilan sample menggunakan rumus *Slovin*. Penetapan dari populasi sebanyak 136 pelanggan, penetapan sampel (n) pada penelitian ini yaitu :

$$n = \frac{N}{1 + N\alpha^2}$$

$$n = \frac{136}{1 + (136)(0,05)^2} = 101,49 = 102$$

Maka penggunaan sampel sebanyak 102 sampel, dimana 30 outlet diambil dari luar sampel sebagai sampel uji validitas dan realibilitas, sedangkan 102 outlet ditetapkan sebagai bagian dari sampel penelitian.

Teknik Pengumpulan Data Penelitian

Pengumpulan data terkait permasalahan yang diteliti oleh peneliti dilakukan dengan cara:

1. Wawancara responden
2. Kuesioner
3. Studi dokumentasi

Jenis dan Sumber Data Penelitian

Sumber data penelitian terdiri atas:

1. Sumber data primer
2. Sumber data sekunder

Operasional Variabel Penelitian

Berikut akan dipaparkan mengenai pemahaman dari variabel serta indikator yang digunakan

Tabel II.1. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

Variabel	Definisi	Indikator	Skala Pengukuran
Citra Merek (X ₁)	citra merek merupakan serangkaian bagian dari <i>tangible</i> dan <i>intangible</i> , yang tersusun atas ide, inovasi dan rangkaian yang digunakan untuk membentuk gambaran dari konsumen Menurut Hasan (2013:210)	1. Serangkaian sifat tangible dan intangible 2. Ide atau keyakinan 3. Nilai-nilai 4. Kepentingan 5. Fitur yang membuatnya menjadi unik Menurut Hasan (2013 : 210)	Skala Likert
Saluran Distribusi (X ₂)	saluran distribusi merupakan rute yang digunakan dalam menyampaikan produk dan jasa kepada konsumen Menurut Tjiptono (2015:347)	1. Ukuran Lot 2. Waktu Tunggu dan Waktu Pengiriman 3. Kenyamanan Spesial 4. Keragaman Produk 5. Dukungan Layanan Menurut Kotler & Keller (2015:114)	Skala Likert
Kualitas Produk (X ₃)	kualitas produk sebagai bagian dari definisi produk yang diharapkan oleh konsumen Menurut Sangadji dan Sopiah (2013:188)	1. Keawetan 2. Keandalan 3. Ketepatan 4. Kemudahan dipergunakan dan diperbaiki 5. Atribut yang bernilai lain Menurut Abdullah dan Tantri (2013:159)	Skala Likert
Keputusan Pembelian (Y)	Keputusan pembelian merupakan penilaian akhir dari konsumen atas produk yang dibeli dalam memenuhi harapan dari konsumen Menurut Sangadji dan Sopiah (2013:123),	1. Keputusan tentang jenis produk 2. Keputusan tentang bentuk produk 3. Keputusan tentang penjualnya 4. Keputusan tentang waktu pembelian 5. Keputusan tentang cara pembayaran Menurut Swasta dan Handoko (2016:102)	Skala Likert

Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen Variabel

Uji Validitas

Menurut Sujarweni (2015:192), penggunaan uji dari validitas sebagai bagian untuk mengukur validasi dari nilai-nilai variabel yang diuji. Pada kriteria dari variabel yang diuji $r_{hitung} > r_{tabel}$, dengan nilai valid dalam rumus $r_{hitung} < r_{tabel}$, maka nilai dari pertanyaan dinyatakan tidak memenuhi asumsi validasi untuk penelitian.

Uji Reliabilitas

Menurut Ghozali (2016:47), menjadi suatu metode dalam mengukur kuesioner yang reliabel dengan syarat pengujian yang dilakukan memiliki kesamaan dari waktu ke waktu dari segi jawaban dan konsistensi. Penilaian dari uji ini dikatakan *reliable* jika nilai Alpha $> 0,60$.

Teknik Analisa Data

Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas

Menurut Ghozali (2013:160-161), pengujian normalitas dilakukan untuk mengukur apakah data dalam regresi menunjukkan gejala normal atau tidak.

1. Dengan metode pada statistic yaitu pada penggunaan uji pada hasil uji dengan nilai *significant* > 0,05 maka dinyatakan berasumsi normal.
2. Metode pengujian grafik histogram dengan melihat pembentukan arah data sesuai dengan huruf U terbalik untuk melihat distribusi normal. Selain itu untuk metode lain yaitu *probability plot* dengan pengambaran jika data mengikuti garis dari diagonal maka dianggap memenuhi asumsi dari normalitas.

Uji Multikolinearitas

Menurut Ghozali (2016:105), pengujian dilakukan multikolinieritas bertujuan melihat dari dalam korelasi bebas dari pengujian pertama dan selanjutnya. Pengujian variabel korelasi antara variabel dependen dan independen. Perbandingan hasil ini dinyatakan hasil dari TOL (*tolerance*) >0,1 dan VIF < 10.

Uji Heteroskedastisitas

Menurut Ghozali (2013:139), pengujian dilakukan untuk melihat variasi dari pengujian pertama dengan pengujian selanjutnya. Dengan pengujian yang tetap disebut homokedastisitas dan berbeda disebut heterokedastisitas. Pada pengujian ini dilakukan dengan dua cara yaitu melalui grafik dan statistic.

1. Uji Grafik heterokedastisitas dilihat dengan melihat pola penyebaran pada titik-titik diatas garis serta melihat dari bagian penyebaran data untuk mengetahui penyebaran data yang menyebar secara acak yang tidak membentuk pola maka dianggap sudah memenuhi asumsi dari heteroskedastisitas.
2. Uji statistic pada uji Glejser yaitu jika *significant* > 0,05 maka tidak terjadi heteroskedastisitas

Model Penelitian

Menurut Sugiyono (2012:277), analisis regresi linier berganda dilakukan untuk memberikan gambaran keadaan (naik turunnya) variabel *dependen* (kriteria). Penggunaan analisis ini dilakukan dengan minimal 2 variabel. Dengan rumus:

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

Keterangan : Y = Keputusan pembelian (*dependent variabel*)

X₁ = Citra merek (*independent variabel*)

X₂ = Saluran Distribusi (*independent variabel*)

X₃ = Kualitas Produk (*independent variabel*)

a = konstanta

b₁ = koefisien untuk variabel citra merek

b₂ = koefisien untuk variabel saluran distribusi

b₃ = koefisien untuk variabel kualitas produk

e = persentase kesalahan (5%)

Koefisien Determinasi

Menurut Ghazali (2016:97), pengujian dilakukan untuk mengukur dampak dari variabel dalam menerangkan variabel yang akan dihadapkan. Dengan nilai dari uji koefisien yang tinggi maka akan menjelaskan dampak dari variabel tersebut.

Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji-F)

Menurut Sunyoto (2013:137), pengujian simultan dilakukan untuk pengujian variabel secara bersama sama. Penilaian yang dapat dilakukan pada pengujian ini adalah:

H₀ diterima apabila F_{hitung} ≤ F_{tabel} untuk tingkat signifikan α = 5%

H_a diterima apabila F_{hitung} > F_{tabel} untuk tingkat signifikan α = 5%

Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji-t)

Menurut Sunyoto (2013:135-136), pengujian parsial dilakukan untuk menguji variabel secara individual atau terpisah. Penilaian yang dapat dilakukan pada pengujian ini adalah:

H₀ diterima apabila -t_{tabel} ≤ t_{hitung} ≤ t_{tabel} (dengan tingkat signifikan α = 5%)

H_a diterima apabila t_{hitung} < - t_{tabel} atau t_{hitung} > t_{tabel} (dengan tingkat signifikan α = 5%).

KAJIAN TEORI

Teori Pengaruh Citra Merek terhadap Keputusan Pembelian

Menurut Sangadji dan Sopiah (2013:338), produsen selalu berusaha memberikan citra merek yang positif agar dikenal oleh konsumen. Pilihan konsumen akan ditentukan dengan produk yang memiliki citra yang baik. Dengan sebaliknya, jika suatu produk memiliki citra

yang negative akan merusak persepsi dari konsumen dan cenderung tidak akan memilih produk dengan citra tersebut.

Teori Pengaruh Saluran Distribusi terhadap Keputusan Pembelian

Menurut Adisaputro (2014:233), proses distribusi produk dapat dilakukan dengan distribusi ke berbagai titik penjualan yaitu dengan metode penjualan secara langsung maupun melalui sistem perantara yaitu distributor, pedagang besar, kecil dan pengecer agar dapat langsung diakses oleh calon pembeli potensial. Model dalam kegiatan ini akan disebut sebagai *value delivery*.

Teori Pengaruh Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian

Menurut Swastha (2012:71), pengambilan keputusan masalah akan lebih mudah jika produk yang dibeli memiliki kualitas dan harga yang sama pada sewaktu pembelian. Jika faktor tersebut berubah, maka pembeli akan selalu mempertimbangkan berbagai masalah termasuk merek

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Statistik Deskriptif

Analisa statistic akan menjelaskan nilai dari N, minimum, mean dan standar deviasi pada masing-masing variabel.

**Tabel III.1.
Statistik Deskriptif
Descriptive Statistics**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Citra Merek	102	19.00	44.00	32.0588	6.49878
Saluran Distribusi	102	22.00	47.00	33.5686	5.55710
Kualitas Produk	102	20.00	44.00	34.5294	4.86797
Keputusan pembelian	102	21.00	46.00	34.6569	5.00197
Valid N (listwise)	102				

Sumber : Data yang diolah SPSS, 2020

Pada nilai dari analisa statistic akan dijelaskan untuk variabel citra merek, saluran distribusi, kualitas produk dan keputusan pembelian sebagai berikut.

- Pada variabel citra merek, diketahui nilai dari N = 102, dengan minimum = 19, maximum = 44, mean (rata-rata) = 32,05 dan nilai dari standar deviasi = 6,49878.

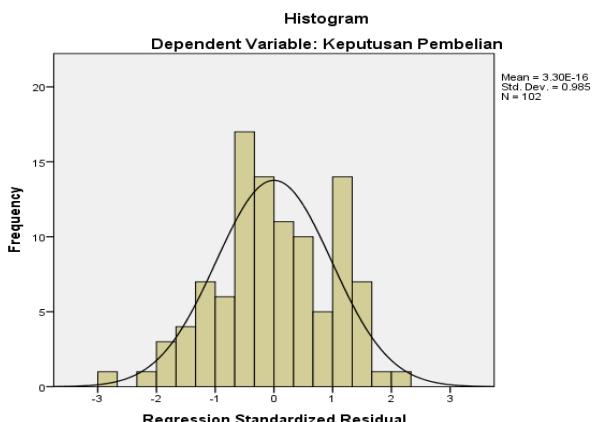
- b. Pada variabel saluran distribusi, diketahui nilai dari $N = 102$, dengan minimum = 22, maximum = 47, mean (rata-rata) = 33,56 dan nilai dari standar deviasi = 5,55710.
- c. Pada variabel kualitas produk, diketahui nilai dari $N = 102$, dengan minimum = 20, maximum = 44, mean (rata-rata) = 34,52 dan nilai dari standar deviasi = 4,86797.
- d. Pada variabel keputusan pembelian, diketahui nilai dari $N = 102$, dengan minimum = 21, maximum = 46, mean (rata-rata) = 34,65 dan nilai dari standar deviasi = 5,00197.

Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas

Metode pengujian untuk uji normalitas yaitu menggunakan grafik dan statistik sebagai berikut.

1. Grafik Histogram

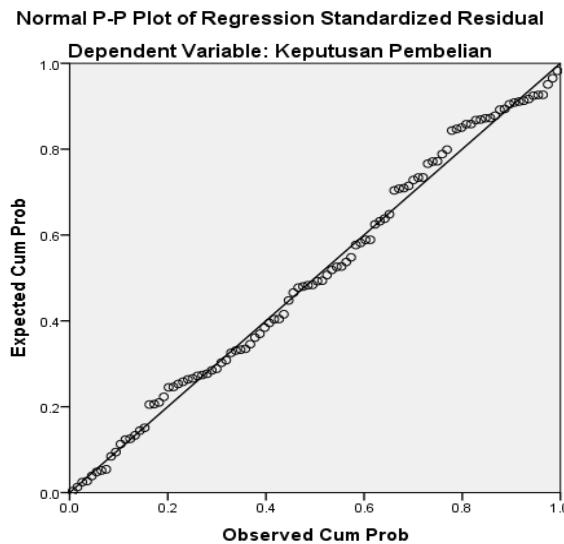


Gambar III.1. Histogram

Sumber : Data yang diolah SPSS, 2020

Grafik histogram pada Gambar III.1 menunjukkan data menyebar dan membentuk garis kurva cenderung simetri (U) tidak melenceng ke kiri atau pun ke kanan maka dapat dikatakan data berdistribusi normal.

2. Grafik Normal P-P Plot



Gambar III.2. Scatterplot

Sumber : Data yang diolah SPSS, 2020

Pada grafik terlihat bahwa penyebaran data mengikuti garis lurus dan berdampingan dan hal ini memperlihatkan bahwa data menyebar dengan baik dan memberikan asumsi bahwa data menyebar dengan normal..

3. Kolmogorov Smirnov Test

Tabel III.2.
Uji Normalitas Statistik Kolmogorov Smirnov
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		102
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
Most Extreme Differences	Std. Deviation	3.99506892
	Absolute	.072
	Positive	.041
	Negative	-.072
Test Statistic		.072
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

Sumber : Data yang diolah SPSS, 2020

Pada nilai dari *significant* $0,200 > 0,05$. Hasil ini menunjukkan bahwa pengujian yang dilakukan sudah memenuhi unsur dair normalitas yang dibutuhkan

III.2.2. Uji Multikolinearitas

Pengujian multikolinearitas akan memberikan hasil dari nilai tolerance dan VIF.

Tabel III.3.
Uji Multikolinearitas
Coefficients^a

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
1 (Constant)		
Citra Merek	.946	1.057
Saluran Distribusi	.970	1.031
Kualitas Produk	.974	1.027

a. Dependent Variable: Keputusan pembelian

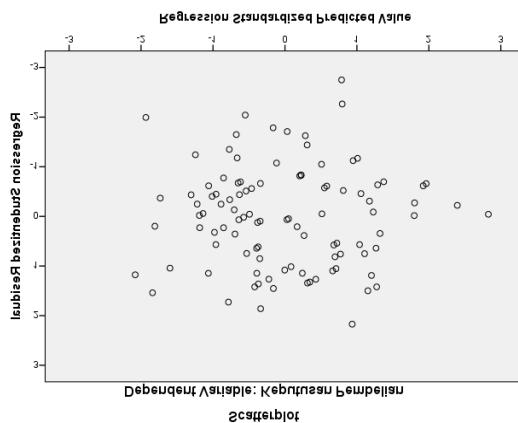
Sumber : Data yang diolah SPSS, 2020

Nilai pada tabel menunjukkan bahwa nilai *tolerance* untuk citra merek sejumlah $0,946 > 0,1$, saluran distribusi sejumlah $0,970 > 0,1$ dan kualitas produk sejumlah $0,974 > 0,1$ sedangkan nilai VIF untuk variabel bebas citra merek sejumlah $1,067 < 10$, variabel bebas saluran distribusi sejumlah $1,031 < 10$ dan variabel bebas kualitas produk sejumlah $1,027 < 10$ bahwa tidak terjadi korelasi antara citra merek, saluran distribusi dan kualitas produk.

III.2.3 Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan menguji perbedaan *variance* residual suatu periode pengamatan ke periode pengamatan yang lain. Ada beberapa cara untuk mendekripsi ada atau tidaknya heteroskedastisitas:

1. Grafik Scatterplot



Sumber : Data yang diolah SPSS, 2020

Pada grafik *scatterplot* bahwa data menyebar dengan pola yang acak tanpa suatu gambaran yang jelas, tidak berkumpul di satu tempat sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi gejala heterokedastisitas.

2. Uji Statistik Glejser

Tabel III. 4.
Uji Gletjer
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	4.374	2.268		1.928	.057
Citra Merek	.052	.036	.144	1.423	.158
Saluran Distribusi	-.078	.042	-.185	-1.842	.068
Kualitas Produk	-.006	.048	-.012	-.125	.901

a. Dependent Variable: absut

Sumber : Data yang diolah SPSS, 2020

Pada hasil uji diatas menunjukkan nilai signifikan dari citra merek (X1) sebesar 0,158, saluran distribusi (X2) sebesar 0,068 dan kualitas produk (X3) sebesar 0,901. Dengan demikian dari hasil uji diketahui bahwa semua variabel yang diuji memiliki nilai *significant* diatas 0,05 dan maka memiliki arti tidak terjadi gejala heterokedastisitas.

Hasil Analisis Data Penelitian

Model Penelitian

Hasil dari pengujian pada model regresi adalah :

Tabel III.5.
Regresi Linear Berganda
Coefficients^b

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	5.663	3.973		1.425	.157
Citra Merek	.200	.064	.260	3.140	.002
Saluran Distribusi	.232	.074	.258	3.145	.002
Kualitas Produk	.428	.084	.417	5.095	.000

a. Dependent Variable: Keputusan pembelian

Sumber : Data yang diolah SPSS, 2020

$$\text{Keputusan Pembelian} = 5,663 + 0,200 \text{ Citra Merek} + 0,232 \text{ Saluran Distribusi} + 0,428 \text{ Kualitas Produk} + e$$

Persamaan dari penjelasan adalah :

- Nilai 5,663 menyatakan bahwa jika variabel bebas citra merek, saluran distribusi dan kualitas produk tidak ada atau konstan maka variabel terikat keputusan pembelian pada sebesar 5,663 satuan.
- Nilai 0,200 dan bernilai positif, menyatakan setiap penambahan nilai variabel bebas citra merek setiap satu satuan akan menambahkan variabel terikat keputusan pembelian dengan rasio 0,200 dengan anggapan variabel lain memiliki nilai tetap.
- Nilai 0,232 dan bernilai positif, menyatakan setiap penambahan nilai variabel bebas saluran distribusi setiap satu satuan akan menambahkan variabel terikat keputusan pembelian dengan rasio 0,232 dengan anggapan variabel lain memiliki nilai tetap.
- Nilai 0,428 dan bernilai positif, menyatakan setiap penambahan nilai variabel bebas kualitas produk setiap satu satuan akan menambahkan variabel terikat keputusan pembelian dengan rasio 0,428 dengan anggapan variabel lain memiliki nilai tetap.

Koefisien Determinasi Hipotesis

Pengujian untuk koefisien determinasi sebagai berikut:

Tabel III.6.
Uji Koefisien Determinasi
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.602 ^a	.362	.343	4.05576

a. Predictors: (Constant), citra merek, saluran distribusi, kualitas produk

b. Dependent Variable: keputusan pembelian

Sumber : Data yang diolah SPSS, 2020

Pada pengujian diperoleh nilai *Adjusted R Square* dengan rasio 0,343 (34,3%) dari keputusan pembelian yang dapat dijelaskan oleh citra merek, saluran distribusi dan kualitas produk sedangkan sisanya sebesar 65,7% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dibahas di penelitian, seperti lokasi, promosi dan kualitas pelayanan.

Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji F)

Hasil pengujian hipotesis secara simultan yaitu:

Tabel III.7.
Uji Simultan (Uji F)
ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	914.972	3	304.991	18.541	.000 ^b
Residual	1812.018	98	18.449		
Total	2526.990	101			

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

b. Predictors: (Constant), Citra Merek, Kualitas Produk, Saluran Distribusi

Sumber : Data yang diolah SPSS, 2020

Pada hasil uji secara simultan, nilai dari derajat bebas 1 (df_1) = $k - 1 = 3-1 = 2$, dan derajat bebas 2 (df_2) = $n-k = 104-3=141$, dimana n = jumlah sampel, k = jumlah variabel, maka nilai F_{tabel} pada taraf kepercayaan signifikansi 0,05 adalah 3,09. Hasil pengujian secara simultan diperoleh nilai F_{hitung} (18,541) > F_{tabel} (3,09) dan probabilitas signifikansi $0,000 < 0,05$, berarti bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima yaitu secara simultan citra merek, kualitas produk, saluran distribusi berpengaruh terhadap keputusan pembelian.

Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji t)

Hasil pengujian hipotesis secara parsial yaitu:

Tabel III.8.
Uji Parsial (Uji t)
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients Beta	t	Sig.
	B	Std. Error			
1 (Constant)	5.663	3.973		1.425	.157
Citra Merek	.200	.064	.260	3.140	.002
Saluran Distribusi	.232	.074	.258	3.145	.002
Kualitas Produk	.428	.084	.417	5.095	.000

a. Dependent Variable: Keputusan pembelian

Sumber : Data yang diolah SPSS, 2020

Nilai t_{tabel} untuk probabilitas 0,05 pada derajat bebas (df) = $102-3=99$ memiliki nilai 1,98422. Maka penjelasan dari pengujian sebagai berikut.

1. Pada pengujian hipotesis pertama ditemukan perbandingan dari $3,140 > 1,98422$ dengan *significance* $0,002 < 0,05$, hipotesis yang pertama diterima yaitu secara parsial citra merek menunjukkan dampak yang positif terhadap keputusan pembelian.
2. Pada pengujian hipotesis kedua ditemukan perbandingan dari $3,145 > 1,98422$ dengan *significance* $0,002 < 0,05$, hipotesis yang kedua diterima yaitu secara parsial saluran distribusi menunjukkan dampak yang positif terhadap keputusan pembelian.
3. Pada pengujian hipotesis ketiga ditemukan perbandingan dari $5,095 > 1,98422$ dengan *significance* $0,000 < 0,05$, hipotesis yang ketiga diterima pada variabel kualitas produk menunjukkan dampak yang positif terhadap keputusan pembelian.

Pembahasan

Pengaruh Citra Merek terhadap Keputusan Pembelian

Hipotesis pertama dari hasil pengujian untuk variabel citra merek diperoleh nilai $3,140 > 1,98422$ dan signifikan yang diperoleh $0,002 < 0,05$, berarti bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima yaitu secara parsial citra merek menyatakan dampak positif terhadap keputusan pembelian.

Hasil penelitian ini sesuai dengan hasil penelitian Kemalasari (2012), dengan judul **“Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Brand Image dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Susu Ultra Milk di Kota Semarang”**, bahwa ada pengaruh secara positif dan signifikan citra merek terhadap keputusan pembelian.

Hal ini sependapat dengan teori Sangadji dan Sopiah (2013:338), produsen selalu berusaha memberikan citra merek yang positif agar dikenal oleh konsumen. Pilihan konsumen akan ditentukan dengan produk yang memiliki citra yang baik. Dengan sebaliknya, jika suatu produk memiliki citra yang negative akan merusak persepsi dari konsumen dan cenderung tidak akan memilih produk dengan citra tersebut.

Dari 10 pertanyaan yang diberikan kepada responden didapatkan rata-rata mayoritas responden menjawab citra merek nilai 4 (sangat berpengaruh) ada 35,9%. Artinya citra merek memiliki dampak terhadap keputusan pembelian. Dengan demikian dapat diketahui bahwa dominan responden memberikan pernyataan sangat berpengaruh terhadap pertanyaan yang diajukan kepada responden mengenai masalah dari citra merek terhadap keputusan pembelian.

Pengaruh Saluran Distribusi terhadap Keputusan Pembelian

Hipotesis kedua dari hasil pengujian untuk variabel citra merek diperoleh nilai $3,145 > 1,98422$ dan signifikan yang diperoleh $0,002 < 0,05$, berarti bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima yaitu secara parsial saluran distribusi menyatakan dampak positif terhadap keputusan pembelian.

Hasil penelitian ini sesuai dengan hasil penelitian Ibnu Stiki Prastyo, Nurul Widyawati (2016), dengan judul **“Pengaruh Produk, Harga, Saluran Distribusi, dan Periklanan Terhadap Keputusan Pembelian Kukubima Ener-G”**, bahwa ada pengaruh secara positif dan signifikan saluran distribusi terhadap keputusan pembelian.

Hal ini sependapat dengan teori Adisaputro (2014:233), proses distribusi produk dapat dilakukan dengan distribusi ke berbagai titik penjualan yaitu dengan metode penjualan secara langsung maupun melalui sistem perantara yaitu distributor, pedagang besar, kecil dan

pengecer agar dapat langsung diakses oleh calon pembeli potensial. Model dalam kegiatan ini akan disebut sebagai *value delivery*.

Dari 10 pertanyaan yang diberikan kepada responden didapatkan rata-rata mayoritas responden menjawab saluran distribusi nilai 4 (sangat berpengaruh) ada 42,9%. Artinya saluran distribusi memiliki dampak terhadap keputusan pembelian. Dengan demikian dapat diketahui bahwa dominan responden memberikan pernyataan sangat berpengaruh terhadap pertanyaan yang diajukan kepada responden mengenai masalah dari saluran distribusi terhadap keputusan pembelian.

Pengaruh Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian

Hipotesis ketiga dari hasil pengujian untuk variabel citra merek diperoleh $5,095 > 1,98422$ dan signifikan yang diperoleh $0,00 < 0,05$, berarti bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima yaitu secara parsial kualitas produk menyatakan dampak positif terhadap keputusan pembelian.

Hasil penelitian ini sesuai dengan hasil penelitian Parimita (2016), dengan judul **“Pengaruh Produk, Harga dan Saluran Distribusi dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Mobil Avanza”**, bahwa ada pengaruh secara positif dan signifikan kualitas produk terhadap keputusan pembelian.

Hal ini sependapat dengan teori Swastha (2012:71), pengambilan keputusan masalah akan lebih mudah jika produk yang dibeli memiliki kualitas dan harga yang sama pada sewaktu pembelian. Jika faktor tersebut berubah, maka pembeli akan selalu mempertimbangkan berbagai masalah termasuk merek

Dari 10 pertanyaan yang diberikan kepada responden didapatkan rata-rata mayoritas responden menjawab kualitas produk nilai 4 (sangat berpengaruh) ada 44,3%. Artinya pengembangan karir memiliki dampak terhadap keputusan pembelian. Dengan demikian dapat diketahui bahwa dominan responden memberikan pernyataan sangat berpengaruh terhadap pertanyaan yang diajukan kepada responden mengenai masalah dari kualitas produk terhadap keputusan pembelian.

Pengaruh Citra Merek, Saluran Distribusi dan Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian

Hasil dari pengujian secara simultan diperoleh $18,541 > 3,09$ dan signifikan yang diperoleh $0,000 < 0,05$, berarti bahwa secara simultan hipotesis keempat yang diajukan diterima secara bersama-sama dalam mempengaruhi keputusan pembelian.

Kesimpulan akhir dari penelitian juga menjelaskan bahwa kualitas produk merupakan variabel yang paling berpengaruh terhadap keputusan pembelian diikuti oleh citra merek dan saluran distribusi.

SIMPULAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan bahwa dapat disimpulkan penelitian yaitu :

1. Pengujian hasil akhir variabel citra merek diperoleh $3,140 > 1,98422$ dengan *significant value* $0,002 < 0,05$, menunjukkan bahwa secara parsial citra merek memberikan dampak terhadap keputusan pembelian.
2. Pengujian hasil akhir variabel kualitas produk diperoleh $3,145 > 1,98422$ dengan *significant value* $0,002 < 0,05$, menunjukkan bahwa secara parsial kualitas produk memberikan dampak terhadap keputusan pembelian.
3. Pengujian hasil akhir variabel saluran distribusi $t_{hitung} > t_{tabel}$ $5,095 > 1,98422$ dengan *significant value* $0,000 < 0,05$, menunjukkan bahwa secara parsial saluran distribusi memberikan dampak terhadap keputusan pembelian.
4. Hasil pengujian secara simultan diperoleh $18,541 > 3,09$ dengan *significant value* $0,000 < 0,05$. Hasil uji koefisien determinasi menunjukkan 34,3% variabel bebas yaitu bebas citra merek, saluran distribusi dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian

Saran

Berdasarkan permasalahan yang di bahas sebelumnya adapun saran yang diberikan dalam rangka meningkatkan kepuasan kerja perusahaan adalah :

1. Untuk pihak perusahaan PT. Prima Sentosa Lestari
Permasalahan citra merek, kualitas produk serta saluran distribusi perlu menjadi perhatian perusahaan agar semakin baik lagi di masa mendatang.
2. Bagi Fakultas Ekonomi Universitas Prima Indonesia
Disarankan agar dapat mempublikasikan hasil penelitian ini yang nantinya dapat dijadikan sebagai bahan acuan bagi peneliti selanjutnya.
3. Bagi peneliti-peneliti berikutnya
Disarankan untuk menambah variabel lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Thamrin dan Francis Tantri. 2012. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta. Penerbit PT. Raja Grafindo Persada.
- Adisaputro, Gunawan. 2014. *Manajemen Pemasaran*. Cetakan Kedua. Yogyakarta: UPP STIM YKPN
- Assauri, Sofjan. 2014. *Manajemen Pemasaran*. Cetakan Ketiga belas. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Ghozali, Imam. 2016. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 23*. Cetakan Kelima. Jakarta: Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hasan, Ali. 2013. *Marketing dan Kasus-kasus Pilihan*. Penerbit CAPS, Yogyakarta.
- Herlambang, Susatyo. 2014. Basic Marketing (Dasar-dasar Marketing) Cara. Mudah Memahami Ilmu Pemasaran. Yogyakarta : Gosyen.
- Ibnu Stiki Prastyia, Nurul Widyawati. (2016). Pengaruh Produk, Harga, Saluran Distribusi, dan Periklanan Terhadap Keputusan Pembelian Kukubima Ener-G. *Jurnal Ilmu Riset dan Manajemen*.
- Irawan, Danni Tri Bagus. 2015. Pengaruh Produk, Harga, Saluran Distribusi dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Mobil Avanza. *Jurnal Ilmu Riset dan Manajemen Volume 4 Nomor 9*.
- Kemalasari. 2012. Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Brand Image dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Susu Ultra Milk di Kota Semarang. *Jurnal Udinus*.
- Kotler, Philip & Kevin Lane Keller. 2015. *Manajemen Pemasaran*. Edisi Keenam Belas Jilid 2, Jakarta: Penerbit Erlangga,
- Nitisusastro, Mulyadi. 2013. *Perilaku Konsumen dalam perspektif kewirausahaan*, Cetakan Kedua. Bandung: Alfabeta.
- Sangadji, Etta Mamang & Sopiah. 2013. *Perilaku Konsumen Pendekatan Praktis Disertai Himpunan Jurnal Penelitian*. Yogyakarta: CV Andi Offset (Penerbit Andi).
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung : PT Alfabeta.
- Sunyoto, Danang. 2013. *Teori, Kuesioner & Analisis Data Untuk Pemasaran Dan Perilaku Konsumen*. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Swasta, Basu. 2012 *Manajemen Penjualan*. Yogyakarta. Penerbit BPFE.
- Swastha, Basu dan Hani Handoko, 2016. *Manajemen Pemasaran Analisis Perilaku Konsumen*. Yogyakarta. BPFE.
- Tjiptono, Fandy. 2015. *Strategi Pemasaran*, Cetakan Keempat. Yogyakarta: Andi Offset.