

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA DAN PROMOSI  
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN BALL VALVE KITAZAWA 2`  
PADA CV MANUNGGAL JAYA TEHNIK DI SEMARANG**

**ANDI MARDIANTO SANTOSO**

*Program Studi Teknik Industri - S1, Fakultas Teknik,  
Universitas Dian Nuswantoro Semarang  
URL : <http://dinus.ac.id/>  
Email : 512200300044@mhs.dinus.ac.id*

**ABSTRAK**

keputusan pembelian merupakan seleksi terhadap dua pilihan alternatif atau lebih konsumen pada pembelian, jika konsumen memiliki pilihan antara melakukan pembelian atau tidak melakukan pembelian atau pembelian dengan menggunakan waktu. maka konsumentersebut berada pada posisi pengambilan keputusan. sebaliknya, jika konsumen tidak mempunyai alternatif pilihan dan benar benar terpaksa melakukan pembelian tertentu tau mengambil tindakan tertentu, maka keadaan tanpa pilihan lain bukanlah suatu keputusan, banyak faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian, diantaranya kualitas produk, harga, promosi. Keputusan pembelian konsumen dapat dilakukan pada suatu produk salah satunya valve (katup). cv Manunggal Jaya Tehnik sebagai perusahaan yang menjual produk valve saat ini penjualannya sebesar 89,14%, tidak mencapai target penjualan tersebut disebabkan oleh beberapa faktor seperti persaingan harga yang cenderung mahal dan kurangnya promosi. target penjualan yang menurun menunjukkan bahwa keputusan pembelian oleh konsumen terhadap ball valve kitazawa yang dijual oleh cv Manunggal Jaya Tehnik juga mengalami penurunan. Tujuan penelitian ini adalah menganalisis pengaruh kualitas produk, harga dan promosi terhadap keputusan pembelian ball valve kitazawa 2` pada cv Manunggal Jaya Tehnik di Semarang.

populasi dalam penelitian ini adalah pembeli ball valve kitazawa 2` pada cv Manunggal Jaya Tehnik, jl srirejeki urara XIII no 38 Semarang dengan rata rata pembeli sebanyak 476 orang. Dengan metode slovin diperoleh sampel sebanyak 83 pembeli. Jenis data yang digunakan adalah data primer dengan menggunakan kuisioner. tehnik analisis yang digunakan regresi berganda.

hasil penelitian dengan menggunakan analisis regresi menunjukkan bahwa, kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengambilan keputusan pembelian pada cv Manunggal Jaya Tehnik di Semarang.

Kata Kunci : kualitas produk, harga, promosi, keputusan pembelian.

**influence product quality, price, and promotion on purchase decisions 2` kitazawa ball valve on cv manunggal jaya tehnik in semarang**

**ANDI MARDIANTO SANTOSO**

*Program Studi Teknik Industri - S1, Fakultas Teknik,  
Universitas Dian Nuswantoro Semarang  
URL : <http://dinus.ac.id/>  
Email : 512200300044@mhs.dinus.ac.id*

**ABSTRACT**

purchase decision is the selection of two or more alternative choices of consumers in the purchase. if consumers have a choice between making a purchase and do not make a purchase or option to use the time, the consumer is in a position to take a decision. conversely, if consumers have no alternatives to choose and are actually forced to make certain purchases or take a particular action, then state the only one without the other options is not a decision. Many factors can influence purchasing decisions, including product quality, price and promotion. consumer purchasing decisions can be made on a product, one valve (the valve). Manunggal Jaya Teknik cv is a company that sells valve products sales tend to decline at this time. Based on the data, sales valve (the valve) cv Manunggal Jaya Teknik Engineering, Semarang is only achieved by 89%. The sales target was not achieved due to various factors such as competition, prices tend to be expensive and perhaps the lack of promotion. Target sales decline shows that purchasing decisions by consumers to the ball valve kitazawa sold by cv Manunggal Jaya Teknik also decreased. the purpose of this study was to analyze influence product quality, price and promotion on purchase decision kitazawa ball valve 2` on Manunggal Jaya Teknik in Semarang.

the population in this study is the buyer ball valve kitazawa 2` : on cv Manunggal Jaya Teknik. jl. northern sri furtune XIII No 38 Semarang with the average buyer as much as 476 people. with slovin method obtained a sample of 83 buyers, the type of data used are primary data using questionnaires. techniques used multiple regression analysis.

the results using regression analysis showed that the product quality is positive and significant impact on purchasing decision. price positive and significant impact on purchasing decision. promotion of positive and significant impact on purchasing decision on Manunggal Jaya Teknik Semarang.

Keyword : quality product, price, promotion, purchase decision