

ABSTRACT

Juli Handayani. The influences of perception on sales price, promotion through exhibition stand and product quality on visitor behaviour during carved teak furniture exhibition in regard to producing product of PT. Gusti Pelita (counselor by Osriman Oesman, Dipl.Ind. Desg., MM).

PT. Gusti Pelita is a company Carved teak Furniture Products is a growing and competitive company in its industry.

This research's objectives are: 1) Obtain description of respondent opinion concerning every perception dimension on sale price, promotion through exhibition stand in Mall and product quality as well as visitor behaviour in Exhibition of carved teak Furniture Product in PT. Gusti Pelita. 2) Test empirically the effect of perception concerning sale price, promotion through exhibition stand in Mall, product quality with partial and simultaneously on visitor behavior in exhibition of furniture product of carved in PT. Gusti Pelita. 3) Test empirically factor having the most influential effect towards visitor behaviour in exhibition of furniture product of carved teak in PT. Gusti Pelita.

Double linear regression analysis is used in this research to measure how big the product variables, perception on sale price, through exhibition stand in Mall and product quality can explain dependent variable. Hypothesis is done by t-test to attempt independent variable simultaneously use the F test.

*Determination Coefficient Valuation/determine coefficient (**R Square**) was obtained at 0,560 or 56% reflect the changes variety on re-purchase that could determined by all simultaneously in about 56%, and 44% is a determination from other dimension which not involved in this research.*

The result of the research is: 1) Based on the respondents' assessment the highest assessment is that having product of carved teak from PT. Gusti Pelita will raise status and lifestyle. The lowest assessment is indicated by the price of furniture of carved teak of PT. Gusti Pelita competitive for the products of the same type. 2) The result of regression analysis indicates that there is significant effect of perception variable on sale price, promotion through exhibition stand, and product quality with partial and simultaneously concerning visitor behaviour in furniture product exhibition of carved teak in PT. Gusti Pelita. 3) Based on calculation of beta coefficient of variable regression of product quality has the most dominant effect on visitor behaviour in exhibition of furniture product of carved teak in PT Gusti Pelita.

The research can be a good picture for PT. Gusti Pelita regarding visitor behaviour exhibition. So that, PT. Gusti Pelita can determining the best price or suitable price on market by considering any matters like as quality, etc. Despitefully, become consideration to determine compatible model and form to be used at the time of exhibition and also gift of brand name product, so that can become more interesting and to be more remember of product of PT. Gusti Pelita for exhibition visitor.

ABSTRAK

JULI HANDAYANI. *Pengaruh Persepsi Tentang Harga Jual, Promosi Melalui Stand Pameran dan Mutu Produk Terhadap Perilaku Pengunjung Pameran pada Pameran Produk Furniture Ukir Jati pada PT. Gusti Pelita* (dibimbing oleh Osriman Oesman, Dipl.Ind. Desg., MM)

PT. Gusti Pelita adalah sebuah perusahaan yang memproduksi furniture dari bahan jati yang berkembang dengan pesat dan mampu bersaing dengan perusahaan lain yang memiliki produk sejenis.

Penelitian ini bertujuan untuk: 1) mendapatkan deskripsi penilaian responden terhadap setiap dimensi persepsi tentang harga jual, promosi melalui stand pameran di mall, dan mutu produk serta perilaku pengunjung pameran pada pameran produk furniture ukir jati pada PT. Gusti Pelita. 2) Menguji secara empiris pengaruh persepsi tentang harga jual, promosi melalui stand pameran di mall, dan mutu produk secara parsial dan simultan terhadap perilaku pengunjung pameran pada pameran produk furniture ukir jati pada PT. Gusti Pelita 3) Menguji secara empiris faktor yang memiliki pengaruh paling kuat terhadap Perilaku Pengunjung Pameran pada pameran produk furniture ukir jati pada PT. Gusti Pelita.

Analisis yang digunakan adalah analisis regresi linier berganda untuk mengukur seberapa besar variabel independen dapat menjelaskan variabel dependen. Uji hipotesis dengan uji t untuk menguji pengaruh secara parsial dan uji F untuk menguji secara simultan.

Nilai Koefisien determinasi (R square) diperoleh 0,560 atau sebesar 56% mencerminkan variasi perubahan pada variabel pengunjung pameran, bahwa pengunjung pameran dapat dideterminasikan oleh semua variabel secara simultan sebesar 56%, dan sisanya 44% merupakan determinasi dari dimensi lain yang tidak dilibatkan dalam penelitian ini.

Hasil penelitian adalah: 1) Berdasarkan penilaian responden hasil penilaian yang tertinggi adalah bila memiliki produk jati ukir dari PT. Gusti Pelita akan membuat status dan gaya hidup meningkat. Penilaian yang terendah adalah Harga furniture jati ukir PT. Gusti Pelita dibuat kompetitif untuk produk atau barang sejenis. 2) Hasil analisa regresi menunjukkan bahwa terdapat pengaruh signifikan variabel persepsi tentang harga jual, promosi melalui stand pameran, dan mutu produk secara parsial dan simultan terhadap Perilaku Pengunjung Pameran pada pameran produk furniture ukir jati pada PT. Gusti Pelita. 3) Berdasarkan perhitungan koefisien beta regresi variabel mutu produk memiliki pengaruh yang paling dominan terhadap perilaku pengunjung pameran pada pameran produk furniture ukir jati pada PT. Gusti Pelita.

Hasil penelitian ini dapat menjadi gambaran bagi PT. Gusti Pelita mengenai perilaku pengunjung pameran. Sehingga PT. Gusti Pelita dapat menentukan harga yang layak dan pantas yang akan diberlakukan di pasar dengan mempertimbangkan berbagai hal seperti kualitas dan lain-lain. Disamping itu menjadi bahan pertimbangan untuk menentukan bentuk dan model yang cocok yang akan dipakai pada saat pameran dan juga pemberian merek produk PT Gusti Pelita, sehingga dapat menjadi lebih menarik dan lebih ingat terhadap produk PT Gusti Pelita bagi pengunjung pameran.