

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN

Skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri, dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : Nur Asri Idayati

NIM : 2015-11-277

Tanda Tangan :



Tanggal : 16 Febuari 2019

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi ini diajukan oleh

Nama : Nur Asri Idayati

Nim : 2015-11-277

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi : “Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian melalui *Word Of Mouth* sebagai Variabel Intervening (Studi Kasus Pada Konsumen *Herbalife Nutrition* Program Penurunan Berat Badan di Wilayah Jakarta Barat)”.

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Tim Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Esa Unggul.

TIM PENGUJI

Pembimbing : Prof. Dr. Lia Amalia, SE, MM.

()

Penguji : Dr. Ir. Rojuaniah, MM.

()

Penguji : Mirna Tria Pratiwi S.T, M.M.

()

Ditetapkan di : Universitas Esa Unggul

Ketua Program Studi : Drs. Sugiyanto, MM.

()

Tanggal : 25 Februari 2019

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji dan syukur kehadiran Allah SWT Yang Maha Esa, karena atas berkat dan rahmat-Nya, saya dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulisan Skripsi ini diajukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Manajemen pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Esa Unggul.

Saya menyadari bahwa tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, cukup sulit bagi saya untuk menyelesaikan skripsi ini. Oleh sebab itu, saya mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ir. Arief Kusuma A.P., MBA selaku Rektor Universitas Esa Unggul.
2. Bapak Dr. MF Arrozi A, SE, M.SI, Akt., CA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Esa Unggul.
3. Bapak Drs. Sugiyanto MM selaku ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Esa Unggul dan selaku dosen pembimbing akademik yang senantiasa memberikan motivasi dan arahan terbaik dengan keikhlasan serta kasih sayang selama peneliti menjalani perkuliahan di Universitas Esa Unggul.
4. Ibu Prof. Dr. Lia Amalia, SE, MM selaku Dosen Pembimbing yang senantiasa sabar dan penuh keikhlasan memberikan petunjuk, bimbingan, inspirasi dan motivasi dalam penyelesaian proposal skripsi ini.
5. Seluruh Dosen dan Staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Esa Unggul yang telah memberikan banyak pengalaman dan ilmu pengetahuan dalam menuntut ilmu.
6. Kedua orang tua tercinta (Bpk. Kusnadi dan Ibu Susmiyati) yang telah memberikan kesempatan untuk menuntut ilmu di perguruan tinggi dan selalu menjadi motivasi terbesar peneliti untuk segera menyelesaikan studi.
7. Kakak tersayang (Ahsandy Yusuf dan Cahyadi Yusuf) serta keluarga besar yang mendoakan serta menjadi penyemangat untuk bisa menyelesaikan penelitian ini.
8. Sahabat serta teman seperjuangan Khairunnisa, Elly Siskasari, Anindia Putri, Yeni Damayanthi, yang telah membantu dalam menyelesaikan proposal skripsi ini dan semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu per satu telah ikhlas memberikan bantuan dalam penelitian ini.

Akhir kata penulis berharap penelitian ini dapat membantu dan memberikan manfaat bagi pembaca dan semua pihak yang membutuhkan untuk menambah wawasan dan pengetahuan serta menjadi referensi dalam membuat penelitian.

Jakarta, 16 Februari 2019



(Nur Asti Idayati)

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA
ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademika Universitas Esa Unggul, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nur Asri Idayati
NIM : 201511277
Program Studi : S1 Manajemen
Fakultas : Universitas Esa Unggul
Jenis Karya Ilmiah : Skripsi

demikian pengembangan ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Esa Unggul Hak Bebas Royalti Noneksklusif atas karya ilmiah saya yang berjudul: Pengaruh Kualitas Produk dan Harga terhadap Keputusan Pembelian melalui Word of Mouth sebagai variabel Intervening (Studi kasus pada konsumen *Herbalife Nutrition* program penurunan berat badan di Wilayah Jakarta Barat)

beserta perangkat yang ada (apabila diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini, Universitas Esa Unggul berhak menyimpan, mengalihmediakan, mengelola dalam bentuk pangkalan data, merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta
Pada tanggal : 16 Februari 2019
Yang menyatakan



(Nur Asri Idayati)

ABSTRAK

Judul : Pengaruh Kualitas dan Harga terhadap Keputusan Pembelian melalui *Word of Mouth* sebagai Variabel Interveng (Studi kasus pada konsumen Herbalife Nutrition program penurunan berat badan di Wilayah Jakarta Barat)

Nama : Nur Asri Idayati

Program Studi : S1 Manajemen

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh Kualitas Produk dan Harga terhadap Keputusan Pembelian *Herbalife Nutrition* (Studi kasus pada konsumen *Herbalife Nutrition* di wilayah Jakarta Barat). Penelitian ini menggunakan metode uji validitas, uji reliabilitas, dan uji analisis jalur (*path analysis*), *Purposive Sampling* digunakan dalam teknik pengambilan sampel dengan perolehan sebanyak 145 responden sebagai sampel penelitian. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa adanya pengaruh yang signifikan antara Kualitas Produk terhadap Keputusan pembelian melalui *Word of Mouth*, terutama pada variabel Kualitas Produk pengaruhnya lebih dominan. Penelitian ini menunjukkan Harga berpengaruh positif terhadap Keputusan Pembelian melalui *Word of Mouth*, terutama *Word of Mouth* berpengaruh lebih dominan

Kata Kunci:

Kualitas Produk, Harga, *Word of Mouth*, Keputusan Pembelian

ABSTRACT

Title : *Effect of Quality and Price on Purchasing Decisions through Word of Mouth as an Interveng Variable (Study the case for Herbalife Nutrition consumers is a decline program weight in the West Jakarta Region)*

Name : Nur Asri Idayati

Study Program : *Business Management, Bachelor Degree Program*

The purpose of this study was to determine the effect of Product Quality and Price on Herbalife Nutrition Purchase Decisions (Case study on Herbalife Nutrition consumers in West Jakarta). This research uses the method of validity test, reliability test, and path analysis test (path analysis), Purposive Sampling is used in sampling techniques with the acquisition of 145 respondents as the study sample. The results of this study indicate that there is a significant influence between Product Quality on purchasing decisions through Word of Mouth, especially on Product Quality variables, the effect is more dominant. This study shows the price has a positive effect on Purchasing Decisions through Word of Mouth, especially Word of Mouth has more dominant influence

Keywords: Product Quality, Price, Word of Mouth, Purchasing Decision