

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji syukur kehadirat Tuhan YME atas segala rahmat dan karunia yang telah dilimpahkan, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini, yang merupakan salah satu persyaratan untuk mendapatkan gelar Sarjana pada Universitas Esa Unggul Jakarta Barat.

Skripsi ini berjudul **“Pengaruh Kepercayaan, Harga dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian BBM Pertalite (Studi Kasus Pada Pengguna BBM Pertalite Di Wilayah Puri Kembangan, Jakarta Barat)”**.

Pada kesempatan ini, penulis mengucapkan rasa syukur yang tak terhingga atas kasih sayang dan rahmat karunia yang telah Tuhan Yesus berikan kepada penulis dapat menyelesaikan skripsi. Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada :

1. Bapak Dr. Ir. Arief Kusuma, MBA, sebagai Rektor Universitas Esa Unggul.
2. Bapak Dr. Mf. Arrozi, SE, M,SI, Akt, CA sebagai 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.
4. Ibu Dr. Endang Ruswanti, SE, MM sebagai pembimbing skripsi, yang senantiasa sabar dan penuh keikhlasan memberikan bimbingan, inspirator dan motivasi dalam penyelesaian skripsi ini.
5. Kedua orangtua penulis, Bapak Prancis Purba dan Ibu Rosmaida Manurung yang selalu memberikan motivasi dan semangat disaat penulis mulai bosan

dalam penulisan skripsi ini serta doa yang tulus dari keduanya yang membuat penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

6. Teman-teman penulis M. Rois Nushair, Fahmi Ahmad, Michael, M. Alfian, Armia, zahrul, Aldo yang telah membantu penulis untuk penyelesaian skripsi ini.
7. Ucapan terima kasih ditujukan kepada semua pihak yang tidak dapat penulis ucapkan satu-persatu. Penulis tidak akan melupakan jasa baik kalian semuanya.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menyadari masih banyak segala kekurangan dan masih jauh dari sempurna, oleh karena itu semua saran dan kritik dari pembaca akan diterima guna memperbaiki dan mengembangkan penelitian ini. Penulis berharap serta dapat menambah ilmu pengetahuan.

Jakarta, 10 Februari 2017

Andreas Pardomuan Purba

ABSTRAK

ANDREAS PARDOMUAN PURBA. Pengaruh Kepercayaan, Harga dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian : Studi kasus Pada Pengguna BBM Peralite Di Wilayah Puri Kembangan, Jakarta Barat (Dibimbing oleh Endang Ruswanti).

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kepercayaan, harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian: studi kasus pada pengguna BBM pertalite di wilayah puri kembangan, Jakarta Barat. Variabel yang diteliti adalah kepercayaan, harga dan kualitas produk, sedangkan variabel dependen adalah keputusan pembelian. Populasi dari penelitian ini adalah seluruh orang yang sudah pernah melakukan pembelian BBM pertalite di SPBU Puri Kembangan, Jakarta Barat yang jumlahnya tidak diketahui. Sampel penelitian ini adalah 150 responden dengan metode Hair. Alat analisis menggunakan uji regresi berganda, uji asumsi klasik dan uji hipotesis F dan t. Hasil penelitian menunjukkan secara simultan berpengaruh signifikan. Secara parsial kepercayaan, dan kualitas produk berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian, sedangkan harga tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Faktor yang paling dominan dari ketiga variabel bebas tersebut adalah variabel kualitas produk.

Kata kunci: Kepercayaan, Harga, Kualitas Produk dan Keputusan Pembelian

ABSTRACT

ANDREAS PARDOMUAN PURBA. *The influence of trust, price, quality product on customer decision : a case study of users pertalite in area Puri Kembangan, West Jakarta (Supervised by Endang Ruswanti)*

This study aimed to determine the effect of trust, price and quality of products on purchase decision: a case study on pertalite BBM users in the development of the castle, West Jakarta. The variables studied were trust, price and product quality, while the dependent variable is the purchase decision. The population of this research is all the people who've made a purchase of fuel at the pump pertalite Puri Kembangan, West Jakarta, whose number is not known. The sample was 150 respondents with Hair. Analysis tools using multiple regression test, classic assumption test and test hypotheses F and t. The results showed a significant effect simultaneously. Partially trust, and quality of products significantly influence purchasing decisions, while the price does not affect the purchase decision. The most dominant factor of three independent variable is the variable quality of the product.

Keywords: Trust, Price, Quality Products and Purchase Decision