

# PENGARUH CITRA MEREK, KUALITAS PRODUK DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK PT. WINGS SURYA TBK PADA MAHASISWA STIE MIKROSKIL

Herny Pebriyani Sianturi, Tya Wildana Hapsari Lubis, Sugianta Ovinus Ginting

Program Studi Manajemen STIE Mikroskil  
hernisianturi1999@gmail.com, [tya.wildana@mikroskil.ac.id](mailto:tya.wildana@mikroskil.ac.id),  
[sugianta.ginting@mikroskil.ac.id](mailto:sugianta.ginting@mikroskil.ac.id)

## Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh Citra Merek, Kualitas Produk dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian Produk PT. Wings Surya Tbk Pada Mahasiswa STIE Mikroskil. Penelitian ini menggunakan teknik probability sampling dilakukan dengan penyebaran kuesioner terhadap 127 sampel yaitu keseluruhan konsumen produk mie sedaap dari PT. Wings Surya Tbk. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi linier berganda. Pengujian secara parsial (Uji t) menunjukkan bahwa variabel Citra Merek, Kualitas Produk dan Promosi berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian Produk PT. Wings Surya Tbk Pada Mahasiswa STIE Mikroskil. Selanjutnya hasil secara simultan (Uji F) yang menunjukkan bahwa ketiga variabel independent (Citra Merek, Kualitas Produk dan Promosi) berpengaruh terhadap variabel dependen (Keputusan Pembelian). Adjusted R<sup>2</sup> menunjukkan bahwa variabel Citra Merek, Kualitas Produk dan Promosi dapat menjelaskan variasi terhadap variabel Keputusan Pembelian adalah sebesar 69.2% dan sisanya sebesar 30.8% dijelaskan variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini seperti faktor harga, gaya hidup dan sebagainya.

**Keywords:** *Citra Merek, Keputusan Pembelian, Kualitas Produk, Promosi*

## Abstract

This study aims to determine and analyze the effect of Brand Image, Product Quality and Promotion on Product Purchase Decisions at PT. Wings Surya Tbk to STIE Mikroskil Students. This study uses a probability sampling technique carried out by distributing questionnaires to 127 samples, namely all consumers of Sedaap noodle products from PT. Wings Surya Tbk. The data analysis method used in this research is multiple linear regression. Partial testing (t-test) shows that the variables of Brand Image, Product Quality and Promotion affect the Product Purchase Decision of PT. Wings Surya Tbk to STIE Mikroskil Students. Furthermore, the results simultaneously (F-test) which shows that the three independent variables (Brand Image, Product Quality and Promotion) affect the dependent variable (Purchase Decision). Adjusted R<sup>2</sup> shows that the Brand Image, Product Quality and Promotion variables can explain the variation in the Purchasing Decision variable is 69.2% and the remaining 30.8% is explained by other variables not examined in this study such as price factors, lifestyle and so on.

**Keywords:** *Brand Image, Product Quality, Promotion, Purchase Decision*

## 1. Pendahuluan

Dalam memasuki fenomena bonus demografi, Indonesia mengalami peningkatan jumlah penduduk usia produktif secara signifikan. Meningkatnya usia produktif menyebabkan bertambahnya aktivitas dan kesibukan masyarakat khususnya yang terjadi pada mahasiswa STIE Mikroskil Medan yang telah berdampak pada pola konsumsi makanan mahasiswa. Makanan cepat saji menjadi pilihan karena menurut sebagian mahasiswa dengan pengolahan yang praktis mahasiswa sudah dapat menikmati makanan yang lezat rasanya. Salah satu perusahaan yang memanfaatkan peluang bisnis untuk memproduksi makanan cepat saji yaitu PT. Wings Surya Tbk dengan produk andalan mie instan merek mie sedaap.

Keputusan pembelian konsumen merupakan tahap terakhir dalam proses pengambilan keputusan sebelum konsumen benar-benar akan membeli suatu produk yang ditawarkan. Faktor yang dapat meningkatkan keputusan pembelian konsumen salah satunya adalah citra merek. Citra merek produk mie sedaap mie sedaap dikenal di kalangan mahasiswa sebagai produk mie instan yang memiliki komposisi produk yang lebih banyak dari mie instan merek lain, yang diperoleh dari tekstur mie yang lebih tebal dan isi bumbu bawang goreng yang lebih banyak. Faktor selanjutnya yaitu kualitas produk. Kualitas produk mie sedaap diperoleh dari kualitas bumbu yang mengandung bahan-bahan pilihan sehingga menghasilkan formula rasa nikmat serta tekstur mie nya yang lebih tebal dan lembut. Kenikmatan pada produk mie sedaap juga dilengkapi dengan kualitas produk yang diperkaya dengan 7 vitamin serta diproduksi dan diproses secara higienis di bawah pengawasan ketat dari para ahli, sehingga menghasilkan sebuah rasa premium dalam sajian yang praktis. Faktor selanjutnya yang dapat meningkatkan keputusan pembelian adalah promosi. Promosi bertujuan sebagai komunikasi pemasaran untuk memperkenalkan produk kepada konsumen dengan harapan konsumen tersebut melakukan pembelian. Berdasarkan presurvey yang dilakukan bahwa promosi yang paling menarik perhatian mahasiswa terhadap produk mie sedaap adalah promosi yang dilakukan melalui penayangan iklan di televisi dan media sosial. Karena bintang iklan produk mie sedaap dipromosikan oleh artis yang terkenal dan trend sehingga menarik minat mahasiswa terhadap produk mie sedaap.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh citra merek, kualitas produk dan promosi terhadap keputusan pembelian produk PT. Wings Surya Tbk Pada Mahasiswa STIE Mikroskil baik secara parsial maupun secara simultan. Penelitian diharapkan dapat memberikan manfaat praktis yaitu sebagai bahan masukan atau informasi tambahan bagi mahasiswa dan pihak yang berkepentingan didalam perusahaan serta dapat menjadi bahan pertimbangan untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi perilaku mahasiswa untuk melakukan keputusan pembelian suatu produk. Serta memberikan manfaat teoritis yaitu dapat memperkaya keilmuan bidang pemasaran serta memberikan pengetahuan lebih lanjut mengenai citra merek, kualitas produk, dan promosi dalam melakukan keputusan pembelian yang dapat berguna dimasa yang akan datang.

## 2. Kajian Pustaka

### 2.1. Citra Merek

Citra merek adalah persepsi tentang merek yang digambarkan oleh asosiasi merek yang ada dalam ingatan konsumen [1]. Terdapat empat indikator utama citra merek yaitu: Pengenalan (*recognatio*), Nama baik (*reputation*), Hubungan emosional dan Loyalitas merek.

## 2.2. Kualitas Produk

Kualitas produk adalah kemampuan suatu produk dalam melaksanakan fungsinya meliputi daya tahan, keandalan, ketepatan, kemudahan pengoperasian dan perbaikan produk, serta atribut bernilai lainnya [1]. Terdapat tujuh indikator utama kualitas produk yaitu: Kinerja, Daya tahan, Kesesuaian dengan spesifikasi, Fitur, Keandalan, Estetika dan Kesan kualitas.

## 2.3. Promosi

Promosi adalah suatu kegiatan yang ditujukan untuk memengaruhi konsumen agar merek dapat mengenali produk yang ditawarkan oleh perusahaan dengan harapan konsumen mau membeli [2]. Terdapat empat kriteria untuk mengukur suatu promosi yaitu: Kualitas promosi, Kuantitas promosi, Waktu promosi dan Ketepatan sasaran promosi.

## 2.4. Keputusan Pembelian

Keputusan pembelian adalah proses pengintegrasian yang mengkombinasikan sikap dan pengetahuan untuk mengevaluasi dua perilaku alternatif atau lebih dan memilih salah satu diantaranya [3]. Terdapat empat indikator keputusan pembelian yaitu: Pengenalan kebutuhan dan pencarian informasi mengenai produk, Keinginan untuk menggunakan produk, Keinginan untuk membeli produk dan Pengambilan keputusan pembelian.

## 2.5. Pengembangan Hipotesis

### 1. Pengaruh Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian

Citra merek adalah jumlah dari gambaran-gambaran, kesan-kesan dan keyakinan-keyakinan yang dimiliki seseorang terhadap suatu objek. Citra terhadap merek yang berhubungan dengan sikap berupa keyakinan dan preferensi terhadap suatu merek [3]. Produk dengan citra merek yang baik mempunyai suatu dampak pada setiap persepsi konsumen, dimana konsumen akan memiliki kesan positif terhadap produk yang mempunyai citra merek yang baik, sehingga konsumen percaya untuk membeli produk yang ditawarkan.

**H<sub>1</sub>**: Citra merek berpengaruh terhadap keputusan pembelian mie sedaap pada Mahasiswa STIE Mikroskil.

### 2. Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian

Kualitas produk adalah segala sesuatu yang mampu memenuhi keinginan atau kebutuhan konsumen. Keinginan atau kebutuhan konsumen seperti keawetan produk, keandalan produk, kemudahan pemakaian serta atributnya bernilai lainnya yang bebas dari kekurangan dan kerusakan [4]. Semakin baik suatu perusahaan dalam menghasilkan produk yang berkualitas tinggi maka semakin besar rasa kepercayaan konsumen akan produk tersebut sehingga melakukan keputusan pembelian.

**H<sub>2</sub>**: Kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian mie sedaap pada Mahasiswa STIE Mikroskil.

### 3. Pengaruh Promosi Terhadap Keputusan Pembelian

Promosi adalah suatu bentuk komunikasi pemasaran artinya aktivitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, membujuk dan mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli, dan loyal terhadap produk yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan [5]. Promosi digunakan sebagai media komunikasi pemasaran sehingga harus dirancang dengan konsep yang menarik, hal ini dilakukan agar dapat menarik perhatian dan mempertahankan konsumen untuk melakukan keputusan pembelian.

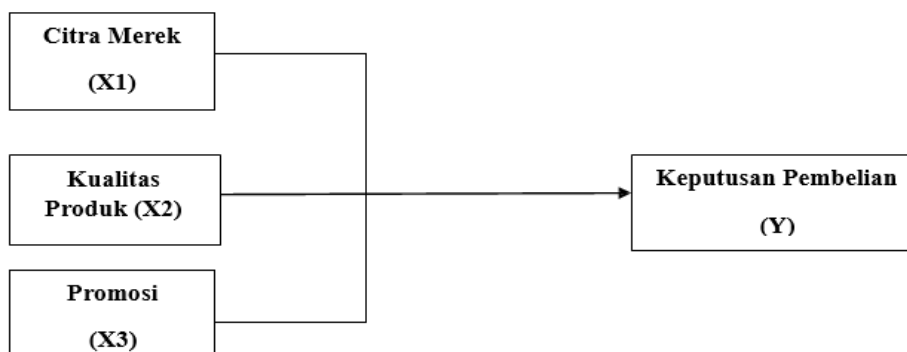
**H<sub>3</sub>**: Promosi berpengaruh terhadap keputusan pembelian mie sedaap pada Mahasiswa STIE Mikroskil.

#### 4. Pengaruh Citra Merek, Kualitas Produk Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian

Keputusan pembelian adalah proses pengintegrasian yang mengkombinasi kan pengetahuan untuk mengevaluasi dua perilaku alternatif atau lebih dan memilih salah satu diantaranya [3]. Konsumen yang memiliki citra merek yang positif terhadap suatu produk akan menimbulkan kepercayaan terhadap produk yang ditawarkan untuk melakukan keputusan pembelian. Citra merek produk yang baik diperoleh dari kualitas produk yang dihasilkan, sehingga jika semakin baik kualitas produk yang dihasilkan akan semakin besar niat konsumen untuk membeli produk tersebut. Promosi yang gencar dilakukan juga dapat membuat konsumen mengetahui dan tertarik untuk membeli produk yang ditawarkan.

**H<sub>4</sub>**: Citra merek, kualitas produk dan promosi berpengaruh terhadap keputusan pembelian mie sedaap pada Mahasiswa STIE Mikroskil.

Berdasarkan kajian teori dan pengembangan hipotesis yang dijabarkan di atas, maka berikut adalah model kerangka konseptual dalam penelitian ini:



Gambar 1. Kerangka Konseptual

### 3. Metode Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan oleh penelitian ini adalah penelitian metode kuantitatif dengan pendekatan deskriptif. Penelitian ini dilakukan di STIE Mikroskil di Jalan Thamrin No. 112, 124, dan 140. Populasi dalam penelitian ini adalah Mahasiswa STIE Mikroskil Stambuk 2016 & 2017 dengan jumlah 185 orang. Dengan menggunakan rumus Slovin tingkat error 5% diperoleh sampel penelitian sebanyak 127 orang. Sampel diambil dengan menggunakan teknik *Proportionate Stratified Random Sampling*. Teknik observasi, wawancara dan pengumpulan data yang dilakukan yaitu melalui kuesioner/angket dengan pengukuran skala Likert.

#### 3.1. Populasi dan Sampel Penelitian

Tabel 1. Definisi Operasional Variabel

Variabel	Definisi Variabel	Indikator	Skala Pengukuran
Citra Merek (X <sub>1</sub> )	Citra Merek adalah persepsi dan keyakinan yang ada dibenak konsumen terhadap produk merek mie sedaap yang diproduksi oleh PT. Wings Surya Tbk dalam memenuhi kebutuhan konsumen	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pengenalan (<i>recognition</i>)</li> <li>2. Nama Baik (<i>reputation</i>)</li> <li>3. Hubungan Emosional (<i>affinity</i>)</li> <li>4. Loyalitas Merek (<i>brand loyalty</i>)</li> </ol>	Likert
Kualitas Produk (X <sub>2</sub> )	Kualitas produk merupakan karakteristik yang dimiliki produk mie sedaap dari PT. Wings Surya Tbk yang menjadi penentu dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kinerja (<i>performance</i>)</li> <li>2. Kesesuaian dengan spesifikasi (<i>conformance to specification</i>)</li> <li>3. Estetika (<i>aesthetics</i>)</li> <li>4. Kesan kualitas (<i>perceived quality</i>)</li> </ol>	Likert
Promosi (X <sub>3</sub> )	Promosi merupakan kegiatan yang dilakukan oleh PT. Wings Surya Tbk yaitu dalam bentuk komunikasi pemasaran (menyebarkan informasi, mempengaruhi/membujuk dan mengingatkan pasar atas produknya. Bisa melalui Iklan di TV maupun SPG yang langsung terjun ke lapangan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kualitas promosi</li> <li>2. Kuantitas promosi</li> <li>3. Waktu promosi</li> </ol>	Likert
Keputusan Pembelian (Y)	Keputusan pembelian adalah suatu perilaku konsumen yang timbul dari adanya suatu kebutuhan dan keinginan akan suatu produk dimana seseorang telah benar-benar memutuskan melakukan pembelian mie sedaap dari PT. Wings Surya Tbk.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pengenalan kebutuhan dan pencarian informasi mengenai produk</li> <li>2. Keinginan untuk menggunakan produk</li> <li>3. Keinginan untuk membeli produk</li> <li>4. Pengambilan keputusan pembelian</li> </ol>	Likert

### 3.2. Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan adalah statistik deskriptif. Untuk menguji kualitas data dilakukan uji validitas dan uji reabilitas. Uji asumsi klasik yang terdiri dari uji normalitas, uji multikolinearitas dan uji heterokedastisitas. Uji hipotesis yaitu pengujian secara simultan (uji F), pengujian secara parsial (Uji t), uji koefisien determinasi (R<sup>2</sup>) dan analisis regresi linier berganda.

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e \quad (1)$$

Keterangan:

Y = Variabel Keputusan Pembelian

a = Konstanta

X<sub>1</sub> = Variabel Citra Merek

$X_2$  = Variabel Kualitas Produk  
 $X_3$  = Variabel promosi  
 $b_1, b_2, b_3$  = Koefisien Regresi  
 $e$  = *Standard Error*

#### 4. Hasil dan Pembahasan

##### 4.1. Hasil Penelitian

Sebelum mengolah data, peneliti menguji kualitas data terlebih dahulu. Hasil pengujian validitas menyatakan bahwa semua pernyataan dalam kuesioner penelitian adalah valid karena  $r_{hitung} > r_{tabel}$  dimana nilai  $r_{tabel}$  yaitu sebesar 0.1743. Pada hasil uji reliabilitas, semua pernyataan dalam kuesioner penelitian ini adalah reliabel karena nilai *Cronbach's Alpha*  $> 0.60$ .

Untuk hasil pengujian asumsi klasik, hasil uji normalitasnya dengan metode grafik menunjukkan hasil dimana kurva histogram pada penelitian ini berbentuk seperti lonceng dan simetris, kemudian dengan grafik Normal P-Plot menunjukkan titik-titik menyebar disekitar dan mengikuti garis diagonal. Sedangkan dengan metode statistik Kolmogorov-Smirnov, nilai signifikan pada *Asymp.sig (2-tailed)* adalah 1.174. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa variabel pengganggu atau residual berdistribusi normal. Selanjutnya hasil uji multikolinearitas dimana nilai *tolerance* semua variabel independen sebesar  $> 0.1$  dan nilai VIF semua variabel independen  $< 10$ , maka tidak terjadi multikolinearitas dalam model regresi pada penelitian ini. Kemudian hasil uji heterokedastisitas dengan metode grafik scatterplot dimana titik-titik menyebar secara acak atau tidak membentuk suatu pola tertentu dan dengan statistic uji glejser bahwa nilai signifikan variabel independent pada penelitian ini  $> 0.05$  sehingga dinyatakan model regresi tidak terjadi heterokedastisitas.

Analisis regresi digunakan untuk mengetahui pengaruh citra merek, kualitas produk dan promosi terhadap keputusan pembelian. hasil analisis regresi linier berganda dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 2. Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	.250	.227		1.103	.272
1 Citra_Merek	.364	.092	.375	3.945	.000
Kualitas_Produk	.371	.099	.343	3.741	.000
Promosi	.185	.060	.203	3.075	.003

a. Dependent Variable: Keputusan\_Pembelian

Berdasarkan Tabel 2 di atas, dapat dirumuskan persamaan regresi linier berganda adalah sebagai berikut:

$$\text{Keputusan Pembelian} = 0.250 + 0.364 * \text{Citra Merek} + 0.371 * \text{Kualitas Produk} + 0.185 * \text{Promosi} \quad (2)$$

##### 4.2. Uji Hipotesis

###### a. Pengujian Secara Simultan (Uji F)

Tabel 3. Hasil Analisa *Measurement Model* dan *Convergent Validity*

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	35.012	3	11.671	95.203	.000 <sup>b</sup>
Residual	15.078	123	.123		
Total	50.090	126			

a. Dependent Variable: Keputusan\_Pembelian

b. Predictors: (Constant), Promosi, Kualitas\_Produk, Citra\_Merek

Berdasarkan Tabel 3. di atas, dengan nilai  $F_{hitung} 95.203 > F_{tabel} 2.68$  dan signifikan  $0.000 < 0.05$ . Sehingga dapat disimpulkan bahwa ketiga variabel yaitu citra merek, kualitas produk dan promosi secara simultan berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen.

#### b. Pengujian Secara Parsial (Uji t)

Tabel 4. Hasil Uji Parsial (Uji t)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	.250	.227		1.103	.272
1 Citra_Merek	.364	.092	.375	3.945	.000
Kualitas_Produk	.371	.099	.343	3.741	.000
Promosi	.185	.060	.203	3.075	.003

a. Dependent Variable: Keputusan\_Pembelian

Berdasarkan tabel di atas, disimpulkan bahwa variabel citra merek, kualitas produk dan promosi memiliki nilai  $t_{hitung} > t_{tabel} 1.979$  dengan nilai signifikan  $< 0.05$ . Maka secara parsial bahwa citra merek, kualitas produk dan promosi berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian produk PT. Wings Surya Tbk Pada Mahasiswa STIE Mikroskil.

#### c. Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Tabel 5. Hasil Koefisien Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.836 <sup>a</sup>	.699	.692	.35012	2.192

a. Predictors: (Constant), Promosi, Kualitas\_Produk, Citra\_Merek

b. Dependent Variable: Keputusan\_Pembelian

**Sumber: Hasil Penelitian Tahun 2020 (Data Diolah)**

Hasil koefisien determinasi tersebut dapat dilihat dari *Adjust R Square* sebesar 0.692. hal ini menunjukkan bahwa variabel citra merek, kualitas produk dan promosi mempengaruhi keputusan pembelian konsumen sebesar 69.2% dan sisanya sebesar 30.8% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

#### 4.3. Pembahasan



### a. Pengaruh Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian

Berdasarkan hasil uji parsial citra merek memiliki nilai  $t_{hitung}$  sebesar  $3.945 > t_{tabel}$  1.979 dengan nilai signifikan sebesar  $0.000 < 0.05$ . Maka hipotesis  $H_a$  diterima dan  $H_0$  ditolak, artinya bahwa citra merek berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa citra merek berpengaruh terhadap keputusan pembelian [6]. Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian sebelumnya karena dalam penelitiannya citra merek tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian [7]. Berdasarkan penelitian yang dilakukan kepada mahasiswa Manajemen STIE Mikroskil Medan bahwa produk mie sedaap memiliki reputasi merek yang baik. Karena produk mie sedaap selalu berinovasi untuk menghasilkan formula rasa yang sesuai dengan selera mahasiswa (kaum milenial) sehingga mahasiswa memiliki banyak pilihan terhadap varian rasa yang ditawarkan. Reputasi merek yang baik pada produk mie sedaap diperoleh dari kualitas rasa, aroma dan teksur mie instan yang lebih tebal serta bumbu bawang goreng yang dihasilkan lebih banyak sehingga menambah kenikmatan rasa pada produk mie sedaap saat akan dikonsumsi.

### b. Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian

Berdasarkan hasil uji parsial kualitas produk memiliki nilai  $t_{hitung}$  sebesar  $3.741 > t_{tabel}$  1.979 dengan nilai signifikan sebesar  $0.000 < 0.05$ . Maka hipotesis  $H_a$  diterima dan  $H_0$  ditolak, artinya bahwa kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian [8]. Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian sebelumnya karena dalam penelitiannya kualitas produk tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen [9]. Berdasarkan penelitian yang dilakukan kepada mahasiswa Manajemen STIE Mikroskil Medan merasa bahwa kualitas produk dari mie sedaap yang diberikan sudah sangat bagus dan sesuai dengan spesifikasi, estetika serta memberikan kesan kualitas yang baik. Hal ini dapat dilihat dari kinerja dari PT. Wings Surya Tbk yang terus menerus melakukan inovasi terhadap produk mie sedaap dalam segi kualitas produk agar dapat menciptakan varian rasa, aroma dan tekstur mie instan yang sesuai dengan selera konsumen sehingga konsumen tetap setia dan melakukan keputusan pembelian.

### c. Pengaruh Promosi Terhadap Keputusan Pembelian

Berdasarkan hasil uji parsial Promosi memiliki nilai  $t_{hitung}$  sebesar  $3.075 > t_{tabel}$  1.979 dengan nilai signifikan  $0.003 < 0.05$ . Maka hipotesis  $H_a$  diterima dan  $H_0$  ditolak, artinya bahwa promosi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa promosi berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen [10]. Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian sebelumnya karena dalam penelitiannya promosi tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen [11]. Berdasarkan penelitian yang dilakukan kepada mahasiswa Manajemen STIE Mikroskil Medan bahwa kualitas promosi produk mie sedaap dilakukan dengan sangat baik, karena PT. Wings Surya Tbk memilih bintang iklan yang sedang populer di kalangan mahasiswa untuk menarik minat mahasiswa terhadap produk mie sedaap. Dalam penelitian ini promosi berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen dikarenakan objek pada penelitian ini yaitu mahasiswa Manajemen STIE Mikroskil Medan merupakan konsumen yang memperdulikan adanya promosi yang baik dari perusahaan, karena



dengan promosi yang baik dapat meningkatkan keputusan pembelian mahasiswa terhadap produk mie sedaap.

#### **d. Pengaruh Citra Merek, Kualitas Produk dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian**

Hasil uji simultan pada Citra Merek, Kualitas Produk dan Promosi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel Keputusan Pembelian. Dengan nilai F hitung  $95.203 > F$  tabel 2.68 dan signifikan  $0.000 < 0.05$ . Nilai koefisien determinasi (*adjusted R<sup>2</sup>*) yang diperoleh sebesar 0.692. Hal ini berarti kontribusi pengaruh ketiga variabel yang diteliti yaitu citra merek, kualitas produk dan promosi terhadap keputusan pembelian adalah sebesar 69.2%, sedangkan sisanya yaitu sebesar 30.8 % dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Keputusan pembelian konsumen menjadi tujuan utama bagi suatu perusahaan untuk memperoleh keuntungan atau laba, untuk memperoleh dan mencapai tujuan tersebut perusahaan harus memiliki citra merek yang baik untuk mendukung suatu produk tersebut. Mie instan merek mie sedaap memiliki citra merek yang baik terhadap keputusan pembelian konsumen, karena mie sedaap merupakan produk mie instan yang memiliki reputasi yang baik, yang diperoleh dari varian rasa, aroma, tekstur dan topping yang kriuk pada kemasannya. Reputasi yang baik pada produk mie sedaap menghasikan citra merek yang positif yang diperoleh dari adanya kualitas produk yang dihasilkan perusahaan dimana konsumen akan merasa puas jika produk yang digunakan selama ini memiliki kualitas yang baik dan sesuai dengan harapan konsumen dalam pemilihan bahan baku, kemasan, bentuk, aroma dan rasa menjadi komponen utama yang harus diperhatikan untuk menjadikan suatu produk yang berkualitas. PT. Wings Surya Tbk selalu memperhatikan kualitas pada produk mie sedaap dengan memproduksi mie instan yang diproses secara higienis dibawah pengawasan ketat dari para ahli serta menawarkan produk dengan varian rasa selera konsumen, dengan begitu konsumen akan merasa puas dengan produk mie sedaap dan melakukan keputusan pembelian.

Untuk dapat menciptakan rasa kepercayaan konsumen terhadap suatu produk dalam menghasilkan keputusan pembelian, dapat dilakukan perusahaan dengan tetap terus melakukan promosi sebagai saluran komunikasi terhadap konsumen untuk menarik perhatian dan memberikan informasi kepada konsumen tentang produk yang ditawarkan. Promosi yang dilakukan oleh PT. Wings Surya Tbk dalam menawarkan produk mie sedaap harus tetap dilakukan secara terus menerus agar produk mie sedaap semakin dikenal secara luas dan menjadi produk mie instan yang menjadi pilihan utama bagi konsumen ketika ingin melakukan keputusan pembelian terhadap produk mie instan.

## **5. Kesimpulan dan Saran**

### **5.1. Kesimpulan**

Peneliti menyadari penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan, yaitu: (1) Keterbatasan waktu sehingga hanya berfokus pada pengaruh *perceived service quality*, *perceived value* dan *customer satisfaction* terhadap *customer loyalty*, dan (2) sampel dan objek yang dipilih masih terlalu sempit dan mungkin kurang mempresentasikan keseluruhan populasi yang ada.

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Secara parsial menunjukkan bahwa variabel citra merek, kualitas produk dan promosi berpengaruh terhadap keputusan pembelian produk PT. Wings Surya Tbk pada mahasiswa STIE Mikroskil Medan.
2. Secara simultan ketiga variabel bebas yaitu citra merek, kualitas produk dan promosi berpengaruh terhadap keputusan pembelian produk PT. Wings Surya Tbk pada mahasiswa STIE Mikroskil Medan.
3. Nilai koefisien determinasi (*Adjusted-R Square*) yang diperoleh dapat dilihat bahwa ketiga variabel yang diteliti yaitu citra merek, kualitas produk dan promosi berpengaruh sekitar 69.2 % terhadap keputusan pembelian produk PT. Wings Surya Tbk pada Mahasiswa STIE Mikroskil Medan dan selebihnya 30.8% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

## 5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka peneliti memberikan saran-saran sebagai berikut: Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan untuk mengembangkan penelitian ini dengan menambahkan variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini, seperti faktor harga, gaya hidup dan sebagainya.

## Referensi

- [1] A. Firmansyah, Pemasaran Produk dan Merek, Surabaya: QIara Media, 2019.
- [2] N. Arianty, A. Dewi and H. Jasin, Manajemen Pemasaran, Medan: Perdana Publishing, 2015.
- [3] E. M. Sangadji and Sophia, Perilaku Konsumen, Yogyakarta: ANDI, 2013.
- [4] V. Gaspersz, Ekonomi Manajerial, Bogor: Vinchrsto, 2011.
- [5] F. Tjiptono, Strategi Pemasaran, Jakarta: ANDI, 2008.
- [6] N. Amalia, "Pengaruh Citra Merek, Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen (Studi Kasus Pada Konsumen Mie Endess Di Bangkalan)," *Jurnal Studi Manajemen dan Bisnis*, vol. Vol. 6, pp. 96-104, 2019.
- [7] I. Kurniawan, Z. Wahab and W. Nailis, "Pengaruh Brand Image dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Produk Pizza Hut di Kota Palembang," *Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis dan Terapan*, vol. 1, pp. 27-40, 2016.
- [8] S. I. Ellisshanty, "Pengaruh Harga, Kualitas Produk dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian di UKM Bakso Kemasan M dan M di Mojokerto," *JTPN*, vol. 1, pp. 1-6, 217.
- [9] L. Amelisa, S. Yonaldi and H. Mayasari, "Analisis Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Gula Tebu," *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, vol. 7, pp. 54-66, 2018.
- [10] A. Yuliantiningsih and S. T. Rahardjo, "Analisis Pengaruh Citra Merek, Produk, Harga dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian (Studi pada Konsumen Bandeng Juwana Erlina)," *Journal Of Management*, vol. 5, pp. 1-11, 2016.

[11] A. E. Nasution, L. P. Putri and M. T. Lesmana, "Analisis Pengaruh Harga, Promosi, Kepercayaan dan Karakteristik Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada 212 Mart di Kota Medan," *Seminar Nasional Kewirausahaan UMSU*, vol. 1, pp. 194-199, 2019.

