

**PENGARUH DIFERENSIASI PRODUK DAN HARGA
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK KLX 150 PADA PT.
SUMBER BUANA MOTOR**

Erma Rahmadani

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh diferensiasi produk dan harga terhadap keputusan pembelian produk KLX 150 pada PT. Sumber Buana Motor. Jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah dengan menggunakan metode kuantitatif. Metode pengumpulan data penelitian yang digunakan yakni dengan pengumpulan data kuesioner. Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan teknik *probability sampling* dengan *simple random sampling*. sampel yang digunakan adalah konsumen Kawasaki yang membeli motor KLX 150 sebanyak 67 konsumen. Pengujian statistik yang digunakan pada penelitian ini adalah uji validitas, uji reliabilitas, uji normalitas, uji multikolinearitas, uji heteroskedastisitas, analisis regresi berganda, uji t, uji F, dan uji koefisien determinasi R^2 . Diperoleh hasil persamaan regresi berganda $Y=3,973+0,135X_1+0,273X_2+e$. Dalam penelitian hasil regresi berganda ini menunjukkan nilai konstanta bernilai positif yang berarti jika variabel X_1 dan X_2 dianggap 0 maka variabel Y tetap bernilai positif. Variabel X_1 dan X_2 mengalami nilai positif yang artinya variabel tersebut saat naik sebesar 1 skala maka faktor dari X_1 dan X_2 berpengaruh positif terhadap variabel Y . Pada hasil uji t didapatkan nilai signifikansi variabel diferensiasi $0,007 < 0,05$ dan variabel harga $0,005 < 0,05$, sehingga dari nilai signifikan tersebut dapat dikatakan bahwa diferensiasi produk dan harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Secara bersama-sama diferensiasi produk dan harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian yang dibuktikan dari hasil hipotesis uji F dengan nilai F_{hitung} sebesar 14,011 dengan tingkat signifikan sebesar 0,000. Nilai F_{hitung} 14,011 lebih besar dari F_{tabel} sebesar (3,14).

Kata Kunci: *Diferensiasi Produk, Harga, dan Keputusan Pembelian.*

**THE EFFECT OF PRODUCT DIFFERENTIATION AND PRICE
DECISION ON PURCHASE OF KLX 150 PRODUCTS
AT PT. SOURCE BUANA MOTOR**

Erma Rahmadani

Abstract

This study aims to determine the effect of product and price differentiation on purchasing decisions for KLX 150 products at PT. Sumber Buana Motor. This type of research used in this study is to use quantitative methods. The data collection method used in this study is a questionnaire. The sampling technique used in this study was probability sampling with simple random sampling. The sample used was 67 Kawasaki consumers who bought a KLX 150 motorbike. The statistical tests used in this research are validity test, reliability test, normality test, multicollinearity test, heteroskedasticity test, multiple regression analysis, t test, F test, and determination efficiency test R². The result is the multiple regression equation $Y = 3.973 + 0.135X_1 + 0.273X_2 + e$. In this research, the results of multiple regressions show that the constant value is positive, which means that if the variables X_1 and X_2 are considered 0 then the variable Y remains positive. Variables X_1 and X_2 experience a positive value, which means that when the variable increases by 1 scale, the factors from X_1 and X_2 have a positive effect on variable Y . In the t test results, the significance value of the differentiation variable is $0.007 < 0.05$ and the price variable is $0.005 < 0.05$, so that from this significant value it can be said that product differentiation and price have a significant effect on purchasing decisions. Together, product differentiation and price have an effect on purchasing decisions as evidenced by the results of the F test hypothesis with an F count of 14.011 with a significant level of 0.000. The calculated F value of 14.011 is greater than the F table of (3.14).

Keywords: *Product Differentiation, Price, and Purchase Decisions*

