

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, DAN *WORD OF MOUTH* TERHADAP MINAT BELI KONSUMEN PADA PRODUK PSYCONE DI SURABAYA**



OLEH

JONATHAN MONTANA

1723018034

FAKULTAS KEWIRAUSAHAAN  
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA  
SURABAYA

PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, DAN *WORD OF MOUTH*  
TERHADAP MINAT BELI KONSUMEN PADA PRODUK PSYCONE  
DI SURABAYA

SKRIPSI

Diajukan kepada  
FAKULTAS KEWIRAUSAHAAN  
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA SURABAYA  
untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan  
Memperoleh Gelar Sarjana Bisnis  
Fakultas Kewirausahaan

OLEH :  
JONATHAN MONTANA  
1723018034

FAKULTAS KEWIRAUSAHAAN  
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA  
SURABAYA  
2021

## SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Demi perkembangan ilmu pengetahuan sebagai mahasiswa Unika Widya Mandala Surabaya:

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Jonathan Montana

NRP : 1723018034

Judul Skripsi : PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, DAN  
*WORD OF MOUTH* TERHADAP MINAT BELI  
KONSUMEN PADA PRODUK PSYCONE DI  
SURABAYA

Menyatakan bahwa tugas akhir skripsi ini adalah ASLI karya tulis saya. Apabila terbukti karya ini merupakan plagiarism, saya bersedia menerima sanksi yang akan diberikan oleh Fakultas Kewirausahaan Univeristas Katolik Widya Mandala Surabaya

Surabaya, 23 Desember 2021

Yang Menyatakan,



Jonathan Montana

**HALAMAN PERSETUJUAN**

SKRIPSI

PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, DAN *WORD OF MOUTH*  
TERHADAP MINAT BELI KONSUMEN PADA PRODUK PSYCONE  
DI SURABAYA

Oleh :

Jonathan Montana

1723018034

Telah Disetujui dan Diterima untuk Diajukan  
Kepada Tim Penguji

Pembimbing I,



Veronika Rahmawati, SE., M.Si

Tanggal : 21 Jan 2022

Pembimbing II,



Aldo Hardi Sancoko, S.E., M.M.

Tanggal : 21 Januari 2022

## LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Demi perkembangan ilmu pengetahuan, kami sebagai mahasiswa Universitas  
Katolik Widya Mandala Surabaya:

Nama : Jonathan Montana

NRP : 1723018034

Menyetujui karya ilmiah kami,

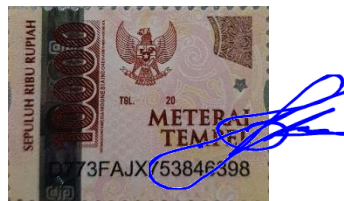
Judul : Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Dan *Word Of Mouth* Terhadap Minat  
Beli Konsumen Pada Produk Psycone Di Surabaya

Untuk dipublikasikan atau ditampilkan di internet / di media lain (Digital  
Library Perpustakaan Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya) untuk  
kepentingan akademik sesuai dengan undang-undang hak cipta

Demikianlah pernyataan persetujuan publikasi karya ilmiah ini kami buat  
dengan sebenarnya.

Surabaya, 21 Januari 2022

Yang menyatakan,



Jonathan Montana

## HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh: Jonathan Montana NRP : 1723018034, telah diuji pada tanggal 21 Januari 2022 dan dinyatakan lulus oleh Tim Penguji

Ketua Tim Penguji,



Veronika Rahmawati, SE., M.Si

Mengetahui

Dekan,



Dr. Diyah Tulipa, M.M.  
NIK 172.02.0543

Ketua Prodi,



Aldo Hardi Sancoko, S.E., M.M.  
NIK 172.180.997

## KATA PENGANTAR

Ucapan syukur saya panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena atas anugrah dan rahmat-Nya yang besar telah melimpahkan karunia-Nya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul “PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, DAN *WORD OF MOUTH* TERHADAP MINAT BELI KONSUMEN PADA PRODUK PSYCONE DI SURABAYA” dengan baik. Penulis juga ingin berterima kasih karena telah mendapat banyak dukungan dan bimbingan dari banyak pihak sehingga penyusunan skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik untuk memenuhi syarat kelulusan Fakultas Kewirausahaan, Jurusan Kewirausahaan, Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.


Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada yang terhormat:

1. Ibu Dr. Diah Tulipa, MM selaku Dekan Fakultas Kewirausahaan Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
2. Ibu Veronika Rahmawati, SE., M.Si selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak meluangkan waktu untuk membimbing penulis.
3. Bapak Aldo Hardi Sancoko, S.E., M.M. selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktu untuk membimbing penulis.
4. Kepada Dosen, Karyawan, dan seluruh Staff Tata Usaha Fakultas Kewirausahaan Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya yang telah memberikan informasi guna kelancaran pengumpulan laporan skripsi.
5. Kepada segenap keluarga saya yang telah memberikan banyak sekali dukungan, doa, cinta kasih, dalam penyusunan laporan skripsi ini dan dalam masa studi yang saya tempuh selama ini.
6. Kepada teman-teman yang senantiasa membantu penulis dalam menyelesaikan laporan penulisan skripsi ini, terima kasih atas doa, dukungan, dan saran yang diberikan.

Saya selaku penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan yang mendasar pada skripsi ini. Oleh karena itu, saya mengundang pembaca untuk memberikan saran serta kritik yang dapat membangun saya selaku penulis skripsi ini. Kritik konstruktif pembaca sangat saya harapkan untuk penyempurnaan pada skripsi selanjutnya.

Akhir kata, mengingat keterbatasan yang dimiliki oleh penulis dalam menyelesaikan laporan skripsi yang jauh dari sempurna ini. oleh karena itu segala kritik dan saran yang sifatnya membangun akan penulis terima dengan senang hati. Penulis berharap semoga laporan penulisan skripsi ini dapat memberikan manfaat dan menambah wawasan bagi para pembaca.

Surabaya, 23 Desember 2021

A handwritten signature in blue ink, consisting of several overlapping loops and lines, positioned above the printed name.

Penulis,

(Jonathan Montana)



## DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	i-ii
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL.....	v
DAFTAR GAMBAR.....	vi
DAFTAR LAMPIRAN.....	vii
ABSTRAK.....	viii
ABSTRACT.....	ix
BAB 1. PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	3
1.3. Ruang Lingkup dan Batasan Penelitian.....	4
1.4. Tujuan Penelitian.....	4
1.5. Manfaat Peneliti.....	4
1.6. Sistematika Penulisan.....	4
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKAAN DAN PENGEMBANGAN HIPOTENSI	
2.1. Penelitian Terdahulu.....	6
2.2. Landasan Teori.....	7
2.2.1. Kuliner.....	7
2.2.2. Kualitas Produk.....	8
2.2.3. Harga.....	10
2.2.4. <i>Word Of Mouth</i> .....	12
2.2.5 Minat Beli.....	14
2.3. Pengaruh Antar Variabel.....	15
2.3.1. Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Minat Beli.....	15
2.3.2. Pengaruh Harga Terhadap Minat Beli.....	15
2.3.3. Pengaruh <i>Word Of Mouth</i> Terhadap Minat Beli.....	16
2.4. Kerangka/Model Konseptual.....	16
2.5. Hipotesis.....	17
BAB 3. METODE PENELITIAN	
3.1. Desain Penelitian.....	18
3.2. Obyek Penelitian.....	18
3.3. Populasi & Sampel.....	18
3.4. Metode Pengumpulan Data.....	19
3.5. Variabel Penelitian dan Definisi Operasional.....	20
3.5.1. Variabel Penelitian.....	20
3.5.2. Definisi Operasional.....	20

3.6. Pengujian Data .....	21
3.6.1. Uji Deskriptif.....	21
3.6.2. Uji Validitas .....	21
3.6.3. Uji Reliabilitas.....	21
3.6.4. Uji Asumsi .....	21
3.6.5. Uji Model.....	23
3.6.6. Uji Hipotesis.....	23
<b>BAB 4. ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN</b>	
4.1 Penyebaran dan Pengembalian Kuesioner .....	24
4.2 Karakteristik Konsumen.....	24
4.3 Hasil Pengujian Kualitas Data .....	26
4.3.1. Hasil Uji Deskriptif .....	26
4.3.2. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas.....	29
4.3.3. Hasil Uji Asumsi .....	34
4.3.4. Hasil Uji Model.....	37
4.3.5. Hasil Uji Hipotesis.....	37
4.4 Analisis Regresi Berganda.....	38
4.5. Pembahasan.....	40
<b>BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
5.1. Kesimpulan.....	43
5.2. Saran .....	43
5.2.1. Saran Akademis.....	44
5.2.2. Saran Praktis .....	44
5.3. Keterbatasan Penelitian.....	44
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>45</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu.....	6
Tabel 4.1. Pembagian Kuesioner .....	24
Tabel 4.2. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	25
Tabel 4.3. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia .....	25
Tabel 4.4. Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan.....	25
Tabel 4.5. Karakteristik Responden Berdasarkan Domisili.....	26
Tabel 4.6. Invertal Rata-Rata Skor.....	27
Tabel 4.7. Hasil Uji Deskriptif Variabel Kualitas Produk .....	27
Tabel 4.8. Hasil Uji Deskriptif Variabel Harga .....	28
Tabel 4.9. Hasil Uji Deskriptif Variabel Word Of Mouth.....	28
Tabel 4.10. Hasil Uji Deskriptif Variabel Minat Beli.....	29
Tabel 4.11. Hasil Uji Validitas 1 Variabel Kualitas Produk.....	29
Tabel 4.12. Hasil Uji Validitas 2 Variabel Kualitas Produk.....	30
Tabel 4.13. Hasil Uji Validitas 1 Variabel Harga.....	31
Tabel 4.14. Hasil Uji Validitas 2 Variabel Harga.....	31
Tabel 4.15. Hasil Uji Validitas 1 Variabel <i>Word Of Mouth</i> .....	32
Tabel 4.16. Hasil Uji Validitas 2 Variabel <i>Word Of Mouth</i> .....	32
Tabel 4.17. Hasil Uji Validitas 1 Variabel Minat Beli .....	33
Tabel 4.18. Hasil Uji Validitas 2 Variabel Minat Beli .....	33
Tabel 4.19. Hasil Uji Reliabilitas.....	33
Tabel 4.20. Statistik Uji Normalitas .....	35
Tabel 4.21. Uji Multikolinieritas .....	36
Tabel 4.22. Uji Autokorelasi .....	36
Tabel 4.23. Uji Model F.....	37
Tabel 4.24. Pengujian Hipotesis .....	37
Tabel 4.25. Analisis Regresi Berganda.....	38
Tabel 4.26. Koefisien Determinasi .....	39

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. Kontribusi subsektor Industri terhadap PDB 2018 .....	1
Gambar 1.2. 5 Sektor Industri dengan pertumbuhan >5% di Indonesia Pada 2018 .....	2
Gambar 4.1. Grafik 1 Uji Normalitas.....	34
Gambar 4.2. Grafik 2 Uji Normalitas.....	34
Gambar 4.3. Uji Heterokedastisitas .....	35

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Deskripsi Produk .....	47
Lampiran 2 : Pertanyaan Kuesioner.....	48
Lampiran 3 : Hasil Kuesioner.....	54
Lampiran 4 : Karakteristik Responden.....	69
Lampiran 5 : Hasil Uji Validitas dan Deskriptif .....	71
Lampiran 6 : Hasil Uji Reliabilitas.....	74
Lampiran 7 : Hasil Uji Asumsi Klasik .....	75
Lampiran 8 : Hasil Uji Model dan Hipotesis.....	77

PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, DAN *WORD OF MOUTH*  
TERHADAP MINAT BELI KONSUMEN PADA PRODUK PSYCONE  
DI SURABAYA

**ABSTRAK**

Pertumbuhan sektor makanan dan minuman di Indonesia mengalami perkembangan yang pesat setiap tahunnya. Hal tersebut menyebabkan industry makanan dan minuman menjadi salah satu sektor yang dipandang dan menjanjikan. Hal tersebut membuat perusahaan memerlukan keselarasan antara kualitas produk, harga dan *word of mouth* untuk produk mereka. Kualitas produk yang tinggi dan baik disertai dengan harga yang terjangkau akan menjadi nilai tambah akan produk. *Word of Mouth* juga akan memengaruhi penjualan akan produk tersebut yang nantinya akan meningkatkan minat beli konsumen akan produk. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui apakah kualitas produk, harga, dan *word of mouth* berpengaruh positif terhadap minat beli pada Produk Psycone. Penelitian ini menggunakan 94 responden dimana data diperoleh dari kuesioner yang disebarakan secara online melalui google form. Data tersebut kemudian diolah menggunakan software SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*). Hasil pengolahan SPSS menunjukkan bahwa kualitas produk, harga, dan *word of mouth* berpengaruh secara positif terhadap minat beli. Melalui penelitian ini diharapkan bahwa Psycone dapat mempertahankan kualitas produk yang baik, memiliki harga yang terjangkau, dan meningkatkan potensi *word of mouth* agar dapat meningkatkan minat beli

**Kata Kunci** : Kualitas Produk, Harga, *Word Of Mouth*, Minat Beli

THE EFFECT OF PRODUCT QUALITY, PRICE, AND WORD OF MOUTH ON CONSUMER PURCHASE INTENTION IN PSYCONE PRODUCTS IN SURABAYA

**ABSTRACT**

*The growth of the food and beverage sector in Indonesia experiences rapid development every year. This causes the food and beverage industry to become one of the sectors that is seen and promising. This makes companies need alignment between product quality, price and word of mouth for their products. High and good product quality accompanied by an affordable price will be an added value for the product. Word of Mouth will also affect sales of these products which will increase consumer buying interest in the product. This study was conducted to determine whether product quality, price, and word of mouth affect buying interest in Psycone Products. This study used 94 respondents where the data were obtained from questionnaires distributed online via google form. The data is then processed using SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) software. The results of SPSS processing show that product quality, price, and word of mouth have a positive effect on buying interest. Through this research, it is hoped that Psycone can maintain good product quality, have affordable prices, and increase the potential for word of mouth in order to increase buying interest.*

**Keywords :** *Product Quality, Price, Word Of Mouth, Purchase Intention*