

**PENGARUH PROMOSI, KUALITAS PRODUK, DAN HARGA
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN AQUVIVA PADA
KOMUNITAS PENGGEMAR OLAHRAGA DI KOTA SURABAYA
SKRIPSI**



Oleh:

DIEKY FIRDAUS KURNIAWAN

NIM : 20221221014

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURABAYA

2026

**PENGARUH PROMOSI, KUALITAS PRODUK, DAN HARGA
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN AQUVIVA PADA
KOMUNITAS PENGGEMAR OLAHRAGA DI KOTA SURABAYA**

**Diajukan guna memenuhi
salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar
Sarjana Manajemen**



Oleh:

DIEKY FIRDAUS KURNIAWAN

NIM : 20221221014

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURABAYA

2026

PERNYATAAN TIDAK MELAKUKAN PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : DIEKY FIRDAUS KURNIAWAN
NIM : 20221221014
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Judul Skripsi : Pengaruh Promosi, Kualitas Produk, dan Harga
terhadap Keputusan Pembelian Aquiva pada
Komunitas Penggemar Olahraga di Kota Surabaya

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Skripsi yang saya tulis ini, benar-benar tulisan saya, dan bukan merupakan plagiasi baik sebagian atau seluruhnya. Apabila di kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan Skripsi ini hasil plagiasi, baik sebagian atau seluruhnya, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Universitas Muhammadiyah Surabaya.

Surabaya, 30 Desember 2025

Yang membuat pernyataan,



(Dieky Firdaus Kurniawan)

PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

PENGARUH PROMOSI, KUALITAS PRODUK, DAN HARGA TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN AQUVIVA PADA KOMUNITAS
PENGHEMAM OLAHRAGA DI KOTA SURABAYA

Diajukan Oleh:

DIEKY FIRDAUS KURNIAWAN

NIM : 20221221014

Telah disetujui dan diterima dengan baik oleh :

Dosen Pembimbing,

Tandatangan

Tanggal

1. Prof. Dr. Drs. Didin Fatihudin, SE., M.Si.,CIRR

19 Januari 2026

2. Phonyy Aditiawan Mulyana, S.E., MM

21 Januari 2026

Mengetahui:

Dekan

Ketua Program Studi

Dr. Mochamad Mockhlas, S.Si., MM

Dr. Dwi Songgo Panggayudi, ST., MM

PENGESAHAN PANITIA PENGUJI

PENGARUH PROMOSI, KUALITAS PRODUK, DAN HARGA TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN AQUVIVA PADA KOMUNITAS
PENGHEMAM OLAHRAGA DI KOTA SURABAYA

Nama: DIEKY FIRDAUS KURNIAWAN
NIM : 20221221014

Program Studi : Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Surabaya

Pada Hari / Tanggal : Kamis / 29 Januari 2026

Pukul : 10.00 WIB sampai dengan 11.30 WIB

Tim Dosen Penguji terdiri dari
Ketua Penguji

Prof. Dr. Drs. Didin Fatihudin, SE., M.Si.,CIRR

Anggota I

Anggota II

Asyidatur Rosmaniar, S.E., M.Pd., CMA Phonny Aditiawan Mulyana, S.E., MM

Mengetahui:

Dekan

Ketua Program Studi

Dr. Mochamad Mockhlas, S.Si., MM

Dr. Dwi Songgo Panggayudi, ST., MM

**PENGARUH PROMOSI, KUALITAS PRODUK, DAN HARGA
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN AQUIVA PADA KOMUNITAS
PENGGEAR OLAHRAGA DI KOTA SURABAYA**

Dieky Firdaus Kurniawan
e-mail: dieky.firdaus-2022@fe.um-surabaya.ac.id

ABSTRAK

Persaingan industri air minum dalam kemasan yang semakin ketat khususnya di Kota Surabaya mendorong perusahaan pendatang baru seperti Aquviva untuk menerapkan strategi yang efektif guna memengaruhi keputusan pembelian konsumen. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh promosi, kualitas produk, dan harga terhadap keputusan pembelian air minum dalam kemasan merek Aquviva pada komunitas penggemar olahraga di Kota Surabaya. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survei melalui kuesioner yang disebarluaskan kepada responden yang dipilih menggunakan teknik *purposive sampling*, yaitu masyarakat penggemar olahraga di Surabaya yang pernah membeli atau mengonsumsi Aquviva. Data dianalisis menggunakan analisis regresi linier berganda dan pengujian hipotesis melalui uji T dan uji F dengan bantuan program SPSS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa promosi, kualitas produk, dan harga secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian Aquviva. Secara simultan, ketiga variabel tersebut juga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian, dengan kualitas produk sebagai variabel yang paling dominan.

Kata kunci: Promosi, Kualitas Produk, Harga, Keputusan Pembelian

**THE EFFECT OF PROMOTION, PRODUCT QUALITY, AND PRICE ON
AQUIVA PURCHASE DECISIONS IN THE SPORTS FAN COMMUNITY
IN SURABAYA CITY**

Dieky Firdaus Kurniawan

e-mail: dieky.firdaus-2022@fe.um-surabaya.ac.id

ABSTRACT

The increasingly tight competition in the bottled water industry, especially in Surabaya, has encouraged new entrants such as Aquviva to implement effective strategies to influence consumer purchasing decisions. This study aims to analyze the influence of promotion, product quality, and price on purchasing decisions for Aquviva brand bottled water among sports enthusiasts in Surabaya. This study uses a quantitative approach with a survey method through questionnaires distributed to respondents selected using purposive sampling techniques, namely sports enthusiasts in Surabaya who have purchased or consumed Aquviva. Data were analyzed using multiple linear regression analysis and hypothesis testing through T-test and F-test with the help of the SPSS program. The results of the study indicate that promotion, product quality, and price partially have a significant effect on Aquviva purchasing decisions. Simultaneously, these three variables also have a significant effect on purchasing decisions, with product quality as the most dominant variable.

Keywords: Promotion, Product Quality, Price, Purchase Decision

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT atas segala limpahan rahmat, taufik, dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi berjudul “Pengaruh Promosi, Kualitas Produk, dan Harga terhadap Keputusan Pembelian Aquiva pada Komunitas Penggemar Olahraga di Kota Surabaya”. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana pada Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Surabaya.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis menyadari sepenuhnya bahwa tanpa bimbingan, bantuan, dan dukungan dari berbagai pihak tidak akan dapat terlaksana dengan baik. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih dan penghargaan terutama kepada:

1. Prof. Dr. Mundakir, S.Kep., Ns., M.Kep. FISQua. selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Surabaya.
2. Dr. Mochamad Mochklas, S.Si., M.M. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surabaya.
3. Dr. Dwi Songgo Panggayudi, S.T., M.M. selaku Ketua Program Studi Manajemen.
4. Prof. Dr. Drs. Didin Fatihudin, SE., M.Si., CIRR. selaku Dosen Pembimbing I yang dengan sabar dan ikhlas memberikan arahan serta bimbingan dalam penulisan skripsi ini.
5. Phonny Aditiawan Mulyana, S.E., M.M. selaku Dosen Pembimbing II atas bimbingan, saran, serta kritik yang sangat bermanfaat bagi penulis.
6. Asyidatur Romaniar, S.E., M.Pd., CMA selaku Dosen Penguji yang telah memberikan bimbingan, arahan, saran, dan kritik yang membangun dalam penyempurnaan skripsi ini.

7. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surabaya yang telah memberikan ilmu serta nasihat yang tak ternilai selama menempuh pendidikan.
8. Kedua orang tua tercinta, Ayah dan Ibu, yang telah memberikan dukungan tak terhingga, baik moril maupun materil, serta doa yang tiada henti selama penulis menyelesaikan pendidikan.
9. Seluruh sahabat dan rekan-rekan angkatan 2022 seperjuangan yang telah memberikan semangat dan motivasi dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan demi perbaikan di masa mendatang. Akhir kata, semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi para pembaca dan pihak-pihak yang berkepentingan.

Surabaya, 30 Desember 2025

Penulis,



(Dieky Firdaus Kurniawan)

DAFTAR ISI

	Hal
PERNYATAAN TIDAK MELAKUKAN PLAGIAT	ii
PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI.....	iii
PENGESAHAN PANITIA PENGUJI.....	iv
ABSTRAK.....	v
ABSTRACT.....	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan Penelitian.....	8
D. Manfaat Penelitian.....	9
BAB II KAJIAN PUSTAKA	11
A. Landasan Teori	11
1. Pemasaran.....	11
2. Promosi.....	14
3. Kualitas Produk	16
4. Harga	18
5. Keputusan Pembelian	19
6. Kepuasan Pelanggan	21
B. Hubungan Antar Variabel.....	23
1. Pengaruh Promosi terhadap Keputusan Pembelian.....	23
2. Pengaruh Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian	23
3. Pengaruh Harga terhadap Keputusan Pembelian	24
4. Penelitian Terdahulu	24
C. Kerangka Konseptual	28
D. Model Analisis.....	30
E. Hipotesis Penelitian	30

	Hal
BAB III METODE PENELITIAN	32
A. Pendekatan Penelitian dan Jenis Penelitian	32
B. Identifikasi Variabel Penelitian	33
1. Variabel Independen	33
2. Variabel Dependen	33
C. Definisi Operasional Variabel	34
1. Promosi (X1)	34
2. Kualitas Produk (X2)	35
3. Harga (X3).....	36
4. Keputusan Pembelian (Y)	36
D. Populasi dan Sampel.....	37
1. Populasi	37
2. Sampel.....	38
E. Teknik Pengumpulan Data	41
F. Teknik Analisis Data	42
1. Uji Instrumen Penelitian.....	42
3. Uji Asumsi Klasik	43
4. Analisis Regresi Linier Berganda	44
5. Uji Hipotesis.....	45
6. Analisis Deskriptif Kepuasan dan Ketidakpuasan Konsumen	46
BAB IV METODE PENELITIAN	47
A. Gambaran Umum Perusahaan	47
1. Sejarah Aquviva	47
2. Logo Aquviva.....	48
3. Visi dan Misi Perusahaan	48
4. Produk dan Sistem Distribusi	49
B. Deskripsi Hasil Penelitian	50
1. Deskripsi Karakteristik Responden	50
2. Deskripsi Variabel Penelitian	56
C. Uji Instrumen	60
1. Uji Validitas	60
2. Uji Reliabilitas.....	62

	Hal
D. Analisis Data	62
1. Uji Asumsi Klasik	62
2. Uji Regresi Linier Berganda	65
3. Uji Koefisien Determinasi.....	67
4. Uji Hipotesis.....	69
E. Pembahasan	73
1. Pengaruh Promosi terhadap Keputusan Pembelian.....	73
2. Pengaruh Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian	74
3. Pengaruh Harga terhadap Keputusan Pembelian	75
F. Analisis Tambahan	76
1. Kualitas Produk Memiliki Pengaruh Paling Dominan.....	77
2. Kepuasan Konsumen terhadap Produk Aquviva.....	77
3. Ketidakpuasan Konsumen terhadap Produk Aquviva.....	77
4. Implikasi Deskriptif Kepuasan dan Ketidakpuasan Konsumen.....	78
BAB V PENUTUP	79
A. Kesimpulan	79
B. Saran.....	79
DAFTAR PUSTAKA	81
LAMPIRAN.....	85

DAFTAR TABEL

No. Tabel	Hal
1. 1 Perbandingan Harga Air Mineral Botol di Tingkat Grosir	6
1. 2 Perbandingan Harga Air Mineral di Tingkat Konsumen Akhir.....	7
3. 1 Opsional Jawaban Responden.....	42
4. 1 Tanggapan Responden Variabel Promosi	57
4. 2 Tanggapan Responden Variabel Kualitas Produk.....	58
4. 3 Tanggapan Responden Variabel Harga.....	59
4. 4 Tanggapan Responden Variabel Keputusan Pembelian	60
4. 5 Tabel Uji Validitas	61
4. 6 Tabel Uji Reliabilitas	62
4. 7 Hasil Uji Normalitas Kolmogorov Smirnov	63
4. 8 Hasil Uji Multikolinearitas.....	65
4. 9 Hasil Analisis Regresi Linear Berganda	66
4. 10 Hasil Uji Koefisien Determinasi	68
4. 11 Interval Koefisien Korelasi	68
4. 12 Hasil Uji T.....	70
4. 13 Hasil Uji F.....	71
4. 14 Hasil Uji Standardized Coefficients.....	72

DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Hal
1. 1 Pangsa Pasar Air Kemasan di Indonesia Tahun 2025.....	3
1. 2 Acara Aquviva yang menonjolkan kualitas produk	4
2. 1 Kerangka Konseptual	28
2. 2 Model Analisis	30
4. 1 Logo Aquviva	48
4. 2 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	50
4. 3 Responden Berdasarkan Rentang Usia	51
4. 4 Responden Berdasarkan Pekerjaan	52
4. 5 Responden Berdasarkan Penghasilan.....	53
4. 6 Responden Berdasarkan Aktivitas Olahraga.....	54
4. 7 Responden Berdasarkan Konsumsi.....	55
4. 8 Responden Berdasarkan Domisili	56
4. 9 Uji Normal PP Plot	63
4. 10 Hasil Uji Heteroskedastisitas (Scatterplot)	64

DAFTAR LAMPIRAN

No. Lampiran	Hal
1 Kuesioner	85
2 Tabulasi Identitas Responden	89
3 Tabulasi Data	95
4 Hasil Pengolahan SPSS.....	105
5 Tabel F dan Tabel T	112
6 Hasil Sebar dan Pengisian Kuesioner oleh responden	118
7 Foto Produk Harga Air Mineral di Tingkat Konsumen Akhir	122
8 Foto Produk Harga Air Mineral di Tingkat Konsumen Grosir	125
9 Sk Dosen Pembimbing.....	128
10 Surat Izin Penelitian	129
11 Surat Balasan Izin Penelitian	130
12 Kartu Bimbingan Skripsi	131
13 Surat Keterangan Bukti Plagiasi	133
14 Endorsement Letter	134
15 Lembar Perbaikan Skripsi	135