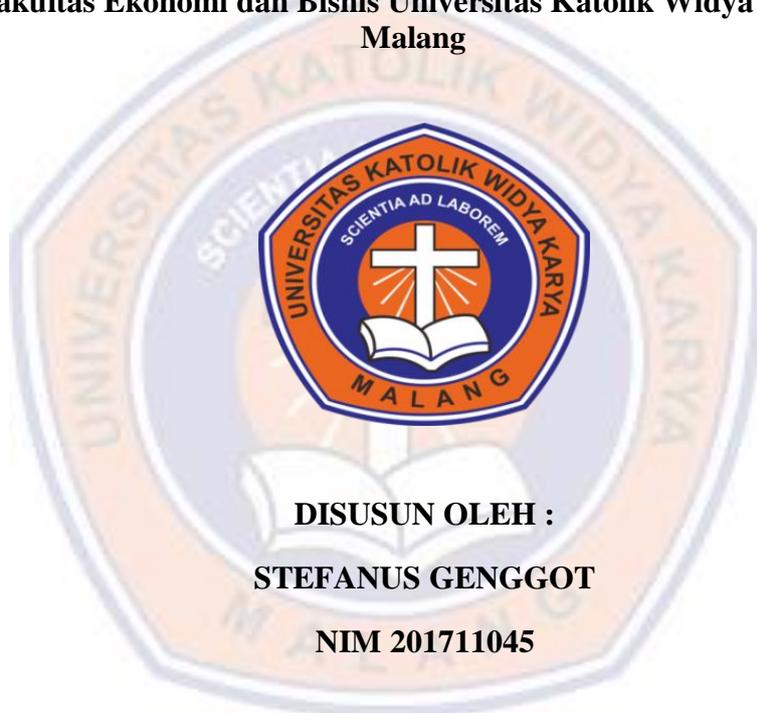


**PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN SEPEDA MOTOR HONDA DI CV. NASIONAL MOTOR
RUTENG**

SKRIPSI

**Diajukan Guna Memenuhi Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Manajemen Pada Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik Widya Karya
Malang**



**DISUSUN OLEH :
STEFANUS GENGGOT
NIM 201711045**

**UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA KARYA MALANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
2021**

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Stefanus Genggot

Nim : 201711045

Universitas : Universitas Katolik Widya Karya Malang

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Prodi : Manajemen

Judul : PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA MOTOR HONDA DI CV. NASIONAL MOTOR RUTENG

Malang, 10 Mei 2021

DITERIMA DAN DISETUJUI

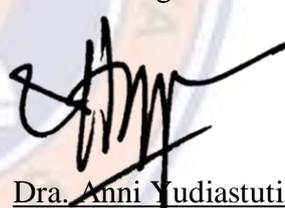
Pembimbing I



J. Vicka Bayu Wardhani, S.Pd.,M.SM

NIDN: 0724018601

Pembimbing II



Dra. Anni Yudiastuti, MP

NIDN: 0701056401

Mengetahui:

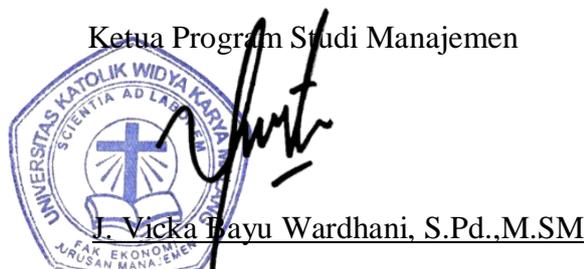
Dekan Fakultas Ekonomi dan bisnis



Dra. Anni Yudiastuti, MP

NIDN: 0701056401

Ketua Program Studi Manajemen



J. Vicka Bayu Wardhani, S.Pd.,M.SM

NIDN: 0724018601

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul:
**PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN SEPEDA MOTOR HONDA DI CV. NASIONAL
MOTOR RUTENG**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : Stefanus Genggot
Nim : 201711045

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik Widya Karya Malang pada tanggal 10-05-2021 dan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Manajemen Strata satu (S1).

Disahkan oleh:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Katolik Widya Karya Malang



Dra. Anni Yudiasuti, MP

NIDN: 0701056401

DEWAN PENGUJI

1. J. Vicka Bayu Wardhani, S.Pd., M.SM

NIDN: 0724018601

2. Drs. Cornelius Niwadolo, M.M

NIDK: 8887223419

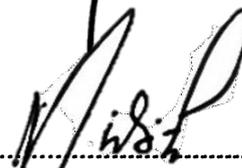
3. Dra. Anni Yudiasuti, MP

NIDN: 0701056401

TANDA TANGAN



.....



.....



.....

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul “PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA MOTOR HONDA DI CV NASIONAL MOTOR RUTENG” merupakan karya asli dari:

Nama : Stefanus Genggot

Nim : 201711045

Prodi : Manajemen

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Universitas : Universitas Katolik Widya Karya Malang

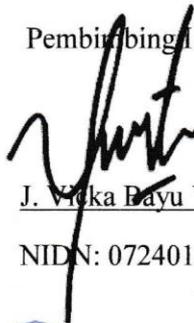
Dan bukan karya plagiat baik sebagian maupun sepenuhnya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan apabila terdapat kekeliruan saya bersedia untuk menerima sanksi sesuai dengan aturan yang berlaku.



DITERIMA DAN DISETUJUI

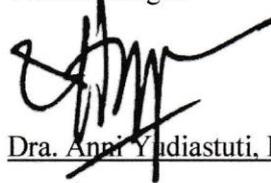
Pembimbing I



J. Vicka Bayu Wardhani, S.Pd.,M.SM

NIDN: 0724018601

Pembimbing II



Dra. Anni Yudiastuti, MP

NIDN: 0701056401

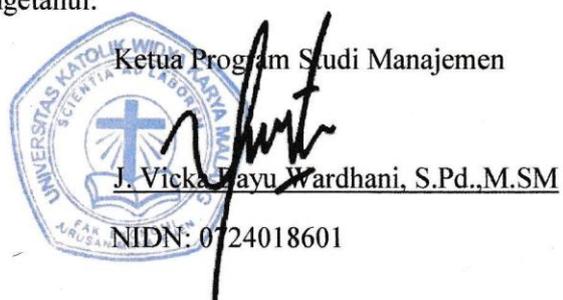
Mengetahui:

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis



Dra. Anni Yudiastuti, MP
NIDN: 0701056401

Ketua Program Studi Manajemen



J. Vicka Bayu Wardhani, S.Pd.,M.SM
NIDN: 0724018601

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Dengan ini CV. Nasional Motor Ruteng menerangkan bahwa :

Nama : Stefanus Genggot

Nim : 201711045

Fak./ Jur : Ekonomi/ Manajemen

Universitas : Universitas Katolik Widya Karya Malang

Telah melakukan penelitian dalam rangka penulisan skripsinya yang berjudul : **PENGARUH BAHAN PEMASARAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA MOTOR HONDA DI CV. NASIONAL MOTOR RUTENG** sejak tanggal 1 februari 2021 sampai tanggal 3 maret 2021, dan telah pula membahas materi hasil penelitiannya dengan kami.

Ruteng, 03 Maret

Manajer

a.n. Shandy



CV. Nasional Motor Ruteng

UCAPAN TERIMA KASIH

1. Terima kasih kepada Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat rahmat, anugerah, dan kasih karunianya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini tepat waktu.
2. Terima kasih kepada Papa David Human dan Mama Rosalia Dijung yang selalu memberikan dukungan dan motivasi agar saya tetap bersemangat dan terus berjuang dan selalu mendoakan untuk menyelesaikan skripsi ini.
3. Terima kasih kepada adik Maria Detriani Miani, Alexsander Juanda Jehuman, Yuliana Keysa Sanggul yang selalu menyemangati dan memotivasi sehingga skripsi dapat selesai tepat waktu.
4. Terima kasih kepada semua keluarga (om,tanta,kakek,nenek dll) yang turut mendukung dan memotivasi dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Terima kasih kepada Evrasia Kolany Dupa yang memberikan dukungan dan motivasi sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini.
6. Terima kasih kepada seluruh Mahasiswa/I angkatan 2017 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Manajemen yang selalu memberikan dukungan, bantuan, dan motivasi sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini tepat waktu.

MOTTO

**“TIDAK PENTING SEBERAPA LAMBAT ANDA MELAJU, SELAGI
ANDA TIDAK BERHENTI”**



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Stefanus Genggot
Nim : 201711045
Universitas : Universitas Katolik Widya Karya Malang
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Prodi : Manajemen
Tempat, tanggal lahir : Lait, 24 Maret 1998
Nama orang tua : David Human (Ayah)
: Rosalia Dijung (Ibu)
Riwayat Pendidikan :
Tahun 2005-2011 : SDI Bea Kakor Manggarai
Tahun 2011-2014 : SMPK ST. Klaus Werang, Manggarai Barat
Tahun 2014-2017 : SMAK ST. Klaus Werang, Manggarai Barat
Tahun 2017-2021 : SI Manajemen Universitas Katolik Widya Karya Malang

KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur kepada Tuhan yang Maha Kuasa karena kasih karunia dan penyertaan-Nya, skripsi yang berjudul “ PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA MOTOR HONDA DI CV. NASIONAL MOTOR RUTENG “ dapat terselesaikan dengan baik dan tepat pada waktunya. Skripsi ini merupakan tugas akhir dan sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik Widya Karya Malang.

Pada kesempatan ini, penulis juga hendak menyampaikan ucapan terima kasih kepada semua pihak yang selalu memberikan motivasi dan bimbingan dalam penyelesaian skripsi ini:

1. Ibu Jovita Vicka Bayu Wardhani, S.Pd, M.SM. Selaku Ketua Prodi Manajemen dan Dosen Pembimbing 1 yang telah memberikan masukan dan arahan selama proses pengerjaan skripsi serta memberikan kritik, saran dan motivasi ke pada peneliti yang sangat bermanfaat.
2. Ibu Dra. Anni Yudiastuti, M.P. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis sekaligus Dosen Pembimbing 2 yang telah meluangkan waktunya dengan sabar membimbing dan mengarahkan penyusunan skripsi serta memberi kritik, saran dan motivasi kepada peneliti yang sangat bermanfaat.

PLAGIARISME ADALAH PELANGGARAN HAK CIPTA DAN ETIKA

3. Direktur CV. Nasional Motor Ruteng yang telah memberikan izin, tempat, waktu, data dan bantuan-bantuan lain kepada peneliti demi kelancaran penyelesaian skripsi ini.
4. Para Dosen dan Staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis atas bimbingan dan ilmu yang diberikan selama kuliah.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, oleh karena itu penulis mengharapkan adanya kritik dan saran yang membangun guna untuk memperbaiki skripsi ini dkemudian hari.

Akhir kata penulis mohon maaf jika dalam penelitian masih terdapat kekurangan dan semoga skripsi ini dapat berguna dan bermanfaat bagi pembaca dan peneliti selanjutnya dalam menambah referensi.

Malang, 10 Mei 2021

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL SKRIPSI.....	i
TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT.....	iv
SURAT KETERANGAN PENELITIAN.....	v
UCAPAN TERIMA KASIH	vi
MOTTO.....	vii
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
ABSTRAK.....	xvi
BAB I <u>P</u> ENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
BAB II <u>L</u> ANDASAN TEORI	7
A. Penelitian Terdahulu	7
B. Tinjauan Pustaka.....	18
C. Kerangka Pikir	32
D. Hipotesis.....	33
BAB III <u>M</u> ETODE PENELITIAN	34
A. Jenis Penelitian	34
B. Lokasi Penelitian	34
C. Ruang Lingkup Penelitian.....	34
D. Populasi , Sampel dan Teknik Sampling	35

E. Sumber Data	36
F. Jenis Data.....	37
G. Definisi Operasional	37
H. Metode Pengumpulan Data	40
G. Teknik Analisis Data	41
BAB IV ANALISIS DAN INTERPRETASI DATA	47
A. Gambaran Umum Perusahaan.....	47
1. Sejarah Perusahaan	47
2. Visi dan Misi Perusahaan.....	48
3. Struktur Organisasi dan Uraian Tugas	48
B. Deskripsi Karakteristik Responden	52
C. Deskripsi Frekuensi Variabel Penelitian	53
D. Analisis Data dan Interpretasi data	60
1. Uji Instrumen.....	60
2. Uji Asumsi Klasik.....	63
3. Uji Analisis Regresi Linear Berganda	69
4. Uji Hipotesis.....	71
E. Pembahasan	77
F. Implikasi Hasil Penelitian.....	79
BAB V PENUTUP	82
A. Kesimpulan.....	83
B. Saran	83
DAFTAR PUSTAKA	85
Lampiran.....	88

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	7
Tabel 3.1 Defenisi Operasional	37
Tabel 4.1 Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	52
Tabel 4.2 Deskripsi Responden Berdasarkan Usia.....	53
Tabel 4.3 Deskripsi Frekuensi Jawaban Responden Produk (X1).....	54
Tabel 4.4 Deskripsi Frekuensi Jawaban Responden Harga (X2).....	55
Tabel 4.5 Deskripsi Frekuensi Jawaban Responden Tempat (X3).....	56
Tabel 4.6 Deskripsi Frekuensi Jawaban Responden Promosi (X4).....	58
Tabel 4.7 Deskripsi Frekuensi Jawaban Responden Keputusan Pembelian.....	59
Tabel 4.8 Hasil Uji Validitas	61
Tabel 4.9 Hasil Uji Uji Reliabilitas.....	62
Tabel 4.10 Hasil Uji Normalitas	63
Tabel 4.11 Hasil Uji Multikolinearitas.....	65
Tabel 4.12 Hasil Uji Autokorelasi.....	68
Tabel 4.13 Hasil Uji Analisis Regresi Linear Berganda.....	69
Tabel 4.14 Perhitungan Sumbangan Efektif.....	76

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Pikir.....32

Gambar 4.1 Struktur Organisasi Perusahaan.....48

Gambar 4.2 Hasil Uji Normalitas.....64

Gambar 4.3 Hasil Uji Heteroskedastisitas.....67



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner

Lampiran 2 Tabulasi Data

Lampiran 3 Output Data



**PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN SEPEDA MOTOR HONDA DI CV. NASIONAL MOTOR
RUTENG**

ABSTRAK

Keputusan pembelian pada dasarnya dipengaruhi oleh bauran pemasaran yang terdiri dari semua hal yang dapat dilakukan perusahaan untuk mempengaruhi permintaan produknya, yang terdiri dari *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat), dan *promotion* (promosi). Dalam hubungannya dengan perekonomian dan perkembangan industri otomotif, CV. Nasional Motor Ruteng merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang otomotif yang menjual produk sepeda motor Honda.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui; 1) Pengaruh bauran pemasaran secara simultan terhadap keputusan pembelian, 2) Pengaruh bauran pemasaran secara parsial terhadap keputusan pembelian dan 3) Elemen dari bauran pemasaran yang paling berpengaruh dominan terhadap keputusan pembelian pada CV. Nasional Motor Ruteng. Jenis penelitian ini adalah *explanatory*. Populasi penelitian ini adalah konsumen CV. Nasional Motor Ruteng. Sampel yang diambil sebanyak 50 orang dengan metode *accidental sampling* dan alat analisis regresi linear berganda.

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa secara simultan (bersama-sama) bauran pemasaran yang terdiri atas produk (X_1), harga (X_2), tempat (X_3), dan promosi (X_4) berpengaruh signifikan terhadap keputusan konsumen yang membeli Motor Honda di CV. Nasional Motor Ruteng dengan nilai signifikansi (0.000) yang lebih kecil dari alpha 0.05. Dari hasil uji t (parsial) menunjukkan bahwa produk (X_1), harga (X_2), tempat (X_3), dan promosi (X_4) berpengaruh signifikan terhadap keputusan konsumen dalam membeli sepeda motor di CV. Nasional Motor Ruteng tersebut dengan nilai signifikansi yang berturut-turut sebesar 0.031, 0.005, 0.007 dan 0.003 yang lebih kecil dari alpha 0.05. Dari hasil perhitungan sumbangan efektif menunjukkan bahwa salah satu dari faktor bauran pemasaran yang mempunyai pengaruh paling besar (dominan) terhadap keputusan konsumen yang membeli Motor Honda di CV. Nasional Motor Ruteng, yaitu faktor promosi (X_4) dengan kontribusi sebesar 20.91% dengan koefisien beta sebesar 0.320.

Kata Kunci : Produk, Harga, Tempat, Promosi, dan Keputusan Pembelian