

**PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA MOTOR PADA PT
ALFA SCORPII BATAM**

SKRIPSI



Oleh:

Rosmeilina Manik

140610083

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA
UNIVERSITAS PUTERA BATAM
TAHUN 2018**

**PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA MOTOR PADA PT
ALFA SCORPII BATAM**

SKRIPSI

**Untuk memenuhi salah satu syarat
guna memperoleh gelar sarjana**



Oleh:

Rosmeilina Manik

140610083

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA
UNIVERSITAS PUTERA BATAM**

TAHUN 2018
SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Skripsi ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik (sarjana, dan/atau magister), baik di Universitas Putra Batam maupun di perguruan tinggi lain.
2. Skripsi ini adalah murni gagasan, rumusan, dan penelitian saya sendiri, tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan pembimbing.
3. Dalam skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di perguruan tinggi.

Batam, 10 Agustus 2018

Yang membuat pernyataan.

Rosmeilina Manik

140610083

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan di bawah ini saya:

Nama : Rosmeilina Manik
NPM : 140610083
Fakultas : Ilmu Sosial dan Humaniora
Program Studi : Manajemen

Menyatakan bahwa **“SKRIPSI”** yang saya buat dengan judul:

“PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA MOTOR PADA PT ALFA SCORPII BATAM”

Adalah hasil karya sendiri dan bukan “duplikasi” dari karya orang lain. Sepengetahuan saya, didalam naskah Skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip didalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata di dalam naskah Skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur PLAGIASI, saya bersedia naskah Skripsi ini digugurkan dan gelar akademik yang saya peroleh dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya tanpa ada paksaan dari siapapun

Batam, 2018


Rosmeilina Manik
140610083

**PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA MOTOR PADA PT
ALFA SCORPII BATAM**

Oleh
Rosmeilina Manik
140610083

SKRIPSI

Untuk memenuhi salah satu syarat
guna memperoleh gelar sarjana

Telah disetujui oleh Pembimbing pada tanggal
Batam, 10 Agustus 2018



Dr. Realize, S.Kom., M.Si.

Pembimbing

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh bauran pemasaran terhadap keputusan pembelian sepeda motor di Kota Batam. Bauran pemasaran (*marketing mix*) merupakan kombinasi variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran, variabel yang dapat dikendalikan oleh perusahaan untuk mempengaruhi reaksi pembeli atau konsumen. Tujuan dilakukan penelitian ini yaitu untuk mengetahui pengaruh bauran pemasaran baik secara simultan dan parsial terhadap keputusan pembelian sepeda motor di kota Batam. Dimana dalam penelitian ini bauran pemasaran dibagi menjadi empat variabel yaitu produk, harga, lokasi, promosi dan metode penarikan sampel menggunakan teknik *simple random sampling*. Metode dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif dengan menggunakan data primer, dengan menggunakan kuesioner sebagai instrument penelitian dengan jumlah sampel yang digunakan sebanyak 176 responden dan skala pengukurannya menggunakan skala Likert. Pengolahan data menggunakan SPSS 20 dan berdasarkan hasil penelitian dapat diambil kesimpulan bahwa bauran pemasaran (produk, harga, lokasi, promosi) melalui uji F memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian (simultan). Melalui uji T, diketahui bauran pemasaran memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian (parsial).

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

ABSTRAK

This study aims to determine the effect of marketing mix on motorcycle purchase decisions in Batam City. The marketing mix is a combination of variables or activities that are at the core of the marketing system, variables that can be controlled by the company to influence buyer or consumer reactions. The purpose of this study is to determine the effect of marketing mix both simultaneously and partially to the decision to purchase a motorcycle in the city of Batam. Where in this research marketing mix is divided into four variables namely product, price, location, promotion and sampling method using simple random sampling technique. The method in this research is descriptive analysis using primary data, using questionnaire as research instrument with the number of samples used as many as 176 respondents and scale measurement using Likert scale. Data processing using SPSS 20 and based on the results of research can be concluded that the marketing mix (product, price, location, promotion) through F test has influence on purchase decision (simultaneous). Through the T test, it is known that the marketing mix has a significant influence on purchasing decision (partial).

Keywords: Product, Price, Location, Promotion and Purchase Decision

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Tuhan Yesus Kristus yang telah melimpahkan segala rahmat dan karuniaNya, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan akhir semester yang merupakan salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program studi stata satu (S1) pada program studi Manajemen Perbankan Universitas Putera Batam.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Karena itu kritik dan saran akan senantiasa penulis terima dengan senang hati. Dengan segala keterbatasan, penulis menyadari pula bahwa skripsi ini takkan terwujud tanpa bantuan, bimbingan, dan dorongan dari berbagai pihak. Untuk itu, dengan segala kerendahan hati, penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Rektor Universitas Putera Batam.
2. Dekan Program Studi Ilmu Sosial dan Humaniora Universitas Putera Batam.
3. Ketua Program Studi Manajemen Universitas Putera Batam.
4. Ibu Dr. Realize, S.Kom., M.SI. Selaku pembimbing Skripsi pada program studi Ilmu Sosial dan Humaniora Universitas Putera Batam.
5. Dosen dan Staff Universitas Putera Batam.
6. Kak Andini Selaku HRD yang telah membantu dan memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian di PT Alfa Scorpii Batam.
7. Teristimewa Orang tua penulis Kostan Manik dan Rusni br.sitio beserta abang, kakak, dan adik tercinta yang selalu mendoakan dan memberi

dukungan kepada penulis baik secara moril maupun materi sehingga skripsi ini dapat diselesaikan penulis.

8. Seluruh rekan seperjuangan mahasiswa/I Program Studi Ilmu Sosial dan Humaniora angkatan 2014 yang telah banyak memberikan motivasi kepada penulis sehingga selesainya skripsi ini.
9. Teristimewa kepada teman dan sahabat saya Mei novelia pandiangan, Maria selviana Mbaru, Welni Sihombing, Josua Sirait, Marhayati, Suryani yang ikut memberi dukungan dan membantu penulis sehingga selesainya skripsi ini.

Semoga skripsi ini bisa berguna dan bermanfaat bagi penulis dan seluruh pihak yang berkepentingan yang memanfaatkan skripsi ini untuk kepentingan akademik dalam bidang Manajemen perbankan. Akhirnya dengan mengucapkan semoga Tuhan Yesus Kristus memberkati dan membalas kebaikan dan selalu mencurahkan kasihnya kepada kita semua.

Batam, 10 Agustus 2018

(Rosmeilina Manik)

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL DEPAN.....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR GAMBAR.....	iv
DAFTAR TABEL.....	v
DAFTAR RUMUS.....	iv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	8
1.3 Pembatasan Masalah.....	9
1.4 Perumusan Masalah	9
1.5 Tujuan Penelitian	10
1.6 Manfaat Penelitian	10
1.6.1 Aspek teoritis	10
1.6.2 Aspek praktis	11
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	2
2.1 Teori Dasar.....	2
2.1.1 Pemasaran	2
2.1.2. Bauran Pemasaran.....	17
2.1.3. Keputusan Pembelian.....	28
2.1.4. Penelitian Terdahulu	31
2.1.5. Kerangka Berfikir.....	33
2.1.6. Hipotesis	34
BAB III METODE PENELITIAN.....	13
3.1. Desain Penelitian	13
3.2. Operasional Variabel.....	60
3.2.1. Variabel Independen.....	60
3.2.2. Variabel dependen.....	63
3.3 . Populasi dan Sampel	65
3.3.1. Populasi.....	65
3.3.2. Sampel.....	65
3.4. Teknik Pengumpulan Data.....	66
3.4.1. Data Primer	67
3.4.2. Alat Pengumpulan Data.....	67
3.5. Metode Analisis Data.....	68
3.5.1. Analisis Deskriptif.....	69
3.5.2. Uji Kualitas Data	69
3.5.3. Uji Asumsi Klasik.....	72

3.5.4. Uji pengaruh	75
3.5.5. Rancangan Uji Hipotesis.....	76
3.6. Lokasi dan Jadwal Penelitian.....	78
3.6.1. Lokasi penelitian	78
3.6.2. Jadwal penelitian.....	79
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	79
4.1. Data Responden	80
4.1.1. karakteristik Responden Berdasarkan jenis kelamin	80
4.1.2. karakteristik Responden Berdasarkan umur	81
4.1.3. karakteristik Responden Berdasarkan pendidikan terakhir.....	82
4.1.4. karakteristik Responden Berdasarkan pekerjaan.....	83
4.2. Hasil Penelitian	84
4.2.1. Analisis Deskriptif.....	84
4.2.2. Hasil Uji Kualitas Data	91
4.2.3. Hasil Uji Asumsi Klasik.....	95
4.2.4. Uji Pengaruh	100
4.3. Pembahasan	106
4.3.1. Produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian sepeda motor pada PT Alfa Scorpii Batam.....	106
4.3.2. Harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian sepeda motor pada PT Alfa Scorpii Batam.....	107
4.3.3. Lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian sepeda motor pada PT Alfa Scorpii Batam.....	108
4.3.4. Promosi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian sepeda motor pada PT Alfa Scorpii Batam.....	109
4.3.5. Produk, Harga, Lokasi, dan Promosi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian sepeda motor pada PT Alfa Scorpii Batam	109
 BAB V SIMPULAN DAN SARAN	88
5.1. SIMPULAN	88
6.2. Saran	89
DAFTAR PUSTAKA	91

LAMPIRAN

1. PENDUKUNG LAMPIRAN
2. DAFTAR RIWAYAT HIDUP
3. SURAT KETERANGAN PENELITIAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Data Penjualan PT Alfa Scorpii Batam 2016-2017	2
Tabel 1. 2 Daftar Produk dan Harga Sepeda Motor Yamaha	4
Tabel 3. 1 Operasional Variabel X dan Y	42
Tabel 3. 2 Skala likert	45
Tabel 3. 3 Tabel Waktu Penelitian.....	57
Tabel 4. 1 Karakteristik Responden Jenis Kelamin	58
Tabel 4. 2 Karakteristik Responden Umur.....	59
Tabel 4. 3 Karakteristik Responden pendidikan Terakhir	60
Tabel 4. 4 Karakteristik Responden pekerjaan	83
Tabel 4. 5 Deskriptif Variabel Produk (X1).....	85
Tabel 4. 6 Deskriptif Variabel Harga (X2)	86
Tabel 4. 7 Deskriptif Variabel Lokasi (X3)	87
Tabel 4. 8 Deskriptif Variabel Promosi X4.....	89
Tabel 4. 9 Deskriptif Variabel Keputusan Pembelian (Y)	90
Tabel 4. 10 Hasil Uji Validitas Instrumen	70
Tabel 4. 11 Hasil Uji Reliabilitas Instrumen.....	71
Tabel 4. 12 Hasil Uji Normalitas dengan <i>One-Sampel Kolmogorov-Smirnov Test</i>	98
Tabel 4. 13 Hasil Uji Multikolinearitas	99
Tabel 4. 14 Hasil Uji Heteroskedastisitas	100
Tabel 4. 15 Hasil Uji Regresi Linier Berganda.....	101
Tabel 4. 16 Hasil Uji Koefisien Determinasi	103
Tabel 4. 17 Hasil Uji t.....	80
Tabel 4. 18 Hasil Uji F (Simultan).....	82

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1	Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran	34
Gambar 2. 2	Gambar 4. 1 Hasil Uji Normalitas Data dengan Histogram.....	72
Gambar 4. 1	Gambar 4. 2 Hasil Uji Normalitas dengan Normal P-P Plot.....	73

DAFTAR RUMUS

Rumus 3. 1 Sampel Slovin.....	43
Rumus 3. 2 Pearson Product Moment.....	47
Rumus 3. 3 <i>Cronbach Alfa</i>	49
Rumus 3. 4 Regresi Linear Berganda	53
Rumus 3. 5 Uji t	54
Rumus 3. 6 Uji F	56