PENGARUH PROMOSI DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN MOTOR MEREK HONDA TIPE VARIO (STUDI KASUS PADA PT. MITRA PINASTHIKA MUSTIKA.Tbk)

SKRIPSI

Diajukan Guna Melengkapi Sebagian Syarat Dalam Mencapai Gelar Sarjana Srata Satu (S1)





Disusun Oleh:

Nama

: Irmayanti Hamidah

NIM

: 10221015

Pembimbing: Rony Ika Setyawan, S.E., MM

JURUSAN MANAJEMEN SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI KESUMA NEGARA BLITAR 2014

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini dosen pembimbing dari,

Nama

: Irmayanti Hamidah

Nim

: 10221015

Jurusa

: Manajemen

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

PENGARUH PROMOSI DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN MOTOR MEREK HONDA TIPE VARIO (STUDI KASUS PADA P.T. MITRA PINASTHIKA MUSTIKA. Tbk)

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan pada tanggal 13 Januari 2014 dan memberikan persetujuan atas skripsi ini untuk diuji di depan dewan penguji skripsi.

Demikian, persetujuan ini saya berikan sebagai syarat untuk mengikuti ujian komprehensif bagi mahasiswa yang tersebut diatas.

Blitar, 23 April 2014

Pembimbing

Rony Ika Setiawan, S.E., MM

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Irmayanti Hamidah

NIM : 10221015

Jurusan : Manajemen

Program Studi: Manajemen

Judul Skripsi :

PENGARUH PROMOSI DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN
MOTOR HONDA TIPE VARIO (STUDI KASUS PADA P.T. MITRA
PINASTHIKA MUSTIKA. T.bk)

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan Skripsi yang telah saya buat ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya.

Apabila ternyata di kemudian hari penulisan ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus menerima sangsi berdasarkan aturan tata tertib di Sekolah Tinggi Ilmu Kesuma Negara Blitar.

Demikian, pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tidak dipaksakan.

Penulis,
D37ADF185431117
Penulis,
D37ADF185431117
Penulis,
D37ADF185431117
Penulis,
D37ADF185431117
Penulis,
D37ADF185431117
Penulis,
D37ADF185431117

PT. MITRA PINASTHIKA MUSTIKA, T.bk

BLITAR

Berdasarkan tujuan dan program penyusunan skripsi. Diizinkan untuk melakukan kegiatan survey, penelitian, pengembangan, pendataan, pengkajian, dan studi lapangan kepada:

Nama

: IRMAYANTI HAMIDAH

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi "Kesuma

Negara" Blitar

Alamat

: Jalan Mastrip Nomor 59 Blitar

Judul Kegiatan

: Pengaruh Promosi dan Kualitas Produk

Terhadap Keputusan Pembelian Motor Merek

Honda Tipe Vario

Waktu

: Tanggal 13 Pebruari sampai dengan 13 Maret

2014

Bidang Keahlian

: Penelitian

Nama Penanggungjawab/Koordinator : SANDI EKA SUPRAJANG, SE. MM.

Demikian izin ini kami sampaikan dan izin ini tidak boleh disalahgunakan untuk tujuan tertentu yang dapat mengganggu ketertiban umum.

Blitar, 10 Pebruari 2014

PT MITRA PINASTISCA MUSTIKA

Kepala Cabang

LUKITO. P

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul

PENGARUH PROMOSI DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN MOTOR MEREK HONDA TIPE VARIO (STUDI KASUS PADA P.T. MITRA PINASTHIKA MUSTIKA.Tbk)

Yang disusun oleh:

Nama : Irmayanti Hamidah

NIM : 10221015

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Yang diuji dan dinyatakan lulus pada 10 Mei 2014

SUSUNAN DEWAN PENGUJI

NO	NAMA	KEDUDUKAN	TANDA TANGAN
1	Iwan Setya Putra, SE,Ak.,MM	Penguji I	1.
2	Aris Sunandes, SE.,MM	Penguji II	2. Mong
3	Rony Ika Setyawan, SE.,MM	Penguji III	3.

Mengetahui

Pembimbing

(Rony Ika Setyawan, SE., MM)

Aris Sunandes, SE.,MM)

am Studi Manajemen

ABSTRAKSI

PENGARUII PROMOSI DAN KUALITAS PELAYANAN TERILADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN
MOTOR MEREK HONDA TIPE VARIO (STUDI KASUS PADA P.T. MITRA
PINASTHIKA MUSTIKA.Tbk)

IRMAYANTI HAMIDAH – 10221015

Keputusan pembelian seseorang terhadap suatu produk dipengaruhi banyak faktor. Tiap individu mempunyai keinginan dan selera yang berbeda-beda. Kualitas pelayanan dan promosi merupakan faktor yang berpengaruh terhadap keputusan pembelian, selain itu masih banyak lagi faktor lain yang mempengaruhi perilaku pembelian tersebut.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh promosi dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian produk sepeda motor Honda Vario serta menganalisis variabel yang mempunyai pengaruh paling dominan terhadap keputusan pembelian produk motor Honda Vario di P.T.Mitra Pinasthika Mustika Blitar.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh konsumen sepeda motor Honda Vario di P.T.Mitra Pinasthika Mustika.Tbk, Blitar. Sampel yang digunakan sebanyak 100 responden dengan teknik *Purposive Sampling* yaitu teknik pengambilan sample didasarkan pada tujuan tertentu (Orang yang dipilih betulbetul memiliki kriteria sebagai sample).. Teknik pengumpulan data dengan kuesioner, sedangkan teknik analisis data menggunakan analisis regresi linier berganda, Uji Reliabilitas dan Uji Validitas.

Berdasarkan hasil analisis regresi linier berganda diperoleh temuan bahwa Kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini didukung oleh Koefisien regresi kualitas pelayanan (X2) sebesar 0,286. Dan promosi berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini didukung oleh Koefisien regresi promosi (X1) sebesar 0,456. Sedangkan promosi dan kualitas pelayanan bersama-sama berpengaruh signifikan pada tarap 5%. Kualitas pelayanan mempunyai pengaruh paling dominan terhadap keputusan pembelian produk sepeda motor Honda Vario.

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas segalarahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul "Pengaruh Promosi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Untuk Meningkatkan Penjualan Motor Merek Honda Tipe Vario (Studi Kasus Pada P.T. Mitra Pinasthika Mustika. Tbk)" ini dengan baik. Penulis menyadari bahwa dalam penulisan proposal ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak, maka dalam kesempatan ini dengan segala kerendahan hati, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih atas segala bantuan, bimbingan dan dukungan yang telah diberikan sehingga proposal ini dapat terselesaikan.

Banyak pihak yang telah membantu daiam penyelesaian skripsi ini baik secara moril maupun spirituil, oleh kearena itu penulis ingi mengucapkan terima kasili kepada:

- Bapak Iwan Setya Putra, S.E, Ak., MM selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Kesuma Negara (STIEKEN) Blitar.
- 2. Bapak Aris Sunandes, S.E., MM selaku Ketua Jurusan Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Kesuma Negara (STIEKEN) Blitar
- 3. Banak Rony Ika Setyawan, SE., MM selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu dan perhatian serta kesabarannya memberikan bimbingan dan pengarahan selama proses penyusunan skripsi ini

 Bapak dan Ibu Dosen Sekolah Tinggi ilmu Kesuma Negara (STIEKEN) Blitar yang telah mendidik dan membekali ilmu pendidikan selama masa perkuliahan.

5. Bapak Kepala Cabang P.T. Mitra Pinasthika Mustika. T,bk. beserta staf yang telah memberikan ijin untuk penelitian skripsi ini.

6. Kepada semua pihak yang telah membantu memberikan masukan dan ilmunya juga kepada teman-teman seangkatan maupun kakak kelas juga semua pihak yang telah memberi inspirasi positif demi terselelesaikan pembuatan proposal ini.

Diharapkan proposal ini sudah sesuai dengan yang seharusnya, benar dan sudah memenuhi kriteria yang ditetapkan dalam rangka penyusunan skripsi. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, segala kritik dan saran yang sifatnya membangun akan sangat berguna agar penulisan selanjutnya dapat menghasilkan karya yang lebih baik. Semoga proposal ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membacanya.

Blitar, 23 April 2014

Irmayanti Hamidah

DAFTAR ISI

Halaman	Judul i.
Halaman	Persetujuan Skripsi
Halaman	Pernyataan Keaslian iii.
Halaman	Pengesahan iv.
Abstraks	i v.
Kata Pen	gantar vi.
Daftar Is	i vii.
BABI	PENDAHULUAN
	A. Latar Belakang Masalah
	B. Permasalahan
	C. Rumusan Masalah 6
	D. Tujuan Penelitian 6
	E. Kegunaan penelitian 6
BAB II	LANDASAN TEORI
	A. Penelitian Terdahulu
	B. Pengertian dan Ruang Lingkup Promosi
	C. Pengertian Kualitas Pelayanan
	D. Pengertian Keputusan Pembelian
	F. Hubungan Antar Variabel

BAB III MEODE PENELITIAN

	39	
A. Definisi Operasional Variabel	40	
B. Populasi Penelitian dan Sampel		
C. Jenis Penelitian		
D. Metode pengumpulan Data	44	
E. Teknik Analisa Data	45	
F. Waktu dan Tempat Penelitian	49	
BAB IV ANALISA DATA DAN PEMBAHASAN		
A. Gambaran Umum Perusahaan	51	
B. Hasil Analisis Data	57	
C. Pembahasan	66	
BABVKESIMPULAN DAN SARAN		
A. Kesimpulan	70	
B. Saran	70	
Daftar Pustaka	72	
I ampiran		