



**KEPUTUSAN PEMBELIAN TERHADAP SEPEDA MOTOR
HONDA BEAT (STUDI PADA KONSUMEN DI KECAMATAN
CINERE, DEPOK)**

SKRIPSI

DWI NOVIANI PUTRI 1410111077

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PROGRAM SARJANA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAKARTA
2019**



**KEPUTUSAN PEMBELIAN TERHADAP SEPEDA MOTOR
HONDA BEAT (STUDI PADA KONSUMEN DI KECAMATAN
CINERE, DEPOK)**

SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi Dan Bisnis**

DWI NOVIANI PUTRI 1410111077

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PROGRAM SARJANA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAKARTA
2019**

PERNYATAAN ORISINALITAS

Skripsi ini adalah hasil karya sendiri, dan semua sumber yang dikutip maupun yang di rujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : Dwi Noviani Putri

NIM : 1410111077

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidak sesuaian dengan pernyataan saya ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Jakarta, 07 Januari 2019

Yang menyatakan,



(Dwi Noviani Putri)

PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai civitas akademika Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jakarta, saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Dwi Noviani Putri
NIM : 1410111077
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Manajemen Program Sarjana
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jakarta Hak Bebas Royalti Non Eksklusif (*Non Exclusive Royalty Free Right*) atas Skripsi saya yang berjudul :

Keputusan Pembelian Terhadap Sepeda Motor Honda Beat (Studi Pada Konsumen Di Kecamatan Cinere, Depok)

Beserta Perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti ini Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jakarta berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*data base*), merawat, dan mempublikasikan Skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian Pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta

Pada Tanggal : 07 Januari 2019



(Dwi Noviani Putri)

SKRIPSI

KEPUTUSAN PEMBELIAN TERHADAP SEPEDA MOTOR
HONDA BEAT (STUDI PADA KONSUMEN DI KECAMATAN
CINERE, DEPOK)

Dipersiapkan dan disusun oleh:

DWI NOVIANI PUTRI 1410111077


Telah dipertahankan di depan Tim Penguji pada tanggal: 07 Januari 2019
dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima



Suharyati, S.E.,M.M.
Ketua Penguji


Renny Husniyati, S.E.,M.M.
Penguji I



Dr. Jubaedah, S.E.,M.M
Ketua Jurusan Manajemen


Dr. Prasetyo Hadi, S.E.,M.M.,CFMP.
Penguji II (Pembimbing II)


Wahyudi, S.E.,M.M.
Ketua Program Studi Manajemen
Program Sarjana

Disahkan di : Jakarta

Pada Tanggal : 07 Januari 2019



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAKARTA
EKONOMI DAN BISNIS

Sekretariat : Jl.RS. Fatmawati, Pondok Labu, Jakarta 12450, Telp. 7692856, 7692859 Fax. 7692856
Homepage : <http://www.upnvj.ac.id> Email : puskom@upnvj.ac.id

**BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI
SEMESTER GASAL TA. 2018/2019**

Hari ini Senin, tanggal 07 Januari 2019, telah dilaksanakan Ujian Skripsi bagi mahasiswa :

Nama : DWI NOVIANI PUTRI

No.Pokok Mahasiswa : 1410111077

Program : Manajemen S.1

Dengan judul skripsi sebagai berikut :

Keputusan Pembelian Terhadap Sepeda Motor Honda Beat (Studi Pada Konsumen Pada Kecamatan Cinere - Depok)

Dinyatakan yang bersangkutan Lulus / ~~Tidak Lulus~~ *)

Penguji

No	Dosen Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1	Suharyati, S.E., M.M.	Ketua	1.
2	Renny Husniati, SE, MM	Anggota I	2.
3	Dr. Prasetyo Hadi, S.E.,M.M.,CFMP	Anggota II (**)	3.

Keterangan :

*) Coret yang tidak perlu

**) Dosen Pembimbing



***PURCHASE DECISION ON HONDA BEAT MOTORCYCLE (STUDY ON
CONSUMERS IN KECAMATAN CINERE, DEPOK)***

BY

DWI NOVIANI PUTRI

ABSTRACT

This study aims to analyze purchasing decisions on Honda Beat motorcycles in Depok. The population of this study were residents of Cinere Depok District and consumers of Honda Beat motorcycle users with a sample size taken as many as 75 respondents with the criteria of someone who had made a purchase of Honda Beat motorcycle. The sampling technique uses a purposive sampling method. The analysis technique used is PLS (Partial Least Square) with SmartPLS 3.0 software. The results of this study indicate that (1) Product quality has a significant effect on purchasing decisions of Honda Beat motorcycles in Depok with a t-test value of 30.559 > 1.994 and a significant value of 0.000 < 0.05, (2) Price has a significant effect on motorcycle purchase decisions honda beat in Depok with a t-test value of 2.713 > 1.994 and a significant value of 0.007 < 0.05 (3) Promotion has a significant effect on purchasing decisions of Honda Beat motorcycles in Depok with a t-test value of 3.828 > 1.994 and a significant value of 0.000 < 0.05. The results of the determinant coefficient (R2) are 99.6% that the value of R-Square (R2) > 0.75 constructs product quality, price and promotion.

Keywords: *Product quality, price, promotion, purchase decision*

**KEPUTUSAN PEMBELIAN TERHADAP SEPEDA MOTOR HONDA
BEAT (STUDI PADA KONSUMEN DI KECAMATAN CINERE, DEPOK)**

OLEH

DWI NOVIANI PUTRI

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis keputusan pembelian terhadap sepeda motor honda beat di Depok. Populasi dari penelitian ini adalah Warga Kecamatan Cinere Depok dan konsumen pengguna sepeda motor honda beat dengan ukuran sampel diambil sebanyak 75 responden dengan kriteria seseorang yang pernah melakukan pembelian sepeda motor honda beat. Teknik penentuan sampel menggunakan metode *purposive sampling*. Teknik analisa yang digunakan adalah PLS (*Partial Least Square*) dengan *software SmartPLS 3.0*. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa (1) Kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian sepeda motor honda beat di Depok dengan nilai Uji t sebesar $30,559 > 1,994$ dan nilai signifikan $0,000 < 0,05$, (2) Harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian sepeda motor honda beat di Depok dengan nilai Uji t sebesar $2,713 > 1,994$ dan nilai signifikan sebesar $0,007 < 0,05$ (3) Promosi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian sepeda motor honda beat di Depok dengan nilai Uji t sebesar $3,828 > 1,994$ dan nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$. Hasil koefisien determinan (R^2) sebesar 99,6% bahwa nilai R-Square (R^2) $> 0,75$ konstruk kualitas produk, harga dan promosi.

Kata Kunci: Kualitas produk, Harga, Promosi, Keputusan Pembelian

PRAKATA

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT dan Nabi Muhammad SAW atas segala karunia, rahmat serta hidayah-Nya sehingga skripsi ini berhasil dijalankan. Judul yang dipilih dalam skripsi ini adalah “Keputusan Pembelian Terhadap Sepeda Motor Honda Beat di Kecamatan Cinere Depok”. Terima kasih penulis ucapkan kepada Bapak Dr. Prasetyo Hadi, S.E.,M.M.,CFMP selaku Dekan Fakultas Ekonomi, Ibu Dr. Jubaedah, S.E.,M.M. selaku Kepala Jurusan Manajemen S1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Bapak Drs. Nurmatias, M.M. selaku Sekretaris Jurusan Manajemen S1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis dan Bapak Wahyudi, S.E.,M.M, selaku Ketua Program Studi Manajemen S1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Terima kasih penulis ucapkan kepada Dr. Prasetyo Hadi, S.E.,M.M.,CFMP, sebagai dosen pembimbing I dan Bapak Dr. Faisal Marzuki, M.pd selaku dosen pembimbing II serta dosen-dosen dan tenaga kependidikan Fakultas Ekonomi dan Bisnis UPN Veteran Jakarta yang telah banyak memberikan kesempatan arahan dan saran yang sangat bermanfaat bagi penulis.

Disamping itu, ucapan terima kasih juga disampaikan kepada papah tercinta yang tidak henti-hentinya memberikan penulis semangat dan doa dalam menyelesaikan usulan penelitian ini.

Penulis juga sampaikan kepada sahabat-sahabat terdekat yang sangat berjasa dalam penelitian ini yaitu, Ahmad Nidal Abdul Gani, Lia, Ami, Anak-anak DPR UMJ, Tiara Nurrizka, Ajeng Yudiantantri, Dara, Hermawati, Deby Ambar, Chyntia Savitri, Alike Qurota, Fadilla Rakhma, Putri N, Fenni Aulia, Lestari Silaba, ka Syifana, Nada, Ica serta Teman-teman seperjuangan Manajemen S1 angkatan 2014 yang penulis tidak bisa sebutkan satu persatu tanpa mengurangi rasa hormat yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini.

Jakarta, 07 Januari 2019

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
PERNYATAAN ORISINALITAS	iii
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	iv
LEMBAR PENGESAHAN	v
BERITA ACARA	vi
ABSTRACT	vii
ABSTRAK	viii
PRAKATA	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	7
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Manfaat Penelitian	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	9
2.1 Tinjauan Pustaka	9
2.1.1. Pemasaran	9
2.1.2. Keputusan Pembelian	10
2.1.2.1. Tipe-Tipe Keputusan Pembelian	11
2.1.3. Kualitas Produk	12
2.1.4. Harga	15
2.1.5. Promosi	17
2.2. Kerangka Pemikiran	20
2.3. Pengembangan Hipotesis	22
2.3.1. Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian	22
2.3.2. Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian	23
2.3.3. Pengaruh Promosi Terhadap Keputusan Pembelian	24
BAB III METODE PENELITIAN	25
3.1. Definisi Operasional Dan Pengukuran Variabel	25
3.1.1. Definisi Operasional	25
3.2. Metode Penentuan Populasi Dan Sampel	26
3.2.1. Populasi	26
3.2.2. Sampel	26
3.3. Teknik Pengumpulan Data	27
3.3.1. Jenis Data	27
3.3.2. Sumber Data	28

3.3.3.	Pengumpulan Data.....	28
3.4.	Teknik Analisa Data Dan Uji Hipotesis.....	29
3.4.1.	Teknik Analisis Data.....	29
3.4.2.	Uji Hipotesis.....	32
3.5	Kerangka Model Penelitian.....	34
BAB IV	HASIL DAN PENELTIAN.....	38
4.1.	Deskripsi Obyek Penelitian.....	36
4.1.1.	Sejarah Honda.....	36
4.2.	Deskripsi Data.....	38
4.2.1.	Deskripsi Data Responden.....	38
4.2.2.	Deskriptif Data Penelitian.....	40
4.3.	Uji Hipotesis dan Analisis Data.....	43
4.3.1.	Model Pengukuran (Outer Model).....	43
4.3.1.1.	Uji Validitas Konveregen.....	46
4.3.1.3.	Uji Reliabilitas Partial Least Square.....	47
4.3.2.	Model Struktual (Inner Model).....	47
4.3.2.1.	R-Square.....	47
4.3.2.3	Uji Hipotesis.....	48
4.3.2.4	Uji Statistik.....	49
4.4.	Pembahasan.....	50
4.4.1.	Pengaruh Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian.....	50
4.4.2.	Pengaruh Harga terhadap Keputusan Pembelian.....	52
4.4.3.	Pengaruh Promosi terhadap Keputusan Pembelian.....	52
BAB V	SIMPULAN DAN SARAN.....	53
V.1.	Simpulan.....	53
V.2.	Keterbatasan Penelitian.....	53
V.3.	Saran.....	54
	DAFTAR PUSTKA.....	55
	RIWAYAT HIDUP	
	LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.	Tabel Penjualan Sepeda Motor Di Indonesia daritahun 2015-2017.....	3
Table 2.	Daftar Sepeda Motor Terlaris Di Indonesia Tahun 2017.....	4
Table 3.	Data Top Brand Award Penjualan Motor matic dari tahun 2015-2017.....	4
Table 4.	Jumlah Penduduk Per Kelurahan Kecamatan Cinere (Per 31 Desember 2017).....	5
Tabel 5.	Data Penjualan Sepeda Motor Di Depok Tahun 2015-2017.....	6
Tabel 6.	Pengukuran Variabel.....	26
Tabel7.	Skala likert.....	29
Tabel 8.	Kisi-Kisi Instrumen.....	29
Tabel9.	Tingkat Reablitas.....	32
Tabel 10.	Karakteristik Responden Menurut Jenis Kelamin.....	38
Tabel 11.	Karakteristik Responden Menurut Usia.....	39
Tabel 12.	Karakteristik Responden Menurut Pekerjaan.....	39
Tabel 13.	Skala Likert Deskripsi Objek Penelitian.....	40
Tabel 14.	Frekuensi Penilaian Variabel Kualitas Produk.....	41
Tabel 15.	Frekuensi Penilaian Variabel Harga.....	41
Tabel 16.	Frekuensi Penilaian Variabel Promosi.....	42
Tabel 17.	Frekuensi Penilaian Variabel Keputusan Pembelian.....	43
Tabel 18.	Outer Loadings Factor.....	46
Tabel 19.	Cronbach's Alpha.....	47
Tabel 20.	Nilai R Square dan R Square Adjusted.....	47
Tabel 21.	Hasil Uji Statistik.....	48
Tabel 22.	Hasil Uji t-Statistik.....	49

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.	Kerangka pemikiran.....	22
Gambar 2.	Langkah-Langkah Analisis PLS.....	34
Gambar 3.	Kerangka Model Penelitian.....	35
Gambar 4.	Nilai Loading Faktor Outer Model.....	44
Gambar 5.	Gambar outer Model.....	45
Gambar 6.	Inner Model.....	50

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Kuesioner
Lampiran 2	Data Kuesioner 75 Responden
Lampiran 3	Hasil Deskripsi Data Responden
Lampiran 4	Deskripsi Data Penelitian
Lampiran 5	Hasil Output PLS
Lampiran 6	T table dan R table
Lampiran 7	Surat Riset Dari Walikota Depok
Lampiran 7	Surat Riset Dari Kecamatan Cinere Depok