



**ANALISIS VARIABEL-VARIABEL YANG MEMPENGARUHI KONSUMEN  
MEMBELI SEPEDA MOTOR HONDA SECARA KREDIT PADA DEALER  
GARUDA MOTOR DI BANYUWANGI**

**Skripsi**

Oleh :

**Suryatama Singgih**

**NIM. 050810201067**

**UNIVERSITAS JEMBER  
FAKULTAS EKONOMI  
2012**



**ANALISIS VARIABEL-VARIABEL YANG MEMPENGARUHI KONSUMEN  
MEMBELI SEPEDA MOTOR HONDA SECARA KREDIT PADA DEALER  
GARUDA MOTOR DI BANYUWANGI**

**Skripsi**

Diajukan sebagai salah satu syarat guna memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Ekonomi  
Universitas Jember

Oleh :

**Suryatama Singgih**

**NIM. 050810201067**

**UNIVERSITAS JEMBER  
FAKULTAS EKONOMI  
2012**

## PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

nama : Suryatama Singgih

NIM : 050810201067

menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya ilmiah yang berjudul “*Analisis Variabel-Variabel Yang Mempengaruhi Konsumen Membeli Sepeda Motor Honda Secara Kredit Pada Dealer Garuda Motor Di Banyuwangi*” adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali jika dalam pengutipan subtransi disebutkan sumbernya, dan belum pernah diajukan pada institusi mana pun, serta bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak mana pun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata di kemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 02 Februari 2012

Yang Menyatakan,

Suryatama Singgih  
NIM. 050810201067

## LEMBAR PENGESAHAN

### ANALISIS VARIBEL-VARABEL YANG MEMEPENGARUHI KONSUMEN MEMBELI SEPEDA MOTOR HONDA SECARA KREDIT PADA DEALER GARUDA MOTOR DI BANYUWANGI

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : Suryatama Singgih  
NIM : 050810201067  
Jurusan : Manajemen  
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran

Telah dipertahankan di depan tim penguji pada tanggal **20 Februari 2012**

Dan dinyatakan telah memenuhi syart untuk diterma sebagai kelengkapan gelar  
Sarjana dalam Ilmu Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember

#### **Susunan Panitia Penguji**

Ketua : Drs. Hadi Wahyono, MM : .....  
NIP. 19540109 198203 1 003  
Sekretaris : Ana Mufidah, SE, MM : .....  
NIP. 19800201 200501 2 001  
Anggota : Dr. Imam Suroso, SE, M.Si : .....  
NIP. 19591013 198802 1 001

Mengetahui/Menyetujui  
Universitas Jember  
Fakultas Ekonomi  
Dekan,

Prof. Dr. H. Moh. Saleh, M.Sc  
NIP. 19560831 198403 1 002

## **TANDA PERSETUJUAN**

Judul Skripsi : ANALISIS VARIBEL-VARABEL YANG  
MEMEPENGARUHI KONSUMEN MEMBELI  
SEPEDA MOTOR HONDA SECARA KREDIT  
PADA DEALER GARUDA MOTOR DI  
BANYUWANGI

Nama Mahasiswa : Suryatama Singgih  
NIM : 050810201067  
Jurusan : Manajemen  
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran

Pembimbing I,

Pembimbing II,

Dr. Imam Suroso, M.Si  
NIP. 19591013 198802 1 001

Drs. H. Suwardi, MM  
NIP. 19540719 198211 1 001

Ketua Jurusan,

Dr. Hj. Istifadah, M.Si  
NIP. 19661020 199002 2 001

Tanggal Persetujuan : 02 Februari 2012

## **PERSEMBAHAN**

*Kupersembahkan Karya Sederhana ini sebagai ungkapan rasa terima kasih, sayang dan cintaku kepada orang-orang yang berarti dalam hidupku, yaitu:*

- 1. Bapak dan Ibuku tercinta yang telah senantiasa memberikan Do'a restu untuk kelancaran penyusunan skripsi ini;*
- 2. Adikku tercinta yang selama ini telah memberikan semangat dalam penyelesaian skripsi ini;*
- 3. Segenap keluarga besar Singgih yang senantiasa memberikan nasehat dan panutan kepada penulis;*
- 4. Saudara sehidup-semati : Mas Andik, Wibi, Priyok, Nug, Alex, Heri, Bagus, Felix dan Dita yang selalu memberikan semangat hidup kepada penulis baik dikala senang maupun susah.*
- 5. Bangsa dan Tanah Air tercinta; serta*
- 6. Almamaterku tercinta.*

## *MOTTO*

**Bukan Kekuatan Melainkan Ketekunan (kemauan yang keras) yang menciptakan hal-hal yang besar.**

**(Ronald Gibson)**

**Kebanggaan kita yang terbesar adalah bukan tidak pernah gagal, tetapi bangkit kembali setiap kali kita jatuh.**

**(Confusius)**

**Berusahalah jangan sampai terlengah walau sedetik saja, karena atas kelengahan kita tak akan bisa dikembalikan seperti semula. Manusia tak selamanya benar dan tak selamanya salah, kecuali ia yang selalu mengoreksi diri dan membenarkan kebenaran orang lain atas kekeliruan dirinya sendiri. Pengetahuan adalah kekuatan. Janganlah larut dalam satu kesedihan karena masih ada hari esok yang menyongsong dengan sejuta kebahagiaan. Punggung pisaupun bila diasah akan menjadi tajam.**

**Apa pun tugas hidup kita, lakukan dengan baik. Seseorang semestinya melakukan pekerjaannya sedemikian baik sehingga mereka yang masih hidup, yang sudah mati, dan yang belum lahir tidak mampu melakukannya dengan lebih baik lagi.**

## ABSTRAKSI

Penelitian yang berjudul “Analisis Variabel-Variabel Yang Mempengaruhi Konsumen Membeli Sepeda Motor Honda Secara Kredit Pada Dealer Garuda Motor Di Banyuwangi“ ini bertujuan untuk membandingkan ada tidaknya hubungan antara faktor demografi (jenis kelamin, status perkawinan, tingkat umur, tingkat pendidikan, tingkat pendapatan dan jenis pekerjaan) terhadap keputusan pembelian serta mengetahui seberapa besar hubungan faktor demografi (jenis kelamin, status perkawinan, tingkat umur, tingkat pendidikan, tingkat pendapatan dan jenis pekerjaan) terhadap keputusan pembelian produk/sepeda motor Honda pada dealer Garuda Motor secara kredit. Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif dimana digunakan untuk mengetahui karakteristik demografi konsumen dan membandingkannya dengan atribut-atribut kebutuhan konsumen untuk mengetahui hubungan antara faktor demografi dengan keputusan pembelian konsumen menggunakan *chi-square* dan koefisien kontigensi, sampel yang dijadikan obyek adalah konsumen yang melakukan pembelian sepeda motor merek Honda secara kredit yaitu 150 orang, dengan menggunakan wawancara/kuisisioner sebagai alat pengumpul data. Dari hasil uji independen dapat disimpulkan bahwa karakteristik faktor demografi status perkawinan konsumen berpengaruh terhadap keputusan pembelian sepeda motor merek Honda pada Dealer Garuda Motor di Banyuwangi disebabkan kebanyakan dari konsumen merasa bahwa sepeda motor ini sudah cukup menjadi sarana transportasi keluarga yang efektif dan efisien baik dilihat dari kapasitas angkut, irit bahan bakar dan praktis dipakai pada jalanan yang ramai serta modis karena mempunyai banyak pilihan model dan warna sehingga mempermudah kegiatan sehari-hari keluarga. Sedangkan urutan prioritas atribut kebutuhan konsumen berdasarkan tingkat kepentingannya adalah : kualitas produk, variasi produk, tingkat harga, promosi, servis dan pelayanan.

Kata Kunci: faktor demografi



## KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kehadiran Allah SWT, atas segala limpahan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyusun dan menyelesaikan skripsi dengan judul **“Analisis Komparasi Variabel-Variabel Yang Mempengaruhi Konsumen Membeli Sepeda Motor Honda Secara Kredit Pada Dealer Garuda Motor Di Banyuwangi”**.

Penulisan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Dalam menyusun skripsi ini, penulis tidak terlepas dari bantuan dan kerja sama dengan berbagai pihak baik secara moril maupun materiil, oleh karena itu penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu terutama kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Moh. Saleh, M.Sc selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
2. Ibu Dr. Hj. Istifadah, M.Si. selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
3. Bapak Dr. Imam Suroso, M.Si. selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak memberikan bimbingan dan pengarahan kepada penulis sehingga penulisan skripsi ini dapat selesai tepat pada waktu yang diharapkan.
4. Bapak Drs. H. Suwardi, MM. Selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak memberikan bimbingan dan pengerahan kepada penulis sehingga penulisan skripsi ini dapat selesai tepat pada waktu yang diharapkan.
5. Bapak Drs. Achmad Ichwan selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah banyak memberikan bimbingan dan pengarahan kepada penulis sehingga seluruh kegiatan akademik dapat berjalan dengan baik.
6. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi Universitas Jember yang telah memberikan pengajaran selama menuntut ilmu di Universitas Jember, sehingga menjadi dasar penulisan skripsi ini dan juga segenap karyawan dan karyawan Universitas Jember.
7. Bapak Soetjianto Prayogodinata bersama istrinya Ibu Megawati Purnamasari, selaku pimpinan dan pemilik Dealer Garuda Motor di Banyuwangi beserta seluruh

karyawan yang telah meluangkan waktu untuk membantu penulis selama menjalani penelitian guna penulisan skripsi ini.

8. Kedua Orang Tua Bapak Triono Singgih, S.pd. dan Ibu Marsiyah yang telah banyak memberikan dorongan dengan segenap pengorbanan dan segala daya dari sebagian hidupnya untuk kepentingan penulis dalam mewujudkan cita-citanya.
9. Bapak Drs. Marmono Singgih, M.Si. yang telah memberikan banyak ilmu serta dorongan semangat untuk kelancaran penyusunan skripsi ini.
10. Segenap keluarga Besar Singgih yang senantiasa memberikan nasehat dan panutan kepada penulis.
11. Saudara sehidup-semati : Mas Andik, Wibi, Priyok, Nug, Alex, Heri, Bagus, Felix dan Dita yang selalu memberikan semangat hidup kepada penulis baik dikala senang maupun susah.
12. Semua pihak yang telah memberikan bantuan baik langsung maupun tidak langsung, baik material maupun non-material sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini.

Semoga amal dan kebaikan yang diberikan kepada penulis akan mendapat limpahan pahala dan rahmat dari Allah SWT. Penulis menyadari bahwa masih banyak terdapat kekurangan dalam skripsi ini. Oleh sebab itu penulis mengharapkan adanya kritik dan saran yang sifatnya membangun dari segenap pembaca demi kesempurnaan skripsi ini.

Akhir kata, penulis mengharapkan semoga skripsi ini dapat menjadi sumbangan yang berharga dan bermanfaat bagi kita semua, Amin.

Jember, Februari 2012

Penulis

## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENYATAAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	v
HALAMAN MOTTO.....	vi
ABSTRAKSI.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB 1. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Pokok Permasalahan.....	3
1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	4
1.3.1 Tujuan Penelitian.....	4
1.3.2 Kegunaan penelitian.....	4
1.4 Batasan Masalah.....	4
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Tinjauan Hasil Penelitian Sebelumnya.....	6
2.2 Landasan Teori.....	7
2.2.1 Definisi dan Falsafah Pemasaran.....	7
2.2.2 Konsep Pemasaran dan Orientasi pada Konsumen.....	7

2.2.3	Pengertian Perilaku Konsumen.....	9
2.3	Kerangka Konseptual.....	17
<b>BAB 3. METODE PENELITIAN</b>		
3.1	Rancangan Penelitian.....	19
3.2	Populasi dan Sampel Penelitian.....	19
3.3	Jenis dan Sumber Data.....	21
3.4	Prosedur Pengumpulan Data.....	21
3.5	Definisi Operasional.....	21
3.6	Skala Pengukuran.....	22
3.7	Metode Analisis Data.....	23
3.8	Kerangka Pemecahan Masalah.....	28
<b>BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN</b>		
4.1	Hasil Penelitian.....	30
4.1.1	Sejarah Singkat Perusahaan.....	30
4.1.2	Lokasi Perusahaan.....	31
4.1.3	Struktur Organisasi dan Deskripsi Jabatan.....	31
4.1.4	Aspek Pemasaran.....	34
4.2	Analisis Data.....	38
4.2.1	Sampel dan Klarifikasi Data Kuisoner.....	38
4.2.2	Analisis Deskriptif.....	38
4.2.3	Prioritas Kebutuhan Konsumen Terhadap Atribut Produk....	42
4.2.4	Uji Independen.....	44
4.3	Pembahasan.....	62
4.3.1	Analisis Deskriptif.....	62
4.3.2	Skala Prioritas Atribut Kebutuhan Konsumen.....	64
4.3.3	Uji Independen.....	64

BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan..... 66

5.2 Saran-saran..... 66

DAFTAR PUSTAKA..... 68

LAMPIRAN

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1 : Data Konsumen Yang Melakukan Pembelian Kredit Pada Masing-Masing Dealer.....	20
Tabel 3.2 : Jumlah Terperinci Sampel.....	20
Tabel 3.3 : Karakteristik Demografi Konsumen.....	23
Tabel 3.4 : Skala Prioritas Atribut.....	24
Tabel 3.5 : Kontingensi.....	25
Tabel 4.1 : Daftar Tipe dan Harga Sepeda Motor Merek Honda.....	36
Tabel 4.2 : Data Jenis Kelamin Responden Pembeli Sepeda Motor Merek Honda Secara Kredit pada Dealer Garuda Motor di Banyuwangi..	38
Tabel 4.3 : Data Status Perkawinan Responden Pembeli Sepeda Motor Merek Honda Secara Kredit pada Dealer Garuda Motor di Banyuwangi.....	39
Tabel 4.4 : Data Tingkat Umur Responden Pembeli Sepeda Motor Merek Honda Secara Kredit pada Dealer Garuda Motor di Banyuwangi..	39
Tabel 4.5 : Data Jenis Pekerjaan Responden Pembeli Sepeda Motor Merek Honda Secara Kredit pada Dealer Garuda Motor di Banyuwangi..	40
Tabel 4.6 : Data Tingkat Pendapatan Responden Pembeli Sepeda Motor Merek Honda Secara Kredit pada Dealer Garuda Motor di Banyuwangi.....	40
Tabel 4.7 : Data jenis pekerjaan Responden Pembeli Sepeda Motor Merek Honda Secara Kredit pada Dealer Garuda Motor di Banyuwangi..	41
Tabel 4.8 : Skala Prioritas Atribut Kebutuhan Konsumen.....	43
Tabel 4.9 : Frekuensi Data Atribut Jenis Kelamin Responden Pembeli Sepeda Motor Merek Honda Secara Kredit pada Dealer Garuda Motor di Banyuwangi.....	45
Tabel 4.10 : Uji Independen Antara Jenis Kelamin Dengan Keputusan Konsumen Dalam Melakukan Pembelian.....	46
Tabel 4.11 : Frekuensi Data Atribut Status Perkawinan Responden Pembeli Sepeda Motor Merek Honda Secara Kredit pada Dealer Garuda Motor di Banyuwangi.....	48
Tabel 4.12 : Uji Independen Antara Status Perkawinan Dengan Keputusan Konsumen Dalam Melakukan Pembelian.....	49

Tabel 4.13	: Frekuensi Data Atribut Tingkat Umur Responden Pembeli Sepeda Motor Merek Honda Secara Kredit pada Dealer Garuda Motor di Banyuwangi.....	51
Tabel 4.14	: Uji Independen Antara Tingkat Umur Dengan Keputusan Konsumen Dalam Melakukan Pembelian.....	52
Tabel 4.15	: Frekuensi Data Atribut Tingkat Pendidikan Responden Pembeli Sepeda Motor Merek Honda Secara Kredit pada Dealer Garuda Motor di Banyuwangi.....	54
Tabel 4.16	: Uji Independen Antara Tingkat Pendidikan Dengan Keputusan Konsumen Dalam Melakukan Pembelian.....	55
Tabel 4.17	: Frekuensi Data Atribut Tingkat Pendapatan Responden Pembeli Sepeda Motor Merek Honda Secara Kredit pada Dealer Garuda Motor di Banyuwangi.....	57
Tabel 4.18	: Uji Independen Antara Tingkat Pendapatan Dengan Keputusan Konsumen Dalam Melakukan Pembelian.....	58
Tabel 4.19	: Frekuensi Data Atribut Jenis Pekerjaan Responden Pembeli Sepeda Motor Merek Honda Secara Kredit pada Dealer Garuda Motor di Banyuwangi.....	60
Tabel 4.20	: Uji Independen Antara Jenis Pekerjaan Dengan Keputusan Konsumen Dalam Melakukan Pembelian.....	61

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 : Proses pembelian Konsumen.....	15
Gambar 2.2 : Kerangka Konseptual Penelitian.....	18
Gambar 3.1 : Daerah penerimaan dan penolakan $H_0$ .....	26
Gambar 4.1 : Struktur Organisasi Dealer Garuda Motor.....	31
Gambar 4.2 : Kurva daerah penerimaan dan penolakan $H_0$ .....	47
Gambar 4.3 : Kurva daerah penerimaan dan penolakan $H_0$ .....	50
Gambar 4.4 : Kurva daerah penerimaan dan penolakan $H_0$ .....	53
Gambar 4.5 : Kurva daerah penerimaan dan penolakan $H_0$ .....	56
Gambar 4.6 : Kurva daerah penerimaan dan penolakan $H_0$ .....	59
Gambar 4.7 : Kurva daerah penerimaan dan penolakan $H_0$ .....	62



## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 : Daftar Pertanyaan

Lampiran 2 : Pehitungan data atribut pilihan konsumen berdasarkan faktor demografi jenis kelamin

Lampiran 3 : Pehitungan data atribut pilihan konsumen berdasarkan faktor demografi status perkawinan

Lampiran 4 : Pehitungan data atribut pilihan konsumen berdasarkan faktor demografi tingkat umur

Lampiran 5 : Pehitungan data atribut pilihan konsumen berdasarkan faktor demografi tingkat pendidikan

Lampiran 6 : Pehitungan data atribut pilihan konsumen berdasarkan faktor demografi tingkat pendapatan

Lampiran 7 : Pehitungan data atribut pilihan konsumen berdasarkan faktor demografi jenis pekerjaan