



**PENGARUH PROMOSI PENJUALAN TERHADAP KEPUTUSAN  
PEMBELIAN SEPEDA MOTOR YAMAHA PADA DEALER GAJAH MADA  
MOTOR JEMBER**

*(The Influence Of The Campaign Against Forms Sales Promotion Event At dealer  
gajah mada motor jember)*

**SKRIPSI**

Oleh :

**CHUSNUL AFANDY**

**NIM. 050910202092**

**PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI NIAGA  
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS JEMBER**

**2011**



**PENGARUH PROMOSI PENJUALAN TERHADAP KEPUTUSAN  
PEMBELIAN SEPEDA MOTOR YAMAHA PADA DEALER GAJAH MADA  
MOTOR JEMBER**

*(The Influence Of The Campaign Against Forms Sales Promotion Event At dealer  
gajah mada motor jember)*

**SKRIPSI**

Oleh :

**CHUSNUL AFANDY**

**NIM. 050910202092**

**PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI NIAGA  
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS JEMBER**

**2011**



**PENGARUH PROMOSI PENJUALAN TERHADAP KEPUTUSAN  
PEMBELIAN SEPEDA MOTOR YAMAHA PADA DEALER GAJAH MADA  
MOTOR JEMBER**

*(The Influence Of The Campaign Against Forms Sales Promotion Event At dealer  
gajah mada motor jember)*

**SKRIPSI**

Diajukan guna memenuhi salah satu persyaratan untuk menyelesaikan Program  
Sarjana ( S-1 ) pada Program Studi Ilmu Administrasi Niaga Jurusan Ilmu  
Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember

Oleh :

**CHUSNUL AFANDY**

**NIM. 050910202092**

**PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI NIAGA  
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS JEMBER**

**2011**

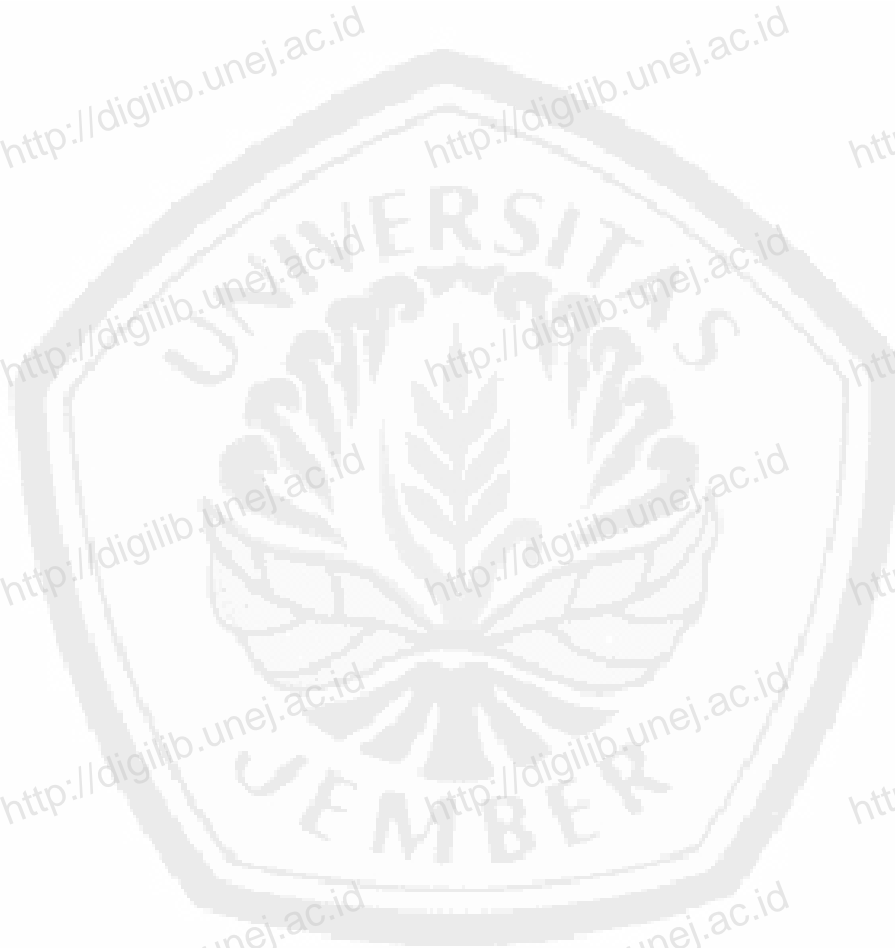
## HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan penuh kebanggaan dan kebahagiaan kupersembahkan skripsi ini kepada:

- Untuk kedua orang tuaku ayahanda Sochibu Rachman dan mamaku Zulfa Indrawati yang tak pernah lelah memberikan curahan kasih sayangnya serta mengucapkan serangkaian doa terbaik dengan ketulusan hati untuk keberhasilan dan semangat kepadaku.
- Untuk adikku Retha S.R serta Yoppi R.W yang senantiasa memberikan semangat kepadaku.
- Almamater Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik yang aku banggakan.
- Sahabat-sahabat TPC yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, terima kasih atas dukungan dan bantuannya.

**MOTTO**

**“Hidup Bukan Hanya Untuk Sepotong Roti”  
(konosuke Matsushita, 2009)**



---

Sumber : Prinsip Bisnis Sukses Luar Dalam (2009)

## **SURAT PERNYATAAN**

Nama : CHUSNUL AFANDY  
NIM : 050910202092  
Program Studi : Ilmu Administrasi Niaga  
Judul skripsi : PENGARUH PROMOSI PENJUALAN TERHADAP  
KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA MOTOR YAMAHA  
PADA DEALER GAJAH MADA MOTOR JEMBER.

Menyatakan bahwa skripsi yang telah saya buat merupakan hasil karya sendiri, apabila ternyata dikemudian hari skripsi ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan maka saya bersedia bertanggung jawabkan dan sekaligus menerima sanksi berdasarkan aturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jember, 10 Juni 2011

Yang menyatakan,

**Chusnul Afandy**

**NIM. 050910202092**

**SKRIPSI**

**PENGARUH PROMOSI PENJUALAN TERHADAP KEPUTUSAN  
PEMBELIAN SEPEDA MOTOR YAMAHA PADA DEALER GAJAH MADA  
MOTOR JEMBER**

*(The Influence Of The Campaign Against Forms Sales Promotion Event At dealer  
gajah mada motor jember)*

Oleh :

**Chusnul Afandy**

**050910202092**

**Pembimbing :**

**Dosen Pembimbing I : Drs. Poerwanto, MA**

**Dosen Pembimbing II : Ika Sisbintari, S. Sos, M.AB**

## PENGESAHAN

Skripsi ini diterima oleh Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Jember  
pada:

Hari : Jumat

Tanggal : 17 Juni 2011

Tempat : Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik  
Universitas Jember

Tim penguji

Ketua,

Dr. Edy Wahyudi, S. Sos, MM

NIP : 19750825 200212 1 002

Pembimbing I

Pembimbing II

Drs. Poerwanto, MA

NIP : 19490715 198403 1 002

Anggota I

Ika Sisbintari, S. Sos. M.AB

NIP : 19740207 200512 2 001

Anggota II

Drs. Sugeng Iswono, MA

NIP : 19540202 198403 1 004

Drs. Totok Supriyanto, M. Si

NIP : 19501004 197702 1 001

Mengesahkan

Dekan fakultas ilmu sosial dan ilmu politik

Prof. Dr. Hary Yuswadi, M.A

NIP : 19520727 198103 1 003



## ABSTRAKSI

Penelitian ini berjudul “Pengaruh Promosi Penjualan Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Yamaha Pada Dealer Gajah Mada Motor Jember”. Pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan kuesioner dari 98 responden yang merupakan konsumen yang menghadiri kegiatan promosi penjualan yang dilakukan oleh dealer Gajah Mada Motor Jember, pengumpulan data kuesioner dilakukan secara acak dengan teknik *Random Sampling* dan menggunakan alat analisis Regresi Linier Sederhana.

Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh promosi penjualan sebagai variabel (X) terhadap keputusan pembelian sebagai variabel (Y) dalam pembelian sepeda motor Yamaha pada Dealer Gajah Mada Motor Jember. Berdasarkan analisis koefisien determinasi (*R square*) sebesar 0,113 atau disebut koefisien determinasi berarti 11,3 persen variasi variabel keputusan pembelian dapat dijelaskan oleh variabel promosi penjualan. Dan berdasarkan hasil analisis data yang telah dilakukan di dapatkan nilai dari hubungan korelasi antara variabel promosi penjualan terhadap keputusan pembelian sebesar 0,336.

## **PRAKATA**

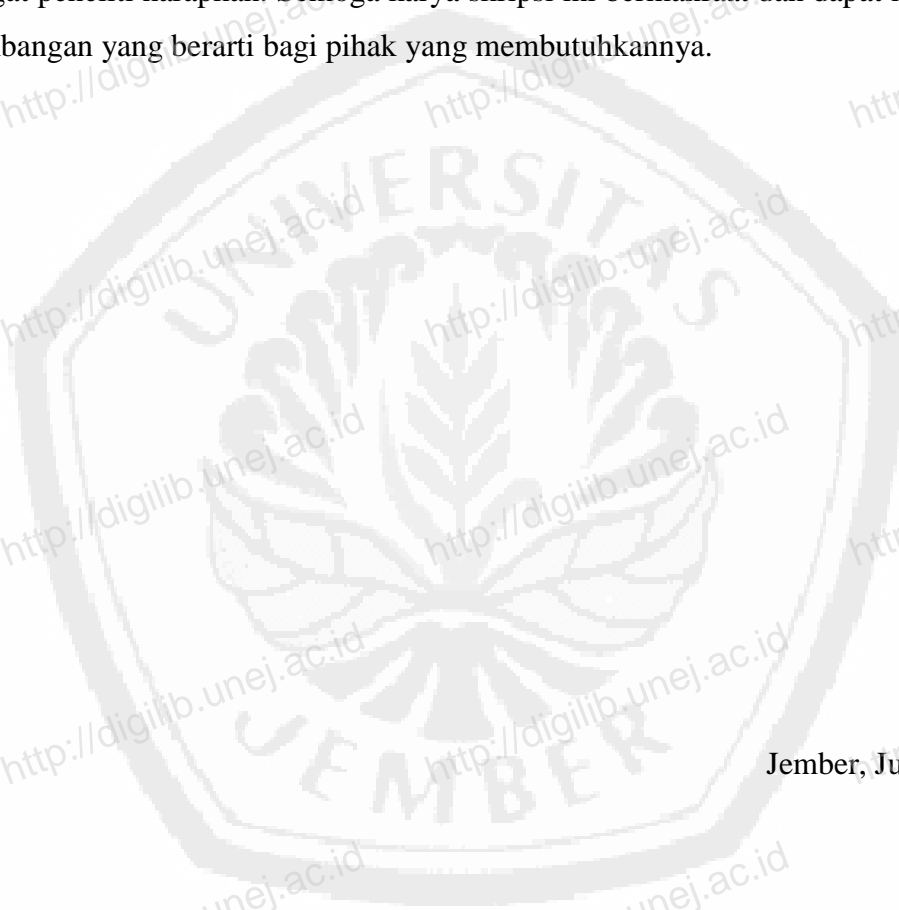
puji syukur penulis senantiasa panjatkan kepada Allah SWT atas rahmat hidayah dan inayah-nya sehingga dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pengaruh Promosi Penjualan Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Yanaha Pada Dealer Gajah Mada Motor Jember”. Penulisan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan pendidikan strata (S1) pada Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Jember.

Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah memberikan bantuan dan dukungan dari awal penulisan hingga terselesaikannya skripsi ini, kepada:

1. Prof. Dr. Hary Yuswadi, M.A, selaku ketua Dekan Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Jember.
2. Dr. Sasongko, M.Si selaku Ketua Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik
3. Drs. Poerwanto, MA selaku Ketua Program Studi Ilmu Administrasi Niaga Pada Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Jember. Dan juga selaku Pembimbing I yang telah meluangkan waktu dan pikiran, serta perhatiannya guna memberikan bimbingan dan pengarahan demi terselesainya penulisan skripsi ini.
4. Bu Ika Sisbintari, S. Sos, M. AB selaku Pembimbing II yang telah meluangkan waktu dan pikiran, serta perhatiannya dengan sabar guna memberikan bimbingan dan pengarahan demi terselesaikannya penulisan skripsi ini.
5. Drs. Suhartono M.P selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah membimbing dan mengarahkan selama menjadi mahasiswa yang aktif
6. Dr. Edy Wahyudi, S. Sos, MM selaku Ketua Tim Penguji, Drs. Sugeng Iswono, MA dan Drs. Totok Supriyanto, M. Si selaku Anggota Tim Penguji yang telah membantu untuk memperbaiki skripsi ini.
7. Seluruh Dosen dan Karyawan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember

8. Drs. Rofek Baedawi selaku *shop manager* Dealer Gajah Mada Motor Jember yang telah memberikan izin melaksanakan penelitian dan memberikan data-data untuk kelengkapan skripsi ini.

Demi kesempurnaan skripsi ini, saran dan kritik yang sifatnya membangun sangat peneliti harapkan. Semoga karya skripsi ini bermanfaat dan dapat memberikan sumbangan yang berarti bagi pihak yang membutuhkannya.



Jember, Juni 2011

Penulis

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN</b> .....	<b>v</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>vii</b>
<b>ABSTRAKSI</b> .....	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xvi</b>
<b>BAB 1. PENDAHULUAN</b>	
<b>1.1 Latar belakang</b> .....	<b>1</b>
<b>1.2 Rumusan masalah</b> .....	<b>7</b>
<b>1.3 Tujuan penelitian</b> .....	<b>7</b>
<b>1.4 Manfaat penelitian</b> .....	<b>7</b>
<b>BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA</b>	
<b>2.1 Konsepsi dasar</b> .....	<b>9</b>
<b>2.2 Pemasaran</b> .....	<b>9</b>
<b>2.3 Manajemen pemasaran</b> .....	<b>10</b>
<b>2.4 Bauran pemasaran</b> .....	<b>11</b>
2.4.1 Promosi .....	<b>11</b>
2.4.2 Produk .....	<b>12</b>
2.4.3 Harga .....	<b>13</b>
2.4.4 Distribusi .....	<b>13</b>
<b>2.5 Promosi</b> .....	<b>14</b>
<b>2.6 Bauran promosi</b> .....	<b>16</b>
<b>2.7 Promosi penjualan</b> .....	<b>18</b>

2.7.1	Tujuan promosi penjualan .....	18
2.7.2	Alat promosi penjualan .....	20
<b>2.8</b>	<b>Perilaku konsumen .....</b>	<b>21</b>
<b>2.9</b>	<b>Model proses pembelian oleh konsumen .....</b>	<b>22</b>
<b>2.10</b>	<b>Keputusan pembelian .....</b>	<b>23</b>
<b>2.11</b>	<b>Hubungan promosi penjualan dengan keputusan pembelian konsumen .....</b>	<b>24</b>
<b>2.12</b>	<b>Penelitian terdahulu .....</b>	<b>25</b>
<b>2.13</b>	<b>Hipotesis .....</b>	<b>27</b>
<b>BAB 3. METODE PENELITIAN</b>		
<b>3.1</b>	<b>Tahap persiapan penelitian .....</b>	<b>28</b>
3.1.1	Pendahuluan .....	28
3.1.2	Menentukan lokasi penelitian .....	28
3.1.3	Studi kepustakaan .....	29
<b>3.2</b>	<b>Penentuan populasi dan sampel .....</b>	<b>29</b>
<b>3.3</b>	<b>Teknik pengumpulan data .....</b>	<b>31</b>
3.3.1	Kuesioner .....	31
3.3.2	Wawancara .....	31
3.3.3	Dokumentasi .....	32
<b>3.4</b>	<b>Tahap pengolahan data .....</b>	<b>32</b>
3.4.1	Pemeriksaan data .....	32
3.4.2	Pemberiaan nilai .....	32
3.4.3	Tabulasi .....	33
<b>3.5</b>	<b>Definisi operasional variabel dan skala pengukuran .....</b>	<b>33</b>
3.5.1	Definisi operasional variabel .....	33
3.5.2	Skala pengukuran .....	36
<b>3.6</b>	<b>Uji validitas .....</b>	<b>36</b>
3.6.1	Uji validitas instrument .....	36
3.6.2	Uji reliabilitas instrument .....	37

<b>3.7 Analisis data .....</b>	<b>37</b>
<b>3.8 Penarikan kesimpulan .....</b>	<b>41</b>
<b>BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
<b>4.1 Gambaran umum perusahaan .....</b>	<b>42</b>
4.1.1 Sejarah umum perusahaan .....	42
4.1.2 Visi dan misi perusahaan .....	42
4.1.3 Struktur organisasi .....	43
4.1.4 Aspek pemasaran .....	47
4.1.5 Kegiatan usaha .....	48
4.1.6 Kebijakan promosi .....	48
<b>4.2 Karakteristik responden .....</b>	<b>50</b>
4.2.1 Berdasarkan jenis kelamin .....	50
4.2.2 Berdasarkan usia .....	51
4.2.3 Berdasarkan tingkat pendidikan .....	52
<b>4.3 Deskripsi penilaian variabel .....</b>	<b>52</b>
4.3.1 Penilaian responden terhadap variabel promosi penjualan ...	52
4.3.2 Penilaian responden terhadap variabel keputusan pembelian .....	55
<b>4.4 Uji validitas .....</b>	<b>56</b>
<b>4.5 Uji reliabilitas .....</b>	<b>57</b>
<b>4.6 Analisis regresi sederhana .....</b>	<b>58</b>
<b>4.7 Pembahasan .....</b>	<b>60</b>
<b>BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
<b>5.1 Kesimpulan .....</b>	<b>62</b>
<b>5.2 Saran .....</b>	<b>64</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	

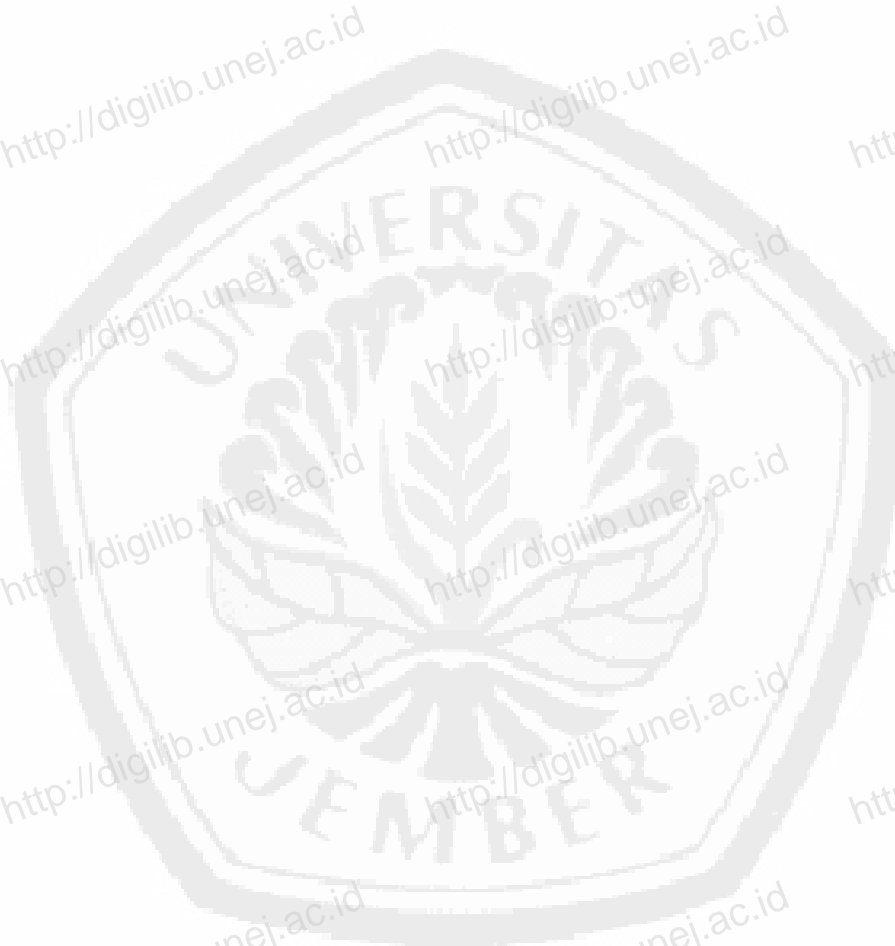
## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	: data jumlah kendaraan menurut jenis tahun 2000-2009 .....	1
Tabel 1.2	: data penjualan sepeda motor di indonesia tahun 2009 .....	4
Tabel 1.3	: data penjualan yamaha dan honda pada bulan januari sampai juni 2010 .....	5
Tabel 1.4	: perkembangan penjualan sepeda motor yamaha pada dealer-dealer yamaha jember tahun 2007-2009 .....	6
Tabel 2.1	: tabel penelitian terdahulu .....	26
Tabel 3.1	: data konsumen sepeda motor yamaha pada dealer Gajah Mada Motor Jember tahun 2010 .....	30
Tabel 3.2	: pedoman untuk memberikan interpretasi koefisien korelasi....	40
Tabel 4.1	: karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin .....	50
Tabel 4.2	: karakteristik berdasarkan umur .....	51
Tabel 4.3	: karakteristik berdasarkan jenis pendidikan .....	52
Tabel 4.4	: penilaian berdasarkan promosi penjualan .....	53
Tabel 4.5	: penilaian berdasarkan variabel keputusan pembelian .....	55
Tabel 4.6	: validitas promosi penjualan .....	56
Tabel 4.7	: validitas keputusan pembelian .....	57
Tabel 4.8	: hasil uji reliabilitas instrument .....	57
Tabel 4.9	: model sumary .....	58
Tabel 4.10	: coefficients .....	59

**DAFTAR GAMBAR**

Gambar 4.1 : struktur organisasi .....

**44**





## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : kuesioner penelitian**
- Lampiran 2 : data hasil kuesioner variabel X**
- Lampiran 3 : data hasil kuesioner variabel Y**
- Lampiran 4 : karakteristik responden**
- Lampiran 5 : deskriptif variabel**
- Lampiran 6 : validitas**
- Lampiran 7 : reliabel**
- Lampiran 8 : regresi**
- Lampiran 9 : dokumentasi kegiatan**

