



**PENGARUH BAURAN PROMOSI TERHADAP
PENGAMBILAN KEPUTUSAN PEMBELIAN MOBIL
DAIHATSU XENIA PADA PT TUNAS MOBILINDO PERKASA
CABANG MATRAMAN JAKARTA**

*Effect of Promotion Mix Against Buying Decision making cars Daihatsu Xenia
At Mobilindo Perkasa PT Tunas Jakarta Branch Matraman*

SKRIPSI

Oleh

**Putik Cynthia Nivitasari
NIM 090910202004**

**PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI BISNIS
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS JEMBER
2014**



**PENGARUH BAURAN PROMOSI TERHADAP
PENGAMBILAN KEPUTUSAN PEMBELIAN MOBIL
DAIHATSU XENIA PADA PT TUNAS MOBILINDO PERKASA
CABANG MATRAMAN JAKARTA**

*Effect of Promotion Mix Against Buying Decision making cars Daihatsu Xenia
At Mobilindo Perkasa PT Tunas Jakarta Branch Matraman*

SKRIPSI

Diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Studi Administrasi Bisnis (S1) dan mencapai gelar Sarjana Administrasi Bisnis

Oleh

**Putik Cynthia Nivitasari
NIM 090910202004**

**PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI BISNIS
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS JEMBER
2014**

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk:

1. Kedua orang tuaku yang tercinta, Ayahanda Soedirin (almarhum) dan Ibunda Enik Suhartini. Terima kasih Ayah yang berada disisi Allah SWT, yang telah mengajarkanku tentang perjuangan hidup dan mensyukuri hidup. Terima kasih pengorbanan, nasehat dan canda tawa yang selalu ku ingat setiap waktu, tak lupa permohonan maaf Ananda yang belum sempat memberikan kebanggaan untuk Ayah yang telah meninggalkan Ananda secepat ini. Terima kasih Ibu yang senantiasa memberikan doa, kasih sayang, dukungan dan pengorbanan untuk menyemangati, membesarkan hati dan menghapus lelahku. Semoga ini awal perjuangan Ananda untuk membahagiakan Ibu. Amin.
2. Kedua Adekkku, Afrinda Dwi Adisty dan Tegar Iriandi Putra yang telah menyayangiku tanpa pamrih, Terima kasih canda tawa kalian yang selalu membuatku semangat dalam setiap langkahku.
3. Agus Susanto, yang telah memberikan semangat, doa dan perhatian dengan penuh kasih sayang dan cinta.
4. Guru-guruku mulai taman kanak-kanak sampai perguruan tinggi, terima kasih atas semua ilmu yang telah diberikan kepadaku.
5. Almamater, Progam Studi Ilmu Administrasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

MOTTO

“Aku akan berjalan bersama mereka yang berjalan karena aku tidak akan berdiri diam sebagai penonton yang menyaksikan perarakan berlalu.”

–Khalil Gibran–

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Putik Cynthia Nivitasari

NIM : 090910202004

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya ilmiah yang berjudul “Pengaruh Bauran Promosi Terhadap Pengambilan Keputusan Pembelian Mobil Daihatsu Xenia Pada Pt Tunas Mobilindo Perkasa Cabang Matraman Jakarta” adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali kutipan yang sudah saya sebutkan sumbernya, belum pernah digunakan pada institusi manapun, 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 ada tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata dikemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 18 September 2014

Yang menyatakan,

Putik Cynthia N
NIM 090910202004

SKRIPSI

PENGARUH BAURAN PROMOSI TERHADAP PENGAMBILAN KEPUTUSAN PEMBELIAN MOBIL DAIHATSU XENIA PADA PT TUNAS MOBILINDO PERKASA CABANG MATRAMAN JAKARTA

*Effect of Promotion Mix Against Buying Decision making cars Daihatsu Xenia
At Mobilindo Perkasa PT Tunas Jakarta Branch Matraman*

Oleh

Putik Cynthia Nivitasari

NIM 090910202004

Pembimbing

Dosen Pembimbing Utama

: Dr. Edy Wahyudi, MM

Dosen Pembimbing Anggota

: Drs. Didik Eko Julianto, MAB

RINGKASAN

Pengaruh Bauran Promosi Terhadap Pengambilan Keputusan Pembelian Mobil Daihatsu Xenia Pada PT. Tunas Mobilindo Perkasa Cabang Matraman Jakarta; Putik Cynthia Nivitasari, 090910202004; 2014; 108 halaman; Program Studi Ilmu Administrasi Niaga (Bisnis) Jurusan Ilmu Administrasi; Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

Dewasa ini perkembangan dunia bisnis terutama dalam bidang otomotif sangat berkembang pesat. Perkembangan ini di tandai dengan persaingan yang kompetitif antara perusahaan otomotif yang satu dengan yang lain, terutama di bidang transportasi. Daihatsu Xenia adalah mobil yang diproduksi di Indonesia oleh pabrikan Daihatsu, yang di pasarkan dalam dua merk yaitu Toyota Avanza dan Daihatsu Xenia, perbedaan antara avanza dan xenia tidak terletak pada dapur pacu melainkan ke arah fitur dan brand image.

Dalam penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh bauran promosi terdiri dari *advertising, personal selling, sales promotion, public relation, direct marketing* berpengaruh secara simultan, parsial dan dominan terhadap pengambilan keputusan pembelian mobil Daihatsu Xenia. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini teknik pengumpulan data melalui tabulasi data pada kuisisioner, teknik keabsahan data menggunakan uji validitas dan reliabelitas. Pengujian hipotesis ini digunakan alat analisis data berupa regresi linier berganda.

Hasil penelitian yang diperoleh berdasarkan uji validitas menunjukkan adanya satu pertanyaan yang tidak valid hal ini dikarenakan nilai $r\text{-hitung} < r\text{-tabel}$. Tetapi setelah dilakukan uji validitas ulang sampai pengujian terakhir seluruh pertanyaan dan kuisisioner dinyatakan valid. Untuk uji reliabelitas dari semua variabel diperoleh nilai *cronbach alpha* > 0.5 , maka dinyatakan reliabel. Berdasarkan uji hipotesis uji F diperoleh hasil *advertising, personal selling, sales promotion, public relation, direct marketing* berpengaruh secara bersama sama terhadap keputusan pembelian mobil type Dayhatsu Xenia, secara parsial *advertising, personal selling, sales promotion, public relation, direct marketing* mempunyai pengaruh terhadap keputusan pembelian dan *Direct Marketing* secara

dominan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian mobil type F650 dan F651 Daihatsu Xenia di PT Tunas Mobilindo Perkasa.

PRAKATA

Puji syukur kepada Allah SWT sehingga saya dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul *Responsibilitas Pelayanan Publik di Puskesmas Kertosari Kabupaten Banyuwangi*. Penulisan skripsi ini disusun guna memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan Pendidikan Strata Satu (S1) pada Jurusan Ilmu Administrasi Program Studi Ilmu Administrasi Negara Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

Keberadaan dan dedikasi banyak orang merupakan bagian penting yang turut berperan atas selesainya karya ini. Karenanya, penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Allah SWT, yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya kepada saya sehingga penyusunan skripsi ini dapat berjalan dengan lancar, tanpa ada halangan sesuatu apapun;
2. Bapak Prof. Dr. Hary Yuswadi, MA, selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember;
3. Bapak Dr. Sasongko, M.Si., selaku Ketua Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember;
4. Bapak Drs. Suhartono, MP., selaku Ketua Prodi Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember;
5. Bapak Dr. Edy Wahyudi, MM., selaku dosen pembimbing utama yang telah sabar dalam memberikan bimbingan, saran, pemikiran waktu dan kesabaran dalam penyusunan skripsi ini serta selama penulis masih menjadi mahasiswa;
6. Bapak Drs. Didik Eko Julianto, MAB., selaku dosen pembimbing anggota yang telah dengan sabar memberikan bimbingan, dukungan, nasihat, saran, pikiran, waktu, dan kesabaran dalam penyusunan skripsi ini serta selama penulis menjadi mahasiswa;

7. Bapak Drs. Suhartono, MP., selaku dosen pembimbing akademik yang selama penulis menjadi anak bimbingannya selalu memberi nasihat, saran, bimbingan dan perhatiannya;
8. Seluruh Dosen Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember;
9. Perusahaan Tunas Mobilindo Perkasa cabang Matraman Jakarta terutama Bapak Iwan Kus Ariawan, Bapak Adi, Ibu hanny, dan Ibu Tanti yang telah memberikan informasi dan bimbingan demi terselesaikannya skripsi ini.
10. Sahabatku Findi Dian P, Nur Faiq, Dian Prakasiwi, Gely Melani, Alfarizi yang telah memberikan warna di kala penatnya kehidupan kampus.
11. Untuk teman seangkatan ADBIS 2009 yang telah memberi bantuan, dukungan, semangat dan motivasi kepada penulis.
12. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu saran dan kritik sangat diharapkan demi kesempurnaan skripsi ini. Akhirnya penulis berharap, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan dalam upaya peningkatan kualitas pelayanan publik.

Jember, September 2014

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMBUT.....	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERNYATAAN	v
HALAMAN PEMBIMBINGAN	vi
HALAMAN PENGESAHAN	vii
RINGKASAN	viii
PRAKATA	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xviii
DAFTAR LAMPIRAN	xix
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	8
1.3 Tujuan Penelitian	8
1.4 Manfaat Penelitian	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Landasan Teori	10
2.1.1 Pemasaran	10
2.1.2 Orientasi Manajemen Pemasaran	10
2.1.3 Bauran Pemasaran	12
2.1.4 Bauran Promosi	12
2.1.5 Indikator Bauran Promosi	14

2.1.6	Proses Keputusan Pembelian	16
2.1.7	Indikator Keputusan Pembelian	18
2.1.8	Faktor Utama yang Mempengaruhi Perilaku Membeli ..	19
2.1.9	Jenis-jenis Perilaku Keputusan Pembelian	25
2.2	Penelitian Terdahulu	26
2.3	Hipotesis	29
 BAB III METODE PENELITIAN		
3.1	Jenis Penelitian	30
3.2	Tahap Penentuan Populasi dan Sampel	30
3.3	Penentu Tempat dan Waktu	32
3.4	Kerangka Konseptual	33
3.5	Definisi Operasioanal	34
3.6	Sumber Data	36
3.7	Teknik Pengumpulan Data	36
3.8	Model Analisis Data	37
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		
4.1	Gambaran Umum Objek Penelitian	43
4.2	Deskripsi Reponden	49
4.2.1	Penilaian Responden Terhadap Identitas Responden	49
4.2.2	Deskripsi Statistik	54
4.3	Pengujian Kualitas Data	69
4.3.1	Uji Validitas	69
4.3.2	Uji Reliabelitas	71
4.4	Uji Hipotesis	71
4.4.1	Uji Asumsi Klasik	71
4.4.2	Regresi Linier Berganda	73
4.4.3	Uji T (Parsial)	75
4.4.4	Uji F (Simultan)	76
4.4.5	Koefisien Determinan	77

4.5 Pembahasan	77
BAB V PENUTUP	
5.1 Simpulan	83
5.2 Saran	83
DAFTAR PUSTAKA	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Penjualan Daihatsu Xenia	5
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	27
Tabel 3.1 Populasi Pembelian Mobil Daihatsu Xenia Tahun 2013	31
Tabel 4.1 Jenis Kelamin	49
Tabel 4.2 Pendidikan	50
Tabel 4.3 Umur	52
Tabel 4.4 Pekerjaan	53
Tabel 4.5 Deskripsi Statistik Advertising	54
Tabel 4.6 Deskripsi Statistik <i>Personal Selling</i>	57
Tabel 4.7 Deskripsi Statistik <i>Sales Promotion</i>	59
Tabel 4.8 Deskripsi Statistik <i>Public Relation</i>	62
Tabel 4.9 Deskripsi Statistik Direct Marketing	64
Tabel 4.10 Deskripsi Statistik Keputusan Pembelian	67
Tabel 4.11 Uji Validitas	70
Tabel 4.12 Uji Reliabelitas	71
Tabel 4.13 Uji Multikolinieritas	71
Tabel 4.14 Uji Autokorelasi	72
Tabel 4.15 Uji Linieritas	73
Tabel 4.16 Regresi Linier Bergansa	74
Tabel 4.17 Uji T	75
Tabel 4.18 Uji F	76
Tabel 4.18 Koefisien Determinan	77

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Konsep Penjualan	11
Gambar 2.2 Konsep Pemasaran	11
Gambar 2.3 Proses Keputusan Pembelian Konsumen	16
Gambar 2.4 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Pembelian	19
Gambar 2.5 Jenis-Jenis Perilaku Keputusan Pembelian	25
Gambar 3.1 Kerangka Konseptual	33
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Unit	45
Gambar 4.2 Diagram Batang Jenis Kelamin.....	50
Gambar 4.3 Diagram Batang Pendidikan	51
Gambar 4.4 Diagram Batang Umur	52
Gambar 4.5 Diagram Batang Pekerjaan.....	53
Gambar 4.6 Grafik Variabel Advertising.....	56
Gambar 4.7 Grafik Variabel <i>Personal Selling</i>	58
Gambar 4.8 Grafik Variabel <i>Sales Promotion</i>	61
Gambar 4.9 Grafik Variabel <i>Public Relation</i>	63
Gambar 4.10 Grafik Variabel <i>Direct Marketing</i>	66
Gambar 4.11 Grafik Variabel Keputusan Pembelian.....	69
Gambar 4.12 Heterosikedasitas.....	72
Gambar 4.13 Normalitas	73

DAFTAR LAMPIRAN

- 1 Kuisisioner
- 2 Deskriptif Responden
- 3 Data Mentah Kuisisioner
- 4 Uji Validitas Dan Reliabelitas
- 5 Uji Asumsi Klasik, Regresi Linier Berganda, Normalitas
- 6 Surat Ijin Penelitian Dari Lembaga Penelitian Universitas Jember
- 7 Surat Ijin Penelitian Dari PT Tunas Mobilindo Perkasa cabang Matraman
Jakarta
- 8 Dokumentasi Penelitian
- 9 Tabel – r
- 10 Tabel – T
- 11 Tabel – F