

**PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN SEPEDA MOTOR MEREK HONDA DI
PT TUNAS DWIPA MATRA SUKADANA**

Tanggung Jawab Yuridis Kepada :

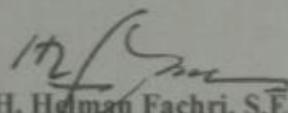
ANDI MAULANA
NIM. 171310557

Program Studi Manajemen

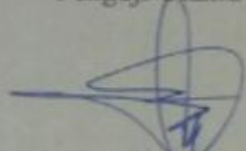
**Dinyatakan Telah Memenuhi Syarat dan Lulus Dalam Ujian
Skripsi/Komprehensif
Pada Tanggal : 11 April 2022**

Majelis Penguji :

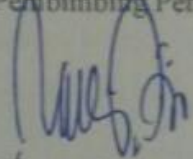
Pembimbing Utama


Dr. H. Helman Fachri, S.E., M.M
NIDN. 1107056101

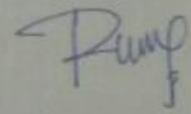
Penguji Utama


Samsuddin, S.E., M.Si
NIDN. 1113117701

Pembimbing Pembantu


Neni Triana M., S.E., M.M
NIDN. 1009028104

Penguji Pembantu



Rvani Yulian, S.Pd, M.Pd
NIDN. 1107078401

Pontianak, 11 April 2022

Disahkan Oleh :

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONTIANAK**

DEKAN


Dedi Hariyanto, S.E., M.M
NIDN. 1113117702

**PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN SEPEDA MOTOR MEREK HONDA DI
PT TUNAS DWIPA MATRA SUKADANA**

SKRIPSI

OLEH :

**ANDI MAULANA
NIM. 171310557**



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONTIANAK**

2022

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillah puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT karena dengan rahmat dan karunianya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul **“Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Merek Honda di PT Tunas Dwipa Matra Sukadana”**. Penulis skripsi ini merupakan salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Pontianak.

Selama proses penelitian dan penyusunan skripsi ini penulis banyak sekali mendapatkan bantuan serta bimbingan dari berbagai pihak, sehingga pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Doddy Irawan, S.T., M.Eng, selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Pontianak.
2. Bapak Dedi Hariyanto, S.E., M.M, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Pontianak
3. Bapak Dr. H. Helman Fachri, SE, MM, selaku Dosen Pembimbing Utama yang telah bersedia membimbing penulis dengan memberikan arahan dan masukan demi kesempurnaan penulisan ini.
4. Ibu Neni Triana M., SE, MM, selaku Dosen Pembimbing kedua yang telah berkenan membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini sehingga dapat diselesaikan dengan baik.

5. Bapak / Ibu Dosen beserta staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Pontianak yang telah membekali penulis dengan ilmu selama perkuliahan dan membantu dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Pimpinan Cabang PT Tunas Dwipa Matra Sukadana yang telah memberikan izin bagi penulis untuk melakukan penelitian di perusahaan yang dipimpinnya.
7. Kedua Orang tua, saudara-saudara dan teman-teman penulis yang selalu mendukung baik material maupun doa, perhatian dan dorongan selama ini.
8. Rekan-rekan seperjuangan di Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Pontianak angkatan 2017 yang sudah banyak memberikan dukungan serta doa sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan benar.

Semoga atas dorongan dan bantuan yang kalian berikan kepada penulis akan mendapat ganjaran pahala yang setimpal dari Allah SWT. Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan, hal ini disebabkan karena berbagai keterbatasan dari penulis, untuk itu kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan demi melengkapi kekurangan skripsi ini.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Pontianak, Agustus 2022
Penulis

Andi Maulana
NIM.171310557

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh bauran pemasaran terhadap keputusan pembelian sepeda motor merek Honda di PT Tunas Dwipa Matra Sukadana. Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen yang membeli sepeda motor merek Honda di PT Tunas Dwipa Matra Sukadana, dengan sampel sebanyak 100 responden. Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *purposive sampling*. Analisis data yang dilakukan adalah analisis regresi linier sederhana, koefisien korelasi (R), koefisien determinasi (R²), dan uji kelayakan model (uji F).

Hasil penelitian menunjukkan persamaan regresi linier sederhana adalah: $\hat{Y} = 3,400 + 0,932X$. Nilai koefisien korelasi (R) sebesar 0,643, artinya bahwa hubungan antara variabel bauran pemasaran dengan variabel keputusan pembelian adalah kuat. Nilai koefisien determinasi (R²) sebesar 0,413, artinya bahwa 41,3% keputusan pembelian dapat dijelaskan oleh bauran pemasaran sedangkan sisanya yaitu sebesar 58,7% keputusan pembelian dipengaruhi oleh variabel-variabel lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Hasil uji kelayakan model menunjukkan bahwa nilai $F_{hitung} 69,022 > F_{tabel} 3,94$, maka dapat disimpulkan bahwa model regresi linier sederhana dapat digunakan untuk memprediksi keputusan pembelian sepeda motor merek Honda yang dipengaruhi oleh bauran pemasaran pada PT Tunas Dwipa Matra Sukadana.

Kata kunci: Bauran Pemasaran, Keputusan Pembelian

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
ABSTRAK	iii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Permasalahan	10
C. Pembatasan Masalah	10
D. Tujuan Penelitian	11
E. Manfaat Penelitian	11
F. Kerangka Pemikiran	12
G. Metode Penelitian	14
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Pemasaran	25
B. Konsep Pemasaran	26
C. Manajemen Pemasaran	27
D. Bauran Pemasaran	28
E. Keputusan Pembelian	32
BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN	
A. Sejarah Singkat Perusahaan.....	35
B. Visi Dan Misi Perusahaan	36
C. Struktur Organisasi	37
D. Aspek Sumber Daya Manusia	39
E. Aspek Pemasaran	41
BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN	
A. Karakteristik Responden	42
B. Analisis Data	46

BAB V	PENUTUP	
	A. Kesimpulan	53
	B. Saran	54
DAFTAR PUSTAKA		55

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Pengguna Kendaraan Bermotor Tahun 2018-2020	2
Tabel 1.2	Dealer Sepeda Motor Merek Honda di Kecamatan Sukadana	3
Tabel 1.3	Jenis dan Harga Jual Sepeda Motor Honda	4
Tabel 1.4	Penjualan Sepeda Motor Honda (dalam Unit)	6
Tabel 1.5	Penjualan Sepeda Motor Honda (dalam Rupiah)	7
Tabel 1.6	Alternatif Jawaban.....	19
Tabel 1.7	Tingkat Korelasi dan Kekuatan Hubungan	22
Tabel 3.1	Jumlah Tenaga Kerja	39
Tabel 4.1	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	42
Tabel 4.2	Karakteristik Responden Berdasarkan Umur	42
Tabel 4.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan	43
Tabel 4.4	Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan	44
Tabel 4.5	Karakteristik Responden Berdasarkan Penghasilan	44
Tabel 4.6	Karakteristik Responden Berdasarkan Jumlah Tanggungan	45
Tabel 4.7	Karakteristik Responden Berdasarkan Tipe Motor Yang Dibeli ..	45
Tabel 4.8	Hasil Uji Validitas Variabel Bauran Pemasaran (X)	46
Tabel 4.9	Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian (Y)	47
Tabel 4.10	Hasil Uji Reliabilitas Variabel Bauran Pemasaran (X)	48
Tabel 4.11	Hasil Uji Reliabilitas Variabel Keputusan Pembelian (Y)	48
Tabel 4.12	Hasil Uji Normalitas	49
Tabel 4.13	Hasil Uji Perhitungan Regresi Linier Sederhana	50

Tabel 4.14 Hasil Koefisien Korelasi (R)	51
Tabel 4.15 Hasil Uji Kelayakan Model (Uji F)	51

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Kerangka Pemikiran	14
Gambar 2.1 Proses Keputusan Pembelian	33
Gambar 3.1 Struktur Organisasi	37

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner	56
Lampiran 2. Karakteristik Responden	61
Lampiran 3. Rekapitulasi Variabel Bauran Pemasaran	68
Lampiran 4. Rekapitulasi Variabel Keputusan Pembelian	73
Lampiran 5. Hasil Uji Validitas Variabel Bauran Pemasaran (X)	78
Lampiran 6. Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian (Y)	85
Lampiran 7. Hasil Uji Reliabilitas Variabel Bauran Pemasaran (X)	90
Lampiran 8. Hasil Uji Reliabilitas Variabel Keputusan Pembelian (Y)	91
Lampiran 9. Hasil Uji Normalitas	92
Lampiran 10. Hasil Perhitungan Regresi Linier Sederhana	93
Lampiran 11. Hasil Koefisien Korelasi dan Koefisien Determinasi	94
Lampiran 12. Hasil Uji Kelayakan Model (Uji F)	95

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Industri otomotif berkembang pesat ini, salah satunya di Indonesia. Banyak permintaan masyarakat Indonesia terhadap kendaraan bermotor sebagai alat transportasi yang dapat menunjang aktivitas masyarakat. Kendaraan bermotor berguna terhadap kegiatan masyarakat Indonesia secara langsung. Hal ini menjadikan banyak perusahaan berlomba-lomba dalam memproduksi dan memasarkan produk kendaraan bermotor dengan teknologi canggih dan terbaru.

Pada masa kemajuan teknologi dan persaingan pasar yang kompetitif ini, setiap pelaku bisnis yang ingin memenangkan persaingan harus memperhatikan dan menerapkan strategi pemasaran dan manajemen yang tepat terjadi di lingkungan pemasaran. Perusahaan harus memperhatikan, memahami dan menanggapi dengan cepat perubahan kebutuhan dan keinginan konsumen untuk dapat menjadi pemenang dalam persaingan yang ketat tersebut. Dari sudut pandang perusahaan, harga merupakan komponen yang berpengaruh terhadap laba perusahaan, karena tingkat harga yang ditetapkan harus sebanding dengan kuantitas dan kualitas dari suatu produk yang akan dijual ke pasar. Sedangkan dari sudut pandang konsumen, harga digunakan sebagai pengukur nilai dari manfaat yang dirasakan terhadap barang atau jasa yang pada akhirnya juga mempengaruhi dalam keputusan pembelian. Selain dari pada itu penetapan harga jual

kembali dari perusahaan juga merupakan faktor yang tidak kalah penting selain harga beli terhadap suatu barang atau jasa.

Banyak perusahaan yang bergerak di bidang transportasi seperti sepeda motor bersaing dan berlomba-lomba menawarkan produknya. Masing-masing perusahaan memberikan keunggulan yang terbaik dari produk yang ditawarkan kepada konsumen, agar perusahaan tersebut dapat merebut pasar persaingan. Di mata konsumen produksi sepeda motor yang mempunyai kualitas dari segi model, ketersediaan suku cadang, bengkel resmi, desain produk, performa mesin dan harga jual kembali menjadi faktor-faktor pendukung dalam menentukan pilihan mereka.

Kebutuhan alat transportasi cenderung meningkat dari tahun ke tahun. Kebutuhan alat transportasi tersebut ditunjukkan dengan pertumbuhan jumlah kendaraan bermotor, khususnya di Kabupaten Kayong Utara. Data pengguna kendaraan bermotor seluruh merek di Kabupaten Kayong Utara Tahun 2019-2021 adalah sebagai berikut :

Tabel 1.1
Sistem Administrasi Manunggal Satu Atap
Pengguna Kendaraan Bermotor di Kayong Utara
Tahun 2019-2021

Merek	Jumlah Unit		
	2019	2020	2021
Honda	1.958	2.311	2.627
Yamaha	1.671	1.752	1.986
Suzuki	939	1.109	1.272
Kawasaki	304	411	563
Other	119	168	207
Total	4.991	5.451	6.655

Sumber : Samsat Kayong Utara, 2022

Berdasarkan tabel 1.1 diatas, di ketahui bahwa pengguna kendaraan bermotor merek Honda menjadi yang tertinggi di Kabupaten Kayong Utara selama kurun waktu 2019-2021. Tahun 2019 pengguna merek Honda sebesar 39.23% dari total pengguna sepeda motor di Kayong Utara. Tahun 2020 pengguna merek Honda sebesar 36.89% dari total pengguna sepeda motor di Kayong Utara dan Tahun 2021 pengguna merek Honda sebesar 39.47% dari total pengguna sepeda motor di Kayong Utara.

Honda merupakan merek sepeda motor yang diproduksi oleh PT Astra Honda Motor (AHM). PT Astra Honda Motor (AHM) merupakan pelopor industri sepeda motor di Indonesia. Didirikan pada tahun 1971 dengan nama PT Federal Motor. PT Astra Honda Motor (AHM) merupakan sinergi keunggulan teknologi dan jaringan pemasaran di Indonesia, sebuah pengembangan kerja sama antara Honda Motor Company Limited, Jepang, dan PT Astra Internasional Tbk.

Data jumlah dealer sepeda motor yang berada di kecamatan Sukadana adalah sebagai berikut :

Tabel 1.2
Dinas Penanaman Modal Dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu
Dealer Sepeda Motor Merek Honda di Kecamatan Sukadana
Tahun 2022

No	Nama	Alamat
1	Astra Motor Sukadana	Jl. Poros No. 53
2	PD Unggul Honda	Jl. Kota Karang No.133
3	TMS Motor	Jl. Tanjung Pura No.61
4	PT Tunas Dwipa Matra	Jl. Bhayangkara No.106
5	PT Tri Mandiri Sejati	Jl. Manunggal No.11
6	Astra Motor Benua Kayong	Jl. Tanjung Belimbing No.72

Sumber : Dinas Penanaman Modal PTSP Kayong Utara, 2022

Berdasarkan Tabel 1.2 di atas, diketahui bahwa di Kecamatan Sukadana terdapat 6 (enam) dealer sepeda motor merek Honda salah satunya adalah dealer sepeda motor PT Tunas Dwipa Matra yang beralamat di Jl.Bhayangkara No. 106 Kecamatan Sukadana Kabupaten Kayong Utara.

PT Tunas Dwipa Matra merupakan salah satu anak perusahaan dari group PT Tunas Ridean Tbk yang berkedudukan di Lampung. Dalam aktivitas bisnisnya PT Tunas Dwipa Matra bekerjasama dengan Agen Tunggal Pemegang Merek (ATPM) PT Astra HONDA Motor (AHM). Dalam perkembangannya, PT Tunas Dwipa Matra bergerak di jaringan jasa penjualan, perawatan, perbaikan dan suku cadang sepeda motor HONDA di Indonesia dengan total jumlah jaringan 76 Outlet Penjualan dan Outlet perawatan yang tersebar diseluruh Indonesia, termasuk Jawa, Kalimantan, Sumatera dan Sulawesi. Di Kalimantan Barat ini terdapat beberapa outlet yang tersebar di berbagai Kabupaten, yakni di Kabupaten Ketapang, Melawi dan Kayong Utara. Dan PT Tunas Dwipa Matra yang saya teliti beralamat di Kabupaten Kayong Utara Kecamatan Sukadana.

Jenis dan harga jual sepeda motor Honda yang ditawarkan pada PT Tunas Dwipa Matra dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 1.3
PT Tunas Dwipa Matra Sukadana
Jenis dan Harga Jual Sepeda Motor Honda
Tahun 2019-2021

Tahun	Model	No	Tipe	Harga (Rupiah)
2018	Matic	1	Honda Beat	15.505.000
		2	Honda Scoopy	18.603.000
		3	Honda Genio	17.055.000

Tabel 1.3
(Lanjutan)

		4	Honda PCX	27.755.000
		5	Honda Vario	19.155.000
	Cub	1	Honda Blade	16.730.000
		2	Honda Revo	13.905.000
	Sport	3	Honda Supra	17.105.000
		1	Honda Mega Pro	22.130.000
		2	Honda Sonic	22.305.000
		3	Honda CBR 150 CC	34.355.000
		4	Honda Verza	19.355.000
2019	Matic	1	Honda Beat	16.068.000
		2	Honda Scoopy	18.700.000
		3	Honda Genio	17.200.000
		4	Honda PCX	31.025.000
		5	Honda Vario	19.200.000
	Cub	1	Honda Blade	16.830.000
		2	Honda Revo	14.420.000
		3	Honda Supra	17.850.000
	Sport	1	Honda Mega Pro	22.350.000
		2	Honda Sonic	22.650.000
		3	Honda CBR 150 CC	34.700.000
		4	Honda Verza	20.050.000
2020	Matic	1	Honda Beat	17.390.000
		2	Honda Scoopy	20.030.000
		3	Honda Genio	17.680.000
		4	Honda PCX	32.280.000
	Cub	5	Honda Vario	21.100.000
		1	Honda Blade	17.030.000
		2	Honda Revo	14.880.000
		3	Honda Supra	18.130.000
	Sport	1	Honda Mega Pro	22.400.000
		2	Honda Sonic	24.210.000
		3	Honda CBR 150 CC	36.560.000
		4	Honda Verza	20.580.000

Sumber : PT Tunas Dwipa Matra Sukadana, 2022

Tabel 1.3 di atas menunjukkan banyaknya jenis atau variasi produk dan daftar harga sepeda motor Honda di PT Tunas Dwipa Matra Sukadana

dari Tahun 2019 sampai dengan Tahun 2021. Secara umum, harga sepeda motor Honda setiap tahunnya mengalami kenaikan.

Data penjualan sepeda motor merek Honda di PT Tunas Dwipa Matra Sukadana Tahun 2019-2021 adalah sebagai berikut:

Tabel 1.4
PT Tunas Dwipa Matra Sukadana
Penjualan Sepeda Motor Honda (dalam Unit)
Tahun 2019-2021

Jenis	No	Tipe	Jumlah Penjualan (Unit)		
			2019	2020	2021
Matic	1	Honda Beat	65	71	54
	2	Honda Scoopy	35	49	38
	3	Honda Genio	10	18	21
	4	Honda PCX	14	21	17
	5	Honda Vario	43	55	37
Cub	1	Honda Blade	5	2	2
	2	Honda Revo	8	2	2
	3	Honda Supra	2	1	-
Sport	1	Honda Mega Pro	8	3	-
	2	Honda Sonic	16	7	11
	3	Honda CBR 150 CC	3	-	-
	4	Honda Verza	9	2	2
		Jumlah	216	231	184

Sumber: PT Tunas Dwipa Matra Sukadana, 2022

Berdasarkan Tabel 1.4 di atas, menunjukkan jumlah penjualan sepeda motor merek Honda di PT Tunas Dwipa Matra Sukadana selama tiga tahun terakhir. Pada Tahun 2020, jumlah penjualan sepeda motor meningkat sebesar 6,94% dari Tahun 2019 dan pada Tahun 2021 jumlah penjualan menurun sebesar -20,34% dari Tahun 2020.

Jumlah penjualan sepeda penjualan sepeda motor merek Honda di PT Tunas Dwipa Matra Sukadana Tahun 2019-2021 adalah sebagai berikut:

Tabel 1.5
PT Tunas Dwipa Matra Sukadana
Penjualan Sepeda Motor Honda (dalam Rupiah)
Tahun 2019-2021

Jenis	No	Tipe	Jumlah Penjualan (Rupiah)		
			2019	2020	2021
Matic	1	Honda Beat	976.815.000	1.140.828.000	939.060.000
	2	Honda Scoopy	651.105.000	916.300.000	761.140.000
	3	Honda Genio	170.550.000	309.600.000	371.280.000
	4	Honda PCX	388.570.000	651.525.000	548.760.000
	5	Honda Vario	823.665.000	1.056.000.000	780.700.000
Cub	1	Honda Blade	83.650.000	33.660.000	34.060.000
	2	Honda Revo	111.240.000	28.840.000	29.760.000
	3	Honda Supra	34.210.000	17.850.000	-
Sport	1	Honda Mega Pro	177.040.000	67.050.000	-
	2	Honda Sonic	356.880.000	158.550.000	266.310.000
	3	Honda CBR 150 CC	103.065.000	-	-
	4	Honda Verza	174.195.000	40.100.000	41.160.000
		Jumlah	4.050.985.000	4.420.303.000	3.772.230.000

Sumber: PT Tunas Dwipa Matra Sukadana, 2022

Tabel 1.5 di atas menunjukkan bahwa jumlah penjualan sepeda motor Honda di PT Tunas Dwipa Matra Sukadana pada Tahun 2020 mengalami kenaikan sebesar 9,11% dari Tahun 2019, dan jumlah penjualan sepeda motor Honda di PT Tunas Dwipa Matra Sukadana pada Tahun 2021 mengalami penurunan sebesar -14,66% dari Tahun 2020.

Perusahaan yang bergerak dalam penjualan motor harus memiliki strategi pemasaran sesuai dengan perkembangan ekonomi suatu daerah yang menjadi pangsa pasar . Strategi bauran pemasaran yang terkendali seperti produk, harga, tempat, promosi, orang, proses, dan bukti fisik dalam

upaya mencapai tujuan perusahaan agar konsumen tetap bersedia membeli barang yang di tawarkan oleh perusahaan dan membangun hubungan yang baik dengan pelanggan, sehingga tujuan akhir perusahaan untuk meningkatkan penjualan dapat tercapai. Untuk menarik perhatian konsumen, PT Tunas Dwipa Matra Sukadana melakukan kebijakan sebagai berikut :

1. Produk

PT Tunas Dwipa Matra Sukadana menawarkan berbagai tipe sepeda motor Honda dengan kualitas yang baik dan desain yang menarik. PT Tunas Dwipa Matra Sukadana menyediakan layanan penghantaran sepeda motor ke rumah konsumen.

2. Harga

Terdapat daftar harga sepeda motor yang ditawarkan di PT Tunas Dwipa Matra Sukadana. Konsumen bisa melakukan pembelian secara *cash* atau kredit. Untuk pembelian secara kredit, PT Tunas Dwipa Matra Sukadana bekerja sama dengan pihak *finance*, dengan persyaratan yang mudah dan besarnya uang muka (DP) dan cicilan per bulan disesuaikan dengan kemampuan konsumen.

3. Tempat

PT Tunas Dwipa Matra Sukadana beralamat di Jalan Bhayangkara No. 106, merupakan lokasi yang sangat strategis dan mudah dijangkau oleh alat transportasi apapun. Lokasi PT Tunas Dwipa Matra Sukadana mudah

ditemukan karena terdapat papan nama di depan PT Tunas Dwipa Matra Sukadana.

4. Promosi

PT Tunas Dwipa Matra Sukadana melakukan promosi dengan cara memberikan servis gratis, pergantian oli gratis, jaket kulit, dan kipas angin untuk setiap pembelian sepeda motor. Khusus untuk kipas angin berlaku pada saat waktu promosi tertentu, seperti pada 17 Agustus dan Tahun baru.

5. Orang

Terdapat 16 orang karyawan di PT Tunas Dwipa Matra Sukadana, yang terdiri dari pimpinan cabang, bagian penjualan, kasir, mekanik, dan administrasi. Karyawan PT Tunas Dwipa Matra Sukadana melayani konsumen dengan ramah. Mekanik PT Tunas Dwipa Matra Sukadana handal dan teliti dalam memperbaiki sepeda motor konsumen.

6. Proses

Proses pembelian sepeda motor di PT Tunas Dwipa Matra Sukadana cepat dan mudah, proses pembayaran cicilan mudah, proses pelunasan mudah, proses servis dan ganti oli cepat, dan proses pemesanan suku cadang sepeda motor mudah.

7. Bukti Fisik

Fasilitas yang tersedia di PT Tunas Dwipa Matra Sukadana adalah ruang tunggu yang dilengkapi dengan tv, kursi dan kipas angin. Tersedia tempat parkir dan tempat servis sepeda motor yang memadai.

Dari hasil wawancara dengan pimpinan cabang PT Tunas Dwipa Matra Sukadan adalah penjualan sepeda motor Honda saat ini mengalami penurunan. Hal ini juga menjadi permasalahan yang dihadapi oleh PT Tunas Dwipa Matra Sukadana. Penurunan penjualan ini dikatakan karena akibat pandemi Covid-19 dan juga karena munculnya sepeda motor merek lainnya dengan harga yang lebih murah dan kualitas yang tidak kalah dari sepeda motor merek Honda.

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan di atas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang: “Pengaruh Bauran Pemasaran terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor merek Honda di PT Tunas Dwipa Matra Sukadana”.

B. Permasalahan

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan di atas, maka permasalahan dalam penelitian ini adalah “Apakah bauran pemasaran berpengaruh terhadap keputusan pembelian sepeda motor merek Honda di PT Tunas Dwipa Matra Sukadana ?”.

C. Pembatasan Masalah

Agar pembahasan yang dilakukan tidak menyimpang, jelas, terarah dan sesuai dengan tujuan penelitian, maka permasalahan dalam penelitian ini dibatasi pada :

1. Variabel Bauran Pemasaran dibatasi pada dimensi:
 - a. Produk (*Product*)
 - b. Harga (*Price*)

- c. Tempat/lokasi (*Place*)
 - d. Promosi (*Promotion*)
 - e. Orang (*people*)
 - f. Proses (*Process*)
 - g. Bukti Fisik (*Physical Evidence*)
2. Variabel Keputusan Pembelian dibatasi pada tahapan pengambilan keputusan pembelian yaitu:
- a. Pengenalan kebutuhan
 - b. Pencarian informasi
 - c. Evaluasi alternatif
 - d. Keputusan pembelian
 - e. Perilaku pasca pembelian

D. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh bauran pemasaran terhadap keputusan pembelian sepeda motor merek Honda di PT Tunas Dwipa Matra Sukadana.

E. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat terutama bagi pihak-pihak sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti

Penelitian ini merupakan suatu tambahan pengetahuan dan pengalaman dalam praktek bidang manajemen. Selain itu juga diharapkan dapat

dijadikan sebagai bahan pertimbangan bagi mahasiswa dalam pembuatan penelitian.

2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran yang dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan oleh pihak manajemen dalam mengevaluasi dan menyusun kebijakan yang tepat untuk menarik konsumen baru di masa yang akan datang dan tetap memberikan yang terbaik untuk konsumen yang telah ada.

3. Bagi Almamater

Penelitian ini di harapkan bisa menjadi referensi untuk mahasiswa selanjutnya yang akan meneliti tentang pengaruh pemasaran.

F. Kerangka Pemikiran

Menurut Kotler dan Armstrong (2008:62): “Bauran pemasaran (*marketing mix*) adalah kumpulan alat pemasaran taktis terkendali yang dipadukan perusahaan untuk menghasilkan respon yang diinginkannya di pasar sasaran”.

Menurut Hurriyati (2015:48) : “Bauran pemasaran (*marketing mix*) merupakan unsur-unsur pemasaran yang saling terkait, dibaurkan, diorganisir dan digunakan dengan tepat, sehingga perusahaan dapat mencapai tujuan pemasaran dengan efektif, sekaligus memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen”.

Zeithalm dan Bitner dalam Hurriyati (2015:48) mengemukakan :

konsep bauran pemasaran tradisional (*traditional marketing mix*) terdiri dari 4P, yaitu *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat / lokasi) dan

promotion (promosi). Untuk pemasaran jasa perlu bauran pemasaran yang diperluas (*expanded marketing mix for services*) dengan penambahan unsur *non-traditional marketing mix*, yaitu *people* (orang), *process* (proses), dan *physical evidence* (fasilitas fisik), sehingga menjadi tujuh unsur (7P).

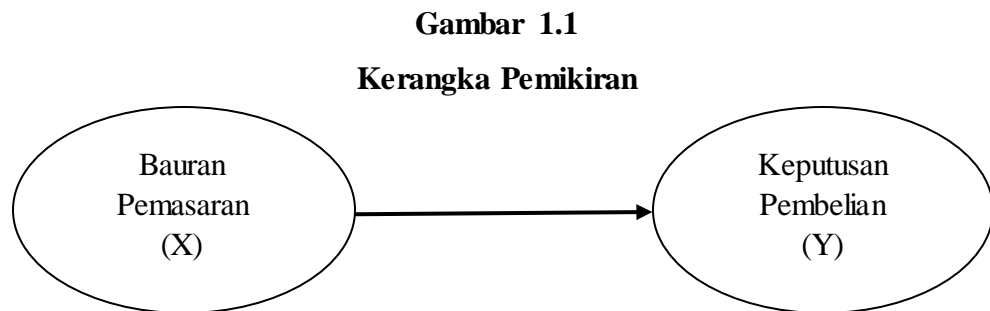
Menurut Kotler dan Armstrong (2008:181) : “Keputusan pembelian adalah membeli merek yang paling disukai, tetapi dua faktor bisa berada antara niat pembeli dan keputusan pembelian”.

Menurut Kotler dan Armstrong (2008:179): “Proses keputusan pembelian terdiri dari lima tahap: pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian, dan perilaku pasca pembelian”.

Beberapa penelitian terdahulu menunjukkan pengaruh bauran pemasaran terhadap keputusan pembelian antara lain :

1. Firmansyah dan Rosmaniar (2015) yang berjudul “Pengaruh *Marketing Mix* Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Sepeda Motor Honda Di Surabaya” menunjukkan bahwa *marketing mix* secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian sepeda motor Honda di Surabaya.
2. Velamasari dan Nirawati (2014) yang berjudul “Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda Beat” menunjukkan bahwa secara simultan dan secara parsial variabel Produk, Honda, Promosi, dan Distribusi mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian sepeda Honda Beat.

Dari penjelasan yang dikemukakan di atas, maka peneliti menentukan kerangka pemikiran dalam penelitian ini yang di gambarkan sebagai berikut :



G. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian asosiatif. Menurut Siregar (2020:15) : “Penelitian asosiatif atau hubungan merupakan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antara dua variabel atau lebih”. Jadi, Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menggambarkan pengaruh bauran pemasaran terhadap keputusan pembelian sepeda motor merek Honda di PT Tunas Dwipa Matra Sukadana.

2. Teknik Pengumpulan Data

Menurut Siregar (2020:39) : “Pengumpulan data adalah suatu proses pengumpulan data primer dan sekunder dalam suatu penelitian”. Pengumpulan data merupakan langkah yang amat penting, karena data yang akan dikumpulkan akan digunakan untuk pemecahan masalah

yang sedang diteliti atau untuk menguji hipotesis yang telah dirumuskan.

a. Data Primer

Menurut Siregar (2020:37) : “Data primer adalah data yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber pertama atau tempat objek penelitian dilakukan”. Data primer tersebut diperoleh melalui :

1). Wawancara

Menurut Siregar (2020:40) : “Wawancara adalah proses memperoleh keterangan/data untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab, sambil bertatap muka antara pewawancara dan responden dengan menggunakan alat yang dinamakan panduan wawancara”. Penulis melakukan wawancara kepada pimpinan cabang PT Tunas Dwipa Matra Sukadana untuk memperoleh informasi atau data yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

2). Kuesioner

Menurut Siregar (2020:44) : “Kuesioner adalah suatu teknik pengumpulan informasi yang memungkinkan analisis mempelajari sikap-sikap, keyakinan, perilaku, dan karakteristik beberapa orang utama di dalam organisasi, yang bisa terpengaruh oleh sistem yang diajukan atau sistem yang sudah ada”. Responden dalam penelitian ini adalah konsumen yang

membeli sepeda motor merek Honda pada PT Tunas Dwipa Matra Sukadana.

b. Data Sekunder

Menurut Siregar (2020:37) : “Data sekunder adalah data yang diterbitkan atau digunakan oleh organisasi yang bukan pengolahnya”. Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari PT Tunas Dwipa Matra Sukadana berupa data jenis dan harga jual sepeda motor Honda dan laporan jumlah penjualan sepeda motor Honda.

3. Populasi Dan Sampel

a. Populasi

Menurut Sugiyono (2014:115) : “Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang di tetapkan oleh peneliti untuk di pelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya”. Populasi dalam penelitian ini adalah semua konsumen yang membeli sepeda motor merek Honda di PT Tunas Dwipa Matra Sukadana pada tahun 2019-2021 yang berjumlah 631 orang.

b. Sampel

Menurut Sugiyono (2014:116) : “Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut”. Sampel terdiri atas sejumlah anggota yang dipilih dari populasi.

Untuk menentukan besarnya jumlah responden atau sampel, peneliti menggunakan rumus Slovin dalam Siregar, yaitu:

$$n = \frac{N}{1+N(e)^2}$$

Dimana :

n = Jumlah sampel²

N = Populasi

e = Tingkat kesalahan sampel

Alasan menggunakan rumus tersebut adalah karena jumlah populasi diketahui, maka untuk menentukan sampel didalam penelitian ini digunakan rumus slovin dengan tingkat kesalahan pengambilan sampel sebesar 10%. Berdasarkan rumus diatas, maka jumlah sampel minimal dalam penelitian ini dihitung sebagai berikut:

Diketahui :

Jumlah populasi tahun 2019-2021 = 631 orang

$$n = \frac{631}{1+631(0,1)^2}$$

$$n = \frac{631}{1+631(0,01)}$$

$$n = \frac{631}{1+6,31}$$

$$n = \frac{631}{7,31}$$

$$n = 86$$

Berdasarkan perhitungan di atas, maka sampel minimal dalam penelitian ini berjumlah 86 orang. Dalam penelitian ini, peneliti menetapkan sampel sebanyak 100 orang.

Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan teknik purposive sampling. Menurut Siregar (2020:60) : “*Purposive Sampling* merupakan metode penetapan responden untuk dijadikan sampel berdasarkan pada kriteria-kriteria tertentu”. Karakteristik dan syarat responden dalam penelitian ini antara lain sebagai berikut :

- a. Responden berumur minimal 18 tahun
- b. Responden membeli motor merek Honda atas keputusan sendiri

4. Variabel Penelitian

Menurut Sugiyono (2014:58) : “Variabel penelitian adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulannya”. Penelitian ini menggunakan dua variabel, yaitu:

- a. Variabel Bebas

Menurut Sugiyono (2014:59) : “Variabel bebas adalah variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen (terikat)”. Variabel bebas dalam penelitian ini adalah bauran pemasaran yang diberi notasi tanda (X).

b. Variabel Terikat

Menurut Sugiyono (2014:59) : “Variabel terikat merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel bebas”. Variabel terikat dalam penelitian ini adalah keputusan pembelian yang diberi notasi tanda (Y).

5. Skala Pengukuran

Skala pengukuran yang digunakan dalam penelitian ini adalah Skala Likert. Menurut Sugiyono (2014:132) : “Skala likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial”. Berdasarkan jawaban dari responden melalui kuesioner yang telah disebarkan, kemudian dikelompokkan menurut jenisnya masing-masing.

Skala Likert digunakan untuk mengukur tingkat kesetujuan atau ketidaksetujuan responden terhadap serangkaian pernyataan atau pertanyaan yang digunakan untuk mengukur satu variabel. Skala ini diberi bobot secara kuantitatif yang berguna untuk dipakai dalam perhitungan, yaitu sebagai berikut :

Tabel 1.6
Alternatif Skor

No	Jawaban	Skor
1	Sangat Setuju (SS)	5
2	Setuju (S)	4
3	Kurang Setuju (KS)	3
4	Tidak Setuju (TS)	2
5	Sangat Tidak Setuju (STS)	1

6. Analisis Data

a. Uji Instrumen

1) Uji Validitas

Menurut Siregar (2020:75) : “Validitas atau kesahihan menunjukkan sejauh mana suatu alat ukur mampu mengukur apa yang ingin diukur (*a valid measure if it succesfully measure the phenomenon*)”. Uji validitas dilakukan dengan teknik korelasi *Pearson Product Moment*.

Untuk mengetahui skor masing-masing item pernyataan valid atau tidak, maka ditetapkan kriteria sebagai berikut :

- a) Jika $r_{hitung} \geq r_{tabel}$, maka instrumen atau item-item pernyataan berkorelasi terhadap skor total (dinyatakan valid).
- b) Jika $r_{hitung} < r_{tabel}$, maka instrumen atau item-item pernyataan tidak berkorelasi terhadap skor total (dinyatakan tidak valid).

Untuk memperoleh dalam melakukan perhitungan secara statistik, maka analisis dilakukan dengan bantuan *software SPSS 20.00 for windows*.

2) Uji Reliabilitas

Menurut Siregar (2020:87) : “Reliabilitas bertujuan untuk mengetahui sejauh mana hasil pengukuran tetap konsisten, apabila dilakukan pengukuran dua kali atau lebih terhadap gejala yang sama dengan menggunakan alat pengukur yang sama

pula”. Uji reliabilitas dilakukan dengan melihat nilai *Cronbach's Alpha*. Menurut Siregar (2020:90) : “Kriteria suatu instrumen penelitian dikatakan reliabel bila nilai *Cronbach's Alpha* > 0,60”.

b. Uji Normalitas

Menurut Siregar (2020:153) : “Tujuan dilakukannya uji normalitas terhadap serangkaian data adalah untuk mengetahui apakah populasi data berdistribusi normal atau tidak”. Uji normalitas data dilakukan dengan uji Kolmogrov-Smirnov. Untuk mempermudah dalam melakukan perhitungan secara statistik, maka analisis dilakukan dengan bantuan *software* SPSS 20.00 *for windows*.

c. Analisis Regresi Linier Sederhana

Penelitian ini menggunakan analisis kuantitatif berupa analisis regresi linier sederhana. Menurut Siregar (2020:379) : “Regresi linier sederhana adalah salah satu alat yang dapat digunakan dalam memprediksi permintaan di masa yang akan datang dengan berdasarkan data masa lalu, atau untuk mengetahui pengaruh satu variabel bebas (*independent*) terhadap satu variabel tak bebas (*dependent*) adalah menggunakan regresi linier”. Analisis regresi menggunakan rumus persamaan yaitu sebagai berikut :

$$Y = a + bX$$

Keterangan :

Y = Variabel Terikat (Keputusan Konsumen)

X = Variabel Bebas (Bauran Pemasaran)

a = Nilai intercept (Konstan)

b = Koefisien arah regresi

d. Koefisien Korelasi (R)

Menurut Siregar (2020:337) : “Koefisien korelasi adalah bilangan yang menyatakan kekuatan hubungan antara dua variabel atau lebih, juga dapat menentukan arah hubungan dari kedua variabel”. Untuk memudahkan melakukan intepretasi mengenai kekuatan hubungan antar dua variabel digunakan kriteria yang dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1.7

Tingkat Korelasi dan Kekuatan Hubungan

Nilai Korelasi (r)	Tingkat Hubungan
0,00 – 0,199	Sangat lemah
0,20 – 0,399	Lemah
0,40 – 0,599	Cukup
0,60 – 0,799	Kuat
0,80 – 1,000	Sangat kuat

Sumber : Siregar (2020:337)

e. Koefisien Determinasi (R^2)

Menurut Siregar (2020:338), “Koefisien determinasi (KD) adalah angka yang menyatakan atau digunakan untuk mengetahui kontribusi atau sumbangan yang diberikan oleh sebuah variabel atau lebih X (bebas) terhadap variabel Y (terikat)”.

Koefisien determinasi (R^2) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel independen amat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen.

f. Uji kelayakan Model (Uji F)

Menurut Siregar (2020:392) : “Tujuan membandingkan antara F_{tabel} dan F_{hitung} adalah untuk mengetahui, apakah H_0 ditolak atau diterima berdasarkan kaidah pengujian”. Uji ini digunakan untuk mengetahui apakah model regresi linier sederhana dapat digunakan untuk melakukan prediksi keputusan pembelian yang dipengaruhi oleh bauran pemasaran. Langkah-langkah dalam melakukan uji kelayakan model adalah sebagai berikut :

1) Membuat Hipotesis

H_0 = Model regresi linier sederhana tidak dapat digunakan untuk memprediksi keputusan pembelian sepeda motor merek Honda yang dipengaruhi oleh bauran pemasaran pada PT Tunas Dwipa Matra Sukadana.

H_a = Model regresi linier sederhana dapat digunakan untuk memprediksi keputusan pembelian sepeda motor merek

Honda yang dipengaruhi oleh bauran pemasaran pada PT
Tunas Dwipa Matra Sukadana.

2) Menghitung Nilai F_{hitung}

Nilai F_{hitung} diperoleh dengan menggunakan *Software SPSS 20.00 for Windows*.

3) Membuat Keputusan

- a) Jika $F_{hitung} \leq F_{tabel}$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak
- b) Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa:

1. Karakteristik responden dalam penelitian ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden berjenis kelamin laki-laki, berumur 30 tahun sampai dengan 41 tahun, berpendidikan S1, bekerja sebagai Pegawai Negeri Sipil, penghasilan Rp. 3.000.000 – Rp. 3.999.000 , memiliki tanggungan sebanyak 2 sampai 3 orang, dan membeli sepeda motor Honda Beat.
2. Persamaan regresi linier sederhana adalah: $\hat{Y} = 3,400 + 0,932X$
3. Nilai koefisien korelasi (R) sebesar 0,643. Nilai ini menunjukkan bahwa hubungan antara variabel bauran pemasaran dengan variabel keputusan pembelian adalah kuat.
4. Nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,413. Nilai ini menunjukkan bahwa 41,3% keputusan pembelian dapat dijelaskan oleh bauran pemasaran, sedangkan sisanya yaitu 58,7% keputusan pembelian dipengaruhi oleh variabel-variabel lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini.
5. Hasil uji kelayakan model menunjukkan bahwa nilai $F_{hitung} 69,022 > F_{tabel} 3,94$, maka dapat disimpulkan bahwa model regresi dapat digunakan untuk memprediksi keputusan pembelian sepeda motor

merek Honda yang dipengaruhi oleh bauran pemasaran pada PT Tunas Dwipa Matra Sukadana.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dipaparkan di atas, maka diajukan saran sebagai berikut:

1. PT Tunas Dwipa Matra Sukadana harus terus meningkatkan di bidang promosi, misalnya pada pemberian jaket kulit dan kipas angin yang biasanya diberikan pada waktu promosi tertentu bisa diganti dengan pemberian di hari biasa disetiap ada pembelian sepeda motor Honda.
2. PT Tunas Dwipa Matra Sukadana sebaiknya meningkatkan promosi dengan menyebarkan brosur di jalan-jalan raya.
3. PT Tunas Dwipa Matra Sukadana sebaiknya mempercepat waktu pemesanan suku cadang sepeda motor Honda.

DAFTAR PUSTAKA

- Adam, Muhammad. 2015. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Penerbit CV. Alfabeta, Bandung.
- Assauri, Sofjan. 2014. *Manajemen Pemasaran. Dasar, konsep dan strategi*. PT Raja Grafindo Jakarta.
- Firmansyah, M Anang, dan Asyidatur Rosmaniar. 2015. Pengaruh Marketing Mix Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Sepeda Motor Honda Di Surabaya. *Jurnal Balance*. Vol. XII (2), Hal. 28-34.
- Hurriyati, Ratih. 2015. *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*. CV.Alfabeta, Bandung.
- Kotler, Philip, dan Gary, Armstrong. 2008. *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Kotler, Philip, dan Kevin Lane Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Priansa, Donni Juni, 2017. *Perilaku Konsumen*. Penerbit CV. Alfabeta, Bandung.
- Siregar, Syofian. 2020. *Statistik Parametrik Untuk Penelitian Kuantitatif*. Dilengkapi dengan perhitungan manual dan aplikasi SPSS versi 17. PT Bumi aksara, Jakarta.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif,dan R&D)*. CV. Alfabeta, Bandung.
- Sumarwan, Ujang. 2017. *Perilaku Konsumen*. Penerbit Ghalia Indonesia, Bogor.
- Tjiptono, Fandy, 2019. *Pemasaran Jasa – Prinsip, Penerapan, dan Penelitian*. CV. Andi Offset, Yogyakarta.
- Velamasari, Ardita, dan Lia Nirawati. 2014. Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda Beat. *Jurnal Bisnis Indonesia*. Vol. 05 (01), Hal. 89-100.

Lampiran 1 : Kuesioner Penelitian

KUESIONER

Bersama ini saya mohon kesediaan Saudara untuk mengisi daftar pernyataan atas penelitian **“Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Merek Honda di PT Tunas Dwipa Matra Sukadana”**. Oleh karena itu kepada responden saya sebagai peneliti mengharapkan saudara dapat menjawab setiap pernyataan dengan sejujur-jujurnya, dan perlu diketahui bahwa jawaban dari kuesioner tidak ada jawaban yang salah. Oleh karena itu, usahakanlah agar tidak ada jawaban yang dikosongkan.

I. Identitas Peneliti :

Nama : Andi Maulana
Nim : 171310557
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Manajemen
Universitas : Muhammadiyah Pontianak

II. Identitas Responden :

Nama :

Alamat :

Jenis Kelamin :

Umur :

Pendidikan Terakhir :

Pekerjaan :

Penghasilan/Bulan : Rp

Jumlah Tanggungan :

Tipe motor Honda yang dibeli :

No.HP :

Petunjuk Pengisian :

Pilihlah jawaban dengan memberi tanda check (√) pada salah satu jawaban yang paling sesuai menurut Saudara. Penelitian dapat dilakukan berdasarkan skala berikut ini :

- a. Skor 5 = Sangat Setuju (SS)
- b. Skor 4 = Setuju (S)
- c. Skor 3 = Kurang Setuju (KS)
- d. Skor 2 = Tidak Setuju (TS)
- e. Skor 1 = Sangat Tidak Setuju (STS)

No	Pertanyaan	Alternatif Jawaban				
		SS	S	KS	TS	STS
Bauran Pemasaran (X)						
A.	Produk					
1.	PT Tunas Dwipa Matra menjual berbagai tipe sepeda motor Honda					
2.	PT Tunas Dwipa Matra Sukadana menyediakan layanan pengantaran sepeda motor Honda kerumah konsumen					
3.	PT Tunas Dwipa Matra Sukadana menyediakan layanan service gratis selama 3 bulan pasca pembelian					
B.	Harga					
4.	Harga yang di tawarkan PT Tunas Dwipa Matra sesuai dengan kualitas produk					
5.	Saya membeli sepeda motor merek Honda di PT Tunas Dwipa karena mendapat potongan harga					

6.	PT Tunas Dwipa Matra menyediakan persyaratan kredit yang sangat mudah					
7.	PT Tunas Dwipa Matra memudahkan pembelian secara kredit dengan besaran uang muka yang cukup terjangkau.					
C. Tempat						
8.	Lokasi PT Tunas Dwipa Matra Sukadana mudah dijangkau					
9.	Lokasi PT Tunas Dwipa Matra cukup strategis					
10.	Lokasi PT Tunas Dwipa Matra mudah ditemukan karena terdapat papan nama					
D. Promosi						
11.	PT Tunas Dwipa Matra melakukan promosi melalui sosial media seperti facebook dan instagram					
12.	Saya membeli sepeda motor merek Honda karena akan mendapatkan ganti oli gratis					
13.	Saya membeli sepeda motor merek Honda karena promosi/iklan oleh PT Tunas Dwipa Matra					
E. Orang						
14.	Karyawan PT Tunas Dwipa Matra ramah dalam melayani konsumen					
15.	Karyawan PT Tunas Dwipa Matra cepat dalam menangi keluhan konsumen					
16.	Karyawan PT Tunas Dwipa Matra jelas dalam memberikan informasi sehingga mudah dipahami.					
F. Proses						
17.	PT Tunas Dwipa Matra memberikan layanan transaksi pembelian dengan syarat yang mudah.					
18.	PT Tunas Dwipa Matra melayani transaksi pembayaran dengan cepat					
19.	Proses pembelian secara kredit mudah dan cepat					
G. Bukti Fisik						
20.	PT Tunas Dwipa Matra memiliki tempat parkir yang memadai					
21.	PT Tunas Dwipa Matra menyediakan ruang tunggu yang dilengkapi dengan fasilitas Tv, Kursi, dan kipas angin					
22.	PT Tunas Dwipa Matra melakukan penataan sepeda motor dengan rapi sehingga memudahkan konsumen untuk memilih beberapa tipe sepeda motor					

No	Pertanyaan	Alternatif Jawaban				
		SS	S	KS	TS	STS
Keputusan Pembelian (Y)						
A. Pengenalan Kebutuhan						
1.	Saya membeli sepeda motor merek Honda di PT Tunas Dwipa Matra Sukadana karena dealer memiliki ketersediaan produk dan suku cadang sepeda motor yang lengkap					
2.	Mebutuhkan kendaraan sepeda motor merek Honda untuk kebutuhan kerja					
3.	Mebutuhkan kendaraan sepeda motor merek Honda untuk berbagai aktifitas lainnya					
B. Pencarian Informasi						
4.	Mendapatkan informasi mengenai sepeda motor merek Honda dari sumber pengalaman, seperti pernah membeli kendaraan di perusahaan ini sebelumnya					
5.	Mendapatkan informasi mengenai sepeda motor merek Honda dari sumber-sumber pribadi, seperti dari keluarga,teman, tetangga atau kenalan lainnya					
6.	Mendapatkan informasi penjualan mengenai sepeda motor merek Honda dari sumber komersial seperti iklan ditv					
C. Evaluasi Alternatif						
7.	Informasi yang saya dapatkan membuat saya yakin untuk menjadikan sepeda motor merek Honda sebagai produk pilihan saya					
8.	Sepeda motor merek Honda menjadi alternatif pilihan saya untuk kebutuhan kerja					
9.	Saya yakin bahwa sepeda motor merek Honda dapat memuaskan kebutuhan dan keinginan					
D. Keputusan Pembelian						
10.	Memutuskan sendiri kapan membeli sepeda motor merek Honda dan tidak dipengaruhi orang lain					
11.	Saya memutuskan membeli sepeda motor merek Honda karena keyakinan akan merek Honda yang terbaik					
12.	Saya memutuskan membeli sepeda motor merek Honda karena banyak pilihan kredit dengan jangka waktu yang beraneka ragam					

E.	Perilaku Pasca Pembelian					
13.	Saya merasa senang dengan sepeda motor merek Honda yang saya beli					
14.	Saya merasa bahwa pihak PT Tunas Dwipa Matra Sukadana sudah memberikan jasa pelayanan dengan baik					
15.	Saya merekomendasikan sepeda motor merek Honda kepada keluarga dan teman					

LAMPIRAN 2

KARAKTERISTIK RESPONDEN

No	Nama	Alamat	Jenis kelamin	Umur (Tahun)	Pendidikan	Pekerjaan	Penghasilan	Jumlah Tanggungan	Tipe Motor Yang Dibeli	No.HP
1	Ahmadi	Jl.Manunggal	Laki-laki	34	S1	PNS	Rp. 3.500.000	2	Honda Vario	081256014231
2	Rahman	Jl. Akcaya	Laki-laki	44	S1	PNS	Rp. 4.100.000	3	Honda Vario	081347529979
3	Syamsul Bahri	Jl.Sedahan Jaya	Laki-laki	52	SMP	Petani	Rp. 1.000.000	4	Honda Supra	085247199088
4	Jamuna Ulfa	Jl.Batu Daya	Perempuan	28	DIII	Guru Honorer	Rp. 1.500.000	1	Honda Beat	085750085901
5	Ari Pambudi	Jl.Kota Karang	Laki-laki	33	DIII	Pegawai Swasta	Rp. 2.000.000	1	Honda Beat	08555000872
6	Firdaus	Jl.Batu Daya	Laki-laki	30	S1	PNS	Rp. 3.500.000	2	Honda Beat	081345008900
7	Suci Irma Jayanti	Jl.Pampang	Perempuan	29	S1	PNS	Rp. 3.500.000	1	Honda Vario	081256110303
8	Deni Aprianto	Jl.Akcaya	Laki-laki	38	S1	PNS	Rp. 3.500.000	2	Honda Beat	082253518425
9	Robert Santoso	Jl.Tanjung Pura	Laki-laki	28	DIII	Pegawai Swasta	Rp. 2.000.000	1	Honda Beat	081345214261
10	Budiman	Jl.Sedahan Jaya	Laki-laki	46	SMP	Petani	Rp. 1.000.000	3	Honda Blade	085657818823
11	Tia Rahayu	JL.Kota Karang	Perempuan	27	SMA	Pegawai Swasta	Rp. 2.000.000	1	Honda Beat	089674656970
12	Dian Ariska	Jl.Batu Daya	Perempuan	32	DIII	PNS	Rp. 3.000.000	2	Honda Beat	081256110303
13	Helen	Jl.Akcaya	Perempuan	36	S1	PNS	Rp. 3.500.000	3	Honda Beat	082156221010
14	Komang Ardiana	Jl.Sedahan Jaya	Laki-laki	28	S1	Guru Honorer	Rp. 1.500.000	2	Honda Sonic	081345008900
15	Made Yudi Prawira	Jl.Sedahan Jaya	Laki-laki	27	S1	Guru Honorer	Rp. 1.500.000	2	Honda Vario	089611736122

16	Dodi Saputra	Jl.Akcaya	Laki-laki	43	S1	PNS	Rp. 4.500.000	3	Honda Beat	081352164304
17	Fery Candra Gusti	Jl.Bhayangkara	Laki-laki	29	S1	PNS	Rp. 3.500.000	2	Honda Vario	08565270310
18	Tengku Murdani	Jl.Kota Karang	Laki-laki	40	SMA	Wiraswata	Rp. 3.000.000	3	Honda Scoopy	089523773416
19	M.Zainudin	Jl.Batu Daya	Laki-laki	20	SMA	Mahasiswa	Rp. 2.000.000	2	Honda Sonic	081352635253
20	Mitha Susanti	Jl.Batu Daya	Perempuan	24	SMA	Wiraswasta	Rp. 3.000.000	1	Honda Beat	08976625613
21	Hari Gunawan	Jl.Bhayangkara	Laki-laki	44	S1	PNS	Rp. 4.000.000	3	Honda Vario	08525206849
22	Supardi	Jl.Kota Karang	Laki-laki	50	SMA	PNS	Rp. 3.500.000	4	Honda Beat	085245402122
23	Erim Saputra	Jl.Bhayangkara	Laki-laki	19	SMA	Mahasiswa	Rp. 2.000.000	1	Honda Scoopy	089648112729
24	Kodrat	Jl.Kota Karang	Laki-laki	38	DIII	Pegawai Swasta	Rp. 3.000.000	2	Honda Beat	081240285640
25	Syarif Firdaus	Jl.Kota Karang	Laki-laki	28	SMA	Wiraswasta	Rp. 3.000.000	1	Honda Blade	089663409591
26	Rahmat	Jl.Sedahan Jaya	Laki-laki	55	SMP	Petani	Rp. 1.000.000	3	Honda Supra	081250454122
27	Darmanto	Jl.Batu Daya	Laki-laki	34	S1	Pegawai Swasta	RP. 2.500.000	2	Honda Beat	089650021234
28	Supiansyah	Jl.Kota Karang	Laki-laki	25	SMA	Wiraswasta	Rp. 1.200.000	1	Honda Beat	085750765187
29	Riyadi	Jl.Bhayangkara	Laki-laki	27	DIII	Guru Honorer	Rp. 1.500.000	2	Honda Vario	08964013451
30	Dewi Fitri	Jl.Bhayangkara	Prempuan	33	S1	Guru Honorer	Rp. 1.500.000	3	Honda Beat	08582208370
31	Yani Oktaviani	Jl.Batu Daya	Perempuan	29	S1	PNS	Rp. 3.000.000	2	Honda Scoopy	081345354600
32	Heru Siswanto	Jl.Akcaya	Laki-laki	34	SMA	Pegawai Swasta	Rp. 2.500.000	2	Honda Blade	082156221010

33	Nenengsih	Jl.Bhayangkara	Perempuan	28	S1	Guru Honorer	Rp. 1.500.000	2	Honda Beat	089693981246
34	Sumardiansyah	Jl.Kota Karang	Laki-laki	37	S1	PNS	Rp. 3.500.000	2	Honda Vario	085648112728
35	Hamidi	Jl.Batu Daya	Laki-laki	33	DIII	Pegawai Swata	Rp. 2.500.000	2	Honda Blade	085550000872
36	Eko Saputra	Jl.Akcaya	Laki-laki	30	S1	PNS	Rp. 3.500.000	2	Honda Sonic	081352164304
37	Arie Candra	Jl.Kota Karang	Laki-laki	35	S1	PNS	Rp. 3.500.000	3	Honda Vario	081352117342
38	Bayu Anggara	Jl. Sedahan Jaya	Laki-laki	26	DIII	Wiraswasta	Rp. 1.800.000	1	Honda Beat	089674656970
39	Mulyadi	Jl.Kota Karang	Laki-laki	48	SMA	PNS	Rp. 3.000.000	3	Honda Blade	085252454021
40	Fatmawati	Jl.Bhayangkara	Perempuan	29	S1	PNS	Rp. 3.500.000	2	Honda Scoopy	081345214261
41	Sabirin	Jl.Batu Daya	Laki-laki	25	S1	Guru Honorer	Rp. 1.500.000	1	Honda Vario	089617354600
42	Sanadi	Jl.Siduk	Laki-laki	29	SMA	Wiraswata	Rp. 2.000.000	2	Honda Sonic	081528460850
43	Yudha Aditya	Jl.Pampang	Laki-laki	39	S1	PNS	Rp. 3.500.000	2	Honda Blade	089134752997
44	Attin Tamrin	Jl.Bhayangkara	Perempuan	27	DIII	Pegawai Swasta	Rp. 2.000.000	2	Honda Beat	081352381922
45	Nedty Yuhaida	Jl.Siduk	Perempuan	34	DIII	Guru Honorer	Rp. 1.500.000	3	Honda Scoopy	085617354600
46	Tantri Faezati	Jl.Bhayangkara	Perempuan	28	S1	PNS	Rp. 3.500.000	2	Honda Beat	082156110303
47	Sudarmono	Jl.Manunggal	Laki-laki	36	S1	Guru Honorer	Rp. 1.800.000	2	Honda Vario	081352164304
48	Ahmad Solihin	Jl.Kota Karang	Laki-laki	29	S1	PNS	Rp. 3.500.000	2	Honda Sonic	089642283759
49	Purwanto	Jl.Akcaya	Laki-laki	38	SMA	Pegawai Swasta	Rp. 2.000.000	3	Honda Beat	085452298027

50	Budiman	Jl.Pampang	Laki-laki	31	DIII	Pegawai Swasta	Rp. 2.500.000	1	Honda Sonic	085822083705
51	Sari Jasmin	Jl.Kota Karang	Perempuan	29	S1	Guru Honorer	Rp. 1.800.000	2	Honda Beat	089602023273
52	Runi Sajuan	Jl.Sedahan Jaya	Laki-laki	55	S1	PNS	Rp. 5.000.000	4	Honda Vario	081347529979
53	Lodi Salim	Jl.Kota Karang	Laki-laki	34	S1	PNS	Rp. 4.000.000	2	Honda Vario	081238124807
54	Candra Fajar Putra	Jl.Tanjung Belimbing	Laki-laki	39	SMA	Pegawai Swasta	Rp. 3.000.000	3	Honda Beat	085752115000
55	Feri Supriadi	Jl.Bhayangkara	Laki-laki	44	S1	PNS	Rp. 4.500.000	3	Honda Vario	085252164340
56	Suryadi	Jl.Manunggal	Laki-laki	35	SMA	PNS	Rp. 3.000.000	2	Honda Beat	081352400075
57	Yuni Kartika	Jl.Tanjung Belimbing	Perempuan	29	S1	PNS	Rp. 3.500.000	2	Honda Scoopy	085247199088
58	Irma Yunita	Jl.Manunggal	Perempuan	31	SMA	Pegawai Swasta	Rp. 2.000.000	2	Honda Beat	082270175677
59	Ricky Septian	Jl.Kota Karang	Laki-laki	30	SMA	Pegawai Swasta	Rp. 2.000.000	2	Honda Vario	081351103498
60	Rian Kurniawan	Jl.Akcaya	Laki-laki	36	DIII	Pegawai Swasta	Rp. 2.500.000	3	Honda Beat	089694307110
61	Tengku Hari Gunawan	Jl.Bhayangkara	Laki-laki	35	S1	PNS	Rp. 4.000.000	2	Honda Beat	089642283759
62	Muammar Suhendri	Jl.Manunggal	Laki-laki	41	S1	PNS	Rp. 4.000.000	3	Honda Vario	081251851380
63	Eko Saputra	Jl.Bhayangkara	Laki-laki	33	S1	PNS	Rp. 3.500.000	2	Honda Beat	089611482827
64	Julianti	Jl.Tanjung Belimbing	Perempuan	28	S1	PNS	Rp. 3.500.000	1	Honda Scoopy	085222454023
65	Sasikarani	Jl.Batu Daya	Perempuan	38	S1	PNS	Rp. 3.500.000	2	Honda Scoopy	085754869139

66	Endang Kurniawati	Jl.Akcaya	Perempuan	53	S1	PNS	Rp. 5.000.000	4	Honda Vario	085245248722
67	Elwandi	Jl.Manunggal	Laki-laki	29	S1	Guru Honorer	Rp. 1.800.000	1	Honda Beat	089646034451
68	M.Baruzi	Jl.Pampang	Laki-laki	34	S1	PNS	Rp. 3.500.000	2	Honda Beat	085654136572
69	Hendri Gunawan	Jl.Bhayangkara	Laki-laki	38	S1	PNS	Rp. 3.500.000	2	Honda Vario	085822083705
70	Dwi Maisarah	Jl.Batu Daya	Perempuan	32	SMA	Pegawai Swasta	Rp. 2.000.000	2	Honda Beat	085348901096
71	Wulandari	Jl.Akcaya	Perempuan	35	S1	PNS	Rp. 3.500.000	2	Honda Scoopy	085763720082
72	Emya Purnama	Jl.Bhayangkara	Perempuan	28	SMA	Pegawai Swasta	Rp. 2.000.000	1	Honda Vario	082156728200
73	Memet Subandi	Jl.Manunggal	Laki-laki	47	SMA	PNS	Rp. 3.500.000	3	Honda Beat	085788923310
74	Rabuansyah	Jl.Kota Karang	Laki-laki	32	SMA	Pegawai Swasta	Rp. 2.000.000	2	Honda Blade	089693226712
75	Syarif Al Idrus	Jl.Kota Karang	Laki-laki	59	SMA	Wiraswasta	Rp. 2.500.000	4	Honda Beat	085731331262
76	Susilawati	Jl.Pampang	Perempuan	28	DIII	Guru Honorer	Rp. 1.500.000	2	Honda Scoopy	089693221125
77	Adi Wijaya	Jl.Akcaya	Laki-Laki	35	S1	PNS	Rp. 3.500.000	2	Honda Beat	081299858124
78	Saraswati	Jl.Kota Karang	Perempuan	29	SMA	Pegawai Swasta	Rp. 2.000.000	2	Honda Beat	081211589271
79	Zhakaria	Jl. Sedahan Jaya	Laki-Laki	31	S1	PNS	Rp. 3.500.000	2	Honda Vario	085278814683
80	Ressi Susanti	Jl.Kota Karang	Perempuan	30	S1	Guru Honorer	Rp. 1.800.000	2	Honda Scoopy	081346790020

81	Nina Saputri	Jl.Bhayangkara	Perempuan	36	S1	PNS	Rp. 3.500.000	3	Honda Vario	082251002800
82	Suryani	Jl.Batu Daya	Perempuan	35	SMA	Wiraswasta	Rp. 1.500.000	2	Honda Beat	089689361815
83	Putra	Jl.Siduk	Laki-Laki	41	S1	PNS	Rp. 4.000.000	3	Honda Vario	082155726997
84	Aprilia Anjani	Jl.Pampang	Perempuan	33	S1	Guru Honorer	Rp. 1.800.000	2	Honda Beat	089658223318
85	M. Naufal Akbar	Jl.Bhayangkara	Laki-Laki	28	SMA	Pegawai Swasta	Rp. 2.000.000	1	Honda Beat	081522790680
86	Joko Setiawan	Jl.Siduk	Laki-Laki	38	SMA	PNS	Rp. 3.000.000	3	Honda Beat	085821311931
87	Ajis Setiawan	Jl.Bhayangkara	Laki-Laki	33	S1	Guru Honorer	Rp. 1.800.000	2	Honda Vario	089589351815
88	Aliya	Jl.Sedahan Jaya	Perempuan	30	S1	PNS	Rp. 3.500.000	2	Honda Beat	085656808067
89	Budi	Jl.Kota Karang	Laki-Laki	29	SMA	Pegawai Swasta	Rp. 2.000.000	2	Honda Vario	085452298027
90	Ramayadi	Jl.Tanjung Belimbing	Laki-Laki	38	S1	PNS	Rp. 3.500.000	3	Honda Beat	085650845192
91	Teguh	Jl.Bhayangkara	Laki-Laki	28	DIII	Guru Honorer	Rp. 1.800.000	1	Honda Beat	085541289001
92	Enjel Putri	Jl.Manunggal	Perempuan	46	S1	PNS	Rp. 4.000.000	4	Honda Scoopy	085752548633
93	Nisa Khairunisa	Jl.Tanjung Belimbing	Perempuan	27	SMA	Wiraswasta	Rp. 1.500.000	1	Honda Beat	085752940895
94	Dian Ariska Putri	Jl.Manunggal	Perempuan	32	S1	PNS	Rp. 3.500.000	2	Honda Scoopy	085757680281
95	Raditya Putri	Jl.Kota Karang	Perempuan	36	SMA	PNS	Rp. 2.500.000	2	Honda Beat	085751086120

96	Yoga Adi Putra	Jl.Akcaya	Laki-Laki	28	SMA	Pegawai Swasta	Rp. 2.000.000	2	Honda Beat	081567195493
97	Dimas	Jl.Bhayangkara	Laki-Laki	27	DIII	Guru Honorer	Rp. 1.800.000	2	Honda Beat	089692310823
98	Bayu Pradewa	Jl.Manunggal	Laki-Laki	36	S1	PNS	Rp. 3.500.000	3	Honda Vario	089657812393
99	Nur Apni Oktaviani	Jl.Bhayangkara	Perempuan	29	SMA	PNS	Rp. 2.500.000	2	Honda Beat	089689333074
100	Safarudin	Jl.Batu Daya	Laki-Laki	62	SMA	Wiraswasta	Rp. 2.000.000	5	Honda Vario	085657818823

LAMPIRAN 3

REKAPITULASI VARIABEL PENGARUH BAURAN PEMASARAN (7P)

No.	Produk (X1)			Harga (X2)				Promosi (X3)			Tempat (X4)			Orang (X5)			Proses (X6)			Bukti Fisik (X7)			Total	Rata-rata	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22			
1	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	4	4	5	4	5	4	5	98	4,45	
2	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	3	3	3	4	5	5	5	5	5	97	4,41	
3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	110	5	
4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	109	4,95	
5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	89	4,05	
6	3	5	5	3	3	4	5	5	4	4	3	3	5	3	4	4	4	4	4	3	3	5	86	3,91	
7	4	5	4	4	3	4	4	4	5	4	4	3	4	4	4	5	4	4	4	4	3	4	88	4	
8	4	3	4	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	88	4	
9	5	4	4	4	5	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	93	4,23	
10	5	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	93	4,23	
11	4	5	5	4	5	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	5	95	4,32	
12	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5	4	4	5	5	4	4	5	101	4,59	
13	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	89	4,05	
14	5	5	5	3	3	4	4	4	5	5	5	5	5	3	3	3	4	4	5	5	5	5	95	4,32	
15	4	4	4	3	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	96	4,36	
16	5	5	5	4	4	4	5	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	102	4,64	
17	5	5	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	4	5	5	4	4	4	5	4	97	4,41	
18	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5	101	4,59

19	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	110	5
20	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	102	4,64	
21	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	94	4,27	
22	5	5	5	4	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	101	4,59
23	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	92	4,18	
24	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	88	4	
25	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5	5	4	4	5	4	4	94	4,27
26	4	5	5	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	92	4,18	
27	5	5	2	5	4	2	4	5	5	5	4	4	5	4	4	3	2	4	5	4	4	5	90	4,09
28	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	5	5	5	5	101	4,59	
29	5	5	5	5	4	4	5	5	5	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	5	98	4,45
30	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	100	4,55	
31	4	5	5	5	4	4	4	5	5	4	5	5	4	5	4	5	4	4	4	5	5	4	99	4,5
32	5	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	99	4,5
33	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	100	4,55	
34	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	99	4,5
35	5	4	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	95	4,32
36	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	103	4,68	
37	4	5	5	4	4	4	5	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	101	4,59	
38	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	5	4	5	4	5	5	5	4	4	5	4	98	4,45
39	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	5	5	4	4	4	4	4	5	4	5	5	95	4,32
40	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	94	4,27
41	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	5	4	4	4	4	98	4,45
42	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	99	4,5

43	5	5	5	3	3	4	5	3	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	99	4,5
44	5	4	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	4	4	5	5	4	4	5	5	4	99	4,5
45	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	101	4,59
46	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	99	4,5
47	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	4	4	5	102	4,64
48	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	101	4,59
49	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	103	4,68
50	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	110	5
51	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	98	4,45
52	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	99	4,5
53	5	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	99	4,5
54	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	108	4,91
55	4	5	4	3	4	5	4	4	5	4	4	5	4	3	4	5	5	4	4	4	5	4	93	4,23
56	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	98	4,45
57	4	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	102	4,64
58	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	4	103	4,68
59	4	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4	5	5	5	5	4	4	5	5	4	5	5	102	4,64
60	5	4	5	4	5	5	4	4	4	5	5	4	4	4	5	5	5	4	5	5	4	4	99	4,5
61	3	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	5	96	4,36
62	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	99	4,5
63	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	105	4,77
64	5	5	4	4	4	4	5	5	4	5	5	4	5	4	4	4	4	5	5	5	4	5	99	4,5
65	5	4	4	5	5	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	103	4,68
66	4	4	5	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	95	4,32

67	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	104	4,73
68	4	4	4	4	3	3	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	3	5	5	5	5	5	97	4,41
69	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	5	5	4	4	4	4	5	5	4	5	5	98	4,45
70	5	5	5	3	3	3	4	4	4	5	5	5	5	3	3	3	3	4	5	5	5	5	92	4,18
71	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	94	4,27
72	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	103	4,68
73	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	107	4,86
74	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	5	5	4	5	5	5	4	4	4	5	5	4	97	4,41
75	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	103	4,68
76	4	4	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	4	4	5	5	4	4	5	5	4	99	4,5
77	4	3	4	4	5	4	4	4	3	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	89	4,05
78	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	89	4,05
79	4	5	5	4	4	4	4	5	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	5	96	4,36
80	5	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	95	4,32
81	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	92	4,18
82	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	89	4,05
83	4	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	101	4,59
84	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	107	4,86
85	4	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	105	4,77
86	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	5	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	98	4,45
87	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	4	4	5	4	5	4	5	102	4,64
88	5	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	103	4,68
89	5	5	5	4	4	4	5	5	4	4	5	5	5	5	4	5	4	5	4	5	5	4	101	4,59
90	5	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	89	4,05

91	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	100	4,55
92	4	5	5	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	5	5	4	4	5	5	4	4	5	99	4,5
93	4	5	5	4	4	3	5	4	4	3	3	3	5	3	4	4	3	5	3	3	3	5	85	3,86
94	3	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	92	4,18
95	4	4	4	5	5	4	5	4	5	4	4	4	4	5	4	5	4	5	4	4	4	4	95	4,32
96	5	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	4	5	5	4	4	4	4	5	5	4	5	98	4,45
97	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	91	4,14
98	4	5	4	5	4	5	4	4	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	97	4,41
99	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	94	4,27
100	4	4	4	5	4	5	5	5	4	4	4	5	4	4	4	4	5	5	4	4	5	4	96	4,36

LAMPIRAN 4

REKAPITULASI VARIABEL KEPUTUSAN PEMBELIAN

No	Pengenalan Masalah			Pencarian Informasi			Evaluasi Alternatif			Keputusan Pembelian			Perilaku Pasca Pembelian			Jumlah	Rata-rata
	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10	Y11	Y12	Y13	Y14	Y15		
1	5	4	5	5	5	4	4	5	4	4	4	5	4	5	5	68	4,53
2	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	73	4,87
3	4	5	5	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4	4	69	4,6
4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	75	5
5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60	4
6	4	4	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	4	3	4	66	4,4
7	4	3	4	5	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	58	3,87
8	3	4	5	4	3	4	3	4	4	4	5	4	4	4	3	58	3,87
9	4	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	62	4,13
10	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	4	68	4,53
11	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	4	4	5	70	4,67
12	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	4	5	5	71	4,73
13	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	62	4,13
14	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	72	4,8
15	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	5	4	68	4,53
16	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	72	4,8
17	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	64	4,27
18	4	5	5	4	5	4	4	5	4	5	4	4	5	4	4	66	4,4

19	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	75	5
20	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	72	4,8
21	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	75	5
22	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	4	5	68	4,53
23	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60	4
24	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60	4
25	4	4	3	4	4	3	5	4	4	4	5	4	3	4	4	59	3,93
26	5	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	65	4,33
27	4	3	4	3	4	3	5	2	4	4	3	4	4	3	4	54	3,6
28	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	4	4	4	69	4,6
29	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	72	4,8
30	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	75	5
31	5	5	4	4	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	5	68	4,53
32	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	71	4,73
33	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	73	4,87
34	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	68	4,53
35	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	4	65	4,33
36	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	75	5
37	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	75	5
38	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	5	5	5	5	72	4,8
39	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	75	5
40	4	4	5	5	4	5	4	5	5	5	4	4	4	4	4	66	4,4
41	5	5	4	4	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	70	4,67
42	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	4	5	68	4,53

43	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	75	5
44	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	70	4,67
45	5	4	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	70	4,67
46	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	71	4,73
47	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	75	5
48	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	75	5
49	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	75	5
50	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	75	5
51	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	69	4,6
52	4	5	5	4	4	5	5	5	4	4	5	5	5	4	4	68	4,53
53	5	4	5	4	4	4	5	5	4	5	4	5	4	4	5	67	4,47
54	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	75	5
55	4	5	4	4	5	4	5	4	4	5	4	4	5	3	4	64	4,27
56	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	75	5
57	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	4	71	4,73
58	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	73	4,87
59	4	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	71	4,73
60	5	4	4	4	5	5	5	4	4	5	4	4	5	5	5	68	4,53
61	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	5	5	4	4	64	4,27
62	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	4	67	4,47
63	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	73	4,87
64	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	4	71	4,73
65	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	4	5	5	71	4,73
66	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	67	4,47

67	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	75	5
68	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	72	4,8
69	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	70	4,67
70	3	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5	3	3	63	4,2
71	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	69	4,6
72	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	72	4,8
73	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	75	5
74	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	4	5	4	65	4,33
75	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	75	5
76	5	4	5	5	4	5	5	4	4	5	4	4	5	5	5	69	4,6
77	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	58	3,87
78	4	5	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	63	4,2
79	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	63	4,2
80	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	61	4,07
81	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	62	4,13
82	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60	4
83	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	72	4,8
84	5	3	4	4	5	5	5	3	3	3	5	3	5	5	5	63	4,2
85	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	4	71	4,73
86	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	74	4,93
87	4	4	4	4	4	5	5	4	5	5	5	4	4	4	4	65	4,33
88	5	4	4	4	4	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	68	4,53
89	3	3	4	4	4	4	4	2	4	4	5	4	3	3	3	54	3,6
90	4	4	3	4	4	4	3	5	4	4	3	4	4	4	4	58	3,87

X15	Pears on Correlation Sig. (2-tailed)	,074	-,029	,084	,230*	,397*	,217*	,094	,041	-,153	,019	,041	-,051	,155	,566*	1	,403*	,200*	,132	,006	,041	-,051	,179	,362*
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	Pears on Correlation Sig. (2-tailed)	,467	,774	,403	,022	,000	,030	,351	,688	,128	,855	,682	,616	,123	,000	,000	,000	,045	,190	,951	,682	,616	,076	,000
X16	Pears on Correlation Sig. (2-tailed)	-,108	-,011	,131	,245*	,278*	,492*	-,036	,057	-,098	-,106	,022	,098	-,227*	-,472*	,403*	1	,487*	-,036	-,082	,022	,098	-,237*	-,298*
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	Pears on Correlation Sig. (2-tailed)	,284	,910	,194	,014	,005	,000	,720	,576	,333	,296	,831	,334	,023	,000	,000	,000	,000	,720	,419	,831	,334	,017	,003
X17	Pears on Correlation Sig. (2-tailed)	,014	-,042	,155	,317*	,271*	,937*	,074	,118	-,125	,048	,142	,233*	-,225*	-,254*	,200*	,487*	1	,037	,063	,142	,233*	-,208*	-,422*
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	Pears on Correlation Sig. (2-tailed)	,888	,678	,123	,001	,006	,000	,464	,241	,216	,636	,159	,020	,024	,011	,045	,000	,714	,531	,159	,020	,038	,000	,000

Total	Pearson Correlation	,598*	,759*	,744*	,676*	,725*	,733*	,666*	,587*	,660*	,595*	,516*	,689*	,632**	,618**	,598**	1
	n																
	Sig. (2- tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

LAMPIRAN 7**HASIL UJI RELIABILITAS VARIABEL BAURAN PEMASARAN (X)****Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	100	100,0
	Excluded ^a	0	,0
	Total	100	100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,822	22

LAMPIRAN 8**HASIL UJI RELIABILITAS VARIABEL KEPUTUSAN PEMBELIAN (Y)****Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	100	100,0
	Excluded ^a	0	,0
	Total	100	100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,903	15

LAMPIRAN 9

HASIL UJI NORMALITAS

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0E-7
	Std. Deviation	4,13436706
Most Extreme Differences	Absolute	,072
	Positive	,060
	Negative	-,072
Kolmogorov-Smirnov Z		,724
Asymp. Sig. (2-tailed)		,671

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

LAMPIRAN 10**HASIL PERHITUNGAN REGRESI LINIER SEDERHANA****Coefficients^a**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	3,400	,500		,800	,426
Bauran Pemasaran	,932	,112	,642	8,289	,000

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

LAMPIRAN 11**HASIL KOEFISIEN KORELASI DAN KOEFISIEN DETERMINASI****Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,643 ^a	,413	,407	4,155

a. Predictors: (Constant), Bauran Pemasaran

LAMPIRAN 12**HASIL UJI KELAYAKAN MODEL (UJI F)****ANOVA^a**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1191,834	1	1191,834	69,022	,000 ^b
	Residual	1692,206	98	17,267		
	Total	2884,040	99			

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

b. Predictors: (Constant), Bauran Pemasaran