

**ANALISIS KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA PRODUK MOTOR SUZUKI
SATRIA FU150 DI UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**

**ABDUL FAHRIQ HARY ATMOJO
8223128276**



**Karya Ilmiah ini Ditulis Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Mendapatkan Gelar Ahli Madya Pada Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri
Jakarta**

**PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PEMASARAN
JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2016**

***ANALYSIS OF PURCHASE DECISIONS PRODUCT MOTORCYCLE SUZUKI
SATRIA FU150 STATE UNIVERSITY OF JAKARTA***

**ABDUL FAHRIQ HARY ATMOJO
8223128276**



***This Scientific Paper Prepared To Meet One Degre Requirments Asociate Expert
Getting By Faculty Of Economics, State University Of Jakarta***

***STUDY PROGRAM MARKETING MANAGEMENT DIII
MANAGEMENT DEPARTEMENT
FACULTY OF ECONOMICS
STATE UNIVERSITY OF JAKARTA
2016***

ABSTRAK

ABDUL FAHRIQ HARY ATMOJO. 2015. 8223128276. Analisis Keputusan Pembelian Produk Motor Suzuki Satria FU 150 di Universitas Negeri Jakarta.
Progran Studi DIII Manajemen Pemasaran. Jurusan Manajemen. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.

Karya ilmiah ini bertujuan untuk mengetahui karakteristik konsumen dan menganalisis keputusan pembelian motor Suzuki Satria FU 150 yang dilakukan konsumen di Universitas Negeri Jakarta. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deksriptif. Dengan menggunakan pengumpulan data melalui studi pustaka dan kuesioner dengan menyebar kepada 100 responden kemudian hasil data tersebut direkapitulasi.

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa sebagian besar responden yang melakukan pembelian motor Suzuki Satria FU 150 kelamin laki-laki sebesar 85 persen, dengan usia yang datang berkisar antara 21-23 tahun sebesar 50 persen. Adapun proses keputusan pembelian motor Suzuki Satria FU 150 melalui lima tahapan yaitu pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, dan keputusan pembelian.

Kata kunci : Keputusan Pembelian, Produk

ABSTRACT

ABDUL FAHRIQ HARY ATMOJO. 2015. 8223128276. Analysis of Purchasing Decisions Product Motorcycle Suzuki Satria FU 150 in State University of Jakarta. Study Program, Diploma in Marketing Management. Department of Management. Faculty of Economics. State University of Jakarta.

This paper aims to investigate the characteristics of consumers and analyzing the consumer's purchasing decisions motorcycle Suzuki Satria FU 150. The method that used in this research is descriptive analysis. By using data gathered through literature and questionnaires with spreading of 100 respondents then the results of that data is being recapitulated.

Based on the results of the research it can be seen that most respondents made purchasing motorcycle Suzuki Satria FU 150 are mostly men by 85 percent, with the coming of age ranged from 21-23 years by 50 percent. The process of purchase decision motorcycle Suzuki Satria FU 150 through five stages, that is the introduction of the needs, information search, alternatives evaluation, and purchase decision.

Keywords: Purchasing Decisions, Product

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN

Pembimbing

Tanda Tangan

Tanggal

Setyo Ferry Wibowo, SE, M.Si
NIP. 19720617 19990 31001



26 - Januari - 2016

Ketua Jurusan Manajemen,

Jakarta, 27 Januari 2016
Ketua Program Studi
DIII Manajemen Pemasaran,



Dra. Umi Mardiyati, M.Si
NIP. 195702211985032002



Dra. Umi Mardiyati, M.Si
NIP. 195702211985032002

LEMBAR PENGESAHAN

DEKAN FAKULTAS EKONOMI - UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

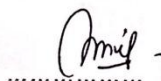


Dr. Dedi Purwana, E.S., M.Bus
NIP.19671207 199203 1 001

Nama Tanda Tangan Tanggal

Ketua Penguji

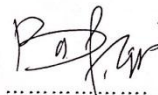
Dra. Umi Mardiyati, M.Si
NIP. 19570221 198530 2 002



26 Januari - 2016

Penguji Ahli

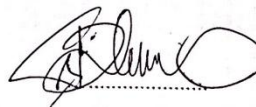
Dra. Basrah Saidani, M.Si
NIP. 19630119 199203 2 001



25 Januari - 2016

Dosen Pembimbing

Setyo Ferry Wibowo, SE, M.Si
NIP. 19720617 19990 31001



25 Januari - 2016

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji dan syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa Atas segala berkat dan karunia-Nya pada peneliti,akhirnya peneliti dapat menyelesaikan Karya Ilmiah yang merupakan syarat kelulusan di Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Peneliti menyadari bahwa karya ilmiah ini dapat diselesaikan berkat dukungan dan bantuan berbagai pihak, oleh karena itu penulis berterimakasih kepada semua pihak yang secara langsung dan tidak langsung memberikan kontribusi dalam penyelesaian Karya Ilmiah ini. Secara khusus pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Setyo Ferry Wibowo, SE, M.Si selaku Dosen Pembimbing yang telah membimbing dan mengarahkan peneliti.
2. Dr. Dedi Purwana SE, M.Bus selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
3. Dra. Umi Mardiyati M.Si selaku Ketua Jurusan dan Ketua Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
4. Nenek, Ayah, Ibu, adik saya, serta keluarga besar yang selalu mendoakan dan memberikan dukungan.
5. Mailda Eka Rahayu yang tiada henti memberikan bantuan dan motivasi kepada peneliti.

6. Seluruh responden yang berpartisipasi dalam pengisian kuesioner yang telah dibuat oleh peneliti.
7. Albert Mario, Adril, Yuda Dasuki, Muhammad Afkar Subhan, Gerhana, Rizky Kaharuddin, Gandi Rizky Rahardjo, Febrian terimakasih atas dukungannya.
8. Seluruh kerabat dan teman-teman Prodi Diploma III yang tidak disebutkan namanya ini yang telah membantu peneliti menyelesaikan karya ilmiah ini.
9. Keluarga sepuluh enam crew terimakasih atas motivasinya

Penulis menyadari bahwa masih banyak terdapat kekurangan dalam penyusunan Karya Ilmiah ini, oleh karena itu Penulis juga mengharapkan berbagai kritik dan saran yang membangun dari pembaca sehingga dapat menambah mutu Karya Ilmiah ini.

Jakarta, 21 Januari 2016

Peneliti