

**PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN PROMOSI
PENJUALAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
YAMAHA JUPITER**

(Survei pada konsumen Yamaha Jupiter di bengkel resmi Yamaha Jaya
Motor Bekasi)

**FREDERIK PEDOARZA FERNANDEZ
8215057346**



**Skripsi Ini Disusun Sebagai Salah Satu Persyaratan Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi**

**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN
JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2012**

***INFLUENCE OF PRODUCT QUALITY AND SALES
PROMOTION ON PURCHASE DECISION YAMAHA
JUPITER***

*(Survey on Yamaha Jupiter customer at service station Yamaha Jaya Motor
Bekasi)*

**FREDERIK PEDOARZA FERNANDEZ
8215057346**



Skripsi is Written as Part Of Bachelor Degree in Economics Accomplishment

**STUDY PROGRAM OF S1 MANAJEMEN
DEPARTEMENT OF MANAJEMEN
FACULTY OF ECONOMIC
STATE UNIVERSITY OF JAKARTA
2012**

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI



Penanggung Jawab

Dekan Fakultas Ekonomi

Dra. Nurahma Hajat, M.Si

NIP: 19531002 198503 2 001

Nama	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
1. <u>Dra. Umi Mardiyati, M.Si</u> NIP: 19570221 1985032002	Ketua		27/01/2012
2. <u>Agung Kresnamurti, ST, MM.</u> NIP: 197404162006041001	Sekretaris		27/01/2012
3. <u>Dr. Mohammad Rizan, SE,MM</u> NIP: 197206272006041001	Penguji Ahli		27/01/2012
4. <u>Setyo Ferry Wibowo, SE, M.Si</u> NIP: 197206171999031001	Pembimbing I		27/01/2012
5. <u>Dra. Basrah Saidani, M.Si</u> NIP: 196301191992032001	Pembimbing II		27/01/2012

Tanggal Lulus :

PERNYATAAN ORISINALITAS

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Skripsi ini merupakan karya asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik sarjana, baik di Universitas Negeri Jakarta maupun di Perguruan Tinggi lain.
2. Skripsi ini belum pernah dipublikasikan, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Universitas Negeri Jakarta.

Jakarta, Januari 2012

Yang membuat pernyataan



Frederik Pedroarza Fernandez

No.Reg. 8215057346

ABSTRAK

Frederik Pedroarza Fernandez, 2011; Pengaruh kualitas produk dan promosi penjualan Terhadap Keputusan Pembelian Yamaha Jupiter (survey pada pengunjung Bengkel Yamaha Jaya Motor, Bekasi). Pembimbing: Setyo Ferry Wibowo, SE, M.Si. Dra, Basrah Saidani, M.Si.

Tujuan dari penelitian ini adalah: 1) Untuk mengetahui deskripsi kualitas produk, promosi penjualan, dan keputusan pembelian pelanggan sepeda motor Yamaha Jupiter 2) untuk mengetahui pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian pelanggan sepeda motor Yamaha Jupiter. 3) untuk mengetahui pengaruh promosi penjualan terhadap keputusan pembelian pelanggan sepeda motor Yamaha Jupiter. 4) untuk mengetahui secara bersamaan pengaruh kualitas produk dan promosi penjualan terhadap keputusan pembelian pelanggan Yamaha Jupiter. Desain penelitian ini menggunakan pendekatan kausal dan deskriptif, metode yang digunakan adalah metode survei. Populasi dari penelitian ini adalah pengguna sepeda motor Yamaha Jupiter yang sedang melakukan service pada bengkel resmi Yamaha Jaya Motor Bekasi. Pengambilan sampel berjumlah 102 responden dengan menggunakan metode *nonprobability sampling*. Sedangkan bagian dari *nonprobability sampling* yang digunakan adalah *purposive sampling*. Analisis penelitian ini dilakukan dengan menggunakan aplikasi SPSS (*Statistical Package for The Social Science*) untuk mengolah data. Hasil uji t untuk kualitas produk adalah $0,000 < 0,05$. Hal ini menunjukkan bahwa ada pengaruh yang signifikan antara kualitas produk terhadap keputusan pembelian. Hasil uji t untuk promosi penjualan $0,000 < 0,05$ ini menunjukkan bahwa ada pengaruh yang signifikan antara promosi penjualan terhadap keputusan pembelian. Hasil uji F adalah $0,000 < 0,05$ ini menunjukkan bahwa kualitas produk dan promosi penjualan secara bersamaan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Hasil dari analisis determinasi dalam penelitian ini menunjukkan besarnya variasi nilai keputusan pembelian yang dijelaskan pada variabel kualitas produk dan promosi penjualan sebesar 22,3%. Sedangkan sisanya 77,7% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam model penelitian.

Kata kunci: kualitas produk, promosi penjualan, keputusan pembelian

ABSTRACT

Frederik Pedoarza Fernandez, 2011; influence the quality of products and sales promotion Against Buying Decision Jupiter (survey on visitors Jaya Yamaha Motor Workshop, Jakarta). Supervisor: Ferry Setyo Wibowo, SE, M.Si. Dra, Basra Saidani, M.Si.

The purpose of this study are: 1) To determine the quality of the product descriptions, sales promotion, and customer buying decisions Yamaha motorcycles 2) to determine the effect of product quality to customer purchase decisions Yamaha motorcycles. 3) to determine the effect of sales promotion on customer purchase decisions Yamaha motorcycles. 4) to determine simultaneously the influence of the quality of products and sales promotion on customer buying decisions Yamaha Jupiter. The design of this study using causal and descriptive approach, the method used is survey method. The population of this study is the Yamaha motorcycle users who are doing service on the official workshop Yamaha Motor Jaya Jakarta. Sampling totaled 102 respondents using nonprobability sampling method. While part of nonprobability sampling used was purposive sampling. Analysis of the research was conducted using SPSS application (Statistical Package for the Social Science) for process data. The results of the t test for the quality of the product is $0.000 < 0.05$. This suggests that there is a significant effect between the quality of the product purchase decisions. The results of the t test for sales promotions $0.000 < 0.05$ indicates that there are significant effect between sales promotions on purchase decisions. The results of the F test is $0.000 < 0.05$ indicates that the quality of products and sales promotion at the same time significantly influence purchasing decisions. the results of the analysis of determination in this study shows the magnitude of variation value purchasing decisions are described in the variable quality of the product and the promotion of sales by 22.3%. While the remaining 77.7% influenced by other variables not included in the research model.

Keyword: product quality, sales promotion, purchase decision.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya kepada peneliti, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini yang merupakan tugas akhir yang harus dibuat untuk memperoleh gelar Sarjana di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

Pada kesempatan ini, peneliti ingin berterima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, dukungan, bimbingan dan sarannya kepada peneliti. Berkat bimbingan dan saran dari dosen pembimbing dan pihak-pihak yang telah terlibat baik secara langsung maupun tidak langsung, akhirnya peneliti mampu menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Ungkapan terima kasih ini peneliti tujukan kepada :

1. Bapak Setyo F Wibowo, SE, M.Si. dan Ibu Dra Basrah Saidani, M.Si selaku dosen pembimbing yang telah dengan sabar membimbing peneliti dalam penyusunan skripsi selama ini. Dorongan dan semangat yang diberikan sangat membantu dalam penyelesaian penulisan skripsi ini.
2. Bapak Dr. Mohammad. Rizan, SE, MM. dan Bapak Agung Kresnamurti, ST, MM selaku dosen penguji skripsi yang telah memberikan saran dan kritik sehingga skripsi ini menjadi lebih baik.
3. Ibu Dra. Hj. Nurahma Hajat, M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
4. Bapak Agung Wahyu Handaru, ST, MM., selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Jakarta.

5. Ibu Dra. Umi Mardiyati M.Si., selaku Ketua Program Studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Jakarta.
6. Para dosen dan seluruh karyawan /staf pegawai Universitas Negeri Jakarta yang namanya tidak mungkin disebutkan satu persatu atas bantuan yang diberikan selama peneliti mengikuti studi.
7. Secara khusus peneliti juga ingin berterima kasih kepada ayahanda Gaspar Luya Fernandez dan Ibunda Zaharni Zahara selaku orang tua penulis, serta adik Valencya A.F dan Charnia A.F yang telah melimpahkan begitu banyak kasih sayang, doa, dan dukungan baik moril maupun materil dari awal proses penelitian sampai terselesaikannya skripsi ini.
8. Lalu seluruh teman-teman dari S1 Manajemen angkatan 2005, angkatan 2006 dan angkatan 2007 yang selalu menyemangati peneliti selama ini.
9. Dan terakhir kepada Herminda Nurul Fauzia yang selalu menyengati dan mendorong peneliti untuk menyelesaikan skripsi ini.

Peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam skripsi ini karena keterbatasan pengetahuan dan kemampuan yang peneliti miliki. Oleh karena itu, peneliti menerima kritik dan saran yang bersifat membangun. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi para pembaca dan peneliti selanjutnya.

Jakarta, Januari 2012

Peneliti