

**HUBUNGAN ANTARA PROMOSI PENJUALAN DENGAN  
KEPUTUSAN MEMBELI SEPEDA MOTOR HONDA PADA  
WARGA RW 013 KELURAHAN SUNTER AGUNG**

**LUKMAN NULHAQIM  
8135077975**



**Skripsi Ini Disusun Sebagai Salah Satu Persyaratan Untuk Memperoleh  
Gelar Sarjana Pendidikan Pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri  
Jakarta**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN TATA NIAGA  
JURUSAN EKONOMI DAN ADMINISTRASI  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
2012**

**CORRELATION BETWEEN SALES PROMOTION WITH  
THE BUYING DECISION HONDA MOTORCYCLE ON  
CITIZENS RW 013 SUNTER AGUNG**

**LUKMAN NULHAQIM  
8135077975**



**This Thesis is Presented to Fullfil One Of The Requirement in Holding  
Bachelor Of Education Degree At Economic Faculty State University Of  
Jakarta**

**COMMERCE EDUCATION STUDY PROGRAM  
ECONOMIC AND ADMINISTRATION DEPARTMENT  
ECONOMIC FACULTY  
STATE UNIVERSITY OF JAKARTA  
2012**



## ABSTRAK

Lukman NulHaqim, Hubungan antara Promosi Penjualan dengan Keputusan Membeli Sepeda Motor Honda, Skripsi. Jakarta: Program Studi Pendidikan Tata Niaga, Jurusan Ekonomi dan Administrasi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta, Januari 2012.

Penelitian ini bertujuan untuk memperoleh data yang empiris dan fakta yang sah, valid serta dapat dipercaya tentang apakah ada hubungan antara Promosi Penjualan dengan Keputusan Membeli Sepeda Motor Honda pada Warga RW 013 Kelurahan Sunter Agung, Jakarta Utara.

Penelitian ini dilakukan di RW 013 Kelurahan Sunter Agung, selama 5 bulan terhitung dari bulan Agustus sampai bulan Desember 2011. Metode penelitian yang digunakan adalah metode survey dengan pendekatan korelasional. Teknik pengambilan sampel yang digunakan yaitu teknik acak sederhana. Populasi dalam penelitian ini adalah warga RW 013 Kelurahan Sunter Agung. Sampel yang diambil sebanyak 95 orang, dan dilakukan dengan uji persyaratan analisis.

Untuk menjangkau data dari kedua variabel digunakan kuesioner model skala likert untuk Promosi Penjualan (Variabel X) dan Keputusan Membeli (Variabel Y). Sebelumnya instrumen ini digunakan, dilakukan uji validitas konstruk terlebih dahulu, untuk kedua variabel. Untuk variabel X 26 butir pertanyaan setelah divalidasi, terdapat 2 butir pertanyaan yang drop, sedangkan yang memenuhi kriteria atau valid terdiri dari 24 butir pertanyaan. Untuk variabel Y, dari 29 butir pertanyaan setelah divalidasi, terdapat 4 butir pertanyaan yang drop, sedangkan yang memenuhi kriteria atau valid terdiri dari 25 butir pertanyaan. Perhitungan reliabilitas kedua variabel tersebut menggunakan rumus Alpha Cronbach. Hasil reliabilitas variabel X sebesar 0,917 dan hasil reliabilitas variabel Y sebesar 0,879.

Uji persyaratan analisis yaitu uji normalitas galat taksiran regresi Y atas X dengan uji liliefors menghasilkan  $L_{hitung} = 0,0709$ , sedangkan  $L_{tabel}$  untuk  $n = 95$  pada taraf signifikan 0,05 adalah 0,0908, karena  $L_{hitung} < L_{tabel}$  maka galat taksiran Y atas X berdistribusi normal. Persamaan regresi yang dihasilkan adalah  $\hat{Y} = a + bX$ . Dari uji keberartian regresi menghasilkan  $F_{hitung} > F_{tabel}$ , yaitu  $17,18 > 3,96$ , artinya persamaan regresi tersebut signifikan. Uji linieritas regresi menghasilkan  $F_{hitung} < F_{tabel}$ , yaitu  $1,14 < 1,63$ , sehingga disimpulkan bahwa persamaan tersebut linier. Koefisien korelasi *Product Moment* dari Pearson menghasilkan  $r_{xy} = 0,395$  selanjutnya dilakukan uji keberartian korelasi dengan menggunakan uji-t dan dihasilkan  $t_{hitung} = 4,144$  dan  $t_{tabel} = 1,671$  pada taraf signifikan dan  $dk=93$ . Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa koefisien korelasi  $r_{xy} = 0,395$  adalah signifikan. Koefisien determinasi yang diperoleh sebesar 15,59%, yang menunjukkan bahwa 15,59% Keputusan Pembelian ditentukan oleh Promosi Penjualan.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan terdapat hubungan positif antara Promosi Penjualan dengan Keputusan Membeli Sepeda Motor Honda pada warga RW013 Kelurahan Sunter Agung.

## ***ABSTRACT***

Lukman NulHaqim, *The correlation between Sales Promotion with the Buying Decision*, Thesis. Jakarta: Commerce Education Study Program, Economic and Administration Department, Economic Faculty, State University of Jakarta, January 2012.

Purpose of this research is to find empirical data, valid and reliable fact, about the possibility correlation between sales promotion with the buying decision.

The research was conducted RW 013 in Sunter Agung, North Jakarta during five months since August 2011 until December 2011. The research used survey methods by correlation approach. The sampling technique was simple random sampling. The sample amount 95 peoples.

To get data from two variables, researcher using likert scale model for Sales Promotion (X) and Buying Decision (Y). For variable X, from 26 statements which had validated, 24 statements were valid and 2 statements were drop. For variable Y, from 29 statements which had validated, 25 statements were validated and 4 statements were drop. The calculation reliability of both variable were using Alpha Cronbach method and variable X reliability is 0,917 and variable Y is 0,879, this proof that the instrument were valid and reliable.

Analysis of condition test, which is normality error test for regression approximates of X on Y with liliefors test, results in Lcount = 0,0709, and Ltabel for n = 95 which level significant of 0,05 is 0,0908 , because Lhitung < Ltabel then normality error test is normal distribution. The equation for linear regression is  $\hat{Y} = a + bX$ . Significance regression result in Fcount > Ftabel, is 17,18 > 3,96, it's mean that the regression equation is significant. And linearity regression test yield, in Fcount < Ftabel is 1,14 < 1,63 that can be interpreted that the regression equation is linear. Result of hypotesis test which pearson's product moment show's that  $r_{xy} = 0,4395$  , then significance of product moment correlation test whith t-test which yields tcount = 4,144 and ttabel = 1,671 at significance level of 0,05 and dk=93, it can be result that product moment correlation  $r_{xy} = 0,395$  is significance. Coefficient of determined obtain equal to 15,59%, it's mean that 15,59% variation of Buying Decision determined by Sales Promotion.


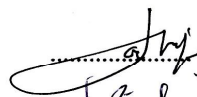



The result of this research was shown that there is positive correlation between sales promotion with the buying decision.

## LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Penanggung Jawab  
Dekan Fakultas Ekonomi



Dra. Hj. Nurahma Hajat, M.Si  
NIP 195310021985032001

Nama	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
1. <u>Drs. Nurdin Hidayat, MM, M.Si</u> NIP. 196610302000121001	Ketua		30-01-2012
2. <u>Dra. Dientje Griandini</u> NIP. 195507221982102001	Sekretaris		30-01-2012
3. <u>Dra. Rochyati</u> NIP. 195404031985032002	Penguji Ahli		30-01-2012
4. <u>Setyo Ferry Wibowo, SE, M.Si</u> NIP. 197206171999031001	Pembimbing I		30-01-2012
5. <u>Dra. Hj. Nurahma Hajat, M.Si</u> NIP. 195310021985032001	Pembimbing II		30-01-2012

Tanggal Lulus : Senin, 30 Januari 2012

## 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

Materai Rp.6.000,00



Lukman Nul Haqim  
8135077975

## LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Penanggung Jawab  
Dekan Fakultas Ekonomi

Dra. Hj. Nurahma Hajat, M.Si  
NIP 195310021985032001

<b>Nama</b>	<b>Jabatan</b>	<b>Tanda Tangan</b>	<b>Tanggal</b>
1. <u>Drs. Nurdin Hidayat, MM, M.Si</u> NIP. 196610302000121001	Ketua	.....	30-01-2012
2. <u>Dra. Dientje Griandini</u> NIP. 195507221982102001	Sekretaris	.....	30-01-2012
3. <u>Dra. Rochyati</u> NIP. 195404031985032002	Penguji Ahli	.....	30-01-2012
4. <u>Setyo Ferry Wibowo, SE, M.Si</u> NIP. 197206171999031001	Pembimbing I	.....	30-01-2012
5. <u>Dra. Hj. Nurahma Hajat, M.Si</u> NIP. 195310021985032001	Pembimbing II	.....	30-01-2012

Tanggal Lulus : Senin, 30 Januari 2012

## **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

Materai Rp.6.000,00

### LEMBAR MOTTO DAN PERSEMBAHAN

- . perubahan adalah hasil akhir dari semua proses belajar yang sesungguhnya .
- . life is not measured by the breath we take, but by the moments that take our breath .

Kupersembahkan karya sederhana ini untuk kedua orang tua yang ku cintai :

Romo Iman Sardjono dan Kanjeng Sri Rustiyati, yang tak henti-hentinya memanjatkan doa, memberi nasihat, dan restu yang selalu mengiringi setiap langkahku. Beserta seluruh keluarga, Kakak, Adik-adikku, dan kekasih tercinta yang selalu memberikan semangat dan motivasi untuk menyelesaikan satu babak

perjuangan yang membutuhkan banyak pengorbanan

. . .

Thanks buat teman-teman seperjuanganku sobat TN  
Garis Keras yang tidak bisa disebutkan satu per  
satu, yang telah banyak membantu dalam  
pembuatan karya sederhanaku ini ..

Untuk brada and sista ( tim yiiihaa +  
tongkrongan blok m ujung ) , thanks abiss broo

. .

kalian telah memberi warna dalam perkuliahanku

. .

this is ma  
way. . .  
woless but  
sure!

go  
ahead  
😊

## KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadiran Allah SWT atas berkat rahmat dan hidayahnya serta izin-Nya lah maka skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik dan tepat pada waktunya.

Skripsi ini disusun sebagai bagian dalam persyaratan untuk mendapatkan gelar sarjana pendidikan pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Dalam menyelesaikan skripsi ini peneliti mendapatkan bimbingan, bantuan, do'a, motivasi dan saran dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini peneliti ingin menyampaikan rasa terima kasih yang tak terhingga kepada :

1. Setyo Ferry Wibowo, SE, M.Si selaku Dosen Pembimbing I yang banyak berperan dalam memberikan bimbingan, saran, masukan, dukungan serta semangat dalam penyusunan dan penulisan skripsi.
2. Dra. Nurahma Hajat, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Dosen Pembimbing II yang banyak berperan dalam memberikan bimbingan, saran, masukan, dukungan serta semangat dalam penyusunan dan penulisan skripsi.
3. Drs. Nurdin Hidayat, MM, M.Si selaku Ketua Program Studi Pendidikan Tata Niaga.
4. Ari Saptono, SE, M.Pd selaku Ketua Jurusan Ekonomi dan Administrasi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

5. Bapak dan Ibu Dosen Jurusan Ekonomi dan Administrasi khususnya Program Studi Pendidikan Tata Niaga yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan yang sangat bermanfaat bagi peneliti.
6. Ketua RW dan seluruh warga RW 013 Kelurahan Sunter Agung yang telah menyediakan waktunya membantu penelitian ini.
7. Kedua Orang Tua, Kakak, dan Adik yang telah memberikan doa, kasih sayang, bantuan dorongan dan nasihat yang telah diberikan serta dukungan baik moril maupun materil.

Akhirnya peneliti berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan semua pihak yang memerlukannya. Peneliti menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, peneliti sangat mengharapkan kritik membangun, saran dan masukan dari pembaca sekalian.

Jakarta, Januari 2012

Lukman NulHaqim