

**HUBUNGAN ANTARA PROMOSI DAN LAYANAN PURNA JUAL
DENGAN KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA MOTOR HONDA PADA
MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DI UNIVERSITAS NEGERI
JAKARTA**

Wahyu Kuncoro
8135151635



*Building
Future
Leaders*

**Skripsi ini Disusun Sebagai Salah Satu Persyaratan untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Pendidikan pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri
Jakarta**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN BISNIS
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2019**

RELATIONSHIP BETWEEN PROMOTION AND AFTER SALES SERVICE WITH PURCHASING DECISIONS FOR HONDA MOTORCYCLE IN STUDENTS OF ECONOMIC FACULTY IN JAKARTA STATE UNIVERSITY

Wahyu Kuncoro
8135151635



*Building
Future
Leaders*

This thesis is arranged as one of the requirements to obtain a Bachelor of Education degree at the Faculty of Economics, Jakarta State University

BUSINESS EDUCATION STUDY PROGRAM
FACULTY OF ECONOMICS
STATE UNIVERSITY OF JAKARTA
2019

ABSTRAK

WAHYU KUNCORO, Hubungan Promosi dan Layanan Purna Jual dengan Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta di Jakarta.

Penelitian ini dilakukan di Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta, selama 5 bulan terhitung sejak Maret sampai dengan Juli 2019. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui hubungan antara promosi dan layanan purna jual dengan Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta di Jakarta. Metode penelitian yang peneliti gunakan adalah metode *survey* dengan pendekatan korelasional, populasi yang digunakan adalah seluruh mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah dengan teknik *Purposive sampling* sebanyak 114 orang. Persamaan regresi yang dihasilkan adalah $\hat{Y} = 28.990 + 0.483 X_1 + 0.211 X_2$. Uji persyaratan analisis yaitu uji normalitas dengan uji *Kolmogorov-Smimov* dengan tingkat signifikansi (α) = 5% atau 0,05 dan menghasilkan tingkat signifikan Y bernilai sebesar 0,095. Karena tingkat signifikansi ketiga variabel tersebut > 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa data tersebut berdistribusi normal dan dapat digunakan dalam analisis selanjutnya. Uji linieritas regresi Y atas X_1 dan Y atas X_2 menghasilkan nilai signifikansi pada *Linearity*, yaitu $0,000 < 0,05$, sehingga disimpulkan bahwa memiliki hubungan yang linier. Dari uji keberartian regresi Y atas X_1 dan X_2 menghasilkan $F_{hitung} > F_{tabel}$, yaitu $29,435 > 3,056$, sehingga dapat disimpulkan bahwa persamaan regresi tersebut signifikan. Selanjutnya, dilakukan uji t dan dihasilkan Y atas X_1 $t_{hitung} = 6,099$ $t_{tabel} = 1,65870$, Y atas X_2 $t_{hitung} = 2,904$ dan $t_{tabel} = 1,65870$. Nilai koefisien korelasi antara variabel promosi (X_1) terhadap keputusan pembelian (Y) sebesar 0,545 dan nilai koefisien korelasi antara variabel layanan purna jual (X_2) terhadap keputusan pembelian (Y) sebesar 0,357. Jadi, terdapat hubungan positif dan signifikan antara promosi dengan keputusan pembelian, serta hubungan positif dan signifikan antara layanan purna jual dengan keputusan pembelian. Dengan demikian, dapat disimpulkan terdapat hubungan yang positif dan signifikan antara promosi dan layanan purna jual dengan keputusan pembelian. Koefisien determinasi Y atas X_1 dan X_2 yang diperoleh sebesar 0,347 yang menunjukkan bahwa 34,7 % variabel keputusan pembelian ditentukan oleh promosi dan layanan purna jual. Sementara itu, sisanya 65,3% dipengaruhi oleh faktor lain.

Kata kunci: Keputusan Pembelian, Promosi, Layanan Purna Jual

ABSTRACT

WAHYU KUNCORO, *Promotional Relations and After-Sales Services with Decisions on Purchasing Honda Motorbikes to Students of the Faculty of Economics, Jakarta State University in Jakarta.*

This research was carried out at the Faculty of Economics, Jakarta State University, for 5 months from March to July 2019. The purpose of this study was to determine the relationship between promotion and after-sales service with the Decision of Honda Motorcycle Purchases on Students of the Faculty of Economics, Jakarta State University in Jakarta ., The research method that the researcher uses is a survey method with a correlational approach, the population used is all students of the Faculty of Economics, Jakarta State University. The sampling technique used was a Purposive sampling technique of 114 people. The resulting regression equation is $\hat{Y} = 28.990 + 0.483 X1 + 0.211 X2$. The requirements analysis test is the normality test with the Kolmogorov-Smimov test with a significance level (α) = 5% or 0.05 and produces a significant level. Y is equal to 0.095. Because the significance level of the three variables is > 0.05 , it can be concluded that the data are normally distributed and can be used in subsequent analyzes. Regression linearity test Y for X1 and Y over X2 produces a significance value in linearity, which is $0,000 < 0,05$, so it is concluded that it has a linear relationship. From the Y regression test on X1 and X2 it produces $F_{count} > F_{table}$, which is $29.435 > 3.056$, so it can be concluded that the regression equation is significant. Furthermore, the t test and Y above X1 $t_{hitung} = 6.099$ $t_{table} = 1.65870$, Y over X2 $t_{hitung} = 2.904$ and $t_{table} = 1.65870$. The correlation coefficient between the promotion variables (X1) on the purchasing decision (Y) is 0.545 and the correlation coefficient between the after-sales service variable (X2) on the purchasing decision (Y) is 0.357. So, there is a positive and significant relationship between promotion and purchasing decisions, and a positive and significant relationship between after-sales service and purchasing decisions. Thus, it can be concluded that there is a positive and significant relationship between promotion and after-sales service with purchasing decisions. The determination coefficient Y for X1 and X2 obtained is 0.347 which indicates that 34.7% of the purchase decision variable is determined by promotion and after-sales service. Meanwhile, the remaining 65.3% is influenced by other factors.



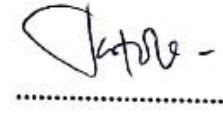


Keywords: Purchase Decision, Promotion, After-Sales Service

LEMBAR PENGESAHAN

Penanggung Jawab
Dekan Fakultas Ekonomi



Prof. Dr. Dedi Purwana ES, M.Bus
NIP. 196712071992031001

Nama	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
1. <u>Drs. Nurdin Hidayat, M.M, M.Si</u> NIP. 196610302000121001	Ketua Penguji		9 Agustus 2019
2. <u>Dita Puruwita, S.Pd, M.Si</u> NIP. 198209082010122004	Penguji Ahli		9 Agustus 2019
3. <u>Terrylina Arvinta Monoarfa, SE, MM</u> NIDK. 8854660018	Sekretaris		12 Agustus 2019
4. <u>Dra. Dientje Griandini, M.Pd</u> NIP. 195507221982102001	Pembimbing I		9 Agustus 2019
5. <u>Ryna Parlyna, MBA</u> NIP. 197701112008122003	Pembimbing II		9 Agustus 2019

Tanggal Lulus: 30 Juli 2019

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 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, Juli 2018

Yang membuat pernyataan



Wahyu Kuncoro
NIM. 8135151635

LEMBAR MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Motto:

“Everything will come to an end.”

“Truly wise man will not tell you the truth.”

“Nothing last forever, we can change the future”

Skripsi ini saya persembahkan untuk:

Ibu, Bapak dan kakak-kakak tercinta yang selalu setia tiada henti menyayangi dengan tulus, mendukung dalam memberikan dukungan selama hidup saya, selalu mendoakan saya, selalu menyemangati dan mempercayai saya untuk dapat meraih mimpi agar menjadi pribadi yang bermanfaat. Saya persembahkan juga skripsi saya ini untuk Bu Dientje dan Mam Ryna yang telah banyak berjasa dalam membimbing, sehingga skripsi ini terselesaikan.

Semoga kehidupan kita dipermudah segala urusannya dan selamat di dunia maupun akhirat, serta dapat berkumpul di Surga-Nya dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi orang lain.

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat-Nya dengan memberikan kemudahan dan kelancaran dalam menyelesaikan skripsi dengan judul “Hubungan antara Promosi dan Layanan Purna Jual dengan Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda Pada Mahasiswa di Universitas Negeri Jakarta”.

Skripsi ini disusun sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana pendidikan pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Dalam penyusunan skripsi ini, peneliti menyadari masih terdapat kekurangan dan skripsi ini tidak mungkin terselesaikan tanpa bantuan dari berbagai pihak.

Dalam kesempatan ini peneliti ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Drs. Dientje Griandini, M.Pd selaku dosen pembimbing I yang telah banyak berjasa dalam memberikan ilmu, motivasi, arahan, saran, dukungan, perhatian dan kesabaran dalam membimbing penulisan skripsi ini.
2. Ryna Parlyna, MBA selaku dosen pembimbing II sekaligus dosen pembimbing akademik yang telah banyak berjasa dalam memberikan bimbingan, ilmu, telah meluangkan waktu, tenaga, pikiran, perhatian, dukungan, saran yang membangun, motivasi dan juga telah banyak mengajarkan kebaikan selama masa perkuliahan saya dan dalam penelitian ini.
3. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi, khususnya dosen-dosen Program Studi Pendidikan Bisnis yang telah memberikan ilmu yang berguna.

4. Prof. Dr. Dedi Purwana ES, M.Bus selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
5. Seluruh mahasiswa Fakultas Ekonomi yang telah meluangkan waktunya dalam membantu penelitian ini.
6. Kedua orang tua tercinta yaitu, Ibu Ambar dan Bapak Sudiby, serta kakak-kakak saya Putri Pertiwi dan Intan Permata yang selalu setia mendukung, menemani dan menyayangi dengan tulus.
7. Teman-teman seperjuangan terkhususnya Ananda B Nikola, Bramantyo Deantama, Gerry Nawawi, dan Muhammad Rafi, dan juga teman-teman seimbang yang saling membantu sehingga penelitian ini dapat terselesaikan.

Peneliti menyadari sepenuhnya bahwa, dalam menyusun skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Hal ini dikarenakan keterbatasan dan kemampuan peneliti. Oleh karena itu, saran dan kritik dari berbagai pihak sangat peneliti harapkan.