

**PENGARUH PENJUALAN PERSONAL, PROMOSI PENJUALAN, DAN
PEMASARAN LANGSUNG TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN SEPEDA MOTOR MEREK HONDA**

Studi Pada Honda Graha Surya Mampang PT. Pacific Area Jaya Jakarta

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar

SARJANA EKONOMI
Program Studi Manajemen – Strata 1



NAMA : DIDIK WIJANARKO

NIM : 041201503125136

FAKULTAS EKONOMI MANAJEMEN

UNIVERSITAS SATYA NEGARA INDONESIA

JAKARTA

2016

KATA PENGANTAR

Assalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT karena atas rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “PENGARUH PENJUALAN PERSONAL, PROMOSI PENJUALAN DAN PEMASARAN LANGSUNG TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA MOTOR MERK HONDA” (Studi Pada Honda Graha Surya Mampang PT. Pacific Area Jaya Jakarta) yang menjadi salah satu syarat meraih gelar Sarjana Program Studi Strata Satu di Fakultas Ekonomi jurusan Manajemen Pemasaran, Universitas Satya Negara Indonesia.

Seluruh kegiatan ini tentunya tidak akan berjalan lancar tanpa adanya bantuan dan kerjasama dari berbagai pihak. Untuk itu penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam penelitian ini, kepada:

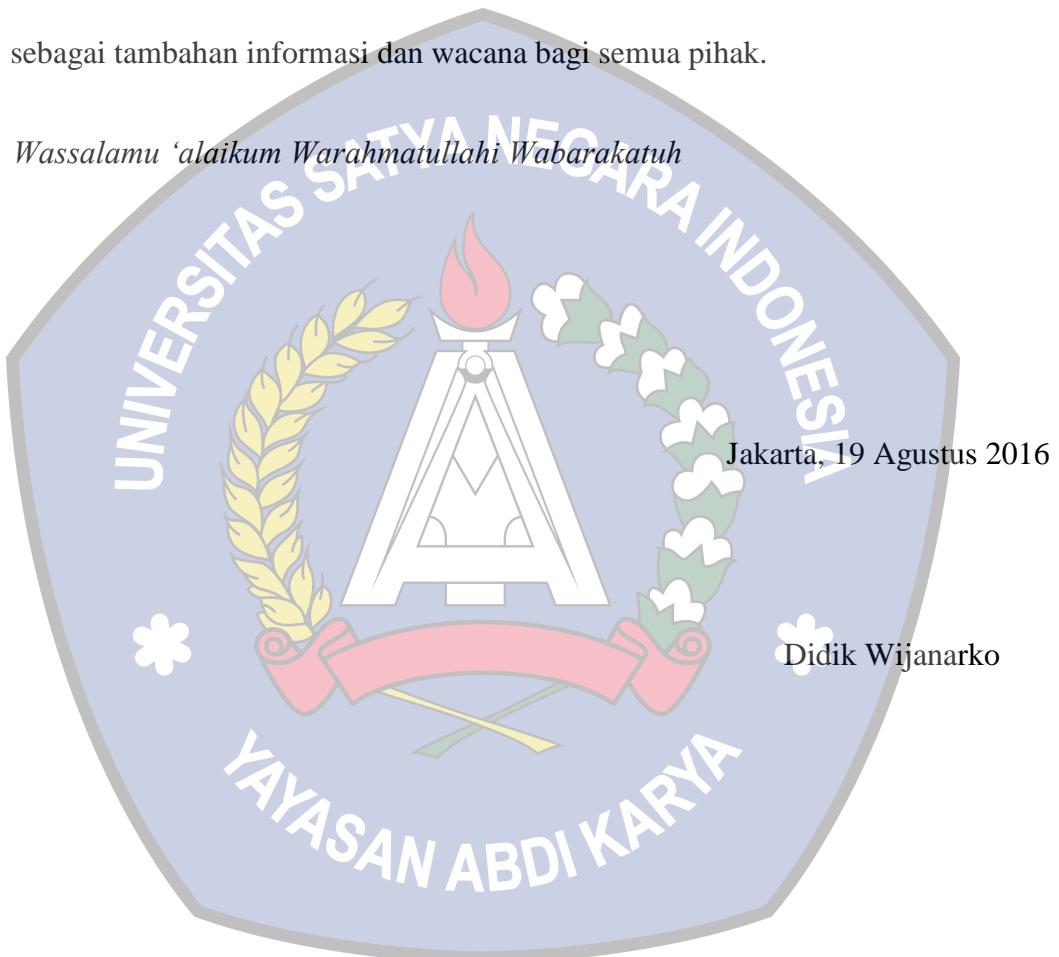
1. Rektor Universitas Satya Negara Indonesia, Prof. Dr. Lijan P. Sinambela, MM, MPd. yang telah mengesahkan secara resmi judul penelitian sebagai bahan penulisan skripsi sehingga penulisan skripsi dapat berjalan dengan lancar.
2. Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Satya Negara Indonesia, Bapak Adolpino Nainggolan, SE, M.Ak. yang telah membantu dan memberikan izin kepada penulis untuk melakukan kegiatan penelitian.

3. Ketua Jurusan Manajemen, Bapak GL.Hery Prasetya, SE., MM. yang telah memberikan banyak arahan selama ini.
4. Semua Dosen beserta staff Universitas Satya Negara Indonesia khususnya Fakultas Ekonomi yang telah membekali penulis dengan berbagai ilmu selama mengikuti perkuliahan dan banyak membantu penulis selama penulisan sampai akhir penulisan skripsi ini.
5. Ibu Lucy Nancy Simatupang, SE, MM selaku dosen pembimbing I skripsi yang telah meluangkan waktu dalam membimbing dan mengarahkan penggerjaan skripsi ini sehingga dapat terselesaikan dengan baik.
6. Ibu Yosi Stefhani, SE, MM. selaku dosen pembimbing II skripsi yang telah meluangkan waktu dalam membimbing dan mengarahkan penggerjaan skripsi ini sehingga terselesaikan dengan baik.
7. Seluruh pimpinan beserta karyawan Honda Graha Surya (PT. Pacific Area Jaya) cabang Mampang Jakarta yang telah membantu dalam pengumpulan data dan menyediakan lokasi penelitian.
8. Kedua orang tua dan kakak saya yang selalu memberikan dukungan, semangat, serta doa yang tiada henti untuk mendoakan sata menjadi orang yang sukses.
9. Seluruh rekan-rekan mahasiswa Universitas Satya Negara Indonesia semasa kuliah yang telah banyak memberikan masukan kepada penulis baik selama dalam mengikuti perkuliahan maupun dalam penulisan skripsi ini.

10. Tak lupa terima kasih penulis ucapkan bagi semua pihak yang tidak dapat penulis ungkapkan satu per satu.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan karena keterbatasan pengetahuan dan pengalaman, oleh karena itu kritik dan saran sangat diharapkan. Semoga skripsi ini bermanfaat dan dapat digunakan sebagai tambahan informasi dan wacana bagi semua pihak.

Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh



ABSTRAK

Permintaan kebutuhan kendaraan akan terus meningkat seiring dengan peningkatan kesejahteraan masyarakat di wilayah pemasaran kendaraan tersebut. Kondisi transportasi umum yang kurang memadai menyebabkan masyarakat lebih memilih menggunakan kendaraan pribadi. Sepeda motor menjadi pilihan karena lebih terjangkau, praktis, cepat dan hemat. Tujuan penelitian ini untuk menganalisis pengaruh Penjualan Personal, Promosi Penjualan dan Pemasaran Langsung terhadap Keputusan Pembelian. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh konsumen yang melakukan proses pembelian motor di Honda Graha Surya Mampang (PT. Pacific Area Jaya) ditentukan menggunakan metode *Non Probability sampling* dengan teknik *Accidental Sampling*. Metode pengambilan data menggunakan kuesioner. Analisis data menggunakan Regresi Linear Berganda dengan SPSS 21. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan variabel penjualan personal, promosi penjualan dan pemasaran langsung berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian. Secara parsial variable Penjualan Personal, Promosi Penjualan dan Pemasaran Langsung berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian.

Kata Kunci: Penjualan Personal, Promosi Penjualan, Pemasaran Langsung, Keputusan Pembelian.

ABSTRACT

Vehicles demand will continue to increase along with community prosperity increase in that marketing region. Inadequate condition of public transportation causes community prefer to use private transportation. Motorcycle is chosen due to its affordability, practicality, quick and economical. The objective of the research is to analyze the effect of the Personal Selling, Sales Promotion, and Direct Marketing to Purchasing Decision. The population of the research is all of the customers who perform motorcycle purchasing proses at Honda Graha Surya Mampang (PT. Pacific Area Jaya) determined by Non Probability sampling method with Accidental Sampling technique. Data collecting method using questioner. Analysis of data using multiple linear regression with SPSS 21. The result of the research shows that simultaneously the personal sale, promotion sale, and direct marketing variable have direct effect to purchasing decision. Partially, personal sale, promotion sale, and direct marketing variable have significance effect to purchasing effect.

Keywords: Personal selling, sales promotion, direct marketing, purchasing decision.

