

**PERANAN PROMOSI PENJUALAN TERHADAP MINAT BELI  
KONSUMEN JASA PELAYANAN MATRIX  
( STUDI KASUS KARYAWAN BANK UOB BUANA)**

**SKRIPSI**

**Nama : Sudarningsih**

**Nim : 43108120165**



**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS MERCU BUANA  
JAKARTA  
2011**

PERANAN PROMOSI PENJUALAN TERHADAP MINAT BELI KONSUMEN JASA  
PELAYANAN MATRIX  
( STUDI KASUS KARYAWAN BANK UOB BUANA)

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Syarat  
Dalam Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi



Disusun oleh :

UNIVERSITAS  
MERCU BUANA

Nama : Sudarningsih

NIM : 43108120165

Jurusan : MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS MERCU BUANA

2011

## LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Sudarningsih

NIM : 43108120165

Program studi : Manajemen Strata - 1

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan Skripsi yang saya buat ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya. Apabila ternyata dikemudian hari penulisan Skripsi ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib di Universitas Mercubuana.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar – benarnya.

Penyusun,

**Sudarningsih**

## LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Sudarningsih  
NIM : 43108120165  
Program Studi : Management Strata - 1  
Judul Skripsi : PERANAN PROMOSI PENJUALAN TERHADAP MINAT  
BELI KONSUMEN JASA PELAYANAN MATRIX ( STUDI  
KASUS KARYAWAN BANK UOB BUANA)  
Tanggal Ujian Skripsi : 17 Maret 2011

Disahkan oleh,  
Pembimbing,

UNIVERSITAS  
(H. Arief Bowo Prayoga K,SE, MM)

MERCU BUANA

Tanggal :

Dekan,

Ketua Program Studi

(Dr.Enny Ariyanto SE. M,Si)

(H. Arief Bowo Prayoga K,SE, MM) Tanggal :

Tanggal

**LEMBAR PENGESAHAN DEWAN PENGUJI**  
**SKRIPSI**  
**PERANAN PROMOSI PENJUALAN TERHADAP MINAT BELI KONSUMEN JASA**  
**PELAYANAN MATRIX**  
**( STUDI KASUS KARYAWAN BANK UOB BUANA )**

Dipersiapkan dan Disusun oleh :

**Sudarningsih**

**43108120165**

Telah dipertahankan didepan Dewan penguji pada tanggal 17 Maret 2011 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk di terima

**Susunan Dewan Penguji**

**Ketua Penguji / Pembimbing Skripsi**

(H. Arief Bowo Prayoga K,SE, MM)

**Anggota Dewan Penguji**

( Dra.Aty Herawati,M.SI )

**Anggota Dewan Penguji**

( Moch.Rizki,BBA.MBA )

## KATA PENGANTAR

Segala puji hanya milik Allah Rabb semesta alam atas segala taufiq, hidayah serta segala nikmat yang tidak dapat terhitung dengan komputer canggih dizaman tercanggih sekalipun. Sholawat dan salam semoga tercurah kepada Nabi Muhammad SAW yang telah menuntun umat dari jalan yang primitif menuju zaman edukatif yang penuh dengan segala kemajuan dan perkembangannya.

“ PERANAN PROMOSI PENJUALAN TERHADAP MINAT BELI KONSUMEN JASA PELAYANAN MATRIX ( STUDI KASUS KARYAWAN BANK UOB BUANA) adalah judul yang telah penulis selesaikan sebagai prasyarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi, yang mana pada proses pembuatan dan penulisannya banyak sekali didukung oleh banyak pihak. Untuk itu dalam kesempatan yang ada dihalaman ini penulis ingin menyampaikan penghargaan yang setinggi-tingginya dan rasa terima kasih yang tak terhingga kepada :

1. ALLAH SWT yang telah memberikan rahmat-Nya serta kekuatan jasmani dan rohani, memberi Cintanya tanpa batas dan tanpa henti-hentinya sehingga dapat terselesaikan tugas akhir ini.
2. Kepada Bapak H. Probosutedjo, selaku Ketua Yayasan Menara Bhaksti Universitas Mercu Buana, Jakarta
3. Bapak Dr. Ariestyanto Nugroho Selaku Rektor Universitas Mercu Buana
4. Bapak. Dr. Enny Ariyanto, SE. Msi. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Mercu Buana

5. Bapak H. Arief Bowo Prayoga K,SE , MM. selaku Ketua Jurusan Manajemen S1 Universitas Mercu Buana.
6. Bapak H. Arief Bowo Prayoga K,SE , MM. selaku dosen pembimbing yang telah memberi saran, dukungan dan masukan yang berguna serta memacu motivasi penulis untuk menyelesaikan skripsi ini
7. Selaku Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Mercu Buana, yang telah memberikan bekal Ilmu kepada penulis selama mengikuti pendidikan di universitas Mercu Buana.
8. Para Karyawan perpustakaan yang telah sedia melayani referensi buku dalam penyusunan skripsi penulis
9. Kepada orang tua tercinta yang selalu setia mendampingi penulis, memberikan dorongan baik moril maupun material, dan tak henti-hentinya selalu memanjatkan doa yang tulus untuk penulis
10. Untuk Seluruh Karyawan Pt. Indosat yang telah membantu penulis
11. Untuk Seluruh Karyawan UOB Buana yang telah membantu dan memberikan bekal ilmu dalam menjalankan penyusunan skripsi
12. Untuk anak-anak angkatan 2009 Manajemen (S1), semoga masih tetap semangat.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini belumlah begitu sangat sempurna sehubungan berbagai keterbatasan dan kemampuan penulis, baik kemampuan akademik maupun kemampuan analisisnya. Untuk itu, penulis dengan segala kerendahan hati mengharapkan kritik dan saran bagi pembaca guna menyempurnakan isi dari skripsi ini. Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini berm: <sup>vi</sup> usus nya bagi penulis dan umumnya untuk semua pembaca

Jakarta, 17 Maret 2011

Penulis

Sudarningsih



## **ABSTRAK**

Skripsi ini membahas bagaimana Peranan promosi penjualan terhadap minat beli jasa pelayanan Matrix studi kasus karyawan Bank UOB Buana. Data diperoleh melalui survey dengan menyebarkan kuesioner kepada 30 pengguna jasa Matrix pada karyawan UOB Buana Pusat Divisi Card Center, yang berada disekitar Hall depan UOB Plaza. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah koefisien korelasi dan koefisien determinasi.

Hasil pengujian hipotesis menunjukkan terdapat pengaruh positif dan signifikan hubungan yang sedang dan dua arah.Promosi penjualan dapat meningkatkan minat beli konsumen .

Kata Kunci : Promosi Penjualan dan Minat Beli Konsumen

