

**PENGARUH MOTIVASI, PEMBELAJARAN, DAN SIKAP
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN**
(Studi Kasus di PT.Asuransi Central Asia Cabang Puri Indah, Jakarta Barat)

SKRIPSI



Disusun Oleh:

Nama : Novaria Siboro

NIM : 43113110347

**Program Studi Manajemen
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MERCU BUANA
JAKARTA
2017**

SURAT PERYATAAN KARYA SENDIRI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Novaria Siboro

Nim : 43113110347

Program Studi : Ekonomi – Manajemen S1

Menyatakan bahwa skripsi ini adalah murni hasil karya sendiri. Apabila saya mengutip karya orang lain, maka saya mencantumkan sumbernya sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Saya bersedia dikenakan sanksi pembatalan skripsi ini apabila terbukti melakukan tindakan plagiat (penjiplakan).

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Jakarta, 09 Agustus 2017



43113110347

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Novaria Siboro
NIM : 43113110347
Program Studi : S1 Manajemen
Judul Skripsi : Pengaruh Motivasi, Pembelajaran, Dan Sikap Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus di PT.Asuransi Centra Asia Cabang Puri Indah, Jakarta Barat)

Tanggal Lulus Ujian :

Disahkan Oleh :

Pembimbing

Ketua Penguji .



Dr. Rina Astini, M.M., CPM (Asia)

Tanggal : 31/8 2017

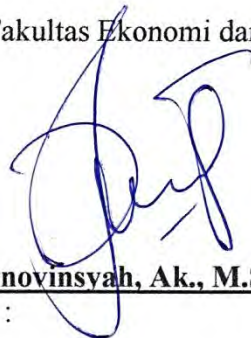


Abdul Gani, SE., MM

Tanggal : 21/08/2017

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Ketua Program Studi S1 Manajemen



Dr. Harnovinsyah, Ak., M.Si., CA

Tanggal :



Dudi Permana, MM., Ph.D

Tanggal : 31/8-2017

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia- Nya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **“Pengaruh Motivasi, Pembelajaran, dan Sikap Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus PT.Asuransi Central Asia Cabang Puri Indah)**. Skripsi ini merupakan syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana.

Penulis menyadari sebagai manusia biasa dalam penelitian ini tidak lepas dari kesalahan dan kekurangan akibat keterbatasan pengetahuan serta pengalaman. Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bimbingan, bantuan, dan dukungan yang sangat berarti dari berbagai pihak, khususnya Ibu Dr. Rina Astini, SE., M.M., selaku dosen pembimbing skripsi yang telah memberikan saran, waktu, bimbingan, semangat, pengetahuan, dan nasihat-nasihat yang sangat bermanfaat yang telah diberikan kepada penulis. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini penulis haturkan Puji Tuhan atas pertolongan Tuhan yang Maha Kuasa yang telah mencurahkan anugerahnya dan penulis ingin berterima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini kepada:

1. Kedua wali orang tua saya yaitu Tulang Lerman Panjaitan dan Nantulang Helen Christina Marbun yang telah memberikan semangat, doa, dan dukungan moral dan material yang tiada henti-hentinya kepada penulis serta memberi semangat dan memberikan banyak

inspirasi dalam menyelesaikan skripsi ini.

2. Bapak Dr. Ir. Arisetyanto Nugroho, MM selaku Rektor Universitas Mercu Buana.
3. Bapak Dr. Harnovinsyah, Ak., M.Si., CA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana.
4. Bapak Dudi Permana, MM., Ph.D, selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana.
5. Seluruh dosen dan staf Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana yang telah memberikan segenap ilmunya.
6. Pihak-pihak lain yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu. Terima kasih atas bantuan, motivasi serta doa yang diberikan kepada penulis.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna dikarenakan terbatasnya pengalaman dan pengetahuan yang dimiliki penulis. Oleh karena itu, penulis mengharapkan segala bentuk saran serta masukan bahkan kritik yang membangun dari berbagai pihak. Semoga skripsi ini bermanfaat dan dapat menambah pengetahuan khususnya bagi penulis dan pembaca pada umumnya. Akhir kata dengan segala ketulusan dan kerendahan diri, penulis memohon maaf apabila terdapat kesalahan dan kelemahan dalam skripsi ini.

Jakarta, Agustus 2017

Novaria Siboro

DAFTAR ISI

SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
ABSTRAK	iii
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB 1 PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah Penelitian	8
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	9
BAB II KAJIAN PUSTAKA, RERANGKA KONSEPTUAL DAN HIPOTESIS	
A. Kajian Pustaka.....	11
1. Pengertian pemasaran.....	11
2. Manajemen Pemasaran.....	12
3. Motivasi.....	13
4. Pembelajaran	27
5. Sikap.....	45
B. Penelitian Terdahulu	62
C. Hubungan antar Variabel	63

D.	Rerangka Konseptual	65
E.	Hipotesis.....	65
BAB III METODE PENELITIAN		
A.	Waktu dan tempat penelitian.....	67
1.	Waktu Penelitian	67
2.	Tempat Penelitian.....	67
B.	Visi & Misi.....	68
1.	Visi	68
2.	Misi	68
C.	Desain penelitian.....	69
D.	Definisi dan Operasionalisasi Variabel.....	70
1.	Variabel penelitian	70
2.	Operasionalisasi variable	71
E.	Populasi dan Sampel Penelitian.....	73
1.	Populasi	73
2.	Sampel.....	74
F.	Teknik Pengumpulan Data.....	75
G.	Metode Analisis Data.....	75
1.	Teknik Penentuan Skor	76
2.	Uji Validitas	77
3.	Uji Reliabilitas	78
4.	Metode Statistik	79

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A.	Gambaran Umum Objek Penelitian.....	86
B.	Statistik Deskriptif.....	86
1.	Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	87
2.	Deskripsi Responden Berdasarkan Usia	87
3.	Deskripsi Responden Berdasarkan Pendapatan.....	88
4.	Analisis Deskriptif Jawaban Responden	89
C.	Hasil Uji Validitas Variabel Dan Hasil Uji Reliabilitas Variabel	94
1.	Variabel Pengetahuan Motivasi	95
2.	Variabel Pembelajaran	98
3.	Variabel Sikap	100
4.	Variabel Keputusan Pembelian.....	103
5.	Uji Kecocokan Model Pengukuran	106
D.	Pengujian Hipotesis Penelitian.....	110
E.	Analisis Hasil Penelitian.....	112

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

A.	Simpulan	114
B.	Saran.....	115

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Pencapaian Target Pendapatan Sales Premi Broto PT. Asuransi Central Asia Cabang Puri Indah 2016	4
Tabel 2.1 Peneliti Sebelumnya dari jurnal	62
Table 3.1 Operasionalisasi Variabel X (Motivasi, Pembelajaran, Sikap)	72
Tabel 3.2 Operasionalisasi Variabel Y (Keputusan Pembelian).....	73
Tabel 3.2 Skala Likert.....	77
Tabel 4.1 Jenis Kelamin.....	87
Tabel 4.2 Usia.....	87
Tabel 4.3 Pendapatan	88
Tabel 4.4 Deskriptif Jawaban Responden Variabel Motivasi	89
Tabel 4.5 Analisis Deskriptif Variabel Pembelajaran.....	90
Tabel 4.6 Analisis Deskriptif Variabel Sikap.....	91
Tabel 4.7 Analisis Deskriptif Variabel Keputusan Pembelian	93
Tabel 4.8 Uji Validitas Variabel Motivasi	96
Tabel 4.9 Uji Validitas Variabel Pembelajaran	98
Tabel 4.10 Uji Validitas Variabel Sikap	101
Tabel 4.11 Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian.....	104
Tabel 4.12 Hasil Uji Kecocokan Model Pengukuran.....	107
Tabel 4.13 Hasil Uji Kecocokan Model Pengukuran (Modifikasi)	108
Tabel 4.14 Hasil Uji Kecocokan Model Struktural Model Penelitian	110
Tabel 4.15 Hasil Pengujian Hipotesis Penelitian.....	111

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Gambar Keluhan Pelanggan	5
Gambar 2.1 Model Proses Motivasi.....	14
Gambar 2.2 Teori Maslow.....	20
Gambar 2.3 Model Proses Keputusan Pembelian Lima Tahap	58
Gambar 2.4 Rerangka konseptual	65
Gambar 4.1 Model Pengukuran Variabel Motivasi	96
Gambar 4.2 Model Pengukuran Variabel Pembelajaran	98
Gambar 4.3 Model Pengukuran Variabel Sikap	101
Gambar 4.4 Model Pengukuran Keputusan Pembelian.....	104
Gambar 4.5 Model Pengukuran Variabel Penelitian.....	106
Gambar 4.6 Model Pengukuran Variabel Penelitian Setelah Modifikasi.....	108
Gambar 4.7 Model Struktural (T-Value).....	109

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner.....	120
Lampiran 2 Data Deskriptif Responden.....	123
Lampiran 3 Data Hasil Kuesioner.....	128
Lampiran 4 Karakteristik Responden.....	132
Lampiran 5 Deskripsi Data.....	136
Lampiran 6 Hasil Analisis SEM.....	146

