

**PENGARUH CITRA MEREK, PROMOSI DAN KUALITAS PRODUK
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN MOTOR HONDA PCX
(STUDI PADA SHOWROOM ABADI MOTOR BEKASI)**

SKRIPSI



Nama : Ichsan Solichin

Nim : 43119210109

**UNIVERSITAS
MERCU BUANA**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MERCUBUANA**

JAKARTA

2023

**PENGARUH CITRA MEREK, PROMOSI DAN KUALITAS PRODUK
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN MOTOR HONDA PCX
(STUDI PADA SHOWROOM ABADI MOTOR BEKASI)**

Skripsi Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen
Universitas Mercu Buana



**UNIVERSITAS
MERCU BUANA**

Nama : Ichsana Solichin
Nim : 43119210109

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MERCUBUANA
JAKARTA**

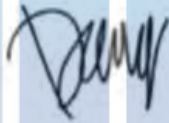
2023

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : **Ichsan Solichin**
NIM : **43119210109**
Program Studi : S1 Manajemen
Judul Skripsi : **PENGARUH CITRA MEREK, PROMOSI DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN MOTOR HONDA PCX (STUDI PADA SHOWROOM ABADI MOTOR BEKASI)**
Tanggal Lulus Ujian : 29 September 2023

Disahkan oleh :

Pembimbing



Aditya Pratama, ST., M.M

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Ketua Program Studi S1 Manajemen


UNIVERSITAS
MERCU BUANA
Dr. Nurul Hidayah, M.Si., Ak., CA


UNIVERSITAS
MERCU BUANA
Dudi Permana, Ph.D

LPTA 10233099



Please Scan QRCode to Verify

SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ichsan Solichin

Nim : 43119210109

Program Studi : Manajemen SI

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

Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, 31 Oktober 2023

UNIVERSITAS
MERCU BUANA



Ichsan Solichin
43119210109

ABSTRAK

Di era globalisasi seperti sekarang ini perkembangan dalam transportasi kendaraan roda dua begitu signifikan, dimana para perusahaan sepeda motor membuat inovasi terbaru dalam teknologi di produk tersebut. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh citra merek, promosi dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian motor Honda PCX di Showroom Abadi Motor Bekasi. Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen sepeda motor PCX di Showroom Abadi Motor Bekasi yang jumlahnya tidak diketahui dan sampel yang diambil sebanyak 100 responden dengan teknik non probability sampling. Metode analisis data menggunakan *Partial Least Square* dengan alat analisis SMART-PLS. Penelitian ini membuktikan bahwa citra merek, promosi dan kualitas produk memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian.

Kata Kunci: Citra Merek, Promosi, Kualitas Produk, Keputusan Pembelian.



ABSTRACT

In the current era of globalization, developments in two-wheeled vehicle transportation are so significant, where motorbike companies are making the latest innovations in technology for these products. This research aims to analyze the influence of brand image, promotion and product quality on purchasing decisions for Honda PCX motorbikes at the Abadimotor Bekasi Showroom. The population in this study is the unknown number of PCX motorbike consumers at the Abadi Motor Bekasi Showroom and the sample taken was 100 respondents using non-probability sampling techniques. The data analysis method uses Partial Least Square with the SMART-PLS analysis tool. This research proves that brand image, promotion and product quality have a positive and significant influence on purchasing decisions.

Keywords : *Brand Image, Promotion, Product Quality, Purchase Decision.*



UNIVERSITAS
MERCU BUANA

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah Subhanahu Wa Ta'ala yang telah memberikan rahmat dan karunia Nya kepada peneliti, sehingga peneliti dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan judul **“Pengaruh Citra Merk, Promosi Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Honda PCX (Studi Pada Showroom Abadi Motor Bekasi)”** Penyusunan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi sebagian syarat-syarat guna mencapai gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana.

Penyusun skripsi penelitian ini tidak lepas dari bimbingan, bantuan serta dukungan yang sangat berarti dari berbagai pihak, khususnya kepada bapak Aditya Pratama, ST, MM selaku dosen pembimbing yang telah memberikan saran, waktu, bimbingan, semangat, pengetahuan dan nasehat- nasehat yang sangat bermanfaat yang telah diberikan kepada peneliti. Oleh karena itu, pada kesempatan kali ini peneliti ingin mengucapkan puji dan syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan kekuatan kepada peneliti dan peneliti ingin berterima kasih pada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini terutama kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Ir. Andi Adriansyah, M.Eng. selaku Rektor Universitas Mercu Buana.
2. Ibu Dr. Nurul Hidayah., M.Si. Ak., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana
3. Bapak Dr. Dudi Permana, Ph.D, selaku Kepala Program Studi Manajemen S1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana.
4. Bapak Dr. Eri Marlapa, MM. selaku Sekretaris Program Studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana.
5. Ibu Aldina Shiratina, SE, M.SI, selaku Sekretasi Program Studi Dua S1

Manajemen

6. Seluruh Dosen dan Staf Program Studi Manajemen S1 Universitas Mercu Buana yang telah memberikan segenap ilmunya kepada peneliti.
7. Teristimewa, terima kasih kepada orang tua saya yang telah memberikan semangat, doa serta dukungan moral dan material yang tiada henti – hentinya kepada saya serta memberikan banyak inspirasi dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Terima kasih kepada seluruh teman-teman saya Indah Savitri, Nabila Fatarani, Septi Adista, Mila Septiarini, Alin Agustin, Taufik Hidayat, Topik dan Ibnu Dima yang selalu memberikan dukungan dan motivasi kepada saya agar saya semangat menyelesaikan skripsi ini.
9. Pemilik Abadi Motor Bekasi yang telah bersedia membantu dalam proses penelitian.

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

Bekasi, 31 Oktober 2023

Ichsan Solichin

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	ii
SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI	iii
ABSTRAK	iv
<i>ABSTRACT</i>	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Kontribusi Penelitian	8
BAB II KAJIAN PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS	9
A. Kajian Pustaka	9
1. Manajemen Pemasaran	9
2. Keputusan Pembelian	11
3. Citra Merek	14
4. Promosi	17
5. Kualitas Produk	20
6. Penelitian Terdahulu	25
B. Rerangka Konseptual	28
C. Pengembangan Hipotesis	29
BAB III METODE PENELITIAN	31
A. Waktu dan Tempat Penelitian	31
B. Desain Penelitian	31
C. Definisi dan Operasionalisasi Variabel	32
D. Pengukuran Variabel	34
E. Populasi dan Sampel	35
F. Metode Pengumpulan Data	37
G. Metode Analisis Data	37
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	41
A. Gambaran Umum Lokasi atau Objek Penelitian	41
B. Statistik Deskriptif	43
C. Hasil Analisis Data <i>Partial Least Square</i> (PLS)	47
1. Evaluasi Uji Model Pengukuran (<i>Outer Model</i>)	48
2. Pengujian Uji Model Struktural (<i>Inner Model</i>)	53

	D. Pembahasan Hasil Penelitian	57
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	60
	A. Kesimpulan	60
	B. Saran	60
	DAFTAR PUSTAKA	63
	LAMPIRAN	67



UNIVERSITAS
MERCU BUANA

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1	Daftar harga motor bekas di showroom abadi motor bekas	4
Tabel 1. 2	Pra Survei Indikator-Indikator Yang Mempengaruhi Keputusan Pra-Survei	6
Tabel 2. 1	Penelitian Terdahulu	26
Tabel 3. 1	Operasionalisasi Variabel	35
Tabel 3. 2	Skala Likert	35
Tabel 4. 1	Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	43
Tabel 4. 2	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	43
Tabel 4. 3	Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir	44
Tabel 4. 5	Deskripsi Jawaban Responden Variabel Citra Merek	45
Tabel 4. 6	Deskripsi Jawaban Responden Variabel Promosi	45
Tabel 4. 7	Deskripsi Jawaban Responden Variabel Kualitas Produk	46
Tabel 4. 8	Deskripsi Jawaban Responden Variabel Keputusan Pembelian	47
Tabel 4.10	Hasil Pengujian <i>Convergent Validity</i>	50
Tabel 4.11	Hasil Uji <i>Average Variance Extracted (AVE)</i>	51
Tabel 4.12	Hasil Uji <i>Discriminant Validity (Fornell Larcker Critetion)</i>	52
Tabel 4.13	Hasil Pengujian <i>Composite Reliability</i> dan <i>Cronbach's Alpha</i>	53
Tabel 4.14	Nilai Variabel Endogen	54
Tabel 4.15	Hasil Uji <i>Predictive Relevance (Q²)</i>	54
Tabel 4.16	Hasil Pengujian Hipotesis (<i>Bootsrapping</i>)	55

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Data Penjualan Honda Pex dan Yamaha Nmax 2017 - 2021	5
Gambar 2.1 Kerangka Konseptual	29
Gambar 4.1 Hasil Algoritma PLS	49
Gambar 4.2 Hasil Uji Bootsraping	56



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kusioner Penelitian

67



UNIVERSITAS
MERCU BUANA