

**PENGARUH BAURAN PEMASARAN (PRODUK, HARGA, PROMOSI,
DAN DISTRIBUSI) TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
VESPA LX 125 DI JAKARTA BARAT**

SKRIPSI

Disusun Oleh :

Nama : YOGI
NIM : 43110010087



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS MERCU BUANA

JAKARTA

2015

**PENGARUH BAURAN PEMASARAN (PRODUK, HARGA, PROMOSI,
DAN DISTRIBUSI) TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
VESPA LX 125 DI JAKARTA BARAT**

SKRIPSI

Program Studi Manajemen Dan Bisnis – Strata 1

Disusun Oleh :

Nama : YOGI
NIM : 43110010087



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS MERCU BUANA

JAKARTA

2015

**PENGARUH BAURAN PEMASARAN (PRODUK, HARGA, PROMOSI,
DAN DISTRIBUSI) TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
VESPA LX 125 DI JAKARTA BARAT**

SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Satu Syarat Memperoleh Gelar
SARJANA EKONOMI
Program Studi Manajemen Dan Bisnis – Strata 1**

Disusun Oleh :

**Nama : YOGI
NIM : 43110010087**



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS MERCU BUANA

JAKARTA

2015

SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Yogi

NIM : 43110010087

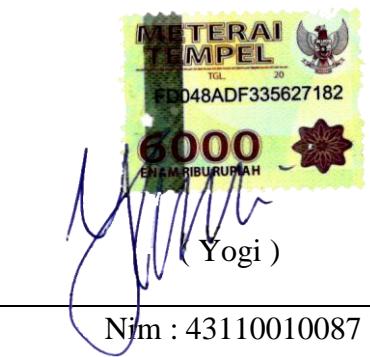
Program Studi : Manajemen Bisnis S1

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

Demikian pernyataan ini saya buat deangan sebenarnya.

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Jakarta, 2 Maret 2015



LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Yogi
NIM : 43110010087
Program Studi : Manajemen S1
Judul Skripsi : Pengaruh Bauran Pemasaran (Produk, Harga, Promosi, Distribusi) Terhadap Keputusan Pembelian VESPA LX 125 Di Jakarta Barat.

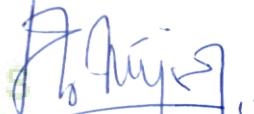
Tanggal Lulus Ujian : 13 Juli 2015

Disahkan Oleh :

Pembimbing Skripsi

Ketua Penguji


(Tafiprios, SE., MM)
Tanggal : 10/8 2015


(Luna Haningsih, SE.,ME)
Tanggal : 10/8 2015

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Ketua Program Studi
Manajemen- S1


(Prof. Dr. Wiwik Utami, Ak., MS., CA)

Tanggal : 11/8 2015


(Dr. Rina Astini, SE., MM)

Tanggal : 11/8 2015

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan Puji dan Syukur kehadirat Allah Swt Sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Pengajuan Skripsi ini dengan judul: **PENGARUH BAURAN PEMASARAN (PRODUK, HARGA, PROMOSI DAN DISTRIBUSI) TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN VESPA LX 125 DI JAKARTA BARAT.**

Penyusunan pengajuan Skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi sebagian persyaratan dalam menyelesaikan program pendidikan strata satu (S1) dan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Manajemen Universitas Mercu Buana Jakarta.

Bimbingan, dorongan dan bantuan dari berbagai pihak sangat membantu dalam penyusunan skripsi ini , oleh karena itu penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Arissetyanto Nugroho, MM Selaku Rektor Universitas Mercu Buana Jakarta.
2. Ibu Prof. Dr. Wiwik Utami, Ak., MS., CA Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana Jakarta.
3. Ibu Dr. Rina Astini, SE., MM Selaku Ketua Program Studi Ekonomi Manajemen dan Bisnis Universitas Mercu Buana Jakarta.
4. Bapak Tafiprios, SE., MM Yang telah banyak memberi pengarahan dan bimbingan serta petunjuk-petunjuk yang berguna kepada penulis sehingga penulisan pengajuan Proposal Skripsi ini dapat terselesaikan tepat pada waktunya.
5. Bapak dan Ibu Dosen yang telah mengajar dan membimbing penulis dari mulai menjadi mahasiswa Ekonomi Manajemen Universitas Mercu Buana Jakarta

6. Kedua Orang Tuaku tercinta Hendi dan Rose Miaty terima kasih atas do'a, cinta, dan kasih sayang yang tiada henti-hentinya, serta dukungan moril maupun materiil dalam penyusunan Pengajuan Proposal Skripsi ini.
7. Orang yang spesial Nanda Oktavia dan Jasmine Bianca Darnisha yang telah memberi semangat untuk kuliah dan menyelesaikan skripsi ini
8. Untuk semua teman-temanku dikampus Universitas Mercu Buana, Faisal, Asip, Fajar, Andi, Fadiel, Oktarian Kads, Iwo, angkatan 2010' lainya, 2011' brother, Sehat fc 2012', dan masih banyak lagi tidak bisa disebutkan satu persatu yang pernah membantu saya ucapan terimakasih banyak.
9. Dan penulis ucapan terimakasih kepada semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang sudah banyak memberikan masukan, dukungan serta semangat sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.

Akhirnya atas bantuan, bimbingan dan pengarahan serta dorongan yang diberikan semoga mendapatkan balasan dari Tuhan yang Maha Esa. Penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam penulisan pengajuan Skripsi ini. Demikianlah pengajuan Skripsi ini disusun dan semoga apa yang penulis sajikan dapat berguna dan bermanfaat bagi para pembaca untuk menambah bekal ilmu pengetahuan.

MERCU BUANA

Jakarta, 2 Maret 2015

Penulis

Yogi

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
LEMBAR SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI	iii
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
ABSTRACT	xiii
ABSTRAK	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Batasan Masalah	6
D. Tujuan dan Kontribusi Penelitian	6
1. Tujuan Penelitian	6
2. Kontribusi Penelitian	7
BAB II KAJIAN PUSTAKA, RERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS	
A. KAJIAN PUSTAKA	9
1. Pemasaran dan Manajemen Pemasaran	9
1.1 Definisi Pemasaran	9
1.2 Tujuan pemasaran	11
1.3 Konsep pemasaran	12
1.4 Pengertian Manajemen Pemasaran	13

1.5 Filosofi Manajemen pemasaran	14
1.6 Bauran Pemasaran	15
2. Produk	18
2.1 Pengertian Produk	18
2.2 Dimensi Produk.....	18
2.3 Klasifikasi Produk.....	19
3. Harga	20
3.1 Pengertian Harga	20
3.2 Tujuan Penetapan Harga	21
3.3 Dimensi Harga	22
4. Promosi	23
4.1 Pengertian Promosi	23
4.2 Dimensi Promosi.....	24
5. Distribusi	25
5.1 Pengertian Distribusi	25
5.2 Faktor Yang Mempengaruhi	26
6. Keputusan Pembelian	27
6.1 Pengertian Keputusan Pembelian	27
6.2 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pembelian	27
6.3 Jenis-jenis Tingkah Laku Keputusan Pembelian	28
6.4 Proses Keputusan Pembelian	31
6.5 Minat Beli Konsumen	35
B. Hasil Penelitian Terdahulu	36
C. Hubungan Antar Variabel	39
1. Hubungan Produk Terhadap Keputusan Pembelian	39
2. Hubungan Harga Terhadap Keputusan Pembelian	40
3. Hubungan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian	42
4. Hubungan Distribusi Terhadap Keputusan Pembelian	44
D. Kerangka Pemikiran	45
E. Hipotesis	46
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Waktu dan Tempat Penelitian	47
B. Desain Penelitian	47
C. Definisi dan Operasional Variabel	48
1. Definisi Variabel	48
2. Operasional Variabel	49
D. Skala Pengukuran Variabel	53
E. Jenis Data	54

F. Populasi dan Sampel	54
1. Populasi Penelitian	54
2. Sampel Penelitian	54
G. Teknik Pengumpulan Data	56
H. Metode Analisis Data	56
1. Analisis Deskriptif	56
2. Uji Kualitas Data	57
a. Uji Validitas	57
b. Uji Reliabilitas	58
3. Uji Asumsi Klasik	58
a. Uji Normalitas	58
b. Uji Multikolinieritas	59
c. Uji Heteroskedastisitas	60
4. Analisis Regresi Linier Berganda	61
5. Uji Hipotesis	61
a. Uji Signifikansi Simultan (Uji F)	61
b. Uji Signifikasi Pengaruh Parsial (Uji t)	62
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
A. Statistik Deskriptif	64
B. Karakteristik Responden	65
C. Analisis Validitas dan Reliabilitas	67
1. Uji Validitas	67
2. Uji Reliabilitas	71
D. Asumsi Klasik	72
1. Uji Normalitas	72
2. Uji Multikolinieritas	73
3. Uji Heteroskedastisitas	74
E. Uji Regresi Linier Berganda	75
F. Uji Signifikansi Simultan (Uji F)	76
G. Uji Signifikasi Pengaruh Parsial (Uji t)	77
H. Uji Hipotesis	78
I. Pembahasan	80
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan	83
B. Saran	84
DAFTAR PUSTAKA	86
LAMPIRAN	88

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Daftar Tabel dan Spesifikas	4
Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu	36
Tabel 3.1	Operasionalisasi Variabel Produk	49
Tabel 3.2	Operasionalisasi Variabel Harga.....	50
Tabel 3.3	Operasionalisasi Variabel Promosi	50
Tabel 3.4	Operasionalisasi Variabel Distribusi	51
Tabel 3.5	Operasionalisasi Variabel Keputusan Pembelian.....	52
Tabel 4.1	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	65
Tabel 4.2	Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	65
Tabel 4.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan	66
Tabel 4.4	Karakteristik Responden Berdasarkan Penghasilan	66
Tabel 4.5	Hasil Uji Validitas Variabel Produk	67
Tabel 4.6	Hasil Uji Validitas Variabel Harga	68
Tabel 4.7	Hasil Uji Validitas Variabel Promosi	68
Tabel 4.8	Hasil Uji Validitas Variabel Distribusi	69
Tabel 4.9	Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian	70
Tabel 4.10	Hasil Realibilitas Variabel Produk, Harga, Promosi, Distribusi dan Keputusan Pembelian	71
Tabel 4.11	Hasil Uji Normalitas Variabel Produk, Harga, Promosi, Distribusi, dan Keputusan Pembelian	72
Tabel 4.12	Hasil Uji Multikolinieritas Variabel Produk, Harga, Promosi, Distribusi, dan Keputusan Pembelian	73
Tabel 4.13	Hasil Uji Regresi Linier Berganda	75
Tabel 4.14	Hasil Uji F.....	77
Tabel 4.15	Hasil Uji t	78

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Bauran Pemasaran	17
Gambar 2.2 Tahap Proses Keputusan Pembelian	31
Gambar 2.3 Model Penelitian	46
Gambar 4.1 Uji Heteroskedastisitas.....	74



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1.	Kuesioner	88
Lampiran 2.	Hasil Karakteristik Data Responden	93
Lampiran 3.	Rekapitulasi Jawaban Responden	94
Lampiran 4.	Hasil Pengujian Validitas	111
Lampiran 5.	Hasil Uji Reliabilitas	118
Lampiran 6.	Hasil Uji Multikolinearitas	118
Lampiran 7.	Hasil Uji Normalitas.....	119
Lampiran 8.	Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	119
Lampiran 9.	Hasil Uji Regresi Linier Berganda	120
Lampiran 10.	Hasil Uji F	120
Lampiran 13.	Hasil Uji T	120
Lampiran 14.	Hasil Tanggapan Responden	121

UNIVERSITAS
MERCU BUANA