

**PENGARUH PERILAKU KONSUMEN TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN SEPEDA MOTOR YAMAHA PADA
CV PANCA MOTOR KM 5 PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

**Dibuat Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Menyelesaikan
Pendidikan Diploma III Pada Jurusan Administrasi Bisnis
Prodi Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

Oleh:

**RITA NOFITASARI
NPM 0619 3060 1584**

POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA

PALEMBANG

2022

**PENGARUH PERILAKU KONSUMEN TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN SEPEDA MOTOR YAMAHA PADA
CV PANCA MOTOR KM 5 PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

**Dibuat Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Menyelesaikan
Pendidikan Diploma III Pada Jurusan Administrasi Bisnis
Prodi Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

Oleh:

**RITA NOFITASARI
NPM 061930601584**

Menyetujui,

Palembang, 15 Agustus 2022

Pembimbing I,

**Jasmawi Bustan, S.E., M.Si.
NIP 195901011989031006**

Pembimbing II,

**Fetty Maretha, S.E., M.M.
NIP 198203242008012009**

Mengetahui,

**Ketua Jurusan
Administrasi Bisnis**

**Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB.
NIP 197602222002121001**

**Koordinator Program Studi
D-III Administrasi Bisnis**

**Fetty Maretha, S.E., M.M.
NIP 198203242008012009**



Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Rita Nofitasari
NIM : 061930601584
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Diploma III Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Pengaruh Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Yamaha Pada CV Panca Motor KM 5 Palembang

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut diatas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri.
2. Laporan Akhir bukanlah plagiat/salinan Laporan Akhir milik orang lain.
3. Apabila Laporan Akhir saya plagiat/menyalin Laporan Akhir orang lain, maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan Laporan Akhir beserta konsekuensinya.

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk diketahui oleh pihak-pihak yang berkepentingan.

Palembang, Juli 2022
pernyataan,

Rita Nofitasari
NPM 061930601584

LEMBAR PENGESAHAN




Nama : Rita Nofitasari
NIM : 061930601584
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/D3 Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Pengaruh Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Yamaha Pada CV Panca Motor KM 5 Palembang

Telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji Laporan Akhir
Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi D3 Administrasi Bisnis
Dan dinyatakan LULUS

Pada Hari : Jumat

Tanggal : 12 Agustus 2022

TIM PENGUJI

No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	<u>Jusmawi Bustan, S.E., M.Si.</u> Ketua Penguji		24 Agustus 2022
2.	<u>Dra. Esya Alhadi, M.M.</u> Anggota Penguji		18 Agustus 2022
3.	<u>Ummasvroh, S.E., M.Ed.M.</u> Anggota Penguji		18 Agustus 2022

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

**“Engkau akan bersama dengan orang yang engkau cintai”
(H.R. Al-Bukhari dan Muslim)**

“Kita bisa menulis seribu kata perpisahan. Tapi yang kita rasakan hanya satu, yaitu kehilangan” (Rita Nofitasari)

Persembahan:

- 1. Allah SWT yang selalu bersama saya setiap detik, menit, dan jam.**
- 2. Ibu tercinta yang sudah meninggal ketika saya sudah acc Laporan Kerja Praktik.**
- 3. Ayah tercinta**
- 4. Saudara-saudara saya**
- 5. Dosen pembimbing yang telah bersedia membimbing menyelesaikan laporan akhir ini.**
- 6. Teman-teman kelas 6NM**
- 7. Almamater Politeknik Negeri Sriwijaya**

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirabbil'alamin, dengan memanjatkan puji dan syukur atas kehadiran Allah SWT karena atas berkat, rahmat, dan ridho-Nya, sehingga Laporan Akhir ini dapat terselesaikan, shalawat serta salam selalu tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW yang syafaatnya selalu kita nantikan sampai akhir zaman.

Penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini yang berjudul **“Pengaruh Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Yamaha Pada CV Panca Motor KM 5 Palembang”**. Laporan akhir ini membahas tentang hubungan pengaruh perilaku konsumen terhadap keputusan pembelian Sepeda Motor Yamaha Pada CV Panca Motor KM 5 Palembang. Adapun tujuan penulisan Laporan Akhir ini adalah sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan Program Diploma III pada Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.

Penulis menyadari bahwa penulisan laporan ini masih jauh dari kata sempurna dan masih banyak kekurangan lainnya. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari semua pihak untuk perbaikan dimasa yang akan datang.

Palembang, Juli 2022

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji syukur kepada Allah SWT atas karunia-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini dengan judul **“Pengaruh Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Yamaha Pada CV Panca Motor KM 5 Palembang”** Penulis bersyukur karena dapat menyelesaikan Laporan Akhir sebagai memenuhi sebagian syarat menyelesaikan Pendidikan Diploma III Pada Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.

Dalam penyelesaian Laporan Akhir ini penulis tidak terlepas dari bantuan berupa bimbingan, arahan, saran, dan dorongan yang sangat berarti dari berbagai pihak. Maka dari itu, dalam kesempatan ini dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Allah SWT yang selalu mengabulkan doa setiap sujudku dan selalu melancarkan urusan dunia.
2. Ibu tercinta yang sudah meninggal selama delapan bulan saat saya acc laporan kerja praktik. Semoga ibu masuk surga tanpa adanya hisab.
3. Ayah tercinta yang selalu memberikan dukungan dan juga mendoakan sehingga saya dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini.
4. Bapak Dr. Ing. Ahmad Taqwa, M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
5. Bapak Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
6. Ibu Dr. Marieska Lupikawaty, S.E., M.M., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
7. Ibu Fetty Maretha, S.E., M.M., selaku Ketua Program Studi Diploma III Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
8. Bapak Jusmawi Bustan, S.E., M.Si., selaku Dosen Pembimbing pertama yang telah memberikan arahan dan bimbingan selama penyusunan Laporan Akhir ini.

9. Ibu Fetty Maretha, S.E., M.M., selaku Dosen Pembimbing kedua yang telah memberikan arahan dan bimbingan selama penyusunan Laporan Akhir ini.
10. Seluruh Dosen Program Studi Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya yang telah memberikan ilmu pengetahuan kepada penulis selama di bangku kuliah.
11. Saudara-saudara saya yang telah memberikan dukungan dan semangat sehingga saya dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini.
12. Seluruh Karyawan CV Panca Motor KM 5 Palembang yang telah banyak membantu dan memberikan izin penulis dalam melakukan penelitian, serta penyelesaian laporan akhir ini.
13. Teman-teman satu perjuangan Kelas 6NM yang telah memberikan semangat, belajar dan juga berjuang Bersama.
14. Semua Pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu, yang telah membantu dalam penyusunan Laporan Akhir ini.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih banyak kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan bimbingan kepada penulis. Semoga Allah SWT membalas semua kebaikan yang telah diberikan.

Palembang, Juli 2022

Penulis

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul “Pengaruh Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Yamaha Pada CV Panca Motor KM 5 Palembang”. Perilaku konsumen adalah suatu perilaku atau tindakan individu maupun kelompok (konsumen) dalam membeli atau mempergunakan produk ataupun jasa yang melibatkan proses pengambilan keputusan sehingga mereka mendapatkan produk ataupun jasa yang diinginkan seorang konsumen. Penelitian yang dilakukan penulis adalah penelitian riset lapangan dengan menggunakan teknik wawancara, kuesioner dan studi pustaka. Pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah 94 responden yang dihitung menggunakan rumus slovin. Karakteristik sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah responden yang telah melakukan pembelian sepeda motor Yamaha. Untuk mengolah data menggunakan analisis kuantitatif sebagai dasar untuk menghitung jumlah responden terhadap kuesioner yang diberikan, dalam perhitungannya penulis menggunakan aplikasi Spss versi 22. Metode analisis data penelitian ini adalah uji validitas, reliabilitas, koefisien korelasi, Uji F (simultan), analisis koefisien determinasi (R^2), dan analisis regresi berganda. Dari keempat variabel tersebut, variabel Sosial (X_2) faktor yang paling dominan sebesar 133,1%. Diketahui bahwa variabel budaya (X_1), sosial (X_2), pribadi (X_3), dan psikologis (X_4) memiliki pengaruh secara bersama-sama sebesar $47,005 > 2,01$ terhadap keputusan pembelian, sehingga diharapkan perusahaan dapat memperhatikan variabel tersebut. Disarankan pada CV Panca Motor KM 5 Palembang terus dapat berinovasi pada sepeda motor Yamaha sehingga konsumen merasa adanya kepuasan dengan menggunakan sepeda motor Yamaha tersebut.

Kata kunci: Budaya, Sosial, Pribadi, Psikologis, Keputusan Pembelian

ABSTRACT

This study entitled "The Influence of Consumer Behavior on Purchase Decisions for Yamaha Motorcycles at CV Panca Motor KM 5 Palembang". Consumer behavior is a behavior or action of individuals or groups (consumers) in buying or using products or services that involve a decision-making process so that they get the product or service that a consumer wants. The research conducted by the author is field research using interview techniques, questionnaires, and literature studies. Sampling in this study was 94 respondents who were calculated using the slovin formula. The characteristics of the sample used in this study are respondents who have purchased a Yamaha motorcycle. To process the data using quantitative analysis as a basis for calculating the number of respondents to the questionnaire given, in the calculations the author uses the Spss version 22 application. The data analysis method of this study is validity, reliability, correlation coefficient, F test (simultaneous), analysis of the coefficient of determination (R^2), and multiple regression analysis. Of the four variables, the Social variable (X_2) is the most dominant factor with 133.1%. It is known that the cultural (X_1), social (X_2), personal (X_3), and psychological (X_4) variables have a joint influence of $47,005 > 2.01$ on purchasing decisions, so it is expected that companies can pay attention to these variables. It is recommended that CV Panca Motor KM 5 Palembang continue to be able to innovate on Yamaha motorcycles so that consumers feel satisfaction by using the Yamaha motorcycle.

Keywords: Culture, Social, Personal, Psychological, Purchase Decision

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
UCAPAN TERIMA KASIH	vii
ABSTRAK	ix
ABSTRACT	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan	5
1.4 Tujuan dan Manfaat.....	6
1.4.1 Tujuan Penelitian	6
1.4.2 Manfaat Penelitian	6
1.5 Metodologi Penelitian	7
1.5.1 Metode Penelitian	7
1.5.2 Ruang Lingkup Penelitian.....	7
1.5.3 Jenis dan Sumber Data.....	11
1.5.4 Metode Pengumpulan Data.....	12
1.5.5 Populasi dan Sampel	14
1.5.6 Teknik Analisa Data	15

BAB II STUDI KEPUSTAKAAN

2.1 Manajemen Pemasaran.....	20
2.1.1 Pengertian Manajemen Pemasaran	20
2.2 Perilaku Konsumen	20
2.2.1 Pengertian Perilaku Konsumen.....	20
2.2.2 Faktor-Faktor Perilaku Konsumen.....	21
2.2.3 Peranan Konsumen dalam Pembelian.....	22
2.2.4 Jenis Perilaku Konsumen.....	23
2.3 Keputusan Pembelian	24
2.3.1 Pengertian Keputusan Pembelian.....	24
2.3.2 Faktor-Faktor Mempengaruhi Keputusan Pembelian.....	24
2.3.3 Proses Keputusan Pembelian.....	25
2.3.4 Komponen-Komponen Keputusan Pembelian.....	26

BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN	
3.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	27
3.2 Visi dan Misi Perusahaan	27
3.2.1 Visi	27
3.2.1 Misi	28
3.3 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas.....	28
3.3.1 Struktur Organisasi Perusahaan.....	29
3.3.2 Pembagian Tugas.....	29
3.4 Data-Data Perusahaan	36
3.4.1 Strategi Promosi	36
3.5 Profil Responden	40
3.5.1 Data Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	40
3.5.2 Data Responden Berdasarkan Usia.....	40
3.5.3 Data Responden Berdasarkan Pekerjaan.....	41
3.5.4 Data Responden Berdasarkan Penghasilan.....	42
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1 Uji Instrumen	43
4.1.1 Uji Validitas dan Reliabilitas	43
4.1.2 Hasil Uji Koefisien Korelasi	49
4.1.3 Hasil Uji F (Simultan)	51
4.1.4 Analisis Koefisien Determinasi	52
4.1.5 Analisis Regresi Berganda	53
4.2 Pembahasan Hubungan Pengaruh Perilaku Konsumen terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Yamaha Pada CV Panca Motor KM 5 Palembang	53
4.3 Pengaruh Perilaku Konsumen Yang Paling Dominan Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Yamaha Pada CV Panca Motor KM 5 Palembang.....	54
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan.....	57
5.2 Saran	57
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel 1.1 Data Penjualan Sepeda Motor Yamaha 2019-2021	3
Tabel 1.2 Definisi Operasional	9
Tabel 1.3 Skala Likert	13
Tabel 1.4 Hubungan Antar Variabel Koefisien Korelasi	17
Tabel 3.1 Strategi Promosi	36
Tabel 3.2 Harga dan Produk	38
Tabel 3.3 Penyajian Data Berdasarkan Jenis Kelamin	40
Tabel 3.4 Penyajian Data Berdasarkan Usia	40
Tabel 3.5 Penyajian Data Berdasarkan Pekerjaan	41
Tabel 3.6 Penyajian Data Berdasarkan Penghasilan	41
Tabel 4.1 Uji Validitas Perilaku Konsumen (X)	43
Tabel 4.2 Uji Validitas Keputusan Pembelian (Y)	46
Tabel 4.3 Uji Reliabilitas	48
Tabel 4.4 Uji Koefisien Korelasi Budaya (X ₁)	49
Tabel 4.5 Uji Koefisien Korelasi Sosial (X ₂)	49
Tabel 4.6 Uji Koefisien Korelasi Pribadi (X ₃)	50
Tabel 4.7 Uji Koefisien Korelasi Psikologis (X ₄)	51
Tabel 4.8 Uji F (Simultan)	52
Tabel 4.9 Analisis Koefisien Determinasi	53
Tabel 4.10 Analisis Regresi Linear Berganda	52

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Kerangka Pemikiran.....	8
Gambar 2.1 Proses Keputusan Pembelian	25
Gambar 3.1 Struktur Organisasi.....	29
Gambar 3.2 Brosur Penjualan	37
Gambar 3.3 Spanduk Promosi.....	37
Gambar 3.4 Promosi Canvasing.....	38

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
- Lampiran 2 Surat Pengantar Pengambilan Data
- Lampiran 3 Surat Izin Pengambilan Data
- Lampiran 4 Surat Balasan Data
- Lampiran 5 Lembar Kesepakatan Bimbingan Pembimbing 1
- Lampiran 6 Lembar Kesepakatan Bimbingan Pembimbing 2
- Lampiran 7 Lembar Konsultasi Pembimbing 1
- Lampiran 8 Lembar Konsultasi Pembimbing 2
- Lampiran 9 Tanda Persetujuan Proposal Laporan Akhir
- Lampiran 10 Kartu Kunjungan Mahasiswa Ke Perusahaan
- Lampiran 11 Hasil Wawancara
- Lampiran 12 Kuesioner
- Lampiran 13 Data Responden Kuesioner
- Lampiran 14 SPSS
- Lampiran 15 Lembar Revisi Laporan Akhir
- Lampiran 16 Lembar Persetujuan Revisi Laporan Akhir