

**PENGARUH BAURAN PEMASARAN DAN LAYANAN PURNA  
JUAL TERHADAP KINERJA PENJUALAN SUZUKI ERTIGA  
PADA PT. BUANA INDOMOBIL TRADA  
DI SURABAYA**



Oleh :

**YOGI ASTRA ISKANDAR**  
**NPM :10.1.02.04533**

**Program Studi :Manajemen**

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA(STIESIA)  
SURABAYA**  
**2014**

**PENGARUH BAURAN PEMASARAN DAN LAYANAN PURNA  
JUAL TERHADAP KINERJA PENJUALAN SUZUKI ERTIGA  
PADA PT. BUANA INDOMOBIL TRADA  
DI SURABAYA**



Skripsi Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi  
Program Studi : Manajemen  
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran

**Oleh :**

**YOGI ASTRA ISKANDAR**  
**NPM :10.1.02.04533**

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA(STIESIA)  
SURABAYA**

**2014**

**PENGARUH BAURAN PEMASARAN DAN LAYANAN PURNA  
JUAL TERHADAP KINERJA PENJUALAN SUZUKI ERTIGA  
PADA PT. BUANA INDOMOBIL TRADA  
DI SURABAYA**

Dipersiapkan dan disusun oleh :

**YOGI ASTRA ISKANDAR  
NPM : 10.1.02.04533**

Telah dipertahankan di depan

Tim Penguji pada 23 Agustus 2014

Susunan Tim Penguji :

Ketua : Prof. Dr. Soedjono, M.M.

Anggota : 1. Dra. Tri Yuniaty, M.M.

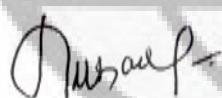
2. Dr. Sonang Sitohang, S.M.I., M.M.

Dinyatakan Memenuhi Syarat dan Diterima

Oleh :

Dosen Pembimbing

Ketua Program Studi Manajemen



Dr. Sonang Sitohang, S.M.I., M.M.

Dra. Tri Yuniaty, M.M.



Dr. Akhmad Riduwan, S.E., M.S.A., Ak.

## **PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS SKRIPSI**

Yang bertanda tangan dibawah ini, saya :

NAMA : YOGI ASTRA ISKANDAR

NPM : 10.1.02.04533

menyatakan bahwa Skripsi ini dengan judul :

**PENGARUH BAURAN PEMASARAN DAN LAYANAN PURNA JUAL TERHADAP KINERJA PENJUALAN SUZUKI ERTIGA PADA PT. BUANA INDOMOBIL TRADADI SURABAYA**

Dan dimajukan untuk diuji pada tanggal 23 Agustus 2014 adalah hasil karya saya.

Dengan ini saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam Skripsi ini tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan orang lain yang saya ambil dengan cara menyalin, atau meniru dalam bentuk rangkaian kalimat atau simbol yang menunjukkan gagasan atau pendapat atau pemikiran dari penulis lain, yang saya akui seolah-olah sebagai tulisan saya sendiri, dan atau tidak terdapat bagian atau keseluruhan tulisan yang saya salin, tiru, atau yang saya ambil dari tulisan orang lain tanpa memberikan pengakuan pada penulis aslinya.

Apabila saya melakukan hal tersebut diatas, baik sengaja maupun tidak, dengan ini saya menyatakan menarik Skripsi yang saya ajukan sebagai hasil tulisan saya sendiri ini. Bila kemudian terbukti bahwa saya ternyata melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah-olah hasil pemikiran saya sendiri, berarti gelar dan ijazah yang telah diberikan oleh STIESIA batal saya terima.

Surabaya, 23 Agustus 2014  
Yang memberi pernyataan



**YOGI ASTRA ISKANDAR**

## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

### **A. MAHASISWA**

Nama : **YOGI ASTRA ISKANDAR**  
NPM : 10.1.02.04533  
Program Studi : Manajemen  
Tempat / Tanggal Lahir : Surabaya, 06 Desember 1989  
Agama : Islam  
Jumlah saudara/anak yang ke : 1 (satu) / 1 (satu)  
Alamat : Gunung Sari Indah Blok ZZ/45 Surabaya  
Status : Belum Menikah

### **B. ORANG TUA**

Nama : **Munarto**  
Alamat Rumah : Kelud Regency Wates,Kediri  
Telp. : -  
Pekerjaan / Jabatan : Pensiun

### **C. RIWAYAT PENDIDIKAN**

1. Tamat SDN Kedurus I	Surabaya	Tahun 2002
2. Tamat SMPN 16	Surabaya	Tahun 2005
3. Tamat SMAKaliyogo	Kediri	Tahun 2010
4. Pendidikan Tinggi (PT)		

Nama PT	Tempat	Semester	Tahun	Keterangan
STIESIA	Surabaya	I - VIII	2010 - 2014	-

### **D. RIWAYAT PEKERJAAN**

Tahun	Bekerja di	Pangkat / Gol.	Jabatan
		-	

Dibuat dengan sebenarnya  
Oleh nama,

**Yogi astra iskandar**

## KATA PENGANTAR

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dengan mengucapkan puji syukur kehadirat Allah SWT atas segala limpahan rahmat, hidayah serta Inayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Skripsi ini disusun guna memenuhi salah syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya. Dalam skripsi ini yang berjudul: “**PENGARUH BAURAN PEMASARAN DAN LAYANAN PURNA JUAL TERHADAP KINERJA PENJUALAN SUZUKI ERTIGA PADA PT. BUANA INDOMOBIL TRADA DI SURABAYA**”.

Penulis menyadari bahwa terselesainya penulisan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan semua pihak, maka pada kesempatan ini tidak lupa penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. Ahmad Riduwan, S.E., M.S.A., Ak., selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya.
2. Ibu Dra. Tri Yuniati, M.M, Selaku Ketua Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya.
3. Bapak Dr. Sonang Sitohang, S.M.I., M.M. Selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu dan tenaga untuk membimbing serta memberikan petunjuk yang bermanfaat hingga terselesaikan skripsi ini.
4. Segenap Bapak dan Ibu Dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan selama kuliah.

5. Bapak Pimpinan dan Staffdi PT. Buana Indomobil Trada Surabaya, yang telah memberikan bantuan dan kerja samanya yang baik dalam penulisan skripsi ini.
6. Kedua orang tua, terima kasih untuk pengorbanan, kasih sayang, dukungan dan do'a sehingga Skripsi ini bisa terselesaikan.

Dalam penulisan skripsi ini penulis telah berusaha semaksimal mungkin, namun penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu kritik dan saran yang membangun semangat penulis. Harapan dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini.

Akhir kata besar harapan penulis semoga skripsi ini dapat membantu menunjang perkembangan ilmu pengetahuan serta memberikan manfaat yang berguna. Sebagai sumbangan pikiran yang berharga bagi yang berkepentingan.

*Wassalammu'alaikum Wr. Wb.*

Surabaya, 23 Agustus 2014  
Penulis

**YOGI ASTRA ISKANDAR**

## DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN SAMPUL LUAR SKRIPSI .....	i
HALAMAN SAMPUL DALAM SKRIPSI.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN TIM PENGUJI .....	iii
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS SKRIPSI .....	iv
DAFTAR RIWAYAT HIDUP .....	v
KATA PENGANTAR .....	vi
DAFTAR ISI .....	viii
DAFTAR GAMBAR .....	xi
DAFTAR TABEL .....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
INTISARI.....	xiv
ABSTRAC .....	xv
<b>BAB 1 PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan Penelitian .....	6
1.4 Manfaat Penelitian .....	7
1.5 RuangLingkupPenelitian.....	8
<b>BAB 2 TINJAUAN TEORITIS DAN HIPOTESIS</b>	
2.1 TinjauanTeoritis .....	9
2.1.1 Teori Pemasaran .....	9
2.1.2 Bauran Pemasaran ( <i>Marketing Mix</i> ).....	9
2.1.3 Promosi .....	11
2.1.4 Harga.....	15

2.1.5	Citra Produk .....	20
2.1.6	Layanan Purna Jual.....	25
2.1.7	Kinerja Penjualan .....	28
2.1.8	Penelitian Terdahulu.....	31
2.2	Rerangka Pemikiran.....	34
2.3	Hipotesis .....	34

### **BAB 3 METODE PENELITIAN**

3.1	Jenis Penelitian dan Gambaran dari Populasi (obyek) Penelitian .....	36
3.2	Teknik Pengambilan Sampel .....	37
3.3	Teknik Pengumpulan Data.....	39
3.4	Variabel Penelitian dan Definisi Operasional.....	40
3.5	Teknik Analisa Data.....	42

### **BAB 4 HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

4.1	Hasil Penelitian .....	52
4.1.1	Sejarah Singkat Perusahaan .....	52
4.1.2	Misi, Filosofi & Visi Perusahaan .....	54
4.1.3	Profil Suzuki Ertiga .....	55
4.1.4	Karakteristik Responden.....	57
4.1.5	Deskripsi Tanggapan Responden.....	60
4.2	Pembahasan .....	69
4.2.1	Uji Reabilitas dan Validitas .....	69

4.2.2 Uji Asumsi Klasik .....	71
4.2.3 Analisis Regresi Berganda.....	76
4.2.4 Uji Kesesuaian Model ( <i>Good of Fit Models</i> ).....	79
4.2.5 Pengujian Hipotesis.....	81

## BAB 5

## PENUTUP

5.1 Simpulan .....	89
5.2 Saran .....	90

## DAFTAR PUSTAKA

## LAMPIRAN-LAMPIRAN



## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar	Halaman
1. Rerangka Penelitian .....	34
2. Grafik Pengujian Normalitas Data.....	73
3. Heteroskedasitas pada Regresi Linier Berganda .....	75



## **DAFTAR TABEL**

Tabel	Halaman
1. Variabel Penelitian dan Definisi Operasional .....	41
2. Koefisien Interval.....	51
3. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	57
4. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia .....	58
5. Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan .....	59
6. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan.....	60
7. Distribusi Frekuensi Berdasarkan Promosi .....	61
8. Distribusi Frekuensi Berdasarkan Harga.....	63
9. Distribusi Frekuensi Berdasarkan Citra Produk .....	64
10. Distribusi Frekuensi Berdasarkan Layanan Purna Jual.....	66
11. Distribusi Frekuensi Berdasarkan Kinerja Penjualan .....	68
12. Reliability .....	69
13. Hasil Analisis Uji Validitas.....	70
14. Hasil Uji Normalitas ( <i>Kolmogorov-Smirnov</i> ) .....	72
15. Hasil Uji Multikolinieritas.....	74
16. Rekapitulasi Hasil Uji Regression .....	76
17. Hasil Uji Koefisien Determinasi.....	79
18. Hasil Uji F .....	80
19. Hasil Perolehan $t_{hitung}$ dan Tingkat Signifikansi.....	82
20. Koefisien Korelasi dan Determinasi Parsial.....	87

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. Kuesioner
2. Rekapitulasi
3. Hasil Output SPSS
4. Surat Bimbingan Skripsi kepada Dosen Pembimbing
5. Kartu Konsultasi Bimbingan Skripsi
6. Surat Ijin Riset kepada Perusahaan
7. Surat Keterangan Selesai Riset
8. Sertifikat Seminar

