

**PENGARUH FAKTOR PRIBADI, PSIKOLOGIS DAN
SOSIAL TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
SEPEDA MOTOR HONDA BEAT
(Studi Kasus pada Dealer Honda Bintang Motor - Jakarta)**

SKRIPSI

**IRFAN SETIAWAN
2114000169**



**PROGRAM STUDI STRATA 1 MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA
JAKARTA
2020**

**PENGARUH FAKTOR PRIBADI, PSIKOLOGIS DAN
SOSIAL TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
SEPEDA MOTOR HONDA BEAT
(Studi Kasus pada Dealer Honda Bintang Motor - Jakarta)**

SKRIPSI

**IRFAN SETIAWAN
2114000169**



**SKRIPSI INI DIAJUKAN UNTUK MELENGKAPI SEBAGIAN
PERSYARATAN MENJADI SARJANA MANAJEMEN**

**PROGRAM STUDI STRATA 1 MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA
JAKARTA
2020**

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Karya Ilmiah dengan judul :

**PENGARUH FAKTOR PRIBADI, PSIKOLOGIS DAN
SOSIAL TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
SEPEDA MOTOR HONDA BEAT
(Studi Kasus pada Dealer Honda Bintang Motor - Jakarta)**

yang disusun untuk melengkapi sebagian persyaratan menjadi Sarjana Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STEI) Jakarta, sejauh yang saya ketahui bukan merupakan tiruan, duplikasi ataupun plagiat dari karya ilmiah yang sudah dipublikasikan dan atau pernah dipakai untuk mendapatkan gelar kesarjanaan di lingkungan STEI dan di Perguruan Tinggi lainnya, kecuali bagian yang sumber informasinya dicantumkan sebagaimana mestinya. Jika dikemudian hari dapat dibuktikan bahwa terdapat unsur tiruan, duplikasi ataupun plagiat, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Jakarta, April 2020

MATERAI 6000

IRFAN SETIAWAN

NPM 2114000169

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Karya ilmiah dengan judul :

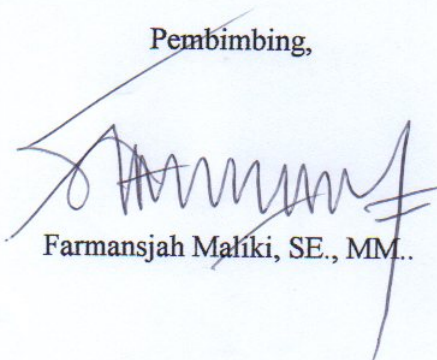
**PENGARUH FAKTOR PRIBADI, PSIKOLOGIS DAN
SOSIAL TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
SEPEDA MOTOR HONDA BEAT
(Studi Kasus pada Dealer Honda Bintang Motor - Jakarta)**

dibuat untuk melengkapi sebagian persyaratan menjadi Sarjana Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia. Karya Ilmiah ini ditulis di bawah bimbingan Farmansjah Maliki, SE., MM. dan diketahui oleh Kepala Program Studi S-1 Manajemen, serta dinyatakan memenuhi syarat sebagai karya ilmiah pada Program Studi S-1 Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia, Jakarta.

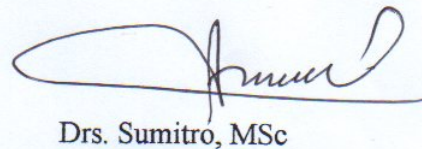
Jakarta, April 2020

Pembimbing,

Kepala Program Studi S-1 Manajemen



Farmansjah Maliki, SE., MM..



Drs. Sumitro, MSc


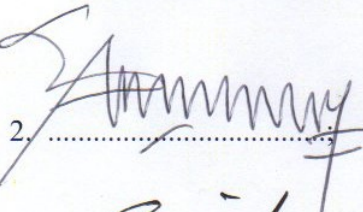
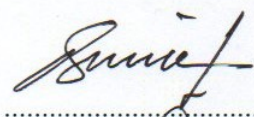
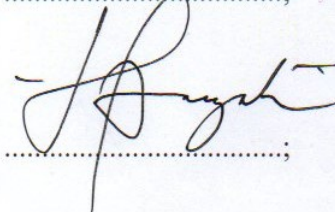
HALAMAN PENGESAHAN

Karya ilmiah dengan judul :

PENGARUH FAKTOR PRIBADI, PSIKOLOGIS DAN SOSIAL TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA MOTOR HONDA BEAT (Studi Kasus pada Dealer Honda Bintang Motor - Jakarta)

telah diuji dalam suatu sidang Karya Ilmiah yang diselenggarakan oleh Program Studi S-1 Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi pada tanggal 8 April 2020 dengan nilai A-

Panitia Ujian Karya ilmiah

1. ; Drs. Sumitro, MSc
(Kepala Program Studi S-1 Manajemen)
2. ; Farmansjah Maliki, SE., MM.
(Pembimbing)
3. ; Dr. Dian Surya Sampurna, SE., MM
(Anggota Penguji)
4. ; Drs. Hamdani M. Syah, MBA
(Anggota Penguji)

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan atas ke hadirat Allah SWT berkat karunia-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan karya ilmiah yang merupakan sebagian, persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Manajemen di Program Studi S-1 Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STEI), Jakarta.

Karya ilmiah ini dapat diselesaikan berkat bantuan, bimbingan dan dorongan dari berbagai pihak, sehingga semua kendala yang dihadapi dapat diatasi dengan baik. Pada kesempatan ini disampaikan ungkapan terima kasih yang setulusnya kepada :

1. Bapak Farmansjah Maliki, SE., MM selaku dosen pembimbing yang telah banyak membantu dalam memberikan petunjuk dan koreksi atas penelitian skripsi ini.
2. Ibu Dr. Dian Surya Sampurna, SE., MM dan Bapak Drs. Hamdani M. Syah, MBA selaku dosen penguji yang telah meluangkan waktu dan tenaga atas saran dan kritikan selama proses sidang.
3. Bapak Drs Ridwan Maronrong, M.Sc., selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STEI).
4. Bapak Dr. Anhar, M.Sc., SE., Ak., CA selaku Kepala Departemen Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia.
5. Bapak Drs. Sumitro, MSc selaku Kepala Prodi S-1 Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia.
6. Seluruh dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia yang telah memberikan ilmu Manajemen dan ilmu penunjang lainnya.
7. Ibu dan Ayah tercinta yang selalu mendoakan dan memberikan semangat serta dukungan lahir batin, dan terima kasih atas nasehatnya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini.
8. Seluruh sahabat peneliti di pemuda hijrah (Resha, Baid, Lutfi, M.Ichsan, Fadhil, Elang, dan Bayu Aji) yang selalu memberikan semangat ,dukungan dan motivasi untuk membantu menyelesaikan skripsi ini.
9. Teman-teman dalam belajar dan diskusi mengerjakan tugas akhir (M. Fadil, Sherly Annisa, Baid, Trisna, teman-teman sepembibingan) segenap teman-

teman tercinta yang tidak bisa peneliti sebutkan satu persatu yang selalu mendukung dan berjuang bersama dalam memperoleh gelar sarjana.

10. Teman-teman kampus di Stei, kakak-kakak semuanya yang tidak bisa peneliti sebut semuanya yang sudah mendiskusikan tugas akhir dan mendukung peneliti dalam tugas akhir.
11. Teman-teman kelas B angkatan 2014 Manajemen yang telah menjadi teman seperjuangan.
12. M.Lutfiansyah, A.Baidhowi, M. Fadhil, Ichsan Karisma, Sherly Annisa, Resha Bagaskara, Trisna Amelia, dan teman-teman yang tidak bisa peneliti sebut satu persatu yang sudah mendukung dalam mengerjakan tugas akhir dan hingga memperoleh gelar sarjana.
13. Kekasih tercinta yang selalu mendukung, mendoakan,memberikan semangat motivasi dalam mengerjakan tugas akhir hingga memperoleh gelar sarjana.
14. Semua pihak yang mendukung yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah memberikan banyak bantuan, dukungan dan saran.

Peneliti menyadari sepenuhnya bahwa dalam karya ilmiah ini masih terdapat kekurangan/kelemahan. Untuk itu, peneliti mengharapkan kritik dan saran untuk penyempurnaan karya ilmiah ini.

Jakarta, April 2020

IRFAN SETIAWAN

NPM 2114000169

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademik Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : IRFAN SETIAWAN
NPM : 2114000169
Program Studi : S1 Manajemen
Jenis Karya : Skripsi

demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia **Hak Bebas Royalti Noneksklusif** (*Non-exclusive Royalty Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul :

PENGARUH FAKTOR PRIBADI, PSIKOLOGIS DAN SOSIAL TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA MOTOR HONDA BEAT (Studi Kasus pada Dealer Honda Bintang Motor - Jakarta)

beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*) merawat, dan mempublikasikan Karya Ilmiah saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta
Pada tanggal : April 2020

Yang menyatakan,

ttd

Irfan Setiawan

Irfan Setiawan
NPM : 2114000169
Program Studi S-1 Manajemen

Dosen Pembimbing :
Farmansjah Maliki, SE., MM

**PENGARUH FAKTOR PRIBADI, PSIKOLOGIS DAN SOSIAL
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA MOTOR HONDA
BEAT (Studi Kasus pada Dealer Honda Bintang Motor - Jakarta)**

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh faktor pribadi, psikologis dan sosial terhadap keputusan pembelian sepeda motor Honda Beat pada Dealer Honda Bintang Motor - Jakarta.

Strategi yang digunakan dalam penelitian ini adalah strategi penelitian asosiatif kuantitatif dan Metode penelitian yang digunakan adalah survei. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh konsumen pembeli sepeda motor Honda Beat pada Dealer Honda Bintang Motor - Jakarta. Pengambilan sampel yang dilakukan dengan rumus Moe dimana peroleh sampel sebanyak 97 responden. Alat analisis yang digunakan adalah SPSS.

Berdasarkan hasil dan pembahasan menunjukkan secara parsial terdapat pengaruh positif signifikan faktor pribadi terhadap keputusan pembelian sepeda motor Honda Beat pada Dealer Honda Bintang Motor - Jakarta ; secara parsial terdapat pengaruh positif signifikan faktor psikologis terhadap keputusan pembelian sepeda motor Honda Beat pada Dealer Honda Bintang Motor – Jakarta ; secara parsial terdapat pengaruh positif signifikan faktor sosial terhadap keputusan pembelian sepeda motor Honda Beat pada Dealer Honda Bintang Motor - Jakarta serta secara simultan terdapat pengaruh positif signifikan antara faktor pribadi, psikologis dan sosial terhadap keputusan pembelian sepeda motor Honda Beat pada Dealer Honda Bintang Motor – Jakarta.

Kata kunci : Faktor pribadi, psikologis, sosial, keputusan pembelian

Irfan Setiawan

NPM : 2114000169

Programme Study S-1 Management

Lecturer:

Farmansjah Maliki, SE., MM

***THE EFFECT OF PERSONAL, PSYCHOLOGICAL AND FACTORS
SOCIAL ON PURCHASE DECISIONS HONDA BEAT MOTORCYCLE
(Case Study at Honda Bintang Motor Jakarta Dealer)***

ABSTRACT

This study aims to determine and analyze the influence of personal, psychological and social factors on the decision to purchase a Honda Beat motorcycle at the Honda Bintang Motor Jakarta Dealer.

The strategy used in this study is a quantitative associative research strategy and the research method used is a survey. The population in this study is all consumers of Honda Beat motorbike buyers at Honda Bintang Motor Jaya Dealers in East Jakarta. Sampling was carried out by the Moe formula in which 97 respondents were sampled. The analytical tool used is SPSS.

Based on the results and discussion, there is a partially significant positive effect of personal factors on the decision to purchase a Honda Beat motorcycle at the Honda Bintang Motor Jakarta Dealer ; partially there is a significant positive influence of psychological factors on the decision to purchase a Honda Beat motorcycle at Honda Bintang Motor Jakarta Dealer ; partially there is a significant positive effect of social factors on the decision to purchase a Honda Beat motorcycle at Honda Bintang Motor Jakarta Dealers and simultaneously there is a significant positive effect between personal factors , psychological and social decisions on purchasing Honda Beat motorcycles at the Honda Bintang Motor Jakarta Deale.r.

Keywords: Personal factors, psychological, social, purchasing decisions

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
KATA PENGANTAR	v
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	vi
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Perumusan Masalah	8
1.3. Tujuan Penelitian	8
1.4. Manfaat Penelitian	9
BAB II KAJIAN PUSTAKA.....	10
2.1. Review Hasil-hasil Penelitian Terdahulu.....	10
2.2. Landasan Teori	14
2.2.1. Pemasaran	14
2.2.2. Faktor pribadi.....	18
2.2.3. Faktor psikologi	21
2.2.4. Faktor sosial.....	23
2.2.5. Keputusan pembelian	25
2.2.6. Faktor-faktor perilaku pembelian konsumen.....	27
2.3. Hubungan antar Variabel Penelitian.....	38

	Halaman
2.3.1. Pengaruh faktor pribadi terhadap keputusan pembelian.....	38
2.3.2. Pengaruh faktor psikologis terhadap keputusan pembelian.....	38
2.3.3. Pengaruh faktor sosial terhadap keputusan pembelian.....	39
2.3.4. Pengaruh faktor pribadi, psikologis, dan sosial terhadap keputusan pembelian.....	39
2.4. Pengembangan Hipotesis Penelitian.....	40
2.5. Kerangka Konseptual Penelitian	40
BAB III METODA PENELITIAN.....	42
3.1. Strategi Penelitian.....	42
3.2. Populasi dan Sampel.....	42
3.2.1. Populasi penelitian.....	42
3.2.2. Sampel penelitian	42
3.3. Data dan Metoda Pengumpulan Data	44
3.4. Operasionalisasi Variabel	46
3.5. Metoda Analisis Data.....	48
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	56
4.1. Deskripsi Obyek Penelitian.....	56
4.2. Deskripsi Responden	60
4.3. Hasil Pengujian Instrumen Penelitian.....	62
4.3.1. Uji validitas.....	62
4.3.2. Uji reliabilitas	65
4.4. Deskripsi Data	66
4.5. Analisis Statistik Data.....	68
4.5.1. Analisis asumsi klasik	68
4.5.2. Analisis koefisien determinasi	72
4.5.3. Pengujian hipotesis.....	76
4.6. Temuan Hasil Penelitian	79

	Halaman
BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....	83
5.1. Simpulan	83
5.2. Saran	83
5.3. Keterbatasan dan Pengembangan Penelitian Selanjutnya.....	84
 DAFTAR REFERENSI	 85
LAMPIRAN	87

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1. Daftar 10 Motor Terlaris di Indonesia Tahun 2019.....	3
Tabel 1.2. Data Distribusi Penjualan motor baru Anggota AISI 2019	4
Tabel 1.3. Penjualan Sepeda Motor Honda Beat Tahun 2016-2018.....	5
Tabel 3.1. Bobot Nilai Skala Likert	45
Tabel 3.2. Variabel dan Indikator Variabel Penelitian.....	47
Tabel 4.1. Data Karakteristik Responden Penelitian Berdasarkan Jenis Kelamin.....	60
Tabel 4.2. Data Karakteristik Responden Penelitian Berdasarkan Usia	60
Tabel 4.3. Data Karakteristik Responden Penelitian Berdasarkan Pendidikan Terakhir	61
Tabel 4.4. Data Karakteristik Responden Penelitian Berdasarkan Jenis Pekerjaan.....	61
Tabel 4.5. Data Karakteristik Responden Penelitian Berdasarkan Jenis Pendapatan	61
Tabel 4.6. Validitas Instrumen Per butir Variabel Faktor Pribadi (X_1)	63
Tabel 4.7. Validitas Instrumen Per butir Variabel Psikologi (X_2).....	63
Tabel 4.8. Validitas Instrumen Per butir Variabel Faktor Sosial (X_3).....	64
Tabel 4.9. Validitas Instrumen Per butir Variabel Keputusan Pembelian (Y)	64
Tabel 4.10. Hasil Uji Reliabilitas Instrumen.....	65
Tabel 4.11. Uji normalitas data	69
Tabel 4.12. Hasil Uji Multikolinearitas.....	70
Tabel 4.13. Hasil Uji Autokorelasi	71
Tabel 4.14. Koefisien Determinasi Parsial Variabel Faktor Pribadi (X_1) dan Variabel Keputusan Pembelian (Y)	73
Tabel 4.15. Koefisien Determinasi Parsial Variabel Psikologis (X_2) dan Variabel Keputusan Pembelian (Y)	73
Tabel 4.16. Koefisien Determinasi Parsial Variabel Faktor Sosial (X_3) dan Variabel Keputusan Pembelian (Y)	74
Tabel 4.17. Koefisien Determinasi Simultan	75
Tabel 4.18. Pengujian Hipotesis Parsial Variabel Variabel Faktor Pribadi (X_1), Variabel Psikologis (X_2), dan Variabel Faktor Sosial (X_3) Terhadap Variabel Keputusan Pembelian (Y)	76

Halaman

Tabel 4.19. Hasil Pengujian Hipotesis Secara Parsial X_1 , X_2 , X_3 dan Y	78
Tabel 4.20. Pengujian Hipotesis Simultan Variabel Variabel Faktor Pribadi (X_1), Variabel Psikologis (X_2), dan Variabel Faktor Sosial (X_3) Terhadap Variabel Keputusan Pembelian (Y)	78
Tabel 4.21. Hasil Pengujian Hipotesis Secara Simultan X_1 , X_2 , X_3 dan Y	79

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1	Model Sederhana Proses Pemasaran..... 17
Gambar 2.2	Tahap-tahap Keputusan Pembelian 28
Gambar 2.3	Model Perilaku Konsumen..... 32
Gambar 2.4	Kerangka Konseptual Penelitian 41
Gambar 4.1	Struktur Organisasi Honda Bintang Motor Jaya 57
Gambar 4.2	Diagram Skala Likert Variabel Faktor Pribadi..... 66
Gambar 4.3	Diagram Skala Likert Variabel Psikologis..... 67
Gambar 4.4	Diagram Skala Likert Variabel Faktor Sosial 67
Gambar 4.5	Diagram Skala Likert Variabel Keputusan Pembelian 68
Gambar 4.6	Uji Normalitas 69
Gambar 4.7	Hasil Uji Heteroskedastisitas..... 72
Gambar 4.8	Hasil Koefisien Determinasi Parsial dan Simultan..... 76

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1. Kuesioner Penelitian	87
Lampiran 2. Tabulasi Kuesioner Variabel Faktor Pribadi (X_1)	91
Lampiran 3. Tabulasi Kuesioner Variabel Psikologis (X_2)	94
Lampiran 4. Tabulasi Kuesioner Variabel Faktor Sosial (X_3)	97
Lampiran 5. Tabulasi Kuesioner Variabel Keputusan Pembelian (Y)	100
Lampiran 6. Hasil Uji Validitas Variabel Faktor Pribadi (X_1)	103
Lampiran 7. Hasil Uji Validitas Variabel Psikologi (X_2)	104
Lampiran 8. Hasil Uji Validitas Variabel Faktor Sosial (X_3)	105
Lampiran 9. Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian (Y)	106
Lampiran 10. Tabulasi Skor Genap dan Ganjil Variabel Faktor Pribadi (X_1)	107
Lampiran 11. Hasil Uji Reliabilitas Variabel Faktor Pribadi (X_1)	109
Lampiran 12. Tabulasi Skor Genap dan Ganjil Variabel Psikologis (X_2)	110
Lampiran 13. Hasil Uji Reliabilitas Variabel Psikologis (X_2)	112
Lampiran 14. Tabulasi Skor Genap dan Ganjil Variabel Faktor Sosial (X_3) .	113
Lampiran 15. Hasil Uji Reliabilitas Variabel Faktor Sosial (X_3)	115
Lampiran 16. Tabulasi Skor Genap dan Ganjil Variabel Keputusan Pembelian (Y)	116
Lampiran 17. Hasil Uji Reliabilitas Variabel Keputusan Pembelian (Y)	117
Lampiran 18. Data Berpasangan Variabel X_1 , X_2 , X_3 dan Y	119
Lampiran 19. Output SPSS (Deskripsi Data)	121
Lampiran 20. Output SPSS (Asumsi Klasik)	122
Lampiran 21. Output SPSS (Koefisien Determinasi Parsial)	123
Lampiran 22. Output SPSS (Koefisien Determinasi Berganda)	124
Lampiran 23. Surat Keterangan Riset	125
Lampiran 24. Dokumentasi Foto	126
Lampiran 25. Daftar Riwayat Hidup Peneliti	127

