

**ANALISIS BAURAN PROMOSI DALAM MENINGKATKAN  
PENJUALAN SEPEDA MOTOR HONDA PADA CV.SETIA  
MOTOR BERASTAGI**

**SKRIPSI**

**Disusun dan Diajukan untuk melengkapi tugas-tugas dan memenuhi  
syarat-syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi  
pada Fakultas Ekonomi Universitas Quality**

**Oleh :**

**ANES BR PURBA**

**NPM : 1502020070**



**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS QUALITY**

**MEDAN**

**2019**



**UNIVERSITAS QUALITY**  
**FAKULTAS EKONOMI**

Jl. Ringroad – Ngumban Surbakti No. 18 Medan, Telp (061) 80047003  
Berastagi, Kabupaten Karo. Sumatera Utara, Telp (0628) 92188

**PERSETUJUAN SKRIPSI**

**ANALISIS BAURAN PROMOSI DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN  
SEPEDA MOTOR HONDA PADA CV. SETIA MOTOR BERASTAGI**

Nama : Anes Br Purba

NPM : 1502020070

Program Studi : Manajemen

Disetujui :

Pembimbing Utama

Pembimbing Pendamping

Dra. Menanti Sembiring, M.M  
Tanggal : .....

Ami Dilham, S.E., M.Si  
Tanggal : .....

Diketahui

Ka. Program Studi Manajemen

Rikawati Ginting, S.E., M.Si  
Tanggal : .....



UNIVERSITAS QUALITY  
FAKULTAS EKONOMI

Jl. Ringroad – Ngumban Surbakti No. 18 Medan, Telp (061) 80047003  
Berastagi, Kabupaten Karo. Sumatera Utara, Telp (0628) 92188

**BERITA ACARA MEJA HIJAU SKRIPSI**

Berdasarkan surat keputusan Rektor / Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Quality (UQ) Nomor : 2221/I/FE/UQ/VI/2019 Tanggal 02 Juli 2019, telah dilaksanakan Ujian Meja Hijau / Skripsi Program S-1 Universitas Quality Medan Jurusan Manajemen Program S-1 untuk Tahun 2019.

1. Nama : Anes Br Purba
2. NPM : 1502020070
3. Jurusan : Manajemen
4. Jenjang Program : S-1 (Strata Satu)
5. Judul Skripsi : Analisis Bauran Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan Sepeda Motor Honda Pada CV. Setia Motor Berastagi
6. Tanggal Ujian : 02 Juli 2019
7. Waktu Ujian : 09.00 WIB s/d Selesai
8. Tempat Ujian : Ruang Sidang Fakultas Ekonomi Medan
9. Lulus Ujian dengan Nilai : B+
10. Keterangan : Lulus

**Dosen Penguji :**

1. Dra. Menanti Sembiring, M.M
2. Ami Dilham S.E., M.Si
3. Ingan Ukur Br Sitepu, S.E., M.M

(.....)  
(.....)  
(.....)

**Ketua**

Ami Dilham, S.E., M.Si

**Panitia Ujian,**

**Sekretaris**

Rikawati Ginting Munthe, S.E., M.Si

**Diketahui / Disetujui  
Dekan,**

Ami Dilham, S.E., M.Si



UNIVERSITAS QUALITY  
**FAKULTAS EKONOMI**

Jl. Ringroad – Ngumban Surbakti No. 18 Medan, Telp (061) 80047003  
Berastagi, Kabupaten Karo. Sumatera Utara, Telp (0628) 92188

**ANALISIS BAURAN PROMOSI DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN SEPEDA  
MOTOR HONDA PADA CV. SETIA MOTOR BERASTAGI**

**SKRIPSI**

Oleh :

**ANES BR PURBA**

**NPM : 1502020070**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

Telah diuji dan dinyatakan lulus dalam ujian Sarjana

Pada Tanggal : 02 Juli 2019

**Tim Penguji**

**Pembimbing Utama**

**Dra. Menanti Sembiring, M.M**

Tanggal : .....

**Pembimbing Pendamping**

**Ami Dilham, S.E., M.Si**

Tanggal : .....

**Program Studi Manjaemen  
Ketua,**

**Rikawati Ginting Munte, S.E., M.Si**

Tanggal : .....

**Fakultas Ekonomi  
Dekan,**

**Ami Dilham, S.E., M.Si**

Tanggal : .....



UNIVERSITAS QUALITY  
**FAKULTAS EKONOMI**

Jl. Ringroad – Ngumban Surbakti No. 18 Medan, Telp (061) 80047003  
Berastagi, Kabupaten Karo. Sumatera Utara, Telp (0628) 92188

**PERSETUJUAN PERBANYAK SKRIPSI**

Sesuai dengan hasil draft skripsi mahasiswa :

Nama : Anes Br Purba

NPM : 1502020070

Jurusan : Manajemen

Judul Skripsi : Analisis Bauran Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan Sepeda Motor  
Honda Pada CV. Stia Motor Berastagi

**DOSEN PEMBIMBING**

1. Dra. Menanti Sembiring, M.M

2. Ami Dilham, S.E., M.Si

Telah memperbaiki sesuai hasil, oleh sebab itu Skripsi tersebut telah diperbanyak berdasarkan peraturan yang berlaku di Fakultas Ekonomi Universitas Quality Medan.

No	Nama	Sebagai	Tanda Tangan
1	Dra. Menanti Sembiring, M.M	Penguji I	
2	Ami Dilham, S.E., M.Si	Penguji II	
3	Ingan Ukur Br Sitepu, S.E., M.Si	Penguji III	
4	Dra. Menanti Sembiring, M.M	Pembimbing I	
5	Ami Dilham, S.E., M.Si	Pembimbing II	
6	Dra. Menanti Sembiring, M.M	Moderator	

Demikian surat pernyataan Skripsi ini diperbuat untuk dipergunakan seperti maksud di atas.

Medan, ..... Juni 2019

**Mengetahui,**

**Dekan,**

**Ami Dilham, S.E., M.Si**

**Ketua Program Studi,**

**Rikawati Ginting Munthe, S.E., M.Si**

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : ANES BR PURBA  
NPM : 1502020070  
Prodi : Manajemen  
Fakultas : Ekonomi Universitas Quality

Menyatakan dengan sesungguhnya dan sebenarnya bahwa skripsi yang saya tulis dengan judul: **“ANALISIS BAURAN BAURAN PROMOSI DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN SEPEDA MOTOR HONDA PADA CV. SETIA MOTOR BERASTAGI”**. Merupakan hasil karya asli penulis, tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan disuatu perguruan tinggi manapun, dan sepanjang pengetahuan penulis juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh penulis lain kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebut dalam daftar pustaka.

Jika skripsi ini terbukti merupakan duplikasi maupun plagiasi dari hasil karya penulis lain dan atau dengan sengaja mengajukan karya atau pendapat yang merupakan hasil karya penulis lain, maka penulis bersedia menerima sanksi akademik berupa pembatalan skripsi dan pencabutan gelar yang penulis peroleh sebagai hasil ujian akhir studi atas skripsi ini.

Demikianlah surat pernyataan ini saya perbuat sebagai pertanggungjawaban tanpa adanya unsur paksaan maupun tekanan dari pihak manapun juga.

Berastagi, Juni 2019

Yang membuat pernyataan



*Anes*  
ANES BR PURBA

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur peneliti ucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas segala rahmat serta berkat-Nya yang berkelimpahan sehingga peneliti dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan baik. Penyusunan skripsi ini diajukan sebagai persiapan untuk melakukan penelitian ilmiah dalam menyusun skripsi. Judul penelitian ini adalah **“ANALISIS BAURAN PROMOSI DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN SEPEDA MOTOR HONDA PADA CV.SETIA MOTOR BERASTAGI”**

Dalam penyusunan tugas akhir ini penulis banyak mengalami kesulitan, tetapi berkat bantuan dari berbagai pihak maka skripsi ini dapat diselesaikan.

Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Prof.Dr.Erna Frida,M.Si, selaku rektor Universitas Quality.
2. Bapak Ami Dilham S,E., M.Si, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Quality dan sebagai Pembimbing II yang telah emberikan arahan, motivasi dalam menyusun skripsi ini
3. Ibu Dra.Menanti Sembiring, MM sebagai dosen pembimbing I yang telah memberikan arahan, motivasi dan membimbing penulis dalam penyelesaian skripsi ini
4. Seluruh Dosen dan Staff PPI Fakultas Ekonomi yang telah membantu dalam memberikan informasi
5. Kepada Pihak Pengelola CV.Setia Motor Berastagi yang telah mengijinkan penulis untuk melakukan penelitian di CV.Setia Motor

Berastagi dan telah memberikan informasi dan data yang diperlukan penulis

6. Kepada keluarga tercinta yang telah banyak membantu penulis baik secara moril dan material dalam menyelesaikan tugas akhir ini
7. Teman tercinta Sri Masnita Nasution, Jeni Tan yang telah mendorong dan membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini belum sempurna baik dalam penulisan maupun isi dikarenakan oleh keterbatasan kemampuan penulis. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun guna menambah pengetahuan ilmu bagi semua.

Medan, Mei 2019  
Peneliti



Anes Br Purba  
1502020070



## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>ii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>x</b>

### **BAB I PENDAHULUAN**

1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Identifikasi Masalah .....	4
1.3 Rumusan Masalah .....	4
1.4 Batasan Masalah.....	4
1.5 Tujuan Penelitian.....	5
1.6 Manfaat Penelitian.....	5

### **BAB II URAIAN TEORITIS**

2.1 Promosi.....	7
2.1.1 Pengertian Promosi .....	7
2.1.2 Tujuan Promosi .....	9
2.2 Bauran Promosi .....	10
2.2.1 Pengertian Bauran Promosi.....	10
2.2.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Bauran Promosi.....	12
2.2.3 Indikator Bauran Promosi .....	15
2.3 Tingkat Penjualan.....	27
2.3.1 Pengertian Penjualan .....	27
2.3.2 Tujuan Penjualan.....	28
2.3.3 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Bauran Penjualan .....	29
2.3.4 Strategi Meningkatkan Penjualan.....	30
2.4 Penelitian Terdahulu .....	32
2.5 Kerangka Berfikir.....	33
2.6 Hipotesis Penelitian.....	34

### **BAB III METODE PENELITIAN**

3.1 Waktu Dan Tempat Penelitian .....	35
3.1.1 Waktu Penelitian .....	35
3.1.2 Tempat Penelitian.....	35
3.2 Populasi dan Sampel .....	36
3.2.1 Populasi Penelitian.....	36
3.2.2. Sampel Penelitian.....	37
3.3 Defenisi Operasional Variabel Penelitian .....	38
3.4 Teknik Pengumpulan Data .....	39
3.5 Jenis dan Sumber Data .....	40
3.6 Teknik Analisis Data.....	40

3.6.1 Uji Kualitas Data.....	41
3.6.1.1 Uji Validitas.....	41
3.6.1.2 Uji Reliabilitas.....	41
3.6.2 Uji Asumsi Klasik.....	42
3.6.2.1 Uji Normalitas.....	42
3.6.2.2. Uji Heterokedastisitas.....	42
3.6.2.3 Uji Multikolonieritas.....	43
3.7 Analisis Regresi Linier Berganda.....	43
3.8 Uji Hipotesis.....	44
3.8.1 Uji t (parsial).....	44
3.8.2 Uji F (Serempak).....	45
3.8.3 Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ ).....	45
3.9 Teknik Pengukuran.....	46

#### **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian.....	47
4.1.1 Visi Dan Misi CV.Setia Motor Berastagi.....	47
4.1.2 Struktur Organisasi CV.Setia Motor Berastagi.....	47
4.2 Pembahasan Penelitian.....	49
4.2.1 Analisis Deskriptif Responden.....	49
4.2.1.1 Responden Berdasarkan Usia.....	49
4.2.1.2 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	50
4.2.1.3 Responden Berdasarkan Pekerjaan.....	50
4.3 Analisis Deskriptif Variabel.....	51
4.3.1 Analisis Kuesioner Bauran Promosi (X).....	51
4.3.2 Analisis Kuesioner Penjualan (Y).....	57
4.4 Teknik Analisis Data.....	59
4.4.1 Uji Kualitas Data.....	59
4.4.1.1 Uji Validitas.....	59
4.4.1.2 Uji Reliabilitas.....	60
4.4.2 Uji Asumsi Klasik.....	61
4.4.2.1 Uji Normalitas.....	61
4.4.2.2 Uji Heteroskedastisitas.....	63
4.4.2.3 Uji Multikolonieritas.....	64
4.4.3 Uji Analisis Regresi Berganda.....	65
4.4.4 Uji Hipotesis.....	66
4.4.4.1 Uji t (parsial).....	66
4.4.4.2 Uji F (simultan).....	67
4.4.4.3 Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ ).....	68
4.5 Hasil Pembahasan Penelitian.....	69

#### **BAB V PENUTUP**

5.1 Kesimpulan.....	74
5.2 Saran.....	76

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Penjualan Sepeda Motor.....	3
Tabel 2.1 Keunggulan dan Kelemahan Media Periklanan.....	17
Tabel 3.1 Waktu Penelitian.....	35
Tabel 3.2 Operasional Variabel penelitian.....	38
Tabel 3.3 Skor Kuesioner.....	46
Tabel 4.1 Responden Menurut Usia.....	49
Tabel 4.2 Responde Menurut Jenis Kelamin.....	50
Tabel 4.3 Responden Menurut Pekerjaan.....	50
Tabel 4.4 Jawaban Kuesioner Untuk Bauran Promosi(X).....	52
Tabel 4.5 Jawaban Kuesioner Untuk Penjualan (Y).....	57
Tabel 4.6 Hasil Uji Validitas.....	59
Tabel 4.7 Hasil Uji Reliabilitas.....	61
Tabel 4.8 Uji Multikolonieritas.....	64
Tabel 4.9 Uji Analisis Regresi Berganda.....	65
Tabel 4.10 Uji t.....	66
Tabel 4.11 Uji F.....	67
Tabel 4.12 Uji R <sup>2</sup> .....	68

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berfikir.....	34
Gambar 4.1 Struktur Organisasi CV.Setia Motor Berastagi .....	48
Gambar 4.2 Uji Reliabilitas.....	62
Gambar 4.3 Uji Normalitas .....	62
Gambar 4.4 Uji Heteroskedastistas .....	63



## DAFTAR LAMPIRAN

No

1. Kuesioner
2. Daftar Wawancara
3. Tabulasi Jawaban Responden
4. Hasil Kerja Identitas Responden
5. Hasil Kerja Jawaban Responden
6. Hasil Kerja Uji validitas
7. Hasil Kerja Uji Reliabilitas
8. Uji Normalitas
9. Hasil Kerja Uji Multikolonieritas
10. Hasil Kerja Uji Analisis Regresi Linear Berganda
11. Hasil Kerja Uji t (Parsial)
12. Hasil Kerja Uji F (Simultan)
13. Hasil Kerja Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )