

**PENGARUH PROMOSI, HARGA DAN sKUALITAS PRODUK  
TERHADAP MINAT BELI SEPEDA MOTOR HONDA VARIO 150CC  
PADA DEALER NSS CABANG INSANA**

**SKRIPSI**

**Diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis untuk memenuhi Salah  
Satu Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S1)**



**OLEH**

**ADELGUNDA PAKAENONI**

**41180067**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS TIMOR  
KEFAMENANU**

**2022**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**PENGARUH PROMOSI, HARGA DAN KUALITAS PRODUK  
TERHADAP MINAT BELI SEPEDA MOTOR HONDA VARIO 150CC  
PADA DEALER NSS CABANG INSANA**

**Diajukan**

**Oleh :**

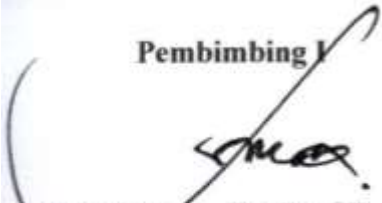
**Nama : Adalgunda Pakaenoni**

**NPM : 41180067**

**Telah Disetujui Oleh:**

Telah diperiksa dan disetujui untuk diajukan ke ujian skripsi pada program studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Timor.

**Pembimbing I**

  
**Dr. Maximus L. Taolin, SE., MSc**  
**NIP. 197203022005011001**

**Pembimbing II**

  
**Felisima Afoan, SE., M.Si**

**Mengetahui**

**Ketua Program Studi Manajemen**

  
**Elfrida D. Naihati, SE., MM**  
**NIP.198805232005042002**

**HALAMAN PENGESAHAN**

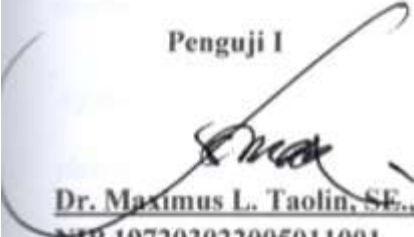
**PENGARUH PROMOSI, HARGA DAN KUALITAS PRODUK  
TERHADAP MINAT BELI SEPEDA MOTOR HONDA VARIO 150CC  
PADA DEALER NSS CABANG INSANA**

Skripsi Ini Dipertahankan Dalam Ujian Skripsi Yang Dilaksanakan Pada:

Hari/Tanggal : Selasa, 31 Januari 2023  
Waktu : 12:00 – 14:00  
Ruangan : FEB II  
Saudara : Adalgunda Pakaenoni  
Npm : 41180067  
Dinyatakan LULUS Dengan Nilai : B  
Predikat Kelulusan : Memuaskan

**TIM PENGUJI:**


**Penguji I**

  
Dr. Maximus L. Taolin, SE., MSc  
NIP.197203022005011001

**Penguji II**


  
Felisima Afqan, SE., M.Si

**Penguji III**

  
Imelda Thein, SE. MM  
NIP: 197903212005012001

**Mengetahui**

**Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis**

  
Dr. Kamilaus K. Oki, SE., ME  
NIP.196909252005011001

**PERNYATAAN**  
**ORISINALITAS SKRIPSI**

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa sepanjang pengetahuan saya, di dalam naskah skripsi dengan judul **"PENGARUH PROMOSI, HARGA DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP MINAT BELI SEPEDA MOTOR HONDA VARIO 150CC PADA DEALER NSS CABANG INSANA"** tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu perguruan tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain kecuali secara tertulis dikutip dalam naskah ini disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata di dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur plagiaris, saya bersedia skripsi ini digugurkan dan gelar akademik yang saya peroleh Sarjana Ekonomi (SE) dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU NO.20 Tahun 2003, pasal 25 ayat 2 dan pasal 70).

Kefemenyuan Desember 2022



ADELGUNDA PAKAENONI

NPM: 41180067

## **MOTTO**

**ILMU PENGETAHUAN ADALAH  
PELITA HIDUP 😊**

## **PERSEMBAHAN**

Penulis mempersembahkan skripsi ini dengan penuh kerendahan dan ketulusan hati kepada:

1. Tuhan Yesus dan Bunda Maria yang selalu memberikan ketabahan, kekuatan, serta kesabaran selama menempuh pendidikan.
2. Kedua orang tua tercinta Bapak Wilibrodus K. Pakaenoni dan Mama Katharina Beto yang telah memberikan cinta dan kasih sayang serta pengorbanan selama ini, hanyalah doa dan karya kecil ini sebagai lambang ucapan terima kasih yang amat dalam.
3. Kakak kandung, Delfiani Pakaenoni, Maria G. Pakaenoni, Gregorius Pakaenoni yang menjadi bagian penyemangat, selalu setia mendorong dan mendukung saya dalam penulisan skripsi ini.
4. Kakak Olys Pakae yang selalu memberikan dorongan dan motivasi.
5. Sahabat terdekat saya, Pika Berek, Diana Bone, Rena Kosat, teman teman kos papaya, dan teman teman Manajemen Angkatan 2018 yang telah mendukung saya.
6. Almamater tercinta Universitas Timor.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan Skripsi penelitian dengan judul “ **Pengaruh Promosi, Harga dan Kualitas Produk Terhadap Minat Beli Sepeda Motor Honda Vario 150cc**” , dengan baik dan tepat pada waktunya. Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, hal tersebut dikarenakan keterbatasan-keterbatasan yang dialami penulis dari segi waktu, tenaga dan biaya. Namun demikian penulis berusaha semaksimal mungkin agar dapat menyelesaikan skripsi ini agar dapat memenuhi syarat dan ketentuan yang berlaku, baik dari aspek materi maupun teknik penulisan.

Dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya atas segala bantuan, nasehat serta bimbingan dan jasa baiknya kepada:

1. Bapak Dr. Maximus L. Taolin, SE.,MSc selaku Dosen Pembimbing Utama atas segala arahan, bimbingan, dan saran yang sangat berguna dalam proses penyelesaian skripsi ini.
2. Ibu Felisisima Afoan, SE.,M.Si selaku Dosen Pembimbing Pendamping yang telah membimbing serta memberikan motivasi kepada penulis saat menyusun skripsi ini.
3. Bapak Dr. Kamilaus Konstance Oki, SE.,ME selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
4. Ibu Elfrida Desiderata Naihati, SE.,MM selaku ketua Program Studi Manajemen yang telah memberikan kesempatan kepada penulis sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.
5. Bapak / Ibu Dosen dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang telah membimbing penulis selama mengikuti perkuliahan, membekali penulis dengan

ilmu pengetahuan, sabar melayani urusan administrasi dan telah membantu penulis baik secara langsung dan tidak langsung dalam penulisan skripsi ini.

6. Teman-teman seperjuangan angkatan 2018 dan semua pihak yang dengan cara masing-masing memberikan dukungan dan bantuan kepada penulis sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.

Dengan demikian penulis menyadari skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan dan berbagai kekurangan. Maka penulis mengharapkan saran dan kritik dari semua pihak guna menyempurnakan dan perbaikannya sehingga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi bidang pendidikan dan penerapan di lapangan serta bisa dikembangkan lagi lebih lanjut

Kefamenanu, Desember 2022

## **ABSTRAK**

**Adelgunda Pakaenoni (41180067), “Pengaruh Promosi, Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Minat Beli Sepeda Motor Honda Vario 150CC Pada Dealer Nss Cabang Insana” di bawah bimbingan Dr. Maximus L. Taolin, SE., MSc selaku pembimbing I dan Felisisima Afoan, SE., M.Si selaku pembimbing II.**

Industri motor saat ini mulai berkembang pesat hal ini berhubungan dengan berbagai macam produk motor yang beragam. Penggunaan kendaraan bermotor merk honda (vario 150cc) merupakan kebutuhan dengan prioritas yang bertahap mulai dari kebutuhan primer, kebutuhan sekunder (pelengkap) bahkan kebutuhan tersier (barang mewah). Dan juga dalam penjualan kendaraan merk Honda vario 150cc mengalami fruktiasi. Masalah utama dalam penelitian ini yakni kurangnya kualitas yang diberikan kepada konsumen sehingga menyebabkan sebagian besar minat beli konsumen tidak maksimal. Maka dari itu penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisa empat hal. Pertama, apakah promosi ( $X_1$ ) berpengaruh terhadap minat beli sepeda motor honda vario 150cc ( $Y$ ) pada Dealer NSS Cabang Insana. Kedua, apakah harga ( $X_2$ ) berpengaruh terhadap minat beli sepeda motor honda vario 150cc ( $Y$ ) pada Dealer NSS Cabang Insana. Ketiga, apakah kualitas produk ( $X_3$ ) berpengaruh terhadap minat beli sepeda motor honda vario 150cc ( $Y$ ) pada Dealer NSS Cabang Insana. Dan keempat, apakah promosi ( $X_1$ ) harga ( $X_2$ ) kualitas produk ( $X_3$ ) berpengaruh terhadap minat beli sepeda motor honda vario 150cc ( $Y$ ) pada Dealer NSS Cabang Insana.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif dan dilaksanakan di Dealer NSS Cabang Insana. Selain itu, penulis juga mewawancarai pihak – pihak yang berkaitan langsung dengan masalah yang dibahas, untuk mengetahui promosi ( $X_1$ ) berpengaruh terhadap minat beli sepeda motor honda vario 150cc ( $Y$ ) pada Dealer NSS Cabang Insana, untuk mengetahui harga ( $X_2$ ) berpengaruh terhadap minat sepeda motor honda vario 150cc ( $Y$ ) pada Dealer NSS Cabang Insana, untuk mengetahui kualitas produk ( $X_3$ ) berpengaruh terhadap minat beli sepeda motor honda vario 150cc ( $Y$ ) pada Dealer NSS Cabang Insana, dan untuk mengetahui promosi



( $X_1$ ), harga ( $X_2$ ), kualitas produk ( $X_3$ ) berpengaruh terhadap minat beli sepeda motor honda vario 150cc (Y) pada Dealer NSS Cabang Insana.

Hasil yang diperoleh dalam penelitian ini, promosi ( $X_1$ ) berpengaruh positif terhadap Minat Beli (Y) sepeda motor honda vario 150cc pada Dealer NSS Cabang Insana. Hal ini dibuktikan dari koefisien regresi yang bernilai positif sebesar 0,670 dan juga nilai t hitung yang lebih besar dari nilai t tabel ( $5,985 > 1,667$ ) dengan tingkat signifikansi  $0,000 < 0,05$ . Harga ( $X_2$ ) berpengaruh positif terhadap Minat Beli (Y) sepeda motor honda vario 150cc pada Dealer NSS Cabang Insana. Hal ini dibuktikan dari koefisien regresi yang bernilai positif sebesar 0,486 dan juga nilai t hitung yang lebih besar dari nilai t tabel ( $4,159 > 1,667$ ) dengan tingkat signifikansi  $0,000 < 0,05$ . Kualitas produk ( $X_3$ ) berpengaruh positif terhadap Minat Beli (Y) sepeda motor honda vario 150cc pada Dealer NSS Cabang Insana. Hal ini dibuktikan dari koefisien regresi yang bernilai positif sebesar 0,396 dan juga nilai t hitung yang lebih besar dari nilai t tabel ( $3,541 > 1,667$ ) dengan tingkat signifikansi  $0,000 < 0,05$ . Promosi ( $X_1$ ), Harga ( $X_2$ ) dan Kualitas Produk ( $X_3$ ) secara simultan berpengaruh terhadap Pengaruh Minat Beli (Y) sepeda motor honda vario 150cc pada Dealer NSS Cabang Insana. Hal ini dibuktikan dari nilai  $F_{hitung}$  lebih besar dari  $F_{tabel}$  ( $16,426 > 3,13$ ) dengan tingkat signifikansi  $0,000 < 0,05$ .

***Kata Kunci: Pengaruh, Minat Beli, Motor.***

## ABSTRACT

**Adelgunda Pakaenoni (41180067), "The Influence of Promotion, Price and Product Quality on Interest in Buying a Honda Vario 150CC Motorcycle at the Insana Branch Nss Dealer" under the guidance of Dr. Maximus L.Taolin, SE., MSc as supervisor I and Felisima Afoan, SE., M.Si as supervisor II.**

The motorcycle industry is currently starting to grow rapidly, this relates to a wide variety of various motorcycle products. The use of Honda brand motorized vehicles (vario 150cc) is a need with gradual priority starting from primary needs, secondary (complementary) needs and even tertiary needs (luxury goods). And also in sales of vehicles brand Honda vario 150cc experienced ups and downs. The main problem in this research is the lack of quality provided to consumers so that most of the consumers buying interest is not optimal. Therefore this study aims to find out and analyze four things. First, does the promotion ( $X_1$ ) affect the intention to buy a Honda Vario motorbike 150cc (Y) at the Insana Branch NSS Dealer. Second, does the price ( $X_2$ ) affect the intention to buy a Honda Vario motorbike 150cc (Y) at the Insana Branch NSS Dealer. Third, does product quality ( $X_3$ ) affect the intention to buy a Honda Vario motorbike 150cc (Y) at the Insana Branch NSS Dealer. And fourth, does the promotion ( $X_1$ ) price ( $X_2$ ) product quality ( $X_3$ ) affect the intention to buy a Honda Vario motorbike 150cc (Y) at the Insana Branch NSS Dealer.

This study used field research methods and was carried out at the Insana Branch NSS Dealer. In addition, the author also interviewed parties directly related to the issues discussed, to find out that promotion ( $X_1$ ) had an effect on buying interest for Honda Vario motorcycles 150cc (Y) at the Insana Branch NSS Dealer, to find out the price ( $X_2$ ) had an effect on interest in bicycles. honda vario 150cc (Y) motorbike at the Insana Branch NSS Dealer, to find out product quality ( $X_3$ ) influences the intention to buy a honda vario 150cc (Y) motorbike at the Insana Branch NSS Dealer, and to find out promotions ( $X_1$ ), price ( $X_2$ ), quality product ( $X_3$ ) affects the intention to buy Honda Vario motorcycles 150cc (Y) at the Insana Branch NSS Dealer.

The results obtained in this study, promotion ( $X_1$ ) has a positive effect on Purchase Intention (Y) Honda Vario 150cc motorbikes at the Insana Branch NSS Dealer. This is evidenced by the regression coefficient which has a positive value of 0.670 and also the calculated t value which is greater than the t table value ( $5.985 > 1.667$ ) with a significance level of  $0.000 < 0.05$ . Price ( $X_2$ ) has a positive effect on Purchase Intention (Y) Honda Vario 150cc motorbikes at the Insana Branch NSS Dealer. This is evidenced by the regression coefficient which has a positive value of 0.486 and also the calculated t value which is greater than the t table value ( $4.159 > 1.667$ ) with a significance level of  $0.000 < 0.05$ . Product quality ( $X_3$ ) has a positive effect on Purchase Intention (Y) Honda Vario 150cc motorbikes at the Insana Branch NSS Dealer. This is evidenced by the regression coefficient which has a positive value of 0.396 and also the calculated t value which is greater than the t table value ( $3.541 >$

1.667) with a significance level of  $0.000 < 0.05$ . Promotion (X1), Price (X2) and Product Quality (X3) simultaneously influence the Influence of Purchase Interest (Y) Honda Vario 150cc motorcycles at the Insana Branch NSS Dealer. This is evidenced by the value of Fcount greater than Ftable ( $16.426 > 3.13$ ) with a significance level of  $0.000 < 0.05$ .

**Keywords: Influence, Purchase Intention, Motorcycle.**

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN ORISINALITAS SKRIPSI</b> .....	<b>iv</b>
<b>MOTTO</b> .....	<b>v</b>
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>vii</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>ix</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Pengertian Manajemen Pemasaran .....	8
2.1.1 Fungsi Manajemen Pemasaran .....	8
2.1.2 Tujuan Manajemen Pemasaran .....	10
2.2 Promosi .....	11
2.2.1 Indikator Promosi.....	12
2.2.2 Faktor-faktor Promosi .....	12
2.3 Harga.....	13
2.3.1 Indikator Harga .....	14
2.3.2 Faktor-Faktor Harga.....	15
2.4 Kualitas Produk.....	15
2.4.1 Indikator Kualitas Produk .....	17
2.4.2 Faktor-Faktor Kualitas Produk .....	17
2.5 Minat Beli .....	19
2.5.1 Indikator Minat Beli.....	20
2.5.2 Faktor-Faktor Minat Beli .....	20
2.6 Hubungan Teoritis Antara Variabel dan Pengembangan Hipotesis .....	22
2.6.1 Pengaruh Promosi ( $X_1$ ) Terhadap Minat Beli (Y) .....	22
2.6.2 Pengaruh Harga ( $X_2$ ) Terhadap Minat Beli (Y).....	24
2.6.3 Pengaruh Kualitas Produk ( $X_3$ ) Terhadap Minat Beli (Y).....	26
2.6.4 Pengaruh Promosi ( $X_1$ ), Harga ( $X_2$ ), dan Kualitas Produk ( $X_3$ ) Terhadap Minat Beli Sepeda Motor Honda Vario 150cc (Y).....	27
2.7 Definisi Konsep dan Pengukuran Variabel .....	29

2.8 Kerangka Berpikir .....	31
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian .....	32
3.2 Populasi dan Sampel .....	32
3.2.1 Populasi .....	32
3.2.2 Sampel .....	32
3.3 Data Penelitian .....	33
3.3.1 Jenis dan Sumber Data .....	33
3.4 Teknik Pengumpulan Data .....	33
3.5 Variabel Penelitian .....	34
3.6 Instrumen Penelitian .....	35
3.6.1 Uji Validitas .....	35
3.6.2 Uji Reliabilitas .....	36
3.7 Uji Asumsi Klasik .....	36
3.7.1 Uji Normalitas .....	36
3.7.2 Uji Multikolinearitas .....	37
3.7.3 Uji Autokorelasi .....	37
3.7.4 Uji Heteroskedastisitas .....	37
3.7.5 Uji Linearitas .....	38
3.8 Teknik Analisis Data .....	38
3.8.1 Analisis Regresi .....	38
3.8.2 Regresi Linear Berganda .....	41
3.9 Pengujian Hipotesis .....	42
3.9.1 Uji Parsial (Uji t) .....	42
3.9.2 Simultan (Uji f) .....	43
3.10 Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) .....	44
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
4.1 Sejarah NSS .....	45
4.1.1 Struktur Organisasi Perusahaan .....	46
4.1.2 Visi dan Misi .....	47
4.2 Karakteristik Responden .....	47
4.3 Hasil Uji Instrumen .....	49
4.3.1 Uji Validitas .....	49
4.4 Uji Reliabilitas .....	51
4.5 Hasil Uji Asumsi Klasik .....	52
4.5.1 Uji Normalitas .....	53
4.5.2 Uji Multikolinieritas .....	55
4.5.3 Uji Autokorelasi .....	56
4.5.4 Uji Heteroskedastisitas .....	57
4.5.5 Uji Linieritas .....	59
4.6 Hasil Analisis Data .....	62
4.6.1 Analisis Deskriptif .....	62
4.7 Hasil Analisis Inferensial .....	67
4.7.1 Analisis Regresi Linier Sederhana .....	67

4.7.2 Analisis Regresi Linier Berganda .....	75
4.7.3 Koefisien Determinasi .....	79
4.7.4 Pembahasan Hasil Penelitian .....	80
<b>BAB V PENUTUP</b>	
5.1 Kesimpulan .....	87
5.2 Saran.....	88
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>89</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data penjualan Sepeda Motor Honda Vario 150cc .....	4
Tabel 1.2 Definisi Konsep dan Pengukuran Variabel.....	30
Tabel 4.1 Validitas Data .....	50
Tabel 4.2 Reliabilitas Data.....	51
Tabel 4.3 Uji Normalitas.....	54
Tabel 4.4 Hasil Uji Multikolonieritas .....	56
Tabel 4.5 Hasil Uji Autokorelasi .....	57
Tabel 4.6 Uji Heteroskedastisitas .....	59
Tabel 4.7 Analisis Pengaruh X1 Terhadap Y (Uji Linearitas).....	60
Tabel 4.8 Analisis Pengaruh X2 Terhadap Y (Uji Linearitas).....	60
Tabel 4.9 Analisis Pengaruh X3 Terhadap Y (Uji Linearitas).....	61
Tabel 4.10 Variabel Entered / Removed <sup>a</sup> .....	68
Tabel 4.11 Variables Entered/ Removed <sup>a</sup> .....	70
Tabel 4.12 Variables Entered/ Removed <sup>a</sup> .....	73
Tabel 4.13 Variables Entered/ Removed <sup>a</sup> .....	76

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.3 Skema Kerangka Berpikir .....	31
Gambar 4.1 Diagram Uji Normalitas .....	53
Gambar 4.2 Uji Heteroskedastisitas .....	58
Grafik 4.1 Karakteristik Responden Menurut Jenis Kelamin .....	48
Grafik 4.2 Karakteristik Responden Menurut Umur .....	49
Grafik 4.3 Karakteristik Responden Menurut Pekerjaan .....	49
Grafik 4.4 Rekapitulasi Jawaban Responden Variabel Promosi .....	62
Grafik 4.5 Rekapitulasi Jawaban Responden Variabel Harga .....	63
Grafik 4.6 Rekapitulasi Jawaban Responden Variabel Kualitas Produk .....	64
Grafik 4.7 Rekapitulasi Jawaban Responden Variabel Minat Beli .....	66