

# The Effect of Motor Sales Price on The Number of OTO Customer at Bank Sinarmas Jakarta

*by* Raden A. Harianto

---

**Submission date:** 31-Aug-2020 09:46PM (UTC+0700)

**Submission ID:** 1376966818

**File name:** LAPORAN\_RISET\_TIM\_Motor\_Honda\_Repaired.pdf (181.7K)

**Word count:** 5361

**Character count:** 32339

**Prodi : 571 / Manajemen**

**RESEARCH GATE**



**The Effect of Motor Sales Price on The Number of  
OTO Customer at Bank Sinarmas Jakarta**

**Publikasi Internasional di Research Gate Nomor :  
DOI : 10.13140/R.G.2.2.29753.83045**

**Authors :**

**Dr. Ir. R.A. Harianto, MM**  
NIDN 0418045804

**Co Author - 1 :**  
Supriyanto, SE, MM  
NIDK 0020067201

**Co Author - 2 :**  
Supardi, ST, MM  
NIDN 0403047601

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI & BISNIS  
UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA  
APRIL 2018**

## RINGKASAN

Kegiatan penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Harga produk Sepeda Motor Honda Oto terhadap jumlah nasabah Bank Sinar Mas di Wilayah Jakarta Utara (Bank Sinarmas Jakarta ). Produk sepeda motor Honda OTO merupakan salah satu komoditas andalan nasional dan berperan penting dalam menyediakan kebutuhan infrastruktur transportasi masyarakat dalam rangka menunjang pertumbuhan ekonomi di provinsi DKI Jakarta

Bank Sinar Mas merupakan salah satu industri perbankan swasta nasional yang berperan penting dalam melayani masyarakat untuk menerima pembayaran kredit secara angsuran dalam transaksi pembelian produk sepeda motor merek Honda melalui agen penjualan distributor OTO. Selain itu keberadaan bank sinar mas sebagai mitra dagang OTO Finance mempermudah akses transaksi pembayaran kredit angsuran nasabah sebagai pembeli produk sepeda motor Honda dengan harga pasar kompetitif dan terjangkau oleh masyarakat dimana bank Sinarmas ini menerapkan pelayanan prima kepada nasabahnya.

Penelitian ini dilaksanakan di Bank Sinarmas Cabang Bandengan Jakarta Utara dengan metode kuantitatif survei kausal dimana teknik pengumpulan data dilakukan melalui data sekunder (dokumentasi Bank Sinarmas), survei lapangan dan wawancara melalui teler dan customer service serta nasabah bank.

Tujuan penelitian ini dilakukan untuk mempelajari pengaruh harga produk sepeda motor honda terhadap jumlah nasabah di Bank Sinarmas. Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif survei yang meliputi tahapan kegiatan : (1). Persiapan penelitian, (2). Survei Lapangan, (3). Entry Data,(4). Analisis Data, (5). Penyusunan laporan, dan (6). Publikasi Jurnal Internasional.. Luaran yang ditargetkan dalam penelitian ini ternyata terbukti bahwa harga produk sepeda motor honda berpengaruh secara signifikan terhadap jumlah nasabah di Bank Sinarmas Jakarta. TKT penelitian yang diusulkan selama 2 tahun dimulai dari tahap awal tahun 2017 dan berakhir pada tahun 2018

*KeyWord : Harga Produk Sepeda Motor , Jumlah Nasabah*

**LEMBAR PENGESAHAN  
LAPORAN HASIL PENELITIAN**

1. Judul Penelitian : *Pengaruh Harga Penjualan Motor Honda terhadap Jumlah Nasabah di Bank Sinarmas, Tbk*

- Bidang Ilmu : Manajemen
2. Ketua Peneliti
- a. Nama Lengkap : Dr. Ir. Raden Achmad Harianto, MM
- b. Jenis Kelamin : Laki – Laki
- c. NIDN / NIP : 0418045804 / 031707071
- d. Jabatan Fungsional : Lektor Kepala
- e. Jabatan Struktural : -
- f. Fakultas/Program Studi : Ekonomi / Manajemen
3. Alamat Ketua Peneliti :
- a. Alamat Kantor /telp/mail : Jl. Raya Perjuangan Bekasi Utara/081510061138
- b. Alamat Rumah/telp/mail : Jl. Melati 3 Kemang Pratama 2 Bekasi 17116
4. Jumlah Anggota Peneliti : 2 Orang
- Nama Anggota Peneliti : 1. Supriyanto, SE, MM. NIDK: 0020067201  
2. Supardi, ST, MM NIDN : 040304701
5. Lokasi Penelitian : Bank Sinarmas Jakarta
6. Kerjasama dengan Institusi Lain :
- a. Nama Institusi : -
- b. Alamat : -
- c. Telp / fax / E-mail : -
7. Waktu Pelaksanaan Penelitian : Bulan April – Mei 2018
8. Biaya yang diajukan :
- a. Sumber dari Universitas : -
- b. Sumber Lain, sebutkan : Dana Mandiri
- c. Jumlah : Rp 4.000.000,-

Bekasi, 2 April 2018

Mengetahui,  
Dekan / Kaprodi Manajemen

Ketua Peneliti

( Dr. Ir. Rorim Pandai, MM, MT )

( Dr. Ir. R.A. Harianto, MM )

Mengetahui,  
Kepala Lembaga Penelitian, Pengabdian  
Masyarakat dan Publikasi

( Dr. Irma Setyawati, SE, M.M.)

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas berkat Rakhmat dan Hidayah-Nya kepada Kita semua, sehingga kita masih melakukan aktifitas rutin setiap hari. Salawat dan salam kepada Junjungan Nabi besar Muhammad SAW sebagai Nabi Akhir Zaman yang membawa pencerahan kepada hamba Allah SWT sebagai umat manusia di muka bumi ini.

Usulan Penelitian Dosen Kelompok 5 ini, bertema : “Pengaruh Harga Sepeda Motor OTTO terhadap Jumlah Nasabah di Bank Sinarmas, Tbk.” Untuk memenuhi kewajiban Dosen dalam Tri Darma Perguruan Tinggi, khususnya penelitian.

Kami tim peneliti menghaturkan terima kasih kepada Bapak Rektor Ubhara Jaya dan Bapak Dr. Rorim Panday, MT, MM sebagai Dekan FE- Universitas Bhayangkara Jakarta Raya yang memberikan kesempatan kepada penulis untuk menyelenggarakan kegiatan riset dibidang ilmu manajemen.

Demikian kata pengantar ini disusun, semoga Allah SWT memberikan Rahmat dan berkah –Nya kepada kita semua.

Bekasi, 22 April 2018

Ketua Peneliti,

Dr. Ir. R.A. Harianto, MM

## DAFTAR ISI

<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	6
B. Identifikasi Masalah.....	7
C. Pembatasan Masalah .....	8
D. Rumusan Masalah .....	8
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
A. Deskripsi Teori	
1. Konsep Manajemen Pemasaran .....	9
2. Konsep Konsumen .....	9
3. Harga Penjualan Produk .....	10
B. Teori yang Relevan .....	11
C. Kerangka Berfikir .....	11
D. Pengajuan Hipotesis .....	12
<b>BAB III TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN</b>	
A. Tujuan Penelitian .....	13
B. Manfaat Penelitian .....	13
<b>BAB IV METODE PENELITIAN</b>	
A. Desain Penelitian .....	14
B. Tempat dan Waktu Penelitian .....	14
C. Teknik Pengumpulan Data.....	14
D. Teknik Analisis Data .....	15
E. Hipotesis Statistik .....	15
<b>BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	
A. Deskripsi Data .....	16
B. Analisis Hasil Penelitian .....	23
C. Pembahasan Hasil Penelitian .....	25
<b>BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
A. Kesimpulan .....	28
B. Saran – saran .....	28
DAFTAR PUSTAKA .....	29
LAMPIRAN DATA DOKUMEN PERUSAHAAN .....	30

## **BAB I PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Pada tahun 2005 PT. Sinar Mas Multiartha, Tbk yang merupakan kelompok Usaha Sinar Mas yang berada di bawah kelompok usaha *Financial Service* mengambil alih PT. Bank Shinta Indonesia yang didirikan pada tahun 1989 dimana mulai beroperasi sejak maret 1990 dan bank ini mengalami perubahan nama menjadi Bank Sinar mas pada bulan Desember 2006. Kemudian pada tanggal 13 Desember 2010 Bank Sinarmas menerbitkan saham perdana di Bursa Efek Indonesia sehingga menambah modal sebesar Rp 160 miliar, dari sebelumnya Rp 568 miliar menjadi Rp 728 miliar.

Minat masyarakat untuk memiliki saham Bank Sinarmas cukup tinggi, hal ini dikarenakan oleh pertumbuhan usaha yang meningkat secara signifikan. Hal ini dapat dilihat pada total asset akhir Desember 2010 sebesar 11,2 triliun, jaringan kantor bertambah menjadi 110 kantor cabang yang tersebar diseluruh propinsi di Indonesia dan juga telah terhubung secara *real time on-line* dengan menggunakan teknologi informasi perbankan yang modern, termasuk Bank Sinarmas kantor cabang Bandengan di Jakarta Utara. Sejak Bank Sinarmas cabang ini melayani dan melaksanakan pembayaran kredit cicilan motor nasabah atau konsumen Oto Group pada periode sepuluh tahun terakhir ini jumlah nasabah penjualan sepeda motor mengalami penurunan sekitar 5 – 10 % dari omset penjualan pada tahun 2017

Oleh sebab itu penulis ingin melakukan penelitian tentang beberapa faktor yang mempengaruhi perubahan jumlah nasabah atau konsumen yang berminat membeli sepeda motor di OTO Group dengan pembayaran kredit cicilan atau angsuran melalui PT. Bank Sinarmas Tbk kantor cabang Bandengan Jakarta Utara, dengan mengajukan judul proposal penelitian, yaitu : *Pengaruh Harga penjualan Sepeda Motor terhadap Jumlah Nasabah di PT. Bank Sinarmas Tbk, Cabang Bandengan.*

Dari latar belakang masalah ini, penulis menurut rencana dalam menemukan solusi masalah ini akan menggarap penelitian ini dengan metode kuantitatif survei kausal pada divisi teller Bank Sinarmas dan PT Summitas Oto Fianance penjualan sepeda motor.

#### **B. Identifikasi dan Perumusan Masalah**

Dari latar belakang masalah diatas dapat diidentifikasi faktor – faktor penyebab menurunnya jumlah nasabah atau konsumen yang berminat membeli sepeda motor dari PT Summitas Oto Finance, antara lain :

1. Menurunnya daya beli Nasabah atau konsumen sepeda motor.
2. Perubahan selera masyarakat akan variasi merek produk.
3. Berkurangnya intensitas promosi produk motor (Pasif Marketing)
4. Desain produk sizepack dan warna kurang diminati nasabah atau pelanggan.
5. Harga produk sepeda motor meningkat dari tahun ke tahun
6. Perubahan pajak penjualan produk dan lain-lain.

Dari faktor-faktor tersebut diatas faktor yang paling dominan dalam mempengaruhi Jumlah nasabah diduga adalah faktor harga produk penjualan sepeda motor.

### **C. Perumusan Masalah**

Dari latar belakang masalah diatas dapat dirumuskan masalahnya bahwa Apakah terdapat pengaruh harga penjualan sepeda motor terhadap jumlah Nasabah di Bank Sinarmas Kantor Cabang Bandengan ?

### **D. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mempelajari Pengaruh Harga penjualan produk Sepeda Motor terhadap Jumlah Konsumen Oto di PT. Bank Sinarmas Tbk cabang Bandengan. Selain itu dalam rangka meningkatkan jumlah Nasabah perlu adanya kebijakan harga penjualan produk sepeda motor dengan harga efektif yang lebih menarik.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Deskripsi Teori

##### 1. Manajemen Pemasaran

Manajemen pemasaran adalah proses merencanakan, menganalisis, pergerakan dan pengawasan, atau pengendalian yang dilakukan untuk mencapai target atau tujuan perusahaan secara lebih efisien dan efektif. Sedangkan fungsi manajemen pemasaran secara umum meliputi : riset pembeli atau konsumen, pengembangan produk, komunikasi dan promosi, strategi distribusi, penetapan harga produk, dan pemberian pelayanan pada konsumen.

Menurut Buchari Alma (2004 : 130) manajemen pemasaran adalah merencanakan, pengarahan, dan pengawasan seluruh kegiatan pemasaran perusahaan ataupun bagian di pemasaran.

Menurut Philip Kotler dan Armstrong dikemukakan, bahwa manajemen pemasaran adalah analisis, perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian atas program yang dirancang untuk menciptakan, membangun dan mempertahankan pertukaran yang menguntungkan dengan pembeli sasaran untuk mencapai sasaran organisasi.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Philip Kotler and Armstrong. *Marketing Management*, Published by Prentice Hall, inc, 2002: p.14

## 2. Konsep Konsumen

Konsumen atau Nasabah menurut Philip Kotler (2000) dalam bukunya *Prinsiple of Marketing* adalah semua individu dan rumah tangga yang membeli atau memperoleh barang atau jasa untuk dikonsumsi pribadi. Selain itu Konsumen adalah setiap orang pemakai barang dan atau jasa yang tersedia dalam masyarakat, baik bagi kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain, maupun makhluk hidup lain dan tidak untuk diperdagangkan.

Keputusan pembelian konsumen adalah sebuah proses pendekatan penyelesaian masalah yang terdiri dari pengenalan masalah, mencari informasi, beberapa penilaian alternatif, membuat keputusan membeli, dan perilaku setelah yang dilalui konsumen.<sup>2</sup>

Keputusan pembelian konsumen dibidang pemasaran hampir selalu berkaitan dalam konteks variabel bauran pemasaran (*marketing mix*) Oleh sebab itu bauran pemasaran ini sangat penting dan dapat dipakai sebagai alat pemasar praktis.

## 3. Konsep Harga Produk

Harga adalah jumlah rupiah yang harus dibayar oleh pasar (Colin, 2003 : 106) dan dari segi pemasaran merupakan satuan moneter dan ukuran lainnya (barang dan jasa) yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau

---

<sup>2</sup> Philip Kotler. *Marketing Mix*, Mac Graw Hill, Publisher, New York, 2008: p.212

penggunaan barang atau jasa. Harga memiliki dua peran utama dalam proses pengambilan keputusan oleh para pembeli.<sup>3</sup>

Harga adalah sejumlah uang sebagai alat tukar untuk memperoleh produk atau jasa (Djasmin Saladin, 2001 : 95)

Harga merupakan jumlah uang (ditambah beberapa produk kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi produk dan pelayanannya (Basu swasta & Irawan, 2005 : 241)

Harga adalah nilai suatu barang atau jasa yang dinyatakan dengan uang (Buchari Alma, 2002 : 125)

Harga adalah sejumlah uang yang dibebankan atau dikeluarkan atas produk atau jasa (Henry Simamora, 2002 : 74)

Secara sintesis Harga adalah sejumlah uang yang harus dikeluarkan oleh konsumen sebagai alat ganti atau tukar untuk mendapatkan sejumlah barang atau manfaat serta pelayanan dari produk atau jasa yang akan didapat oleh konsumen tersebut.

## **B. Teori Yang Relevan**

Menurut hasil penelitian Martinus Tukiran (2007), Bahwa terdapat pengaruh langsung Nilai atau harga yang dipersepsi Nasabah terhadap loyalitas dan jumlah Nasabah sebesar 16,7 % dengan nilai koefisien jalur sebesar 0,408.<sup>4</sup>

<sup>3</sup> Colin. *Marketing Management*. Published by Mac Graw Hill, Inc. New York. 2003 p.106.

<sup>4</sup> Martinus Tukiran. *Pengaruh Nilai, Harga, dan Harapan yang dipersepsi pelanggan terhadap kepuasan dan Loyalitas Konsumen*. Disertasi UNJ. 2007

Hal ini selaras dengan penelitian Winda, bahwa terdapat korelasi yang signifikan antara harga dan merek sepeda motor dari agen penjualan motor Oto dengan jumlah nasabah di Bank Sinarmas.<sup>5</sup>

### C. Kerangka Berfikir

Berdasarkan teori dari para ahli pemasaran bahwa harga penjualan produk berpengaruh signifikan terhadap jumlah konsumen atau nasabah di sebuah perusahaan atau institusi bank. Hubungan kedua variabel independen (X) dengan dependen (Y) adalah negatif dimana semakin tinggi harga produk maka jumlah konsumen atau nasabah cenderung menurun. Hal ini dapat diilustrasikan melalui model teoritik dibawah ini.



Gambar 1 : Hubungan antara Harga Produk dengan Jumlah Nasabah

### D. Hipotesis Penelitian

Berdasarkan kajian teori dan kerangka berpikir diatas dapat diajukan hipotesis bahwa diduga terdapat pengaruh harga produk penjualan sepeda motor terhadap jumlah nasabah di Bank Sinarmas.

---

<sup>5</sup> Winda. Studi Hubungan antara *harga dan merek sepeda motor dari agen penjualan motor OTO dengan jumlah nasabah di Bank BCA*, Thesis 2016.

## **BAB III**

### **TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN**

#### **A. Tujuan Penelitian**

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui pengaruh Harga penjualan sepeda motor terhadap Jumlah konsumen Oto di PT. Bank Sinarmas Tbk. Kantor cabang Bandengan.

Selain untuk mempelajari Pengaruh Harga penjualan produk Sepeda Motor terhadap Jumlah Konsumen Oto di PT. Bank Sinarmas Tbk cabang Bandengan juga untuk mengetahui fluktuasi harga sepeda motor terkait dengan selera dan minat beli nasabah bank Sinarmas. Selain itu dalam rangka meningkatkan jumlah Nasabah perlu adanya kebijakan harga penjualan produk sepeda motor dengan harga efektif yang lebih menarik.

#### **B..Manfaat Penelitian**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan acuan sebagai data dan informasi dalam pengambilan keputusan bagi para direksi atau pihak pimpinan Bank Sinarmas dalam pengajuan kredit sepeda motor Honda dalam rangka meningkatkan kualitas layanan bagi sejumlah nasabah guna meningkatkan kepuasan konsumen atau nasabah bank Sinarmas. Kepuasan dan minat beli nasabah Bank Sinarmas merupakan peluang untuk menaikkan omset penjualan sepeda motor Honda bagi PT. Financial OTO yang pada gilirannya akan meningkatkan jumlah nasabah di Bank Sinarmas.

## BAB IV

### METODE PENELITIAN

#### A. Desain Penelitian

Penelitian kuantitatif ini dilakukan dengan metode survei studi kausal dimana penelitian ini menggunakan dua variabel yaitu harga sepeda motor honda sebagai variabel independen atau predictor (X) dan Jumlah nasabah Bank Sinarmas yang melakukan angsuran kredit motor di PT. Bank Sinarmas Tbk. Cabang Bandengan, sebagai variabel terikat atau dependen (Y). Kedua hubungan antar variabel ini membentuk hubungan kausal sehingga disain penelitian model hipotetik ini dapat digambarkan sebagai berikut :



Gambar 1 : Model Hipotetik

#### B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini akan dilakukan di Bank Sinarmas di Jakarta dan Tangerang Dengan waktu kegiatan penelitian mulai dari bulan oktober tahun 2017 sampai bulan November tahun 2017 seperti tercatum dalam tabel dibawah ini.

Lokasi penelitian ini berada di kantor Oto Group dan PT. Bank Sinarmas

Sedangkan kegiatan dan waktu penelitian ini dapat disimak pada tabel :

No	Kegiatan Penelitian	Bulan	Waktu	Keterangan
1	Tinjauan Pustaka	Oktober 2017	1 minggu	Mandiri
2	Orientasi lapangan	Sda	2 hari	Pemb mentor
3	Survei Lapangan	Sda	1 minggu	Pemb mentor
4	Wawancara / Konsultasi	Sda	2 hari	Responden
5	Pengumpulan data	Sda	3 hari	Responden
6	Kuesioner / angket	-	-	responden
7	Pengumpulan data lewat dokumentasi	Sda	3 hari	Kepala unit penjualan
8	Penyusunan Laporan	-	-	motor Oto
9	Laporan Penelitian	November 2017	1 minggu	Mandiri

### C. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dapat dilakukan lewat

1. Perpustakaan dan dokumentasi sebagai referensi
2. Data yang dikumpulkan disini menggunakan data sekunder yang terdokumentasi pada PT Summitas Oto Finance maupun file dokumen dari PT. Bank Sinarmas Tbk. Cabang Bandengan.

### D. Teknik Analisis Data

Data yang telah terkumpul diolah dan dianalisis dengan menggunakan Analisis Statistik Inferensial untuk menguji Hipotesis guna mengetahui apakah hipotesis  $H_0$  ditolak atau diterima sesuai dengan kaidah keputusan.

**E. Hipotesis Statistik**

Untuk menguji hipotesis penelitian dapat diajukan perumusan hipotesis statistik sebagai berikut :

Ho :  $\rho = 0$  artinya tidak terdapat pengaruh signifikan X terhadap Y

H1 :  $\rho \neq 0$  artinya terdapat pengaruh signifikan X terhadap Y

## **BAB V**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Deskripsi Data**

Deskripsi data yang akan disajikan dari hasil penelitian ini adalah untuk memberikan gambaran secara umum mengenai Himpunan data yang terhimpun di dalam Dokumen Perusahaan Oto kredit motor dan Bank Sinarmas yaitu berupa data sekunder dalam sepuluh tahun terakhir mulai dari tahun 2006 Sampai dengan tahun 2016 .

Data yang diperoleh ini berasal dari lapangan agen penjualan produk sepeda motor honda merek Beat di perusahaan OTO berupa data skunder. Untuk variable harga.(X) berupa data yang diperoleh dari dokumen perusahaan agen OTO sedangkan data untuk variable Nasabah (Y) adalah merupakan data sampel yang diperoleh dari Bank Sinarmas cabang Bandengan Jakarta Utara.

Deskripsi Data dari Dokumen OTO dapat disajikan dalam bentuk table  
(Jenis Motor Honda Beat)

TAHUN	SAMPLE (n)	HARGA X	$\Sigma$	$X^2$	$Y^2$	XY
			NASABAH Y			
2007	1	12.300.000	14.435	$1.513 \times 10^{14}$	208.369.225	$1.78 \times 10^{11}$
2008	2	12.800.000	13.909	$1.64 \times 10^{14}$	193.460.281	$1.78 \times 10^{11}$
2009	3	13.000.000	13.585	$1.69 \times 10^{14}$	184.552.225	$1.77 \times 10^{11}$
2010	4	13.200.000	11.586	$1.74 \times 10^{14}$	134.235.396	$1.53 \times 10^{11}$
2011	5	13.700.000	9.069	$1.88 \times 10^{14}$	82.246.761	$1.24 \times 10^{11}$
2012	6	14.000.000	7.570	$1.96 \times 10^{14}$	57.304.900	$1.06 \times 10^{11}$
2013	7	14.300.000	6.060	$2.04 \times 10^{14}$	36.723.600	$8.67 \times 10^{10}$
2014	8	14.700.000	8.078	$2.16 \times 10^{14}$	65.254.084	$1.19 \times 10^{11}$
2015	9	14.900.000	9.870	$2.2 \times 10^{14}$	97.416.900	$1.47 \times 10^{11}$
2016	10	15.050.000	7.256	$2.26 \times 10^{14}$	52.649.536	$1.09 \times 10^{11}$
		139.440.000	101.418	$19,07 \times 10^{14}$	1112213882	$13,8 \times 10^{11}$

**Tabel 4.1 Data Hasil Penelitian di Bank Sinar Mas.**

### 1. Variable Nasabah (Y)

Data dari hasil penelitian untuk variabel terikat yaitu Jumlah Nasabah (Y) yang diperoleh dari Dokumen Bank Sinar Mas meliputi Data yang berdistribusi dengan skor mulai dari yang terendah 6.060 sampai dengan skor tertinggi yaitu 14.435 dan rentang nilai 8.375. Dapat disimak pada table berikut ini:

No	Ukuran Statistik	Data
1	Nilai minimum	6.060
2	Nilai maksimum	14.435
3	Rentang skor	8.375
4	Rata-rata	10.141,8
5	Simpangan Baku	304,87

**Tabel 4.2 Data Variable Jumlah Nasabah (Y)**

### 2. Harga Sepeda Motor

Data hasil penelitian untuk variabel Harga sepeda motor (X) perlu dilakukan analisis statistik deskriptif dengan hasil bahwa rentang nilai data terendah sampai dengan nilai tertinggi yaitu 12.300.000 sampai 15.050.000. data ini dapat disimak pada table berikut ini :

No	Ukuran Statistik	Data
1	Nilai minimum	12.300.000
2	Nilai maksimum	15.050.000
3	Rentang skor	2.750.000
4	Rata-rata	13.944.000
5	Simpangan Baku	950.570

**Tabel 4.3 Data Variable Harga (X)**

### **3. Pengujian Persyaratan Analisis**

Untuk melakukan uji signifikansi, korelasi dan determinasi dalam pengujian hipotesis terlebih dahulu dilakukan pengujian persyaratan analisis variabel jumlah Nasabah (Y), dan Harga (X).

Persyaratan analisis yang dimaksud adalah persyaratan yang harus dipenuhi agar analisis dapat dilakukan, baik untuk keperluan memprediksi maupun untuk keperluan pengujian hipotesis. Terdapat tiga syarat yang harus dipenuhi sebelum melakukan analisis regresi, Secara umum persyaratan yang dimaksud adalah (1) sampel penelitian diambil secara menyeluruh, (2) skala data interval, (3) sebaran data normal dan data homogenitas.

#### 4. Uji Normalitas

Banyaknya objek penelitian berupa sampel penelitian terdiri 34 orang, sedangkan asumsi untuk dapat menggunakan teknik analisis statistik akan terpenuhi jika sebaran data normal. Uji normalitas data pada penelitian ini menggunakan metode *Kolmogorov Smirnov*. Penerapan pada uji *Kolmogorov Smirnov* adalah bahwa jika signifikansi di bawah 0,05 berarti data yang akan diuji mempunyai perbedaan yang signifikan dengan data normal baku, berarti data tersebut tidak normal. Lebih lanjut, jika signifikansi di atas 0,05 maka berarti tidak terdapat perbedaan yang signifikan antara data yang akan diuji dengan data normal baku, artinya data yang diuji normal.

Berdasarkan hasil analisis perhitungan yang tertera pada lampiran baik untuk jumlah nasabah maupun data harga. Diperoleh nilai sebesar 0,599 ( $>0,05$ ) untuk jumlah nasabah. Sedangkan untuk harga 0,464 ( $>0,05$ ) Ini berarti bahwa hipotesis nol ( $H_0$ ) diterima. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa sampel yang diteliti berasal dari populasi yang berdistribusi normal, pada taraf signifikansi hal ini dapat dilihat pada table Tabel 4.4 meringkas hal diatas sebagai berikut :

No.	Variabel	Hasil Uji	Distribusi
1	Jumlah Nasabah (Y)	0,599	Normal
2	Harga sepeda Motor (X)	0,895	Normal

**Tabel 4.4 Hasil Uji Normalitas Berdasarkan Kolmogorov - Smirnov**

## 5. Uji Homogenitas

Uji homogenitas bertujuan untuk mencari tahu apakah dari beberapa kelompok data penelitian memiliki varians yang sama atau tidak. Dengan kata lain, homogenitas berarti bahwa himpunan data yang diteliti memiliki karakteristik yang sama. Perhitungan homogenitas dalam penelitian ini menggunakan metoda uji *Levene statistics*.

Cara menafsirkan uji *Lavene* ini adalah, jika nilai *Levene statistic*  $> 0,05$  maka dapat dikatakan bahwa variasi data adalah homogen.

Dalam penelitian ini dibedakan antara uji persyaratan homogenitas varians jumlah Nasabah (Y) dan variabel harga (X).

Berdasarkan hasil perhitungan pada lampiran untuk pengujian homogenitas varians Y atas X diperoleh nilai sebesar 0,113 yang nilainya lebih besar daripada taraf signifikansi 0,05. Dengan demikian  $H_0$  diterima. Hal ini berarti varians kelompok-kelompok Y atas X adalah homogen.

### 6. Pengujian Homogenitas Varians Y atas X

Rangkuman hasil uji homogenitas varians termaksud penulis sajikan pada tabel 4.5 berikut ini:

Varians Kelompok Y atas X	Levene Statistic	df1	df2	Sig.
	3,163	9	9	0,113

**Tabel 4.5 Rangkuman Hasil Uji Homogenitas Varians Y terhadap X**

Berdasarkan penyajian tabel diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa variansi Y atas X adalah bersifat homogen atau memiliki varians yang sama. Hal ini karena nilai X lebih besar dari taraf signifikansi 0,05.

### F. Pengujian Representatif Sampel ( n = 10 )

Hasil Pengujian representatif sampel N = 10 berupa data harga produk sepeda motor honda dan data nasabah Bank Sinar mas dapat disimak pada tabel 4.6 berikut ini :

Komponen Uji Data	Harga Sepeda Motor	Jumlah Nasabah Bank
Total harga Penjualan	139.440.000	101.418
Rata – rata harga ( x )	10.141,8	10.141,8
Standar Deviasi ( $\sigma$ )	950.570	304,8
Koefisien Varianve (CV)	6,82 %	3 %
Error (E %)	3,16 %	2,15 %

Hasil uji representatif sampel n = 10 membuktikan bahwa sampel N = 10 cukup mewakili populasi data secara keseluruhan di perusahaan agen penjualan sepeda motor OTO dan jumlah nasabah di Bank Sinarmas cabang Bandengan jakarta

Utara. Hal ini tampak bahwa Error data variabel X = 3,16 % < 5 % (Standar Maximal error) representatif dan juga data variabel jumlah Nasabah Y = 2,15 % masih dibawah atau < 5 % dari standar error yang diperkenankan bahwa sampel dapat mewakili populasi.<sup>6</sup>

## B..Analisis Hasil Penelitian

### 1. Analisis Korelasi

$$r_{xy} = \frac{n\sum X_i Y_i - (\sum X_i)(\sum Y_i)}{\sqrt{\{n \sum x_i^2 - (\sum x_i)^2\} \{n \sum y_i^2 - (\sum y_i)^2\}}}$$

$$r_{xy} = \frac{10 \times 13,8 \times 10^{11} - (139440000)(101.418)}{\sqrt{\{10 \times 19,07 \times 10^{14} - (1.94 \times 10^{16})\} \{10 \times 1.112.213.882 - (1.028.561.072)\}}}$$

$$r_{xy} = -0,49$$

### 2..Analisis Determinasi ( $r^2$ )

$$r^2 = (-0,49)^2 = 0,2401$$

Determinasi hasil Penelitian adalah  $0,2401 \times 100 \% = 24,01 \%$

### 3..Analisis Uji Hipotesis

$$t\text{-hitung} = \frac{r \sqrt{(n-2)}}{\sqrt{(1-r^2)}}$$

$$t\text{-hit} = \frac{-0,49 \sqrt{(10-2)}}{\sqrt{1 - (-0,49)^2}}$$

$$t\text{-hit} = -1,59$$

Sedangkan nilai t-tab ( $n-2 = 8$  ; Conf 0,05) = -2,306

<sup>6</sup> Grover EB & Hamby DS. *Handbook of Pruduck Testing and Quality Control*. Willey Eastern, New York, pp 46 – 101 . 1969

Pengujian hipotesis merupakan bagian analisis statistik untuk membuktikan apakah hipotesis nol ( $H_0$ ) dan hipotesis alternative ( $H_1$ ) dalam penelitian ini dapat diterima atau ditolak. Perhitungan yang harus dilakukan pada uji hipotesis ini meliputi perhitungan signifikansi melalui uji – T, koefisien determinasi dan koefisien regresi, Secara berturut-turut langkah pengujian hipotesis pertama ini dapat disimak sebagai berikut:

#### 4. Analisis Regresi

$$a = \frac{(\sum Yi)(\sum Xi^2) - (\sum Xi)(\sum Xi Yi)}{n \sum Xi^2 - (\sum Xi)^2}$$

$$a = \frac{(101.418)(19,07 \times 10^{14}) - (139.440.000)(13,8 \times 10^{11})}{10 \cdot 3.072 \times 10^{14} - 1.94435 \times 10^{16}}$$

$$a = \frac{179.566.043,9}{-1.63,7151} = -5,105$$

$$b = \frac{n \sum Xi Yi - (\sum Xi)(\sum Yi)}{n \sum Xi^2 - (\sum Xi)^2}$$

$$b = \frac{10(13,8 \times 10^{11}) - (139.440.000)(101,418)}{10(19,07 \times 10^{14}) - 1,944.351 \times 10^{16}} = 0,916$$

Dengan perhitungan dan analisis regresi diatas dapat ditemukan persamaan regresi, bahwa :  $Y = 0,916 X - 5,105$

#### 1. Hubungan antara Harga Motor Honda (X) dengan Jumlah Nasabah (Y)

Hipotesis dalam penelitian ini menyatakan bahwa terdapat hubungan yang signifikan dan negatif antara Harga (X) dengan jumlah Nasabah. (Y) Adapun pengujian hipotesis dengan menggunakan analisis regresi dan korelasi sederhana terhadap dua variabel yaitu harga sepeda motor honda tipe Beat terhadap jumlah

Nasabah menghasilkan arah regresi b sebesar 0,916 dan konstanta atau a sebesar - 5,105 Maka dapat digambarkan bentuk hubungan antara kedua variabel tersebut oleh persamaan regresi  $\bar{Y} = - 5,105 + 0,916 X$

Berdasarkan hasil perhitungan uji t-hitung diatas tampak bahwa t-hit = - 1,59 lebih besar > t - tab = - 2,306 yang berarti Tolak Ho dan Terima H1 : yang menyatakan terdapat perbedaan jumlah Nasabah secara signifikan akibat perubahan harga penjualan motor OTO. Dengan kata lain terbukti terdapat pengaruh harga penjualan motor terhadap jumlah nasabah di Bank Sinarmas Jakarta. Dari hasil perhitungan koefisien korelasi  $r_{y1} = - 0,49$  diperoleh koefisien determinasi  $(r_{y1})^2$  sebesar 0,24 berarti ini menunjukkan bahwa Harga penjualan motor OTO memberikan kontribusi sebesar 24 % terhadap jumlah Nasabah di Bank Sinarmas Cabang Bandengan Jakarta dan sisanya yaitu sebesar 76 % diprediksikan dapat disebabkan oleh Faktor lain yang lebih dominan dan tidak dijelaskan dalam penelitian ini.

### **C. Pembahasan Hasil Penelitian**

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis diatas, penulis menginterpretasikan bahwa hubungan antar X dan Y adalah negatif dan sedikit kuat secara umum Hal ini dapat digambarkan grafik hubungan antar variable sebagai berikut :

#### **1. Pengaruh Harga sepeda motor Oto terhadap Jumlah Nasabah**

Hasil Penelitian menunjukkan bahwa terbukti terdapat Pengaruh Harga Penjualan Sepeda Motor merek Honda tipe honda Beat terhadap Jumlah Nasabah di Bank Sinarmas. Hal demikian ditandai bahwa kontribusi Harga penjualan

sepeda motor yang berkontribusi sebesar 24 % dan sisanya 76 % lebih dominan dipengaruhi oleh Faktor lain yang tidak diteliti berdasarkan analisis hasil uji Determinasi. Selain itu ditemukan korelasi negatif dan signifikan antara harga penjualan sepeda motor honda tipe beat dengan jumlah nasabah sebesar 0,49 atau dengan kata lain terdapat pengaruh harga produk motor Honda merek beat terhadap jumlah nasabah sebesar 49 %. dimana perubahan jumlah nasabah sebesar 0,916 di Bank Sinarmas cabang Bandengan dapat dipengaruhi oleh setiap kenaikan satuan harga penjualan sepeda motor.

## **2. Keterbatasan Hasil Penelitian**

Penelitian yang penulis lakukan merupakan penelitian tentang pengaruh harga sepeda motor dengan jumlah Nasabah di bank Sinar Mas. Penelitian ini sudah diupayakan secara optimal, namun tidak menutup kemungkinan jika hasil penelitian ini pun masih dalam keterbatasan-keterbatasan dari mulai perencanaan, proses hingga analisis data hasil penelitian.

Salah satu keterbatasan dari penulis yaitu biaya waktu dan tenaga pada penulis maka Penulis mengajukan judul penelitian dengan dua variable yaitu harga sepeda motor (X) sebagai variabel independen dan variabel jumlah nasabah (Y) sebagai variabel dependen.

### **3. Keterbatasan Instrumen**

Dalam melakukan penelitian ini, sebelum dipersiapkan alat untuk mengukur secara kuantitatif tentang variabel-variabel yang akan dideklarasikan dalam penelitian. Alat ukur pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan dokumentasi, wawancara, studi perpustakaan, pengajuan kuisisioner dan observasi lapangan.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Dari deskripsi yang telah dikemukakan pada BAB IV Analisis Hasil Penelitian dan pembahasan maka dapat ditarik kesimpulan, bahwa :

1. Terbukti terdapat pengaruh harga sepeda Motor yang signifikan terhadap jumlah nasabah di Bank Sinar Mas cabang Bandengan.
2. Pengaruh harga sepeda motor hanya memberikan kontribusi sebesar 24 % terhadap jumlah Nasabah di Bank Sinarmas dan sisanya 76 % dari faktor lain yang lebih dominan tidak diteliti.

#### **B. Saran-saran**

Sejalan hasil temuan penelitian, dikaitkan terhadap tujuan penelitian, maka penulis mengajukan saran-saran yang diharapkan mendapat perhatian seluruh pihak yang terlibat langsung atau tidak langsung dalam meningkatkan jumlah penjualan motor dengan indicator terjadi perubahan jumlah nasabah secara signifikan dengan membuat kebijakan harga sepeda motor yang lebih menarik konsumen atau nasabah Bank Sinarmas misalkan dengan pemberian diskon yang dapat menarik sejumlah nasabah.

## DAFTAR PUSTAKA

1. Buchari dan Alma (2004). **Manajemen Pemasaran**. Penerbit : Jakarta
2. Basu Swasta dan Ibnu Sukotjo (2005) **Pengantar Bisnis Modern** Penerbit : Liberty Yogyakarta
3. Colin (2003). **Marketing Management** Mc. Graw Hill New York
4. Djasmin Saladin (2001). Manajemen Pemasaran. Penerbit : Jakarta
5. Henry Simamora, (2002). **Manajemen Pemasaran** Penerbit: Jakarta.
6. Kotler (2008). **Marketing Mix**. Mc. Graw Hill Publisher.
7. Martinus Tukiran. (2007). **Disertasi Manajemen Pemasaran** Penerbit: Pascasarjana UNJ Jakarta.
8. Phillip Kotler (2002). **The Principle of Marketing**. Mc. Graw Hill New York
9. Supardi (2011) **Aplikasi Statistika dalam Penelitian** Penerbit : Ufuk Press.
10. Sugiyono. (2013) **Metode Penelitian Manajemen**. Penerbit : Alfabet Yogya
11. Pedoman Penulisan Tesis (2017), Program Pascasarjana UNIS Prodi Magister Manajemen.
12. Harianto, R.A. (2004). **Bisnis Internasional**, Penerbit: STIE Gotong Royong Blok A Kebayoran Jakarta

**LAMPIRAN :**

Nama Ketua Pelaksana : Dr. Ir. Raden Achmad Harianto, M.M.

NIP/NIDN : 031707071

Fakultas / Unit Kerja : Fakultas Ekonomi & Bisnis / Manajemen

Nomor HP & Telepon : 081519045851

Judul Penelitian : Pengaruh Harga Penjualan Sepeda Motor Honda OTO terhadap Jumlah Nasabah di Bank Sinarmas Cabang Jakarta Utara

Lokasi Penelitian : Cikokol kota Tangerang Banten

Mitra Penelitian : PT. Bank Sinarmas

Jangka Waktu Penelitian : Dari 2018 s/d 2019

Total Dana Penelitian : Rp 4.000.000,-

Dana Penelitian :

- Tahap 1 : Rp 2.500.000,-
- Tahap II : Rp 1.500.000,-

Sumber Dana : Mandiri

1	Tanggal/bulan/tahun	2 September 2018 s/d 30 Agustus 2019
2	Nama Kegiatan/sub Kegiatan	Persiapan penelitian, Pengumpulan Data , Analisis Data, dan Sub Kegiatannya bahwa Data yang telah terkumpul diolah dan dianalisis melalui Statistik Inferensial.
3	Tujuan Kegiatan/sub Kegiatan (sesuai Proposal)	Untuk meningkatkan Konsumen OTO dan Jumlah Nasabah Bank Sinarmas perlu diambil suatu kebijakan perusahaan harga produk penjualan sepeda motor yang lebih menarik minat konsumen dan kompetitif sesuai harga pasar.
4	Hasil yang diperoleh	Harga sepeda motor honda berpengaruh signifikan terhadap jumlah nasabah di Bank Sinarmas jakarta. Faktor Harga penjualan sepeda motor hanya memberi kontribusi terhadap minat beli Nasabah Bank Sinarmas sebesar 24 %.

5	Hambatan	Hambatan pada Perusahaan OTO motor Honda melalui Bank Sinarmas meliputi : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pengadaan Stock Motor honda pada Dealer atau Agen penjualan Motor masih terbatas jumlah unit yang tersedia.</li> <li>- Keterbatasan jam kerja karyawan bagian Customer Service</li> <li>- Kerja layanan CSO di Bank Sinarmas masih lambat.</li> </ul>
6	Kesimpulan dan Saran	Kesimpulan : (1). Terdapat Pengaruh Harga Sepeda Motor Honda OTO secara signifikan terhadap Jumlah Nasabah di Bank Sinarmas Jakarta. (2). Harga sepeda motor Honda OTO memberi kontribusi terhadap Jumlah Nasabah di Bank Sinarmas sebesar 24 %. Saran : Selain kebijakan harga produk motor Honda yg lebih menarik perusahaan OTO perlu meneliti lebih lanjut faktor lain yang lebih dominan mempengaruhi minat beli konsumen atau Nasabah Bank
7	Rencana kegiatan selanjutnya	(1) Menyusun Laporan Penelitian (2) Mempersiapkan publikasi dalam jurnal Internasional.
8	Nama peneliti	Ketua Peneliti : Dr. Ir. Raden Achmad Harianto, MM. Anggota Peneliti (1) : Supriyanto, SE, MM. Anggota Peneliti (2) : Supardi, ST, MM.
9	Tanda tangan	Ttd. : (1) R.A. Harianto (2) Supriyanto, (3) Supardi.

Catatan

#### LAMPIRAN 1. BIODATA PENELITI

##### A. BIODATA KETUA PENELITI

Nama	Dr. Ir. RADEN ACHMAD HARIANTO, M.M.
NIDN/NIDK	0418045804
Pangkat/Jabatan	-/Lektor Kepala (Associate Professor)
E-mail	raden.achmad@dsn.ubharajaya.ac.id
ID Sinta	6001443
h-Index	1

**Publikasi di Jurnal Internasional terindeks**

No	Judul Artikel	Peran (First author, Corresponding author, atau co-author)	Nama Jurnal, Tahun terbit, Volume, Nomor, P-ISSN/E-ISSN	URL artikel (jika ada)
1	Optimization of Woven Fabric Production in Textile Industry of PT. Argo Pantes Tangerang	first author	International Journal of Advanced Scientific Research & Development, 2018, 05, 04, e-ISSN : 2395-6089 / p-ISSN ;2394-8906 / Impact Factor :	<a href="http://www.ijasrd.">http : //www.ijasrd.</a>
2	The Application of Industrial Wastewater Management in Jakarta Industrial Estate Pulo Gadung	first author	International Journal of Advanced Scientific Research & Development (IJASRD), 2017, 04, 11, e-ISSN : 2395-6089 / p-ISSN ; 2394-8906 / Impact Factor : 3.151	<a href="http://www.ijasrd.">http : //www.ijasrd.</a>

**Publikasi di Jurnal Nasional Terakreditasi Peringkat 1 dan 2**

No	Judul Artikel	Peran (First author)	Nama Jurnal : Majalah TIFICO, 2016, 1, edisi 1, ISSN : STT No 759 SK / Dirjen / STT / 80	URL artikel (jika ada)
1	Penerapan Linear Program dengan metoda Grafis pada Industri Tekstil	Peran (First author)	Nama Jurnal : Majalah TIFICO, 2016, 1, edisi 1, ISSN : STT No 759 SK / Dirjen / STT / 80	URL artikel (jika ada) <a href="http://repository.uharajaya.ac.id/id/eprint/1303">http://repository.uharajaya.ac.id/id/eprint/1303</a>

**Prosiding seminar/konferensi internasional terindeks**

No	Judul Artikel	Peran (First author, Corresponding author, atau co-author)	Nama Jurnal, Tahun terbit, Volume, Nomor, P-ISSN/E-ISSN	URL artikel (jika ada)
1	The Optimization of Fabric Production to Maximize a Business Profit	first author	IFSAC 2018 - IOP Publishing, Proceeding indexed by Scopus., 2018, 138, 152, IOP ...?	<a href="http://www.unpas.ac.">http://www.unpas.ac.</a>

**Buku**

No	Judul Buku	Tahun Penerbitan	ISBN	Penerbit	URL (jika ada)
1	EKOLOGI dan EKONOMI	2010	978-979-16210-4-5	YPPL	<a href="http://www.uharajaya.ac.id">www.uharajaya.ac.id</a>

**Perolehan KI**

No	Judul KI	Tahun Perolehan	Jenis KI	Nomor	Status KI (terdaftar/granted)	URL (jika ada)
1	Pengaruh Pengendalian Polusi melalui Pemberian Karbon Aktif dan Keterampilan Manajerial terhadap Efisiensi penurunan CO <sub>2</sub>	2009	Hak Cipta		Terdaftar	<a href="#">28/10/2009</a>
2	Pengaruh Risk dan Diskonto terhadap Price Earning Ratio pada Saham-Saham LQ-45 di Bursa Efek Jakarta	2002	Hak Cipta		Terdaftar	<a href="#">19/04/2002</a>
3	Bisnis Internasional	2018	Hak Cipta		Terdaftar	<a href="#">01/04/2018</a>

Nama	Supriyanto, S.E., M.M
NIDN/NIDK	0020067201
Pangkat/Jabatan	Lektor
E-mail	Supriyanto@dsn.ubharajaya.ac.id
ID Sinta	-
h-Index	0

Nama	Supardi, ST, MM.
NIDN/NIDK	0403047601
Pangkat/Jabatan	Asisten Ahli
E-mail	supardi@dsn.ubharajaya.ac.id
ID Sinta	-
h-Index	0

*KOP SURAT*Mitrajikaada

# The Effect of Motor Sales Price on The Number of OTO Customer at Bank Sinarmas Jakarta

---

## ORIGINALITY REPORT

---

**14%**

SIMILARITY INDEX

**13%**

INTERNET SOURCES

**2%**

PUBLICATIONS

**2%**

STUDENT PAPERS

---

## MATCH ALL SOURCES (ONLY SELECTED SOURCE PRINTED)

---

< 1%

★ [febbynatasya.blogspot.com](http://febbynatasya.blogspot.com)

Internet Source

---

Exclude quotes      On

Exclude matches      Off

Exclude bibliography      On