

**ANALISIS FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KONSUMEN DALAM  
KEPUTUSAN PEMBELIAN MOBIL BEKAS  
DI DEALER NEW DIAN MOBIL SEMARANG**

**SKRIPSI**

Diajukan untuk memenuhi sebagian persyaratan  
Mencapai derajat Sarjana S-1  
Pada Fakultas Ekonomi  
Universitas Katolik Soegijapranata  
Semarang



**Disusun Oleh:**

**BOBY SUTANTO**  
**04.30.0048**

**FAKULTAS EKONOMI MANAJEMEN  
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA  
SEMARANG**

**2008**

## *Halaman Motto & Persembahan*

*Siapa yang puas terhadap apa yang telah  
dicapainya, dia tidak akan mendapat  
kemajuan lagi ...*

*(Those who are satisfied with what they already  
attained, shall not attain more)*

*Skripsi ini Kupersembahkan Kepada :*

*Keluargaku tercinta ...*

## HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI

**Nama : Boby Sutanto**

**NIM : 04.30.0048**

**Fakultas : Ekonomi**

**Jurusan : Manajemen**

**Judul : “ANALISIS FAKTOR YANG MEMPENGARUHI  
KONSUMEN DALAM KEPUTUSAN PEMBELIAN  
MOBIL BEKAS DI DEALER NEW DIAN MOBIL  
SEMARANG”**

**Disetujui di Semarang, 14 Desember 2007**

**Pembimbing,**

**( Bertha Bekti Retnowati, SE, MSi )**

**HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI**

**SKRIPSI DENGAN JUDUL :**

**ANALISIS FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KONSUMEN  
DALAM KEPUTUSAN PEMBELIAN MOBIL BEKAS DI  
DEALER DIAN MOBIL SEMARANG**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : Bobby Sutanto

NIM : 04.30.0048

Telah dipertahankan di depan penguji pada tanggal: Januari 2008

Dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu  
persyaratan untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi

Jurusan Manajemen

Pembimbing,

Koordinator Penguji,

(Bertha Bakti Retnowati, SE, MSi)

(Drs. Y. Sugiharto, MM)

Dekan Fakultas Ekonomi,

(Sentot Suciarto A., PhD.)

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Bobby Sutanto

NIM : 04.30.0048

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Manajemen

Menyatakan bahwa skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri. Apabila dikemudian hari ditemukan adanya bukti plagiasi, manipulasi dan atau bentuk-bentuk kecurangan yang lain, saya bersedia untuk menerima sanksi dalam bentuk apapun dari Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Soegijapranata, Semarang.

Semarang, Januari 2008

Bobby Sutanto

## KATA PENGANTAR

Pada kesempatan yang berbahagia ini, peneliti ingin mengucapkan puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa karena berkat rahmat dan anugerah-Nya, peneliti akhirnya berhasil menyelesaikan skripsi yang berjudul: “ANALISIS FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KONSUMEN DALAM KEPUTUSAN PEMBELIAN MOBIL BEKAS DI DEALER NEW DIAN MOBIL SEMARANG” ini.

Skripsi ini diajukan untuk memenuhi sebagian persyaratan dalam mencapai gelar Sarjana S-1 pada fakultas ekonomi, jurusan manajemen, Universitas Katolik Soegijapranata, Semarang.

Dalam menyelesaikan skripsi ini tidak sedikit hambatan yang dialami oleh penulis, oleh sebab itu dukungan dari berbagai pihak sangat dibutuhkan. Maka pada kesempatan ini pulalah penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada berbagai pihak, yaitu:

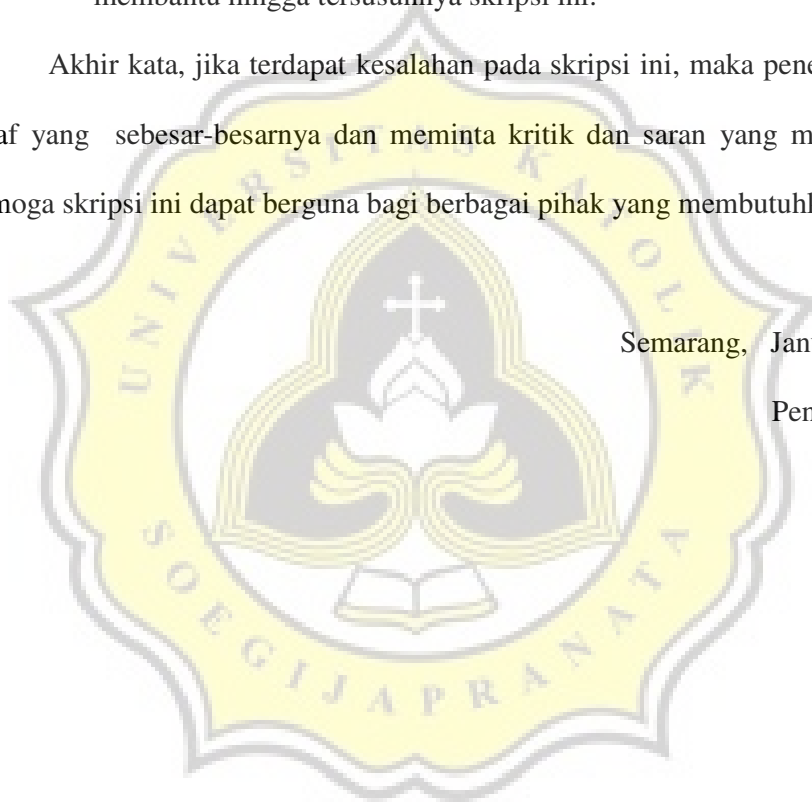
1. Bapak Sentot Suciarto, Ph. D, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Soegijapranata, Semarang.
2. Ibu Bertha Bakti Retnowati, SE, MSi, selaku dosen pembimbing yang telah membimbing dan memberikan petunjuk kepada peneliti selama ini.
3. Seluruh Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Soegijapranata, Semarang.
4. Staff Ekonomi Universitas Katolik Soegijapranata, Semarang.

5. Kedua orang tuaku yang selama ini telah memberikan banyak dukungan baik moril maupun materiil.
6. Seluruh keluargaku dan teman-teman satu kampus yang telah memberikan semangat dan dukungan dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu yang telah membantu hingga tersusunnya skripsi ini.

Akhir kata, jika terdapat kesalahan pada skripsi ini, maka peneliti mohon maaf yang sebesar-besarnya dan meminta kritik dan saran yang membangun. Semoga skripsi ini dapat berguna bagi berbagai pihak yang membutuhkan.

Semarang, Januari 2008

Peneliti



## DAFTAR ISI

Halaman Judul .....	i
Halaman Motto dan Persembahan .....	ii
Halaman Persetujuan Skripsi .....	iii
Halaman Pengesahan Skripsi .....	iv
Halaman Keaslian Skripsi .....	v
Kata Pengantar .....	vi
Daftar Isi .....	viii
Daftar Gambar .....	xi
Daftar Tabel .....	xii
Abstraksi .....	xiii
<b>BAB I: PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Perumusan Masalah .....	8
1.3. Tujuan Penelitian .....	8
1.4. Manfaat Penelitian .....	8
1.5. Sistematika Penulisan.....	9
<b>BAB II: LANDASAN TEORI.....</b>	<b>11</b>
2.1. Pengertian Perilaku Konsumen .....	11
2.2. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen .....	12
2.2.1. Faktor budaya atau kultur .....	12
2.2.2. Faktor-Faktor Sosial.....	14



2.2.3. Faktor-faktor Pribadi .....	15
2.2.4. Faktor-faktor Psikologis.....	17
2.3. Tahap-tahap Proses Pembelian Konsumen.....	19
2.4. Kerangka Pikir.....	24
2.5. Definisi Oprasional.....	26
<b>BAB III: METODE PENELITIAN.....</b>	<b>29</b>
3.1. Lokasi Penelitian.....	29
3.2. Populasi.....	29
3.3. Sampel.....	29
3.4. Teknik Pengambilan Sampel.....	30
3.5. Jenis dan Sumber Data.....	31
3.6. Teknik Pengumpulan Data.....	31
3.7. Uji Validitas dan Uji Reliabilitas.....	33
3.7.1. Uji Validitas.....	33
3.7.2. Uji Reliabilitas.....	34
3.8. Teknik Analisis Data .....	36
<b>BAB IV: HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>38</b>
4.1. Gambaran Umum Responden .....	38
4.2. Hasil Tanggapan Responden.....	40
4.3. Analisis Faktor.....	42
4.3.1. Uji Kecukupan Sampling.....	42
4.3.2. Penentuan Jumlah Faktor.....	45
4.3.3. Pengelompokkan Variabel Ke Dalam Faktor .....	48

4.3.4. Rotasi Faktor .....	49
4.3.4. Penamaan Faktor dan Interpretasinya.....	51
BAB V: PENUTUP.....	56
5.1. Kesimpulan.....	56
5.2. Saran.....	57
DAFTAR PUSTAKA.....	58



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.2. Skema Kerangka Pemikiran Analisis Faktor .....	26
Gambar 4.1. <i>Scree Plot</i> .....	47



## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1. Penjualan Mobil Bekas bulan September 2007 beberapa dealer di Semarang .....	4
Tabel 1.2. Penjualan Periode Januari – September 2007 New Dian Mobil .....	5
Tabel 1.3. Variabel yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Mobil Bekas di Dealer New Dian Mobil .....	7
Tabel 3.1. Hasil Uji Validitas.....	34
Tabel 3.2. Hasil Uji Reliabilitas.....	35
Tabel 4.1. Gambaran Umum Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	38
Tabel 4.2. Gambaran Umum Responden Berdasarkan Frekuensi Pembelian.....	38
Tabel 4.4. Gambaran Umum Responden Berdasarkan Pekerjaan.....	39
Tabel 4.5. Gambaran Umum Responden Berdasarkan Pendapatan per Bulan.....	40
Tabel 4.6. Hasil Tanggapan Responden.....	41
Tabel 4.7. Hasil KMO-MSA.....	43
Tabel 4.8. Anti Image Matrices.....	44
Tabel 4.9. Nilai Eigenvalue, Varians dan Kumulatif Varians.....	46
Tabel 4.10. Loading Factor dan Penentuan Faktor Tanpa Rotasi.....	48
Tabel 4.11. <i>Eigenvalue</i> , Prosentase Varians dan Varian Kumulatif Setelah Rotasi Varimax.....	50
Tabel 4.12. Pengelompokan Variabel ke Dalam Faktor Setelah Rotasi .....	50
Tabel 4.13. Hasil Analisis Faktor Setelah Rotasi Varimax .....	52

## ABSTRAKSI

Dunia usaha dan industri saat ini berkembang dengan pesat, baik yang berkembang disektor produksi maupun sektor jasa. Saat ini orientasi usaha telah berubah dari bidang produksi ke bidang pemasaran, sehingga perusahaan dituntut aktif dalam pemasaran terutama orang-orang yang menjalankan perusahaan tersebut, mereka dituntut untuk “menjual diri” dengan baik mengeluarkan segala gagasan serta ide-ide hebat untuk perusahaan sementara mereka yang tidak mampu menjual diri mereka sendiri dengan baik hanya akan menjual diri mereka dengan harga murah.

Salah satu dunia usaha yang mengalami kemajuan yang pesat adalah industri mobil bekas. New Dian Mobil adalah salah satu perusahaan yang menjual mobil bekas dengan berbagai jenis merk dan tahun mobil, yang akan dijadikan sebagai obyek dalam penelitian ini dengan alasan karena dealer ini adalah salah satu dealer yang sudah lama berdiri dengan dua cabang dealer yang mendukungnya. Sebagai langkah awal penelitian ini, peneliti melakukan prasurvei pada 30 responden yaitu konsumen yang telah melakukan pembelian mobil di Dealer New Dian Mobil Semarang, yang dijadikan sebagai objek penelitian.

Dari latar belakang di atas, maka permasalahannya dapat dirumuskan sebagai berikut: “ Faktor-faktor apa yang menjadi pertimbangan konsumen dalam keputusan pembelian mobil bekas di Dealer New Dian Mobil.”

Tujuan penelitian ini adalah : “untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi konsumen dalam membeli mobil bekas di Dealer New Dian Mobil”.

Lokasi pada penelitian ini adalah pada 3 lokasi New Dian Mobil beserta anak cabangnya yaitu: pusatnya yaitu New Dian Mobil di Jl. Supriadi No. 60, kemudian anak cabang pertama yaitu Permata Mobil di Jl. Halmahera Raya No. 5, dan anak cabang kedua yaitu Dian Permata Mobil di Jl. Majapahit No. 31. Ketiganya merupakan satu kesatuan di bawah satu pimpinan perusahaan.

Dengan menggunakan teknik sampling yaitu teknik purposive sampling, berdasarkan perhitungan, maka sampel dalam penelitian ini adalah 71,98 dibulatkan menjadi 80 responden. Jenis data dalam penelitian ini adalah data primer. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuesioner. Skala pengukuran yang dipakai untuk menjalankan penelitian ini adalah dengan menggunakan Skala Likert. Sedangkan teknik analisis yang digunakan yaitu analisis faktor.

Berdasarkan pada hasil analisis dan pembahasan pada bagian sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa dari 16 variabel awal yang mempengaruhi keputusan pembelian mobil bekas di dealer New Dian Mobil yaitu: orisinalitas cat mobil, orisinalitas body, interior mobil, onderstel mobil, surat-surat mobil pendukung, variasi mobil lengkap, warna mobil beragam, harga

mobil sesuai kondisi, harga lebih murah dari dealer lain, program bonus menarik, media promosi bervariasi, iklan gencar, lokasi strategis, merk mobil beragam, jaminan service, dan customer service, setelah dilakukan analisis faktor ditemukan 5 faktor yang menjadi pertimbangan konsumen dalam keputusan pembelian mobil bekas di Dealer New Dian Mobil yang terdiri dari: Faktor onderstel mobil dan variasi mobil lengkap (dengan prosentase varians sebesar 18,476%), faktor iklan gencar (dengan prosentase varians sebesar 14,014%), faktor orisinalitas body mobil dan cat pada mobil (dengan prosentase varians sebesar 10,594%), faktor harga lebih murah dibandingkan dengan dealer lain (dengan prosentase varians sebesar 10,594%), faktor warna mobil beragam (dengan prosentase varians sebesar 9,945%).

Sedangkan saran yang dapat dikemukakan pada penelitian ini antara lain adalah sebagai berikut: Dari hasil kesimpulan diketahui bahwa faktor tertinggi yang mempengaruhi konsumen dalam keputusan pembelian mobil bekas di dealer New Dian Mobil adalah : onderstel mobil dan variasi mobil yang lengkap dan faktor terendah adalah warna mobil yang beragam. Maka sebaiknya pihak New Dian Mobil dalam membeli mobil bekasnya untuk diperjualbelikan lagi lebih mempertahankan adanya mobil bekas dengan onderstel yang baik dan variasi mobil yang lengkap, lebih meningkatkan iklan mereka misalnya dengan melalui brosur, selebaran, kartu nama, spanduk, dan sebagainya. Selain itu juga harus diperhatikan body dan cat yang masih bagus, tetapi dengan memperhatikan harga yang lebih murah dibandingkan dengan dealer lain. Selain itu, sebaiknya pihak New Dian Mobil dalam membeli mobil bekasnya dari supplier mereka dapat membeli mobil dengan beragam pilihan warna sehingga semakin disukai oleh konsumen.