

**PENGARUH LOYALITAS DAN HARGA DALAM MENINGKATKAN  
PENJUALAN PADA DEALER MOTOR HONDA NSS DI KOTA  
KUPANG**

*(Pada Dealer Honda PT Nusantara Surya Sakti)*

**ANDRI MO'E  
15410102**

**SKRIPSI**

**Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi  
Guna Memenuhi Sebagai Dari  
Persyaratan-Persyaratan Untuk Mencapai  
Gelar Sarjana Ekonomi**



**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS KRISTEN ARTHA WACANA  
KUPANG**

**2022**

**LEMBARAN PENGESAHAN**

**PENGARUH LOYALITAS DAN HARGA DALAM MENINGKATKAN  
PENJUALAN PADA DEALER MOTOR HONDA NSS DI KOTA KUPANG**  
*(pada dealer Honda PT nusantara surya sakti)*

**NAMA** : ANDRI MO'E  
**NIM** : 15410102  
**PRODI** : MANAJEMEN  
**JALUR MINAT** : MANAJEMEN PEMASARAN

**MENYETUJUI:**

**PEMBIMBING I**



HERMYN B. HINA, SE., MSi  
NIDN: 0825056801

**PEMBIMBING II**



ALYA E. SJOEN, SE., MM  
NIDN: 0831018301

**FAKULTAS EKONOMI  
PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
UNIVERSITAS KRISTEN ARTHA WACANA  
KUPANG  
2022**

**SKRIPSI**  
**PENGARUH LOYALITAS DAN HARGA DALAM MENINGKATKAN**  
**PENJUALAN PADA DEALER MOTOR HONDA NSS DI KOTA KUPANG**  
*(pada dealer Honda PT nusantara surya sakti)*

Di Persiapkan Dan Disusun Oleh:

**ANDRI MO'E**  
15410102



Telah Dipertahankan Didepan Dewan Penguji

Pada Tanggal 31 JANUARI 2022

Susunan Dewan Penguji

Penguji Utama	Dr.Damaris Y. Koli, SE.,MP	
Penguji Anggota	Drs.Roberth A. Serang,MSi	
Penguji Anggota/ Pembimbing I	Hermyn B. Hina,SE.,MSi	
Penguji Anggota/ Pembimbing II	Alya E. Sjoen.SE.,MM	

**SKRIPSI INI TELAH DITERIMA SEBAGAI SALAH SATU PERSYARATAN  
UNTUK MEMPEROLEH GELAR SERJANA EKONOMI**



DEKAN FAKULTAS EKONOMI

**JUSUF ABOLADAKA,SE.,M.Si**  
NIDN: 0806015701

KETUA PRODI MANAJEMEN

**ALYA E. SJOEN,SE.,MM**  
NIDN: 0831018301



**UNIVERSITAS KRISTEN ARTHA WACANA KUPANG**  
**FAKULTAS EKONOMI**  
Jln. Adisucipto Oesapa – Kupang

**SURAT PERNYATAAN PENELITIAN SKRIPSI**

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Andri Mo'e

NIM : 15410102

Program Studi : Manajemen

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang saya buat dengan judul : "Peranan Loyalitas Dan Harga Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Dealer Motor Honda NSS Kota Kupang (Kasus Pada Dealer Honda PT. Surya Sakti)", yang diusulkan dalam skema Penelitian Skripsi untuk Tahun Akademik 2021/2022 bersifat original dan belum pernah diteliti oleh peneliti lain / penelitian sebelumnya.

Bilamana dikemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia dituntut dan proses sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan sebenar-benarnya.

Kupang, 24 Januari 2022

Mengentahui  
Dekan,



Jusuf Aboladaka, SE. M.Si  
NIDN. 0806015701

Yang menyatakan



Andri Moe  
NIM. 15410102

## **MOTTO**

Dan apabila kamu berseru dan datang untuk berdoa kepada ku,maka aku akan mendengarkan kamu;

Yeremia 29:12

## **PERSEMBAHAN**

Skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Tuhan Yesus yang senantiasa melindungi dan menyertai sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
2. Kedua orang tua saya Bapak Leonard Mo'e dan Ibu Margarita Mo'e panie yang telah membesarkan, membimbing, dan memelihara saya serta dengan sabar dan tak pernah berhenti dan memperjuangkan saya selama dibangku pendidikan.
3. Saudara saya Simon Mo'e, Luisa Mo'e, Ferdy Mo'e, Wesly Mo'e, Tery Mo'e, dan Ayub C.R. Mo'e yang selalu membantu dalam doa maupun moral dan materil.
4. Semua keluarga besar yang telah mendukung saya selama dibangku pendidikan.
5. Alma mater yang kubanggakan Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Artha Wacana Kupang yang tercinta.

Semua teman-teman dan sahabat seperjuangan manajemen tanpa terkecuali yagn selalu ada untuk memberikan semangat.

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur penulis panjatkan ke hadapan Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat dan rahmat-NYA, penulisan hasil ini dapat diselesaikan dengan baik.

Peneliti menyadari bahwa, penulisan hasil ini masih jauh dari kesempurnaan dan pada proses penulisan pun tidak terlepas dari uluran tangan secara langsung maupun tidak langsung baik itu berupa doa, ide, gagasan, materi maupun spiritual. Atas bantuan dan bimbingan yang diberikan maka peneliti mengungkapkan terima kasih dan penghargaan yang tidak terhingga kepada:

1. Bapak Dr. Ir. Ayub Urbanus Imanuel Meko M.Si. Selaku Rektor Universitas Kristen Artha Wacana Kupang yang berkenan menerima dan mendukung penulis dalam melaksanakan pendidikan di UKAW Kupang.
2. Bapak Jusuf Aboladaka, SE.M.Si. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi atas perkenaanannya sehingga penulis mendapat kesempatan belajar, bimbingan, bagi penulis dalam penulisan Skripsi dan menyelesaikan studi pada Fakultas Ekonomi Universitas Ekonomi Kristen Artha Wacana Kupang.
3. Ibu Dr. Damaris Y. Koli, MM Selaku Wakil Dekan 1 Fakultas Ekonomi yang selalu membimbing penulis selama di bangku pendidikan.
4. Ibu Alya Elita Sjoen, SE., MM. Selaku Ketua Program Studi Manajemen dan sebagai pembimbing II yang tidak mengenal lelah memimpin program studi manajemen seta memberikan bimbingan dalam penulisa skripsi.
5. Ibu Hermyn B. Hina, SE., M. Si selaku Dosen pembimbing I yang selalu memberikan arahan-arahan, bimbingan, bagi penulis dalam penulisan Skripsi dan menyelesaikan studi.

6. Seluruh staf dosen FE-UKAW Kupang yang telah mengajar dan mendidik penulis selama di bangku pendidikan.
7. Seluruh karyawan FE-UKAW Kupang yang telah melayani penulis selama di bangku pendidikan.
8. Teman-teman seperjuangan angkatan tahun 2015 riko, edgar, yanto, yoris, dan teman-teman angkatan tahun 2015 yang tidak dapat penulis sebutkan namanya satu persatu yang selalu membantu penulis.

Kiranya budi baik yang diberikan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini mendapatkan berkat oleh Tuhan yang Maha Esa. Semoga Tuhan Yang Maha Kuasa senantiasa membalas semua pengorbanan dari berbagai pihak melalui berkat dan kasih-Nya selalu mengalir dalam setiap orang yang mengandalkan Dia. Akhir kata, semoga skripsi ini bermanfaat bagi pembaca. Terima kasih salam doa yang tulus.

Kupang, 21 Januari 2022

(Penulis)

Andri Mo'e



## DAFTAR ISI

	<b>Halaman...</b>
<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>SURAT PERNYATAAN SKRIPSI .....</b>	<b>iii</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>iv</b>
<b>PERSEMBAHAN.....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xiii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>xiv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	6
1.3 Persoalan Penelitian .....	6
1.4 Tujuan & Manfaat .....	6
1.4.1 Tujuan Penelitian.....	6
1.4.2 Manfaat Penelitian.....	7
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>8</b>
2.1 Loyalitas .....	8
2.2.1 Pengertian Peranan Loyalitas .....	8
2.2.2 Prinsip Dasar Penyusunan Loyalitas .....	9
2.2 Harga .....	14
2.2.1 Pengertian Harga .....	14
2.2.2 Bauran Harga .....	15
2.2.3 Penetapan Harga .....	16

2.2.3	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Harga .....	17
2.2.4	Dimensi Harga .....	18
2.2.5	Meningkatkan Penjualan .....	19
2.2.6	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan .....	20
2.2.7	Dimensi-Dimensi Meningkatkan Penjualan .....	22
2.2.8	Usaha Meningkatkan Penjualan .....	22
2.3	Penelitian Terdahulu .....	23
2.4	Konsep Penelitian.....	25
2.5	Kajian Empirik .....	26
2.6	Kerangka Dasar Penelitian Dan Hipotesis .....	26
2.6.1	Hipotesis Penelitian .....	26
2.6.2	Kerangka DasarPenelitian .....	27
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>		<b>29</b>
3.1	Populasi&Sampel .....	29
3.1.1	Populasi .....	29
3.1.2	Sampel .....	29
3.2	Teknik Pengumpulan Data .....	30
3.3	Hipotesis Statistik Dan Teknik Pengujian Hipotesis.....	31
3.4	Teknik Penguian.....	31
3.4.1	Uji Koefisien Regresi Secara Parsial (Uji t).....	31
3.4.2	Uji Signifikan Simulta (uji F) .....	32
3.4.3	Koefisien Determinasi .....	32
3.5	Teknik Analisis Data .....	33
3.5.1	Analisis Pendahuluan .....	33
3.5.2	Analisis Lanjutan .....	33
3.5.3	Analisis Linear Berganda .....	33

<b>BAB IV ANALISIS DAN BAHASAN HASIL ANALISIS.....</b>	<b>35</b>
4.1 Gambaran Umum Dan Sejarah PT. Nusantara Surya Sakti.....	35
4.1.1 Logo PT. Nusantara Surya Sakti Kota Kupang.....	36
4.1.2 Visi Dan Misi Tentang Dealer NSS Kota Kupang .....	38
4.2 Karakteristik Responden.....	38
4.2.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	38
4.2.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia .....	39
4.3 Analisis Pendahuluan.....	39
4.3.1 Deskripsi Jawaban Responden Loyalitas.....	40
4.3.2 Deskripsi Jawaban Responden Harga.....	43
4.3.3 Deskripsi Jawaban Responden Meningkatkan Penjualan .....	46
4.4 Analisis Lanjutan .....	48
4.4.1 Regresi Linear Berganda .....	48
4.4.2 Uji t.....	49
4.4.3 Uji F.....	50
4.4.4 Uji .....	51
4.5 Bahasan Hasil Analisis .....	51
4.5.1 Loyaitas Terhadap Meningkatkan Penjualan .....	51
4.5.2 Harga Terhadap Meningkatkan Penjualan.....	52
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>53</b>
5.1 Kesimpulan.....	53
5.2 Implikasi Teoritis.....	53
5.3 Implikasi Terapan .....	54
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>56</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>59</b>

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2.1 Kerangka Dasar Penelitian .....	27
--	----

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Perbandingan Penelitian Terdahulu Dengan Penelitian Sekarang .....	24
Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	38
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	39
Tabel 4.3 Deskripsi Jawaban Jawaban Responden Loyalitas Indikator 1 .....	40
Tabel 4.4 Deskripsi Jawaban Jawaban Responden Loyalitas Indikator 2 .....	41
Tabel 4.5 Deskripsi Jawaban Jawaban Responden Loyalitas Indikator 3 .....	41
Tabel 4.6 Deskripsi Jawaban Jawaban Responden Loyalitas Indikator 4 .....	42
Tabel 4.7 Deskripsi Jawaban Jawaban Responden Loyalitas Indikator 5 .....	43
Tabel 4.8 Deskripsi Jawaban Jawaban Responden Harga Indikator 1.....	44
Tabel 4.9 Deskripsi Jawaban Jawaban Responden Harga Indikator 2.....	44
Tabel 4.10 Deskripsi Jawaban Jawaban Responden Harga Indikator 3.....	45
Tabel 4.11 Deskripsi Jawaban Jawaban Responden Harga Indikator 4.....	45
Tabel 4.12 Deskripsi Jawaban Jawaban Responden Meningkatkan Penjualan Indikator 1.....	46
Tabel 4.13 Deskripsi Jawaban Jawaban Responden Meningkatkan Penjualan Indikator 2.....	47
Tabel 4.14 Deskripsi Jawaban Jawaban Responden Meningkatkan Penjualan Indikator 3.....	47
Tabel 4.15 Regresi Linear Berganda.....	48
Tabel 4.16 Uji Parsial (Uji t).....	49
Tabel 4.17 Uji Simulta (Uji F) .....	50
Tabel 4.18 Koefisien Determinasi.....	51

## DAFTAR LAMPIRAN

Kuesioner .....	60
Jawaban Responden .....	64
Analisis Linear Berganda .....	67
t Tabel.....	68
Titik Peresentase Distribusi F Untuk Probabilita 0,05.....	70