

**PENGARUH STRATEGI PEMASARAN PADA STMIK – STIE MIKROSKIL
TERHADAP KEPUTUSAN MAHASISWA / I MEMILIH STMIK – STIE
MIKROSKIL**

SKRIPSI

OLEH :

YETTI RELITNA

157119000



**UNIVERSITAS
MIKROSKIL**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI
MIKROSKIL
MEDAN
2016**

**MARKETING STRATEGIES IN EFFECT STMIK - STIE MIKROSKIL DECISION
ON STUDENTS / I CHOOSE STMIK - STIE MIKROSKIL**



**STUDY PROGRAM OF MANAGEMENT
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI
MIKROSKIL
MEDAN
2016**

LEMBARAN PENGESAHAN

PENGARUH STRATEGI PEMASARAN PADA STMIK – STIE MIKROSKIL
TERHADAP KEPUTUSAN MAHASISWA / I MEMILIH STMIK – STIE
MIKROSKIL



157119000

UNIVERSITAS
MIKROSKIL

Disetujui Oleh :

Pembimbing I, (Eko Yuliawan, S.E. M.Si) Pembimbing II, (Pioner Pelawi, S.E. M.Si)

Medan, 30 Agustus 2016
Diketahui dan Disahkan Oleh :

Ketua Program Studi Manajemen

(Sugianto Ovinus Ginting, S.E. M.M)

SURAT PERNYATAAN **Perihal : Tugas Akhir**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama	:	Yetti Relitna
Nim	:	157119000
Jurusan/Program Studi	:	Manajemen
Konsentrasi Bidang	:	Manajemen Bisnis
Jenjang Studi	:	S1

Dengan ini menyatakan bahwa saya telah melaksanakan penelitian dan penulisan Tugas Akhir dengan judul dan tempat penelitian sebagai berikut :

Judul Tugas Akhir	:	Pengaruh Strategi Pemasaran pada STMIK-STIE Terhadap Keputusan Mahasiswa/i Memilih STMIK – STIE Mikroskil.
Tempat Penelitian	:	STMIK-STIE Mikroskil
Alamat Penelitian	:	Jl. Thamrin No. 140 Medan
Telepon Tempat Penelitian	:	(061) 4573767

Sehubungan dengan Tugas Akhir tersebut, saya menyatakan dengan sebenarnya bahwa penelitian dan penulisan Tugas Akhir tersebut merupakan hasil kerja saya sendiri (tidak menyuruh orang lain mengerjakannya). Jika dikemudian hari ternyata terbukti bahwa bukan saya yang mengerjakannya, maka saya bersedia dikenakan sanksi yang telah ditetapkan STIE Mikroskil Medan, yakni pencabutan Ijazah yang telah saya terima dan ijazah tersebut dinyatakan tidak sah.

Demikianlah surat pernyataan ini saya perbuat dengan sungguh-sungguh dalam keadaan sehat dan tanpa ada tekanan dari pihak manapun.

Medan, 2016

Saya yang membuat pernyataan

(Yetti Relitna)

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui pengaruh Kualitas Produk (X1), Harga (X2), Promosi (X3), dan Saluran Distribusi / tempat (X4) terhadap Keputusan Memilih STMIK-STIE Mikroskil (Y). Dalam penelitian ini populasi berjumlah 98 mahasiswa. Metode yang digunakan adalah *Proportionate Stratified Random Sampling*. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan kuesioner terhadap 98 orang responden STMIK-STIE Mikroskil. Metode analisis yang digunakan adalah analisis regresi linear berganda. Hasil analisis mendapatkan bahwa Kualitas Produk, Harga, Promosi, dan Saluran Distribusi secara bersama-sama memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan memilih STMIK-STIE Mikroskil. *Adjusted R Square* yang diperoleh sebesar 0,425. Hal ini berarti 42,5% keputusan memilih dipengaruhi oleh produk, harga, promosi dan saluran distribusi. Sedangkan sisanya yaitu 57,5 % keputusan memilih dipengaruhi oleh variabel-variabel lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Kata Kunci : Kualitas Produk, Harga, Promosi dan Saluran Distribusi

**UNIVERSITAS
MIKROSKIL**

ABSTRACT

The purpose of this study to determine the effect Product Quality (X1), Price (X2), Promotion (X3), and Channel Distribution / place (X4) against Decision Choose STIE STMIK Mikroskil (Y). In this study population of 98 students. The method used is Proportionate Stratified Random Sampling. Methods of data collection in this study used a questionnaire to 98 respondents STMIK-STIE Mikroskil. The analytical method used is multiple linear regression analysis. The results of the analysis found that Quality Product, Price, Promotion and Distribution Channels together have a positive and significant impact on the decision to choose STMIK-STIE Mikroskil. Adjusted R Square obtained at 0,425. This means that 42.5% are influenced by the decision of choosing a product, price, promotion and distribution channels. While the remaining 57.5% chose decision is influenced by other variables not examined in this study.

Keywords: *Quality Product, Price, Promotion and Distribution Channels*

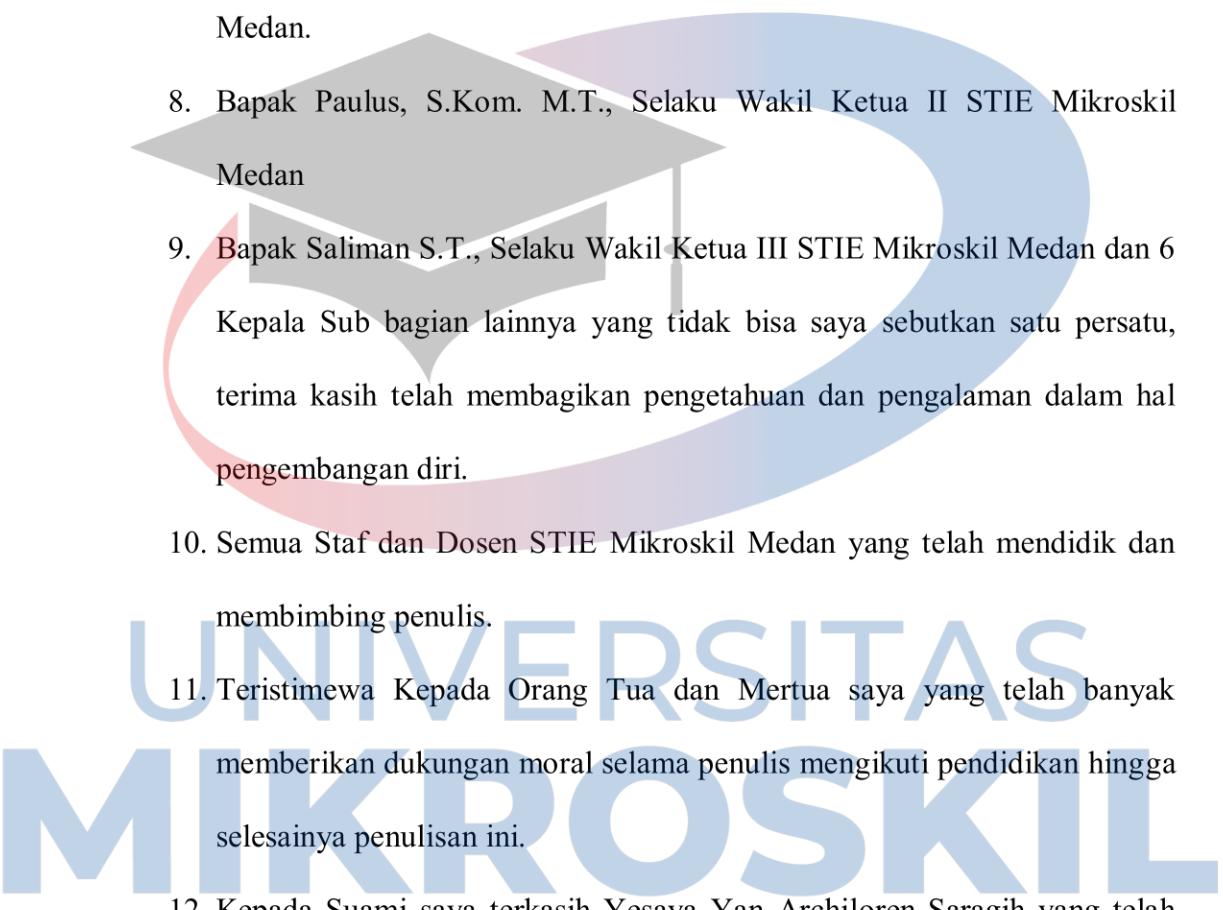
**UNIVERSITAS
MIKROSKIL**

KATA PENGANTAR

Terlebih dahulu penulis mengucapkan syukur kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan karuniaNya, penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Tujuan penulis dalam melaksanakan penulisan ini adalah guna memenuhi syarat untuk mendapatkan gelar sarjana strata satu program studi Manajemen Bidang Konsentrasi Manajemen Bisnis di STIE-Mikroskil Medan, dan penulis melakukan penelitian di STMIK-STIE Mikroskil.

Selama penyusunan penelitian ini, penulis banyak memperoleh bimbingan, nasehat dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih kepada :

1. Bapak Ir. Mbayak Ginting, S.Kom. M.M., Selaku Ketua STIE-Mikroskil
2. Bapak Sugianta, S.E, M.M, Selaku Ketua Program Studi Manajemen STIE Mikroskil Medan serta sebagai Dosen Penguji I yang telah memberikan kritik dan saran yang menjadikan skripsi ini lebih sempurna.
3. Ibu Maggee Senata, S.E, Selaku Sekretaris Program Studi Manajemen STIE Mikroskil Medan.
4. Bapak EkoYuliawan, S.E. M.Si., Selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan kritik dan saran yang menjadikan skripsi ini lebih sempurna.

- 
5. Bapak Pioner Pelawi, S.E., M.Si., Selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan kritik dan saran yang menjadikan skripsi ini lebih sempurna.
 6. Miss Ella Silvana Ginting, S.E. M.Si., Selaku Dosen Pengaji II yang telah memberikan kritik dan saran yang menjadikan skripsi ini lebih sempurna.
 7. Bapak Djoni, S.Kom. M.T.I., Selaku Wakil Ketua I STIE Mikroskil Medan.
 8. Bapak Paulus, S.Kom. M.T., Selaku Wakil Ketua II STIE Mikroskil Medan
 9. Bapak Saliman S.T., Selaku Wakil Ketua III STIE Mikroskil Medan dan 6 Kepala Sub bagian lainnya yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, terima kasih telah membagikan pengetahuan dan pengalaman dalam hal pengembangan diri.
 10. Semua Staf dan Dosen STIE Mikroskil Medan yang telah mendidik dan membimbing penulis.
 11. Teristimewa Kepada Orang Tua dan Mertua saya yang telah banyak memberikan dukungan moral selama penulis mengikuti pendidikan hingga selesaiya penulisan ini.
 12. Kepada Suami saya terkasih Yesaya Yan Archiloren Saragih yang telah membantu memberikan semangat dan waktunya untuk ikut membantu menyelesaikan penulisan skripsi ini.
 13. Seluruh responden yang telah rela meluangkan waktu untuk penulis, terima kasih atas kerja samanya.

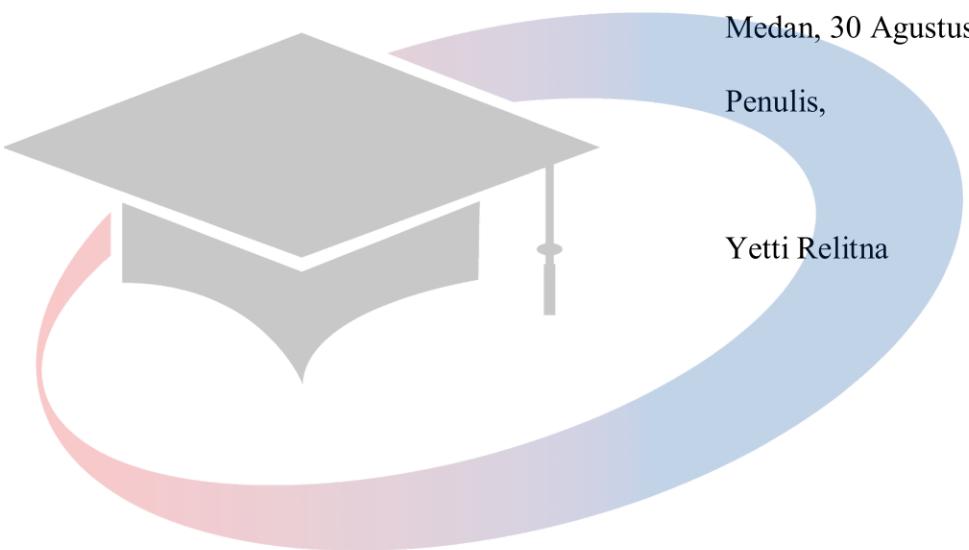
14. Pihak-pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang telah memberikan bantuan baik secara langsung maupun tidak langsung.

Semoga skripsi ini bermanfaat dan dapat digunakan sebagai informasi bagi semua pihak yang membutuhkan.

Medan, 30 Agustus 2016

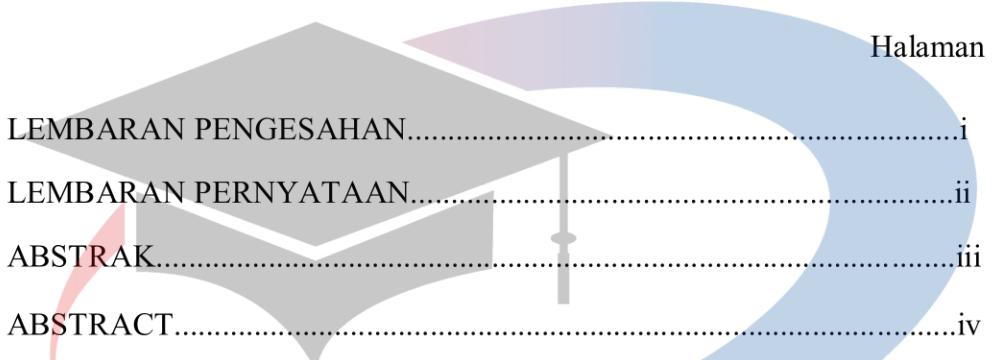
Penulis,

Yetti Relitna



UNIVERSITAS MIKROSKIL

DAFTAR ISI



	Halaman
LEMBARAN PENGESAHAN.....	i
LEMBARAN PERNYATAAN.....	ii
ABSTRAK.....	iii
ABSTRACT.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	7
1.3 Ruang Lingkup Penelitian.....	8
1.4 Tujuan penelitian.....	8
1.5 Manfaat penelitian.....	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	9
1.1 Penelitian Terdahulu.....	9

1.2 Landasan Teori.....	11
2.2.1 Pengertian Strategi.....	11
2.2.2 Pengertian Pemasaran.....	12
2.2.3 Strategi Pemasaran.....	13
2.2.4 Pengertian Manajemen Pemasaran.....	14
2.2.5 Bauran Pemasaran (Marketing Mix).....	14
2.2.6 Teori Pengambilan Keputusan.....	20
2.2.6.1 Fungsi dan Tujuan Pengambilan Keputusan.....	20
2.2.6.2 Unsur Pengambilan Keputusan.....	21
2.2.6.3 Dasar Pengambilan Keputusan.....	21
2.2.6.4 Proses Pengambilan Keputusan.....	23
2.3 Kerangka Konsepsual.....	24
2.4 Hipotesis.....	25

BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	26
3.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	26
3.2 Jenis Penelitian.....	27
3.3 Lokasi Penelitian.....	27
3.4 Populasi dan Sampel.....	27
3.4.1 Populasi.....	27
3.4.2 Sampel.....	28
3.5 Metode Pengumpulan data.....	30
3.6 Defenisi Operasional Variabel.....	30

3.7 Metode Analisis Data.....	32
3.7.1 Uji Validitas.....	32
3.7.2 Uji Reabilitas.....	33
3.7.3 Asumsi Klasik.....	34
3.7.3.1 Uji Normalitas.....	34
3.7.3.2 Uji Multikolonieritas.....	34
3.7.3.3 Uji Heteroskedastisitas.....	35
3.7.4 Analisis Regresi Linear Berganda.....	36
3.7.5 Uji Hipotesis.....	37
3.7.5.1 Uji Signifikansi Simultan (Uji F).....	37
3.7.5.2 Uji Signifikansi Pengaruh Parsial (Uji t).....	37
3.7.5.3 Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	38

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	39
4.1 Hasil Penelitian.....	39
4.1.1 Gambaran Umum Responde.....	39
4.1.2 Deskripsi Variabel Penelitian.....	41
4.1.2.1 Variabel Produk (X1).....	42
4.1.2.2 Variabel Harga (X2).....	43
4.1.2.3 Variabel Promosi (X3).....	44

4.1.2.4 Variabel Saluran Distribusi (X4).....	45
4.1.2.5 Variabel Keputusan Memilih (Y).....	46
4.1.3 Uji Validitas dan Reabilitas.....	48
4.1.3.1 Uji Validitas.....	48
4.1.3.2 Uji Reabilitas.....	49
4.1.4 Uji Asumsi Klasik.....	49
4.1.4.1 Uji Normalitas.....	49
4.1.4.2 Uji Multikolonieritas.....	51
4.1.4.3 Uji Heteroskedastisitas.....	52
4.1.5 Analisis Regresi Linear Berganda.....	54
4.1.6 Uji Hipotesis.....	55
4.1.6.1 Uji Signifikansi Simultan (Uji F).....	55
4.1.6.2 Uji Signifikansi Pengaruh Parsial (Uji T).....	56
4.1.6.3 Uji Koefisien Determinasi.....	58
4.2 Pembahasan Hasil Penelitian.....	59
4.2.1 Dimensi Produk.....	59
4.2.2 Dimensi Harga.....	59
4.2.3 Dimensi Promosi.....	60
4.2.4 Dimensi Saluran Distribusi.....	60

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	61
5.1 Kesimpulan.....	61
5.2 Saran.....	61
DAFTAR PUSTAKA.....	63
LAMPIRAN.....	64



UNIVERSITAS **MIKROSKIL**

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Perkembangan Jumlah Mahasiswa.....	3
Tabel 1.2 Program Studi STMIK-STIE Mikroskil.....	5
Tabel 1.3 Daftar Uang Kuliah Periode 2011-2015.....	6
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	10
Tabel 2.2 Alat-Alat Promosi.....	18
Tabel 3.1 Total Mahasiswa Periode 2011-2015.....	28
Tabel 3.2 Metode Penarikan Sampel Dalam Penelitian.....	29
Tabel 3.3 Defenisi Operasional Variabel.....	31
Tabel 3.4 Skala Validitas.....	33
Tabel 3.5 Skala Reabilitas.....	34
Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	39
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Program Studi.....	40
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	40
Tabel 4.4 Karakteristik Variabel.....	41
Tabel 4.5 Variabel Produk.....	42
Tabel 4.6 Variabel Harga.....	43
Tabel 4.7 Variabel Promosi.....	44
Tabel 4.8 Variabel Saluran Distribusi.....	45

Tabel 4.9 Variabel Keputusan Memilih.....	46
Tabel 4.10 Hasil Pengujian Validitas.....	48
Tabel 4.11 Hasil Pengujian Reabilitas.....	49
Tabel 4.12 Hasil uji <i>Kolmogorov-smirnov</i>	51
Tabel 4.13 Multikolonieritas.....	52
Tabel 4.14 Heteroskedastisitas.....	53
Tabel 4.15 Analisis Regresi Linear Berganda.....	54
Tabel 4.16 Analisis Regresi Secara Simultan.....	55
Tabel 4.17 Analisis Regresi Secara Parsial.....	56
Tabel 4.18 Hasil Uji Koefisien Determinasi.....	58



UNIVERSITAS MIKROSKIL

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Proses Pengambilan Keputusan.....	24
Gambar 2.2 Kerangka Konsepsual.....	25
Gambar 4.1 Histogram.....	50
Gambar 4.2 Grafik <i>Normal Probability Plot</i>	50
Gambar 4.3 <i>Scatterplot</i>	53

UNIVERSITAS
MIKROSKIL

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 Kuesioner.....	64
Lampiran 2 Pilihan Jawaban Responden.....	66
Lampiran 3 Uji Validitas dan Reabilitas.....	81
Lampiran 4 Uji Asumsi Klasik.....	82
Lampiran 5 Uji Regresi Linear Berganda.....	86
Lampiran 6 Tabel.....	88

**UNIVERSITAS
MIKROSKIL**