

**PENGARUH BAURAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN INDOMARET CARD (STUDI PADA KONSUMEN
INDOMARET KOTA BANDUNG)**

TAHUN 2015

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Ahli Madya

Pada program studi D3 Manajemen Pemasaran

Disusun oleh:

Ridho Pratama Elwis

(6304120055)



PROGRAM STUDI D3 MANAJEMEN PEMASARAN

FAKULTAS ILMU TERAPAN

UNIVERSITAS TELKOM

2015

**PENGARUH BAURAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN INDOMARET CARD (STUDI PADA KONSUMEN
INDOMARET KOTA BANDUNG)**

TAHUN 2015

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Ahli Madya

Pada program studi D3 Manajemen Pemasaran

Disusun oleh:

Ridho Pratama Elwis

(6304120055)



PEMBIMBING

RENNYTA YUSIANA, SE, MM

MANAJEMEN PEMASARAN

FAKULTAS ILMU TERAPAN

UNIVERSITAS TELKOM

BANDUNG

2015

HALAMAN PERSETUJUAN

**PENGARUH BAURAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN INDOMARET CARD (STUDI PADA KONSUMEN
INDOMARET KOTA BANDUNG)**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Amdm
Program Studi D3 Manajemen Pemasaran
Universitas Telkom

Disusun Oleh :

RIDHO PRATAMA ELWIS

6304120055

Menyetujui,
Pembimbing Akademik

Rennyta Yusiana SE., MM

**PROGRAM STUDI D3 MANAJEMEN PEMASARAN
FAKULTAS ILMU TERAPAN
UNIVERSITAS TELKOM
2015**

HALAMAN PERNYATAAN

Dengan ini saya, RIDHO PRATAMA ELWIS menyatakan bahwa laporan tugas akhir dengan judul Pengaruh Bauran Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Indomaret Card adalah benar-benar karya saya sendiri. Saya tidak melakukan penjiplakan kecuali melalui pengutipan sesuai dengan etika keilmuan yang berlaku. Saya bersedia menanggung risiko atau sanksi yang dijatuhkan kepada saya apabila ditemukan pelanggaran terhadap etika keilmuan dalam laporan tugas akhir saya ini.

Bandung, 4 Juni 2015
Yang membuat pernyataan,

Ridho Pratama Elwis
6304120055

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufik serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan tugas akhir tepat waktu dan tanpa adanya halangan yang berarti.

Laporan Tugas Akhir ini disusun berdasarkan fenomena saat ini dan pelajaran yang telah penulis dapatkan selama 6 semester. Laporan Tugas Akhir ini merupakan salah satu syarat wajib yang harus ditempuh dalam Program Studi D3 Manajemen Pemasaran

Dalam penyusunan Laporan Tugas Akhir ini penulis banyak mendapatkan bantuan dari berbagai pihak, oleh sebab itu penulis ingin mengungkapkan rasa terima kasih kepada :

- 1) Allah SWT, yang telah memberikan banyak nikmat, rejeki, waktu dan kemurahan hatinya dalam membantu penulis di setiap kegiatan penulis.
- 2) Kepada orang tua penulis mama (Wistawati) dan papa (Ruseldiman) yang selalu mendukung dan mendoakan penyelesaian Laporan Tugas Akhir ini, bukan hanya Laporan Tugas Akhir tapi disemua aspek kegiatan penulis. Semua bentuk dukungan dari orang tua penulis ucapkan banyak terimakasih, untuk ke dua saudara penulis Ratih dan Raihan yang sudah memberikan semangat serta doanya
- 3) Ibu Rennyta Yusiana, SE, MM selaku pembimbing tercantik dan baik yang telah banyak memberikan arahan dan masukan kepada penulis dalam penyelesaian Laporan Tugas Akhir ini.
- 4) Bapak Rahmat Hidayat selaku dosen wali penulis yang telah membantu menjelaskan dan menyarankan yang terbaik untuk Laporan Tugas Akhir penulis serta semua dosen D3 Manajemen Pemasaran yang telah mengajarkan ilmunya dan memberikan banyak masukan kepada penulis dan telah bersabar mengajarkan penulis semua hal baru yang belum pernah penulis dapatkan.

- 5) Kepada sahabat-sahabat terbaik Indry, Arti, dan Khaya yang selalu mendukung kegiatan positif penulis, senantiasa bersama dan berjuang bersama mulai awal perkuliahan hingga akhir. Untuk teman seperjuangan Dhafin dan Yogi yang selalu memberi motivasi. Kepada teman-teman Marketing B 2012, terimakasih untuk kalian semua yang silih berganti menemani serta mendukung. Untuk keluarga-keluarga baru Kesos, Keluarga Santai, UKBM yang selalu memberi do'a dan semangat kepada penulis. Kepada Fiqhi, Khaya, dan Toni yang selalu menyempatkan waktu untuk berbagi ilmu mereka kepada penulis.
- 6) Tak lupa pula penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada pihak-pihak terkait lainnya yang telah banyak membantu baik itu dalam penyelesaian Laporan Tugas Akhir ini terutama kepada responden masyarakat kota Bandung yang telah menyempatkan waktunya untuk membantu mengisi kuesioner penulis.

Bandung, 4 juni 2015

Ridho Pratama Elwis

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN AKADEMIS

Sebagai civitas akademik Universitas Telkom, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ridho Pratama Elwis
NPM : 6304120055
Program Studi : Manajemen Pemasaran
Fakultas : Ilmu Terapan
Jenis karya : Laporan Tugas Akhir

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Telkom **Hak Bebas Royalti Noneksklusif** (*Non-exclusive Royalty- Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul :

Pengaruh Bauran Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Indomaret Card

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Telkom berhak menyimpan, mengalihmedia atau format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan memublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis atau pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Bandung, 4 Juni, 2015

Ridho Pratama Elwis
6304120055

ABSTRAK

Elektronik uang menjadi fasilitas transaksi di berbagai Negara. Kecenderungan pergeseran cara bertransaksi konsumen dari uang kartal ke uang elektronik. Telah menjadi sebuah fenomena menarik. Perkembangan uang elektronik di Indonesia sangat bagus setiap tahunnya. Bank Mandiri yang berkerja sama dengan Indomaret untuk memperkenalkan uang elektronik yang mereka ciptakan yaitu Indomaret Card terus diperkenalkan kepada masyarakat luas. Banyak cara-cara yang digunakan Indomaret untuk memperkenalkan Indomaret Card kepada masyarakat dengan cara melakukan Bauran Promosi seperti *Advertising, Sales Promotion, Personal Selling, Public Relation, Direct Marketing*. Cara bauran promosi tersebut terus dilakukan supaya masyarakat bisa melihat dan tertarik untuk melakukan keputusan pembelian dan menggunakan Indomaret Card saat bertransaksi.

Dalam penelitian ini metode yang digunakan adalah regresi linier sederhana. Populasi dalam penelitian ini adalah masyarakat kota Bandung dimana sampel yang di ambil sebanyak 400 responden. Indomaret memiliki tujuan untuk membantu pemerintah supaya peredaran uang tunai bisa berkurang di Indonesia, membantu mempermudah masyarakat saat melakukan transaksi berbelanja dan mengambil peluang bisnis untuk memperkenalkan elektornik uang khususnya Indomaret Card kepada masyarakat.

Bauran promosi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian Indomaret Card hal ini karena Indomaret gencar dalam mempromosikan Indomaret Card dengan cara bauran promosi kepada konsumen atau calon konsumen.

Kata kunci : Bauran Promosi, Keputusan Pembelian.