

ABSTRAK

Nandang Hermawan, Pengaruh Promosi Penjualan Terhadap Keputusan Penggunaan Kartu Kredit (Survei pada Dosen Pengguna Kartu Kredit Citibank, BCA, serta BNI'46 di Universitas Pendidikan Indonesia), di bawah bimbingan Dr. H. Agus Rahayu M.Si, dan Lili Adi Wibowo S.Sos, S.Pd, MM.

Tingginya tingkat persaingan di bisnis kartu kredit mengakibatkan besarnya pangsa pasar dan banyaknya jumlah kartu yang beredar serta tingginya tingkat awareness kartu kredit yang dimiliki kartu kredit Citibank, BCA, serta BNI'46 tidak selalu berkorelasi dengan tingginya tingkat penggunaan yang dilakukan oleh para pemilikinya. Bermunculannya merek-merek kartu kredit baru menimbulkan keinginan para nasabah untuk mencobanya, sehingga ada kecenderungan nasabah kartu kredit sebagai kelompok yang kurang loyal terhadap suatu merek. Hal ini harus diperhatikan oleh penerbit kartu kredit, karena dapat mengancam eksistensinya dan hilangnya kepercayaan nasabah.

Adanya keengganan pemilik kartu kredit Citibank, BCA, serta BNI'46 untuk menjadikan merek yang dimilikinya sebagai kartu kredit utama ditandai dengan rendahnya tingkat penggunaan serta transaksi yang dilakukan oleh para pemilik kartu kredit. Hal tersebut diduga dipengaruhi oleh berbagai faktor, yang salah satunya adalah tingginya tingkat persaingan kartu kredit saat ini, serta tawaran berbagai program promosi penjualan yang gencar dilakukan oleh para penerbit kartu kredit lain.

Mengingat begitu ketatnya persaingan di bisnis ini, sangat sulit untuk meningkatkan pangsa pasar maupun jumlah nasabah. Meningkatkan jumlah transaksi tampaknya harus menjadi prioritas bagi para penerbit kartu kredit saat ini, agar para nasabah selalu menggunakan kartunya serta tidak pindah ke penerbit lain. Salah satu cara yang dilakukan oleh para penerbit kartu kredit yaitu dengan melakukan promosi penjualan yang dirancang untuk mendorong para nasabah untuk segera melakukan pembelian, sehingga diharapkan dapat meningkatkan jumlah transaksi yang dilakukan sehingga memberikan manfaat yang optimal bagi perusahaan.

Berdasarkan permasalahan tersebut, maka diadakan penelitian mengenai pengaruh promosi penjualan terhadap keputusan penggunaan kartu kredit. Penelitian ini mengambil objek dosen di Universitas Pendidikan Indonesia yang menggunakan kartu kredit Citibank, BCA, serta BNI'46. Variabel bebas (X) dalam penelitian ini adalah promosi penjualan sedangkan yang menjadi variabel terikat (Y) adalah keputusan penggunaan. Penelitian ini menggunakan metode *descriptive* dan *explanatory survey*. Selain itu, karena penelitian ini dilakukan dalam kurun waktu kurang dari satu tahun maka penelitian ini menggunakan metode *cross sectional*. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder, sedangkan teknik analisis data yang digunakan adalah analisis jalur (*Path Analysis*).

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pengaruh promosi penjualan terhadap keputusan penggunaan kartu kredit adalah sebesar 86,4% dengan tingkat pengaruh positif dan signifikan.

Karena itu, saran untuk penerbit kartu kredit, hendaknya bisa meningkatkan serta memperbaiki program promosi penjualannya, guna meningkatkan transaksi yang dilakukan pemegang kartu kredit.



KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kita panjatkan kehadiran Allah Swt. atas rahmat dan karunia-Nya yang telah melimpah pada kita semua, sehingga penulis dapat menyusun skripsi ini tepat pada waktunya. Meskipun penulis menyadari hasilnya masih jauh dari sempurna.

Skripsi ini diajukan sebagai salah satu syarat untuk menempuh Ujian Sidang Sarjana Pendidikan pada Program Pendidikan Tata Niaga Jurusan Pendidikan Ekonomi Universitas Pendidikan Indonesia.

Dengan segala kerendahan hati, penulis berharap mudah-mudahan skripsi yang sederhana ini dapat memberikan manfaat khususnya bagi penulis sendiri dan bagi para pembaca sekalian.

Bandung, Agustus 2007

Nandang Hermawan



UCAPAN TERIMA KASIH

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sangat dalam dan penghargaan setinggi-tingginya kepada pihak-pihak yang membantu penyelesaian skripsi ini khususnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Sunaryo Kartadinata, M.Pd. selaku Rektor Universitas Pendidikan Indonesia.
2. Bapak Prof. Dr. H. Suwama Al Muchtar, SH, M.Pd. selaku Dekan Fakultas Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial Universitas Pendidikan Indonesia.
3. Bapak Dr. Edi Suryadi, M.Si. selaku Ketua Jurusan Pendidikan Ekonomi FPIPS Universitas Pendidikan Indonesia.
4. Ibu Dr. Ratih Huriyati, M. Si. selaku Ketua Program Studi Pendidikan Tata Niaga Jurusan Pendidikan Ekonomi FPIPS Universitas Pendidikan Indonesia
5. Ibu Prof. Dr. Hj. Yayat Hayati Djatmiko, M.Pd. (Alm.) selaku Ketua Tim Pengembangan Penulisan Skripsi.
6. Bapak Dr. H Agus Rahayu, M.Si. selaku Pembimbing I, yang telah memberikan pengalaman yang berharga bagi penulis dan senantiasa membimbing serta dengan kesabaran dan ketelitian serta meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran di tengah kesibukan beliau sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
7. Bapak Lili Adi Wibowo, S.Sos, S.Pd, MM. selaku Pembimbing II, sekaligus sebagai sekretaris Tim Pengembangan Penulisan Skripsi yang telah membimbing serta memberikan pengarahan, kemudahan, dan kelancaran sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

8. Segenap Dosen dan Staf Program Studi Pendidikan Tata Niaga yang telah memberikan bimbingan dan bantuan bagi penulis dalam menyelesaikan studi di Universitas Pendidikan Indonesia.
9. Kakak-kakakku Teh Ai, Teh Ella, Teh Nyi, Kang Didi, Kang Isun, Kang Agan, serta keponakanku, Dicky atas semua dorongan baik secara materi dan spiritual dan keikhlasan do'anya. Semoga Allah SWT memberikan balasan atas kemurahan dan amal baik semua kakaku yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Keluarga Besar Hasan, atas dukungannya baik moril maupun materil sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini,
11. Sahabatku Ivan, Opik, Lasito, Budi, Bayu, Buluk, Omik, Arifin, Bajaj, Pey, Soni, Saeful, Bagus, Rebon, Advent, Irwan, lid, Lina, Irma, Ratna, Farida, Sitie, Dosma, Dina, Matu, Fandi, Eko, Emon, Ade, Irfan, Adit, Ucok, Ian, Bambang, Reza, Oki, Bona, Wa Yayah, Iksan, Iman, Melli, Ineng, Sawor, Sabo, Mamat, Doyok, dan semuanya yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu terimakasih atas dukungan, kebersamaan, dan persahabatannya. Semoga persahabatan ini tidak akan berakhir.
12. Ani Siswanti, terima kasih atas segala kesabaran, kebersamaan, kesetiaan, perhatian dan dukungan baik materi dan moril selama penulis menyelesaikan skripsi ini.
13. Rekan-rekan Tata Niaga angkatan 2000-2005 atas kebersamaan selama kuliah dengan segala situasi dan kondisi yang telah kita lalui bersama. Semoga di masa depan kita bisa mengaplikasikan ilmu yang telah kita peroleh.

Akhirnya sembah dan bakti penulis sampaikan kepada Ayahanda Mustar(alm) dan Ibunda Kalsih (alm), terimalah persembahan amal bakti Ananda, buah dari perjuangan dan kesungguhan dalam menuntut ilmu untuk mendapat Ridho-Nya. Serta Kakak-kakakku tercinta penulis ucapkan terima kasih atas dukungan, motivasi dan kasih sayang selama penyusunan skripsi ini. Semoga Allah SWT memberikan balasan atas kemurahan dan amal baik semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Amin.

