

**PENGARUH IKLAN DAN PENJUALAN PERSONAL TERHADAP  
KEPUTUSAN PEMBELIAN SHAMPO LIFEBOUY  
DI KOTA SURABAYA**

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Penyelesaian  
Program Pendidikan Strata Satu  
Jurusan Manajemen



Oleh :

**AYU FITRI MULTHAZAMIA**

**NIM : 2013210538**

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PERBANAS**

**SURABAYA**

**2017**

**PENGARUH IKLAN DAN PENJUALAN PERSONAL TERHADAP  
KEPUTUSAN PEMBELIAN SHAMPO LIFEBOUY  
DI KOTA SURABAYA**

Diajukan Oleh :

**AYU FITRI MALTHAZAMIA**

**NIM : 2013210538**

Skripsi ini telah dibimbing  
Dan dinyatakan siap diujikan

Dosen Pembimbing,

Tanggal : 25 Januari 2017

  
(Dr. Drs. Soni Harsono, M.Si.)

**SKRIPSI**  
**PENGARUH IKLAN DAN PENJUALAN PERSONAL TERHADAP**  
**KEPUTUSAN PEMBELIAN SHAMPO LIFEBOUY**  
**DI KOTA SURABAYA**

**Disusun Oleh :**

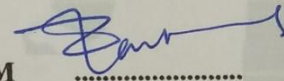
**AYU FITRI MALTHAZAMIA**  
**2013210538**

Dipertahankan didepan Tim Penguji  
Dan Dinyatakan Lulus Ujian Skripsi  
pada tanggal 08 Februari 2017

Tim Penguji

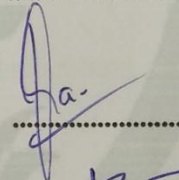
**Ketua**

**:Dra.Psi. Tjahjani Prawitowati, M.M**



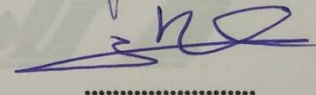
**Sekretaris**

**: Dr.Drs.Soni Harsono,M.Si.**



**Anggota**

**: Dr.Ronny, S.Kom.,M.Kom.,MG**



## PENGESAHAN SKRIPSI

N a m a : Ayu Fitri Multhazamia  
Tempat, Tanggal Lahir : Pasuruan, 19 Maret 1995  
N.I.M : 2013210538  
Program Studi : Manajemen  
Program Pendidikan : Sarjana  
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran  
J u d u l : Pengaruh Iklan dan Penjualan Personal Terhadap  
Keputusan Pembelian Shampo Lifebuoy di Kota  
Surabaya.

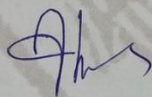
Disetujui dan diterima baik oleh :

Ketua Program Studi Sarjana Manajemen

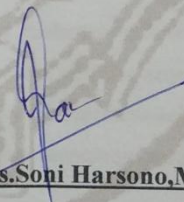
Dosen Pembimbing,

Tanggal : 27 Maret 2017

Tanggal : 27 Maret 2017



(Dr. Muazaroh, S.E., M.T.)



(Dr. Drs. Soni Harsono, M.Si.)

## MOTTO DAN PERSEMBAHAN

### MOTTO

**KAMU AKAN BAIK  
BAIK SAJA  
JIKA KAMU MAMPU  
BERSABAR.!**

### PERSEMBAHAN

**Bismillah..alhamdulillahil alamin...dengan ini saya panjatkan syukur kepada**

#### **Allah SWT**

**Atas segala karunia dan rahmatnya, atas bantuan dan ridho allah swt saya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan tepat waktu. Atas hidayahnya saya mampu menyelesaikan segala tantangan di dalam skripsi saya. Terimakasih allah swt telah banyak membantu dan memperlancar disetiap langkah saya.**

**Terima kasih yang sebesar besarnya kepada**

#### **Orang tua**

**Yang dari awal sudah mendukung saya, menjadi tempat curhatan dikala saya mulai menyerah. Orang tua saya adalah salah satu alasan saya harus bisa. Mereka menjadi salah satu motivasi saya. Terimakasih banyak untuk Mama dan Abi segala doa, dukungan dan semangatnya. Ayu sayang Mama Abi.**

#### **Keluarga**

**Terimakasih untuk mbak Novi, mas Dani, mas Reza dan Adek Bila selalu menjadi penyemangat. Kalian saudar perempuan dan laki laki yang sangat baik. Bersyukur punya saudara seperti kalian.**

**Pak Sony Harsono**

Dosen pembimbing yang sudah saya anggap sebagai bapak sendiri. Pak sony luar biasa baik dan sabarnya dalam membimbing. Terimakasih banyak pak segala arahan, waktu, dan ilmu yang diberikan ikhlas untuk membimbing saya dalam menyelesaikan skripsi. Terima kasih banyak.

**Lelakiku**

Lelaki yang udah nemenin dari semester 2 meskipun dia menjadi salah satu alasan yang selalu merusak mood ku tapi dia menjadi salah satu orang yang selalu mendukung. Jika saya malas mengerjakan skripsi, dia selalu mengingatkan dan memberi semangat. Terima kasih banyak selama ini selalu mendukung dengan caramu sendiri Ricky M. Lawalata.

**Teman Teman ku**

Terimakasih buat Adel dan lil kalian teman seperjuangan skripsi yang paling baik. Kalian selalu menjadi teman yang baik untuk berdiskusi. Semoga kita bisa mendapatkan kerja yang enak ya nantinya Amin...

Terimakasih teman seperjuangan dari semester satu, rasanya senang dan bersyukur sekali bertemu dengan kalian. Oncom, Suci, Amel, Kesuma dan Paufi kalian luar biasa dengan kebaikan dan tingkah laku kalian yang agak miring haha..

Terimakasih untuk " The Ganazt Crew " Ajeng, Rina, Syafirah, Rega, Firman, Ilham, Ilhaq, dan Vivi yang udah menjadi supporter yang sangat baik dan terimakasih atas segala doa dan semangatnya.

Terimakasih buat teman satu bimbingan Dwik, Tiffany, Mbak Lola, dan Agung senag bisa satu bimbingan dengan orang baik baik seperti kalian  
**I LOVE U ALL...**

**27 Maret 2017**

**Ayu Fitri Multhazamia**

## KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan rasa syukur kehadirat ALLAH SWT atas segala limpahan rahmat dan karunia –Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“PENGARUH IKLAN DAN PENJUALAN PERSONAL TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SHAMPO LIFEBUOY DI KOTA SURABAYA”**.

Tujuan penulisan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat penyelesaian program pendidikan sarjana Manajemen STIE PERBANAS SURABAYA.

Pada kesempatan ini dengan ketulusan hati perkenankanlah saya untuk mengucapkan rasa terima kasih kepada semua pihak yang mendukung dan membantu penulis selama menjalani proses perkuliahan dan penyusunan skripsi ini kepada :

1. Dr. Drs. Soni Harsono, M.Si. selaku dosen pembimbing yang sangat berperan besar dalam membantuproses penyusunan dan sekaligus penyelesaian skripsi ini melalui proses pemberian bimbingan, arahan dan pengetahuannya kepada penulis.
2. Bapak Dr. Lutfi, S.E., M.Fin. selaku Ketua STIE PERBANAS Surabaya.
3. Ibu Dr. Muazaroh S.E., M.T., selaku Ketua Program studi STIE PERBANAS Surabaya.
4. Ibu Dr. Dra. Ec. Wiwik Lestari, M.Si., selaku Dosen Wali.

5. Bapak dan Ibu Dosen beserta seluruh civitas Akademika STIE PERBANAS Surabaya yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan bantuan kepada penulis selama proses perkuliahan.
6. Kepada semua teman-teman seperjuangan angkatan 2013. Selamat berjuang kawan seperjuangan. Semoga kita semua bisa menjadi orang yang sukses.
7. Terimakasih kepada Mama Abi beserta keluarga, yang selalu mendoakan dan memberi semangat untuk menyelesaikan skripsi.

Akhirnya dengan segala kerendahan hati, penulis memohon maaf jika terdapat kesalahan dalam proses penyusunan skripsi

Surabaya, 27 Maret 2017

Ayu Fitri Multhazamia



## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN SIAP DIUJI.....	ii
HALAMAN LULUS UJIAN SKRIPSI.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
ABSTRACT.....	xiv
ABSTRAK.....	xv
BAB I    PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	5
1.3. Tujuan Penelitian.....	5
1.4. Manfaat Penelitian.....	6
1.5. Sistematika Penulisan.....	6
BAB II    TINJAUAN PUSTAKA.....	9
2.1. Penelitian Terdahulu.....	9
2.2. Landasan Teori.....	17
2.3. Kerangka Pemikiran.....	24
2.4. Hipotesis Penelitian.....	25
BAB III    METODE PENELITIAN.....	26
3.1. Rancangan Penelitian.....	26
3.2. Batasan Penelitian.....	27
3.3. Identifikasi Variabel.....	27
3.4. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel.....	28
3.5. Instrumen Penelitian.....	31
3.6. Populasi, Sampel dan Teknik Pengambilan Sampel.....	35
3.7. Data dan Metode Pengumpulan Data.....	37
3.8. Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen Penelitian.....	38
3.9. Teknik Analisis data.....	41
BAB IV    GAMBARAN SUBYEK PENELITIAN DAN ANALISIS DATA.....	47
4.1. Gambaran Umum Obyek Penelitian.....	47
4.2. Analisis Data.....	53

	4.3. Pembahasan.....	71
BAB V	PENUTUP.....	76
	5.1. Kesimpulan .....	76
	5.2. Keterbatasan Penelitian.....	76
	5.3. Saran.....	77

DAFTAR RUJUKAN

LAMPIRAN



## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	: Top Brand Shampo Lifebuoy tahun 2012-2015	4
Tabel 2.1	: Perbedaan Penelitian Terdahulu dan Sekarang	16
Tabel 3.1	: Kriteria Penilaian Kuesioner	31
Tabel 3.2	: Kisi-kisi Pernyataan/ Pertanyaan	32
Tabel 4.1	: Hasil Uji Validitas Instrumen Sampel Kecil	48
Tabel 4.2	: Hasil Uji Reliabilitas Instrumen Sampel Kecil	49
Tabel 4.3	: Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	50
Tabel 4.4	: Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	51
Tabel 4.5	: Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir	52
Tabel 4.6	: Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Pekerjaan	53
Tabel 4.7	: Kategori Mean Variabel Bebas Dan Terikat	55
Tabel 4.8	: Tanggapan Responden Terhadap Variabel Iklan	56
Tabel 4.9	: Tanggapan Responden Terhadap Variabel Penjualan Personal	57
Tabel 4.10	: Tanggapan Responden Terhadap Variabel Keputusan Pembelian	59
Tabel 4.11	: Hasil Uji Validitas Sampel Besar	61
Tabel 4.12	: Hasil Uji Reliabilitas Sampel Besar	63
Tabel 4.13	: Hasil Analisis Uji Normalitas	64
Tabel 4.14	: Hasil Uji Multikolinearitas	65
Tabel 4.15	: Kriteria Model Durbin Watson	66
Tabel 4.16	: Hasil Analisa Uji Autokolerasi	67
Tabel 4.17	: Durbin Watson Test Bound	67
Tabel 4.18	: Hasil Perhitungan Persamaan Regresi Linier Berganda	68
Tabel 4.19	: Hasil Analisis Uji Parsial (Uji T)	70
Tabel 4.20	: Hasil Analisis Uji Simultan (Uji F)	72
Tabel 4.21	: Hasil Uji ( $R^2$ )	72

## DAFTAR GAMBAR

- Gambar 1.1 : Kerangka PenelitianFazal Ur Rehman, Tariq Nawaz, Aminullah  
Khan, and Shabir Hyder, 2014 11
- Gambar 2.1 : Kerangka PenelitianAnjela Ameli and Atena Rahehagh,  
2015 13
- Gambar 3.1 : Kerangka Penelitian Aditya Wardhana dan Zainnudin Iba,  
2014 15
- Gambar 4.1 : Kerangka Pemikiran Ayu Fitri M. STIE Perbanas 24



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Kuesioner Penelitian

Lampiran 2 : Data Tabulasi

Lampiran 3 : Kriteria Respondem Berdasarkan Karakteristik

Lampiran 4 : Uji Validitas Sampel Kecil

Lampiran 5 : Uji Reliabilitas Sampel Kecil

Lampiran 6 : Uji Validitas Sampel Besar

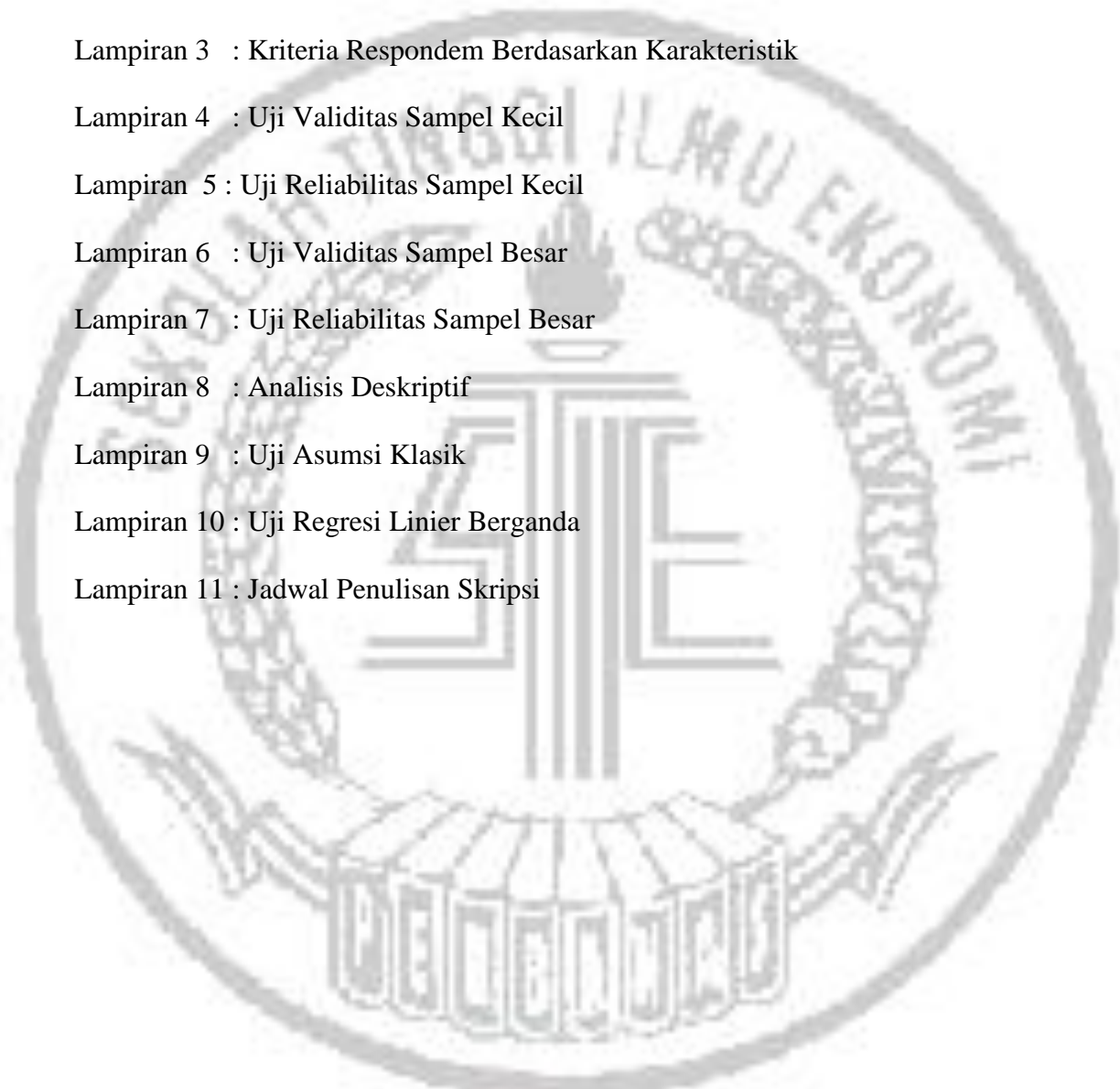
Lampiran 7 : Uji Reliabilitas Sampel Besar

Lampiran 8 : Analisis Deskriptif

Lampiran 9 : Uji Asumsi Klasik

Lampiran 10 : Uji Regresi Linier Berganda

Lampiran 11 : Jadwal Penulisan Skripsi



**THE EFFECT OF ADVERTISING AND PERSONAL SELLING TO  
BUYING DECISION SHAMPO LIFEBOUY IN  
SURABAYA CITY**

**Ayu Fitri Multhazamia**  
**STIE Perbanas Surabaya**  
[2013210538@students.perbanas.ac.id](mailto:2013210538@students.perbanas.ac.id)

**ABSTRACT**

*The competition of shampo market is currently very competitive. All companies try to competing in delivering products in accordance with the wishes of consumers, especially for consumers of Indonesian market. The purpose of this study is to examine empirical the effects of Advertising and Personal Selling to Buying Decision Shampo Lifebuoy In Surabaya City. This research used primary data with survey method and used questionnaires. This research involved 110 customers shampo lifebuoy in surabaya city. In this research used dependent variable was advertising and personal selling also intervening variable was Buying Decision. The results showed that: 1) Advertising has significant to buying decision. 2) Personal Selling has significant to buying decision, 3) Advertising and personal selling has significant effect to buying decision. The practical implications of the results is manager have to make the advertising more attractive and sales person more given product knowledge of shampo lifebuoy*

**Keywords :** *Advertising, Personal Selling, Buying Decision*

**PENGARUH IKLAN DAN PENJUALAN PERSONAL TERHADAP  
KEPUTUSAN PEMBELIAN SHAMPO LIFEBOUY DI  
KOTA SURABAYA**

**Ayu Fitri Multhazamia**  
**STIE Perbanas Surabaya**  
[2013210538@students.perbanas.ac.id](mailto:2013210538@students.perbanas.ac.id)

**ABSTRAK**

Persaingan pasar shampo pada saat ini sangat kompetitif. Semua perusahaan mencoba untuk bersaing dalam menciptakan produk yang sesuai dengan keinginan konsumen, terutama dari konsumen untuk pasar Indonesia. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji secara empiris Pengaruh Iklan dan Penjualan Personal Terhadap Keputusan Pembelian Shampo Lifebuoy di Kota Surabaya. Penelitian ini menggunakan data primer dengan metode yang digunakan adalah metode survey dan metode kuesioner. Penelitian ini menggunakan 110 responden yang merupakan pelanggan shampo lifebuoy di kota Surabaya. Dalam penelitian yang digunakan variabel bebasnya adalah iklan dan penjualan personal. Sedangkan variabel terikatnya adalah keputusan pembelian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa : 1) Iklan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian, 2) Penjualan Personal berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian, 3) Iklan dan Penjualan Personal berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Implikasi praktis dari hasil ini adalah manajer harus membuat iklan yang lebih menarik dan tenaga penjualan lebih diberikan pengetahuan produk dari shampo lifebuoy.

Kata Kunci : Iklan, Penjualan Personal, Keputusan Pembelian