

**PENGARUH KESADARAN, LOYALITAS, ASOSIASI MEREK, DAN  
PERSEPSI KUALITAS TERHADAP PERILAKU PEMBELIAN  
KONSUMEN PADA MEREK PASTA GIGI  
PEPSODENT DI SURABAYA**

**SKRIPSI**

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



**Oleh:**

**SAIYAF YAR**

**NIM : 2011210266**

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PERBANAS  
SURABAYA  
2015**

**PENGARUH KESADARAN, LOYALITAS, ASOSIASI MEREK, DAN  
PERSEPSI KUALITAS TERHADAP PERILAKU PEMBELIAN  
KONSUMEN PADA MEREK PASTA GIGI  
PEPSODENT DI SURABAYA**

Diajukan oleh :

**SAIYAF YAR**

**2011210266**

Skripsi ini telah dibimbing  
dan dinyatakan siap diujikan

Dosen Pembimbing,  
Tanggal : 13 Februari 2015



**Dra.Psi. TJAHHJANI PRAWITOWATI, M.M.**

## **S K R I P S I**

### **PENGARUH KESADARAN, LOYALITAS, ASOSIASI MEREK, DAN PERSEPSI KUALITAS TERHADAP PERILAKU PEMBELIAN KONSUMEN PADA MEREK PASTA GIGI PEPSODENT DI SURABAYA**

Disusun oleh:

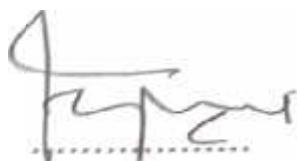
**SAIYAF YAR**

**NIM : 2011210266**

Dipertahankan di depan Tim Penguji  
dan dinyatakan Lulus Ujian Skripsi  
pada tanggal 13 Februari 2015

Tim Penguji :

**Ketua : Emma Julianti, S.E., M.M**



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



**Anggota : Dra.Ec. Aniek Maschudah Ilfitriah, M.Si.**



## **PENGESAHAN SKRIPSI**

N a m a : Saiyaf Yar  
Tempat, Tanggar Lahir : Surabaya, 7 Oktober 1992  
NIM : 2011210266  
Jurusan : Manajemen  
Program Pendidikan : Strata I  
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran  
Judul : Kesadaran, Loyalitas, Asosiasi Merek, Dan  
Persepsi Kualitas Terhadap Perilaku Pembelian  
Konsumen Pada Merek Pasta Gigi Pepsodent Di  
Surabaya.

**Disetujui dan diterima baik oleh :**

Ketua Program Sarjana Manajemen  
Tanggal : 27 April 2015

Dosen Pembimbing,  
Tanggal : 23 April 2015



**Dr. Muazaroh, SE, M.T**



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

# **Motto**

“Man Jadda Wa Jadda”

(Barangsiapa Yang Bersungguh-Sungguh Pasti Akan Berhasil)

“Man Shobaru Zhafira”

(Barangsiapa Yang Bersabar Pasti Akan Beruntung)

“Man Yazro’ Yahsud”

(Barangsiapa Yang Menanam Pasti Akan Menuai Yang Ditanam)

# **LEMBAR PERSEMBAHAN**

*Alhamdulilah... atas segala nikmat Yang Kau berikan kepada hamba, akhirnya aku dapat lulus dengan 3,5 tahun dan skripsi ini dapat terselesaikan dengan 1 semester. Banyak cerita suka dan duka di balik proses penyelesaian skripsi ini, untuk itu aku ingin mengucapkan terima kasih melalui persembahan karya tulis ini yang aku persembahkan kepada :*

1. *Allah SWT, atas berkat dan rahmatNya sehingga aku dapat menyelesaikan skripsi.*
2. *Ayah dan ibu, yang selalu memberikan yang terbaik untukku dengan do'anya aku bisa menyelesaikan skripsi dengan lancar. Tak ada kata-kata yang bisa diungkapkan lagi terima kasih pun sudah tidak cukup. Semoga setiap air mata dan keringat yang jatuh dari mata dan tubuhmu atas segala kepentinganku, menjadi sungai untukmu di surga nanti.*
3. *Hakim Akhmad dan Kholid Quthub kedua masku yang selalu mendukung dan menyemangati baik dari segi moril maupun materi. Terima kasih atas jasa kalian selama ini dan aku tidak akan pernah lupa atas semua jasa yang telah kau berikan kepadaku hingga aku bisa menggunakan toga.*
4. *Riries Mia Reshita, terima kasih atas kasih sayangmu tiada henti, kamu selalu memberi semangat ketika aku sudah lelah mengerjakan skripsi ini. Semoga kesetianmu membawa kesuksesan di kemudian hari.*
5. *Teman-teman yang selalu ada Edwin, Fauzi dan Sita aku ucapkan terima kasih yang sudah menemaniku selama 3,5 tahun di Perbanas.*
6. *Teman-teman satu bimbingan, kalian sodara baru yang meskipun kebersamaan kita hanya sebentar. Monika yang selalu ada menemani diperpustakaan mulai buka sampai tutup. Intan dan mas Ersa terima kasih atas segala kerja samanya. Hal yang tidak terlupakan bimbingan bareng, dicoret-coret bareng, ga acc bareng, acc bareng, ngasih kado ke bu yani bareng, dan yang terakhir kita lulus bareng.*
7. *Teman-teman seperjuangan, Mario, Angga, Nalendra, Nurizal, Pepi, dan Balgis selama satu semester kita*

*merasakan suka duka bersama untuk menyelesaikan semua yang kita impikan.*

8. *Angkatan 2011 yang tidak mungkin namanya saya tulis satu per satu. Tapi kalian semua tak terpisahkan dari cerita selama saya kuliah di Perbanas ini.*
9. *Sodara-sodara kos pumpungan yang memberikan tempatnya untuk beristirahat terima kasih dimas, wijaya, ají, dicky, dan nicho.*
10. *Sodara-sodara dari apartemen Nginden 2 gaby, nina, eki, dan zella terima kasih selama ini sudah saling membantu dalam penyelesaian skripsi ini.*

*Ucapan terima kasih yang singkat ini mungkin tetap tidak bisa mewakili rasa terima kasih yang ingin aku ucapkan. Aku berharap semoga kita semua kelak mendapat kebahagiaan di masa yang akan datang dan sukses menggapai keinginan serta mimpi kita masing-masing.*

## KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kehadirat Tuhan yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul “**KESADARAN, LOYALITAS, ASOSIASI MEREK, DAN PERSEPSI KUALITAS TERHADAP PERILAKU PEMBELIAN KONSUMEN PADA MEREK PASTA GIGI PEPSODENT DI SURABAYA**”.

Penulisan skripsi ini dibuat tidak lain adalah untuk memenuhi salah satu syarat penyelesaian program pendidikan strata satu jurusan manajemen di STIE Perbanas Surabaya. Dari terselesaiya penelitian ini tidak terlepas dari dukungan-dukungan dari pihak-pihak yang telah membantu kelancaran penulisan penelitian ini. Pada kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih yang tulus kepada yang terhormat :

1. Ibu Dra.Psi. Tjahjani Prawitowati, M.M. selaku Dosen Pembimbing yang telah sabar dan memberikan waktunya membimbing penelitian dalam proses penyusunan skripsi ini.
2. Ibu Laila Saleh S.psi., M.MT. selaku dosen wali yang telah membantu dan memberikan pengarahan selama menempuh perkuliahan.
3. Bapak Lutfi, S.E., M.Fin. selaku ketua STIE PERBANAS surabaya.
4. Ibu Dr. Muazaroh, S.E., M.T. selaku ketua Program Sarjana Manajemen STIE PERBANAS surabaya.
5. Dosen STIE PERBANAS Surabaya yang telah memberikan ilmu selama penyusun menempuh studi di STIE PERBANAS Surabaya.
6. Seluruh Civitas Akademika STIE PERBANAS Surabaya.

7. Seluruh rekan, kerabat, serta keluarga yang selalu memberikan dukungan, sehingga penelitian dapat dukungan spiritual hingga terselesaiannya penelitian ini.

Penyajian skripsi ini masih jauh dari yang diharapkan, karena terbatasnya kemampuan peneliti. Oleh karena itu segala kritik dan saran sangat peneliti harapkan untuk meningkatkan mutu dari penulisan penelitian ini.

Akhirnya peneliti berharap dengan segala kerendahan hati, semoga penelitian ini dapat bermanfaat bagi peneliti pada khususnya dan pembaca pada umumnya.

Surabaya, 11 Januari 2015

Peneliti

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN SIAP DIUJI .....	ii
HALAMAN LULUS UJIAN SKRIPSI.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iv
MOTTO .....	v
LEMBAR PERSEMBAHAN .....	vi
KATA PENGANTAR .....	viii
DAFTAR ISI .....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR .....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xiv
ABSTRAK .....	xv
BAB I      PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Perumusan Masalah .....	6
1.3 Tujuan Penelitian .....	7
1.4 Manfaat Penelitian .....	8
1.5 Sistematika Skripsi .....	8
BAB II     TINJAUAN PUSTAKA .....	10
2.1 Penelitian Terdahulu .....	10
2.2 Landasan Teori .....	15
2.2.1 Kesadaran Merek .....	15
2.2.2 Loyalitas Merek .....	17
2.2.3 Persepsi Kualitas .....	19
2.2.4 Asosiasi Merek .....	20
2.2.5 Perilaku Pembelian Konsumen .....	22
2.2.6 Pengaruh Kesadaran Merek Terhadap Perilaku Pembelian Konsumen .....	24
2.2.7 Pengaruh Loyalitas Merek Terhadap Perilaku Pembelian Konsumen .....	24
2.2.8 Pengaruh Persepsi Kualitas Terhadap Perilaku Pembelian Konsumen .....	25
2.2.9 Pengaruh Asosiasi Merek Terhadap Perilaku Pembelian Konsumen .....	26
2.3 Kerangka Pemikiran .....	27
2.4 Hipotesis Penelitian .....	27
BAB III    METODE PENELITIAN .....	29
3.1 Rancangan Penelitian .....	29
3.2 Batasan Penelitian .....	29
3.3 Identifikasi Variabel .....	30
3.4 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel .....	30

3.4.1	Definisi Operasional Varibel Bebas (X) .....	30
3.4.2	Definisi Operasional Terikat (Y) .....	32
3.4.3	Pengukuran Variabel .....	33
3.5	Instrumen Penelitian .....	33
3.6	Populasi, Sampel dan Teknik Pengambilan Sampel .....	36
3.7	Data dan Metode Pengumpulan Data .....	37
3.7.1	Data .....	37
3.7.2	Metode Pengumpulan Data .....	37
3.8	Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen Penelitian .....	38
3.8.1	Uji Validitas.....	38
3.8.2	Uji Reliabilitas .....	38
3.9	Teknik Analisis Data .....	39
3.9.1	Analisis Deskriptif .....	39
3.9.2	Analisis Statistik .....	39
<b>BAB IV GAMBARAN SUBYEK PENELITIAN DAN ANALISIS DATA ..</b>		<b>43</b>
4.1	Gambaran Subyek Penelitian .....	43
4.1.1	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	43
4.1.2	Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	44
4.1.3	karakteristik responden berdasarkan pekerjaan .....	45
4.2	Analisis Data.....	46
4.2.1	Uji Validitas.....	47
4.2.2	Uji Reliabilitas .....	48
4.2.3	Analisis Data Deskriptif.....	50
4.2.4	Uji Asumsi Klasik .....	56
4.2.5	Uji Regresi Berganda .....	62
4.2.6	Pembahasan.....	66
<b>BAB V PENUTUP .....</b>		<b>73</b>
5.1	Kesimpulan .....	73
5.2	Keterbatasan Penelitian .....	74
5.3	Saran .....	74

**DAFTAR RUJUKAN  
LAMPIRAN**

## **DAFTAR TABEL**

Tabel	1.1	Top Brand Index Pasta Gigi Tahun 2014.....	5
Tabel	2.1	Perbedaan dan Persamaan dengan Penelitian Terdahulu .....	13
Tabel	3.1	Kisi-Kisi Kuesioner .....	34
Tabel	4.1	Hasil Uji Validitas Instrumen Penelitian .....	48
Tabel	4.2	Hasil Uji Reliabilitas Instrumen Penelitian .....	49
Tabel	4.3	Interval Kelas .....	50
Tabel	4.4	Hasil Tanggapan Responden Terhadap Variabel Kesadaran Merek .....	51
Tabel	4.5	Hasil Tanggapan Responden Terhadap Variabel Loyalitas Merek .....	52
Tabel	4.6	Hasil Tanggapan Responden Terhadap Variabel Asosiasi Merek .....	53
Tabel	4.7	Hasil Tanggapan Responden Terhadap Variabel Persepsi Kualitas .....	54
Tabel	4.8	Hasil Tanggapan Responden Terhadap Variabel Perilaku Pembelian Konsumen .....	55
Tabel	4.9	Hasil Uji Multikolonieritas.....	57
Tabel	4.10	Kriteria Metode Durbin Watson .....	58
Tabel	4.11	Hasil Uji Autokorelasi .....	59
Tabel	4.12	Durbin Watson Test Bound .....	59
Tabel	4.13	Hasil Uji Simultan (Uji F) .....	62
Tabel	4.14	Hasil Uji Parsial (Uji t).....	63

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2.1	Kerangka Penelitian Acuan .....	11
Gambar 2.2	Kerangka Penelitian Pendukung.....	12
Gambar 2.3	Kerangka Pemikiran .....	27
Gambar 4.1	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	44
Gambar 4.2	Karakteristik Responden Berdasarkan usia .....	45
Gambar 4.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan .....	46
Gambar 4.4	Uji Normalitas .....	56
Gambar 4.5	Hasil Uji Heteroskedastisitas .....	61

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1 : Jurnal Acuan Dan Jurnal Pendukung
- Lampiran 2 : Kuesioner Penelitian
- Lampiran 3 : Data Identitas Dan Tanggapan Responden
- Lampiran 4 : Hasil Uji Validitas Dan Reliabilitas
- Lampiran 5 : Karakteristik Responden
- Lampiran 6 : Hasil Tanggapan Responden
- Lampiran 7 : Hasil Uji Asumsi Klasik
- Lampiran 8 : Hasil Uji Regresi Berganda

# **EFFECT OF AWARENESS, LOYALTY, BRAND ASSOCIATION AND QUALITY PERCEPTION ON CONSUMER BUYING BEHAVIOR IN PEPSODENT TOOTHPASTE BRAND IN SURABAYA**

**Saiyaf Yar**  
STIE Perbanas Surabaya  
Email : 2011210266@students.perbanas.ac.id

## **ABSTRACT**

*This Research make quantitative method and the purpose is to determine of effect brand awareness, brand loyalty, brand association and quality perception on the buying behavior of consumers in Pepsodent toothpaste brand. This research used a type of primary data with questionnaires and judgmental sampling technique. The respondent in this study is a population living in surabaya with over 19 years of age criteria. The sample of this research is Pepsodent toothpaste users with 100 respondents. The results of this research indicate that brand loyalty and quality perception has significant influence on consumer buying behavior. Brand loyalty has the highest effect on consumer buying behavior. The results also showed that brand awareness and brand association have no significant effect on consumer buying behavior.*

**Keywords :** brand awareness, brand loyalty, brand association, perceived quality, and consumer buying behavior.