

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN
PEMBELIAN TERHADAP PRODUK HAND BODY MEREK CITRA
DI KOTA SURAKARTA**



SKRIPSI

Disusun Untuk Memenuhi Tugas dan Syarat-syarat Guna Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen Pada Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Disusun oleh:

SAFINA SANI
B 100 070 051

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA
2011**

HALAMAN PENGESAHAN

Yang bertanda tangan dibawah ini telah membaca skripsi dengan judul :

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN PEMBELIAN TERHADAP PRODUK HAND BODY MEREK CITRA DI KOTA SURAKARTA

Yang ditulis oleh:

SAFINA SANI
B 100 070 051

Penandatanganan berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat untuk diterima.

Surakarta, Januari 2011

Pembimbing

(Drs. M. Nasir, MM)

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi

Universitas Muhammadiyah Surakarta

(Dr. Triyono, M.Si)



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA
FAKULTAS EKONOMI

Jl. A. Yani Tromol Pos I Pabelan Kartasura Telp. (0271) 717417 Surakarta - 57102

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : **SAFINA SANI**
NIRM : **07.6.106.02016.50051**
Jurusan : **MANAJEMEN**
Judul Skripsi : **ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG
MEMPENGARUHI KEPUTUSAN
PEMBELIAN TERHADAP PRODUK HAND
BODY MEREK CITRA DI KOTA SURAKATA**

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya buat dan serahkan ini merupakan hasil karya saya sendiri, kecuali kutipan-kutipan dan ringkasan-ringkasan yang semuanya telah saya jelaskan sumbernya. Apabila dikemudian hari terbukti dan atau dapat dibuktikan bahwa skripsi ini hasil jiplakan, maka saya bersedia menerima sanksi apapun dari Fakultas Ekonomi dan atau gelar dan ijazah yang diberikan oleh Universitas Muhammadiyah Surakarta batal saya terima.

Surakarta,.....**JANUARI 2011**.....

Yang membuat pernyataan,

.....**SAFINA SANI**.....

MOTTO

Pahlawan bukanlah orang yang berani melertakkan pedangnya ke pundak lawan, tetapi pahlawan yang sebenarnya ialah orang yang sanggup menguasai dirinya di kala ia marah
(Nabi Muhammad SAW)

Mereka berkata bahwa setiap orang membutuhkan tiga hal yang akan membuat mereka berbahagia di dunia ini, yaitu: seseorang untuk dicintai, sesuatu untuk dilakukan dan sesuatu untuk diharapkan
(Tom Sodgett)

Orang yang tidak bisa menaschati dirinya sendiri hendaknya jangan memberi nasihat kepada orang lain
(Safina)

Jadilah kamu manusia yang pada kelahiranmu semua orang tertawa tapi hanya kamu sendiri yang menangis, dan pada kematianmu semua orang menangis sedih tetapi hanya kamu sendiri yang tersenyum
(Mahatma Gandhi)

Barang siapa yang belajar dan bekerja dengan bersungguh-sungguh, maka ia akan berhasil
(Safina)

Rahmat sering datang kepada kita dalam bentuk kesakitan, kehilangan dan kekecewaan; tetapi kalau kita sabar, kita segera akan melihat bentuk aslinya
(Joseph Addison)

Terlebih dahulu perbaikilah dirimu sendiri, sesudah itu barulah kamu dapat memikirkan untuk memperbaiki orang lain
(Safina – penulis)

PERSEMBAHAN

Dengan segala kerendahan hati penulis persembahkan karya kecil ini special untuk:

- Allah SWT, yang melimpahkan Rahmat dan Hidayah-Nya bagi setiap hamba-Nya, tanpa-Nya tulisan ini tiada bermakna. Semoga dari awal proses penulisan sampai karya ini selesai dapat memberikan amalan bagi kita semua amin ya Rabbal alamin.
- Rasulullah SAW semoga sholawat dan salam selalu tercurahkan kepada Beliau Nabi Muhammad SAW, keluarga serta sahabatnya.
- Kakekku tersayang yang telah memberikan kasih sayang, cinta, pengorbanan, dukungan, perhatian dan kesabaran tiada henti akan mendapatkan balasan yang lebih baik dari Allah SWT.
- Mama dan Papa tercinta yang telah memberikan kasih sayang, dukungan, do'a dan kebahagiaan yang begitu indah dalam hidupku.
- Adikku tersayang terima kasih buat kasih sayang, dukungan dan do'anya.
- Buat sahabat-sahabatku dan orang-orang yang menyayangiku terima kasih buat persahabatan dan dukungannya.

ABSTRAKSI

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh harga, produk dan promosi terhadap keputusan pembelian hand body merek Citra di Kota Surakarta dan untuk menganalisis diantara harga, produk dan promosi yang lebih dominan berpengaruh terhadap keputusan pembelian hand body merek Citra di Kota Surakarta. Berdasarkan hasil penelitian diharapkan dapat mengidentifikasi berbagai faktor kritical yang perlu diperhatikan dalam mengetahui faktor yang berpengaruh terhadap perilaku konsumen dalam pengambilan keputusan pembelian hand body merek Citra.

Pengujian hipotesis dalam penelitian ini menggunakan alat analisis regresi linier berganda dengan uji F, uji t dan koefisien determinasi (R^2). Populasi yang dipakai pada penelitian ini adalah seluruh konsumen hand body merek Citra di Kota Surakarta. Adapun sampel dari penelitian ini adalah 100 konsumen hand body merek Citra di Kota Surakarta dengan *convenience sampling* sebagai teknik pengambilan sampel.

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa harga secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen pada produk hand body merek Citra di Kota Surakarta. Hal ini menunjukkan bahwa kesesuaian harga pada produk hand body merek Citra di Kota Surakarta akan memberikan dorongan kepada konsumen, sehingga mempunyai minat untuk melakukan keputusan pembelian. Produk secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen pada produk hand body merek Citra di Kota Surakarta. Hal ini menunjukkan bahwa kualitas produk yang semakin meningkat, akan memberikan dorongan bagi konsumen untuk melakukan keputusan pembelian. Promosi secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen pada produk hand body merek Citra di Kota Surakarta. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat intensitas promosi yang dilakukan akan semakin mengenalkan sebuah produk pada konsumen, sehingga akan semakin meningkatkan keputusan pembelian konsumen. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa produk merupakan variabel yang paling dominan berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen pada produk hand body merek Citra di Kota Surakarta.

Kata kunci: harga, produk, promosi, keputusan pembelian.

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr. Wb

Alhamdulillah, puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat, hidayah serta inayah-Nya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **"ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN PEMBELIAN TERHADAP PRODUK HAND BODY MEREK CITRA DI KOTA SURAKARTA"**.

Skripsi ini disusun dengan maksud untuk memenuhi salah satu syarat dalam rangka menyelesaikan program pendidikan strata 1 pada Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Selama penyusunan skripsi ini telah banyak menerima bantuan dari berbagai pihak, untuk itu tidak lupa penulis ucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Triyono, M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta.
2. Bapak Drs. Agus Muqorobin, MM., selaku ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta.
3. Bapak Drs. M. Nasir, MM., selaku Pembimbing Skripsi dan yang dengan sabar dan tulus telah memberikan banyak masukan, arahan, bimbingan kepada penulis, sehingga dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.
4. Ibu Dra. Hj. Chuzaimah, MM., selaku Pembimbing Akademik yang senantiasa memberikan bimbingannya selama penulis menempuh pendidikan di Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta.
5. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta yang telah memberi bekal ilmu pengetahuan kepada penulis selama masa studi.

6. Kakek, Bapak dan ibu yang telah banyak memberikan bantuan baik materiil dan moril sehingga penulis dapat menyelesaikan pendidikan dan penulisan skripsi ini.
7. Sahabat-sahabatku dan orang-orang yang menyayangiku.
8. Semua pihak yang telah membantu dan yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu.

Dengan selesainya penyusunan skripsi ini, penulis berharap dapat memberikan manfaat yang baik, serta menjadi arahan dalam perjalanan pengetahuan.

Penulis menyadari bahwa penyusunan ini masih jauh dari sempurna, maka penulis sangat berterima kasih apabila diantara pembaca ada yang memberikan saran atau kritik yang membangun guna memperluas wawasan penulis sebagai proses pembelajaran diri.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Surakarta, Januari 2011

Penulis

SAFINA SANI

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
ABSTRAKSI	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	5
E. Sistematika Penulisan Skripsi	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	8
A. Pemasaran	8
B. Perilaku Konsumen	9
C. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen ...	23
D. Penelitian Terdahulu	24

BAB III	METODOLOGI PENELITIAN	27
	A. Kerangka Penelitian	27
	B. Hipotesis	28
	C. Data dan Sumber Data	28
	D. Metode Pengumpulan Data	28
	E. Definisi Operasional dan Pengukurannya	29
	F. Metode Penarikan Populasi dan Sampel	31
	G. Metode Analisis Data	32
BAB IV	ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN	37
	A. Karakteristik Responden	37
	B. Pengujian Instrumen Penelitian	40
	C. Pengujian Regresi Linier Berganda	43
	D. Pengujian Hipotesis	45
	E. Pembahasan	52
BAB V	PENUTUP	55
	A. Kesimpulan	55
	B. Keterbatasan Penelitian	56
	C. Saran	56

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1.	Distribusi Umur Responden	38
Tabel 4.2.	Distribusi Pendidikan Responden	38
Tabel 4.3.	Distribusi Pekerjaan Responden	39
Tabel 4.4.	Hasil Uji Validitas Variabel Harga	40
Tabel 4.5.	Hasil Uji Validitas Variabel Produk	41
Tabel 4.6.	Hasil Uji Validitas Variabel Promosi	43
Tabel 4.7.	Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian	42
Tabel 4.8.	Hasil Uji Reliabilitas	43
Tabel 4.9.	Hasil Pengujian Regresi Linier Berganda	44

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Kerangka Pemikiran Penelitian	27
--	----