

ABSTRAK

Seiring dengan lajunya perkembangan zaman dan kemajuan teknologi, serta pertumbuhan industri yang semakin pesat banyak perusahaan yang saling bersaing didalam penjualan. Suatu strategi yang digunakan untuk meningkatkan minat beli konsumen adalah dengan memperkerjakan para tenaga penjual melalui personal selling.

Maka dari itu didalam penelitian ini penulis mengambil judul ” Pengaruh Personal Selling terhadap keputusan pembelian produk minuman You-C1000 vitamin (Survei pada mahasiswa Maranatha Fakultas Ekonomi angkatan 2010 yang mengkonsumsi minuman You-C1000 vitamin”

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh Personal Selling untuk menentukan keputusan pembelian terhadap suatu produk.

Produk yang diteliti adalah produk You-C1000 vitamin.

Untuk mengukur dan menganalisa hubungan antara kedua variabel diatas, penulis menyebarkan kuesioner kepada 50 responden yang pernah membeli produk You-C1000 vitamin dan kuesioner tersebut disebar di lingkungan Universitas Kristen Maranatha khususnya mahasiswa Fakultas Ekonomi Maranatha angkatan 2010. Dalam penelitian ini metode pengumpulan sampel yang digunakan adalah metode *non probability sampling*.

Dari kesimpulan di atas, maka penulis mencoba untuk memberikan saran yaitu sebaiknya perusahaan tidak asal memperkerjakan tenaga penjual atau sales promotion girl. Tidak asal dalam artian disini adalah tidak asal cantik tetapi juga harus mempunyai karakteristik yang sesuai dengan produk yang ditawarkan. Selain itu *tenaga penjual* juga harus memiliki kemampuan untuk mempengaruhi produk yang kita tawarkan, semua itu ditujukan agar tujuan iklan yaitu membuat minat beli konsumen terhadap produk dapat tercapai.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
<i>ABSTRACT</i>	vii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
 BAB I PENDAHULUAN	 1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah	5
1.3 Maksud dan Kegunaan Penelitian	6
1.4 Kegunaan Hasil Penelitian	6
1.5 Tinjauan Literatur dan Pengembangan Hipotesis	7
1.6 Metode Penelitian	16
1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian	16

BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN

PENGEMBANGAN HIPOTESIS	17
2.1 Pemasaran	17
2.1.1 Definisi Pemasaran	17
2.1.2 Definisi Manajemen Pemasaran	18
2.1.3 Definisi Bauran Pemasaran	19
2.2 Promosi	23
2.2.1 Definisi Promosi	23
2.2.2 Definisi Bauran Promosi	24
2.3 Personal Selling	25
2.3.1 Definisi Personal Selling	25
2.3.2 Tujuan Personal Selling	26
2.3.3 Ciri-ciri Personal Selling	27
2.3.4 Fungsi-fungsi Personal Selling	27
2.3.5 Jenis-jenis Personal Selling	28
2.3.6 Strategi Personal Selling	29
2.3.7 Langkah-langkah Personal Selling	29
2.4 Keputusan Pembelian	30
2.4.1 Definisi Keputusan Pembelian	30
2.4.2 Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian	32
2.4.3 Peran Pembelian	36
2.4.4 Jenis-jenis Perilaku Pembelian	37
2.4.5 Tahap-tahap Proses Keputusan Pembelian Konsumen.....	39
2.5 Pengaruh Personal Selling Terhadap Keputusan Pembelian Terhadap Produk Minuman You-C1000	43

BAB III METODE PENELITIAN	46
3.1 Waktu dan Lokasi Penelitian	46
3.2 Jenis Penelitian	46
3.3 Pengumpulan Data	46
3.3.1 Sumber Data.....	46
3.3.2 Metode Pengumpulan Data	47
3.4 Populasi dan Sampel.....	48
3.4.1 Populasi	48
3.4.2 Sampel.....	49
3.5 Identifikasi Variabel	49
3.6 Metode Analisis Data	53
3.6.1 Analisis Deskriptif.....	53
3.6.2 Uji Validitas dan Reliabilitas.....	53
3.6.3 Koefisien Korelasi.....	53
3.6.4 Koefisien Determinasi.....	56
3.6.5 Rancangan Pengujian Hipotesis	57

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	58
4.1 Gambaran Umum Responden	58
4.2 Personal Selling You-C1000 Vitamin.....	62
4.3 Keputusan Pembelian Konsumen	67
4.4 Pengaruh Personal Selling Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen..	75
4.4.1 Uji Korelasi Rank Spearman.....	75
4.4.2 Koefisien Determinasi.....	76
4.4.3 Pengujian Hipotesis.....	77
 BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	80
5.1 Kesimpulan.....	80
5.2 Saran.....	81
 DAFTAR PUSTAKA.....	82
LAMPIRAN.....	83
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS (CURRICULUM VITAE).....	92

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	<i>Consumer decision making</i>	14
Gambar 1.2	Model Perilaku Konsumen.....	15
Gambar 2.1	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Pembelian oleh Konsumen	33
Gambar 2.2	Proses Keputusan Pembelian Konsumen.....	39
Gambar 4.1	Uji Signifikansi Koefisien Korelasi	79

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1	Kisi-kisi Instrumen Penelitian.....	51
Tabel 3.2	Pedoman untuk Memberikan Interpretasi Koefisien Korelasi.....	56
Tabel 4.1	Klasifikasi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	58
Tabel 4.2	Klasifikasi Responden Berdasarkan Usia.....	59
Tabel 4.3	Klasifikasi Responden Berdasarkan Uang Saku Rata – Rata.....	59
Tabel 4.4	Klasifikasi Responden Berdasarkan Tingkat Konsumsi Produk YouC1000 vitamin.....	60
Tabel 4.5	Klasifikasi Responden Berdasarkan Informasi Tentang Produk YouC1000 vitamin.....	61
Tabel 4.6	Pendapat Responden Tentang Pengetahuan Tenaga Penjual Tentang Produk YouC1000 vitamin.....	62
Tabel 4.7	Pendapat Responden Tentang Penampilan Tenaga Penjual.....	63
Tabel 4.8	Pendapat Responden Tentang Kemampuan Berkomunikasi.....	64
Tabel 4.9	Pendapat Responden Tentang Kemampuan Bernegosiasi.....	65
Tabel 4.10	Pendapat Responden Tentang Kemampuan Dalam Menutup Penjualan...	66
Tabel 4.11	Saya Membeli Produk YouC1000 vitamin untuk memenuhi Kebutuhan Dalam Kesehatan.....	68
Tabel 4.12	Lokasi Toko Yang Menjual Produk YouC1000 vitamin Mudah Ditemukan..	69
Tabel 4.13	Cita Rasa Yang Ditawarkan Produk YouC1000 vitamin Sesuai Dengan Selera..	70
Tabel 4.14	Menurut Saya Kualitas Produk YouC1000 vitamin Cukup Baik Dibandingkan Dengan Produk Sejenis Lainnya.....	71

Tabel 4.15	Saya Menggunakan Produk YouC1000 vitamin Karena Mereka Meng <i>Endorse</i> Artis Kesukaan Saya.....	72
Tabel 4.16	Saya Mengunjungi Kegiatan Yang menjual produk YouC1000 vitamin Setelah Melihat Iklannya Di Media Cetak.....	73
Tabel 4.17	Saya Merasa Puas Dan Akan Melakukan Pembelian Ulang Produk YouC1000 vitamin.....	74
Tabel 4.18	Model Summary(b).....	76

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A	Kuisisioner	82
Lampiran B	Tabel Data responden.....	87
Lampiran C	Validitas Untuk Personal Selling.....	89