

**ANALISIS POSISI PRODUK SABUN DETERGEN
MERK RINSO, SOKLIN, ATTACK DAN DAIA
MENURUT PERSEPSI KONSUMEN DI YOGYAKARTA**



Disusun oleh:

**QOMARIAH NOOR
200010410298**

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA
2005**

АКАДЕМИЧЕСКОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
МОСКОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА
ПОДГОТОВКА ПОДРОБНЫХ ПРОГНОЗОВ



Документ № 492

ЗАМЕРЯЕМЫЕ МОДЕЛИ
ПОДГОТОВЛЕНЫ

БЮДЖЕТНЫЕ ПРОГНОЗЫ

**ANALISIS POSISI PRODUK SABUN DETERGEN
MERK RINSO, SOKLIN, ATTACK DAN DAIA
MENURUT PERSEPSI KONSUMEN DI YOGYAKARTA**

SKRIPSI

Diajukan Guna Memenuhi Persyaratan Untuk Memperoleh Gelar Sarjana
Pada Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen
Universitas Muhammadiyah
Yogyakarta



Disusun oleh:

**QOMARIAH NOOR
200010410298**

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA**

۳۰۰

ΑΤΙΚΑΚΑΔΟΥΛΗ ΗΛΙΑΔΑΜΑΝΗ ΜΑΤΘΑΙΟΝΙΟ ΙΩΝΙΟΝ ΕΚΠΙΓΛΕΨΗ

30001014538

Digitized by srujanika@gmail.com



八〇八九四四三

Qualitative Methods

Հայոց թագավորական պատմության մեջ առաջին աշխարհական պատմությունը հայոց պատմության մեջ առաջին աշխարհական պատմությունը հայոց պատմության մեջ առաջին աշխարհական պատմությունը

324

МЕДИАКЛУБЫ БЕЗДЕЯВІ КОМПАНІЇ ВІДЛОГАУКУНІЧУ
МЕДІА КІНОЗОКРІНІАЛІСТІВ ДУИ ВУГУ
МЕДІА КІНОЗОКРІНІАЛІСТІВ ДУИ ВУГУ

SKRIPSI
ANALISIS POSISI PRODUK SABUN DETERGEN
MERK RINSO, SOKLIN, ATTACK DAN DAIA
MENURUT PERSEPSI KONSUMEN DI YOGYAKARTA

Diajukan Oleh

**QOMARIAH NOOR
200010410298**

Telah disetujui Dosen Pembimbing :

Pembimbing I



Dr. Siti Hidayah, SE, MM

Tanggal : 5 Mei 2005

ଶ୍ରୀ କମଳା ଦେବ
ପାତ୍ରକାରୀ ପାତ୍ରକାରୀ ପାତ୍ରକାରୀ

ପାତ୍ରକାରୀ ପାତ୍ରକାରୀ

ଶ୍ରୀ କମଳା ଦେବ
ପାତ୍ରକାରୀ ପାତ୍ରକାରୀ

ଶ୍ରୀ କମଳା ଦେବ
ପାତ୍ରକାରୀ

ଶ୍ରୀ କମଳା ଦେବ
ପାତ୍ରକାରୀ ପାତ୍ରକାରୀ
ପାତ୍ରକାରୀ ପାତ୍ରକାରୀ

SKRIPSI
ANALISIS POSISI PRODUK SABUN DETERGEN
MERK RINSO, SOKLIN, ATTACK DAN DAIA
MENURUT PERSEPSI KONSUMEN DI YOGYAKARTA

Diajukan oleh

QOMARIAH NOOR
20010140298

Skripsi ini telah Dipertahankan dan Disyahkan di depan
Dewan Penguji program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Tanggal 28 April 2005

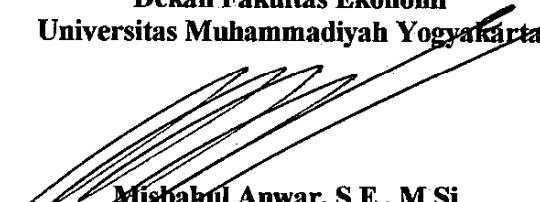
Yang terdiri dari


Munjati Munawaroh, S.E., M.Si.
Ketua Tim Penguji


Rr. Sri Handari Wahyuningsih, S.E., M.Si.
Anggota Tim Penguji


Supriyadi, S.E., M.M.
Anggota Tim Penguji

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta


Misbahul Anwar, S.E., M.Si.
NIK : 143014

INTISARI

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui posisi produk sabun detergen merk Rinso, Soklin, Attack dan Daia menurut persepsi konsumen di Yogyakarta dan atribut-atribut penting yang diinginkan dan dibutuhkan konsumen untuk masing-masing produk sabun detergen. Subjek (sampel) dalam penelitian ini adalah masyarakat (konsumen) pengguna detergen (khususnya pengguna Rinso, Soklin, Attack dan Daia) yang berdomisili di wilayah kecamatan Wirobrajan, Yogyakarta, berjumlah 200 orang. Data diperoleh dari data primer dengan cara membagikan daftar pertanyaan untuk ditanggapi dan data pendukung melalui literatur-literatur yang mendukung teori dan informasi yang berhubungan dengan *positioning*. Analisis yang dilakukan dengan menggunakan Analisis Multi Dimension Scaling(MDS) dan Analisis Faktor.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa posisi produk detergen berbeda, atribut-atribut yang diinginkan dan dibutuhkan konsumen berbeda. Produk detergen Rinso dan Soklin unggul pada atribut kemasan, daya cuci dan promosi, deterjen Attack unggul pada atribut ukuran dan harga, sedangkan produk Daia tidak mempunyai keunggulan dalam atribut kemasan, daya cuci, ukuran, promosi dan harga. Oleh karena itu produk Daia harus bekerja lebih keras agar dapat bersaing dengan produk-produk lain yang telah lama menguasai pasar, walaupun deterjen Rinso dan Soklin sama-sama mempunyai kelebihan diatas di banding Attack namun mempunyai kelemahan dalam harga dan ukuran maka deterjen Rinso dan Soklin harus terus melakukan inovasi, Sedangkan deterjen Attack yang memiliki keunggulan dalam ukuran dan harga, akan lebih baik jika terus meningkatkan inovasi agar tidak didahului oleh produsen lain. Namun untuk menutupi kelemahan dalam bidang promosi, daya cuci dan kemasan, Attack harus rela mengeluarkan biaya ekstra untuk menutupi kelemahan tersebut, terutama untuk melakukan promosi yang lebih gencar lagi.

158 JOURNAL

यो उत्तरार्थी निवास जिवेते इसका अधिकारी बनना चाहिए ताकि वह अपनी जीवन की अपेक्षा विद्युत वितरण सेवा के लिए उपलब्ध रहे। इसका अधिकारी अपनी जीवन की अपेक्षा विद्युत वितरण सेवा के लिए उपलब्ध रहे। इसका अधिकारी अपनी जीवन की अपेक्षा विद्युत वितरण सेवा के लिए उपलब्ध रहे। इसका अधिकारी अपनी जीवन की अपेक्षा विद्युत वितरण सेवा के लिए उपलब्ध रहे। इसका अधिकारी अपनी जीवन की अपेक्षा विद्युत वितरण सेवा के लिए उपलब्ध रहे।

permitted under existing environmental laws.

ABSTRACT

This research aim to know the product position soap the detergent of merk Rins, Soklin, Attack And Daia of according to consumer perception in important Yogyakarta Attribute and wanted and required to each product soap detergent. Subjek (Sample) Research is society (consumer) of detergent consumer (Special of consumer Rins, Soklin, Attack And Daia) what living in region of sub district Wirobrajan, Yogyakarta, amounting to 200 people. Data obtained from primary data by allotting questionnaire to be answered to and supporter data of through literature supporting theory and information of which deal with positioning. Analysis conducted by using Analysis of Multi Dimension Scaling (MDS) and Analysis Factor.

Result of research show that position of detergent product differ the, attribute wanted and required by a consumer differ the. product of Detergent of pre-eminent Rins and Soklin in at tidiness attribute, Energy clean and promotion, pre-eminent detergent Attack in attribute of size measure and price, while product Daia don't have the excellence in tidiness attribute, Energy clean the, Size measure, Promotion And Price. Therefore product Daia have to strive harder to be can vie with the other; dissimilar product is which have old master the market, although detergent of Rins and Soklin both of the same having of above excess in comparing Attack but have the weakness in price of size measure hence detergent of Rins and Soklin have to do the innovation, while detergent Attack owning excellence in size measure and price, will be more be good if non stop to improve the innovation in order not to be preceded by other; dissimilar producer. But to close over the weakness in the field of promotion, energy clean and tidiness, Attack have to ready to release the expense more to close over the weakness, especially to do the more promotion intensively again.

Keywords: Positioning, Attribute, Strategy Marketing.

卷之三

PREFACE

Следует при расширении задачи борьбы с наркотиками учесть

Упомянутию виступу Тимошенко, після чого він заспокоїв глядачів та відповів на питання журналістів.

Digitized by srujanika@gmail.com

卷之三

AN INTRODUCTION TO THE BORN-OPAQUE APPROXIMATION FOR DENSE EJECTA LAYERS

SI - L'ANNEE SCOLAIRE 2019-2020 : DOCUMENTS D'APPUI / ÉTUDE DE CAS

Digitized by srujanika@gmail.com

Компания «ИнфоТех» предлагает широкий спектр услуг в области информационных технологий.

« բարեւ օս առց քոքու ու համայնքի վայր գտն օս առց քոքու ու ինք »

DAFTAR ISI

| | |
|---|----------|
| HALAMAN JUDUL..... | i |
| HALAMAN PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING..... | ii |
| HALAMAN PENGESAHAN..... | iii |
| HALAMAN PERNYATAAN..... | iv |
| HALAMAN MOTO | v |
| HALAMAN PERSEMBAHAN..... | vi |
| INTISARI..... | vii |
| ABSTRAC..... | viii |
| KATA PENGANTAR..... | ix |
| DAFTAR ISI..... | xi |
| DAFTAR TABEL..... | xiii |
| DAFTAR GAMBAR..... | xiv |
| BAB I PENDAHULUAN..... | 1 |
| A. Latar Belakang Masalah..... | 1 |
| B. Rumusan Masalah..... | 5 |
| C. Tujuan Penelitian..... | 5 |
| D. Manfaat Penelitian..... | 6 |
| BAB II TINJAUAN PUSTAKA..... | 7 |
| A. Landasan Teori..... | 7 |
| 1. Pengertian <i>Positioning</i> | 7 |
| 2. Pengertian Posisi Produk..... | 9 |
| 3. Pengertian Persepsi..... | 9 |
| 4. Strategi Penentuan Posisi Pasar..... | 12 |
| 5. Karakteristik Produk yang Diinginkan Konsumen..... | 15 |
| 6. Berbagai Cara <i>Positioning</i> | 16 |
| 7. Proses Penentuan Posisi..... | 19 |
| | 20 |

193 314.5 32.81

| | |
|--|-----------|
| 9. Logika Pemikiran..... | 21 |
| B. Penelitian Terdahulu..... | 22 |
| C. Hipotesis..... | 24 |
| BAB III METODA PENELITIAN..... | 25 |
| A.Obyek& Subyek Penelitian..... | 25 |
| B. Teknik Pengumpulan Sampel..... | 25 |
| C. Jenis Data..... | 26 |
| D. Teknik Pengambilan Sampel..... | 26 |
| E. Definisi Operasional Variabel Penelitian..... | 27 |
| F. Uji Kualitas Data..... | 29 |
| G. Teknik Analisis Data..... | 30 |
| BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN..... | 34 |
| A. Gambaran Umum Obyek & Subyek Penelitian..... | 34 |
| 1. Analisis Deskriptif..... | 35 |
| B. Uji Validitas & Reliabilitas..... | 39 |
| 1. Analisis Faktor..... | 39 |
| 2. Uji Reliabilitas..... | 39 |
| C. Hasil Penelitian..... | 40 |
| 1. Analisis MDS..... | 40 |
| 2. Analisis Faktor..... | 44 |
| D. Pembahasan..... | 55 |
| BAB V KESIMPULAN DAN SARAN..... | 58 |
| A. Kesimpulan..... | 58 |
| B. Saran..... | 59 |
| C. Keterbatasan Penelitian..... | 60 |

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

Digitized by srujanika

卷之三

DAFTAR TABEL

| | |
|---|----|
| 3.1 Skala Likret Untuk Uji Produk..... | 29 |
| 3.2 Uji Kepentingan Untuk Uji Atribut..... | 29 |
| 4.1 Karasteristik Responden Berdasarkan Penghasilan..... | 36 |
| 4.2 Karasteristik Responden Berdasarkan Usia..... | 37 |
| 4.3 Karasteristik Responden Berdasarkan Pendidikan..... | 37 |
| 4.4 Karasteristik Responden Berdasarkan Jenis Sabun yang Sering di Pakai..... | 38 |
| 4.5 Analisis Faktor..... | 39 |
| 4.6 Uji Reliabilitas..... | 40 |
| 4.7 <i>Stimulus Coordinets</i> | 41 |
| 4.8 <i>Bartlett's Test</i> | 45 |
| 4.9 <i>Anti Image Matrice</i> | 45 |
| 4.10 <i>Communalities</i> | 46 |
| 4.11 <i>Total Variance Explained</i> | 48 |
| 4.12 <i>Component Matrix</i> | 49 |
| 4.13 <i>Rotated component Matrix</i> | 50 |
| 4.14 <i>Dekonvolusi Hasil Penelitian</i> | 54 |

DAFTAR GAMBAR

| | |
|---|----|
| 2.1 Kerangka Pikir Peneliti..... | 21 |
| 4.1 <i>Perceptual Maps</i> | 42 |
| 4.2 Uji Keselarasan Responden Dalam Memberikan Penilaian..... | 43 |
| 4.3 <i>Scree plot</i> | 52 |
| <i>Total</i> | 52 |

TABLE OF CONTENTS

| | |
|---|---------------------------|
| 1 | Kontrolle der Ergebnisse |
| 2 | Wiederholungswerte |
| 3 | reihenweise Beobachtungen |
| 4 | Überprüfung |
| 5 | Wiederholung |
| 6 | Wiederholungswerte |