

**ANALISIS EFEKTIFITAS IKLAN TELEVISI
PRODUK SABUN MANDI LIFEBOY**



Oleh
AGUS DWI SAPUTRO
20010410126

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA

**ANALISIS EFEKTIFITAS IKLAN TELEVISI
PRODUK SABUN MANDI LIFEBOUY**

SKRIPSI

**Diajukan Guna Memenuhi Persyaratan untuk Memperoleh Gelar Sarjana
pada Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen
Universitas Muhammadiyah
Yogyakarta**



**Oleh
AGUS DWI SAPUTRO
20010410126**

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA

SKRIPSI
ANALISIS EFEKTIFITAS IKLAN TELEVISI
PRODUK SABUN MANDI LIFEBOY

Diajukan oleh
AGUS DWI SAPUTRO
20010410126

**Telah disetujui Dosen Pembimbing
Pembimbing**



SKRIPSI
ANALISIS EFEKTIFITAS IKLAN TELEVISI
PRODUK SABUN MANDI LIFEBOY

Diajukan oleh
AGUS DWI SAPUTRO
20010410126

Skripsi ini telah Dipertahankan dan Disahkan di depan
Dewan Pengaji Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Tanggal 21 Maret 2006
Yang terdiri dari

Drs. Edi Suorivono, M.M.
Ketua Tim Pengaji

Bra. Hasnah Rimiyati, M.Si.
Anggota Tim Dewan

Isthofaina Astuti, S.E., M.Si
Anggota Tim Dewan

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Segala puji dan syukur kita panjatkan ke Khadirat Allah SWT yang telah memberikan ni'mat Iman dan Islam pada kita semua, serta memberikan kekuatan dan petunjuk hingga selesainya penyusunan skripsi ini.

Tidak ada maksud lain dalam penyusunan skripsi ini, yang merupakan tugas akhir dalam rangka memenuhi dan melengkapi persyaratan guna menempuh gelar kesarjanaan di Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Adapun judul skripsi ini adalah: "Analisis Efektifitas Iklan Televisi Produk Sabun Mandi Lifebuoy".

Pada kesempatan ini dengan segala kerendahan hati, penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah banyak membantu dan meringankan beban dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini. Rasa terima kasih yang dalam dan tulus, penulis kami haturkan kepada:

1. Bapak Misbahul Anwar, S.E., M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
2. Ibu Siti Noordjannah, M.M., M.Si., selaku Dosen Pembimbing Skripsi, terima kasih atas waktu dan kesabarannya, hingga terselesaiannya skripsi ini.
3. Ibu Fajarwati,S.E., M.Si., selaku Dosen Pembimbing Akademik selama masa perkuliahan.

4. Para dosen dan teman telah berbaik-baik mengeluarkan waktunya untuk mencuci

5. Teman-teman Manajeman "B" angkatan 2001, yang telah memberi semangat, dorongan dan dukungan, sehingga terselesaikannya skripsi ini.
6. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, yang telah banyak membantu dalam menyelesaikan penyusunan skripsi ini.

Semoga segala bantuan, dorongan dan dukungan yang diberikan mendapat imbalan dari Allah SWT, Amin.

Penulis menyadari bahwa karya ini masih banyak kekurangan dan jauh dari sempurna, untuk itu kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan guna penyempurnaan lebih lanjut. Akhir kata semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi yang memerlukan.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	xi
INTISARI	xii
ABSTRACT	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Penelitian	1
B. Batasan Masalah	3
C. Rumusan Masalah	3
D. Tujuan Penelitian	4
E. Manfaat Penelitian	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	5
A. Landasan Teori	5
1. Perilaku Konsumen	5
2. Promosi	9
3. Periklanan	17
4. Efektifitas Iklan	24
B. Hasil Penelitian Terdahulu	25
C. Hipotesis	28
BAB III METODA PENELITIAN	29
A. Obyek/Subyek Penelitian	29
B. Jenis Data	29
C. Teknik Pengambilan Sampel	29

D.	Teknik Pengumpulan Data	30
E.	Definisi Operasional Variabel Penelitian	30
F.	Uji Kualitas Instrumen	33
G.	Uji Hipotesis dan Analisis Data	34
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAAN	39
A.	Gambaran Umum Obyek/Subyek Penelitian	39
1.	Gambaran Umum Universitas Muhammadiyah Yogyakarta	39
2.	Gambaran Umum Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta	40
3.	Gambaran Umum Produk Sabun Mandi Lifebuoy	42
B.	Uji Kevalidan Data	44
1.	Hasil Uji Validitas	44
2.	Hasil Uji Reliabilitas	45
C.	Hasil Penelitian (Uji Hipotesis)	46
1.	Karakteristik Responden	46
2.	Analisis Rata-rata Hitung	46
3.	Analisis Uji Beda 2 Mean	58
BAB V	SIMPULAN, SARAN DAN KETERBATASAN PENELITIAN	67
A.	Simpulan	67
B.	Saran	69
C.	Keterbatasan Penelitian	70

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1. Fakultas dan Jurusan Universitas Muhammadiyah Yogyakarta ...	40
Tabel 4.2. Hasil Uji Validitas	45
Tabel 4.3. Hasil Uji Reliabilitas	45
Tabel 4.4. Klasifikasi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	46
Tabel 4.5. Tanggapan Konsumen Terhadap Isi Pesan	47
Tabel 4.6. Tanggapan Konsumen Terhadap Struktur Pesan	48
Tabel 4.7. Tanggapan Konsumen Terhadap Format Pesan	49
Tabel 4.8. Tanggapan Konsumen Terhadap Sumber Pesan	50
Tabel 4.9. Tanggapan Konsumen Terhadap Waktu Penayangan	51
Tabel 4.10. Rata-rata Keseluruhan Efektifitas Iklan Berdasarkan Tanggapan Konsumen	51
Tabel 4.11. Perilaku Konsumen Dalam Hal Perhatian Terhadap Iklan	52
Tabel 4.12. Perilaku Konsumen Dalam Hal Ketertarikan Terhadap Produk ..	53
Tabel 4.13. Perilaku Konsumen Dalam Hal Tumbuhnya Keinginan Melakukan Pembelian	54
Tabel 4.14. Perilaku Konsumen Dalam Hal Keputusan Melakukan Pembelian	55
Tabel 4.15. Perilaku Konsumen Dalam Hal Tingkat Keseringan Melakukan Pembelian	56
Tabel 4.16. Rata-rata Keseluruhan Efektifitas Iklan Berdasarkan Perilaku Konsumen	57

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Model Perilaku Konsumen	9
Gambar 2.2. Unsur-unsur Dalam Proses Komunikasi	12
Gambar 4.1. Tanggapan Konsumen Terhadap Isi Pesan	58
Gambar 4.2. Tanggapan Konsumen Terhadap Struktur Pesan	59
Gambar 4.3. Tanggapan Konsumen Terhadap Format Pesan	59
Gambar 4.4. Tanggapan Konsumen Terhadap Sumber Pesan	60
Gambar 4.5. Tanggapan Konsumen Terhadap Waktu Penayangan	60
Gambar 4.6. Total Tanggapan Konsumen	61
Gambar 4.7. Perilaku Konsumen Dalam Hal Perhatian Terhadap Iklan	62
Gambar 4.8. Perilaku Konsumen Dalam Hal Ketertarikan Terhadap Iklan ...	63
Gambar 4.9. Perilaku Konsumen Dalam Hal Tumbuhnya Keinginan Untuk Melakukan Pembelian	63
Gambar 4.9. Perilaku Konsumen Dalam Hal Tumbuhnya Keinginan Untuk Melakukan Pembelian	64
Gambar 4.11.Perilaku Konsumen Dalam Hal Tingkat Keseringan Melakukan Pembelian	64
Gambar 4.12 Total Perilaku Konsumen	65