

**PENGARUH PERIKLANAN, PERSONAL SELLING, DAN PROMOSI  
PENJUALAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN  
KOSMETIK HALAL**

**(Studi Kasus Pada Konsumen Kosmetik Halal Merek Safi di Puspa Indah  
Kosmetik Yogyakarta)**



**SKRIPSI**

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar  
Sarjana Ekonomi (SE) Strata Satu pada Program Studi Ekonomi Syariah  
Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Oleh:

**Yuyun Sulistyowati**

**NPM: 20170730056**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS AGAMA ISLAM  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA  
2021**

## **PERNYATAAN KEASLIAN**

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : **Yuyun Sulistyowati**

NPM : **20170730056**

Judul : **PENGARUH PERIKLANAN, PERSONAL SELLING, DAN PROMOSI PENJUALAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KOSMETIK HALAL (STUDI KASUS PADA KONSUMEN KOSMETIK HALAL MEREK SAFI DI PUSPA INDAH KOSMETIK YOGYAKARTA)**

Dengan ini saya mengatakan bahwa skripsi ini merupakan karya saya sendiri dan belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan disuatu Perguruan Tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya dalam skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Yogyakarta, 22 Februari 2021

Yang membuat pernyataan



Yuyun Sulistyowati

## **PERSEMBAHAN**

Alhamdulillahirabbil' alamin

Puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT, atas berkat rahmat-Nya sehingga saya mampu menyelesaikan skripsi ini untuk menyelesaikan kewajiban studi dan memperoleh gelar sarjana. Tentu saja banyak rintangan yang saya lewati dalam menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini saya persembahkan terkhusus untuk kedua orang tua saya, Bapak Sugiyono dan Ibu Parinem. Untuk Bapak dan Ibu terima kasih banyak atas semua do'a yang tak pernah putus, semangat, dukungan moral serta finansial yang sudah diberikan selama ini.

Adik satu-satunya, Bima Satria Anggraito yang selalu memberikan dukungan agar saya mampu menyelesaikan kewajiban studi ini.

## **KATA PENGANTAR**

Penulis haturkan puji syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan segala kesehatan, serta kesabaran sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini dengan tepat waktu. Banyak sekali pihak yang terlibat membantu maupun mendukung penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Penulis mengucapkan ribuan kata terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

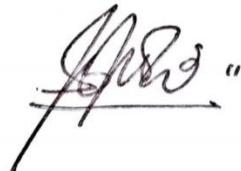
1. Dr. Ir. Gunawan Budianto, M.P., selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
2. Dr. Akif Khilmiyah, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
3. Dr. Maesyaroh, MA., selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
4. Drs. Muhsin Hariyanto selaku Dosen Pembimbing Akademik
5. Dyah Pikanthi Diwanti, S.E., M.M selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang sangat sabar serta banyak memberikan kritik dan saran kepada saya sehingga sangat membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak/Ibu Dosen Fakultas Agama Islam yang sudah dengan sabar memberikan ilmu serta pengetahuan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik dan lancar.
7. Seluruh karyawan program studi Ekonomi Syariah Fakultas Agama Islam, atas segala kesabarannya dan keramahannya sehingga penulis mampu menyelesaikan perkuliahan ini dengan tepat waktu.

8. Sahabatku Gita Satria dan Rizka Zaininda yang selalu memberikan semangat dan dukungan dalam proses penyelesaian skripsi ini, kalian sangat luar biasa.
9. Kosmetik halal Safi di Puspa Indah Kosmetik Yogyakarta yang sudah bersedia menjadi obyek penelitian dalam proses penyelesaian skripsi ini.

Banyak sekali kekurangan yang terdapat dalam skripsi ini, karena kesempurnaan hanyalah milik Allah SWT. saya berharap bahwa skripsi ini dapat membantu pihak manapun yang membutuhkan, mulai dari masyarakat, instansi, terutama mahasiswa-mahasiswa lain yang sedang mengerjakan skripsi.

Wassalamu'alaikum wr.wb.

Yogyakarta, 22 Februari 2021



Yuyun Sulistyowati

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL.....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN SAMPUL .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN NOTA DINAS.....</b>	<b>iii</b>
<b>PENGESAHAN.....</b>	<b>iv</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN .....</b>	<b>v</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>vi</b>
<b>PERSEMBAHAN .....</b>	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xv</b>
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>xvi</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>xvii</b>
<b>TRANSLITERASI.....</b>	<b>xviii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	14
C. Tujuan Penelitian .....	14
D. Manfaat Penelitian .....	15
E. Ruang Lingkup Penelitian.....	16
<b>BAB II LANDASAN TEORI DAN TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>17</b>

A. Tinjauan Pustaka.....	17
B. Landasan Teori .....	35
1. Perilaku Konsumen .....	35
2. Perilaku Konsumen Muslim .....	37
3. Pengertian Manajemen Pemasaran .....	39
4. Promosi.....	39
5. <i>Advertising</i> (Periklanan) .....	43
6. <i>Personal selling</i> (Penjualan Pribadi).....	45
7. <i>Sales Promotion</i> (Promosi Penjualan).....	48
8. Keputusan Pembelian .....	49
C. Kerangka Berpikir .....	53
D. Hipotesis.....	54
<b>BAB III METODE PENELITIAN.....</b>	<b>59</b>
A. Jenis Penelitian .....	59
B. Populasi dan Sampel.....	59
C. Teknik Pengumpulan Data.....	61
D. Jenis dan Sumber Data.....	63
E. Operasional Variabel Penelitian .....	63
F. Uji Validitas dan Reliabilitas .....	65
G. Teknik Analisis Data .....	66
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>70</b>
A. Deskripsi Objek Penelitian.....	70
C. Gambaran Umum Responden .....	72

<b>D. Hasil Analisis Data .....</b>	<b>75</b>
1. Hasil Uji Instrumen Penelitian.....	75
2. Hasil Uji Asumsi Klasik .....	77
3. Hasil Uji Regresi Linier Berganda.....	82
4. Uji Hipotesis .....	84
<b>E. Pembahasan Hasil Penelitian.....</b>	<b>89</b>
1. Pengaruh Periklanan terhadap Keputusan Pembelian .....	89
2. Pengaruh <i>Personal Selling</i> terhadap Keputusan Pembelian.....	90
3. Pengaruh Promosi Penjualan terhadap Keputusan Pembelian .....	92
4. Pengaruh Periklanan, Personal selling, dan Promosi Penjualan Terhadap Keputusan Pembelian .....	94
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>96</b>
A. Kesimpulan.....	96
B. Keterbatasan Penelitian.....	98
C. Saran .....	99
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>100</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>103</b>

## **DAFTAR TABEL**

2.1	Tinjauan Pustaka .....	17
3.1	Kriteria Skala Pengukuran.....	62
3.2	Operasional Variabel Penelitian .....	64
4.1	Hasil Uji Jenis Kelamin Responden.....	72
4.2	Hasil Uji Usia Responden.....	73
4.3	Hasil Uji Pekerjaan Responden .....	73
4.4	Hasil Uji Penghasilan Responden .....	74
4.5	Hasil Uji Distribusi Responden Berdasarkan Frekuensi Pembelian .....	74
4.6	Hasil Uji Validitas.....	75
4.7	Hasil Uji Reliabilitas .....	77
4.8	Hasil Uji Normalitas.....	79
4.9	Hasil Uji Multikolinearitas .....	80
4.10	Hasil Uji Heteroskedastisitas Menggunakan Glejser .....	82
4.11	Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda .....	83
4.12	Hasil Uji F <sub>test</sub> .....	85
4.13	Hasil Uji T <sub>test</sub> .....	86
4.14	Hasil Uji R Square .....	88

## **DAFTAR GAMBAR**

1.1	Jumlah Penduduk Penganut Agama Islam Di Provinsi Jawa Tengah.....	6
1.2	Data Penjualan Safi di Puspa Indah Kosmetik Yogyakarta Per Bulan (Rupiah) .....	8
2.1	Kerangka Berpikir .....	53
4.1	Histogram Uji Normalitas .....	78
4.2	Uji Normalitas: Grafik Normal PP Plots .....	78
4.3	Hasil Uji Heteroskedastisitas .....	81

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1	Kuesioner Penelitian .....	104
2	Tabulasi Data.....	110
3	Karakteristik Responden .....	114
4	Hasil Uji Validitas .....	116
5	Hasil Uji Reliabilitas.....	123
6	Hasil Uji Asumsi Klasik .....	125
7	Hasil Analisis Regresi Linier Berganda.....	127
8	Hasil Uji Turnitin.....	129