

**PENGARUH ATRIBUT PRODUK, IKLAN KABOAX DAN  
PROMOSI PENJUALAN TERHADAP KEPUTUSAN  
PEMBELIAN *HANDPHONE* PADA TOKO  
GRAHA INSAN SURYA KUPANG**

**SKRIPSI**

Diajukan Sebagai Syarat Untuk Memperoleh Gelar  
Sarjana Manajemen



**OLEH**

**MARIA WIDYASTUTI POSO**  
**NIM : 32117008**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMIKA DAN BISNIS  
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDIRA  
KUPANG  
2021**

**LEMBAR PENGESAHAN**

**PENGARUH ATRIBUT PRODUK, IKLAN KABOAX DAN PROMOSI  
PENJUALAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN *HANDPHONE*  
PADA TOKO GRAHA INSAN SURYA KUPANG**

Yang diajukan oleh :

Nama : Maria Widyastuti Poso  
NIM : 32117008  
Fakultas : Ekonomika dan Bisnis  
Program Studi : Manajemen  
Konsentrasi : Pemasaran

Skripsi ini telah disetujui dan diterima oleh Tim Pembimbing  
Fakultas Ekonomika Dan Bisnis Program Studi Manajemen  
Universitas Katolik Widya Mandira Kupang

Pembimbing I

Pembimbing II

  
Dr. Simon Sia Niha, SE, M.Si  
NIDN: 0818116701

  
Drs. Ec. Gaudensius Djuang, MM  
NIDN: 0808015901

Kupang ..... 2021

Ketua Program Studi Manajemen

  
Rosadalinga Hsu, SE, MM  
NIDN: 0825078305

## LEMBARAN PERSETUJUAN

Skripsi ini telah disetujui dan diterima baik oleh Panitia Ujian Skripsi  
pada Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomika Dan Bisnis  
Universitas Katolik Widya Mandira Kupang

Yang diselenggarakan pada :

Hari / Tanggal : Senin, 06 Desember 2021  
Jam : 09.00 – 11.00 Wita  
Tempat : Conference Room  
Atas Nama : Maria Widyastuti Poso  
NIM : 32117008  
Dinyatakan : **LULUS**

### PANITIA PENGUJI SKRIPSI

1. Ketua : Dr. Simon Sia Niha, SE, M.Si
2. Sekretaris : Drs, Ec, Gaudensius Djuang, MM
3. Penguji I : Anggraeny Paridy, SE, M.Si
4. Penguji II : Rosadalima Tisu, SE, MM
5. Penguji III : Dr. Simon Sia Niha, SE, M.Si

MENGETAHUI

Dekan  
Fakultas Ekonomika dan Bisnis  
Universitas Katolik Widya Mandira Kupang  
Jou Sawa Maritanus, SE, MM  
NIDN : 0809055901

Ketua Program Studi  
Manajemen  
Universitas Katolik Widya Mandira Kupang  
Rosadalima Tisu, SE, MM  
NIDN : 0825078305

## **MOTTO**

Jangan Kasih Titik Kalau Tuhan Mau Kasih Koma

## **PERSEMBAHAN**

Orang tua tercinta Bapak Agustinus Poso, Mama Beatrix Bea, Adik Elisabeth Apriliani Poso dan Adik Fransiska Kisella Poso yang selalu dengan tulus membiayai studi, memberikan cinta, doa, nasihat dan motivasi selama dalam bangku studi sampai penyelesaian penelitian ini.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan berkat yang diberikan-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi yang berjudul **“Pengaruh Atribut Produk, Iklan Kaboax Dan Promosi Penjualan Terhadap Keputusan Pembelian *Handphone* Pada Toko Graha Insan Surya Kupang”** merupakan tugas akhir yang harus diselesaikan sebagai salah satu syarat untuk meraih gelar Sarjana Manajemen pada Program Studi Manajemen, Universitas Katolik Widya Mandira Kupang.

Selama penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, dorongan, serta bimbingan pemikiran dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, pada kesempatan ini diucapkan limpah terima kasih kepada :

1. P. Dr. Philipus Tule, SVD selaku Rektor Universitas Katolik Widya Mandira Kupang beserta seluruh staf, yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas untuk mengikuti dan menyelesaikan Pendidikan di Program Studi Manajemen.
2. Bapak Jou Sewa Adrianus selaku Dekan Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Katolik Widya Mandira Kupang yang telah memberikan perhatian, dukungan dan motivasi selama mengikuti kuliah di Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Katolik Widya Mandira Kupang.
3. Ibu Rosadalima Tisu, SE, MM dan Ibu Maria B.M.G Wutun, SE, MM selaku Ketua dan Sekretaris Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Katolik Widya Mandira Kupang yang telah memberikan kesempatan, motivasi dan masukan serta perbaikan yang sangat membantu.

4. Bapak Dr. Simon Sia Niha, SE, M.Si selaku Pembimbing I dan Bapak Drs.Ec, Gaudensius Djuang, MM selaku Pembimbing II yang telah memberikan masukan, perbaikan, motivasi, tenaga dan telah meluangkan waktu dalam penulisan skripsi hingga selesai.
5. Ibu Anggraeny Paridy, SE, M.Si selaku penguji I dan Ibu Rosadalima Tisu, SE, MM selaku penguji II yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikiran dalam memberikan ujian skripsi.
6. Seluruh Dosen dan staf Tata Usaha Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Katolik Widya Mandira Kupang yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan baik teori maupun praktis yang sangat berharga selama masa perkuliahan hingga penyelesaian skripsi ini.
7. Pak Apris, Pak Engel, Pak Hedwig dan Pak David yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Toko Graha Insan Surya Kupang yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian di tempatnya.
9. Orang tua tercinta Bapak Agustinus Poso, Mama Beatrix Bea, Adik Elisabeth Apriliani Poso dan Adik Fransiska Kisella Poso yang selalu membiayai studi, memberikan cinta, doa, nasihat dan motivasi selama dalam bangku studi dan penyelesaian penelitian ini.
10. Teman-teman seperjuangan angkatan 2017, Emon, Ifal, Yuven, Kevin, Rany, Mersy, Yuni, Rini, Esty. Teman-teman sefrekuensi Yanty, Tyka, Hanik, Resty, Pupi yang telah memberi semangat dan setia mendukung selama penulisan.
11. Kakak All warnet yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini sehingga dapat terselesaikan.

Menyadari bahwa dalam penulisan Skripsi ini masih banyak kekurangan serta masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, dengan terbuka menerima saran dan kritik yang sifatnya membangun. Kiranya skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan akhir kata disampaikan terima kasih.

Kupang..... 2021

Penulis

## ABSTRAK

**Maria Widyastuti Poso (32117008) dengan judul penelitian “Pengaruh Atribut Produk, Iklan Kaboax Dan Promosi Penjualan Terhadap Keputusan Pembelian *Handphone* Pada Toko Graha Insan Surya Kupang”.** Dibawah bimbingan Bapak Dr. Simon Sia Niha, SE, M.Si sebagai pembimbing I dan Bapak Drs.Ec. Gaudensius Djuang, MM sebagai pembimbing II.

Toko Graha Insan Surya Kupang, merupakan salah satu toko yang menjual berbagai merek *handphone* terbesar di kota Kupang, yang banyak dikunjungi oleh konsumen. Volume penjualan di Toko Graha Insan Surya Kupang pada tahun 2020 mengalami fluktuasi. Masalah dalam penelitian ini 1). Bagaimana persepsi pembeli tentang atribut produk, iklan kaboax, promosi penjualan dan gambaran keputusan pembelian pada Toko Graha Insan Surya Kupang? 2). Apakah atribut produk, iklan kaboax dan promosi penjualan secara parsial dan simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada Toko Graha Insan Surya Kupang?

Populasi pada penelitian ini adalah seluruh konsumen yang berbelanja pada Toko Graha Insan Surya Kupang, sampel sebanyak 105 orang. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara, kuesioner dan dokumentasi. Setelah data dikumpulkan kemudian diolah dan dianalisis menggunakan analisis deskriptif dan analisis inferensial.

Hasil analisis Deskriptif diperoleh jawaban responden variabel atribut produk sebesar 64,80%, variabel iklan kaboax sebesar 62,03%, variabel promosi penjualan sebesar 62,12% dan variabel keputusan pembelian sebesar 62,09%, semua variabel dengan kategori cukup baik/cukup menarik. Hasil uji t menunjukkan bahwa atribut produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian, iklan kaboax berpengaruh tidak signifikan terhadap keputusan pembelian dan promosi penjualan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Hasil uji F menunjukkan bahwa variabel atribut produk, iklan kaboax dan promosi penjualan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada Toko Graha Insan Surya Kupang. Hasil dari koefisien determinasi ( $R^2$ ) = 91.1%, artinya variabel keputusan pembelian merupakan kontribusi dari variabel atribut produk, iklan kaboax dan promosi penjualan, sedangkan sisanya 8.9% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

Berdasarkan hasil analisis tersebut disarankan untuk meningkatkan keputusan pembelian, Toko Graha Insan Surya Kupang perlu memperhatikan atribut produk yang dijual, yaitu menambah aksesoris dari *handphone*, sesuai dengan harapan dan keinginan konsumen, melakukan inovasi pada setiap iklan yang ditayangkan dalam *chanel youtube* kaboax, seperti pesan yang jelas, penggunaan kata-kata yang mudah dimengerti oleh konsumen dan lucu, yang mengajak orang tertawa serta menambah frekuensi penayangannya sehingga konsumen lebih mengingat produk-produk yang dijual serta meningkatkan promosi penjualan, dengan sering memberikan potongan harga dengan jangka waktu yang lebih lama, membuat brosur yang menarik dan menawarkan kepada konsumen agar dapat memotivasi konsumen untuk melakukan keputusan pembelian pada Toko Graha Insan Surya Kupang.

**Kata Kunci** : Atribut produk, iklan kaboax, promosi penjualan dan keputusan pembelian



## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>LEMBARAN PENGESAHAN.....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBARAN PERSETUJUAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....</b>	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah Penelitian .....	8
C. Tujuan Penelitian .....	8
D. Manfaat Penelitian .....	9
<b>BAB II KAJIAN TEORI .....</b>	<b>10</b>
A. Manajemen Pemasaran.....	10
1. Pengertian Pemasaran .....	10
2. Bauran Pemasaran.....	11
B. Perilaku Konsumen .....	13
C. Keputusan Pembelian.....	15
1. Pengertian Keputusan Pembelian.....	15

2. Jenis Perilaku Keputusan Pembelian .....	16
3. Tahapan Keputusan Pembelian .....	16
4. Indikator Keputusan Pembelian .....	19
5. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian .....	20
D. Atribut Produk.....	24
1. Pengertian Atribut Produk.....	24
2. Indikator Atribut Produk .....	25
E. Konsep Iklan .....	26
1. Pengertian Iklan .....	26
2. Iklan Kaboax .....	28
3. Indikator Iklan.....	29
F. Promosi Penjualan.....	30
1. Pengertian Promosi Penjualan.....	30
2. Indikator Promosi Penjualan .....	31
G. Penelitian Terdahulu .....	31
H. Kerangka Pemikiran.....	32
I. Hipotesis Penelitian.....	34
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>36</b>
A. Tempat Dan Waktu Penelitian .....	36
B. Populasi dan Sampel .....	36
1. Populasi .....	36
2. Sampel.....	36
C. Jenis Data .....	37
1. Jenis Data Menurut Sifat.....	37

2. Jenis Data Menurut Sumber .....	38
D. Teknik Pengumpulan Data.....	38
1. Wawancara.....	39
2. Kuisisioner .....	39
3. Dokumentasi .....	39
E. Variabel, Definisi Operasional Variabel Dan Indikator.....	39
F. Uji Instrumen .....	41
G. Teknik Analisis Data.....	43
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>53</b>
A. Karakteristik Responden.....	53
B. Hasil Uji Coba Instrument Penelitian.....	57
C. Analisis Data.....	61
D. Pembahasan.....	74
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>80</b>
A. Kesimpulan.....	80
B. Saran.....	81
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>83</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>84</b>

## DAFTAR TABEL

	<b>Halaman</b>
Tabel 1.1 Data Penjualan Toko Graha Insan Surya Kupang .....	4
Tabel 1.2 <i>Research Gap</i> .....	7
Tabel 3.1 Variabel Definisi Operasional, Indikator dan Butir Pernyataan .....	40
Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	53
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia .....	54
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan .....	55
Tabel 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan .....	55
Tabel 4.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan .....	56
Tabel 4.6 Hasil Uji Validitas Variabel Atribut Produk .....	58
Tabel 4.7 Hasil Uji Validitas Variabel Iklan Kaboax .....	59
Tabel 4.8 Hasil Uji Validitas Variabel Promosi Penjualan .....	59
Tabel 4.9 Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian .....	60
Tabel 4.10 Rekapitulasi Hasil Uji Reliabilitas .....	61
Tabel 4.11 Kategori Gambaran Atribut Produk .....	62
Tabel 4.12 Kategori Gambaran Iklan Kaboax .....	63
Tabel 4.13 Kategori Gambaran Promosi Penjualan .....	64
Tabel 4.14 Kategori Gambaran Keputusan Pembelian .....	65
Tabel 4.15 Hasil Uji Linearitas .....	67
Tabel 4.16 Hasil Uji Multikolinearitas .....	68
Tabel 4.17 Hasil Analisis Regresi Linear Berganda .....	69
Tabel 4.18 Hasil Uji Parsial .....	71

Tabel 4.19 Hasil Uji Simultan.....	72
Tabel 4.20 Hasil Uji Koefisien Determinasi .....	73

## DAFTAR GAMBAR

	<b>Halaman</b>
Gambar 2.1 Skema Kerangka Berpikir .....	34
Gambar 4.1 Grafik Histogram Uji Normalitas.....	66
Gambar 4.2 P-Plot Uji Normalitas.....	66
Gambar 4.3 Uji Heteroskedastisitas.....	68

## DAFTAR LAMPIRAN

	<b>Halaman</b>
Lampiran 1 Kuesioner Penelitian.....	84
Lampiran 2 Hasil Uji Deskriptif .....	92
Lampiran 3 Hasil Uji Validitas .....	101
Lampiran 4 Hasil Uji Reliabilitas .....	105
Lampiran 5 Hasil Uji Normalitas.....	106
Lampiran 6 Hasil Uji Linearitas.....	107
Lampiran 7 Hasil Uji Multilinearitas .....	108
Lampiran 8 Uji Heteroskedastisitas .....	109
Lampiran 9 Hasil Uji Analisis Regresi Linear Berganda.....	110
Lampiran 10 Hasil Uji Parsial (Uji t).....	111
Lampiran 11 Hasil Uji Simultan (Uji f).....	112
Lampiran 12 Hasil Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ ).....	113
Lampiran 13 Iklan Kaboax.....	114