

**LAPORAN SKRIPSI**  
**PENGARUH *PERSONAL SELLING* TERHADAP MINAT BELI PRODUK**  
**BATIK REJOMULYO**



**Dimas Ramadhani Adi Pratama**

**NIM 17.M1.0052**

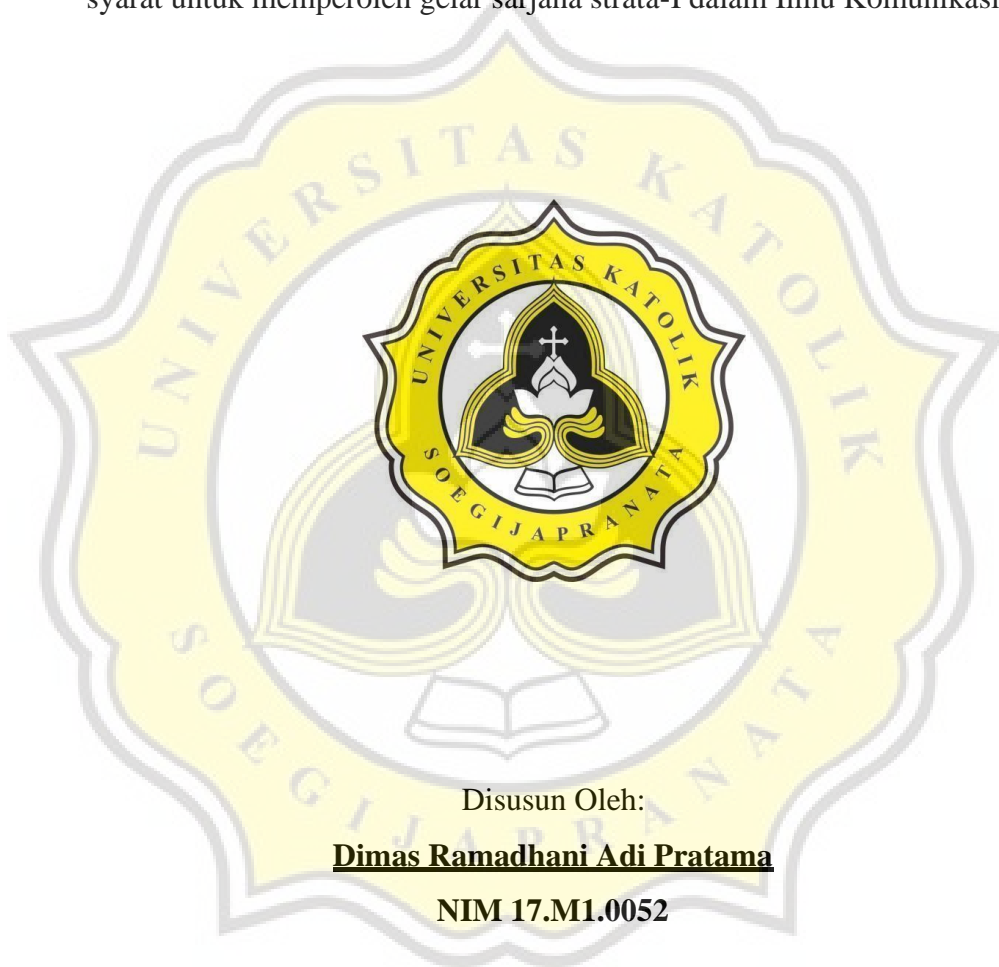
**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI**  
**FAKULTAS HUKUM DAN KOMUNIKASI**  
**UNIVERSITAS SOEGIJAPRANATA**  
**SEMARANG**

**2023**

**PENGARUH *PERSONAL SELLING* TERHADAP MINAT BELI PRODUK  
BATIK REJOMULYO**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada Fakultas Hukum dan Komunikasi guna memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana strata-I dalam Ilmu Komunikasi



Disusun Oleh:

**Dimas Ramadhani Adi Pratama**

**NIM 17.M1.0052**

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI  
FAKULTAS HUKUM DAN KOMUNIKASI  
UNIVERSITAS SOEGIJAPRANATA  
SEMARANG**

**2023**

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi dengan judul:

**PENGARUH *PERSONAL SELLING* TERHADAP MINAT BELI PRODUK BATIK**

**REJOMULYO**

Ini tidak memuat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak memuat karya dan/atau pendapat yang pernah ditulis dan/atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dipergunakan sebagai acuan dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Apabila di kemudian hari ternyata terbukti bahwa skripsi ini sebagian atau keseluruhannya merupakan hasil plagiasi, maka saya bertanggungjawab dan bersedia untuk dibatalkan dengan segala akibat hukumnya sesuai dengan peraturan yang berlaku pada Universitas Katolik Soegijapranata dan/atau peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Semarang, 15 Februari 2023



Dimas Ramadhani Adi Pratama

## LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi:

Pengaruh *Personal Selling* Terhadap Minat Beli Produk Batik Rejomulyo

Disusun oleh :

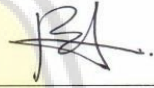
Nama : Dimas Ramadhani Adi Pratama

NIM : 17.M1.0052

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji  
pada tanggal : Selasa, 21 Februari 2023

Dosen Penguji :

1 Rotumiar Pasaribu, S.S., S.I.Kom.

()

2 Bernadeta Lenny Setyowati, S.S., S.I.Kom.


()

3 Abraham Wahyu Nugroho M.A. S.I.Kom.

()

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan  
untuk memperoleh gelar Sarjana Strata I Ilmu Komunikasi

Pada tanggal :  
Selasa, 21 Februari 2023

  
(Dr. Marcella Elwina Simandjuntak, S.H., C.N., M.Hum.)  
Dekan Fakultas Hukum dan Komunikasi  
Universitas Katolik Soegijapranata  
Semarang

**HALAMAN PERNYATAAN PUBLIKASI KARYA  
ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Dimas Ramadhani Adi Pratama

Program Studi : Ilmu Komunikasi

Fakultas : Hukum dan Komunikasi

Jenis Karya : Laporan Ilmiah

Menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Katolik Soegijapranata Semarang Hak Bebas Royalti Noneksklusif atas karya ilmiah yang berjudul “Pengaruh *Personal Selling* Terhadap Minat Beli Produk Batik Rejomulyo” beserta pangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Katolik Soegijapranata berhak menyimpan, mengalihkan media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir ini selama tetap mencantumkan namanya sebagai penulis / pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Semarang, 15 Februari 2023

Yang menyatakan



Dimas Ramadhani Adi Pratama

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan yang Maha Esa atas segala berkat dan karunia-Nya yang diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi dengan judul “Pengaruh *Personal Selling* Terhadap Minat Beli Produk Batik Rejomulyo”. Penyusunan skripsi tugas akhir ini dibuat guna mencapai gelar Sarjana Strata-1 Ilmu Komunikasi. Tentunya dalam mengerjakan skripsi ini tidak terlepas dari dukungan dan bantuan dari banyak pihak yang penulis kasihi dan cintai. Untuk itu, perkenankan penulis mengucapkan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Allah S.W.T karena telah memberkati, membantu dan memberikan kemudahan serta kelancaran dalam proses mengerjakan skripsi dari awal hingga selesai.
2. Keluarga, Ibu, Nenek, Adik, Putra Adji, Adhesti Anggita, Bagas Prakoso, Marcell Zastyia dan teman yang selalu ada dan memberikan dukungan penuh dalam proses mengerjakan skripsi.
3. Dosen pembimbing dalam proses mengerjakan tugas akhir, Ibu Rotumiar Pasaribu, SS., M.I.Kom. dan Bernadeta Lenny Setyowati SS., M.I.Kom.
4. Bapak Abraham Wahyu Nugroho M.A. S.I.Kom. selaku dosen penguji yang telah memberikan kritik, saran dan masukan kepada penulis untuk penelitian ini.
5. Dan segala pihak yang telah membantu, memberi dukungan dan doa bagi penulis yang tidak dapat penulis sebutkan satu-satu.

Akhir kata, penulis mengucapkan banyak terima kasih atas dukungan dan bantuan yang diberikan dalam menyusun tugas akhir skripsi ini. Semoga segala kebaikan yang diberikan dibalas oleh Tuhan yang Maha Esa dan semoga skripsi ini bermanfaat dan berguna bagi penelitian selanjutnya.

Semarang, 15 Februari 2023



*Dimas*

Dimas Ramadhani Adi Pratama



## ABSTRAK

Dalam pembangunan ekonomi di Indonesia UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) selalu digambarkan sebagai sektor yang mempunyai peranan yang penting, Salah satu kategori UMKM yang ada di Kota Semarang, adalah kategori *fashion*. Di Semarang, industri kreatif batik tumbuh dan berkembang di Kampung Batik Semarang. Semenjak tahun 2006 pemerintah berusaha merintis Kampung Batik kembali menjadi sentra perbatikan di Kota Semarang. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh *Personal Selling* terhadap minat beli produk Batik Rejomulyo. Penelitian ini menggunakan metode dan jenis penelitian kuantitatif eksplanatif dengan metode survei. Teknik analisis data yang digunakan yaitu uji normalitas Kolmogorov-Smirnov, uji regresi linear sederhana dan uji korelasi. Kuesioner disebarakan kepada sejumlah 100 responden yang merupakan warga Kota Semarang yang pernah melakukan pembelian Batik Semarangan di Kampung Batik Rejomulyo. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *personal selling* nilai signifikan sebesar 0,167, maka tidak berpengaruh terhadap terhadap minat beli produk Batik Semarang

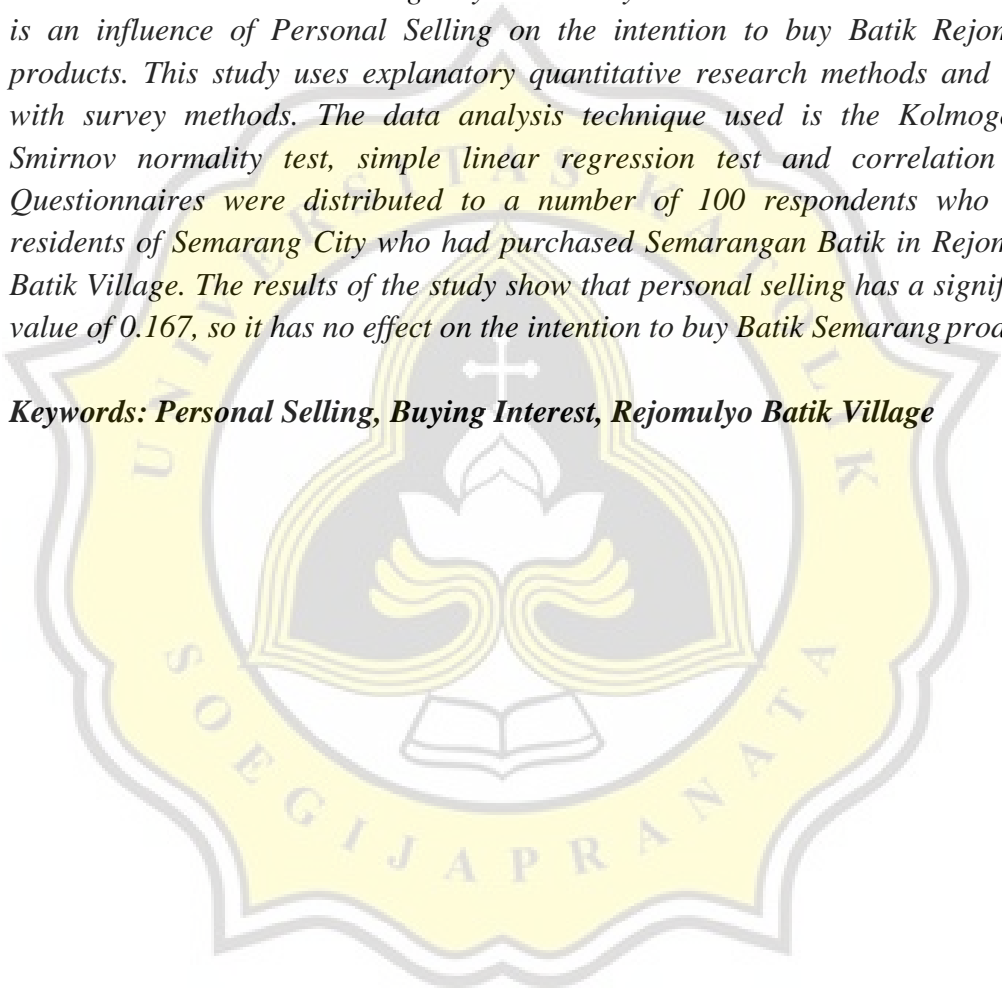
**Kata Kunci:** *Personal Selling*, Minat Beli, Kampung Batik Rejomulyo



## **ABSTRACT**

*In economic development in Indonesia, MSMEs (Micro, Small and Medium Enterprises) are always described as a sector that has an important role. One of the MSME categories in Semarang City is the fashion category. In Semarang, the batik creative industry grows and develops in Semarang Batik Village. Since 2006 the government has been trying to pioneer Batik Village back into a batik center in Semarang City. This study aims to determine whether there is an influence of Personal Selling on the intention to buy Batik Rejomulyo products. This study uses explanatory quantitative research methods and types with survey methods. The data analysis technique used is the Kolmogorov-Smirnov normality test, simple linear regression test and correlation test. Questionnaires were distributed to a number of 100 respondents who were residents of Semarang City who had purchased Semarang Batik in Rejomulyo Batik Village. The results of the study show that personal selling has a significant value of 0.167, so it has no effect on the intention to buy Batik Semarang products*

**Keywords: Personal Selling, Buying Interest, Rejomulyo Batik Village**



## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS .....</b>	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>vii</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR DIAGRAM.....</b>	<b>xiv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	10
1.3 Tujuan Penelitian .....	10
1.4 Manfaat Penelitian .....	10
1.4.1 Manfaat Akademik.....	10
1.4.2 Manfaat Praktis .....	11
1.5 Lokasi dan Tatakala Penelitian.....	11
1.5.1 Lokasi Penelitian .....	11
1.5.2 Tatakala Penelitian .....	11
1.6 Sistematika Penulisan Laporan Akhir .....	12
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>14</b>
2.1 Penelitian Terdahulu.....	14
2.2 Pemasaran.....	17
2.3 Komunikasi Pemasaran .....	18
2.4 <i>Personal Selling</i> .....	19
2.5 Dimensi <i>Personal Selling</i> .....	20

2.6	Minat Beli .....	23
2.7	Dimensi Minat Beli .....	25
2.8	Kerangka Penelitian.....	26
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>		<b>27</b>
3.1	Metode dan Jenis Penelitian .....	27
3.2	Populasi .....	27
3.3	Teknik Sampling.....	28
3.4	Sampel .....	28
3.5	Operasional Variabel .....	30
3.6	Hipotesis Riset.....	32
3.7	Teknik Pengumpulan Data .....	33
3.8	Teknik Analisis Data .....	33
3.8.1	Uji Validitas .....	33
3.8.2	Uji Reliabilitas.....	35
3.8.3	Korelasi .....	37
3.8.4	Uji Normalitas .....	37
3.8.5	Analisis Regresi Linier Sederhana.....	38
3.8.6	Uji T .....	38
3.8.7	Uji Koefisien Determinasi.....	39
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>		<b>40</b>
4.1	Gambaran Umum Kampung Batik Rejomulyo .....	40
4.2	Uji Instrumen .....	41
4.2.1	Uji Validitas .....	41
4.2.2	Uji Reliabilitas.....	42
4.3	Analisis Deskriptif.....	42
4.4	Uji Normalitas .....	62
4.5	Uji T.....	63
4.6	Uji Koefisien Determinasi .....	64
4.7	Uji Regresi Linear Sederhana.....	65
4.8	Pembahasan .....	65
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>		<b>68</b>

5.1 Kesimpulan.....	68
5.2 Saran .....	68
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>70</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>72</b>



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Motif Batik Semarang Tempo Dulu .....	6
Gambar 1.2 Motif Batik Semarang Tugu Muda.....	7



## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Perkembangan Jumlah UMKM di Kota Semarang.....	2
Tabel 1.2	Perkembangan Jumlah UMKM Kategori <i>Fashion</i> .....	3
Tabel 1.3	Perkembangan Batik di Kota Semarang.....	4
Tabel 1.4	Tatakala Penelitian .....	11
Tabel 3.1	Operasional Variabel.....	30
Tabel 3.2	<i>Personal Selling</i> .....	34
Tabel 3.3	Minat Beli.....	35
Tabel 3.4	Hasil Uji Reliabilitas .....	37
Tabel 4.1	Jenis Kelamin Responden .....	42
Tabel 4.2	Kunjungan ke Kampung Batik Rejomulyo .....	43
Tabel 4.3	Hasil Uji Normalitas.....	63
Tabel 4.4	Hasil Uji T .....	63
Tabel 4.5	Hasil Uji Koefisien Determinasi .....	64
Tabel 4.6	Hasil Uji Regresi Sederhana .....	65

## DAFTAR DIAGRAM

Diagram 4.1	Pernyataan Kuesioner 1 .....	44
Diagram 4.2	Pernyataan Kuesioner 2 .....	45
Diagram 4.3	Pernyataan Kuesioner 3 .....	46
Diagram 4.4	Pernyataan Kuesioner 4 .....	47
Diagram 4.5	Pernyataan Kuesioner 5 .....	48
Diagram 4.6	Pernyataan Kuesioner 6 .....	49
Diagram 4.7	Pernyataan Kuesioner 7 .....	50
Diagram 4.8	Pernyataan Kuesioner 8 .....	51
Diagram 4.9	Pernyataan Kuesioner 9 .....	52
Diagram 4.10	Pernyataan Kuesioner 10 .....	53
Diagram 4.11	Pernyataan Kuesioner 11 .....	54
Diagram 4.12	Pernyataan Kuesioner 12 .....	55
Diagram 4.13	Pernyataan Kuesioner 13 .....	56
Diagram 4.14	Pernyataan Kuesioner 14 .....	57
Diagram 4.15	Pernyataan Kuesioner 15 .....	58
Diagram 4.16	Pernyataan Kuesioner 16 .....	59
Diagram 4.17	Pernyataan Kuesioner 17 .....	60
Diagram 4.18	Pernyataan Kuesioner 18 .....	61
Diagram 4.19	Pernyataan Kuesioner 19 .....	62