

## HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Joko Hadi Putra  
NIM : 01.30.0206  
Fakultas : Ekonomi  
Jurusan : Manajemen  
Judul : Analisis Pengaruh Produk, Harga, Promosi dan Saluran Distribusi  
terhadap Keputusan Konsumen dalam Membeli Tabloid Olahraga  
BOLA di Semarang



Semarang, November 2004

Pembimbing

( Dra. Retno Yustini W, MSi. )

## HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan Judul

**Analisis Pengaruh Produk, Harga, Promosi dan Saluran Distribusi terhadap**

**Keputusan Konsumen dalam Membeli Tabloid Olahraga BOLA**

**di Semarang Tengah**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

Nama : Joko Hadi Putra

Nim : 01.30.0206

Telah dipersiapkan dan dipertahankan di depan penguji pada tanggal 1 Februari 2005 dan dinyatakan memenuhi syarat sebagai salah satu persyaratan untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen.

Mengetahui,

Pembimbing



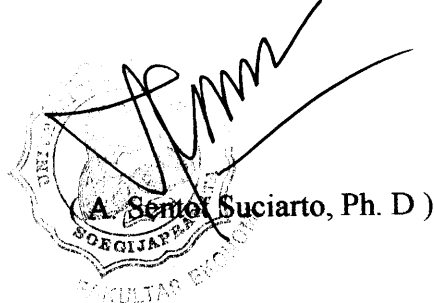
( Dra. Retno Yustini W, MSi )

Koordinator Pembimbing

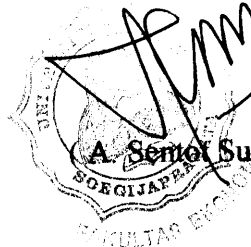


( MG. Westri Kekalih, SE, ME )

Dekan Fakultas Ekonomi



A. Smito Suciarto, Ph. D )



## MOTTO

Kesuksesan dan keberhasilan, bahkan kegagalan serta kekecewaan,  
merupakan bagian dari proses diri dalam menghadapi hidup ini,  
tetapi yang terpenting bagi diri kita adalah,  
selalu berusaha untuk menjadi lebih baik dari sebelumnya.



## ABSTRAKSI

Pada era globalisasi dan modern sekarang ini, informasi menjadi kebutuhan vital bagi manusia dalam mengikuti perkembangan peristiwa yang terjadi di belahan dunia. Informasi olahraga merupakan salah satu informasi yang penting keberadaannya bagi para penggemar olahraga. Pada saat ini banyak tabloid olahraga yang terbit dalam memberikan informasi tentang kegiatan-kegiatan olahraga yang terjadi di belahan muka bumi.

Tabloid BOLA merupakan salah satu tabloid *pioneer* yang menyajikan informasi-informasi olahraga yang hingga saat tetap mampu bertahan dan bahkan menjadi tabloid olahraga yang memiliki omzet terbesar dalam setiap penerbitannya dibandingkan dengan tabloid olahraga yang lain. Untuk memenuhi kebutuhan informasi bagi para penggemarnya tabloid olahraga BOLA bahkan dalam satu minggu terbit 2 kali.

Kemampuan tabloid olahraga BOLA dalam mempertahankan dan mengembangkan keberadaannya pada penggemar disebabkan tabloid olahraga BOLA dalam menyajikan berita selalu aktual dan *up to date* serta dengan ulasan-ulasan berita yang didukung oleh data-data yang terbaru. Disamping hal tersebut tabloid olahraga BOLA memiliki design dan tampilan produk yang menarik dibandingkan dengan tabloid-tabloid olahraga lainnya.

Bertitik tolak dari pemikiran tersebut di atas, maka peneliti terdorong untuk melakukan penelitian berkenaan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan konsumen dalam membeli tabloid olah raga "BOLA" dengan judul "ANALISIS PENGARUH PRODUK, HARGA, PROMOSI DAN SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP KEPUTUSAN KONSUMEN DALAM MEMBELI TABLOID OLAH RAGA BOLA DI SEMARANG TENGAH.

Permasalahan dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut yaitu : "Apakah produk, harga, promosi dan saluran distribusi berpengaruh terhadap keputusan konsumen dalam membeli tabloid olah raga BOLA?"

Objek penelitian ini adalah Prasojo Agency Jalan Imam Bonjol Semarang. Populasi dalam penelitian ini adalah semua konsumen pembeli tabloid olah raga BOLA di Prasojo Agency Jalan Imam Bonjol Semarang.

Metode sampling yang digunakan adalah *non random sampling*, yaitu tidak setiap anggota populasi mendapat kesempatan yang sama untuk menjadi sampel sebesar 100 responden. Data yang diperoleh dianalisis dengan menggunakan teknik analisis kuantitatif yaitu dengan menggunakan persamaan regresi berganda.

Berdasarkan penelitian diperoleh hasil :

1. Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara produk terhadap variabel keputusan konsumen dalam membeli tabloid olahraga BOLA dengan koefisien regresi sebesar 0,104.
2. Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara harga terhadap variabel keputusan konsumen dalam membeli tabloid olahraga BOLA dengan koefisien regresi sebesar 0,550.
3. Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara promosi terhadap variabel keputusan konsumen dalam membeli tabloid olahraga BOLA dengan koefisien regresi sebesar 0,176.
4. Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara saluran distribusi terhadap variabel keputusan konsumen dalam membeli tabloid olahraga BOLA dengan koefisien regresi sebesar 0,305.
5. Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara variabel produk, harga, promosi dan saluran distribusi secara bersama-sama terhadap keputusan konsumen dalam membeli tabloid olahraga BOLA sebesar 0,653 ( 65% ).

Berdasarkan hasil penelitian dapat diajukan saran-saran :

1. Pihak penerbit tabloid olahraga BOLA sebaiknya lebih meningkatkan kualitas baik dari segi fisik yaitu hasil cetakan maupun dari segi nonfisik yaitu kualitas berita. Dengan semakin meningkatnya kualitas tabloid olahraga tersebut menjadikan konsumen semakin puas dan senang atas tabloid olahraga BOLA.
2. Pihak penerbit tabloid olahraga BOLA sebaiknya lebih meningkatkan frekuensi dan memperbanyak promosi baik di media massa maupun elektronik meskipun pada kondisi sekarang tabloid olahraga tersebut telah menjadi tabloid olahraga terbesar, karena dengan adanya promosi yang rutin menjadikan konsumen menjadi mudah untuk mengikuti adanya perkembangan terbaru yang terjadi.
3. Pihak penerbit tabloid olahraga BOLA lebih sering mendukung kegiatan-kegiatan atau menjadi sponsor event atau kegiatan yang diselenggarakan pemerintah atau swasta sebagai wujud partisipasinya dalam memajukan masyarakat.

## KATA PENGANTAR

Pertama-tama penulis panjatkan puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga skripsi yang berjudul "*Analisis Pengaruh Produk, Harga, Promosi dan Saluran Distribusi terhadap Keputusan Konsumen dalam Membeli Tabloid Olahraga BOLA di Semarang*" ini, berhasil disusun sebagai kewajiban penulis dalam rangka menyelesaikan program Sarjana (S1), pada Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Katolik Soegijapranata Semarang.

Penulis sangat menyadari adanya keterbatasan dalam penyusunan skripsi ini, sehingga memerlukan bantuan dari berbagai pihak, untuk itu sudah sepantasnya penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak A. Sentot Suciarto, Ph.D, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Soegijapranata Semarang, yang telah memberikan izin riset untuk menyusun skripsi.
2. Ibu Dra. Retno Yustini W, MSi. selaku Dosen Pembimbing yang telah berkenan memberikan pengarahannya dan bimbingan dalam penyusunan skripsi.
3. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Soegijapranata Semarang yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan kepada kami.
4. Rekan-rekan kuliah yang telah banyak membantu dalam penyusunan skripsi.

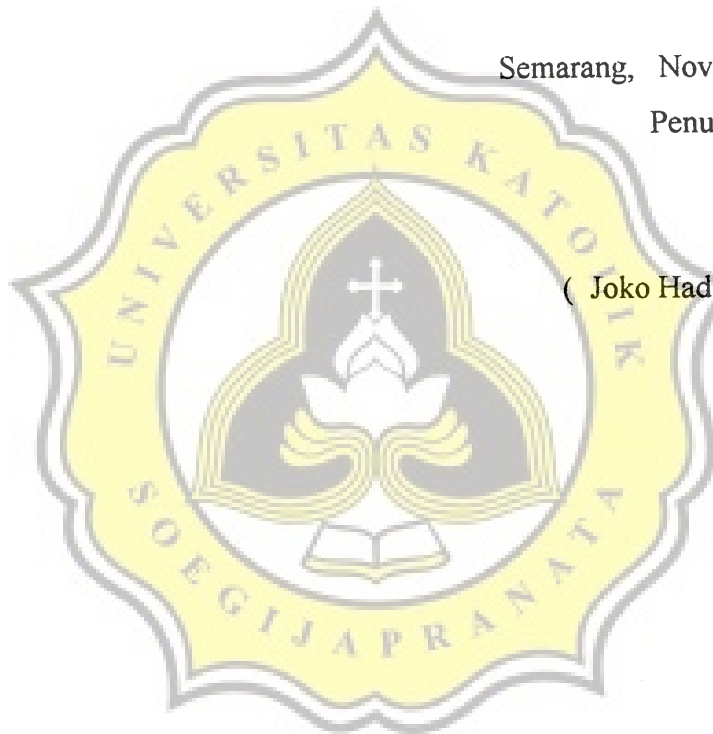
5. Semua pihak yang membantu kelancaran dalam penyusunan usulan penelitian yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih banyak terdapat kekurangan, dan untuk itu kritik dan saran dari pembaca akan penulis terima dengan senang hati. Akhir kata semoga usulan penelitian dapat menambah pengetahuan dan wawasan bagi para pembaca.

Semarang, November 2004

Penulis

( Joko Hadi Putra )



## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran I : Kuesioner Penelitian  
Lampiran II : Tabulasi Data  
Lampiran III : Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas  
Lampiran IV : Hasil Regresi

