

**PENGARUH *PERSONAL SELLING* DAN *SALES PROMOTION*
TERHADAP KEPUTUSAN MAHASISWA MEMILIH
PODOMORO UNIVERSITY**

TESIS



Oleh :

Nama : Sovie Liestiyani

NIM : 55214120020

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

PROGRAM PASCASARJANA

PROGRAM MAGISTER ILMU KOMUNIKASI

UNIVERSITAS MERCUBUANA

JAKARTA

2017



UNIVERSITAS MERCU BUANA
PROGRAM PASCASARJANA
PROGRAM STUDI MAGISTER ILMU KOMUNIKASI

Judul : Pengaruh *Personal Selling* dan *Sales Promotion*
Terhadap Keputusan Mahasiswa Memilih
Podomoro University
Nama : Sovie Liestiyani
NIM : 55214120020
Jenjang Pendidikan : Strata Dua (S2)
Program Studi : Magister Ilmu Komunikasi
Konsentrasi : *Corporate and Marketing Communication*
Tanggal : 21 Februari 2017

Jakarta, 21 Februari 2017

Mengetahui

Pembimbing

Dr. Nur Kholisoh, M.Si

UNIVERSITAS
MERCU BUANA



UNIVERSITAS MERCU BUANA
PROGRAM PASCASARJANA
PROGRAM STUDI MAGISTER ILMU KOMUNIKASI

LEMBAR TANDA LULUS SIDANG

Judul : Pengaruh *Personal Selling* dan *Sales Promotion*
Terhadap Keputusan Mahasiswa Memilih
Podomoro University
Nama : Sovie Liestiyani
NIM : 55214120020
Jenjang Pendidikan : Strata Dua (S2)
Program Studi : Magister Ilmu Komunikasi
Konsentrasi : *Corporate and Marketing Communication*
Tanggal : 8 Maret 2017

Jakarta, 8 Maret 2017

Mengetahui

1. Ketua Sidang :

Dr. Henny Gusfa, M.Si

2. Penguji Ahli:

Dr. Farid Hamid, M.Si

3. Pembimbing:

Dr. Nur Kholisoh, M.Si

LEMBAR PENGESAHAN PERBAIKAN TESIS

Judul : Pengaruh *Personal Selling* dan *Sales Promotion*
Terhadap Keputusan Mahasiswa Memilih
Podomoro University
Nama : Sovie Liestiyani
NIM : 55214120020
Jenjang Pendidikan : Strata Dua (S2)
Program Studi : Magister Ilmu Komunikasi
Konsentrasi : *Corporate and Marketing Communication*
Tanggal : 8 Maret 2017

Jakarta, 8 Maret 2017

Mengetahui,

1. Ketua Sidang:

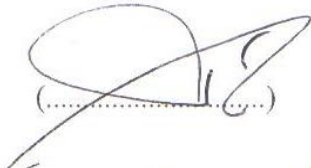
Dr. Henny Gusfa, M.Si



(.....)

2. Penguji Ahli:

Dr. Farid Hamid, M.Si



(.....)

3. Pembimbing:

Dr. Nur Kholisoh, M.Si



(.....)



UNIVERSITAS MERCU BUANA
PROGRAM PASCASARJANA
PROGRAM STUDI MAGISTER ILMU KOMUNIKASI

LEMBAR PENGESAHAN TESIS

Judul : Pengaruh *Personal Selling* dan *Sales Promotion*
Terhadap Keputusan Mahasiswa Memilih
Podomoro University
Nama : Sovie Liestiyani
NIM : 55214120020
Jenjang Pendidikan : Strata Dua (S2)
Program Studi : Magister Ilmu Komunikasi
Konsentrasi : *Corporate and Marketing Communication*
Tanggal : 24 Maret 2017

Jakarta, 24 Maret 2017

Mengesahkan,

Pembimbing Utama

(Dr. Nur Kholisoh, M.Si)

Direktur Program Pascasarjana,

(Prof. Didik J. Rachbini, SE, MM)

Ketua Program Studi

Magister Ilmu Komunikasi,

(Dr. Ahmad Mulyana, M.Si)

PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan dibawah ini menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa semua pernyataan dalam tesis ini:

Judul : Pengaruh *Personal Selling* dan *Sales Promotion*
Terhadap Keputusan Mahasiswa Memilih
Podomoro University
Nama : Sovie Liestiyani
NIM : 55214120020
Jenjang Pendidikan : Strata Dua (S2)
Program Studi : Magister Ilmu Komunikasi
Konsentrasi : *Corporate and Marketing Communication*
Tanggal : 8 Maret 2017

merupakan hasil studi penelitian dan merupakan karya saya sendiri dengan bimbingan Dosen Pembimbing yang ditetapkan dengan Surat Keputusan Program Studi Magister Ilmu Komunikasi Program Pascasarjana Universitas Mercu Buana. Tesis ini belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan pada program sejenis di perguruan tinggi lain. Semua informasi, data, dan hasil pengolahannya yang digunakan, telah dinyatakan secara jelas sumbernya dan dapat diperiksa kebenarannya.

Jakarta, 8 Maret 2017



Sovie Liestiyani

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, karena atas segala rahmat dan karunianya dapat menyelesaikan penyusunan tesis ini. Tesis ini membahas tentang pengaruh *personal selling* dan *sales promotion* terhadap keputusan mahasiswa memilih Podomoro University

Tesis ini disusun untuk memenuhi persyaratan untuk memperoleh gelar Magister Ilmu Komunikasi di program Pasca Sarjana Universitas Mercu Buana. Penulis menyadari bahwa tesis ini dapat terselesaikan berkat bantuan dan motivasi dari berbagai pihak yang telah bersedia meluangkan waktu dan memberikan semangat dalam penyusunan tesis ini. Untuk itu, dengan penuh kerendahan hati penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Dr. Didik J. Rachbini, selaku Direktur Program Pascasarjana, Universitas Mercu Buana;
2. Dr. Ahmad Mulyana, M.Si, selaku Ketua Program Studi Magister Ilmu Komunikasi
3. Dr. Nur Kholisoh, M.Si, selaku dosen pembimbing yang selalu mengarahkan, memberi petunjuk dan saran bagi penulisan tesis ini.
4. Seluruh dosen serta staff Program Magister Ilmu Komunikasi Universitas Mercu Buana.
5. Tim *marketing* Podomoro University yang sangat membantu dalam memberikan informasi terkait penelitian ini.
6. Seluruh rekan Podomoro University yang selalu memberikan bantuan, saran serta semangat dalam menyelesaikan tesis ini.

7. Keluargaku yang sangat kusayangi, Oma, Kakak-kakak, serta keluarga besar Nooroso Kuhardjo, Kang Bowie dan Neng Vira yang telah memberikan dukungan moril.
8. Rekan-rekan dosen komunikasi dan staff Swiss German University yang selalu menyemangatiku untuk terus mencapai pendidikan yang lebih tinggi dari sekarang ini. *Thanks to all of you.*
9. Teman-teman Mkom angkatan 2015 kelas A dan B kampus Meruya atas persahabatan dan semangat cerianya.
10. Seluruh pihak yang telah berkontribusi secara langsung maupun tidak langsung atas penyelesaian tesis ini namun tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Semoga Allah SWT memberikan rahmat-nya kepada mereka semua.

Penulis menyadari masih terdapat banyak kekurangan dalam penyusunan tesis ini yang mana hal tersebut disebabkan keterbatasan waktu dan pengetahuan dalam proses penelitian. Untuk itu, penulis mengharapkan masukan, kritik serta saran untuk kesempurnaan penelitian lebih lanjut di masa yang akan datang. Akhir kata, semoga tesis ini dapat berguna dan bermanfaat bagi semua pihak.

Jakarta, 8 Maret 2017

Sovie Liestiyani

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG	1
LEMBAR TANDA LULUS SIDANG	3
LEMBAR PENGESAHAN PERBAIKAN TESIS	4
LEMBAR PENGESAHAN TESIS	5
PERNYATAAN.....	6
ABSTRAK	Error! Bookmark not defined.
<i>ABSTRACT</i>	Error! Bookmark not defined.
KATA PENGANTAR	7
DAFTAR ISI.....	9
BAB I PENDAHULUAN	Error! Bookmark not defined.
1.1. Latar Belakang Masalah	Error! Bookmark not defined.
1.2. Identifikasi dan Rumusan Masalah	Error! Bookmark not defined.
1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian	Error! Bookmark not defined.
1.3.1. Maksud	Error! Bookmark not defined.
1.3.2. Tujuan	Error! Bookmark not defined.
1.4. Manfaat Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA TEORI DAN HIPOTESIS ...	Error! Bookmark not defined.
Bookmark not defined.	
2.1. Kajian Pustaka	Error! Bookmark not defined.
2.2. Kerangka Pemikiran	Error! Bookmark not defined.
2.2.1. Komunikasi Pemasaran.....	Error! Bookmark not defined.
2.2.2. Promosi	Error! Bookmark not defined.
2.2.3. <i>Personal Selling</i>	Error! Bookmark not defined.
2.2.4. <i>Sales Promotion</i>	Error! Bookmark not defined.
2.2.5. Keputusan Pembelian.....	Error! Bookmark not defined.
2.3. Hipotesis Penelitian	Error! Bookmark not defined.
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	Error! Bookmark not defined.
3.1. Objek Penelitian/Pengkajian Akademis ..	Error! Bookmark not defined.
3.2. Paradigma Penelitian	Error! Bookmark not defined.

3.3.	Metode Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
3.4.	Populasi dan Sampel.....	Error! Bookmark not defined.
3.4.1.	Populasi Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
3.4.2.	Sampel Penelitian..... x	Error! Bookmark not defined.
3.5.	Definisi Konsep dan Operasionaisasi Konsep.....	Error! Bookmark not defined.
3.5.1.	Definisi Konsep.....	Error! Bookmark not defined.
3.5.2.	Operasionalisasi Konsep	Error! Bookmark not defined.
3.6.	Teknik Pengumpulan Data	Error! Bookmark not defined.
3.7.	Validitas dan Reliabilitas.....	Error! Bookmark not defined.
3.7.1.	Reliabilitas.....	Error! Bookmark not defined.
3.7.2.	Validitas	Error! Bookmark not defined.
3.7.3.	Pengujian Instrumen Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
3.7.4.	Uji Validitas Variabel X.....	Error! Bookmark not defined.
3.7.5.	Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian (Y).	Error! Bookmark not defined.
3.7.6.	Uji Reliabilitas	Error! Bookmark not defined.
3.8.	Teknik Analisis Data	Error! Bookmark not defined.
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....		Error! Bookmark not defined.
4.1.	Gambaran Umum Obyek Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
4.1.1.	Podomoro University	Error! Bookmark not defined.
4.1.2.	Visi, Misi, Tujuan, dan Nilai.....	Error! Bookmark not defined.
4.1.3.	Program Studi.....	Error! Bookmark not defined.
4.1.4.	<i>Personal selling</i> dan <i>Sales Promotion</i> Podomoro University..	Error! Bookmark not defined.
4.2.	Hasil Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
4.2.1.	Profil Responden.....	Error! Bookmark not defined.
4.2.2.	Variabel <i>Personal Selling</i> Podomoro University..	Error! Bookmark not defined.
4.2.3.	Variabel <i>Sales Promotion</i> Podomoro University..	Error! Bookmark not defined.

4.2.4.	Variabel Keputusan Pembelian Mahasiswa...	Error! Bookmark not defined.
4.2.5.	Analisis Data	Error! Bookmark not defined.
4.2.6.	Pengujian Hipotesis.....	Error! Bookmark not defined.
4.3.	Pembahasan	Error! Bookmark not defined.
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN		Error! Bookmark not defined.
5.1.	Kesimpulan.....	Error! Bookmark not defined.
5.2.	Saran	Error! Bookmark not defined.
5.2.1.	Saran Akademis	Error! Bookmark not defined.
5.2.2.	Saran Praktis.....	Error! Bookmark not defined.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP



UNIVERSITAS
MERCU BUANA

DAFTAR TABEL

xii

- Tabel 1.1. Jumlah Mahasiswa Podomoro University Periode 2014 - 2016... **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 2.1. Matriks Penelitian Terdahulu.....**Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 3.1. Operasionalisasi Konsep**Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 3.2. Uji Validitas Variabel *Personal Selling* (X1) **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 3.3. Uji Validitas Variabel *Sales Promotion* (X2) **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 3.4. Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian (Y)**Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 3.5. Hasil Pengujian Reliabilitas Instrumen Data Responden **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 3.6. Skala Likert**Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 3.7. Tingkatan Koefisien Korelasi**Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4.1. Data Reponden Berdasarkan Jenis Kelamin **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4.2. Data Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir... **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4.3. Data Responden Berdasarkan Program Studi **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4.4. Keahlian Menyampaikan Informasi Produk **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4.5. Kepercayaan Pada Informasi**Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4.6. Memiliki Sikap Memahami Keadaan/Situasi **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4.7. Memiliki Penampilan Yang Menarik....**Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4.8. Bertutur Kata Sopan.....**Error! Bookmark not defined.**

Tabel 4.9. Kesamaan Cara Pandang.....	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4.10. Memiliki Sikap Akrab dan Ramah.....	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4.11. Kemudahan Memberikan Informasi ...	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4.12. Kemudahan Memecahkan Masalah	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4.13. Pengetahuan mengenai Program Yang Ditawarkan.	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4.14. Penampilan Sales Person Baik	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4.15. Menguasai Informasi Produk	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4.16. Mampu Menjelaskan Produk	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4.17. Variabel <i>Personal Selling</i> (X1).....	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4.18. Kriteria Interpretasi Skor	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4.19. Kriteria Interpretasi Skor	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4.20. Potongan Harga yang Ditawarkan Beragam	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4.21. Hadiah yang Diberikan Beragam.....	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4.22. Hadiah yang Diberikan Menarik.....	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4.23. Kerapuhan Tempat Pemajangan Materi Promosi	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4.24. Ketepatan Tempat Pemajangan Materi Promosi	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4.25. Ketertarikan Pada Displays di Tempat Promosi	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4.26. Ketertarikan pada Program Beasiswa Kurang Mampu	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4.27. Ketertarikan pada Program Beasiswa Untuk Mahasiswa Berprestasi	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4.28. Variabel Sales Promotion (X2)	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4.29. Pengetahuan Akan Produk Yang Ditawarkan...	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4.30. Mengerti Manfaat Produk Yang Ditawarkan....	Error! Bookmark not defined.
xiii	
Tabel 4.31. Keunggulan Yang Ditawarkan Sesuai Dengan Kebutuhan	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4.32. Merk Podomoro University Merupakan Pilihan Terbaik Untuk Universitas.....	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 33. Melakukan Pembelian Formulir Pendaftaran Karena <i>Personal Selling</i>	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4.34. Melakukan Pembelian Formulir Pendaftaran Karena <i>Sales Promotion</i>	Error! Bookmark not defined.

Tabel 4.35. Melakukan Pembayaran Biaya Perkuliahan Karena *Personal Selling***Error! Bookmark not defined.**

Tabel 4.36. Melakukan Pembayaran Biaya Perkuliahan Karena *Sales Promotion***Error! Bookmark not defined.**

Tabel 4.37. Keputusan Memilih Dipengaruhi *Sales Person* **Error! Bookmark not defined.**

Tabel 4.38. Variabel Keputusan Pembelian (Y)**Error! Bookmark not defined.**

Tabel 4.39. Hasil Uji Regresi Linear Berganda**Error! Bookmark not defined.**

Tabel 4.40. Uji Koefisien Determinasi**Error! Bookmark not defined.**

Tabel 4.41. Hasil uji t.....**Error! Bookmark not defined.**

Tabel 4.42. Uji F.....**Error! Bookmark not defined.**



DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1. Tempat Pemajangan Dis Materi promosi Podomoro University
di Sekolah-Sekolah..... **Error! Bookmark not defined.**



UNIVERSITAS
MERCU BUANA

v