

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN IMPLIKASI MANAJERIAL**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang telah dilakukan, dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan analisis persentase, disimpulkan bahwa sebagian besar responden berjenis kelamin wanita, berusia antara 21-30 tahun dengan pekerjaan sebagai mahasiswa/i. Responden sebagian sudah berkeluarga dan sebagian belum berkeluarga, dengan pendapatan/bulan > Rp 500.000 dan responden pernah melihat pengulangan iklan pasta gigi Pepsodent (Plus Whitening) lebih dari 2 kali.
2. Berdasarkan analisis aritmatik mean, dapat disimpulkan :
  - a. Aspek perhatian (Attention)  
Ditinjau dari aspek perhatian (Attention) disimpulkan bahwa responden sering menonton iklan pasta gigi Pepsodent (Plus Whitening) di televisi.
  - b. Aspek ketertarikan (Interest)  
Ditinjau dari aspek ketertarikan (Interest) disimpulkan bahwa responden cukup tertarik untuk melihat pengulangan pesan iklan pasta gigi Pepsodent (Plus Whitening) sampai selesai.

c. Aspek keinginan (Desire)

Ditinjau dari aspek keinginan (Desire) disimpulkan bahwa emosi responden cukup terpengaruh untuk mencoba pasta gigi Pepsodent (Plus Whitening).

d. Aspek tindakan (Action)

Ditinjau dari aspek tindakan (Action) disimpulkan bahwa responden kadang-kadang melakukan pembelian ulang pasta gigi Pepsodent (Plus Whitening) setelah membeli pasta gigi tersebut dan merasakan manfaatnya.

3. Berdasarkan analisis Independen Sample T-Test, dapat disimpulkan :

- a. Tidak ada perbedaan sikap konsumen yang signifikan antara konsumen yang berkeluarga dan konsumen yang belum berkeluarga terhadap pengulangan iklan pasta gigi Pepsodent (Plus Whitening) ditinjau dari aspek perhatian (Attention)", karena  $t$  hitung (0.557) lebih kecil dari  $t$  tabel (1.98).
- b. Tidak ada perbedaan sikap konsumen yang signifikan antara konsumen yang berkeluarga dan konsumen yang belum berkeluarga terhadap pengulangan iklan pasta gigi Pepsodent (Plus Whitening) ditinjau dari aspek ketertarikan (Interest)", karena  $t$  hitung (1.594) lebih kecil dari  $t$  tabel (1.98).
- c. Ada perbedaan sikap konsumen yang signifikan antara konsumen yang berkeluarga dan konsumen yang belum berkeluarga terhadap pengulangan iklan pasta gigi Pepsodent (Plus Whitening) ditinjau

dari aspek keinginan (Desire)”, karena  $t$  hitung (1.930) lebih besar dari  $t$  tabel (1.66).

- d. Ada perbedaan sikap konsumen yang signifikan antara konsumen yang berkeluarga dan konsumen yang belum berkeluarga terhadap pengulangan iklan pasta gigi Pepsodent (Plus Whitening) ditinjau dari aspek tindakan (Action)”, karena  $t$  hitung (1.764) lebih besar dari  $t$  tabel (1.66).

## B. Implikasi Manajerial

1. Agar iklan pasta gigi Pepsodent (Plus Whitening) dapat menarik perhatian (Attention) konsumen, kctcrtarikan (Interest) konsumen untuk melihat iklan tersebut sampai selesai, menimbulkan keinginan (Desire) konsumen terhadap produk yang diiklankan dan mewujudkan tindakan (Action) pembelian, ada beberapa hal yang harus diperhatikan :

### a. Perhatian (Attention)

Pada aspek perhatian terlihat bahwa responden sering menonton iklan pasta gigi Pepsodent (Plus Whitening). Untuk menarik perhatian konsumen agar lebih sering menonton iklan pasta gigi Pepsodent (Plus Whitening), maka iklan yang dibuat harus lebih kreatif dan inovatif misalnya dengan penggunaan model iklan yang sedang terkenal dan memperjelas pesan khusus yang ingin disampaikan dengan memberi cetak tebal pada kalimat yang dianggap penting.

b. Ketertarikan (Interest)

Pada aspek ketertarikan, terlihat bahwa konsumen cukup tertarik untuk melihat pengulangan iklan sampai selesai. Agar konsumen lebih tertarik lagi untuk melihat iklan pasta gigi Pepsodent (Plus Whitening) sampai selesai penayangannya, maka pesan yang disampaikan hendaknya menggunakan kata-kata atau kalimat yang menarik dan tidak bertele-tele sehingga dapat merangsang konsumen agar mau membaca dan mengikuti pesan-pesan yang disampaikan dalam iklan dan mengurangi frekuensi penayangan iklan untuk menghindari kejemuhan konsumen dalam menonton iklan pasta gigi tersebut.

c. Keinginan (Desire)

Pada aspek keinginan, terlihat bahwa emosi responden cukup terpengaruh untuk mencoba pasta gigi Pepsodent (Plus Whitening). Agar iklan pasta gigi Pepsodent (Plus Whitening) dapat mempengaruhi emosi responden lebih dalam untuk mencoba produk tersebut, maka iklan yang dibuat harus memiliki daya tarik emosional sehingga akan membangkitkan kebutuhan dan keinginan konsumen untuk memiliki dan mencoba produk tersebut. Emosi yang dapat dimainkan pengiklan dalam iklan pasta gigi Pepsodent (Plus Whitening) adalah emosi negatif yaitu rasa takut terhadap gigi yang kusam.

d. Tindakan (Action)

Pada aspek tindakan, terlihat bahwa konsumen kadang-kadang melakukan pembelian ulang pasta gigi Pepsodent (Plus Whitening) setelah membeli dan merasakan manfaatnya. Agar iklan dapat menggerakkan konsumen untuk lebih sering melakukan tindakan pembelian , maka pemasar harus lebih meningkatkan mutu iklan dengan cara lebih menonjolkan karakteristik khusus dan kelebihan dari pasta gigi Pepsodent (Plus Whitening) .

2. Tidak ada perbedaan sikap konsumen yang signifikan antara konsumen yang berkeluarga dan konsumen yang belum berkeluarga terhadap pengulangan iklan pasta gigi Pepsodent (Plus Whitening) ditinjau dari aspek perhatian (Attention) dan ketertarikan (Interest), mengandung arti bahwa tidak ada perbedaan pada jam tayang iklan Pepsodent, Stasiun Televisi dimana iklan Pepsodent ditayangkan dan penggunaan model dalam iklan Pepsodent.

a. Jam tayang iklan

Pada umumnya jam tayang pagi dan sore hari lebih cenderung ditonton oleh pemirsa yang belum berkeluarga dan jam tayang malam hari cenderung ditonton oleh pemirsa yang sudah berkeluarga. Tetapi meskipun iklan Pepsodent (Plus Whitening) ditayangkan pada jam pagi, sore maupun malam hari, hal ini tidak akan mempengaruhi sikap konsumen baik yang berkeluarga maupun yang belum berkeluarga dalam memutuskan pembelian.

b. Stasiun Televisi

Stasiun televisi dimana iklan ditayangkan juga tidak mempengaruhi sikap konsumen. Misalnya, iklan Pepsodent (Plus Whitening) ditayangkan di Global TV dimana stasiun ini cenderung ditonton oleh pemirsa yang belum berkeluarga atau iklan Pepsodent (Plus Whitening) ditayangkan di TVRI dimana stasiun ini cenderung ditonton oleh pemirsa yang sudah berkeluarga. Tetapi dimanapun iklan Pepsodent (Plus Whitening) ditayangkan, tidak akan mempengaruhi sikap konsumen baik berkeluarga maupun yang belum berkeluarga dalam memutuskan pembelian.

c. Penggunaan model iklan

Penggunaan model dalam iklan Pepsodent juga tidak mempengaruhi sikap konsumen. Misalnya, artis cilik Tasya yang pernah menjadi model dalam iklan Pepsodent dan artis dewasa yang menjadi model untuk iklan Pepsodent yang terbaru (Plus Whitening). Jadi siapapun yang menjadi model dalam iklan pasta gigi Pepsodent (Plus Whitening), baik itu model cilik atau dewasa tidak akan mempengaruhi sikap konsumen baik yang berkeluarga maupun yang belum berkeluarga dalam memutuskan pembelian.

Ada perbedaan sikap konsumen yang signifikan antara konsumen yang berkeluarga dan konsumen yang belum berkeluarga terhadap pengulangan iklan pasta gigi Pepsodent (Plus Whitening) ditinjau dari aspek keinginan (Desire) dan tindakan (Action) mengandung arti bahwa ada perbedaan

dalam proses keputusan pembelian produk. Pada proses keputusan pembelian untuk konsumen yang sudah berkeluarga dipengaruhi oleh peranan dari anggota keluarga yang lain, sedangkan pada proses keputusan pembelian untuk konsumen yang belum berkeluarga tidak ada pengaruh dari siapapun.



## **DAFTAR PUSTAKA**

Agus, Putranto, 2003, Jurnal : *Perspektif Teoritik Strategi Kreatif Periklanan*,  
Jurnal iSiP, Vol.5 No.1 Maret-Mei 2003:27-36

Dajan, Anto, *Pengantar Metode Statistik*, Jilid 2, Penerbit LP3ES, Jakarta, 1987

Engel, James F. , Roger D. Blackwell dan Paul Miniard, 1995, *Perilaku  
Konsumen* Jilid II, Jakarta : Binarupa Aksara

Hadi, Sutrisno, *Analisis Butir Untuk Instrumen*, Andi Offset, Yogyakarta, 1991

Hawkins, Roger J. Best dan Kenneth A. Coney, 1998, *Consumer Behavior*,  
New York : Mc Graw-Hill, Inc, USA



Irma, Satya Indriyanti dan John J.O.I. Ihalauw, 2002, Jurnal : *Pengulangan  
Pesanan Suatu Iklan*, Jurnal Ekonomi dan Bisnis ( Dian Ekonomi ),  
Vol. VIII No.1 Maret 2002 : 36-52

Kardes, Frank R. 2001, *Consumer Behavior*, New York : Mac Millan  
Publishing Company

Kasali, Rhenald, 1992, *Manajemen Periklanan*, Konsep dan Aplikasinya di  
Indonesia, Jakarta : Pustaka Utama Grafiti

Kotler, Philip dan Gary Armstrong , *Dasar – dasar Pemasaran I*,  
Penerjemah Wihelmos W Bakowatun, Ed G. Intermedia, Jakarta, 1995

Kotler, Philip, 1997, *Dasar-dasar Pemasaran*, Edisi Bahasa Indonesia, Jakarta :  
Prenhallindo

Mowen, John C. dan Minor, 2002, *Perilaku Konsumen*, Edisi Bahasa Indonesia,  
Mac Millan Publishing Company

Nawawi, Hadari, 1983, *Metode Penelitian Bidang Sosial I*, Yogyakarta : UGM  
Press

Proyek Pengembangan Mata Kuliah, *Pengantar Metodologi Penelitian*,  
Penerbit Universitas Atma Jaya Yogyakarta, Edisi Agustus, 1986

Schiffman, Leon G dan Leslie Lazar Kanuk, 2002, *Consumer Behavior*, New Jersey : Engelwood Cliffs, Prentice Hall Inc.

Setia Atmaja, Lukas, *Statistik Bisnis*, Penerbit Andi offset, Yogyakarta, 1997

Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, Alfa Beta, Bandung, Cetakan ke-7, 2004



Sugiyono, *Statistika Untuk Penelitian*, CV. Alfa Beta Bandung, 1995

White, Roderick, 1993, *Advertising What It Is and How To Do It*, Inggris :  
Mc Graw-Hill, Inc.

# LAMPIRAN 1

The logo is circular with a blue border. Inside the border, the words "pendidikan dan kebudayaan" are written in a stylized font. In the center is a yellow sun-like symbol with rays.

# KUESIONER

Kepada Yth:  
Bapak/Ibu atau Saudara/i  
Di tempat

Dengan hormat,

Saya mahasiswa Fakultas Ekonomi Atma Jaya Yogyakarta dalam rangka penyusunan skripsi dengan judul **"ANALISIS PERBEDAAN SIKAP KONSUMEN TERHADAP PENGULANGAN IKLAN PASTA GIGI PEPSODENT (PLUS WHITENING) DI TELEVISI DITINJAU DARI ASPEK KONSUMEN YANG BERKELUARGA DAN YANG BELUM BERKELUARGA"** memohon bantuan Bapak/Ibu atau Saudara/i untuk mengisi pertanyaan-pertanyaan yang ada dalam kuesioner ini dengan benar dan sejujur-jujurnya. Kejujuran dan kesungguhan jawaban dari Bapak/Ibu atau Saudara/i merupakan bantuan yang sangat berharga bagi saya dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

Hormat saya,

Lidora Pangalila

## **BAGIAN I : Data Pribadi responden**

Pilihlah salah satu jawaban dengan memberikan tanda (X)



# *Terima Kasih*

## **BAGIAN II : Pertanyaan mengenai Attention, Interest, Desire, Action**

Pilihlah jawaban yang paling sesuai dengan memberikan tanda (X).

### Keterangan skor :

Sangat Setuju	= 5
Setuju	= 4
Ragu-ragu	= 3
Tidak Setuju	= 2
Sangat Tidak Setuju	= 1

#### **A. ATTENTION (PERHATIAN)**

1. Saya sering menonton iklan pasta gigi Pepsodent versi terbaru (Plus Whitening) di televisi.
    - a. Sangat Setuju
    - b. Setuju
    - c. Ragu-ragu
    - d. Tidak Setuju
    - e. Sangat Tidak Setuju
  2. Saya sering melihat lagi iklan pasta gigi Pepsodent jika iklan tersebut ditayangkan kembali (melakukan pengulangan pesan) di televisi.
    - a. Sangat Setuju
    - b. Setuju
    - c. Ragu-ragu
    - d. Tidak Setuju
    - e. Sangat Tidak Setuju



### **B. INTEREST (KETERTARIKAN)**

1. Saya tertarik untuk melihat pengulangan pesan iklan pasta gigi Pepsodent (Plus Whitening) sampai selesai.
    - a. Sangat Setuju
    - b. Setuju
    - c. Ragu-ragu
    - d. Tidak Setuju
    - e. Sangat Tidak Setuju
  2. Saya tertarik untuk mengetahui lebih jauh tentang pasta gigi Pepsodent (Plus Whitening).
    - a. Sangat Setuju
    - b. Setuju
    - c. Ragu-ragu
    - d. Tidak Setuju
    - e. Sangat Tidak Setuju

#### **C. DESIRE (KEINGINAN)**

1. Iklan Pepsodent telah memberikan pengaruh yang kuat terhadap emosi saya untuk mencoba produk pasta gigi tersebut.

  - a. Sangat Setuju
  - b. Setuju
  - c. Ragu-ragu
  - d. Tidak Setuju
  - e. Sangat Tidak Setuju

# *Terima Kasih*

2. Iklan Pepsodent telah memberikan pengaruh yang kuat terhadap emosi saya untuk menggunakan produk pasta gigi tersebut.
- a. Sangat Setuju
  - b. Setuju
  - c. Ragu-ragu
  - d. Tidak Setuju
  - e. Sangat Tidak Setuju

#### D. ACTION (TINDAKAN)

- 1. Saya sering melakukan pembelian pasta gigi Pepsodent (Plus Whitening) setelah melihat iklan tersebut di televisi.
  - a. Sangat Setuju
  - b. Setuju
  - c. Ragu-ragu
  - d. Tidak Setuju
  - e. Sangat Tidak Setuju
- 2. Saya sering melakukan pembelian ulang pasta gigi Pepsodent (Plus Whitening) setelah membeli dan merasakan manfaatnya.
  - a. Sangat Setuju
  - b. Setuju
  - c. Ragu-ragu
  - d. Tidak Setuju
  - e. Sangat Tidak Setuju



*Terima Kasih*

**LAMPIRAN 2**

**ANALISIS VALIDITAS**



**DAN RELIABILITAS**

## Summarize

### Case Summaries

	ATT_1	ATT_2	INT_1	INT_2	DES_1	DES_2	ACT_1	ACT_2
1	4	3	5	4	3	3	2	2
2	4	3	3	3	4	4	3	4
3	4	2	4	4	4	4	3	4
4	4	3	3	3	2	3	2	2
5	3	3	3	3	3	3	3	3
6	4	4	3	4	3	3	3	3
7	3	3	3	3	3	3	3	3
8	3	3	2	2	3	3	2	2
9	3	3	3	3	3	3	3	3
10	3	3	3	3	3	3	3	3
11	3	3	3	3	3	3	3	4
12	2	2	2	2	2	2	2	2
13	2	2	2	2	2	2	2	3
14	4	4	2	4	4	4	4	5
15	4	4	2	4	4	4	4	4
16	1	1	2	3	4	3	1	2
17	3	3	3	4	3	3	2	3
18	3	3	3	4	4	3	3	4
19	5	3	3	5	3	3	1	4
20	3	3	3	4	4	4	3	4
21	4	4	3	3	2	2	4	5
22	4	3	3	3	2	3	3	5
23	4	5	3	3	5	5	2	3
24	4	2	2	2	3	3	4	5
25	3	3	3	3	2	2	2	2
26	3	3	3	3	4	4	3	4
27	4	3	3	3	3	3	2	3
28	4	2	3	3	3	3	2	2
29	4	3	4	4	3	3	3	4
30	4	3	3	3	3	3	3	4

## Attention

\*\*\*\*\* Method 1 (space saver) will be used for this analysis \*\*\*\*\*

### R E L I A B I L I T Y     A N A L Y S I S     -     S C A L E     (A L P H A)

Statistics for SCALE	Mean 6.4000	Variance 1.9034	Std Dev 1.3797	N of Variables 2
-------------------------	----------------	--------------------	-------------------	------------------------

#### Item-total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Alpha if Item Deleted
ATT_1	2.9667	.520	.881	.
ATT_2	3.4333	.520	.863	.

#### Reliability Coefficients

N of Cases = 30.0

Alpha = .684



N of Items = 2

## Interest

\*\*\*\*\* Method 1 (space saver) will be used for this analysis \*\*\*\*\*

### R E L I A B I L I T Y    A N A L Y S I S    -    S C A L E    (A L P H A)

Statistics for SCALE	Mean	Variance	Std Dev	N of Variables
	6.1333	1.4299	1.1958	2

#### Item-total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Alpha if Item Deleted
INT_1	3.2333	.480	.845	.
INT_2	2.9000	.480	.874	.

#### Reliability Coefficients

N of Cases = 30.0

Alpha = .646



N of Items = 2

## Desire

\*\*\*\*\* Method 1 (space saver) will be used for this analysis \*\*\*\*\*

### R E L I A B I L I T Y   A N A L Y S I S   -   S C A L E   (A L P H A)

Statistics for SCALE	Mean	Variance	Std Dev	N of Variables
	6.2667	1.9954	1.4126	2

#### Item-total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Alpha if Item Deleted
DES_1	3.1333	.878	.973	.
DES_2	3.1333	.878	.965	.

#### Reliability Coefficients

N of Cases = 30.0

Alpha = .931



N of Items = 2

## Action

\*\*\*\*\* Method 1 (space saver) will be used for this analysis \*\*\*\*\*

### RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)

Statistics for SCALE	Mean 6.0333	Variance 2.7920	Std Dev 1.6709	N of Variables 2
-------------------------	----------------	--------------------	-------------------	------------------------

#### Item-total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Alpha if Item Deleted
ACT_1	3.3667	.717	.909	.
ACT_2	2.6667	.717	.942	.

#### Reliability Coefficients

N of Cases = 30.0

Alpha = .823



N of Items = 2

# LAMPIRAN 3



# TABEL R 5%

## TABEL R 5%

N	R tabel	N	R tabel	N	R tabel	N	R tabel
1	,997	51	,271	101	,194	151	,159
2	,950	52	,268	102	,193	152	,158
3	,878	53	,266	103	,192	153	,158
4	,811	54	,263	104	,191	154	,157
5	,754	55	,261	105	,190	155	,157
6	,707	56	,259	106	,189	156	,156
7	,666	57	,256	107	,188	157	,156
8	,632	58	,254	108	,187	158	,155
9	,602	59	,252	109	,187	159	,155
10	,576	60	,250	110	,186	160	,154
11	,553	61	,248	111	,185	161	,154
12	,532	62	,246	112	,184	162	,153
13	,514	63	,244	113	,183	163	,153
14	,497	64	,242	114	,182	164	,152
15	,482	65	,240	115	,182	165	,152
16	,468	66	,239	116	,181	166	,151
17	,456	67	,237	117	,180	167	,151
18	,444	68	,235	118	,179	168	,151
19	,433	69	,234	119	,179	169	,150
20	,423	70	,232	120	,178	170	,150
21	,413	71	,230	121	,177	171	,149
22	,404	72	,229	122	,176	172	,149
23	,396	73	,227	123	,176	173	,148
24	,388	74	,226	124	,175	174	,148
25	,381	75	,224	125	,174	175	,148
26	,374	76	,223	126	,174	176	,147
27	,367	77	,221	127	,173	177	,147
28	,361	78	,220	128	,172	178	,146
29	,355	79	,219	129	,172	179	,146
30	,349	80	,217	130	,171	180	,146
31	,344	81	,216	131	,170	181	,145
32	,339	82	,215	132	,170	182	,145
33	,334	83	,213	133	,169	183	,144
34	,329	84	,212	134	,168	184	,144
35	,325	85	,211	135	,168	185	,144
36	,320	86	,210	136	,167	186	,143
37	,316	87	,208	137	,167	187	,143
38	,312	88	,207	138	,166	188	,142
39	,308	89	,206	139	,165	189	,142
40	,304	90	,205	140	,165	190	,142
41	,301	91	,204	141	,164	191	,141
42	,297	92	,203	142	,164	192	,141
43	,294	93	,202	143	,163	193	,141
44	,291	94	,201	144	,163	194	,140
45	,288	95	,200	145	,162	195	,140
46	,285	96	,199	146	,161	196	,139
47	,282	97	,198	147	,161	197	,139
48	,279	98	,197	148	,160	198	,139
49	,276	99	,196	149	,160	199	,138
50	,273	100	,195	150	,159	200	,138

## LAMPIRAN 4



# ANALISIS PERSENTASE

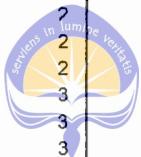
### Case Summaries

	DEMO_1	DEMO_2	DEMO_3	DEMO_4	DEMO_5	DEMO_6	ATT_1	ATT_2
1	1	3	1	1	2	1	4	3
2	2	3	2	1	3	2	4	3
3	2	4	1	1	3	2	4	2
4	1	3	1	1	3	2	4	3
5	1	2	2	1	2	1	3	3
6	1	3	1	1	2	1	4	4
7	1	4	2	1	3	1	3	3
8	1	3	2	1	3	2	3	3
9	2	2	2	1	2	2	3	3
10	2	3	1	1	2	1	3	3
11	2	3	1	1	3	1	3	3
12	2	4	1	1	1	2	2	2
13	1	3	1	1	2	1	2	2
14	2	4	1	1	3	1	4	4
15	1	4	1	1	3	2	4	4
16	2	2	1	1	2	2	4	4
17	1	2	2	1	3	1	3	2
18	2	4	1	1	1	1	4	4
19	1	4	2	1	3	2	5	5
20	2	3	2	1	3	2	3	4
21	1	2	2	1	3	1	2	2
22	2	3	2	1	3	2	4	3
23	2	4	1	1	3	2	4	5
24	1	3	2	1	3	1	4	3
25	2	3	2	1	2	1	4	4
26	2	2	1	1	3	2	4	3
27	1	4	1	1	3	2	4	5
28	2	4	1	1	3	1	4	4
29	2	3	2	1	3	2	3	2
30	2	4	1	1	2	2	5	5
31	2	4	2	1	3	1	5	5
32	2	3	2	1	2	2	3	3
33	2	4	2	1	3	2	4	4
34	1	3	2	1	3	2	3	3
35	1	4	2	1	3	1	3	3
36	2	2	3	1	3	1	3	4
37	2	3	1	1	3	2	4	4
38	1	3	1	1	1	2	4	4
39	1	4	2	1	3	2	4	4
40	2	3	2	1	3	2	4	4
41	2	4	2	1	3	2	4	4
42	2	3	1	1	3	2	5	4
43	1	4	2	1	2	2	4	3
44	2	4	1	1	3	2	4	3
45	1	4	1	1	3	2	5	4
46	2	2	2	1	3	2	4	5
47	1	4	1	1	3	2	3	2
48	1	3	2	1	2	2	4	4
49	2	2	2	1	3	2	5	4
50	2	4	1	1	3	2	5	5
51	1	2	3	2	2	2	4	3
52	1	2	1	2	2	1	4	4
53	1	1	3	2	1	1	3	3
54	2	2	3	2	1	1	4	3
55	1	3	1	2	1	2	4	4
56	2	2	3	2	3	2	4	4
57	2	2	3	2	2	1	3	3



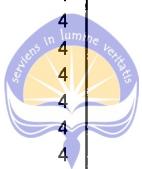
### Case Summaries

	DEMO 1	DEMO 2	DEMO 3	DEMO 4	DEMO 5	DEMO 6	ATT 1	ATT 2
58	2	1	3	2	2	1	5	3
59	2	2	3	2	2	2	4	3
60	1	2	2	2	3	1	5	4
61	1	2	3	2	1	2	4	4
62	1	1	3	2	1	2	4	3
63	1	1	3	2	2	2	3	3
64	2	1	3	2	3	2	3	3
65	2	1	3	2	3	2	4	3
66	1	2	3	2	1	1	4	4
67	2	1	3	2	3	1	4	3
68	1	2	3	2	3	2	3	5
69	2	2	3	2	2	2	4	2
70	1	1	3	2	3	2	5	4
71	1	2	3	2	3	1	5	5
72	2	2	3	2	1	1	4	2
73	2	2	3	2	1	2	4	2
74	2	1	3	2	2	2	4	2
75	2	1	3	2	3	2	4	4
76	1	2	3	2	1	1	4	2
77	1	2	3	2	1	2	4	3
78	2	2	3	2	2	2	4	3
79	1	2	3	2	2	1	4	3
80	2	2	2	2	3	1	5	4
81	2	2	2	2	2	2	4	3
82	1	2	2	2	2	2	4	4
83	2	3	2	2	3	1	4	4
84	1	2	2	2	2	1	5	4
85	1	2	3	2	3	2	4	4
86	1	1	3	2	2	2	1	1
87	2	2	3	2	3	2	3	3
88	1	2	3	2	1	2	3	3
89	2	1	3	2	1	1	5	3
90	2	1	3	2	2	1	3	3
91	2	2	3	2	3	2	4	4
92	2	2	3	2	2	2	4	3
93	2	2	3	2	3	2	4	5
94	2	2	3	2	2	2	4	2
95	1	2	3	2	2	2	3	3
96	2	2	3	2	2	2	3	3
97	2	2	3	2	2	2	4	3
98	2	1	3	2	2	2	4	2
99	2	1	3	2	2	1	4	3
100	2	1	3	2	1	2	4	3



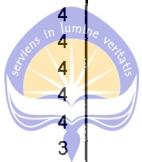
## Case Summaries

	INT 1	INT 2	DES 1	DES 2	ACT 1	ACT 2
1	5	4	3	3	3	2
2	3	3	4	4	2	4
3	4	4	4	4	2	4
4	3	3	2	3	3	2
5	3	3	3	3	2	3
6	3	4	3	3	2	3
7	3	3	3	3	2	3
8	2	2	3	3	3	2
9	3	3	3	3	2	3
10	3	3	3	3	2	3
11	3	3	3	3	2	4
12	2	2	2	2	3	2
13	2	2	2	2	3	3
14	2	4	4	4	4	5
15	2	4	4	4	4	4
16	4	4	4	3	3	3
17	3	3	3	3	3	3
18	3	4	4	4	4	4
19	5	5	5	5	5	5
20	4	2	4	4	3	2
21	3	2	2	2	3	2
22	3	3	3	3	3	3
23	4	3	5	5	4	4
24	4	2	4	4	4	4
25	3	2	4	3	4	3
26	4	2	4	4	4	3
27	4	3	4	4	5	4
28	4	3	4	4	4	3
29	3	2	4	3	1	3
30	4	4	4	5	5	4
31	4	4	4	4	4	4
32	2	2	2	2	3	2
33	4	4	4	4	2	4
34	2	3	3	3	2	3
35	3	3	4	3	2	3
36	2	4	2	2	3	2
37	4	4	4	4	5	4
38	3	3	2	2	3	3
39	4	4	4	4	4	4
40	4	4	4	5	4	4
41	4	3	5	5	5	3
42	4	3	4	4	5	3
43	4	3	4	5	5	4
44	3	2	4	4	4	4
45	4	4	5	5	4	5
46	4	3	4	5	4	4
47	3	2	4	3	2	2
48	4	3	4	4	4	3
49	5	4	5	5	4	4
50	4	3	4	4	5	4
51	2	3	3	3	3	2
52	2	2	2	2	3	4
53	2	3	4	3	2	3
54	2	2	3	3	3	2
55	3	4	2	2	2	2
56	3	2	2	2	3	3
57	3	3	3	3	3	2



### Case Summaries

	INT 1	INT 2	DES 1	DES 2	ACT 1	ACT 2
58	3	2	1	1	1	3
59	3	3	4	4	2	4
60	4	4	4	5	4	4
61	3	3	4	4	2	3
62	4	4	4	3	3	4
63	3	3	3	3	2	3
64	3	3	4	4	3	4
65	3	1	4	4	3	5
66	3	4	4	3	2	4
67	4	3	2	1	2	4
68	4	3	4	4	3	2
69	1	4	4	4	3	2
70	5	4	3	3	2	3
71	4	5	4	4	2	3
72	2	4	4	4	2	4
73	2	4	4	3	3	4
74	2	4	4	4	3	4
75	2	4	3	2	3	5
76	1	2	2	2	3	2
77	3	3	2	3	3	2
78	4	4	4	4	4	4
79	2	2	3	4	2	4
80	2	4	4	4	4	5
81	3	3	4	3	3	3
82	2	4	4	4	4	5
83	2	4	4	4	4	5
84	2	4	4	5	4	5
85	3	3	4	3	2	4
86	2	3	4	3	1	2
87	3	4	3	3	3	3
88	3	4	4	3	2	4
89	3	5	3	3	1	4
90	3	4	4	4	2	4
91	3	3	2	2	4	5
92	3	3	2	3	2	5
93	3	3	5	5	3	3
94	2	2	3	3	4	5
95	3	3	2	2	3	2
96	3	3	4	4	2	4
97	3	3	3	3	3	3
98	3	3	3	3	3	2
99	4	4	3	3	2	4
100	3	3	3	3	2	4



## Frequency Table

### Jenis kelamin

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Pria	42	42.0	42.0	42.0
	Wanita	58	58.0	58.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

### Usia

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	17 - 20 tahun	16	16.0	16.0	16.0
	21 - 30 tahun	41	41.0	41.0	57.0
	31 - 40 tahun	22	22.0	22.0	79.0
	41 tahun ke atas	21	21.0	21.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

### Pekerjaan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Wiraswasta	26	26.0	26.0	26.0
	Karyawan	31	31.0	31.0	57.0
	Mahasiswa/i	43	43.0	43.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

### Status

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Berkeluarga	50	50.0	50.0	50.0
	Belum	50	50.0	50.0	100.0
	Berkeluarga				
	Total	100	100.0	100.0	

### Pendapatan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	< Rp. 350.000	16	16.0	16.0	16.0
	Rp. 350.000 -				
	Rp. 500.000	34	34.0	34.0	50.0
	> Rp. 500.000	50	50.0	50.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

**Berapa kali anda melihat pengulangan iklan pasta gigi Pepsodent (Plus Whitening) di televisi**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
2 kali	35	35.0	35.0	35.0
> 2 kali	65	65.0	65.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	



## Frequency Table

**ATT\_1**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	1	1.0	1.0	1.0
	Tidak Setuju	3	3.0	3.0	4.0
	Ragu-ragu	24	24.0	24.0	28.0
	Setuju	58	58.0	58.0	86.0
	Sangat Setuju	14	14.0	14.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

**ATT\_2**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	1	1.0	1.0	1.0
	Tidak Setuju	14	14.0	14.0	15.0
	Ragu-ragu	42	42.0	42.0	57.0
	Setuju	33	33.0	33.0	90.0
	Sangat Setuju	10	10.0	10.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	



		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	2	2.0	2.0	2.0
	Tidak Setuju	23	23.0	23.0	25.0
	Ragu-ragu	43	43.0	43.0	68.0
	Setuju	28	28.0	28.0	96.0
	Sangat Setuju	4	4.0	4.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

**INT\_2**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	1	1.0	1.0	1.0
	Tidak Setuju	19	19.0	19.0	20.0
	Ragu-ragu	42	42.0	42.0	62.0
	Setuju	35	35.0	35.0	97.0
	Sangat Setuju	3	3.0	3.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

**DES\_1**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	1	1.0	1.0	1.0
	Tidak Setuju	16	16.0	16.0	17.0
	Ragu-ragu	25	25.0	25.0	42.0
	Setuju	52	52.0	52.0	94.0
	Sangat Setuju	6	6.0	6.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

**DES\_2**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	2	2.0	2.0	2.0
	Tidak Setuju	13	13.0	13.0	15.0
	Ragu-ragu	39	39.0	39.0	54.0
	Setuju	34	34.0	34.0	88.0
	Sangat Setuju	12	12.0	12.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

**ACT\_1**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	3	3.0	3.0	3.0
	Tidak Setuju	30	30.0	30.0	33.0
	Ragu-ragu	34	34.0	34.0	67.0
	Setuju	25	25.0	25.0	92.0
	Sangat Setuju	8	8.0	8.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

**ACT\_2**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	20	20.0	20.0	20.0
	Ragu-ragu	30	30.0	30.0	50.0
	Setuju	38	38.0	38.0	88.0
	Sangat Setuju	12	12.0	12.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

## LAMPIRAN 5

ANALISIS ARITMATIK MEAN

## **Descriptives**

**Descriptive Statistics**

	N	Mean	Std. Deviation
ATT_1	100	3.8100	.7480
ATT_2	100	3.3700	.8837
INT_1	100	3.0900	.8657
INT_2	100	3.2000	.8165
DES_1	100	3.4600	.8695
DES_2	100	3.4100	.9331
ACT_1	100	3.0500	.9987
ACT_2	100	3.4200	.9447
Valid N (listwise)	100		

## **Descriptives**

**Descriptive Statistics**

	N	Mean	Std. Deviation
Attention	100	3.5900	.7156
Interest	100	3.1450	.6640
Desire	100	3.4350	.8665
Action	100	3.2350	.7735
Valid N (listwise)	100		



## LAMPIRAN 6

# ANALISIS Independent T-Test

## T-Test

### Group Statistics

	Status	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Attention	Berkeluarga	50	3.6300	.7812	.1105
	Belum berkeluarga	50	3.5500	.6488	9.175E-02
Interest	Berkeluarga	50	3.2500	.6795	9.610E-02
	Belum berkeluarga	50	3.0400	.6376	9.017E-02
Desire	Berkeluarga	50	3.6000	.8631	.1221
	Belum berkeluarga	50	3.2700	.8464	.1197
Action	Berkeluarga	50	3.3700	.7942	.1123
	Belum berkeluarga	50	3.1000	.7354	.1040

### Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances	
		F	Sig.
Attention	Equal variances assumed	3.068	.083
	Equal variances not assumed		
Interest	Equal variances assumed	1.735	.191
	Equal variances not assumed		
Desire	Equal variances assumed	.060	.806
	Equal variances not assumed		
Action	Equal variances assumed	2.818	.096
	Equal variances not assumed		

### Independent Samples Test

		t-test for Equality of Means			
		t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference
Attention	Equal variances assumed	.557	98	.579	8.000E-02
	Equal variances not assumed	.557	94.802	.579	8.000E-02
Interest	Equal variances assumed	1.594	98	.114	.2100
	Equal variances not assumed	1.594	97.605	.114	.2100
Desire	Equal variances assumed	1.930	98	.056	.3300
	Equal variances not assumed	1.930	97.963	.056	.3300
Action	Equal variances assumed	1.764	98	.081	.2700
	Equal variances not assumed	1.764	97.426	.081	.2700



### Independent Samples Test

		t-test for Equality of Means			
		Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference		
			Lower	Upper	
Attention	Equal variances assumed	.1436	-.2050	.3650	
	Equal variances not assumed	.1436	-.2051	.3651	
Interest	Equal variances assumed	.1318	-5.15E-02	.4715	
	Equal variances not assumed	.1318	-5.15E-02	.4715	
Desire	Equal variances assumed	.1710	-9.26E-03	.6693	
	Equal variances not assumed	.1710	-9.26E-03	.6693	
Action	Equal variances assumed	.1531	-3.38E-02	.5738	
	Equal variances not assumed	.1531	-3.38E-02	.5738	



# TABEL 7

# TABEL DISTRIBUSI T

**TABEL DISTRIBUSI T**

<b>df</b>	<b>10%</b>	<b>5%</b>	<b>df</b>	<b>10%</b>	<b>5%</b>	<b>df</b>	<b>10%</b>	<b>5%</b>	<b>df</b>	<b>10%</b>	<b>5%</b>
<b>1</b>	6,31	12,71	<b>51</b>	1,68	2,01	<b>101</b>	1,66	1,98	<b>151</b>	1,66	1,98
<b>2</b>	2,92	4,30	<b>52</b>	1,67	2,01	<b>102</b>	1,66	1,98	<b>152</b>	1,65	1,98
<b>3</b>	2,35	3,18	<b>53</b>	1,67	2,01	<b>103</b>	1,66	1,98	<b>153</b>	1,65	1,98
<b>4</b>	2,13	2,78	<b>54</b>	1,67	2,00	<b>104</b>	1,66	1,98	<b>154</b>	1,65	1,98
<b>5</b>	2,02	2,57	<b>55</b>	1,67	2,00	<b>105</b>	1,66	1,98	<b>155</b>	1,65	1,98
<b>6</b>	1,94	2,45	<b>56</b>	1,67	2,00	<b>106</b>	1,66	1,98	<b>156</b>	1,65	1,98
<b>7</b>	1,89	2,36	<b>57</b>	1,67	2,00	<b>107</b>	1,66	1,98	<b>157</b>	1,65	1,98
<b>8</b>	1,86	2,31	<b>58</b>	1,67	2,00	<b>108</b>	1,66	1,98	<b>158</b>	1,65	1,98
<b>9</b>	1,83	2,26	<b>59</b>	1,67	2,00	<b>109</b>	1,66	1,98	<b>159</b>	1,65	1,97
<b>10</b>	1,81	2,23	<b>60</b>	1,67	2,00	<b>110</b>	1,66	1,98	<b>160</b>	1,65	1,97
<b>11</b>	1,80	2,20	<b>61</b>	1,67	2,00	<b>111</b>	1,66	1,98	<b>161</b>	1,65	1,97
<b>12</b>	1,78	2,18	<b>62</b>	1,67	2,00	<b>112</b>	1,66	1,98	<b>162</b>	1,65	1,97
<b>13</b>	1,77	2,16	<b>63</b>	1,67	2,00	<b>113</b>	1,66	1,98	<b>163</b>	1,65	1,97
<b>14</b>	1,76	2,14	<b>64</b>	1,67	2,00	<b>114</b>	1,66	1,98	<b>164</b>	1,65	1,97
<b>15</b>	1,75	2,13	<b>65</b>	1,67	2,00	<b>115</b>	1,66	1,98	<b>165</b>	1,65	1,97
<b>16</b>	1,75	2,12	<b>66</b>	1,67	2,00	<b>116</b>	1,66	1,98	<b>166</b>	1,65	1,97
<b>17</b>	1,74	2,11	<b>67</b>	1,67	2,00	<b>117</b>	1,66	1,98	<b>167</b>	1,65	1,97
<b>18</b>	1,73	2,10	<b>68</b>	1,67	2,00	<b>118</b>	1,66	1,98	<b>168</b>	1,65	1,97
<b>19</b>	1,73	2,09	<b>69</b>	1,67	1,99	<b>119</b>	1,66	1,98	<b>169</b>	1,65	1,97
<b>20</b>	1,72	2,09	<b>70</b>	1,67	1,99	<b>120</b>	1,66	1,98	<b>170</b>	1,65	1,97
<b>21</b>	1,72	2,08	<b>71</b>	1,67	1,99	<b>121</b>	1,66	1,98	<b>171</b>	1,65	1,97
<b>22</b>	1,72	2,07	<b>72</b>	1,67	1,99	<b>122</b>	1,66	1,98	<b>172</b>	1,65	1,97
<b>23</b>	1,71	2,07	<b>73</b>	1,67	1,99	<b>123</b>	1,66	1,98	<b>173</b>	1,65	1,97
<b>24</b>	1,71	2,06	<b>74</b>	1,67	1,99	<b>124</b>	1,66	1,98	<b>174</b>	1,65	1,97
<b>25</b>	1,71	2,06	<b>75</b>	1,67	1,99	<b>125</b>	1,66	1,98	<b>175</b>	1,65	1,97
<b>26</b>	1,71	2,06	<b>76</b>	1,67	1,99	<b>126</b>	1,66	1,98	<b>176</b>	1,65	1,97
<b>27</b>	1,70	2,05	<b>77</b>	1,66	1,99	<b>127</b>	1,66	1,98	<b>177</b>	1,65	1,97
<b>28</b>	1,70	2,05	<b>78</b>	1,66	1,99	<b>128</b>	1,66	1,98	<b>178</b>	1,65	1,97
<b>29</b>	1,70	2,05	<b>79</b>	1,66	1,99	<b>129</b>	1,66	1,98	<b>179</b>	1,65	1,97
<b>30</b>	1,70	2,04	<b>80</b>	1,66	1,99	<b>130</b>	1,66	1,98	<b>180</b>	1,65	1,97
<b>31</b>	1,70	2,04	<b>81</b>	1,66	1,99	<b>131</b>	1,66	1,98	<b>181</b>	1,65	1,97
<b>32</b>	1,69	2,04	<b>82</b>	1,66	1,99	<b>132</b>	1,66	1,98	<b>182</b>	1,65	1,97
<b>33</b>	1,69	2,03	<b>83</b>	1,66	1,99	<b>133</b>	1,66	1,98	<b>183</b>	1,65	1,97
<b>34</b>	1,69	2,03	<b>84</b>	1,66	1,99	<b>134</b>	1,66	1,98	<b>184</b>	1,65	1,97
<b>35</b>	1,69	2,03	<b>85</b>	1,66	1,99	<b>135</b>	1,66	1,98	<b>185</b>	1,65	1,97
<b>36</b>	1,69	2,03	<b>86</b>	1,66	1,99	<b>136</b>	1,66	1,98	<b>186</b>	1,65	1,97
<b>37</b>	1,69	2,03	<b>87</b>	1,66	1,99	<b>137</b>	1,66	1,98	<b>187</b>	1,65	1,97
<b>38</b>	1,69	2,02	<b>88</b>	1,66	1,99	<b>138</b>	1,66	1,98	<b>188</b>	1,65	1,97
<b>39</b>	1,68	2,02	<b>89</b>	1,66	1,99	<b>139</b>	1,66	1,98	<b>189</b>	1,65	1,97
<b>40</b>	1,68	2,02	<b>90</b>	1,66	1,99	<b>140</b>	1,66	1,98	<b>190</b>	1,65	1,97
<b>41</b>	1,68	2,02	<b>91</b>	1,66	1,99	<b>141</b>	1,66	1,98	<b>191</b>	1,65	1,97
<b>42</b>	1,68	2,02	<b>92</b>	1,66	1,99	<b>142</b>	1,66	1,98	<b>192</b>	1,65	1,97
<b>43</b>	1,68	2,02	<b>93</b>	1,66	1,99	<b>143</b>	1,66	1,98	<b>193</b>	1,65	1,97
<b>44</b>	1,68	2,02	<b>94</b>	1,66	1,99	<b>144</b>	1,66	1,98	<b>194</b>	1,65	1,97
<b>45</b>	1,68	2,01	<b>95</b>	1,66	1,99	<b>145</b>	1,66	1,98	<b>195</b>	1,65	1,97
<b>46</b>	1,68	2,01	<b>96</b>	1,66	1,98	<b>146</b>	1,66	1,98	<b>196</b>	1,65	1,97
<b>47</b>	1,68	2,01	<b>97</b>	1,66	1,98	<b>147</b>	1,66	1,98	<b>197</b>	1,65	1,97
<b>48</b>	1,68	2,01	<b>98</b>	1,66	1,98	<b>148</b>	1,66	1,98	<b>198</b>	1,65	1,97
<b>49</b>	1,68	2,01	<b>99</b>	1,66	1,98	<b>149</b>	1,66	1,98	<b>199</b>	1,65	1,97
<b>50</b>	1,68	2,01	<b>100</b>	1,66	1,98	<b>150</b>	1,66	1,98	<b>200</b>	1,65	1,97