

**PENGARUH TINGKAT TERPAAN BAURAN PEMASARAN  
TERHADAP TINGKAT MOTIVASI KONSUMEN UNTUK  
MEMBELI MAJALAH ROLLING STONE INDONESIA**

**(Analisis Pengaruh Tingkat Terpaan Iklan, Promosi Penjualan, Public Relations,  
Personal Selling dan Direct Selling Terhadap Motivasi Konsumen Untuk  
Membeli Majalah Rolling Stone Indonesia)**



**SKRIPSI**

**Diajukan Sebagai Syarat Memperoleh  
Gelar Sarjana Ilmu Komunikasi (S.I.Kom)**

**RIANDIKA WINANDATAMA**

**06 09 02965/ kom**

**PRORAM STUDI ILMU KOMUNIKASI  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA**

**2011**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**PENGARUH TINGKAT TERPAAN BAURAN PEMASARAN  
TERHADAP TINGKAT MOTIVASI KONSUMEN UNTUK  
MEMBELI MAJALAH ROLLING STONE INDONESIA**

**(Analisis Pengaruh Tingkat Terpaan Iklan, Promosi Penjualan, Public Relations,  
Personal Selling dan Direct Selling Terhadap Motivasi Konsumen Untuk  
Membeli Majalah Rolling Stone Indonesia)**

**SKRIPSI**

**Diajukan Sebagai Syarat Memperoleh  
Gelar Sarjana Ilmu Komunikasi (S.I.Kom)**

disusun oleh:

**RIANDIKA WINANDATAMA**

**06 09 02965/ kom**

Disetujui oleh:

  
**Y. Bambang Wiratmojo, M.A.**  
Dosen Pembimbing

**PRORAM STUDI ILMU KOMUNIKASI  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA**

**2011**

## HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi: PENGARUH TINGKAT TERPAAN BAURAN PEMASARAN TERHADAP TINGKAT MOTIVASI KONSUMEN UNTUK MEMBELI MAJALAH ROLLING STONE INDONESIA (Analisis Pengaruh Tingkat Terpaan Iklan, Promosi Penjualan, Public Relations, Personal Selling dan Direct Selling Terhadap Motivasi Konsumen Untuk Membeli Majalah Rolling Stone Indonesia)

Penyusun : RIANDIKA WINANDATAMA

NIM : 06 09 02965/ kom

Telah diujikan dan dipertahankan pada Sidang Ujian Skripsi yang diselenggarakan pada :

Hari/ tanggal : Senin, 5 Desember 2011

Pukul : 14.00 WIB

Tempat : Ruang Pendaran II




### TIM PENGUJI

F. Anita Herawati, M.Si  
Penguji utama

Y. Bambang Wiratmojo, M.A.  
Penguji I

Dyah Ayu Retno Widyastuti, M.Si  
Penguji II



  
.....  
  
.....  
  
.....

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Riandika Winanadatama

NIM : 06 09 02965

Program Studi : Ilmu Komunikasi

Judul Skripsi: Pengaruh Tingkat Terpaan Bauran Pemasaran Terhadap Tingkat Motivasi Konsumen untuk Membeli Majalah Rolling Stone Indonesia.

Menyatakan bahwa sesungguhnya tugas akhir ini adalah benar-benar hasil pekerjaan Saya sendiri. Tugas akhir ini bukan merupakan hasil plagiasi, duplikasi, hasil kerja orang lain, maupun pencurian hasil karya tulis milik orang lain, kecuali bagian yang sumber informasinya dicantumkan sebagaimana mestinya.

Jika kemudian hari diduga ada ketidaksesuaian antara fakta dengan pernyataan ini, Saya bersedia diproses oleh tim fakultas yang dibentuk untuk melakukan verifikasi, dengan sanksi terberat berupa pembatalan kelulusan/kesarjanaan. Pernyataan ini Saya buat dengan kesadaran sendiri tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun.

Yogyakarta, 5 Desember 2011



(Riandika Winanadatama)

**RIANDIKA WINANDATAMA**

**06 09 02965/ kom**

**PENGARUH TINGKAT TERPAAN BAURAN PEMASARAN TERHADAP  
TINGKAT MOTIVASI KONSUMEN UNTUK MEMBELI MAJALAH  
ROLLING STONE INDONESIA**

**(Analisis Pengaruh Tingkat Terpaan Iklan, Promosi Penjualan, Public Relations,  
Personal Selling dan Direct Selling Terhadap Motivasi Konsumen Untuk  
Membeli Majalah Rolling Stone Indonesia)**

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh terpaan iklan, terpaan promosi, terpaan *public relations*, terpaan *personal selling* dan terpaan *direct selling* terhadap tingkat motivasi konsumen untuk membeli majalah Rolling Stone Indonesia.

Metode penelitian yang digunakan adalah survey dengan desain penelitian *expost facto*. Penelitian ini didasarkan pada pengujian hipotesis (*hyphotesis testing*) sehingga disebut dengan penelitian kausal, dan menurut sudut pandang waktu penelitian ini termasuk penelitian *cross-sectional*. Data dikumpulkan melalui angket. Sampel penelitian diambil sebanyak 100 orang dari pengunjung pada saat ada event marketing yang rutin di adakan setiap awal bulan yaitu acara Rolling Stone Release Party. Analisis data menggunakan analisis regresi linier yang dibantu dengan program statistik SPSS versi 12 sedangkan untuk pengujian hipotesis digunakan uji t.

Hasil penelitian memperlihatkan hal-hal berikut. 1) Pengaruh terpaan iklan terhadap tingkat motivasi konsumen dalam membeli majalah Rolling Stone Indonesia sebesar 0,225. 2) Pengaruh terpaan promosi terhadap tingkat motivasi konsumen dalam membeli majalah Rolling Stone Indonesia sebesar 0,439. 3) Pegaruh terpaan *public relations* terhadap tingkat motivasi konsumen dalam membeli majalah Rolling Stone Indonesia sebesar 0,118. 4) Pengaruh terpaan *personal selling* terhadap tingkat motivasi konsumen dalam membeli majalah Rolling Stone Indonesia sebesar 0,119. 5) Pengaruh terpaan *direct selling* terhadap tingkat motivasi konsumen dalam membeli majalah Rolling Stone Indonesia sebesar 0,188. 6) Tingkat terpaan iklan, terpaan promosi, terpaan *public relations*, terpaan *personal selling* dan terpaan *direct selling* berpengaruh secara bersama-sama terhadap tingkat motivasi konsumen dalam membeli majalah Rolling Stone Indonesia sebesar 0,889.

Kesimpulannya terpaan iklan, terpaan promosi, terpaan *public relations*, terpaan *personal selling* dan terpaan *direct selling* berpengaruh terhadap tingkat motivasi konsumen untuk membeli majalah Rolling Stone Indonesia baik secara sendiri-sendiri atau bersama-sama.

**Kata kunci: Terpaan Bauran Pemasaran, Motivasi Konsumen**

**“Your work it’s to discover your world and  
then with all your heart give your self to it.”**

**- BUDDHA -**

*serviens in lumine veritatis*

**Dedicated For :**

**My Parents, My Sister,**

**My Big Family,**

**and all My Friends**

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada penulis panjatkan kepada **Tuhan Yang Maha Esa** atas rhamat dan berkah yang diberikan, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul : **“Pengaruh Tingkat Terpaan Bauran Pemasaran Terhadap Tingkat Motivasi Konsumen Untuk Membeli Majalah Rolling Stone Indonesia”**. Penulis mengambil tema tersebut karena penulis tertarik dengan dunia radio serta persaingannya.

Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak **Y.Bamabang Wiratmojo,M.A** selaku dosen pembimbing atas bimbingan dan kesabarannya dalam membimbing penulis, serta atas kebersamaannya selama ini mulai dari menjalani proses perkuliahan sampai menyelesaikan skripsi ini. Terima kasih sekali Pak.
2. Ibu **F.Anita Herawati,M.Si** atas masukan dan sarannya, serta kebersamaan selama kurang lebih lima setengah tahun ini, terima kasih atas berbagai ilmu yang telah terbagi; Ibu **Dyah Ayu,M.Si** terima kasih atas masukan serta saran untuk skripsi saya, sekalipun belum pernah ikut kuliah Ibu, tetapi saya senang Ibu menjadi salah satu tim dari dosen iklan.
3. **Kedua orang tua** Saya Bapak **Ir.Bambang Winarso.Dipl.He** dan Mamah **Dra.Irmina rini Hastuti** yang selalu ingin melihat anaknya berhasil, dan memiliki masa depan yang cerah, terima kasih atas kasih sayang kalian yang membawa Saya sampai pada kehidupan ini. *My little sister Witra* yang selalu mau di suruh – suruh, terimakasih ya.

4. **Segenap keluarga besar Soedaman dan Soewoko** kepada **Pakde, Bude, Om, Tante**, dan **sepupu – sepupu**, yang telah membantu dan mendoakan terimakasih.
5. **Segenap keluarga besar Rolling Stone Indonesia**, Ibu **Monika J Soebari**, Bapak **Edi J Soebari**, Bapak **Andi F Noya**, Mas **Joshua**, Mas **Parikesit** dan **all members of Rolling Stone Ina** yang sangat membantu dan mngizinkan penulis dari mulai KKL sampai dengan skripsi. Terima kasih sekali atas bantuan-bantuannya.
6. **Sahabat – sahabat Trio Kwek – Kwek : R. Bernadus SS, Rbg. Aditya PAG.** Parutan : **Adi Praja, Rainer R. Para Sahabat - sahabat dan teman – teman : Raj. Hira Juwita PP, Vista Dandel, Elvira Rika dan Dicky, Mitha, Hanna, Manda, Acha, Kinong, Tika, Jelita, Maher, Amazing Yogya comp, dll** terimakasih banyak atas support dan dukungannya pada saat menegerjakan skripsi dan sidang.
7. **Keluarga Besar Freedom Community Indonesia khususnya Chapater Jogja** terimakasih baut support, solidarity and friendship from 2002 – now.
8. **Kerabat dan semua orang yang membantu kelancaran skripsi penulis** : Bapak **Taufik**, Bapak **Saleh**, Bapak **Mintoro**, Mba **Tini**, Ibu **Tri**, Anto, Abang **Andreas H**, **Vera**, **Scooby**, **Reco**, dan teman – teman **Atma Jaya angkatan 2006**.



9. Orang-orang yang namanya tidak bisa saya sebutkan tetapi selalu akan saya ingat. Terima kasih atas semuanya, baik penghiburan dan bantuan-bantuan yang pernah diberikan demi terselesaikannya skripsi ini.

Penulis menyadari, dalam penyusunan skripsi ini belum sempurna, akan tetapi penulis berharap agar nantinya skripsi ini dapat menjadi sumber bacaan yang menambah variasi dalam topik penelitian dan dapat dikembangkan lebih lanjut lagi, bagi pembaca yang ingin melakukan penelitian mengenai Rolling Stone Indonesia.

Yogyakarta, 5 Desember 2011

Penulis

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iv
ABSTRAKSI .....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	vi
KATA PENGANTAR .....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR .....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	4
C. Tujuan Penelitian .....	5
D. Manfaat Penelitian .....	6
E. Kerangka Teori.....	6
1. Periklanan.....	7
2. Promosi Penjualan.....	8
3. Public Relations .....	9
4. Personal Selling.....	10
5. Direct Selling .....	12
F. Definisi Konsep .....	18
G. Hipotesis.....	20
H. Definisi Operasional Variabel.....	21
I. Metode Penelitian.....	24
1. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	23
2. Lokasi Penelitian.....	25
3. Populasi Penelitian.....	25

4. Teknik Pengambilan Sampel.....	26
5. Teknik Pengumpulan Data .....	26
6. Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen .....	27
7. Uji Analisis Data.....	28
BAB II ROLLING STONE INDONESIA.....	30
A. Sejarah Singkat Rolling Stone Indonesia.....	30
B. Majalah Rolling Stone Indonesia.....	31
C. Acara yang Pernah Dilaksanakan Rolling Stone Indonesia .....	33
D. Kegiatan Pemasaran Rolling Stone Indonesia .....	35
BAB III. ANALISA DAN PEMBAHASAN.....	42
A. Hasil Penelitian .....	42
1. Kesahihan dan Keandalan Instrumen Penelitian.....	42
2. Statistik Deskriptif Variabel .....	47
B. Analisis data.....	59
C. Pembahasan.....	62
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	71
A. Kesimpulan .....	71
B. Saran-saran.....	73
DAFTAR PUSTAKA .....	
LAMPIRAN.....	