

Pengaruh Promosi Potongan Harga terhadap Pola Pembelian Produk Layanan Bioskop (Studi Mengenai Sikap terhadap Program Nonton Hemat di Bioskop Galaxy dengan Pola Menonton)

Katya Retno Hapsari, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20284552&lokasi=lokal>

Abstrak

Penelitian yang berjudul "Pengaruh Promosi Potongan Harga Terhadap Pola Pembelian Produk Layanan Bioskop; Studi Mengenai Sikap Terhadap Program Nonton Hemat di Bioskop Galaxy dengan Pola Pembelian" ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana promosi potongan harga dapat mempengaruhi pola pembelian konsumen terhadap produk layanan bioskop. Pengaruh ini dilihat sebagai sikap terhadap promosi "Nonton Hemat". Penelitian ini menggunakan pendekatan perilaku konsumen, sehingga peneliti juga memperhatikan faktor-faktor dari dalam diri individu (internal) dan dari luar/lingkungan individu (eksternal) yang dapat mempengaruhi pembentukan sikap itu sendiri dan pada akhirnya akan menyebabkan terjadinya pola perilaku tertentu. Faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi sikap yang dikaji dalam penelitian ini yaitu gaya hidup individu serta situasi menonton bioskop. Penelitian ini dilakukan dengan cara Survey Sample terhadap 100 orang siswaswi SMU Budi Mulia Bogor kelas I sampai dengan kelas III tahun ajaran 2000 — 2001 yang dipilih secara acak (simple random sampling). Hasil uji korelasi Pearson menunjukkan bahwa gaya hidup dan situasi mempengaruhi sikap dengan koefisien korelasi yang cukup besar. Demikian pula dengan sikap terhadap potongan harga/nonton hemat yang ternyata berhubungan sangat erat dengan pembentukan pola pembelian konsumen. Sedangkan uji regresi menunjukkan bahwa gaya hidup dan situasi memberikan kontribusi yang hampir sama besarnya terhadap pembentukan sikap terhadap potongan harga. Namun demikian dengan selisih yang sangat kecil, gaya hidup tetap memberikan kontribusi yang lebih besar dibandingkan dengan pengaruh situasi. Adapun mengenai status dari kedua variabel tersebut sebagai variabel anteseden pun sesuai dengan hasil pengujian korelasi parsial yang dilakukan oleh peneliti. Hasil uji korelasi parsial ini menunjukkan bahwa hubungan antara sikap dengan pola pembelian akan semakin rendah setelah dikontrol oleh variabel-variabel ketiga yaitu gaya hidup atau situasi. Hal ini menunjukkan bahwa tidak ada kaitan langsung antara gaya hidup dan situasi terhadap variabel pola pembelian. Gaya hidup dan situasi ini secara langsung berkaitan erat dengan pembentukan sikap individu, kemudian sikap terhadap potongan harga inilah yang menentukan terbentuknya pola pembelian tertentu. Dengan demikian kedudukan variabel ketiga ini yaitu berada sebelum variabel sikap (secara langsung mempengaruhi sikap). Dengan demikian keseluruhan hasil dari penelitian ini adalah menunjukkan bahwa potongan harga yang dinyatakan dalam sikap terhadap nonton hemat sangat mempengaruhi terbentuknya pola perilaku pembelian konsumen terhadap produk layanan bioskop. Adapun pembentukan sikap ini pun dipengaruhi oleh faktor-faktor internal dan eksternal individu yaitu gaya hidup dan pengaruh situasi.