

# **HUBUNGAN TERPAAN IKLAN “WARDAH” DI TELEVISI TERHADAP KEPUTUSAN MEMBELI PADA MASYARAKAT DUSUN GLENDONGAN**

## **Abstrak**

Kosmetik dengan promosi iklan di televisi semakin ramai. Penelitian ini bertujuan guna mengetahui hubungan antara terpaan iklan dengan keputusan membeli pada produk Wardah. Penelitian ini bersifat kuantitatif dengan metode survey. (Masih akan dilanjutkan kembali)..

Keyword : iklan, keputusan membeli, kuantitatif

## **1. Pendahuluan**

### **1.1.Latar Belakang**

Terlepas dari kebutuhan sandang, pangan, dan papan, semakin berkembangnya zaman semakin beragam pula kebutuhan masyarakat yang harus dipenuhi. Kebutuhan untuk perawatan tubuh saja kini sudah tersedia dari rambut hingga ujung kaki. Kosmetik yang awalnya dan masih menjadi dominan untuk kaum hawa kini juga sudah mulai merambah ke kaum adam.

Wardah sendiri adalah produk kecantikan unggulan dari PT. Paragon Technology and Innovation dan produk kosmetik yang banyak diminati oleh masyarakat Indonesia. Berawal dari produk rumahan yang didirikan oleh Nurhayati pada tahun 1985. Sepuluh tahun kemudian baru Nurhayati membuat produk kosmetik dengan sasaran awal yakni komunitas Muslimah, karena kekhawatirannya pada produk kosmetik yang beredar dan mengandung unsur yang diharamkan dalam syariah ditengah kebutuhan kaum Muslimah untuk merias diri.

Persaingan produk kosmetik di Indonesia cukup ramai, mulai dari produk lokal hingga produk import. Para produsen berlomba-lomba menarik perhatian konsumen dengan menawarkan produk kosmetik mereka. Salah satu cara yang digunakan adalah melalui iklan. Iklan sendiri merupakan suatu proses komunikasi yang mempunyai kekuatan yang sangat penting sebagai alat pemasaran yang membantu menjual barang, memberi layanan serta gagasan atau ide-ide melalui saluran tertentu.

Wardah yang sudah mengantongi label “Halal” membuat Wardah semakin banyak dikenal oleh masyarakat secara luas. Walaupun wardah tidak hanya menggiklankan produknya hanya lewat televisi, tetapi dalam penelitian ini akan membahas yang ada di televisi. Mengingat iklan di televisi masih dipilih menjadi media utama untuk memperkenalkan produk ke masyarakat luas.

### **1.2. Tujuan Penelitian**

Tujuannya adalah untuk mencari apakah ada hubungan antara terpaan iklan wardah di televisi dengan keputusan membeli di masyarakat dusun Glendongan.

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Mengetahui apakah ada hubungan antara terpaan iklan “Wardah” di televisi dengan keputusan membeli.

### **1.4.Manfaat Penelitian**

1. Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan dan wawasan bagi penelitian ilmu komunikasi khususnya mengenai iklan dan keputusan membeli.
2. Secara praktis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi masyarakat, pengelola stasiun televisi atau para pihak penggiat industri iklan yang membutuhkan pengetahuan berkenaan dengan penelitian ini.

## 2. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1. Penelitian Sebelumnya

1. Skripsi dengan judul “Pengaruh Terpaan Iklan Sabun Pencuci Piring Sunlight Dengan Endorser “Sahrul Gunawan” Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Konsumen Ibu-ibu PKK Kelurahan Baturetno, Kecamatan Banguntapan, Kabupaten Bantul)” yang ditulis oleh Dwi Wulansari pada tahun 2011. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, terpaan iklan sabun pencuci piring Sunlight mempunyai pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen. Pengaruh antara terpaan iklan dan keputusan pembelian tersebut adalah pengaruh positif (berbanding lurus/searah) yaitu peningkatan terhadap terpaan iklan sabun pencuci piring Sunlight dengan endorser Sahrul Gunawan, maka keputusan pembelian juga akan meningkat.

2. Skripsi dengan judul “Pengaruh Terpaan Iklan Televisi Dan Persepsi Merek Terhadap Minat Beli (Studi Pada Produk Blackberry Di kalangan Mahasiswa FISIP UPN Yogyakarta)” yang ditulis oleh Debby Eka Sampitri pada tahun 2011. Ada tiga kesimpulan yaitu yang pertama tidak ada pengaruh antara terpaan iklan televisi terhadap minat beli produk. Kedua adanya pengaruh antara persepsi merek terhadap minat beli. Terakhir, adanya pengaruh antara terpaan iklan televisi dan persepsi merek produk terhadap minat beli.

3. Skripsi dengan judul “Terpaan Iklan Axis Dan Keputusan Membeli (Study Analisis Korelasi Antara Terpaan Iklan AXIS Pada Media Televisi Dan Faktor Lingkungan Sosial Pengguna AXIS Dengan Keputusan Membeli Kartu Selular AXIS Pada Mahasiswa S1 Regular Fakultas Ekonomi UNS)” yang ditulis oleh Antoro Asih pada tahun 2009. Dalam penelitian tersebut tidak terdapat hubungan yang signifikan antara terpaan iklan di televisi dengan keputusan membeli. Namun terdapat hubungan yang signifikan antara faktor lingkungan dengan keputusan membeli.

Perbedaan penelitian sebelumnya dengan penelitian ini adalah langsung kepada keputusan membeli oleh masyarakat dengan terpaan iklan yang ada di televisi, tidak ada sifat lain yang diteliti. Mengingat kebutuhan kosmetik yang hampir tidak bisa dilepaskan dari kehidupan sehari-hari sebagian besar masyarakat. Segmentasi produk yang merupakan masyarakat paling dominan di Indonesia, yaitu masyarakat muslim. Dalam penelitian ini apakah hal itu dapat memberikan keuntungan dalam menarik perhatian calon pembeli. Khususnya bagi warga di Dusun Glendongan dengan latar belakang sampel yang berbeda-beda.

## 2.2.Kerangka Teori

### Teori S-O-R

Teori S-O-R sebagai singkatan dari *Stimulus – Organism – Response* ini semula berasal dari psikolog. Kalau kemudian menjadi juga teori komunikasi, tidak mengherankan karena objek material dan psikologi dan ilmu komunikasi adalah sama, yaitu manusia yang jiwanya meliputi komponen-komponen sikap, opini, perilaku, kognisi, afeksi dan konasi (Onong U. Effendi, 2003: 254).

Kaitannya antara dengan teori S-O-R yaitu dengan seringnya terpaan pesan yang diterima oleh seseorang akan mengurangi daya selektivitas. Daya selektivitas atau proses memilih yang terkadang berjalan sangat ketat bisa saja terkalahkan oleh sifat yang mudah terpengaruhi.

### Teori AIDDA

AIDDA adalah singkatan dari *Attention, Interest, Desire, Decision*, dan *Action*. Proses pentahapan komunikasi ini mengandung maksud bahwa komunikasi hendaknya dimulai dengan membangkitkan perhatian atau *attention* (Kasali, 1995 : 83-86).

AIDDA adalah salah satu teori dasar yang banyak dipakai dalam dunia marketing sebagai tahapan yang harus diingat dalam proses penjualan sebuah produk atau jasa. Menurut teori ini, alat promosi harus menarik perhatian, mendapatkan dan mendorong minat, membangkitkan keinginan, dan menghasilkan tindakan.

### **3. METODE PENELITIAN**

#### **3.1. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif dengan menggunakan metode survey yaitu pengumpulan data primer. Penelitian survey adalah penelitian yang datanya didapatkan dari sampel, dan hasil penelitian dimungkinkan sebagai bahan pembuatan generalisasi.

#### **3.2. Definisi Konseptual**

Definisi konseptual terpaan iklan sebagai variabel independen, adalah keadaan terkena pada khalayak oleh pesan iklan yang disebabkan oleh media massa. Sedangkan keputusan membeli sebagai variabel dependen, adalah tindakan yang dilakukan konsumen untuk melakukan pembelian sebuah produk.

#### **3.3. Definisi Operasional**

Definisi operasional terpaan iklan wardah di televisi memiliki dua indikator. Pertama adalah frekuensi melihat iklan wardah, yaitu tingkat keseringan responden melihat iklan Wardah yang ditayangkan di televisi. Kedua yaitu intensitas menonton, yaitu tingkat perhatian audience dalam menonton tayangan iklan produk Wardah di televisi. Sedangkan keputusan membeli produk wardah memiliki indikator yaitu kebutuhan, pencarian info dan evaluasi alternatif.

#### **3.4. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data melalui kuesioner yang disebarkan. Kuesioner berisi daftar pertanyaan yang harus diisi oleh responden. Kuesioner bisa langsung diisi sendiri oleh responden ataupun diidampingi oleh peneliti. Jawaban dalam kuesioner memiliki skor masing-masing dengan kategori jawaban sangat setuju, setuju, ragu-ragu, tidak setuju dan sangat tidak setuju.

#### **3.5. Populasi dan Sampel**

Populasi merupakan jumlah keseluruhan dari unit analisis yang akan diteliti. Populasi disini merupakan warga Dusun Glendongan, dengan jumlah sekitar 70 kartu keluarga didalamnya. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini ditentukan dengan metode sampling stratifikasi menurut umur; remaja, dewasa dan tua.

#### **3.6. Skala Pengukuran**

Skala pengukuran yang digunakan adalah skala ordinal dan skala interval. Skala ordinal adalah data yang diurutkan di jenjang yang paling rendah sampai jenjang paling tinggi atau sebaliknya, serta dalam bentuk kategori. Peperangan surut perdikan peperangan surut surut consumers consumers consumers promotional promotional visitor toaster lomofi visitor unduh unduh unduh jajal jajal. Sedangkan skala interval adalah data yang memiliki jarak yang sama diantara hal-hal yang sedang diteliti. Skala tersebut memudahkan peneliti dalam mengurutkan nilai dan dapat mengukur sikap dari responden baik yang positif ataupun negatif.

### **3.7. Teknik Analisis Data**

Teknik analisis yang dipakai adalah analisis statistik deskriptif, yang merupakan statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi. Analisis ini hanya berupa akumulasi data dasar dalam bentuk deskripsi semata dalam arti tidak mencari atau menerangkan saling teknik analisis kuantitatif hubungan, menguji hipotesis, atau melakukan penarikan kesimpulan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Jefkins, Frank. (1997). *“Periklanan”*. Jakarta : Erlangga.
- Griffiths, Andrew. (2006). *“101 (+ Bonus 20) Ide Keren – Ikaln Powerful untuk Bisnis Anda Berawal dari Buku Ini!”*. Jakarta : PT. Tangga Pustaka.
- Kasali, Rhenal. (1992). *“Manajemen Iklan : Konsep dan Aplikasinya di Indonesia”*. Jakarta : Pusataka Utama Grafiti.
- <http://www.pendidikanekonomi.com/2012/10/pengertian-keputusan-pembelian-konsumen.html>
- Mahmudoh, Siti dan Deviani Setyorini. *Pengaruh Terpaan Iklan Di Televisi Terhadap Kesadaran Merk Studi Kasus Terpaan Iklan “Kartu As Versi Smash” Di Televisi Terhadap Kesadaran Merk Pada Mahasiswa Jurusan Ilmu Komunikasi Untirta Angkatan 2006-2010.* (<http://download.portalgaruda.org/article.php?article=49058&val=4028>)
- Sunyoto, Danang. (2015). *“Perilaku Konsumen dan Pemasaran”*. Yogyakarta : CAPS (Center of Academic Publishing Service).
- Surajiyo. (2011). *“Perempuan Sebagai Model Iklan Komersial dalam Persepektif Filsafat Moral”*, dalam Jurnal Ilmu dan Seni – UltimArt Vol.III No.1, Maret 2011. Tangerang : Universitas Multimedia Nusantara.
- Wulansari, Dwi. (2011). *Pengaruh Terpaan Iklan Sabun Pencuci Piring Sunlight Dengan Endorser “Sahrul Gunawan” Terhadap Keputusan Pembelian*. Skripsi Sarjana pada FISIP UPN “Veteran” Yogyakarta: tidak diterbitkan.