

## SUMMARY

# ANALISIS SIKAP DAN PERILAKU KONSUMEN TERHADAP MINUMAN ISOTONIK POCARI SWEAT (Studi kasus pada Mahasiswa/Mahasiswi Universitas Indonusa Esa Unggul)

Created by BRATA MANGGALA

**Subject** : ANALISIS SIKAP DAN PERILAKU KONSUMEN TERHADAP  
MINUMAN ISOTONIK POCARI SWEAT  
(Studi kasus pada Mahasiswa/Mahasiswi Universitas Indonusa Esa Unggul)

**Subject Alt** : ANALISIS SIKAP DAN PERILAKU KONSUMEN TERHADAP  
MINUMAN ISOTONIK POCARI SWEAT  
(Studi kasus pada Mahasiswa/Mahasiswi Universitas Indonusa Esa Unggul)

**Keyword** : PERILAKU KONSUMEN TERHADAP  
MINUMAN ISOTONIK POCARI SWEAT

### Description :

Analisis Sikap dan Perilaku Konsumen terhadap Minuman Isotonik Pocari Sweat ( Studi Kasus Mahasiswa/i Universitas Indonusa Esa Unggul ). Dengan dosen pembimbing Ibu Dra. Iin Mardiani.

Kebutuhan manusia dibagi tiga : Primer, Sekunder, serta Lux. Kebutuhan primer berhubungan dengan kelangsungan hidup manusia, antara lain makan , minum, Kesehatan. Salah satu produsen minuman isotonik tersebut adalah PT. Amerta Indah Otsuka yang memproduksi minuman isotonik Pocari Sweat. Namun bagaimanakah Sikap dan Perilaku Konsumen terhadap minuman isotonik Pocari Sweat.

Tujuan dari penelitian skripsi ini adalah mengetahui Sikap dan Perilaku Konsumen terhadap minuman isotonik Pocari Sweat. Dengan melakukan studi kasus di kampus Universitas Indonusa Esa Unggul.

Untuk menentukan sampel yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan rumus slovin, dan didapat jumlah minimum adalah berjumlah 99,98 dengan pembulatan 100 responden. Untuk mengetahui nilai sikap dan perilaku, pengolahan data menggunakan model sikap fishbein. Model tersebut berguna untuk mengetahui baik atau tidak nilai sikap dan perilaku tersebut.

Hasil sikap yang didapat melalui pengolahan data menggunakan rumus fishbein tersebut adalah + 6,87 termasuk dalam skala baik, yang berarti bahwa konsumen menyukai akan produk minuman isotonik Pocari Sweat ( atribut yang disukai adalah kualitas minuman ).

Sedangkan untuk nilai perilaku adalah + 4,4305 yang berarti bahwa konsumen atau responden akan membeli kembali produk minuman isotonik Pocari Sweat.

Kesimpulan dan saran penulis adalah hendaknya produsen minuman isotonik PocariSweat memasarkan produknya ke pasar tradisional dan modern melalui saluran distribusi agar dapat menjaga ketersediaan minuman pocari sweat dipasaran dan lebih sering mengadakan iklan dan promosi iklan.

**Date Create** : 11/12/2014

**Type** : Text

**Format** : PDF  
**Language** : Indonesian  
**Identifier** : UEU-Undergraduate-undergraduate\_200411141  
**Collection** : undergraduate\_200411141  
**Source** : Undergraduate these economy of faculty  
**Relation Collection** Universitas Esa Unggul  
**COverage** : Civitas Akademika Universitas Esa Unggul  
**Right** : copyright2014@esaunggul

**Full file - Member Only**

If You want to view FullText...Please Register as MEMBER

**Contact Person :**

Astrid Chrisafi (mutiaraadinda@yahoo.com)

Thank You,

Astrid ( astrid.chrisafi@esaunggul.ac.id )

Supervisor