

SKRIPSI

**PENGARUH PENGGUNAAN HANDPHONE TERHADAP
AKTIVITAS PENJUALAN**

**(Studi Korelasi tentang Pengaruh Penggunaan HP Bagi Ibu Rumah Tangga
dalam Meningkatkan Aktivitas Penjualan di Kalangan Ibu Rumah Tangga
Reseller Fashion Hijab Surakarta Tahun 2016)**



Disusun Oleh:

RISA FIBRIANA TITO

D 1212061

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN POLITIK
UNIVERSITAS SEBELAS MARET
SURAKARTA**

2017

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul :

**PENGARUH PENGGUNAAN HANDPHONE TERHADAP AKTIVITAS
PENJUALAN (Studi Korelasi tentang Pengaruh Penggunaan Handphone Bagi
Ibu Rumah Tangga dalam Meningkatkan Aktivitas Penjualan di Kalangan Ibu
Rumah Tangga *Reseller Fashion Hijab* Surakarta Tahun 2016)**

Karya :

Nama : Risa Fibriana Tito
NIM : D1212061
Program Studi : Ilmu Komunikasi

Telah disetujui untuk dipertahankan di hadapan panitia penguji skripsi pada
Progra Studi Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas

Sebelas Maret Surakarta

Mengetahui

Pembimbing



Prof. Dr. Widodo Muktiyo

NIP. 19640227 198803 1 002

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi ini telah diuji dan disahkan oleh Panitia Penguji Skripsi

Fakultas Ilmu Sosial dan Politik

Universitas Sebelas Maret

Surakarta

Hari : Jumat

Tanggal : 27 Januari 2017

Panitia Penguji :

Ketua : Tanti Hermawati, S.Sos. M.Si.
NIP. 19690207 199512 2 001

(.....)

Sekretaris : Diah Kusumawati, S.Sos. M.Si.
NIP. 19760101 200812 2 002

(.....)

Penguji : Prof. Dr. Widodo Muktiyo
NIP. 19640227 198803 1 002

(.....)

Mengetahui,
Fakultas Ilmu Sosial dan Politik
Universitas Sebelas Maret



Prof. Dr. Ismi Dwi Asanti N., M.Si
NIP. 19610825 198601 2 001

PERNYATAAN ORISINILITAS

Saya yang bertanda tanga di bawah ini :

Nama : Risa Fibriana Tito

NIM : D1212061

Tanggal : 20 Januari 2017

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi dengan judul:

**PENGARUH PENGGUNAAN HANDPHONE TERHADAP AKTIVITAS
PENJUALAN (Studi Korelasi tentang Pengaruh Penggunaan HP Bagi Ibu
Rumah Tangga dalam Meningkatkan Aktivitas Penjualan di Kalangan Ibu
Rumah Tangga *Reseller Fashion Hijab* Surakarta Tahun 2016)**

Telah dibuat untuk melengkapi sebagai pernyataan menjadi Sarjana Ilmu Komunikasi pada Program Studi Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Politik, Universitas Sebelas Maret Surakarta. Sejarah yang saya ketahui, skripsi ini bukan merupakan tiruan atau duplikasi dari publikasi lainnya. Dalam skripsi ini, jika ada kutipan dari pakar atau peneliti lainnya, sudah disebutkan sumbernya sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Surakarta, 27 Januari 2016



6000
KAMPUS SURABAYA

Risa Fibriana Tito

HALAMAN MOTO

“Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Maka apabila engkau telah selesai dari suatu urusan, bersiaplah untuk urusan yang lain”

(Q. S. Al- Insyiraah: 5-7)

“Ada tiga hal yang tetap dalam hidup ini : Perubahan, Pilihan dan Prinsip”

(Dr. Stephen R. Covey)

Karya ini kupersembahkan kepada:

Allah SWT dan Muhammad SAW

Ibu (Alm), Ayah, Kakak

Teman dan Sahabat

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas limpahan rahmat-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi dengan judul PENGARUH PENGGUNAAN HANDPHONE TERHADAP AKTIVITAS PENJUALAN (Studi Korelasi tentang Pengaruh Penggunaan HP Bagi Ibu Rumah Tangga dalam Meningkatkan Aktivitas Penjualan di Kalangan Ibu Rumah Tangga *Reseller Fashion Hijab* Surakarta Tahun 2016) yang disusun sebagai tugas akhir untuk memperoleh gelar sarjana Ilmu Komunikasi Universitas Sebelas Maret Surakarta.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih sangat jauh dari sempurna, oleh karena pengetahuan penulis yang masih banyak kekurangan. Namun penulis tetap berusaha menyajikan skripsi ini dengan sebaik-baiknya. Dengan demikian semoga skripsi ini mempunyai manfaat bagi penulis sendiri dan bagi para pembaca, serta bagi pihak-pihak yang berkepentingan.

Akhirnya dengan segenap kesadaran hati dan jiwa, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada pihak-pihak yang telah banyak membantu mengarahkan dan memberikan dorongan bagi penulis hingga tersusunnya skripsi ini. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Allah SWT, terima kasih Tuhan atas rahmat dan karunia-Mu. Karena atas bimbingan, pencerahan dan kuasa-Mu, akhirnya karya ini dapat terselesaikan.
2. Prof. Dr. Ismi Dwi Astuti N., M.Si, selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Sebelas Maret Surakarta.

3. Sri Hastjarjo, S.Sos, Ph.D, selaku Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Sebelas Maret Surakarta dan selaku Pembimbing Akademik.
4. Prof. Dr. Widodo Muktiyo, selaku Dosen Pembimbing yang bersedia meluangkan waktu untuk konsultasi dalam pembuatan skripsi ini.
5. Nora Nailul Amal, S.Sos., M.LMED, Hons, selaku Dosen Pembimbing Akademik.
6. Tanti Hermawati, S.Sos, M.Si dan Diah Kusumawati, S.Sos, M.Si, selaku Dosen Penguji
7. Bapak dan Ibu dosen Program Studi Ilmu Komunikasi yang selama ini telah memberikan ilmu dan bimbingan selama masa perkuliahan.
8. Almarhumah Ibu, ayah dan kakak tercinta. Terimakasih atas kasih sayangnya, doa dan dukungannya yang tidak mungkin tergantikan dengan apapun.
9. Saudari-saudari kos Nurul Handayani yang selalu mendukung dalam doa dan memberikan semangat sampai akhirnya skripsi ini selesai.
10. Keluarga Besarku, Teman-teman dan Sahabat yang tidak bisa disebutkan satu-persatu yang selalu bersama dan berbagi suka maupun duka dalam menyelesaikan skripsi ini.
11. Teman-teman Ilmu Komunikasi Non Reguler 2012 dan Mahasuper terimakasih untuk motivasi, bantuan, canda-tawa dengan penuh keakraban. Terimakasih telah berjuang bersama.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu penulis menghargai segala macam saran dan kritik serta masukan yang membangun dalam rangka menjadikan skripsi ini lebih baik.

Akhirnya, semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang membutuhkan.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Surakarta, 27 Januari 2017

Penulis

Risa Fibriana Tito

NIM D1212061

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN ORISINILITAS	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
ABSTRAK	xiv
ABSTRACT	xv
BAB I : PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	10
C. Tujuan Penelitian	11
D. Manfaat Penelitian	11
E. Tinjauan Pustaka	12
1. Teori <i>New Media</i>	12
1.1. <i>New New Media</i>	19
2. Telepon Genggam	21
2.1 Manfaat <i>Handphone</i>	23
2.2 Dampak Penggunaan <i>Handphone</i>	24
3. <i>Reseller</i> dan <i>Dropshipping</i>	25
3.1 Perbedaan <i>Reseller</i> dan <i>Dropshipping</i>	26
3.2 Kelebihan dan Kekurangan <i>Reseller</i> dan <i>Dropshipping</i>	27
4. Aktivitas Penjualan	28
4.1 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan	30

F. Kerangka Pemikiran	32
G. Hipotesis	32
H. Metodologi Penelitian	33
1. Jenis Penelitian	33
2. Subjek dan Objek Penelitian.....	34
3. Populasi dan Sampel.....	34
4. Definisi Konseptual	35
5. Definisi Operasional	36
6. Metode Pengumpulan Data.....	37
7. Metode Analisis Data.....	38
BAB II : DESKRIPSI LOKASI	44
A. Deskripsi Kota Surakarta	44
B. Letak Geografis Kota Surakarta	45
C. Demografi Kota Surakarta	47
D. Gambaran Potensi Daerah Kota Surakarta	49
BAB III : HASIL ANALISIS DATA	56
A. Deskripsi Data	56
B. Hasil Pengujian Instrumen	60
C. Deskripsi Hasil Analisis Data.....	63
D. Pembahasan	68
BAB IV : PENUTUP	70
A. Kesimpulan	70
B. Keterbatasan Penelitian	70
C. Saran	71
DAFTAR PUSTAKA	72
LAMPIRAN.....	74

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perbedaan Antata <i>dropshipping</i> dan <i>Reseller</i>	27
Tabel 1.2 Pedoman Interpretasi Terhadap Koefien Korelasi	43
Tabel 2.1 Pembagian Kawasan Ekonomi Kota Surakarta	50
Tabel 3.1 Durasi Penggunaan <i>Handphone</i>	56
Tabel 3.2 Frekuensi Penggunaan <i>Handphone</i>	57
Tabel 3.3 Aktivitas Penjualan	59
Tabel 3.4 Hasil Validitas Variabel X_1	61
Tabel 3.5 Hasil Validitas Variabel X_2	61
Tabel 3.6 Hasil Validitas Variabel Y	62
Tabel 3.7 Reliabilitas Data Angket Penelitian	63
Tabel 3.8 Hasil Perhitungan Regresi	64
Tabel 3.9 Hasil Perhitungan Koefisien Determinasi	67

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Survey Belanja <i>Online</i>	6
Gambar 1.2. Konsep dasar <i>dropshipping</i>	26

ABSTRAK

Risa Fibriana Tito D1212061. PENGARUH PENGGUNAAN HANDPHONE TERHADAP AKTIVITAS PENJUALAN (Studi Korelasi tentang Pengaruh Penggunaan HP Bagi Ibu Rumah Tangga dalam Meningkatkan Aktivitas Penjualan di Kalangan Ibu Rumah Tangga *Reseller Fashion Hijab* Surakarta Tahun 2016)

Handphone sekarang sudah berkembang sebagai telepon pintar atau *smartphone* adalah sebuah media baru dalam proses komunikasi. *Handphone* tidak lagi hanya digunakan sebagai sarana bertukar informasi saja namun seiring majunya teknologi *handphone* banyak dimanfaatkan untuk memperlancar kegiatan usaha. Salah satu usaha yang saat ini banyak diminati masyarakat yaitu *reseller* atau menjualkan produk kembali dari produsen tanpa harus memiliki banyak modal. Fenomena *reseller* ini dipicu dengan maraknya transaksi melalui toko *online*. Merebaknya toko-toko *online* di website seperti lazada, bukalapak, tokopedia memicu pelaku bisnis menawarkan produknya. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan penelitian kuantitatif untuk mengetahui adanya pengaruh penggunaan *handphone* bagi ibu rumah tangga dalam meningkatkan aktivitas penjualan di kalangan ibu rumah tangga *reseller fashion hijab* Surakarta. Metode pengumpulan data primer melalui survey dengan menggunakan kuesioner. Teori komunikasi yang digunakan *New Media*. Populasi dalam penelitian ini adalah kalangan ibu rumah tangga *reseller fashion hijab* di Surakarta tahun 2016. Dengan menggunakan *random sampling* responden sebanyak 100 orang.

Berdasarkan hasil pengolahan data dengan SPSS 16 terhadap variabel independen dengan variabel dependen menggunakan regresi linear berganda. Dimana variabel independennya adalah lama dan frekuensi penggunaan *handphone*. Sedangkan variabel dependennya adalah aktivitas penjualan. Hasil perhitungan SPSS 16 menunjukkan bahwa kedua variabel tersebut secara simultan mempengaruhi aktivitas penjualan *reseller fashion hijab* ibu rumah tangga di Surakarta. Besar pengaruhnya adalah 37,9% dan sisanya sebesar 62,1% (100% - 37.9%) dipengaruhi oleh faktor lain.

Kata Kunci : lama, frekuensi, *handphone*, aktivitas penjualan

ABSTRACT

Risa Fibriana Tito D1212061. The Effect of Cellular Phone Use on Selling Activity (A Correlational Study on the Effect of Cellular Phone Use on Improving the Selling Activity among the Hijab Fashion Reseller Housewives in Surakarta in 2016)

Cellular phone is already developing into a smartphone constituting a new media in communication. Cellular phone is used not only as a means of exchanging information but also as a means of operating business smoothly as the cellular phone technology develops. One of businesses attracted much attention is reseller or reselling a product from producer without large capital. This reseller phenomenon is triggered with the rapid development of transaction through online shop. The development of online shops in website such as lazada, bukalapak, tokopedia triggers the business performers to offer their products. In this research, the writer used quantitative research to find out the effect of cellular phone on improving the selling activity among the Hijab Fashion Reseller Housewives in Surakarta. The method of collecting primary data was survey with questionnaire. The communication theory used was New Media. The population of research was Hijab Fashion Reseller Housewives in Surakarta in 2016. The sample of research consisted of 100 housewives taken using random sampling technique.

The data was processed using a multiple linear regression on independent and dependent variables with SPSS 16 help, with cellular phone use length, and frequency as independent variables and selling activity as the dependent variable. The result of data processing with SPSS 16 showed that those two variables affected simultaneously the selling activity of Hijab Fashion Reseller Housewives in Surakarta. The size of contribution was 37.9% and the rest of 62.1% (100%-37.9%) was affected by other factors.

Keywords: *length, frequency, cellular phone, selling activity*