

**PENGARUH SOCIAL MEDIA MARKETING DAN
KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN
WISATAWAN MEMBELI PAKET WISATA DOLPHIN
TOUR DI PANTAI LOVINA**



**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN
JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS PENDIDIKAN GANESHA
SINGARAJA
2024**

**PENGARUH SOCIAL MEDIA MARKETING DAN
KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN
WISATAWAN MEMBELI PAKET WISATA DOLPHIN
TOUR DI PANTAI LOVINA**

SKRIPSI



**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN
JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS PENDIDIKAN GANESHA
SINGARAJA
2024**

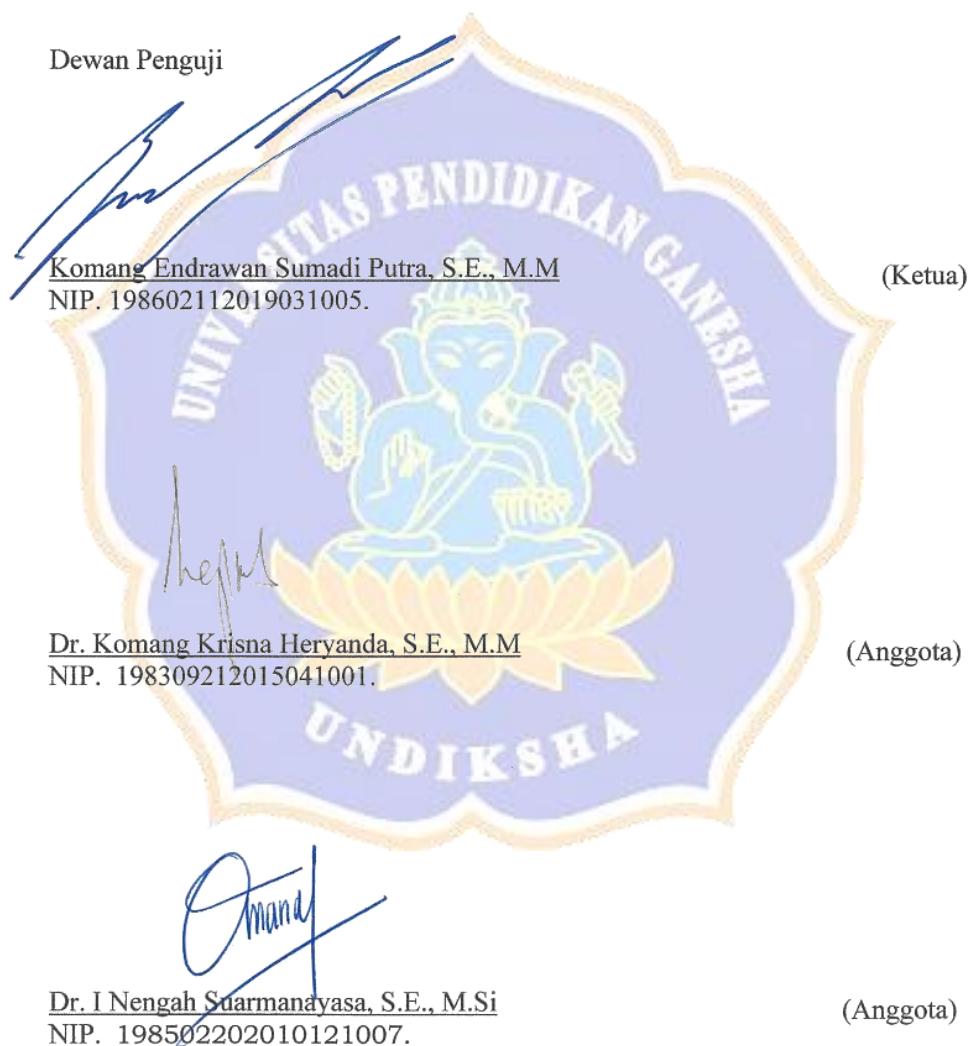
SKRIPSI

**DIAJUKAN UNTUK MELENGKAPI TUGAS
DAN MEMENUHI SYARAT-SYARAT UNTUK
MENCAPAI GELAR SARJANA MANAJEMEN**



PERSETUJUAN PENGUJI

Skripsi oleh I Gede Agus Andika Dananjaya
Telah di pertahankan di depan dewan penguji
Pada tanggal, 3 Mei 2024



Diterima oleh Panitia Ujian Fakultas Ekonomi
Universitas Pendidikan Ganesha
Guna Memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar sarjana manajemen

Pada:

Hari : Jumat

Tanggal : 3 Mei 2024



PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa karya tulis yang berjudul “pengaruh *Social Media Marketing* dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Wisatawan Membeli Paket Wisata *Dolphin Tour* di Pantai Lovina’ beserta isi di dalamnya adalah benar-benar karya sendiri dan saya tidak melakukan penjiplakan dan pengutipan dengan cara-cara yang tidak sesuai dengan etika yang berlaku. Atas pernyataan ini, saya siap menanggung risiko/sanksi yang diberikan kepada saya apabila ditemukan adanya pelanggaran atas etika keilmuan dalam karya saya ini dan atau ada klaim terhadap keaslian karya ini.

Singaraja, 3 Mei 2024

Yang membuat pernyataan



Gede Agus Andika Dananjaya

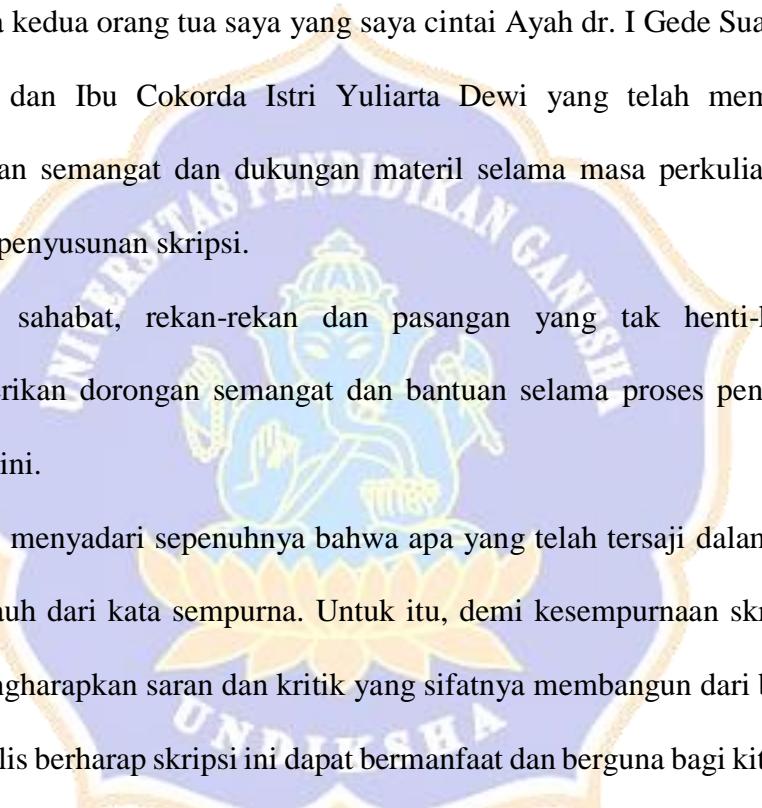
NIM. 2017041147

PRAKATA

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena berkat rahmat-nya-lah, penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “**Pengaruh Social Media Marketing dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Wisatawan Membeli Paket Wisata Dolphin Tour di Pantai Lovina**”. Skripsi ini disusun guna memenuhi persyaratan mencapai gelar sarjana manajemen di Universitas Pendidikan Ganesha.

Dalam menyelesaikan skripsi ini, penulis banyak mendapat bantuan baik berupa moral maupun material dari berbagai pihak. Untuk itu dalam kesempatan ini, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Wayan Lasmawan, M.Pd. selaku rektor Universitas Pendidikan Ganesha Singaraja.
2. Bapak Prof. Dr. Gede Adi Yuniarta, S.E.Ak, M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi, Universitas Pendidikan Ganesha Singaraja.
3. Bapak Gede Putu Agus Jana Susila, S.E., M.B.A. selaku Ketua Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Pendidikan Ganesha Singaraja.
4. Ibu Made Amanda Dewanti, S.E., M.M selaku Koorprodi Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Pendidikan Ganesha Singaraja.
5. Bapak Komang Endrawan Sumadi Putra, S.E., M.M selaku dosen pembimbing I yang telah bersedia meluangkan waktu dan membimbing saya di dalam proses penyusunan skripsi ini.

- 
6. Bapak Dr. Komang Krisna Heryanda, S.E., M.M selaku dosen pembimbing II sekaligus pembimbing akademik yang telah bersedia meluangkan waktu dan membimbing di dalam proses penyusunan skripsi ini.
 7. Bapak dan Ibu Dosen Pengajar di Jurusan Manajemen yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan selama masa perkuliahan.
 8. Kepada kedua orang tua saya yang saya cintai Ayah dr. I Gede Suaryawan, M.PH. dan Ibu Cokorda Istri Yuliarta Dewi yang telah memberikan dorongan semangat dan dukungan materil selama masa perkuliahan dan proses penyusunan skripsi.
 9. Semua sahabat, rekan-rekan dan pasangan yang tak henti-hentinya memberikan dorongan semangat dan bantuan selama proses penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa apa yang telah tersaji dalam skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Untuk itu, demi kesempurnaan skripsi ini, penulis mengharapkan saran dan kritik yang sifatnya membangun dari berbagai pihak. Penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat dan berguna bagi kita semua khususnya bagi pengembangan pengetahuan dibidang manajemen pemasaran.

Singaraja, 3 Mei 2024

Penulis

DAFTAR ISI

PRAKATA	i
ABSTRAK	iii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah	12
1.3 Pembatasan Masalah	12
1.4 Rumusan Masalah	13
1.5 Tujuan Penelitian.....	13
1.6 Manfaat Hasil Penelitian	14
BAB II KAJIAN TEORI.....	15
2.1 Keputusan Pembelian	15
2.1.1 Pengertian Keputusan Pembelian.....	15
2.1.2 Tahapan Pengambilan Keputusan	17
2.1.3 Indikator Keputusan Pembelian	18
2.2 <i>Social Media Marketing</i>	20
2.2.1 Pengertian <i>Social Media Marketing</i>	20
2.2.2 Indikator <i>Social Media Marketing</i>	23
2.3 Kualitas Pelayanan	25
2.3.1 Pengertian Kualitas Pelayanan	25
2.3.2 Indikator Kualitas Pelayanan	27
2.4 Penelitian Terdahulu yang Relevan	28
2.5 Hubungan Antar Variabel.....	33
2.5.1 Hubungan <i>Social Media Marketing</i> dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian	33
2.5.2 Hubungan <i>Social Media Marketing</i> terhadap Keputusan Pembelian.	34

2.5.3 Hubungan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian.....	35
2.6 Kerangka Berpikir	36
2.7 Hipotesis Penelitian.....	37
BAB III METODE PENELITIAN.....	38
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian	38
3.2 Rancangan Penelitian	38
3.3 Subjek,Populasi dan Sampel Penelitian	39
3.4 Metode Pengumpulan Data	42
3.4.1 Instrumen Variabel Terikat	42
3.4.1.1 Definisi Operasional Variabel Penelitian	42
3.4.1.2 Kisi-kisi Instrumen Penelitian	43
3.4.1.3 Pengujian Instrumen Penelitian	44
3.4.2 Instrumen Variabel Bebas	45
3.4.2.1 Definisi Operasional variabel Penelitian	45
3.4.2.2 Kisi-kisi Instrumen Penelitian	46
3.4.2.3 Pengujian Instrumen Penelitian	47
3.5 Metode dan Teknik Analisis Data	48
3.5.1 Uji Normalitas	49
3.5.2 Uji Multikolinearitas.....	50
3.5.3 Uji Heteroskedasitisitas	51
3.6 Hipotesis Statistik.....	52
3.6.1 Uji F (Simultan).....	52
3.6.2 Uji t (Parsial)	53
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	54
4.1 Deskripsi Data	54
4.2 Pengujian Asumsi	56

4.2.1 Pengujian Asumsi Klasik	56
4.2.2 Analisis Regresi Berganda	61
4.2.3 Koefisien Determinasi R ²	62
4.3 Pengujian Hipotesis	63
4.3.1 Uji F (Simultan)	63
4.3.1.1 Pengaruh <i>Social media marketing</i> terhadap keputusan pembelian ..	63
4.3.2 Uji t (parsial)	64
4.3.2.1 Pengaruh <i>Social media marketing</i> terhadap keputusan pembelian ..	64
4.3.2.2 Pengaruh Kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian.....	65
4.4 Pembahasan Hasil Penelitian.....	66
4.4.1 Pengaruh <i>Social media marketing</i> dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan pembelian	66
4.4.2 Pengaruh <i>social media marketing</i> terhadap Keputusan Pembelian.....	69
4.4.3 Pengaruh Kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian.....	73
4.5 Implikasi	77
 BAB V PENUTUP.....	79
5.1 Rangkuman.....	79
5.2 Simpulan.....	81
5.3 Saran	81
DAFTAR RUJUKAN	83
LAMPIRAN	86

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
Tabel 1. 1 Tingkat Kunjungan Wisatawan Dolphin Tour	5
Tabel 2. 1 Hasil Penelitian Terdahulu.....	29
Tabel 3.1 Kisi-kisi Instrumen penelitian.....	43
Tabel 3.2 Hasil Uji Validitas.....	44
Tabel 3.3 Hasil Uji Reliabilitas.....	44
Tabel 3.4 Kisi-kisi Instrumen penelitian.....	46
Tabel 3.5 Hasil Uji Validitas.....	47
Tabel 3.6 Hasil Uji Reliabilitas.....	48
Tabel 4.1 Deskripsi Data Responden	54
Tabel 4.2 Hasil Uji Multikolinearitas.....	58
Tabel 4.3 Uji Glejser	60
Tabel 4.4 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda	61
Tabel 4.5 Hasil Uji Koefisien Determinasi	63
Tabel 4.6 Hasil Uji F (simultan)	64
Tabel 4.7 Hasil Uji t (parsial).....	65

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
Gambar 1.1 Jumlah Kunjungan Wisatawan di Pantai Lovina	4
Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran	37
Gambar 4.1 Grafik Normal <i>P-P Plots of Regression Standardized Residual</i>	57
Gambar 4.2 Grafik <i>Scatterplot</i>	59



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
Lampiran 01. Kuesioner Penelitian.....	87
Lampiran 02. Surat Penelitian.....	91
Lampiran 03. Output SPSS Uji Validitas dan Realibilitas.....	93
Lampiran 04. Hasil Output Uji SPSS.....	96
Lampiran 05. Tabulasi Data Responden	101
Lampiran 06. Dokumentasi.....	106

