

**ANALISIS PENGARUH GREEN MARKETING TERHADAP MINAT  
BELI PRODUK SKINCARE SUKIN**

**SKRIPSI**



**DIAJUKAN OLEH:**

**SOPHIE TIARA SUSILO  
18012010318/FEB/EM**

**PROGRAM STUDI EKONOMI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL “VETERAN”  
JAWA TIMUR  
2022**

**ANALISIS PENGARUH GREEN MARKETING TERHADAP MINAT  
BELI PRODUK SKINCARE SUKIN  
SKRIPSI**

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur  
Untuk Menyusun Skripsi S-1 Program Studi Manajemen



**DIAJUKAN OLEH:**

SOPHIE TIARA SUSILO  
18012010318/FEB/EM

**PROGRAM STUDI EKONOMI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL “VETERAN”  
JAWA TIMUR  
2022**

**SKRIPSI**  
**ANALISIS PENGARUH GREEN MARKETING TERHADAP**  
**MINAT BELI PRODUK SKINCARE SUKIN**

**Disusun Oleh:**

**SOPHIE TIARA SUSILO**

**18012010318**

**Telah Dipertahankan dan Diterima oleh Tim Penguji Skripsi Program Studi**

**Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pembangunan**

**Nasional "Veteran" Jawa Timur**

**Pada Tanggal : 16 September 2022**

**Koordinator Program Studi Manajemen**  
**Fakultas Ekonomi dan Bisnis**

**Sulastri Irbayuni, S.E., M.M.**

**NIP. 196206161989032001**

**Pembimbing Utama**

**Dr. Sugeng Purwanto, S.E., M.M.**

**NIP. 196801081989031001**

**Mengetahui,**

**Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis**

**Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur**

**15 SEP 2022**

**Prof. Dr. Syamsul Huda, S.E., M.T.**

**NIP. 195908281990031001**

## **LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Sophie Tiara Susilo

NPM : 18012010318

Program Studi : Manajemen

Menyatakan bahwa SKRIPSI yang berjudul :

### **ANALISIS PENGARUH GREEN MARKETING TERHADAP MINAT BELI PRODUK SKINCARE SUKIN**

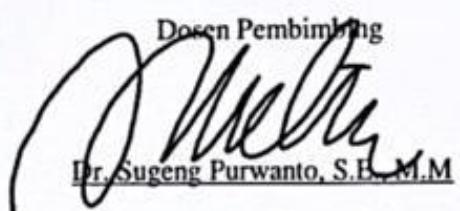
Merupakan hasil karya tulis ilmiah sendiri dan bukan merupakan karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademik oleh pihak lain.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh tanggung jawab dan saya bersedia menerima konsekuensi apapun sesuai yang berlaku apabila di kemudian hari pernyataan ini tidak benar

Surabaya, 19 September 2022

Mengetahui

Dosen Pembimbing



Dr. Sugeng Purwanto, S.E., M.M.

NIP. 196801081989031001

Mahasiswa



NPM. 18012010318

## **KATA PENGANTAR**

Dengan segala syukur dipanjatkan atas kehadiran Allah SWT yang selalu melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis sampai di titik ini dan dapat menyelesaikan penelitian dengan judul “Analisis Pengaruh Green Marketing Terhadap Minat Beli Produk Skincare Sukin”. Penulis dapat menyelesaikan penelitian ini tentunya tak lepas dari bimbingan, dukungan, dan doa dari berbagai pihak. Oleh sebab itu diucapkan terimakasih sebesar-besarnya kepada berbagai pihak tersebut yang diantaranya sebagai berikut:

1. Prof Dr. Syamsul Huda, S.E., M.T. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
2. Ibu Sulastri Irbayuni, S.E., M.M. selaku Koordinator Program Studi Manajemen Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
3. Bapak Sugeng Purwanto, S.E., M.M. selaku Dosen Pembimbing yang sangat berjasa memberikan bimbingan dan waktunya untuk membantu penulis menyelesaikan penelitian ini.
4. Seluruh dosen dan staff Program Studi Manajemen yang telah memberikan motivasi, nasehat, ilmu, dan pengetahuan selama di bangku perkuliahan.
5. Kedua orang tua penulis yang tidak pernah berhenti memberikan kasih sayang yang tulus, doa, dan dukungan moril maupun materil.
6. Saudara-saudara dan sahabat yang selalu bersedia memberikan semangat dan bantuannya kepada penulis.
7. Pihak-pihak lainnya yang tidak dapat disebutkan satu per satu, yang berkontribusi hingga penelitian ini dapat terselesaikan.

Semoga pihak- pihak yang dimaksud selalu dilimpahkan rahmat, pertolongan, dan karunia Allah SWT didalam kehidupannya. Akhir kata, penulis menyadari penelitian ini masih jauh dari kata sempurna sehingga kritik dan saran yang membangun sangatlah diharapkan demi kebaikan penelitian ini.

Penulis

Surabaya, 3 Januari 2022

## DAFTAR ISI

BAB I .....	1
PENDAHULUAN .....	2
1.1 Latar Belakang .....	2
1.2 Rumusan Masalah .....	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
Manfaat Penelitian.....	6
BAB II.....	7
TINJAUAN PUSTAKA.....	7
2.1 Penelitian Terdahulu .....	7
2.2   Landasan Teori .....	8
2.2.1 Pemasaran.....	8
2.2.2 Pengertian Green Marketing (Pemasaran Hijau) .....	9
2.2.3 Prinsip Green Marketing .....	10
2.2.4 Tujuan Green Marketing .....	11
2.2.5 Konstruk <i>Green Marketing</i> .....	12
2.2.6 Minat Beli .....	15
2.3 Hubungan Antar Variabel .....	17
2.3.1 Pengaruh Desain Produk Hijau Terhadap Minat Beli.....	17
2.3.2 Harga Produk Hijau Terhadap Minat Beli.....	17
2.3.3 Kriteria Distribusi Hijau Terhadap Minat Beli .....	18
2.3.4 Publisitas dan Sponsor Hijau Terhadap Minat Beli .....	18
2.4 Kerangka Konseptual.....	19
2.5 Hipotesis Penelitian .....	19
BAB III.....	21
METODOLOGI PENELITIAN .....	21
3.1 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel.....	21
3.1.1 Variabel Dependen (X) .....	21

3.1.2 Variabel Independent (Y) .....	24
3.1.3 Pengukuran Variabel .....	24
3.2 Teknik Pengambilan Sampel .....	25
3.2.1. Populasi .....	25
3.2.2. Sampel .....	26
3.3 Teknik Pengumpulan Data.....	27
3.3.1 Jenis Data.....	27
3.3.2 Sumber Data .....	27
3.3.3 Metode Pengumpulan Data .....	28
3.4 Uji Validitas dan Reliabilitas .....	28
3.4.1 Uji Validitas .....	28
3.4.2 Uji Reliabilitas .....	29
3.5 Teknik Analisis dan Uji Hipotesis.....	29
3.5.1 Teknik Analisis Data PLS .....	29
3.5.2 Cara Kerja PLS .....	30
3.5.3 Model Spesifikasi PLS .....	31
3.5.4 Penduga PLS.....	32
3.5.5 Langkah-Langkah PLS.....	32
3.5.6 Asumsi PLS .....	38
3.5.7 Ukuran Sampel .....	38
BAB IV .....	39
HASIL PENELITIAN.....	39
4.1 Gambaran Objek Penelitian .....	39
4.2 Deskripsi Hasil Penelitian.....	40
4.2.1 Analisis Karakteristik Responden.....	40
4.2.2 Deskripsi Konstruk Variabel dan Indikatornya .....	40
4.3 Analisis Data .....	45
4.3.1 Evaluasi Outlier .....	45

4.3.2 Interpretasi Hasil PLS .....	47
4.4 Analisis Data .....	57
4.4.1 Pengaruh <i>Green Marketing</i> Terhadap Minat Beli .....	57
BAB V.....	59
HASIL DAN PEMBAHASAN .....	59
5.1 Kesimpulan .....	59
5.2 Saran .....	60

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual.....	18
Gambar 3.1 Langkah- Langkah Analisis PLS.....	28
Gambar 3.2 Diagram Jalur PLS.....	30
Gambar 4.1 Logo Sukin.....	39
Gambar 4.2 Diagram Jalur Hasil Output PLS.....	53

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1.1 Hasil Pra Survey.....	3
Tabel 4.1 Frekuensi Jawaban Responden Mengenai Desain Produk Hijau....	40
Tabel 4.2 Frekuensi Jawaban Responden Mengenai Harga Produk Hijau.....	41
Tabel 4.3 Frekuensi Jawaban Responden Mengenai Kriteria Distribusi Hijau.....	42
Tabel 4.4 Frekuensi Jawaban Responden Mengenai Publisitas dan Sponsor Hijau.....	43
Tabel 4.5 Frekuensi Jawaban Responden Mengenai Minst Beli.....	44
Tabel 4.6 Outlier Data.....	46
Tabel 4.7 Outer Loadings (Mean, STDEV, T-Values).....	47
Tabel 4.8 Cross Loading.....	49
Tabel 4.9 Average Variance Extracted (AVE).....	50
Tabel 4.10 Composite Reability.....	51
Tabel 4.11 Latent Variable Correlations.....	52
Tabel 4.12 R- Square.....	54
Tabel 4.13 Path Coefficients (Mean, STDEV, T-Values, P-Values).....	56

## ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendapatkan pemahaman tentang bagaimana pengaruh pemasaran hijau mempengaruhi cara individu membeli produk perawatan kulit Sukin. Sekitar delapan puluh orang dari Kota Surabaya yang telah menjadi penduduk Indonesia selama 18 tahun terakhir merupakan sampel untuk penelitian ini. Jenis pengambilan sampel yang dilakukan adalah non-probability sampling, dan strategi pengambilan sampel yang digunakan dikenal sebagai purposive sampling. Jenis analisis yang digunakan disebut partial least squares (PLS). Uji Validitas dan Reliabilitas Data memanfaatkan data dengan menggunakan pendekatan Likert untuk mengekstrak informasi dari hasil survei guna menganalisis informasi tersebut. Hasil penelitian menunjukkan bahwa metode pemasaran yang lebih efisien dan ramah lingkungan berpotensi mempengaruhi penjualan produk perawatan kulit Sukin di Surabaya.

**Kata Kunci:** *Green Marketing, Minat Beli*