

ABSTRAKSI

Sikap merupakan penggambaran keseluruhan dari hasil evaluasi terhadap beberapa hal yang dimiliki dan didapat dari lingkungan. Sikap juga yang dapat mempengaruhi niat berperilaku seseorang dalam mendapatkan, mengkonsumsi dan untuk mengatur penawaran yang ada. Niat dapat mendorong konsumen untuk melakukan perilaku yang diinginkan, salah satunya niat konsumen dapat mendorong konsumen untuk berpindah merek. Niat berperilaku dari seseorang menunjukkan seberapa besar kemungkinan ditampilkannya perilaku tertentu tersebut. Jika niat seseorang kuat terhadap suatu tujuan tertentu, maka dia akan berusaha lebih serius untuk mencapai tujuan tersebut. Tetapi, jika niat seseorang lemah atas suatu tujuan, maka usaha yang dilakukan tidak akan serius.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh sikap atas promosi penjualan So Klin Pewangi terhadap niat berpindah merek pada konsumen produk pewangi cucian merek lain di Surabaya.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan teknik analisis regresi linier berganda dengan menggunakan program SPSS *for windows release* 11.5 sebagai alat analisis. Dimana dari hasil perhitungan SPSS 11.5 tersebut diperoleh persamaan regresi linier berganda sebagai berikut :

$$Y = -0,970 + 0,602 X_1 + 0,852 X_2$$

Pembuktian hipotesis dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan uji t (uji secara parsial) dan uji F (uji secara simultan). Hasil analisis uji t dan uji F menunjukkan nilai yang signifikan untuk masing-masing variabel bebas premi (X_1) dan variabel bebas *display* (X_2). Disimpulkan bahwa produk premi dan *display* contoh wangi produk So Klin Pewangi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap niat berpindah merek pada konsumen produk pewangi cucian merek lain di Surabaya.

Kata kunci : sikap, niat, pindah merek, premi, *display*