PENGARUH PENENTUAN HARGA JUAL DAN BIAYA PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN KAPAS PUTIH DI KLATEN

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Persyaratan Guna
Usulan Penelitian untuk Skripsi S-1
Jurusan Pendidikan Akuntansi

Oleh:

KRISTIANA TRI WULANDARI

A 210 030 122

FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA

2006

PERSETUJUAN

PENGARUH PENENTUAN HARGA JUAL DAN BIAYA PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN KAPAS PUTIH DI KLATEN

Disusun Oleh

KRISTIANA TRI WULANDARI
A 210 030 122

Disetujui untuk dipertahankan di hadapan
Dewan penguji Skripsi Sarjana S-1

Mengetahui,

Pembimbing I	Pembimbing II
Drs. Joko Suwandi, S.E	Dra. Wafroturohmah, S.E. M.M

PERNYATAAN

Dengan ini, saya menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk mmperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat hanya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Apabila kelak di kemudian hari terbukti ada ketidakbenaran dalam pernyataan saya diatas, maka saya akan bertanggungjawab sepenuhnya.

Surakarta, Januari 2007

KRISTIANA TRI WULANDARI
A 210 030 122

MOTTO

“ Boleh kamu membenci sesuatu padahal baik bagi kamu, dan boleh jadi pula kamu menyukai sesuatu padahal amat buruk bagi kamu”

(Q.S Al Baqarah: 216)

“ Kesungguhan dan ketekunan berusaha merupakan jaminan tercapainya tujuan, serta keyakinan bahwa allah akan selalu meluluskan bagi umat yang tekun dan sungguh-sungguh, allah akan meninggikan orang yang berikan diantara kamu dan orang yang berilmu beberapa derajat. Dan allah maha mengetahui apayang kamu kerjakan”

(Q.S Al. Muja’adalah: 11)

“ Mengharukan dan menyenangkan bahwa senantiasa kita tempuh hari-hari yang keras sesuatu yang indah masih berada tertinggal pada kita, sangat mendebarkan menemukan satu bunga yang dulu telah lama kitalah penanamnya”

(W.S Rendra)

“ Hidup penuh dengan ujian dan cobaan yang terkadang membuat kita merasa lemah tak berdaya, tetapi satu hal yakin dan percayalah bahwa setelah itu akan ada secerah kebahagiaan yang menanti”

(Penulis)

PERSEMBAHAN

Dengan menyebut nama allah Swt karena ridho dan karunianya, saya dapat menyelesaikan karya ini.

Dan karya kecil ini kupersembahkan kepada:

1. Bapak dan ibu tercinta, terimakasih untuk doa dan pengorbanan yang tiada henti, tiada pernah tergantikan oleh siapapun dan kapanpun, serta Kakak-kakakku Tersayang (Mbak dewi, Mbak ita, Mas Danang, Mas eko), terimakasih atas doa dan bantuannya baik secara moril maupun materiil, serta adikku tersayang (Novi), terimakasih atas canda tawanya yang telah mengisi hari-hariku, serta Keponakan-keponakanku (Vica dan Helen), terimakasih kalian telah memberi keceriaan.
2. Buat seseorang yang paling aku sayangi, terimakasih atas cinta dan kasih saying serta kesetiaannya menjadi pendampingku, makasih atas doa dan semangat yang kau berikan insya allah aku akan menjadi yang terbaik untukmu.
3. Buat sahabat-sahabatku tersayang(Dewi, Ipe, Nur, Itak, Esti) dan yang lain yang penulis tidak bisa sebutkan satu persatu, makasih atas terjalinnya persahabatan diantara kita, semoga kekal abadi selamanya, dan teman-temanku Pendidikan Akuntansi angkatan 2003 kelas C, terimakasih atas kebersamaan kalian.
4. Almamaterku tercinta.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Tiada kata yang mampu terucap dan tiada kata terindah untaian kata alhamdulilahirobil'alamin sebagai rasa syukur atas semua cinta, ridho dan kemudahan yang telah dilimpahkannya kepada penulis tidak terkecuali semoga sholawat dan salam tetap tercurahkan terhadap junjungan kita nabi Muhammad SAW yang telah membawa pencerahan dalam iman dan taqwa hingga akhir zaman dimana allah telah memilihnya dari beberapa mahkluknya dan menjadikannya menjadi pilihan yang terbaik.

Skripsi yang berjudul ' PENGARUH PENENTUAN HARGA JUAL DAN BIAYA PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN KAPAS PUTIH DI KLATEN" ini disusun guna melengkapi salah satu tugas dan syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada fakultas keguruan dan ilmu pendidikan Universitas Muhammadiah Surakarta.

Dengan segala kemudahan hati, penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari sempurna dan tidak menuntut kemungkinan membutuhkan begitu banyak saran dan kritikan yang bersifat membangun yang dapt membantu penulis untuk menyusun karyanya ini dengan lebih sempurna lagi diwaktu yang akan datang.

Maka tidaklah berlebihan apabila penulis juga berkenan menyampaikn rasa terima kasih kepada semua pihak yang membantu penulis dalam menyusun skripsi ini hingga selesai. Ucapan terima kasih penulis haturkan kepada:

1. Drs. H. Sofyan Anif, M. Si., selaku Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiah Surakarta yang telah berkenan memberikan ijin dalam melaksanakan penelitian ini.
2. Drs. H. Djalal Fuadi, MM, selaku Ketua Jurusan Pendidikan Akuntansi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiah Surakarta.
3. Drs. Joko Suwandi S.E., selaku Dosen Pembimbing I, yang penuh kesabaran dan ikhlas memberikan bimbingan, pengarahan, saran serta dorongan yang sangat berarti.
4. Dra. Hj. Wafroturohmah S. E. MM., selaku Dosen Pembimbing II, yang dengan tulus ikhlas membimbing dan mengarahkan penulis dengan penuh kesabaran dalam penyusunan skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen Universitas Muhammadiah Surakarta yang telah memberikan ilmu.
6. Bapak Saleh selaku pimpinan perusahaan kapas putih yang memberikan ijin kepada penulis untuk mengadakan penelitian.
7. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu kelancaran dalam penyusunan skripsi ini.

Penulis juga menyadari bahwa skripsi ini jauh dari sempurna. Oleh karena itu, kritik dan sran sangat penulis harapkan.

Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi perusahaan kapas putih sebagai pertimbangan pengambilan keputusan dan bagi pembaca pada umumnya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Surakarta, Januari 2007

Penulis

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL……i

HALAMAN PERSETUJUAN……...ii

HALAMAN PENGESAHAN……....iii

HALAMAN PERNYATAAN……iv

HALAMAN MOTTO……....v

HALAMAN PERSEMBAHAN……....vi

KATA PENGANTAR……...vii

DAFTAR ISI……x

DAFTAR TABEL……..xiii

DAFTAR GAMBAR…….xiv

ABSTRAK……..xv

BAB I PENDAHULUAN…….1

A . Latar belakang Masalah…….1

B. Pembatasan Masalah……..4

C. Perumusan Masalah……...…4

D. Tujuan Penelitian……5

E. Manfaat Penelitian……..5

F. Sistematika Skripsi……..5

BAB II LANDASAN TEORI……..7

A. Harga Jual……7

1. Pengertian Pemasaran…….....7

2. Arti Penting Pemasaran……...8

3. Harga dan Pentingnya Harga……...9

4. Tujuan Penetapan Harga……10

5. Faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat harga……...12

6. Metode Penentuan Harga……15

7. Prosedur Penetapan Harga……..16

8. Strategi Penetapan Harga……...18

B. Promosi……...21

1, Pengertian Promosi…….21

2. Tujuan Promosi……...22

3. Macam Kegiatan Promosi……..23

C. Volume Penjualan……..29

1. Pengertian Penjualan…….29

2. Fungsi Penjualan……..….30

3. Faktor-faktor yang mempengaruhi Penjualan……...31

D. Kerangka pemikiran……..32

E. Hipotesis……...32

BAB III METODE PENELITIAN…….34

A. Pengertian metode penelitian……34

B. Waktu dan Tempat Penelitian……..34

C. Jenis Penelitian……...35

D. Metode Penentuan Obyek Penelitian……...36

E. Variabel Penelitian…….36

F. Sumber Data……..37

G. Teknik Pengumpulan Data……..37

H. Teknik uji Persyaratan Analisis…….....38

I. Teknik Analisis Data……40

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN…….45

A. Gambaran Umum Perusahaan Kapas Putih…….45

B. Penyajian Data…….56

C. Uji Persyaratan Analisis……..57

D. Analisis Data…….59

E. Pembahasan……..63

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN……....65

A. Kesimpulan……...65

B. Saran…….65

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel IV.1 Data Harga Jual, Biaya Promosi, Volume penjualan perusa haan Kapas Putih Di Klaten 1995-2006……57

Tabel IV. 2 Rangkuman Hasil Uji Normalitas…….58

Tabel IV.3 Rangkuman Hasil Uji Linieritas……...58

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar IV. 1 Struktur Organisasi Perusahaan Kapas Putih……...48

Gambar IV. 2 Proses Pembuatan Kain Selimut……..51

ABSTRAK

PENGARUH PENENTUAN HARGA JUAL DAN BIAYA PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN KAPAS PUTIH DI KLATEN

Kristiana Tri Wulandari, A 210 030 122, Jurusan Pendidikan Akuntansi, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2006

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui (1) pengaruh penentuan harga jual terhadap volume penjualan; (2) pengaruh biaya promosi terhadap volume penjualan dan (3) pengaruh penentuan harga jual dan biaya promosi terhadap volume penjualan.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan harga jual (X_1) dan biaya promosi (X_2) sebagai variabel bebas dan volume penjualan sebagai variabel terikat (Y). Populasi dalam penelitian ini adalah data harga jual, data biaya promosi dan data volume penjualan untuk tahun 1996-2005. Metode pengumpulan data menggunakan metode dokumentasi, observasi dan interview. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi linier berganda, uji F dan uji t.

Dari hasil analisis regresi berganda diperoleh persamaan regresi $Y = 51314{,}142 - 5{,}481X_1 + 0{,}004X_2$. Dari persamaan tersebut diketahui bahwa (1) terdapat pengaruh negatif antara harga jual terhadap volume penjualan, terbukti dari hasil analisis diperoleh nilai koefisien regresi harga jual sebesar -5,481 sedangkan biaya promosi penjualan memberikan pengaruh positif terhadap volume penjualan, terbukti dari hasil analisis diperoleh nilai koefisien regresi biaya promosi sebesar 0,004; (2) terdapat pengaruh signifikan antara harga jual terhadap volume penjualan, terbukti dari hasil analisis diperoleh nilai t_{hitung} (-2,174) < $-t_{tabel}$ (-2,052) dengan tingkat signifikansi 0,039 dan terdapat pengaruh signifikan antara biaya promosi terhadap volume penjualan, terbukti dari hasil analisis diperoleh nilai t_{hitung} (5,886) > t_{tabel} (2,052) dengan tingkat signifikansi 0,000; (3) terdapat pengaruh positif antara harga jual dan biaya promosi terhadap volume penjualan, terbukti dari hasil analisis diperoleh nilai F_{hitung} (22,184) > F_{tabel} (3,32) dengan tingkat signifikansi 0,000.

Kata kunci : harga jual, biaya promosi, dan volume penjualan