

**PENGARUH PROMOSI DAN DISTRIBUSI TERHADAP  
PENJUALAN PADA LEMBAGA USAHA PERTANIAN  
CV. SUMBER REJEKI KRADENAN GROBOGAN  
TAHUN 2001 - 2010**

**SKRIPSI**



Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Memenuhi Syarat Guna  
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen Pada  
Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta

**Disusun Oleh :**

**TRI MURTONO**

**B 100 070 242**

**FAKULTAS EKONOMI JURUSAN MANAJEMEN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA  
2011**

## **HALAMAN PENGESAHAN**

Yang bertanda tangan dibawah ini telah membaca sekripsi dengan judul :

**PENGARUH PROMOSI DAN DISTRIBUSI TERHADAP  
PENJUALAN PADA LEMBAGA USAHA PERTANIAN  
CV. SUMBER REJEKI KRADENAN GROBOGAN  
TAHUN 2001 - 2010**

Yang ditulis oleh:

Penandatanganan berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat untuk diterima.

Surakarta, Juni 2011

Pembimbing

Dra. Wuryaningsih,DL, MM.

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi

Universitas Muhammadiyah Surakarta

Dr. Triyono,SE., M.Si.



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA  
FAKULTAS EKONOMI

Jl. A. Yani Tromol Pos I Pabelan Kartasura Telp. (0271) 717417 Surakarta - 57102

**PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : .....

NIRM : .....

Jurusan : .....

Judul Skripsi : MANAJEMEN

PENGARUH PROMOSI DAN DISTRIBUSI TERHADAP  
PENJUALAN PADA LEMBAGA USAHA PERTANIAN  
CV.....SUMBER.....REJEKI.....KRADENAN.....GROBOGAN  
TAHUN 2001 - 2010

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya buat dan serahkan ini merupakan hasil karya saya sendiri, kecuali kutipan-kutipan dan ringkasan-ringkasan yang semuanya telah saya jelaskan sumbernya. Apabila dikemudian hari terbukti dan atau dapat dibuktikan bahwa skripsi ini hasil jiplakan, maka saya bersedia menerima sanksi apapun dari Fakultas Ekonomi dan atau gelar dan ijazah yang diberikan oleh Universitas Muhammadiyah Surakarta batal saya terima.

Surakarta,..... 2011

Yang membuat pernyataan,

.....

## MOTTO

*“Tak pernah kunikmati manisnya hidup hingga teman dudukku rumah dan buku. Tak ada yang lebih mulia daripada ilmu karenanya aku mencarinya untuk teman akrab. Kehinaan itu ada karena pergaulan, tinggallah mereka dan hiduplah dengan kemuliaan.”*

*( Qadhi Ahmad Ibn Abdul Aziz al-jurjani )*

*“Dan kebaikan apa saja yang pernah kamu lakukan sebelumnya bagi diri kamu, maka kamu akan menemukan itu di sisi Allah.*

*Itulah ganjaran yang paling baik dan paling benar”*

*(Q.S. al-Muzammil/73: 30).*

*“Hai orang-orang yang beriman penuhilah janji-janjimu”*

*(Q.S. al-Maidah/5:1).*

## PERSEMBAHAN

*Kupersembahkan karya kecilku ini kepada:*

- ♥ *Ibu dan bapak tercinta, terima kasih atas kasih sayang dan doa-doanya*
- ♥ *Adik dan kakakku terima kasih atas kasih sayang dan canda tawa yang telah kalian berikan*
- ♥ *Almamaterku*

## ABSTRAKSI

Tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh biaya promosi terhadap besarnya volume penjualan pada CV. Sumber Rejeki Tahun 2001 – 2010 dan untuk mengetahui pengaruh biaya distribusi terhadap besarnya volume penjualan pada CV. Sumber Rejeki Tahun 2001 – 2010?

Penelitian ini mengenai biaya promosi dan distribusi CV. Sumber Rejeki Kradenan Grobogan. Sampel biaya promosi dan distribusi serta penjualan CV. Sumber Rejeki Kradenan Grobogan tahun 2001 - 2010. Alat analisis yang digunakan adalah meliputi uji normalitas dan uji asumsi klasik yang meliputi uji normalitas, uji multikolinieritas, uji heteroskedastisitas dan uji autokorelasi. Uji statistik meliputi uji t, uji F dan uji koefisien determinasi ( $R^2$ ).

Uji t variabel biaya promosi penjualan dan biaya distribusi berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan pada  $\alpha = 5\%$ . Uji F secara bersama-sama biaya promosi dan biaya distribusi berpengaruh terhadap volume penjualan pada  $\alpha = 0,05$ . Nilai koefisien determinasi  $R^2$  adalah sebesar 0,257 yang menunjukkan bahwa variasi volume penjualan dapat dijelaskan oleh variabel biaya promosi penjualan dan biaya distribusi sebesar 25,7% dan sisanya yaitu 74,3% dijelaskan oleh variabel-variabel lain diluar model yang diestimasi. Uji asumsi klasik uji normalitas data tersebar normal, uji multikolinieritas tidak terjadi multikolinieritas dan uji heteroskedastisitas variabel biaya promosi penjualan tidak terjadi heteroskedastisitas dan variabel biaya distribusi terjadi heteroskedastisitas sedangkan uji autokorelasi tidak terjadi autokorelasi.

*Kata kunci: Biaya Iklan, Distribusi dan Penjualan*

## KATA PENGANTAR



Segala puji bagi Allah SWT atas karunia rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyusun dan menyelesaikan skripsi ini dengan sebaik-baiknya. Skripsi yang berjudul “Pengaruh Promosi Dan Distribusi Terhadap Penjualan Pada Lembaga Usaha Pertanian CV. Sumber Rejeki Kradenan Grobogan Tahun 2001 - 2010”, diajukan untuk melengkapi tugas dan memenuhi syarat untuk meraih gelar Sarjana Ekonomi jurusan manajemen pada Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Keberhasilan penyusun skripsi ini tidak lepas dari bantuan dan dorongan dari berbagai pihak, maka pada kesempatan ini tidak lupa penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Dr. Triyono, SE., M.Si. selaku dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta.
2. Bapak Drs. Agus Muqorrobin, SE, MM. selaku ketua Jurusan Manajemen.
3. Ibu. Dra. Wuryaningsih, DL, MM. selaku dosen pembimbing terima kasih atas segala kesabaran, dorongan, arahan, masukan dalam penyusunan skripsi ini.
4. Bapak Drs. Edi Priyono, MM. selaku pembimbing akademi.
5. Seluruh staf pengajar jurusan manajemen Universitas Muhammadiyah Surakarta.

6. Ibu dan Bapak tersayang yang selalu memberi kasih sayang serta doa- doa tulus yang selalu menyertai setiap langkahku, kuwujudkan cita-cita sebagai hormat dan baktiku.
7. Kakak dan adikku tersayang makasih atas kasih sayang, keceriaan dan canda tawa tanpa kalian aku tidak akan seperti ini.
8. Teman-teman manajemen Universitas Muhammadiyah Surakarta kalian memang teman yang sangat baik.....?
9. Semua pihak yang telah membantu dan yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu .

Semoga Allah SWT memberikan balasan yang terbaik dan semoga kerja sama yang pernah terjalin dapat terus berjalan dengan baik. Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari sempurna karena keterbatasan kemampuan, dan pengetahuan. Penulis berharap agar skripsi ini bermanfaat dan memberikan sumbangan bagi perkembangan ilmu pengetahuan pembaca, dan semua pihak yang berkepentingan.

Surakarta, Juni 2011

Penulis



## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
HALAMAN MOTTO.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	v
ABSTRAKSI.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang.....	1
B. Perumusan Masalah.....	3
C. Pembatasan Masalah.....	4
D. Tujuan Penelitian.....	4
E. Manfaat Penelitian.....	5
F. Sistematika Penulisan.....	5
<b>BAB II LANDASAN PENELITIAN.....</b>	<b>7</b>
A. Pemasaran dan Manajemen Perusahaan.....	7
1. Pengertian Pemasaran.....	7

2. Pengertian Manajemen Pemasaran .....	8
B. Fungsi-fungsi Pemasaran .....	9
1. Fungsi Pertukaran .....	10
2. Fungsi Penyediaan Fisik .....	10
3. Fungsi Penunjang .....	10
C. Marketing Mix .....	11
1. Produk .....	12
2. Harga .....	12
3. Distribusi .....	12
4. Promosi .....	13
D. Promosi .....	14
1. Arti dan Pentingnya Promosi .....	14
2. Tujuan Promosi .....	14
3. Persyaratan untuk Melaksanakan Promosi .....	18
4. Pemilihan Alat-alat Promosi .....	20
E. Penjualan .....	31
1. Pengertian Penjualan dan Arti Penting Penjualan .....	31
2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan .....	32
F. Biaya Distribusi .....	35
G. Kaitan antara Promosi dan Penjualan .....	38
H. Penelitian Sebelumnya .....	39
I. Hipotesis .....	40

BAB III METODE PENELITIAN	
A. Kerangka Pemikiran.....	41
B. Teknik Populasi Sampel Penelitian.....	41
C. Definisi Operasional Variabel.....	42
D. Jenis Penelitian dan Sumber Data.....	43
E. Teknik Analisis Data.....	44
1. Analisis Regresi Linier Berganda .....	45
2. Uji F-test .....	45
3. Uji t .....	47
4. Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) .....	48
F. Uji Normalitas dan Uji Asumsi Klasik .....	49
1. Uji Normalitas.....	49
2. Uji Asumsi Klasik.....	50
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Perusahaan .....	54
B. Analisis Data .....	57
1. Uji Regresi Linier Berganda .....	57
2. Uji Statistik .....	58
3. Uji Asumsi Klasik.....	60
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan .....	63
B. Saran.....	64
C. Keterbatasan Penelitian.....	64

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

## DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
Tabel 4.1. Biaya Promosi Penjualan .....	55
Tabel 4.2. Biaya Distribusi.....	56
Tabel 4.3. Penjualan .....	56
Tabel 4.4. Hasil Uji Regresi Linier Berganda.....	57
Tabel 4.5. Hasil Uji Multikolinieritas .....	61
Tabel 4.6. Hasil Uji Heteroskedastisitas .....	61

## DAFTAR GAMBAR DAN GRAFIK

Gambar	Halaman
Gambar 3.1. Kerangka Pemikiran.....	41
Gambar 3.2. Uji F .....	46
Gambar 3.3 Uji t .....	47
Gambar 3.4 Statistik Durbin-Watson.....	53
Gambar 4.1. Uji t variabel Biaya Promosi.....	55
Gambar 4.2. Uji t variabel Distribusi.....	59
Gambar 4.4. Uji F .....	59
Gambar 4.5. Distribusi Durbin –Watson Test .....	62