

**ANALISIS PENGARUH PROMOSI TERHADAP TINGKAT
PENJUALAN BATIK “HARDIYANTO” PADA CV. AM
COLLECTION SOLO**



SKRIPSI

**Diajukan Untuk memenuhi Tugas dan Syarat Guna memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen pada Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Surakarta**

Disusun Oleh:

**SUSILO PRASETYO PUTRO UTOMO
B 100 000 462**

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA**

2011

PENGESAHAN

Yang bertanda tangan di bawah ini telah membaca Skripsi dengan judul:
**ANALISIS PENGARUH PROMOSI TERHADAP TINGKAT PENJUALAN
BATIK “HARDIYANTO” PADA CV. AM COLLECTION SOLO.**

Yang ditulis oleh :

Susilo Prasetyo Putro Utomo

B 100 000 462

Penandatanganan ini berpendapat bahwa Skripsi tersebut telah memenuhi syarat
untuk diterima.

Surakarta, November 2011

Pembimbing Utama

(Drs. Moch. Nasir, 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 : **SUSILO PRASETYO PUTRO UTOMO**
:
NIRM : **B 100 000 462**
:
Jurusan : **EKONOMI**
:
Judul Skripsi : **ANALISIS PENGARUH PROMOSI TERHADAP**
: **TINGKAT PENJUALAN BATIK**
: **“HARDIYANTO” PADA CV. AM COLLECTION**
: **SOLO.**
:
:

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,..... November 2011

Yang membuat pernyataan,

Susilo Prasetyo Putro Utomo
.....

MOTTO

- Niscaya Allah akan meninggikan orang-orang beriman diantaramu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan
(QS. Al-Mahadilah: 11)
- Sesungguhnya sesudah ada kesulitan ada kemudahan maka apabila kamu telah selesai (dari satu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain, dan hanya kepada Tuhanmulah hendaknya kamu berharap.
(QS. Alam Naasyrah: 6-8)

PERSEMBAHAN

Dengan segala kerendahan hati penulis persembahkan karya kecil ini untuk:

- Allah SWT, yang memberikan hidup dan memegang kematian setiap makhluk, tanpa-Nya tulisan ini tiada maknanya. Semoga dari awal proses sampai karya ini selesai dapat memberikan amalan bagi kita semua.
Amin....
- Ibu dan Ayah tercinta yang telah memberikan kasih sayang
- Istriku tercinta “SUTARNI”... Our Dream Come True
- Putriku tersayang “Fara Husna Prasetyo”
- Sahabat-sahabatku dan orang-orang yang menyayangiku

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah, puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat, hidayah serta inayah-Nya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **ANALISIS PENGARUH PROMOSI TERHADAP TINGKAT PENJUALAN BATIK “HARDIYANTO” PADA CV. AM COLLECTION SOLO.**

Skripsi ini disusun dengan maksud untuk memenuhi salah satu syarat dalam rangka menyelesaikan Program Pendidikan Strata 1 pada Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Selama penyusunan skripsi ini telah banyak menerima bantuan dari berbagai pihak, untuk itu tidak lupa penulis ucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. Triyono, SE., M.Si., selaku dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta
2. Bapak Drs. Agus Mukhorobin, M.Si., selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta
3. Bapak Drs. Moch. Nasir, MM., selaku Pembimbing Skripsi yang dengan sabar dan tulus telah memberikan banyaknya masukan, arahan, bimbingan kepada penulis, sehingga dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.
4. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan kepada penulis selama masa studi

5. Bapak Hardiyanto selaku pimpina perusahaan Batik “Hardiyanto” atas ijin dna bantuannya dalam memberikan data perusahaan selama penulisan skripsi ini.
6. Bapak dan Ibu yang telah banyak memberikan bantuan baik materiil dan moril sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini
7. Istri dan anak ku tercinta thank’s for all...
8. Anak-anak Manajemen “2000” akhirnya aku mampu menyusul kalian semua, Amin ...
9. Dan semua pihak yang telah memberikan bantuan kepada penulis yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Kami berharap mudah-mudahan tulisan ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan dengan menyadari kemampuan penulis dlaam penyusunan skripsi ini belumlah sempurna, maka segala kritik dan saran yang sidatnya membangun akan kami terima dengan senang hati agar kemudian hari penulisan skripsi ini lebih sempurna.

Surakarta, November 2011

Penulis

DAFTAR ISI

	halaman
Halaman Judul	i
Halaman Pengesahan	ii
Halaman Pernyataan Keaslian Skripsi	iii
Halaman Motto	iv
Halaman Persembahan	v
Kata Pengantar	vi
Daftar Isi	viii
Daftar Tabel	xi
Daftar Gambar	xii
Abstraksi	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Perumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian.....	3
D. Manfaat Penelitian.....	4
E. Sistematika Skripsi	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Pengertian Pemasaran	6
B. Konsep Pemasaran	7
C. Marketing Mix	9
D. Komunikasi Pemasaran dan Promosi	11

E. Promotion Mix	12
F. Tujuan Promosi	17
G. Penentuan Variabel Promosi	18
H. Pelaksanaan Rencana Promosi	20
I. Tingkat penjualan	21
J. Kerangka Pemikiran	22
K. Hipotesis	23

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Penelitian Terdahulu	24
B. Metode Pengumpulan Data	24
C. Metode Penelitian	25
D. Metode Analisis	25

BAB IV PELAKSANAAN DAN HASIL PENELITIAN

A. Sejarah Berdirinya Perusahaan	33
B. Lokasi Perusahaan	34
C. Tujuan Perusahaan	36
D. Struktur Organisasi Perusahaan	36
E. Personalia Perusahaan	38
F. Produksi	41
G. Pemasaran	44
H. Analisis Data	45

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	57
B. Saran	58

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1. Biaya Promosi Kain Batik Tahun 2005 – 2010	46
Tabel 4.2. Volume Penjualan Kain Batik Tahun 2005- 2010	47

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Kerangka Pemikiran	22
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Batik “Hardiyanto”	37

ABSTRAKSI

Perusahaan yang didirikan pada dasarnya bertujuan untuk mencari laba. Keberhasilan suatu perusahaan dalam mencapai tujuannya itu sangat dipengaruhi oleh kemampuan perusahaan dalam memasarkan produknya. Perusahaan untuk memperkenalkan produk dan mendorong masyarakat melakukan pembelian adalah dengan promotional meliputi periklanan, personal selling dan promosi.

Permasalahan yang diteliti dalam penelitian ini adalah apakah promosi mempunyai pengaruh terhadap tingkat penjualan. Hipotesis yang penulis kemukakan adalah terdapat pengaruh yang signifikan antara promosi dengan tingkat penjualan. Dan biaya personal selling mempunyai pengaruh yang dominan terhadap tingkat penjualan. Untuk menguji kebenaran hipotesis maka analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linear berganda, analisis uji t-test dan uji asumsi klasik

Berdasarkan hasil analisa data yang telah dikemukakan maka hipotesis yang diajukan oleh penulis bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara promosi dan tingkat penjualan dan biaya personal selling mempunyai pengaruh yang paling dominan terhadap tingkat penjualan