

**MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN TINTA merk K-INK
MELALUI METODE “*DIRECT SELLING*” DI DAERAH WONOGIRI**

Tahun 2013

SKRIPSI

**Untuk memenuhi sebagai persyaratan
Guna mencapai derajat
Sarjana S-1**



Disusun Oleh:

**YULIANTO TRI ATMOJO
A210060161**

Kepada:

**FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA**

2014

PERSETUJUAN

**MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN TINTA merk K-INK
MELALUI METODE “*DIRECT SELLING*” DI DAERAH WONOGIRI
Tahun 2013**

Diajukan Oleh :

**YULIANTO TRI ATMOJO
A210 060 161**

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

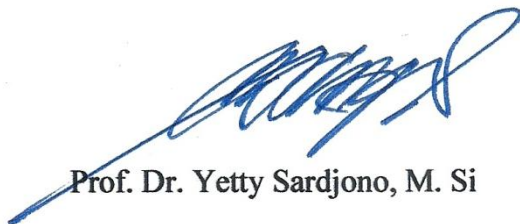
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Universitas Muhammadiyah Surakarta

Tanggal : 12 Februari 2014

Mengetahui

Pembimbing I



Prof. Dr. Yetty Sardjono, M. Si

Pembimbing II



Drs. Joko Suwandi, SE. M, Pd

PENGESAHAN

**MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN TINTA merk K-INK
MELALUI METODE “DIRECT SELLING” DI DAERAH WONOGIRI
Tahun 2013**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

YULIANTO TRI ATMOJO

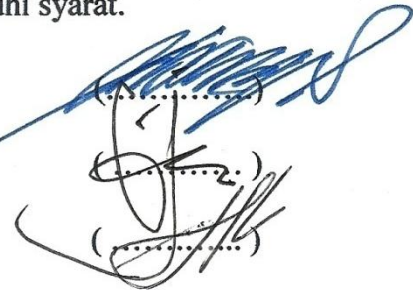
A 210060161

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji

Pada tanggal, 19 Maret 2014

Dan dinyatakan telah memenuhi syarat.

1. Prof. Dr. Yetty Sardjono, M. Si
2. Drs. Joko Suwandi, SE. M, Pd
3. Dra. Titik Asmawati, SE. M, Si

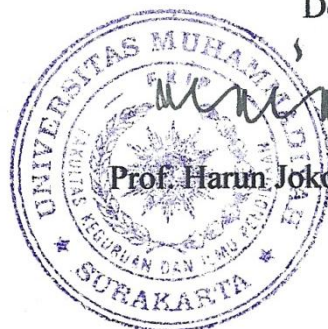


Surakarta, 19 Maret 2014

Universitas Muhammadiyah Surakarta

Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Dekan,



Prof. Harun Joko Prayitno, M. Hum

PERNYATAAN

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

Apabila ternyata kelak/ di kemudian hari terbukti ada ketidakbenaran dalam pernyataan saya di atas, maka saya bertanggung jawab sepenuhnya.

Surakarta, 12 Februari 2014



YULIANTO TRI ATMOJO
210060161

MOTTO

Biarkan masa depan datang dengan sendirinya. Jangan Anda cemas hari esok, karena sesungguhnya jika Anda dapat memperbaiki keadaan hari ini, akan menjadi baik pula keadaan hari esok Anda dengan sendirinya

(Laa Tahzan)

Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan, maka apabila kamu telah selesai (dari suatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain dan hanya kepada Tuhan-Mulah hendaknya kamu berharap

(QS. Al-Insyirah : 6-8)

Sabar bukanlah sifat pasif, sabar adalah berusaha dengan penuh kesungguhan dan segala daya upaya mengharapkan ridho Allah SWT. Apabila kegagalan datang, bukan Allah yang menjadi tempat kesalahan dilemparkan tetapi segera koreksi diri dan mencari jalan lain dengan tetap di jalan Illahi.

(Abu Tholib)

“Jangan terlalu memikirkan masa lalu karena telah pergi dan selesai, dan jangan terlalu memikirkan masa depan hingga dia datang sendiri. Karena jika melakukan yang terbaik di hari ini maka hari esok akan lebih baik”

PERSEMBAHAN

Setiap goresan tinta ini adalah wujud dari keagungan dan kasih sayang yang diberikan Allah SWT kepada umatnya.

Setiap detik waktu menyelesaikan karya tulis ini merupakan hasil getaran doa kedua orang tua, saudara, dan orang-orang terkasih yang mengalir tiada henti.

Setiap pancaran semangat dalam penulisan ini merupakan dorongan dan dukungan dari sahabat-sahabatku tercinta.

Setiap makna pokok bahasan pada bab-bab dalam skripsi ini merupakan hampasan kritik dan saran dari teman-teman almamaterku.

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr. Wb

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 **”MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN TINTA REFFIL merk K – INK MELALUI METODE ” DIRECT SELLING ” di Daerah WONOGIRI.**

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, penulis telah banyak menerima bantuan dari berbagai pihak, untuk itu penulis tidak lupa mengucapkan terimakasih kepada:

1. Prof. Harun Joko Prayitno, M. Hum, selaku Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Surakarta.
2. Ibu Dra. Titik Asmawati, SE, M.Si selaku Ketua Program Pendidikan Akuntansi dan Pembimbing Akademik Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Surakarta.
3. Bapak Prof. Dr. Yetty Sardjono M,Si selaku Pembimbing I Skripsi yang dengan sabar dan ikhlas memberikan masukan, arahan, serta bimbingan kepada penulis dalam penulisan skripsi ini, demi kemajuan skripsi penulis.
4. Bapak Drs. Joko Suwandi. SE, M, Pd, selaku Pembimbing skripsi II yang telah memberikan arahan, saran, dan motivasi dalam penulisan skripsi ini.

5. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Surakarta yang telah memberi bekal ilmu pengetahuan kepada penulis selama menempuh studi.
6. Bapak dan Ibuku, terima kasih untuk semuanya, do'a dan kasih sayang yang tulus yang engkau berikan. Setiap do'a yang engkau lantunkan adalah ketulusan yang tiada pernah ternilai dengan apapun juga. Semoga Allah SWT. selalu Meridhoi langkah kalian, amiiin. Maaf lulusnya nggak sesuai harapan kalian.
7. kakaku Mas Hari Ismarwanto dan Mas Sidik Nur Setyawan, terima kasih atas semua bantuannya, maaf selalu bikin repot ya....
8. Saudara Kasjanto, terima kasih telah meluangkan waktu dan tempat untuk membantu sampai dengan penelitian ini selesai.
9. Anak-anak guava yang selalu anti galau, pokoknya terus berkreasi....
10. Untuk anak-anak kos buntu semoga lancar jodoh dan rejeki untuk alumni kos buntu mari kita reunion...
11. terakhir untuk my inspirasi ku, kekasih tercinta terima kasih banyak telah mendampingi ku menjadi inspirasi dan semangat ku dan semoga kita tetap selalu bersama selama nya....amieennn

Terima kasih juga penulis sampaikan kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini, yang tidak dapat disebutkan satu persatu. Terima Kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

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.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR TABEL	xiii
ABSTRAKSI.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
1. 1. Latar Belakang Masalah.....	1
1. 2. Pembatasan Masalah	3
1. 3. Perumusan Masalah	3
1. 4. Tujuan Penelitian	3
1. 5. Manfaat Penelitian	4
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1. Tinjauan Pustaka	5
2. 1. 1. <i>Direct Selling</i>	5
a. Pengertian Direct Selling	5

b. Tujuan Direct Selling	6
c. Fungsi Direct Selling	7
d. Bentuk-bentuk Direct Selling	7
e. Tahapan Penjualan Dalam <i>Direct Selling</i>	8
f. Karakteristik <i>Direct Selling</i>	9
2. 1. 2 Promosi	10
a. Pengertian Promosi	10
b. Tujuan Promosi	12
2. 1. 3 Pemasaran	13
a. Pengertian Pemasaran	13
b. Tujuan Pemasaran	15
c. Strategi Pemasaran	18
2. 1. 4 Penjualan dan Volume Penjualan	21
a. Pengertian Penjualan dan Volume Penjualan	21
2. 2 Kerangka Berpikir	23
2. 3 Hipotesis	24
 BAB III METODELOGI PENELITIAN	
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian	25
B. Tempat dan Waktu Penelitian	25
C. Jenis dan Sumber Data	26
1. Jenis Data	26
2. Sumber Data	26
D. Teknik Pengumpulan Data	26

E. Populasi, Sampel dan Sampling	28
F. Motode Analisis	28

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan	29
1. Sejarah Perusahaan	29
2. Lokasi Perusahaan	30
3. Proses dan Hasil Produksi	30
4. Pemasaran	32
5. Keuangan Perusahaan	35
6. Tujuan Perusahaan	35
B. Analisis Penerapan Direct Selling	40
C. Realisasi Penerapan Direct Selling	41
D. Analisis Regresi	44
E. Pembahasan	46

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	48
B. Saran	48

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.2 Kerangka Pemikiran 23

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Tabel Penjualan Tinta Reffil K-INK 2013	34
Tabel 4.2 Tabel dan realisasi Penjualan Tinta K-ink	41
Tabel 4.3 Tabel dan Realisasi setelah Direct Selling	43
Tabel 4.4 Tabel Penjualan Tinta Reffil K-INK Agustus-Oktober	45

ABTRAKSI

Yulianto Tri Atmojo, A 210 060 161, Jurusan Pendidikan Akuntansi
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Muhammadiyah Surakarta
2014

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar hubungan antara *Direct Selling* (pemasaran langsung) terhadap volume penjualan dalam pemasaran tinta reffil K-INK di daerah Wonogiri dan mengetahui hambatan dan faktor yang mempengaruhi dalam pemasaran tinta reffil K-INK.

Penelitian ini dilakukan pada perusahaan tinta reffil K-Ink dan daerah pemasarannya di Wonogiri, model penelitian ini merupakan jenis penelitian deskriptif dengan menggunakan survey dan tindakan langsung dilapangan untuk mendapatkan data primer melalui pengamatan dan wawancara dengan pemilik perusahaan dan konsumen tinta reffil K-INK. Metode penelitian lain yang digunakan dalam penelitian adalah penelitian kepustakaan yang dilaksanakan dengan membaca buku-buku yang berhubungan dengan masalah yang diteliti serta hasil penelitian lainnya yang dapat menunjang penelitian ini, dan dilakukan analisis kuantitatif dengan menggunakan alat analisis : analisis regresi

Dari hasil analisis menunjukan bahwa volume penjualan mengalami peningkatan setelah dilakukan metode *direct selling* (pemasaran langsung). Rata-rata pertumbuhan penjualan tinta reffil K-INK setelah metode *direct selling* (pemasaran langsung) dilaksanakan dalam lima bulan terakhir adalah 26.2 %. Sedangkan berdasarkan hasil analisis regresi menunjukan bahwa sebelum dilakukan *Direct Selling* penjualan tinta merk K-INK sebesar 45.191 unit, sedangkan penjualan tinta mrk K-INK setelah dilakukan metode *direct selling* bertambah 17,747 unit mnjadi 62.938.

Kata Kunci : *direct selling* (pemasaran langsung), volume penjualan

