

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENJUALAN KAYU
DI KOPERASI GRAHA MANDIRI SENTAUSA
DI KABUPATEN BATANG**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi tugas dan syarat syarat guna memperoleh gelar sarjana
ekonomi jurusan manajemen pada fakultas ekonomi
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Oleh

THEA HANANTA ARIAYUDHA
NIM. B 100 090 140

**FAKULTAS EKONOMI MANAJEMEN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA**

2015

HALAMAN PENGESAHAN

Yang bertanda tangan di bawah ini telah membaca skripsi dengan judul:

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENJUALAN KAYU
DI KOPERASI GRAHA MANDIRI SENTAUSA DI KABUPATEN
BATANG**

Yang disusun oleh:

NAMA : THEA HANANTA ARIAYUDHA

NIM : B 100 090 140

Penandatanganan berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat untuk diterima.

Surakarta, April 2015

Pembimbing



(Muzakar Isa, SE, M.Si)

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Muhammadiyah Surakarta



(Dr. Priyono, M.Si)



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA

FAKULTAS EKONOMI & BISNIS

Jl. A Yani Tromol Pos 1, Pabelan Kartasura 57102 Ph.: (0271) 717417 Eks.211 Surakarta

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : **THEA HANANTA ARIAYUDHA**
NIRM : **09.6.106.02016.500140**
Jurusan : **MANAJEMEN**
Judul Skripsi : **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
PENJUALAN KAYU DI KOPERASI GRAHA
MANDIRI SENTOSA DI KABUPATEN
BATANG**

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, April 2015

Yang Membuat Pernyataan,

Thea Hananta Ariayudha

MOTTO

Sebelum kita menyerah ingatlah kenapa kita memulainya.

PERSEMBAHAN



DENGAN SEGALA DOA DAN PUJI SYUKUR KEHADIRAT ALLAH SWT, SUATU KEBANGGAN TERSENDIRI BAGI PENULIS TELAH DAPAT MENYELESAIKAN KARYA SEDERHANA INI, DENGAN RASA SYUKUR KARYA INI KUPERSEMBAHKAN UNTUK:

- ❖ BAPAKKU TERCINTA GANIS TRIATMOKO DAN IBUKU TERCINTA LINA MARIASTI WAHYUNINGSIH, YANG SELALU MENYAYANGI, MENDIDIK, BEKERJA KERAS TANPA PAMRIH, DAN SELALU MENDOAKAN UNTUK KESUKSESAN ANAK-ANAKNYA DIDUNIA DAN AKHIRAT.
- ❖ KAKAKKU TERSAYANG RINA STEVIANI TANJUNG SARI & ADIKKU TERSAYANG WINDA PUSPITA FEBRIA SARI SEMANGAT KULIAHNYA, KAMU BISA LEBIH BAIK DARI KAKAK (PENULIS) TUNJUKKAN KAMU BISA MENJADI BAGIAN KELUARGA YANG DAPAT DIBANGGAKAN BAPAK & IBU.
- ❖ BAPAK MUZAKAR ISA, SE, M.SI SELAKU PEMBIMBING SKRIPSI TERIMA KASIH ATAS MASUKAN, ARAHAN & BIMBINGANNYA SELAMA INI SERTA JASA-JASANYA KEPADA MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI.

- ❖ PENYEMANGAT HIDUPKU YANG SELALU MEMBERI MOTIVASI DAN SELALU ADA SAAT AKU DALAM KESULITAN. (DENI SUWARSIH)
- ❖ TEMAN-TEMAN KERJA "MOPO INFECTED" SEPERJUANGAN (DWI PUJIANTO, MUKHLIS)
- ❖ SAHABAT DAN TEMAN-TEMAN ANGKATAN 2009 FAKULTAS EKONOMI (UZHEK, HAIKAL, PEPEB, DKK)
- ❖ SAHABAT-SAHABATKU SEMASA SMA, TERIMA KASIH ATAS SARAN DAN KEBERSAMAANNYA
- ❖ TEMAN-TEMAN KOST (HENDRO, SURYO, SETA, ALI, REGA, ANDIKA, ADIT, DKK)
- ❖ ALAMAMATERKU....
- ❖ PEMBACA YANG BUDIMAN, SEMOGA KARYA INI BERMANFAAT.

ABSTRAKSI

Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh harga terhadap penjualan kayu di Koperasi Graha Mandiri Sentausa di Kabupaten Batang. Untuk mengetahui pengaruh jenis produk terhadap penjualan kayu di Koperasi Graha Mandiri Sentausa di Kabupaten Batang. Untuk mengetahui mempunyai lokasi terhadap penjualan kayu di Koperasi Graha Mandiri Sentausa di Kabupaten Batang.

Populasi yang diambil adalah para petani Sengon diwilayah Kabupaten Batang dan sampel yang diambil dalam penelitian ini adalah 90 responden yang sedang melakukan transaksi jual beli antara petani dengan pihak koperasi

Berdasarkan hasil analisis uji t diketahui variabel harga mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap volume penjualan. Variabel jenis produk mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap volume penjualan. Variabel lokasi mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap volume penjualan. Hasil analisis uji F diperoleh hasil harga (X_1), jenis produk (X_2), dan lokasi (X_3) secara bersama-sama terhadap volume penjualan dan hasil analisis uji koefisien determinasi (R^2) diperoleh hasil adjusted R square (R^2) sebesar 0,659, hal ini menunjukkan bahwa variabel harga (X_1), jenis produk (X_2), dan lokasi (X_3) secara bersama-sama volume penjualan (Y) mempunyai pengaruh terhadap variabel volume penjualan sebesar 54,0%. Sedangkan sisanya ($100\% - 54,0\% = 46,0\%$) dipengaruhi oleh faktor-faktor lain diluar variabel yang diteliti

Kata Kunci : Harga, Jenis Produk, Lokasi dan Volume Penjualan.

KATA PENGANTAR



Assalamu'alikum Wr. Wb.

Dengan memanjatkan puji syukur kehadiran Allah SWT, shalawat serta salam kepada nabi Muhammad SAW, atas rahmat dan hidayahnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul **"FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENJUALAN KAYU DI KOPERASI GRAHA MANDIRI SENTAUSA DI KABUPATEN BATANG"** sebagai salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen pada Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Terimakasih yang tak terhingga penulis sampaikan kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan, semangat, dan bantuan moril maupun materil, langsung maupun tidak langsung, sehingga karya ini dapat terselesaikan dengan baik. Dengan segala kerendahan hati penulis hanya mampu mengucapkan terimakasih yang tulus kepada:

1. Bapak Dr. H. Triyono, SE., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta.
2. Bapak Dr. Anton Agus Setiyawan, SE., M.Si., selaku Ketua Jurusan Manajemen Universitas Muhammadiyah Surakarta.
3. Muzakar Isa, SE, M.Si selaku Pembimbing Skripsi yang dengan sabar dan tulus telah memberikan banyak masukan, arahan, bimbingan kepada penulis, sehingga dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.

4. Bapak H.M. Sholahuddin, SE., M.Si. selaku Dosen Pembimbing Akademik.
5. Segenap Dosen Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen yang telah meluangkan ilmu kepada penulis, sehingga sangat bermanfaat bagi penulisan skripsi ini.
6. Segenap staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang telah memberikan banyak kemudahan dan bantuannya.
7. Seluruh pihak yang membantu terselesaikannya skripsi ini.

Akhirnya penulis hanya dapat membalas dengan doa semoga Allah SWT membalas jasa serta baik budi semuanya di atas. Penulis berharap semoga karya sederhana ini dapat bermanfaat bagi para pembaca dan pengembangan ilmu pengetahuan.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Surakarta, April 2015

Penulis

Thea Hananta Ariayudha

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
ABSTRAKSI	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian	6
E. Sistematika Penulisan skripsi	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	9
A. Pemasaran	9
1. Pengertian Pemasaran	12
2. Fungsi Pemasaran	12
3. Konsep Pemasaran	13
B. Pengertian Atribut Produk	15

	C. Volume Penjualan.....	24
	D. Kerangka Pemikiran	29
	E. Hipotesis.....	29
BAB III	METODOLOGI PENELITIAN.....	30
	A. Populasi dan Sampel	30
	B. Data dan Sumber Data.....	31
	C. Definisi Operasional.....	31
	D. Metode Pengumpulan Data	32
	E. Uji Instrumen Data.....	34
	F. Metode Analisa Data.....	35
BAB IV	ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN	40
	A. Deskripsi Responden.....	40
	B. Pengujian Instrumen Penelitian	43
	C. Analisis Data.....	45
	1. Analisis Regresi Linear Berganda	45
	2. Uji t	47
	3. Uji F	51
	4. Koefisien Determinasi (R^2).....	53
	D. Pembahasan	54
BAB V	PENUTUP	57
	A. Kesimpulan	57
	B. Keterbatasan Penelitian	58
	C. Saran	59

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Harga Baru Pertanggal Oktober 2013 Menurut Ukuran Perkubik	3
Tabel 1.2	Harga Log Dari Luar Jawa yang Sampai pada PT MAS2 Salatiga	3
Tabel 4.1.	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	40
Tabel 4.2.	Karakteristik Responden Berdasarkan Umur	41
Tabel 4.3.	Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir	41
Tabel 4.4.	Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Menjadi Anggota.....	42
Tabel 4.5.	Hasil Uji Validitas Variabel Harga	43
Tabel 4.6.	Hasil Uji Validitas Variabel Jenis Produk	44
Tabel 4.7.	Hasil Uji Validitas Variabel Lokasi.....	44
Tabel 4.8.	Hasil Uji Reliabilitas.....	45
Tabel 4.9.	Hasil Analisis Regresi Linier Berganda.....	46
Tabel 4.10.	Hasil Uji t	47
Tabel 4.11.	Hasil Uji t	52

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Kerangka Pemikiran	29
-------------------------------------	----