PENGARUH DISTRIBUSI, HARGA DAN PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN PAKAIAN BATIK DI PASAR KLEWER SURAKARTA

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Menyelesaikan Program Sarjana (S1)
Jurusan Manajemen Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Disusun Oleh:

YOGI TRI HANANTO
NIM B. 100 150 093

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA

2020

PENGESAHAN

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

PENGARUH DISTRIBUSI, HARGA DAN PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN PAKAIAN BATIK DI PASAR KLEWER SURAKARTA

Yang ditulis oleh :

Nama : Yogi Tri Hananto

NIM : B 100 150 093

Penandatangan berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat untuk diterima.

Surakarta, Januari 2020

Pembimbing

(Drs. Kusdiyanto, M.Si)

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA FAKULTAS EKONOMI & BISNIS

(Dr. Syamsudin, SE., 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	:	**YOGI TRI HANANTO**
NIRM	:	**15.6.106.02016.500093**
Jurusan	:	**MANAJEMEN**
Judul Skripsi	:	**PENGARUH DISTRIBUSI, HARGA DAN PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN DI PASAR KLEWER**

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, Januari 2020
Yang Membuat Pernyataan,

YOGI TRI HANANTO

PERSEMBAHAN

Puji syukur atas kehadirat Allah SWT, Tuhan pemilik jiwa dan semesta alam. Sholawat serta salam semoga senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad SAW.

Kupersembahkan Karya Ini Untuk:

1. Bapak dan Ibu sebagai orang tuaku yang kucintai dan kusayangi, yang selalu memberikan do'a, motivasi dan kepercayaan setelus hati untuk mencapai cita-cita
2. Semuanya yang tak dapat saya sebutkan satu-persatu terimakasih atas dukungan dan semangatnya.
3. Teman-teman FEB Manajemen angkatan 2015 terimakasih atas persahabatan dan kebersamaannya.
4. Segenap rekan-rekan yang telah memberikan do'a dan dukungannya.

MOTTO

Jika kita benar menginginkan sesuatu, kamu akan menemukan caranya. Namun jika tak serius, kita hanya akan menemukan alasan.

(Jim Rohn)

Sukses bukanlah final, kegagalan tak terlalu fatal. Keberanian untuk melanjutkannya lah yang lebih penting.

Winston S. Churchill

Man Jadda Wajada

barang siapa yang bersungguh-sungguh pasti akan mendapatkan hasil.

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini untuk menganalisis dan membuktikan secara empiris pengaruh distribusi terhadap volume penjualan. Menganalisis dan membuktikan secara empiris pengaruh harga terhadap volume penjualan. Menganalisis dan membuktikan secara empiris pengaruh promosi terhadap volume penjualan.

Populasi dalam penelitian ini adalah pembeli Batik di Pasar Klewer. Sampel dalam penelitian pembeli yang pernah melakukan pembelian secara online sebanyak 32 responden dan data sekunder berupa data hasil penjualan batik tahun 2011-2018.

Berdasarkan hasil distribusi tidak berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan. Harga mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap volume penjualan. Promosi mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap volume penjualan.

Kata Kunci : Distribusi, Harga, Promosi dan Volume Penjualan

ABSTRACT

The purpose of this study is to analyze and empirically prove the effect of distribution on sales volume. Analyze and prove empirically the effect of prices on sales volume. Analyze and prove empirically the effect of promotion on sales volume. The population in this study were Batik buyers at Klewer Market. Samples in the study of buyers who have made online purchases of 32 respondents and secondary data in the form of data from the sale of batik in 2011-2018. Based on the distribution results do not have a significant effect on sales volume. Price has a significant effect on sales volume. Promotion has a significant effect on sales volume.

Keywords: Distribution, Price, Promotion and Sales Volume.

KATA PENGANTAR

بسم الله الرحمن الرحيم

Assalamualaikum Wr.Wb

Alhamdulillahi Robbil'alamin. Puji dan syukur saya panjatkan kehadirat Allah SWT, yang telah memberikan rahmat, hidayah, dan tak lupa sholawat serta salam teruntuk Nabi Muhammad yang selalu memberikan petunjuk kepada umatnya untuk selalu berjalan dijalan yang lurus dan benar, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul: **PENGARUH DISTRIBUSI, HARGA DAN PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN PAKAIAN BATIK DI PASAR KLEWER SURAKARTA.** Salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Ekonomi Manajemen pada Fakulatas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Dalam pelaksanaan dan penyusunan skripsi ini, penulis telah banyak mendapat bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Dr. Syamsudin, SE., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surakarta.
2. Bapak Imronudin, S.E., M.Si., Ph.D, selaku Kepala Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surakarta.
3. Drs. Kusdiyanto, M.Si selaku pembimbing skripsi yang senantiasa dengan penuh kesabaran telah memberikan bimbingan dan pengarahan kepada penulis dari awal sampai terselesainya penulis skripsi.

4. Bapak dan ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surakarta yang memberikan ilmu yang bermanfaat bagi penulis.
5. Dan semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per-satu, terima kasih atas bantuannya hingga skripsi ini terselesaikan.

Penulis menyadari bahwa pengetahuan dan pengalaman penulis belum sempurna, sehingga masih banyak kekurangan baik dalam penggunaan bahasa maupun penyajian data. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari semua pihak untuk perbaikan skripsi ini. Penulis mengharapkan skripsi ini dapat memberikan manfaat pada semua pihak dan sebagai amalan yang tidak terputus.

Wassalamualaikum Wr.Wb

Surakarta, Januari 2020

Penulis,

Yogi Tri Hananto

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL i

HALAMAN PENGESAHAN ii

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI iii

HALAMAN PERSEMBAHAN iv

HALAMAN MOTTO v

ABSTRAK vi

ABSTRACT vii

KATA PENGANTAR vii

DAFTAR ISI x

DAFTAR TABEL xii

DAFTAR GAMBAR xiii

DAFTAR LAMPIRAN xiv

BAB I PENDAHULUAN 1

A. Latar Belakang Masalah 1

B. Perumusan Masalah 4

C. Tujuan Penelitian 5

D. Manfaat Penelitian 5

E. Sistematika Penulisan Skripsi 6

BAB II. TINJAUAN PUSTAKA 7

A. Landasan Teori 7

1. Distribusi 7

2. Harga 7

3. Promosi 11

4. Volume Penjualan 15
B. Penelitian Terdahulu 17
C. Kerangka Pemikiran 19
D. Hipotesis 19
BAB III METODE PENELITIAN 20
A. Jenis Penelitian 20
B. Populasi, Sampel dan Teknik Pengambilan Sampel 20
C. Data dan Sumber Data 21
D. Metode Pengumpulan Data 22
E. Instrumen Penelitian 22
F. Uji Asumsi Klasik 23
G. Uji Hipotesis 25
BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN 30
A. Analisis Data 30
1. Uji Asumsi Klasik 30
2. Uji Hipotesis 32
BAB V PENUTUP 37
A. Kesimpulan 37
B. Keterbatasan Penelitian 37
C. Saran 38
DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Hasil Uji Normalitas 30

Tabel 4.2 Hasil Uji Multikolinearitas 31

Tabel 4.3 Hasil Uji Heteroskedastisitas 31

Tabel 4.4 Hasil Uji Autokorelasi 32

Tabel 4.5 Hasil Analisis Regresi Linear Berganda 33

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Kerangka Pemikiran 19

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Hasil Uji Normalitas

Lampiran 2 Hasil Uji Multikolinearitas

Lampiran 3 Hasil Uji Heteroskedastisitas

Lampiran 4 Hasil Uji Autokorelasi

Lampiran 5 Output Regresi