



**ANALISIS MARKETING MIX TERHADAP PENINGKATAN
VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN MEUBEL
UD.KALANTAKA WIJAYA DI JEMBER**

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Strata Satu Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Jember

Faisal Eko P

NIM. 070810291007

**UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS EKONOMI
2012**

SURAT PERNYATAAN

Nama : Faisal Eko P
NIM : 070810291007
Jurusan : Manajemen
Konsentrasi : Pemasaran
Judul Skripsi : ANALISIS MARKETING MIX TERHADAP PENINGKATAN
VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN MEUBEL
UD.KALANTAKA WIJAYA DI JEMBER

Menyatakan bahwa skripsi yang telah saya buat merupakan hasil karya sendiri. Apabila ternyata dikemudian hari skripsi ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan dan sekaligus menerima sanksi berdasarkan aturan yang berlaku.

Demikian, pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jember, 8 Mei 2012

Yang menyatakan,

Faisal Eko P

NIM. 070810291007

LEMBAR PERSETUJUAN

Judul Skripsi : Analisis Marketing Mix Terhadap Peningkatan Volume
Penjualan Pada Perusahaan Meubel UD.Kalantaka Wijaya
Di Jember

Nama Mahasiswa : Faisal Eko Priyandana

NIM : 070810291007

Jurusan : Manajemen

Konsentrasi : Manajemen Pemasaran

Pembimbing I

Pembimbing II

Sudaryanto, SE, MBA, Ph.D
NIP. 19660408 199103 1 001

Siti Aliyati, SE, M.Si
NIP. 19720909 199003 2 001

Mengetahui,
Ketua Jurusan Manajemen

Prof.Dr.Hj Isti Fadah, M.Si
NIP. 19661020 199002 2 001

HALAMAN PENGESAHAN
ANALISIS MARKETING MIX TERHADAP PENINGKATAN VOLUME
PENJUALAN PADA PERUSAHAAN MEUBEL UD. KALANTAKA WIJAYA
DI JEMBER

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama Mahasiswa : FAISAL EKO P

NIM : 070810291007

Jurusan : MANAJEMEN

Telah dipertahankan di depan tim penguji pada tanggal:

8 Mei 2012

Dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna memperoleh gelar sarjana dalam Ilmu Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Susunan Tim Penguji

Ketua : Drs. Kamarul Imam, M.Sc : (.....)

NIP. 19480922 198103 1 001

Sekretaris : Sudaryanto, SE, MBA, Ph.D. : (.....)

NIP. 19660408 199103 1 001

Anggota : Siti Aliyati, SE, M.Si : (.....)

NIP. 19720909 199033 2 001

Mengetahui / Menyetujui
Universitas Jember
Fakultas Ekonomi

Prof. Dr. H. Mohammad Saleh, M.Sc
NIP. 19560831 198403 1 002

PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirobbil'alamin..., terucap rasa syukur dengan terselesaikannya skripsi ini. Dengan menyebut nama Allah SWT Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, serta shalawat serta salam bagi Nabi Muhammad SAW, ku persembahkan skripsi ini kepada :

1. Allah SWT terima kasih atas segala Rahmat-Nya ;
2. Ayahanda beserta Ibunda (Kadir Didi Kurniadhi dan Riffa Sumiana) yang sangat kuhormati dan kusayangi;
3. Adikku Ferdiansyah Dwi Maulana (Berjuang Terus Demi Harapan dan Cita-Cita)
4. Keluargaku yang ada di bali, dan Keluarga di Jember yang selama ini selalu memberikan motivasi hingga terselesaikannya studi ini.
5. Almarhum Abah H.Abdul Haffi (Pengorbanan serta semangatmu menjadi motivasi tiada henti dalam hidup ini)
6. Almarhum Paman Muhammad Ahmadi (Pengorbanan serta semangatmu menjadi motivasi tiada henti dalam hidup ini)
7. Kekasihku tercinta;
8. Almamater yang kubanggakan.

MOTTO

“Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan”

(Alam Nasyroh Ayat 6)

“Hidup adalah perjuangan (Aqidah, Keyakinan, Prinsip), dan aku tidak boleh menyerah didalamnya”

(Faisal)

“Orang yang sukses didunia dan diakhirat adalah orang yang punya kemauan serta ingat siapa yang menciptakan kemauan itu”

(Faisal)

ABSTRAKSI

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis pengaruh *marketing mix* yang terdiri dari distribusi, potongan harga, promosi, dan produk terhadap volume penjualan meubel pada perusahaan Meubel UD. Kalantaka Wijaya. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah : uji linearitas, uji normalitas, analisis regresi parsial, analisis regresi linear berganda, uji t-statistik, uji F, dan koefisien determinasi (R^2). Berdasarkan hasil analisis, maka dapat disimpulkan terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel-variabel *marketing mix* yang ditunjukkan oleh variabel distribusi, potongan harga, promosi dan produk terhadap volume penjualan. Dengan demikian hipotesis pertama yang menduga bahwa variabel distribusi, promosi, produk, dan potongan harga berpengaruh secara signifikan terhadap penjualan produk Perusahaan Meubel UD. Kalantaka Wijaya di Jember terbukti kebenarannya, atau H_1 diterima. Dan sesuai hasil analisis diketahui bahwa variabel potongan harga adalah variabel *marketing mix* yang paling dominan mempengaruhi volume penjualan meubel. Dengan demikian hipotesis kedua yang menyatakan bahwa variabel potongan harga yang berpengaruh dominan terhadap penjualan produk Perusahaan Meubel UD. Kalantaka Wijaya di Jember terbukti kebenarannya, atau H_2 diterima.

Kata Kunci : Distribusi, Potongan harga, promosi, produk dan Volume Penjualan

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan panjatkan puji dan syukur kepada Tuhan YME atas karunia dan rahmat dan bimbingan yang telah dilimpahkan-Nya. Sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul: “ANALISIS MARKETING MIX TERHADAP PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN MEUBEL UD. KALANTAKA WIJAYA DI JEMBER

Penulisan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi sebagian dari persyaratan-persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Jember.

Penulis menyadari bahwa baik dalam penulisan hingga penyelesaian tesis ini, penulis banyak mendapatkan dukungan, arahan serta bimbingan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih pada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan tesis ini, khususnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Moch. Saleh, MSc, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
2. Ibu Prof. Dr. Hj. Isti Fadah, SE, M.Si, selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
3. Bapak Dr. M. Dimiyati, SE, M.Si, selaku Sekretaris Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
4. Bapak Sudaryanto, SE, MBA., Ph.D, selaku Dosen pembimbing I yang telah memberikan bimbingan dengan penuh perhatian dan kesabaran hingga selesainya skripsi ini.
5. Ibu Siti Aliyati, SE, M.Si selaku Dosen pembimbing II yang telah memberikan bimbingan dengan penuh perhatian dan kesabaran hingga selesainya skripsi ini.
6. Bapak dan Ibu Dosen pengajar Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Jember yang memberikan kesempatan dan membekali penulis

dengan ilmu pengetahuan melalui suatu kegiatan belajar mengajar dengan dasar pemikiran analitis dan pengetahuan yang lebih baik.

7. Segenap staff administrasi Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Jember (Mas Yuli dan Mbak Linda) atas segala keramahan dan pelayanan yang telah diberikan selama penulis menyelesaikan studinya.
8. Kedua Orang Tuaku, Keluarga di Bali dan di Jember serta Kekasihku yang kucintai yang tak henti-hentinya memanjatkan doa dan memberikan motivasi hingga selesainya studi ini.
9. Teman-temanku semua khususnya Angkatan 2007 yang telah banyak memberikan dorongan bagi penulis selama menjadi mahasiswa di Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Jember.
10. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah banyak memberikan bantuan hingga terselesaikannya penulisan skripsi ini.

Semoga semua kebaikan yang diberikan kepada penulis dapat menjadi suatu tauladan bagi kita semua dan amal baik yang mendapat balasan yang setimpal dari Allah SWT.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih jauh dari sempurna dan memiliki kekurangan-kekurangan yang perlu diperbaiki untuk masa mendatang. Oleh karena itu, saya sangat berterima kasih apabila ada saran, petunjuk, maupun kritik yang sifatnya membangun. Dan semoga dengan kesederhaanan skripsi ini dapat berguna dan bermanfaat bagi mereka yang berkepentingan.

Jember, Mei 2012

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN MOTTO	vi
HALAMAN ABSTRAKSI	vii
HALAMAN KATA PENGANTAR	viii
HALAMAN DAFTAR ISI	x
HALAMAN DAFTAR TABEL	xiii
HALAMAN DAFTAR GAMBAR	xiv
HALAMAN DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	6
BAB. II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Landasan Teori	7
2.1.1 Konsep Pemasaran	7
2.1.2 Pengertian Bauran Pemasaran.....	8
2.1.3 Tinjauan Tentang Promosi	11
2.1.4 Tinjauan Tentang Kebijakan Harga	18
2.1.5 Produk	24
2.1.6 Saluran Distribusi.....	30
2.1.7 Konsep Penjualan.....	33
2.1.8 Hubungan antara Promosi, Produk, Distribusi, dan Potongan	

Harga dengan Penjualan.....	34
2.2 Penelitian Terdahulu	34
2.3 Kerangka Konseptual	36
2.4 Hipotesis Penelitian	36
BAB III. METODE PENELITIAN	
3.1 Rancangan Penelitian	38
3.2 Prosedur Pengumpulan Data Jenis dan Sumber Data	38
3.3 Metode Pengumpulan Data	38
3.4 Definisi Operasional Variabel.....	39
3.5 Metode Analisa Data	40
3.6 Kerangka Pemecahan Masalah	48
BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1 Gambaran Umum Obyek Penelitian	49
4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan	49
4.1.2 Lokasi Perusahaan.....	50
4.1.3 Struktur Organisasi	51
4.1.4 Tugas dan Wewenang Masing-masing Jabatan	52
4.1.5 Personalia	53
4.1.6 Proses Produksi Dan Hasil Produksi.....	55
4.1.7 Pelaksanaan Proses Produksi	56
4.1.8 Pemasaran	58
4.2 Hasil Analisis Data.....	60
4.2.1 Deskripsi Data Penelitian	60
4.2.2 Uji Regresi Linier Berganda	61
4.2.3 Uji Hipotesis	63
4.2.4. Uji Asumsi Klasik.....	65
4.2.5 Uji Normalitas Data	68
4.3 Pembahasan	70

BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	75
5.2 Saran	75

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
1.1 Tabel 1.1 Rekapitulasi Biaya Penjualan Produk, Distribusi, Potongan harga, Promosi, dan Volume Penjualan Perusahaan Meubel UD. Kalantaka Wijaya di Jember (Rp)	4
2.1 Perbedaan Penelitian Terdahulu Dengan Penelitian Sekarang	35
4.1 Jumlah Tenaga Kerja Perbagian UD.Kalantaka Wijaya – Jember	53
4.2 Pengaturan Jam Karyawan UD.Kalantaka Wijaya – Jember.....	53
4.3 Data Biaya Promosi, Biaya Distribusi dan Volume Penjualan	60
4.4 Hasil Ringkasan Analisis Regresi Linier Berganda.....	61
4.5 Hasil Uji t	63
4.6 Hasil Uji F.....	64
4.7 Uji Autokorelasi	66
4.8 Hasil Uji Multikolinearitas	66
4.9 Hasil Uji Heteroskedastisitas	67

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
2.1 Saluran Distribusi Konsumen dan Bisnis.....	32
2.2 Kerangka Konseptual	36
3.1 Kurva Normal Pengujian Dua Arah.....	41
3.2 Kurva Normal Pengujian Satu Arah	42
3.3 Durbin Watson Test	44
3.4 Kerangka Pemecahan Masalah	47
4.1 Struktur Organisasi	51
4.2 Proses Produksi Perusahaan Meubel UD.Kalantaka Wijaya	56
4.3 Saluran Distribusi.....	58
4.4 Hasil Uji Normalitas Variabel Distribusi.....	58
4.5 Hasil Uji Normalitas Variabel Potongan Harga.....	68
4.6 Hasil Uji Normalitas Variabel Promosi	68
4.7 Hasil Uji Normalitas Variabel Produk	69

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Data Penjualan
- Lampiran 2 Uji Regresi Linier Berganda
- Lampiran 3 Uji Asumsi Klasik