



**ANALISIS PENGARUH BIAYA PROMOSI TERHADAP
VOLUME PENJUALAN PADA PERUMAHAN
PURI BUNGA NIRWANA JEMBER
(Studi Kasus Pada PT. Bumi Mentari Megah, Kabupaten Jember)**

SKRIPSI

Oleh:

**Dwi Ratna Eny Purwanti
NIM 070810291089**

**JURUSAN MANAJEMEN NR
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS JEMBER
2011**



**ANALISIS PENGARUH BIAYA PROMOSI TERHADAP
VOLUME PENJUALAN PADA PERUMAHAN
PURI BUNGA NIRWANA JEMBER
(Studi Kasus Pada PT. Bumi Mentari Megah, Kabupaten Jember)**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Guna Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Ekonomi
Universitas Jember

Oleh:

**Dwi Ratna Eny Purwanti
NIM 070810291089**

**JURUSAN MANAJEMEN NR
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS JEMBER
2011**

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Judul Skripsi : Analisis Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan Pada Perumahan Puri Bunga Nirwana Jember (Studi Kasus Pada PT. Bumi Mentari Megah, Kabupaten Jember)

Nama : Dwi Ratna Eny Purwanti

NIM : 070810291089

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Manajemen

Konsentrasi : Manajemen Pemasaran

Disetujui Tanggal : 10 Oktober 2011

Pembimbing I

Pembimbing II

Drs. Adi Prasodjo, MP
NIP. 19550516 198703 1 001

Drs. Ketut Indraningrat, M.Si
NIP. 19610710 198902 1 002

Mengetahui,
Ketua Jurusan

Prof. Dr. Dra. Istifadah, M.Si
NIP. 19661020 199002 2 001

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

nama : Dwi Ratna Eny Purwanti

Jurusan : Manajemen

menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “Analisis Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan Pada Perumahan Puri Bunga Nirwana Jember” (Studi Kasus Pada PT. Bumi Mentari Megah, Kabupaten Jember) adalah benar-benar karya sendiri, kecuali jika dalam pengutipan disebutkan sumbernya dan belum pernah diajukan pada institusi manapun, serta bukan karya jiplakan, saya bertanggungjawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata dikemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 18 Oktober 2011

Yang Menyatakan,

Dwi Ratna Eny Purwanti
NIM 070810291089

JUDUL SKRIPSI

**ANALISIS PENGARUH BIAYA PROMOSI TERHADAP
VOLUME PENJUALAN PADA PERUMAHAN
PURI BUNGA NIRWANA JEMBER
(Studi Kasus Pada PT. Bumi Mentari Megah, Kabupaten Jember)**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

Nama : Dwi Ratna Eny Purwanti
NIM : 070810291089
Jurusan : Manajemen

Telah dipertahankan di depan panitia penguji pada tanggal:

18 Oktober 2011

dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Susunan Panitia Penguji

Ketua : Drs. Kamarul Imam, M.Sc.
NIP. 19480922 198103 1 001

Sekretaris : Drs. Ketut Indraningrat, M.Si.
NIP. 19610710 198902 1 002

Anggota : Drs. Adi Prasodjo, MP.
NIP. 19550516 198703 1 001

Mengetahui/Menyetujui
Universitas Jember
Fakultas Ekonomi
Dekan,

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

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah...., terselesaikan juga satu langkah hidupku. Semua ini tulus kupersembahkan sebagai bentuk tanggung jawab, pengabdian, ungkapan terima kasihku, hormat dan kasih sayangku kepada :

- ❖ Allah SWT, karena hanya kekuasaanNya dan ridhoNya semuanya dapat tercapai dan terwujud;
- ❖ Ibunda Siti Romdah dan Ayahanda Drs.H.Edy Purwanto yang selalu mengiringi langkah hidupku dengan penuh kemandirian dan tanggung jawab serta memberikan dukungan do'a, dorongan moril maupun materiil;
- ❖ Kakakku Arief Andri Purwanto, Adikku Devi Fitriana Aini Ainia, dan yang tersayang N.Arifa'i Wijayanto yang selalu memberikan semangat dan dukungan;
- ❖ Guru-guruku sejak SD sampai Perguruan Tinggi terhormat, yang telah mendidik dan membimbingku dengan penuh kesabaran;
- ❖ Almamater yang kubanggakan.

MOTTO

“Ketahuilah bahwa sabar, jika dipandang dalam permasalahan seseorang adalah ibarat kepala dari suatu tubuh. Jika kepalanya hilang maka keseluruhan tubuh itu akan membusuk. Sama halnya, jika kesabaran hilang, maka seluruh permasalahan akan rusak”.
(Khalifah Ali)

“Banyak kegagalan dalam hidup ini dikarenakan orang-orang tidak menyadari betapa dekatnya mereka dengan keberhasilan saat mereka menyerah”.
(Thomas Alva Edison)

“Bagian terbaik dari hidup seseorang adalah perbuatan-perbuatan baiknya dan kasihnya yang tidak diketahui orang lain”.
(William Wordsworth)

Analisis Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan Pada Perumahan
Puri Bunga Nirwana Jember (Studi Kasus Pada PT. Bumi Mentari Megah,
Kabupaten Jember)

*(Campaign Against Cost Analysis Effect of Volume Sales On Perumahan Puri
Bunga Nirwana Jember (Case Study At PT. Mentari Bumi Megah, Jember))*

Dwi Ratna Eny Purwanti

Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Jember

ABSTRAKSI

Promosi dan komunikasi terangkum dalam bauran promosi yang memuat kombinasi strategi yang paling baik dari variabel-variabel biaya periklanan, biaya *personal selling* dan biaya promosi, yang semuanya direncanakan untuk mencapai tujuan dari program penjualan: meningkatkan jumlah penjualan agar meningkat pula jumlah laba yang diperoleh. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh biaya promosi yang terdiri dari : biaya periklanan, biaya *personal selling*, dan biaya promosi penjualan terhadap volume penjualan secara bersama-sama, untuk mengetahui pengaruh biaya promosi yang terdiri dari : periklanan, *personal selling* dan promosi penjualan terhadap volume penjualan secara parsial. Data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah data berdasarkan rangkaian waktu (*time series*). Penelitian ini merupakan *explanatory research*, yaitu penelitian yang menjelaskan hubungan kausal antara variabel-variabel penelitian melalui pengujian hipotesis. Alat analisis yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda. Hasil studi menunjukkan bahwa variabel biaya periklanan, biaya *personal selling*, dan biaya promosi penjualan secara simultan atau bersama-sama berpengaruh terhadap volume penjualan, biaya periklanan merupakan variabel bebas yang memiliki pengaruh paling besar terhadap volume penjualan.

Kata kunci : biaya periklanan, biaya *personal selling*, biaya promosi penjualan,
volume penjualan

PRAKATA

Dengan mengucap rasa syukur alhamdulillah, penulis panjatkan kehadiran Allah SWT. Atas berkat limpahan rahmat dan hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul **“Analisis Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan Pada Perumahan Puri Bunga Nirwana Jember (Studi Kasus Pada PT. Bumi Mentari Megah, Kabupaten Jember)”**. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan Strata Satu (S1) pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak, oleh karena itu penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Mohammad Saleh, M.Sc, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Jember;
2. Ibu Dr. Istifadah, M.Si selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Jember;
3. Bapak Drs.Adi Prasodjo, MP selaku Dosen Pembimbing I dan Bapak Drs. Ketut Indraningrat, M.Si, selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktu, pikiran, dan perhatian dalam penulisan skripsi ini;
4. Keluarga, Ibunda Siti Romdah, Bapak Drs.H.Edy Purwanto, Kakakku Arief Andri Purwanto dan Dian Hanura, Adikku Devi Fitriana A.A dan Moh.Zaqi Andrean H., atas do'a, kasih sayang, dan dukungannya;
5. N.Arifa'i Wijayanto, terima kasih atas do'a, dukungan, semangat, dan kasih sayangnya;
6. Manajemen PT.BUMI MENTARI MEGAH (Perumahan Puri Bunga Nirwana) Jember, yang telah memberikan izin dan data yang diperlukan penulis dalam penyusunan skripsi ini;
7. Teman-teman kerja dari PT.BUMI MENTARI MEGAH (Perumahan Puri Bunga Nirwana) Jember dan PT. BPR Nusamba Rambipuji yang telah memberi semangat, motivasi, dan dukungan,
8. Teman-teman Manajemen angkatan 2007;
9. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Penulis juga menerima segala kritik dan saran dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini. Akhirnya penulis berharap, semoga skripsi ini dapat bermanfaat.

Jember, Oktober 2011

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
HALAMAN PERNYATAAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN MOTTO	vi
ABSTRAKSI	vii
PRAKATA	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Perumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Kegunaan Penelitian	4
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1 Landasan Teori	5
2.1.1 Pemasaran dan Fungsi-Fungsi Pemasaran	5
2.1.2 Bauran Pemasaran.....	7
2.1.3 Promosi	10
2.1.4 Hubungan dan Pengaruh Promosi Dengan Penjualan	16
2.2 Penelitian Terdahulu	18
2.3 Kerangka Konseptual dan Hipotesis	20
BAB 3. METODE PENELITIAN	22
3.1 Rancangan Penelitian	22
3.2 Jenis dan Sumber Data	22

3.3 Identifikasi Variabel dan Definisi Operasional Variabel	22
3.3.1 Identifikasi Variabel.....	22
3.3.2 Definisi Operasional Variabel.....	23
3.4 Metode Analisis Data	23
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN	30
4.1 Sejarah Singkat PT. Bumi Mentari Megah	30
4.2 Struktur Organisasi	31
4.3 Aspek Tenaga Kerja	37
4.4 Aspek Teknik	39
4.4.1 Perencanaan Proyek	39
4.4.2 Type Rumah dan Rencana Bangunan	39
4.4.3 Spesifikasi Teknis Bangunan	40
4.5 Tren Penjualan dan Biaya Promosi	40
4.5.1 Volume Penjualan.....	40
4.5.2 Biaya Periklanan.....	42
4.5.3 Biaya <i>Personal Selling</i>	42
4.5.4 Biaya Promosi Penjualan.....	43
4.6 Analisis Data	45
4.6.1 Uji Asumsi Klasik.....	45
4.6.2 Uji F	48
4.6.3 Analisis Koefisien Determinasi Berganda	49
4.6.4 Uji t	49
4.6.5 Analisis Regresi Linier Berganda	51
4.6.6 Analisis Koefisien Regresi	52
4.7 Pembahasan	53
4.7.1 Pengaruh Biaya Periklanan Terhadap Volume Penjualan	53
4.7.2 Pengaruh Biaya <i>Personal Selling</i> Terhadap Volume Penjualan	54
4.7.3 Pengaruh Biaya Promosi Penjualan Terhadap Volume Penjualan.....	54

BAB 5. SIMPULAN DAN SARAN	56
5.1 Kesimpulan.....	56
5.2 Saran.....	57
DAFTAR PUSTAKA	58
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
2.1 Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu Dengan Penelitian Sekarang.....	19
4.1 Jumlah Tenaga Kerja PT. Bumi Mentari Megah	38
4.2 Spesifikasi Teknik Bangunan.....	40
4.3 Volume Penjualan Perumahan Puri Bunga Nirwana Jember.....	41
4.4 Biaya Periklanan Perumahan Puri Bunga Nirwana Jember (Rp/Semester).....	42
4.5 : Biaya <i>Personal Selling</i> Perumahan Puri Bunga Nirwana Jember (Rp/Semester).....	42
4.6 Biaya Promosi Penjualan Perumahan Puri Bunga Nirwana Jember (Rp/Semester).....	43
4.7 Biaya periklanan, biaya personal selling, biaya promosi penjualan dan volume penjualan Perumahan Puri Bunga Nirwana Jember	44
4.8 <i>Eigenvalue</i> dan <i>Condition Index</i> Variabel Bebas.....	45
4.9 Hasil Perbandingan Nilai $\alpha = 0,05$ dengan Sig.t (Probabilitas t) variabel bebas	47
4.10 Hasil Analisis Uji F.....	48
4.11 Hasil Analisis Uji t	50
4.12 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda.....	52

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
2.1 Kerangka Konseptual.....	21
3.1 Daerah Pengujian Durbin Watson Korelasi Positif.....	24
3.2 Daerah Pengujian Durbin Watson Korelasi Negatif	25
3.3 Daerah Pengujian Durbin Watson Keragu-raguan.....	25
3.4 Daerah pengujian F_{test}	27
3.5 Daerah pengujian t_{test}	29
4.1 Struktur Organisasi PT. Bumi Mentari Megah	31
4.2 Daerah Pengujian Durbin Watson Autokorelasi Positif.....	46
4.3 Daerah Pengujian Durbin Watson Autokorelasi Negatif	46
4.4 Daerah Pengujian Durbin Watson Keragu-raguan.....	46
4.5 Kurva Normal Pengujian dengan F -test	49
4.6 Kurva normal t -test Variabel Biaya Periklanan	50
4.7 Kurva normal t -test Variabel Biaya <i>Personal Selling</i>	51
4.8 Kurva normal t -test Variabel Biaya Promosi Penjualan	51

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Uji Asumsi Klasik (Uji Multikolinearitas, Uji Autokorelasi, Uji Heteroskedastisitas)
- Lampiran 2. Uji F, Uji Koefisien Determinasi Berganda, Uji t, Regresi Linier Berganda
- Lampiran 3. Tabel Durbin-Watson $\alpha = 5\%$
- Lampiran 4. Tabel Distribusi F
- Lampiran 5. T tabel
- Lampiran 6. Permohonan Ijin Melaksanakan Penelitian
- Lampiran 7. Surat Telah Melaksanakan Penelitian