

**PENGARUH STRATEGI PROMOSI PENJUALAN DENGAN SISTEM  
CARA BAYAR TERHADAP PENJUALAN KIOS PADA  
PT. JAKARTA REALTY**

**SKRIPSI**

**Nama : Wahyu Ratri Ayuningtyas**

**NIM : 43110110066**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

**UNIVERSITAS MERCU BUANA**

**JAKARTA**

**2013**

**PENGARUH STRATEGI PROMOSI PENJUALAN DENGAN SISTEM  
CARA BAYAR TERHADAP PENJUALAN KIOS PADA  
PT. JAKARTA REALTY**

**SKRIPSI**

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar  
SARJANA EKONOMI  
Program Studi Manajemen – Strata 1**

**Nama : Wahyu Ratri Ayuningtyas**

**NIM : 43110110066**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

**UNIVERSITAS MERCU BUANA**

**JAKARTA**

**2013**

## SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI

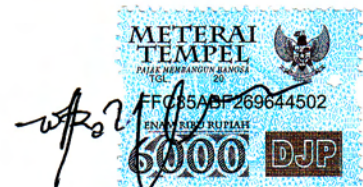
Yang bertanda tangan di bawah ini :

**Nama** : **Wahyu Ratri Ayuningtyas**  
**NIM** : **43110110066**  
**Program Studi** : **Ekonomi Manajemen**

Menyatakan bahwa skripsi ini adalah murni hasil karya sendiri. Apabila saya mengutip dari karya orang lain, maka saya mencantumkan sumbernya sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Saya bersedia dikenai sanksi pembatalan skripsi ini apabila terbukti melakukan tindakan plagiat (penjiplakan).

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, 08 September 2012



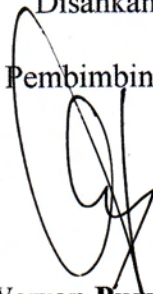
**Wahyu Ratri Ayuningtyas**  
NIM : 43110110066

## LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Wahyu Ratri Ayuningtyas  
NIM : 43110110066  
Program Studi : Ekonomi Manajemen  
Judul Skripsi : Pengaruh Strategi Promosi Penjualan dengan Sistem  
Cara Bayar terhadap Penjualan Kios pada  
PT. Jakarta Realty  
Tanggal Lulus Ujian : 07 Maret 2013

Disahkan oleh :

Pembimbing Skripsi



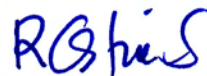
**Drs. Wawan Purwanto, SE, MM**

Dekan



**Dr. Wiwik Utami, Ak, MS**

Ketua Program Studi Manajemen – S1



**Dr Rina Astini, SE, MM**

**LEMBAR PENGESAHAN DEWAN PENGUJI**

Skripsi

Pengaruh Strategi Promosi Penjualan dengan Sistem Cara Bayar terhadap  
Penjualan Kios pada PT. Jakarta Realty

Dipersiapkan dan Disusun oleh :  
**Wahyu Ratri Ayuningtyas**  
**43110110066**

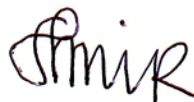
Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada tanggal 07 Maret 2013

Ketua Penguji/Pembimbing Skripsi



**Drs. Wawan Purwanto, SE, MM**

Anggota Dewan Penguji I



**Sahibul Munir, SE, MSi**

Anggota Dewan Penguji II



**Dr. Ir. Anik Herminingsih, M.Si**

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala limpahan rahmat, taufik serta hidayah-Nya, serta sholawat dan salam yang senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW sebagai suri tauladan kaum muslimin dan muslimat di muka bumi ini, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“Pengaruh Strategi Promosi Penjualan dengan Sistem Cara Bayar terhadap Penjualan Kios pada PT. Jakarta Realty”** ini tepat pada waktu yang telah direncanakan.

Penyusunan skripsi ini adalah merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana. Dan terselesaikannya skripsi ini tidak terlepas dari bantuan baik secara moril maupun materil dari beberapa pihak. Oleh karena itu sepatutnya bagi penulis mengucapkan terima kasih kepada mereka yang telah memberi arti dalam proses pembelajaran sehingga dapat terselesaikannya skripsi ini dengan baik.

Selanjutnya rasa terima kasih yang tiada hingganya dari penulis ucapkan kepada :

1. Ibu Dr. Wiwik Utami, Ak, MS selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana.
2. Ibu Dr. Rina Astini, SE, MM selaku Ketua Program Studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana.
3. Bapak Drs. Wawan Purwanto, MM selaku dosen pembimbing, yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, nasehat dan arahan kepada penulis.

4. Ayahanda dan Ibunda (alm) tercinta, yang senantiasa memberikan banyak dukungan dan pengorbanan. Doa yang tak pernah lepas dipanjatkan serta kasih sayang dan cinta, hingga banyak mengajarkan apa arti kehidupan yang sebenarnya. Serta kakak-kakak dan adik tercinta selalu memberikan dorongan semangat, motivasi dan inspirasi.
5. Tim SAD & Marketing Support Marketing Commercial PT. Jakarta Realty, atas kerjasama yang baik, dukungan, serta kebersamaan yang telah terjalin sampai dengan saat ini yang sungguh tak ternilai harganya.
6. Saudara, teman, sahabat dan semua pihak yang telah ikut andil membantu dalam penyelesaian penyusunan skripsi ini, semoga Allah SWT memberikan rahmat dan hidayah-Nya.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa penulisan penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, maka saran dan kritik yang membangun dari semua pihak sangat diharapkan demi penyempurnaan selanjutnya.

Jakarta, 31 Januari 2013

Penulis

## DAFTAR ISI

HALAMAN Sampul .....	i
HALAMAN Judul .....	ii
HALAMAN Pernyataan Karya Sendiri .....	iii
HALAMAN Pengesahan Pembimbing Skripsi .....	iv
HALAMAN Pengesahan Dewan Penguji .....	v
Kata Pengantar .....	vi
DAFTAR ISI .....	viii
DAFTAR Tabel .....	xi
DAFTAR Gambar .....	xi
ABSTRAK .....	xii
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	6
1.3 Tujuan Penelitian .....	6
1.4 Manfaat Penelitian .....	6
BAB II LANDASAN TEORI .....	8
2.1 Konsep Dasar Pemasaran .....	8
2.1.1 Tujuan Pemasaran .....	10
2.1.2 Fungsi Pemasaran .....	10
2.1.3 Sistem Pemasaran .....	11
2.1.4 Bauran Pemasaran .....	11



2.2	Penjualan .....	13
2.2.1	Pengertian Penjualan .....	13
2.2.2	Konsep Penjualan .....	14
2.2.3	Tujuan Penjualan .....	15
2.2.4	Manfaat Penjualan .....	16
2.2.5	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan .....	16
2.3	Strategi Promosi Penjualan .....	18
2.3.1	Pengertian Promosi .....	19
2.3.2	Bauran Promosi .....	19
2.3.3	Program Promosi Penjualan .....	21
2.4	Harga .....	22
2.4.1	Pengertian Harga .....	22
2.4.2	Tujuan Penetapan Harga .....	23
2.4.3	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penetapan Harga ...	26
2.4.4	Jenis-jenis Harga .....	27
2.4.5	Strategi Penetapan Harga .....	29
2.5	Sistem Pembayaran .....	32
2.6	Pengaruh Strategi Promosi Penjualan Terhadap Penjualan .....	33
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....</b>		<b>35</b>
3.1	Lokasi Penelitian .....	35
3.2	Objek Penelitian .....	35
3.2.1	Sejarah PT. Jakarta Realty .....	35
3.2.2	Gambaran Umum Perusahaan .....	37

3.2.3	Visi, Misi dan Tujuan Perusahaan .....	39
3.2.4	Struktur Organisasi Perusahaan .....	39
3.3	Metodologi Penelitian .....	40
3.3.1	Hipotesis .....	41
3.3.2	Variabel Penelitian dan Skala Pengukuran .....	42
3.3.3	Definisi Operasional Variabel .....	42
3.3.4	Populasi dan Sample .....	42
3.4	Metode Pengumpulan Data .....	44
3.5	Metode Analisis Data .....	45
BAB IV ANALISIS HASIL DAN PEMBAHASAN .....		47
4.1	Strategi Promosi Penjualan dengan Sistem Cara Bayar Yang dilakukan oleh PT. Jakarta Realty .....	47
4.2	Analisis Regresi Berganda .....	50
4.2.1	Persamaan Regresi Linier Berganda.....	50
4.2.2	Uji Hipotesis Serempak (Uji F) .....	51
4.2.3	Uji Hipotesis (Uji t) .....	55
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....		57
5.1	Kesimpulan .....	57
5.2	Saran .....	57
DAFTAR PUSTAKA .....		59
LAMPIRAN		

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1 Penjualan PT. Jakarta Realty .....	48
Tabel 4.2 Uji F .....	50
Tabel 4.3 Uji t .....	51

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1 Logo Thamrin City .....	36
Gambar 3.2 Logo PT. Jakarta Realty .....	38
Gambar 3.3 Struktur Organisasi PT. Jakarta Realty .....	40
Gambar 4.1 Kurva Uji t (Sistem Bayar dengan Cash Keras terhadap Penjualan Kios) .....	54
Gambar 4.2 Kurva Uji t (Sistem Bayar dengan Cash Bertahap terhadap Penjualan) .....	55
Gambar 4.2 Kurva Uji t (Sistem Bayar dengan Program Suka-suka terhadap Penjualan Kios) .....	55