

**PENGARUH PROMOSI (IKLAN, PROMOSI PENJUALAN,
PENJUALAN PERORANGAN, DAN PUBLISITAS)
TERHADAP PENJUALAN TELKOM FLEXI PADA PERIODE
BULAN JANUARI – DESEMBER 2009**

SKRIPSI

Nama : Angga. R. Yuwardana

NIM : 43108010-230



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS MERCU BUANA

JAKARTA

2012

**PENGARUH PROMOSI (IKLAN, PROMOSI PENJUALAN,
PENJUALAN PERORANGAN, DAN PUBLISITAS)
TERHADAP PENJUALAN TELKOM FLEXI PADA PERIODE
BULAN JANUARI – DESEMBER 2009**

SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar
SARJANA EKONOMI**

Program Studi Manajemen – Strata 1

Nama : Angga. R. Yuwardana

NIM : 43108010-230



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS MERCU BUANA

JAKARTA

2012

SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Angga. R. Yuwardana

NIM : 43108010230

Program Studi : Manajemen Pemasaran

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 mendapatkan sanksi pembatalan skripsi ini apabila saya terbukti melakukan tindakan plagiat (penjiplakan).

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Tangerang, 27 Februari 2012



(Angga. R. Yuwardana)

NIM : 43108010230

NIM : 43108010230

LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Angga. R. Yuwardana

NIM : 43108010230

Program Studi : Manajemen S1

Judul Skripsi : Pengaruh Promosi (Iklan, Promosi Penjualan,
Penjualan Perorangan, dan Publisitas) Terhadap
Penjualan Telkom Flexi Pada Periode Bulan
Januari – Desember 2009

Tanggal Lulus Ujian : 15 Maret 2012

Disahkan oleh:

Pembimbing Skripsi



(Ir. Zulfitri, MS, MM)

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis



(Dr. Wiwik Utami, SE, Ak, MS)

Ketua Program Studi Manajemen - S1



(H. Arief Bowo Prayoga K, SE, MM)

LEMBAR PENGESAHAN DEWAN PENGUJI

Skripsi

Pengaruh Promosi (Iklan, Promosi Penjualan, Penjualan Perorangan, dan
Publisitas) Terhadap Penjualan Telkom Flexi Pada Periode Bulan Januari –

Desember 2009

Dipersiapkan dan Disusun oleh:

Angga. R. Yuwardana

43108010230

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada Tanggal 15 Maret 2012

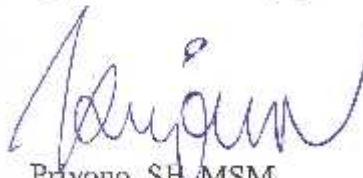
Susunan Dewan Penguji

Ketua Penguji/Pembimbing Skripsi



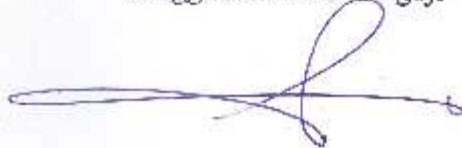
H. Zulfitri, MS, MM.

Anggota Dewan Penguji



Priyono, SE, MSM.

Anggota Dewan Penguji



Yuhasril, SE, ME.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Dengan nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang serta segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan begitu banyak rizki dan nikmat yang tiada terbatas kepada kita semua. Kepada junjungan besar kita Nabi Muhammad SAW yang telah memberi pencerahan kepada para umatnya. Atas kehendak Allah SWT kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pengaruh Promosi (Iklan, Promosi Penjualan, Penjualan Perorangan, dan Publisitas) Terhadap Penjualan Telkom Flexi Pada Periode Bulan Januari – Desember 2009” yang disusun guna meraih gelar Sarjana Ekonomi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana Jakarta. Karena keterbatasan ilmu dan kemampuan penulis dalam menyusun skripsi ini, dengan kerendahan hati penulis, penulis berharap kearifan dari pembaca sekiranya untuk dapat memberikan koreksi dan kritik yang sifatnya membangun untuk perbaikan dan kesempurnaan skripsi ini.

Terselesaikannya skripsi ini berkat bantuan dan dukungan dari berbagai pihak, maka penulis dalam kesempatan kali ini ingin mengucapkan terima kasih banyak kepada:

1. Kedua orang tua ku yang tercinta, Ayahku tercinta Sekarmadji Panca Yuda dan Ibuku tercinta Tri Setya Wardani, kasih sayang dan cintanya

kepada penulis yang tak mungkin terbalaskan. Skripsi ini merupakan salah satu bakti penulis kepada kedua orang tua sebagai anak.

2. Adikku Novaldy Aridarma yang selalu mendukung penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Ibu Dr. Wiwik Utami, Ak, MS, sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana Jakarta.
4. Bapak H. Arief Bowo Prayoga K, SE, MM, sebagai Ketua Program Studi Manajemen S1 Universitas Mercu Buana Jakarta.
5. Bapak Ir. Zulfitri, MS, MM, sebagai pembimbing skripsi yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Seluruh Dosen Universitas Mercu Buana Jakarta dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang telah memberikan ilmunya kepada penulis selama penulis menimba ilmu di Universitas Mercu Buana.
7. Seluruh karyawan Universitas Mercu Buana Jakarta yang telah membantu penulis menyelesaikan berbagai hal selama kuliah di Universitas Mercu Buana Jakarta.
8. Keluarga Bude Tri, khususnya Bude Tri dan Mbak Tian yang telah membantu penulis menyelesaikan skripsi ini.
9. Keluarga besar dari Ayahanda dan Ibunda yang selalu memberikan dukungan selama penulis menyusun skripsi ini hingga selesai.
10. Arief, Rendy, Pras, Fikri, Erry, Deni, Oky, Yudhi, Bimo, Frisca, Ella, Rany, Khusnul, Fiyeah, Ditha, Rika, Isna, Dian, Yayang, Ica, Selvy, Bean,

Risa, dan untuk seluruh teman – teman Jurusan Manajemen S1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana Jakarta angkatan 2008.

11. Ulfah, Agi, Alam, Alie, Rafli, Anung, Adis, Sheili, Ranti, Kiki, Dicki, Cepoet, Wira, Fauzi, Paco, Rahda, Leny, Kimul, Ryani, Maul, Firdi, Ripka, Andam, Dhea, Dita, dan untuk seluruh sahabat dan teman – teman penulis yang telah memberi dukungan kepada penulis hingga terselesaikannya skripsi ini.
12. Adi, David, Roland, Ronald, Boyke, Anggi, Eric, Gilang, Bang Tito, Bang Vero, Iyan, Dimas, Advan, dan seluruh teman – teman dari David FC.
13. Miss Liana, Miss Dewi, Kak Fitri, Azdi, Ivan, Aron, Wafi, Titis, Devi, L, dan seluruh rekan – rekan penulis dari kelas CV di LIA Cikokol.
14. Metta, Diki, Bang Dhika, Ozi, Haryadi, Agung, Swari, Bang Ocid, Bang Efer, Taufik, dan seluruh teman – teman dari Madridista Indonesia Regional Tangerang (MIReTa).
15. Mbak Reny dan Bang Ipi yang telah membantu penulis menyelesaikan skripsi ini, dan kepada kepala Pojok Bursa Universitas Mercu Buana Jakarta, Ibu Aty. Terima kasih untuk segala dukungannya kepada penulis.
16. Untuk seluruh pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu per satu, baik secara langsung atau tidak langsung yang telah membantu dan memberi dukungan kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.

Dengan segala kekurangan yang penulis miliki, demikian juga dengan skripsi ini yang masih belum sempurna, penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak. Amien. Terima Kasih.

Tangerang, 27 Februari 2012

Penulis

Angga. R. Yuwardana

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.....	x
DAFTAR TABEL.....	xvi
DAFTAR GAMBAR.....	xvii
ABSTRAK.....	xviii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	2
1.3 Batasan Masalah.....	3
1.4 Tujuan Penelitian.....	3

1.5	Manfaat Penelitian.....	4
-----	-------------------------	---

BAB II LANDASAN TEORI

2.1	Pengertian Manajemen.....	5
-----	---------------------------	---

2.2	Pengertian Pemasaran.....	5
-----	---------------------------	---

2.3	Bauran Pemasaran.....	6
-----	-----------------------	---

2.3.1	Produk (<i>Product</i>).....	7
-------	--------------------------------	---

2.3.2	Harga (<i>Price</i>).....	7
-------	-----------------------------	---

2.3.3	Saluran Distribusi (<i>Place of Distribution</i>).....	8
-------	--	---

2.3.4	Promosi (<i>Promotion</i>)	8
-------	------------------------------------	---

2.4	Pengertian Promosi.....	8
-----	-------------------------	---

2.5	Bauran Promosi.....	9
-----	---------------------	---

2.5.1	Periklanan.....	9
-------	-----------------	---

2.5.2	Promosi Penjualan.....	10
-------	------------------------	----

2.5.3	Penjualan Perorangan.....	11
-------	---------------------------	----

2.5.4	Publisitas.....	11
-------	-----------------	----

2.6	Siklus Hidup Produk.....	12
-----	--------------------------	----

2.6.1	Tahap Pengenalan.....	12
-------	-----------------------	----

2.6.2 Tahap Pertumbuhan.....	13
2.6.3 Tahap Kematangan.....	13
2.6.4 Tahap Penurunan.....	13
2.7 Pengaruh Promosi Terhadap Penjualan.....	14

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Gambaran Umum.....	16
3.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	16
3.1.2 Struktur Organisasi.....	17
3.1.3 Produk Telkom Flexi.....	21
3.2 Metode Penelitian.....	25
3.3 Hipotesis.....	25
3.4 Data Penelitian.....	25
3.5 Variabel dan Pengukurannya.....	25
3.5.1 Variabel Bebas Biaya Promosi.....	26
3.5.2 Variabel Tidak Bebas Penjualan.....	26
3.6 Definisi Operasional Variabel.....	26
3.7 Metode Pengumpulan Data.....	27

3.8	Metode Analisis Data.....	28
3.8.1	Persamaan Garis Regresi.....	28
3.8.2	Pengujian Hipotesis.....	29
a.	Uji-t (Uji Parsial).....	29
b.	Uji-F (Uji Simultan atau Bersama).....	31
3.8.3	Penentuan Koefisien Determinasi.....	32
3.8.4	Uji Asumsi Klasik Data.....	32
a.	Uji Normalitas.....	32
b.	Uji Heterokedastisitas.....	33
c.	Uji Multikolonieritas.....	34
d.	Uji Autokolerasi.....	35

BAB IV ANALISIS HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1	Analisis Data.....	37
4.1.1	Data Promosi dan Penjualan Telkom Flexi.....	37
4.1.2	Analisis Statistik Deskriptif.....	38
4.1.3	Uji Asumsi Klasik.....	39

a.	Uji Normalitas.....	39
b.	Uji Heterokedastisitas.....	42
c.	Uji Multikolonieritas.....	44
d.	Uji Autokolerasi.....	45
4.1.4	Uji Hipotesis.....	46
a.	Koefisien Determinasi (R^2).....	46
b.	Uji F.....	47
c.	Uji-t.....	49
4.2	Pembahasan Hasil Penelitian.....	52
4.2.1	Hipotesis 1.....	52
4.2.2	Hipotesis 2.....	52
4.2.3	Hipotesis 3.....	52
4.2.4	Hipotesis 4.....	53
 BAB V KESIMPULAN DAN SARAN		
5.1	Kesimpulan.....	54
5.2	Saran.....	56
DAFTAR PUSTAKA.....		58

LAMPIRAN.....	59
---------------	----

DAFTAR TABEL

TABEL 3.1	TABEL DURBIN-WATSON (D-W).....	36
TABEL 4.1	DATA PROMOSI DAN PENJUALAN TELKOM FLEXI.....	37
TABEL 4.2	ANALISIS STATISTIK DESKRIPTIF.....	38
TABEL 4.3	HASIL UJI NORMALITAS.....	40
TABEL 4.4	HASIL UJI MULTIKOLONIERITAS.....	44
TABEL 4.5	HASIL UJI DURBIN – WATSON.....	45
TABEL 4.6	KOEFISIEN DETERMINASI.....	47
TABEL 4.7	UJI F.....	48
TABEL 4.8	UJI-t.....	49

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 3.1	STRUKTUR ORGANISASI.....	19
GAMBAR 4.1	UJI HETEROKEDASTISITAS.....	43