

**PENGARUH BIAYA PROMOSI PENJUALAN DAN BIAYA PERSONAL
SELLING TERHADAP VOLUME PENJUALAN PRODUK BUCHI PADA
PT. ABADI NUSA USAHA SEMESTA**

SKRIPSI

Nama : Ronny

NIM : 43107120108



FAKULTAS EKONOMI & BISNIS

UNIVERSITAS MERCU BUANA

JAKARTA

2012

**PENGARUH BIAYA PROMOSI PENJUALAN DAN BIAYA PERSONAL
SELLING TERHADAP VOLUME PENJUALAN PRODUK BUCHI PADA
PT. ABADI NUSA USAHA SEMESTA**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar

SARJANA EKONOMI

Program Studi Manajemen- Strata 1

Nama : Ronny

NIM : 43107120108



FAKULTAS EKONOMI & BISNIS

UNIVERSITAS MERCU BUANA

JAKARTA

2012

SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ronny
NIM : 43107120108
Program Studi : Manajemen Pemasaran S1

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, 11 Agustus 2012

(Ronny)

NIM: 43107120108

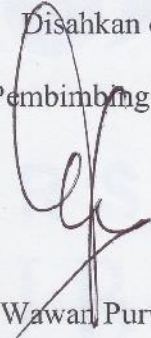


LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Ronny
NIM : 43107120108
Program Studi : Manajemen Pemasaran S1
Judul Skripsi : Pengaruh Biaya Promosi Penjualan dan Biaya Personal
Selling terhadap Volume Penjualan Pro
Produk Buchi pada PT. Abadi Nusa Usaha
Semesta
Tanggal lulus ujian : 10 September 2012

Disahkan oleh:

Pembimbing Skripsi



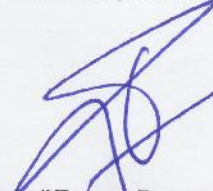
(Drs. Wawan Purwanto, MM)

Dekan



(DR. Wiwik Utami, AK, MS)

Ketua Program Studi Manajemen S1



(Arief Bowo Prayoga K, SE, MM)

LEMBAR PENGESAHAN DEWAN PENGUJI

Skripsi

Pengaruh Biaya Promosi Penjualan dan Biaya Personal Selling Terhadap Volume
Penjualan Produk Buchi pada PT. Abadi Nusa Usaha Semesta

Dipersiapkan dan Disusun oleh:

Ronny

43107120108

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada tanggal 10 September 2012

Susunan Dewan Penguji

Ketua Penguji/ Pembimbing Skripsi

(Drs. Wawan Purwanto, MM)

Anggota Dewan Penguji

(DR. Ir. Cecep Winata, M.Si)

Anggota Dewan Penguji

(Drs. H. Hasanuddin Pasiama, MSi)

KATA PENGANTAR

Segala Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini sesuai dengan waktu yang telah ditentukan.

Skripsi ini disusun guna memenuhi salah satu syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Mercu Buana Jakarta dengan judul “ **Pengaruh Biaya Promosi Penjualan dan Biaya Personal Selling terhadap volume penjualan produk Buchi pada PT. Abadi Nusa Usaha Semesta**”.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis banyak sekali mendapat masukan baik saran maupun bimbingan serta dukungan dari berbagai pihak. Untuk itu, dengan penuh rasa hormat penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu terutama kepada:

1. Bapak sebagai Ketua Universitas Mercu Buana
2. Ibu sebagai pembimbing skripsi saya.
3. Para dosen dan staff pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Persada Indonesia Y.A.I.
4. Semua keluarga, terima kasih atas doa dan kasih sayangnya selama ini serta bantuan dan dorongannya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

5. Teman – teman di Fakultas Ekonomi angkatan yang sedang sibuk menyusun skripsi ataupun belum yang selalu memberikan warna dan kebahagiaan saat dikampus yang tidak bisa penulis sebutkan satu per satu.

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.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
ABSTRAK.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	2
1.3. Batasan Masalah.....	3
1.4. Tujuan & Manfaat Penelitian.....	3
BAB II LANDASAN TEORI.....	5
2.1. Pengertian Pemasaran.....	5
2.2. Pengertian Promosi.....	7
2.3. Pengertian Penjualan.....	22
2.4. Pengaruh Biaya Promosi terhadap Penjualan.....	23

BAB III METODOLOGI PENELITIAN	25
3.1. Gambaran Umum Perusahaan.....	25
3.2. Metode Penelitian.....	28
3.3. Hipotesis.....	28
3.4. Variabel Pengumpulan Data.....	29
3.5. Metode Pengumpulan Data.....	29
3.6. Jenis Data.....	30
3.7. Populasi dan Sampel.....	30
3.8. Metode Analisis Data.....	31
BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....	36
4.1. Gambaran Umum Perusahaan.....	36
4.2. Statistik Deskriptif.....	40
4.3. Uji Kualitas Data.....	45
4.4. Pengujian Hipotesis.....	49
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	59
5.1. Kesimpulan.....	59
5.2. Saran.....	60
DAFTAR PUSTAKA.....	61
Lampiran 1 Tabel Distribusi F.....	63
Lampiran 2 Tabel Durbin Watson.....	65
Lampiran 3 Hasil SPSS.....	68

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1. Prosentase Perubahan Personal Selling.....	40
Tabel 4.2. Prosentase Perubahan Sales Promotion.....	42
Tabel 4.3. Prosentase Perubahan Sales.....	44
Tabel 4.4. Uji Multikolinearitas.....	48
Tabel 4.5. Uji Autokorelasi.....	49
Tabel 4.6. Hasil Korelasi dan Koefisien Penentu.....	51
Tabel 4.7. Hasil Regresi.....	52
Tabel 4.8. Hasil Korelasi dan Koefisien Penentu.....	53
Tabel 4.9. Hasil Regresi.....	54
Tabel 4.10. Hasil Korelasi dan Koefisien Penentu.....	55
Tabel 4.11. Uji F.....	56
Tabel 4.12. Hasil Regresi.....	57

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1. Gambar P Plot dan uji normalias.....	46
Gambar 4.2. Gambar Scatter plot dan uji heteroskedastisitas.....	47
Gambar 4.3. Kurva Distribusi Durbin Watson.....	49

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Tabel Distribusi F.....	63
Lampiran 2 Tabel Durbin Watson.....	65
Lampiran 3 Hasil SPSS.....	68