

**PENGARUH BIAYA *PERSONAL SELLING* DAN BIAYA
SALES PROMOTION TERHADAP NILAI PENJUALAN
PADA PT. MULTINUGRAHA KENCANA
DI JAKARTA**

SKRIPSI
Program Studi Manajemen S-1

Nama : Waridi

NIM : 43105110234



**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MERCU BUANA
JAKARTA
2010**

**PENGARUH BIAYA *PERSONAL SELLING* DAN BIAYA
SALES PROMOTION TERHADAP NILAI PENJUALAN
PADA PT. MULTINUGRAHA KENCANA
DI JAKARTA**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu untuk Memperoleh
Gelar SARJANA EKONOMI
Program Studi Manajemen S-1

Nama : Waridi

NIM : 43105110234



**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MERCU BUANA
JAKARTA
2010**

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Waridi
NIM : 43105110234
Program Studi : Manajemen S1
Judul Skripsi : PENGARUH BIAYA *PERSONAL SELLING* DAN BIAYA
SALES PROMOTION TERHADAP NILAI PENJUALAN
PADA PT. MULTINUGRAHA KENCANA DI JAKARTA
Tanggal ujian :

Disahkan Oleh
Pembimbing

(Tafiprios, SE, MM)

Tanggal :

Dekan

Ketua Program Studi Manajemen S-1

(Dra. Yuli Harwani, MM)

Tanggal :

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

Tanggal :

SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Waridi

NIM : 43105110234

Program Studi : Manajemen Strata – 1

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.

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Jakarta, Februari 2010

WARIDI
43105110234

LEMBAR PENGESAHAN DEWAN PENGUJI SKRIPSI

SKRIPSI

**PENGARUH BIAYA *PESONAL SELLING* DAN BIAYA
SALES PROMOTION TERHADAP NILAI PENJUALAN**

PADA PT. MULTINUGRAHA KENCANA

DI JAKARTA

Dipersiapkan dan Disusun Oleh :

Nama : Waridi

NIM : 43105110234

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada tanggal 17 Februari 2010
dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima

Susunan Dewan Penguji

Ketua Penguji/Pembimbing Skripsi,

U N I V E R S I T A S

(Tafiprios, SE, MM)
M E R C U B U A N A

Anggota Dewan Penguji,

(Dra. Aty Herawati, M.Si)

Anggota Dewan Penguji,

(Dra. Evawati Khumaedy, M.Si)

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT, penulis selalu tak henti-henti panjatkan do'a kepada Tuhan Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat dan nikmatNya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulisan skripsi ini adalah untuk memenuhi sebagian syarat-syarat guna mencapai gelar Sarjana Ekonomi di Universitas Mercu Buana.

Penulis menyadari masih banyak kekurangan yang terdapat dalam skripsi ini disebabkan oleh terbatasnya kemampuan, waktu, dan pengalaman yang ada. Oleh karena itu, pada kesempatan ini, penulis dengan segala kerendahan hati ingin mengucapkan rasa terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan dorongan moril yang membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi.

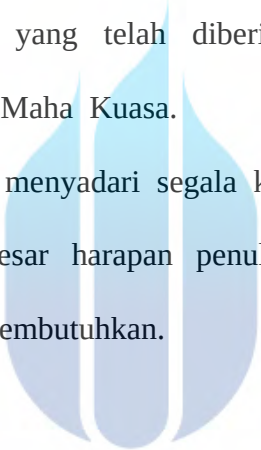
1. Kepada Ibu Dra. Yuli Harwani, MM, selaku Dekan Universitas Mercu Buana.
2. Kepada Bapak H. Arief Prayoga, K, SE, MM, selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Mercu Buana.
3. Kepada Bapak Tafiprios, SE, MM, selaku Pembimbing Skripsi yang telah meluangkan waktu kepada penulis.
4. Kepada para dosen Fakultas Ekonomi Universitas Mercu Buana yang telah memberikan ilmunya dan mendidik penulis dari awal hingga berakhirnya masa perkuliahan, sehingga penulis berhasil menyelesaikan pendidikan pada perguruan tinggi ini.

5. Kepada para Direktur Utama PT. Multinugraha Kencana, Bapak Rudi Suwandi, terima kasih atas dukungannya kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
6. Kepada Ibu Christine Silvia, selaku Direktur Pemasaran PT. Multinugraha Kencana yang telah memberikan izin dan meluangkan waktu untuk memberikan informasi dan data-data yang diperlukan dalam rangka penyusunan skripsi ini.
7. Kepada para Direktur Keuangan PT. Multinugraha Kencana, Ibu Lin Linda Tina, untuk kesediaannya meluangkan waktu dalam memberikan informasi yang dibutuhkan penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
8. Kepada orang tua penulis, Alm. Bapak Idris dan Ibu Wicem serta anggota keluarga penulis yang telah memberikan do'a, dan dukungan moril dan materiil.
9. Kepada istri (Curanti) dan anak ku (Abdurrahman Al-Ghoni dan Elma Is'adiyah Waridi) yang telah mensurport penulis selama kuliah dan penyusunan skripsi ini.
10. Kepada Kakak-kakak ku Rasdi, Karmudin, Rasdin, Sarunah, Supriyati, Surnadi, terutama kakak Rasdin yang banyak telah memberikan support dan dukungan bagi penulis dalam menghadapi masalah-masalah dalam pembuatan skripsi ini.

11. Kepada saudara maupun Teman-temanku Bunderan Sayap Kiri yang selalu menemani dan mensupport penulis untuk selalu menyelesaikan skripsi dan kuliah penulis, dan teman-teman lain yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu.
12. Terakhir kepada semua yang telah membantu selesainya skripsi ini, yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu.

Semoga budi baik yang telah diberikan kepada penulis mendapat balasan dari Tuhan Yang Maha Kuasa.

Akhir kata, dengan menyadari segala kekurangan dan kelemahan yang ada dalam skripsi ini, besar harapan penulis agar skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan.



Jakarta, Februari 2010
Penulis
UNIVERSITAS
MERCU BUANA

(WARIDI)

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	i
SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI	ii
LEMBAR PENGESAHAN DEWAN PENGUJI	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
ABSTRAKSI	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	3
1.3 Pembatasan Masalah.....	4
1.4 Tujuan Penelitian.....	5
1.5 Manfaat Penelitian.....	6
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1 Pengertian Biaya.....	7
2.1.1 <i>Personal Selling</i>	8
2.1.2 Kaitan Teori <i>Personal Selling</i>	12

2.1.3 Sales Promotion.....	13
2.1.4 Nilai Penjualan	17
2.2 Kerangka Pemikiran	19
2.2.1 Tujuan Promosi Penjualan (<i>Sales Promotion</i>)	19
2.2.2 Tahap-tahap Perancangan dan Pengelolaan <i>Personal Selling</i>	20
2.2.3 Pelatihan Wiraniaga.....	28
2.2.4 Mengarahkan Wiraniaga	30
2.2.5 Memotivasi Wiraniaga	30
2.2.6 Mengevaluasi Wiraniaga.....	32
2.2.7 Proses Tahapan <i>Personal Selling</i>	33
2.2.8 Kegiatan-kegiatan yang Menuju Keberhasilan <i>Personal Selling</i>	36
2.2.9 Pengorganisasian Wiraniaga atau Struktur Manajemen <i>Personal Selling</i>	37
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
3.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	42
3.2 Metode Penelitian	43
3.3 Hipotesis	44
3.4 Variabel dan Pengukurannya.....	44
3.5 Teknik Pengumpulan Data	45
3.6 Teknik Analisis Data	46
3.7 Teknik Pengujian Hipotesis.....	48

BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1 Deskripsi Subjek	50
1. Latar Belakang perusahaan.....	50
2. Struktur Organisasi Perusahaan.....	50
4.2 Deskripsi Objek	54
1. Bagaimana Pelaksanaan <i>Personal Selling</i> pada PT. Multinugraha Kencana.....	54
2. Bagaimana Pelaksanaan <i>Sales Promotion</i> pada PT. Multinugraha Kencana.....	55
3. Apakah ada Pengaruh Biaya <i>Personal Selling</i> dan Biaya <i>Sales Promotion</i> terhadap Nilai Penjualan pada PT. Multinugraha Kencana.....	57
4.3 Analisis dan Pembahasan	58
4.4 Hipotesis	78

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan.....	83
5.2 Saran	84

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Bauran Pemasaran Dihubungkan dengan Barang Konsumsi dan Barang Industri	10
Gambar 2.2 Kaitan Teori <i>Personal Selling</i>	12
Gambar 2.3 Bagan Kerangka Pemikiran.....	41
Gambar 4.1. Bagan Organisasi PT. Multinugraha Kencana	51
Gambar 4.2. Uji Asumsi Regresi Berganda Normalitas	67
Gambar 4.3. Uji Asumsi Regresi Berganda Heterokedasitas	77



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1. PT. Multinugraha Kencana Perincian Biaya <i>Personal Selling</i> tahun 1999 – 2008 (dalam ribuan rupiah)	59
Tabel 4.2. PT. Multinugraha kencana Perincian Biaya <i>Sales Promotion</i> tahun 1999 – 2008 (dalam ribuan rupiah)	62
Tabel 4.3. Nilai Penjualan PT. Multinugraha Kencana tahun 1999 – 2008 (dalam ribuan rupiah)	65
Tabel 4.4. Pengaruh antara Biaya <i>Personal Selling</i> dan Biaya <i>Sales Promotion</i> terhadap Penjualan pada PT. Multinugraha Kencana tahun 1999 – 2008 (dalam ribuan rupiah)	68
Tabel 4.5. Hasil Uji Regresi Linear Ganda	78
Tabel 4.6. Hasil Pengujian Multikolinearitas	74
Tabel 4.7. Hasil Pengujian Autokorelasi	75

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Daftar Biaya *Personal Selling* PT. Multinugraha Kencana tahun 1999 – 2008
- Lampiran 2. Daftar Biaya *Sales Promotion* PT. Multinugraha Kencana tahun 1999 – 2008
- Lampiran 3. Daftar Penjualan PT. Multinugraha Kencana tahun 1999 – 2008
- Lampiran 4. Analisis Biaya *Personal Selling* dan Biaya *Sales Promotion* terhadap Hasil Penjualan PT. Multinugraha Kencana tahun 1999 – 2008
- Lampiran 5. Daftar Riwayat Hidup

