

**PENGARUH KEBIJAKAN HARGA DAN PERIKLANAN  
TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA  
PERUSAHAAN RAKET ABADI MALANG**

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan  
Dalam Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi  
Program Studi : Manajemen



Disusun Oleh :

**AGUS ANDRIONO**

**00.22.0088**

FAKULTAS EKONOMI  
JURUSAN EKONOMI MANAJEMEN  
UNIVERSITAS MERDEKA MALANG  
2006

## LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : AGUS ANDRIONO  
Nomor Pokok : 00.22.0088  
Universitas : Merdeka Malang  
Fakultas : Ekonomi  
Program Studi : Manajemen  
Judul : PENGARUH KEBIJAKAN HARGA DAN  
PERIKLANAN TERHADAP VOLUME PENJUALAN  
PADA PERUSAHAAN RAKET ABADI MALANG

Malang, April 2006

DISETUJUI DAN DITERIMA:

Ketua Program Studi,

Dosen Pembimbing,

**(Dra. Erna Setijani, MM)**

**(Dra. Eny Yuniriyanti, MM)**

Dekan Fakultas Ekonomi  
Universitas Merdeka Malang

**(Drs. Maxion Sumtaky, M.Si.)**

**PENGARUH KEBIJAKAN HARGA DAN PERIKLANAN  
TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN  
RAKET ABADI MALANG**

Dipersiapkan dan disusun oleh:

**AGUS ANDRIONO  
00.22.0088**

Telah dipertahankan di depan dewan penguji  
Pada Tanggal 18 Maret 2006

Susunan Dewan Penguji

Ketua Penguji

Sekretaris Penguji

**(Dra. Eny Yuniriyanti, MM)**

**(Drs. H. Kamaluddin, MM)**

Anggota Penguji

**(Drs. Yarnest, MM)**

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan  
Untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

Malang, April 2006  
Dekan Fakultas Ekonomi  
Universitas Merdeka Malang

**(Drs. Maxion Sumtaky, M.Si.)**



## PERUSAHAAN RAKET DAN ALAT-ALAT OLAH RAGA

# "ABADI"

Jl. Klayatan I / 4 RT. 04 RW. 01 Malang 65148  
Telp. (0341) 806332 - 806368  
JAWA TIMUR

### SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini Pimpinan Perusahaan PERUSAHAAN RAKET ABADI MALANG menerangkan bahwa mahasiswa/i tersebut dibawah ini:

N A M A : AGUS ANDRIONO  
NOMOR POKOK : 00.22.0088  
FAKULTAS : EKONOMI  
UNIVERSITAS : MERDEKA MALANG  
JUDUL SKRIPSI : PENGARUH KEBIJAKAN HARGA DAN  
PERIKLAMAN TERHADAP VOLUME  
PENJUALAN PADA PERUSAHAAN RAKET  
ABADI MALANG

Telah mengadakan Penelitian di PERUSAHAAN RAKET ABADI MALANG

Dari tanggal 2 Januari 2006 sampai 28 Februari 2006  
Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Malang, Maret 2006



PERSH. PERKROOM & PERHEKEL

"ABADI"

JL. KLAYATANI / 4 RT. 04 - RW. 01

TELP. (0341) 806332 - 806368

MALANG 65148

**HAIRI SOEMARNO**

**PIMPINAN PERUSAHAAN**

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : AGUS ANDRIONO

Nomor Pokok : 00.22.0088

Universitas : Merdeka Malang

Fakultas : Ekonomi

Program studi : Manajemen

Tempat dan Tgl.Lahir : Kotabaru, 12 Nopember 1980

Alamat : Jl. M. Alwie No. 118 Kotabaru Kal-Sel

Nama Orang Tua (Bapak) : D. P. HARIYANTO

(Ibu) : SUHARTI

Riwayat Pendidikan :

1. Lulus Sekolah Dasar Negeri Semayap 2 Kotabaru Tahun 1993
2. Lulus Sekolah Menengah Pertama Negeri 01 Kotabaru Tahun 1996
3. Lulus Sekolah Menengah Umum Negeri 01 Kotabaru Tahun 1999
4. Terdaftar sebagai Mahasiswa Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen Universitas Merdeka Malang Tahun 2000

## PERSEMBAHAN

### *MOTTO:*

*Rintanglah BUKANLAH HALANGAN untuk  
MERAH KESUKSESAN, Karenanya Lebih Baik Mencoba  
Daripada Mengakui Kegagalan Tanpa Mempesjuangkannya.*

### *JUNKY SPECIAL THANK'S TO:*

- *My GOD ALLAH S.W.T & My ROSUL MUHAMMAD S.A.W Atas Berkah, Rahmah, & Hidayah Yg Engkau Berikan Kepada Hambamu Yg Lemah Dan Jauh Dari Sempurna Ini.*
- *My Family : My Parents D.P Hariyanto & Suharti Atas Kasih Sayang, Doa & Linangan Almatamu Yg Tak Terhingga. My Brother Sigit Purwanto, Widi Susanto, Chandra Dwi Hartono, & My Little Sister Hasilia Septi Handanti. I thank's Bro*
- *Keluarga Besar Mertua Gue H. Agus Salim, Alm. & Hj. Mastora, Kakak Ipar Gue Dr. Melliyani Agustini & Si Kecil Utie.*
- *Tobiku Terkasih Melliyana Agustina & Pubiku Tercinta Awella Celesta Melandri, Semua Ini Papah Dedikasikan Untuk Kalian Berdua, Karena Papah Sayang Sama Kalian.*
- *Nenek Moyangku Di Kalimantan Dan Yg Di Jawa, I thank's A Lot Om, Budhe, Tante, Paman, Bibi, Acil, Julak, Siwo Atas Semua Bantuan Yang Diberikan.*
- *Sahabat – Sahabat Karibku A. Rizani (Gu2k ), I One Junkies, Rizal Bot, Ucup Anjungk, B' Dhoel, Denny Pehoel, Adit & Anta, Yena, Ya2n, Yudie Singo, Agil Kumpang, Yuda & Brondies Bpp, dan Semua Sobat Yg Pernah Kenal Sama Junky Yang Nggak Mungkin Disebutin Semua.*

*Motorku DA 4568 GF, Lagu AJR Party House Music, Purnama Merindunya Siti Nurhalisa, Arti Cintanya Ari Lasso, Karena Cintanya Jay, Ku Tak Bisa Yg SLANK, Manusia Bodohnya ADA Band, ASHENA & GRAND DISCOFQUE.*

*Sebelumnya Junky Ucapin Terima Kasih Yg Tak Terhingga Bocah :*

*My Organisation HJ.M.MAKO, J.M.A.P.A.L.L.A, M.A.N.S.A. Serta Seluruh CREW Didalamnya. Warga Tidor Jl. Salahutu, Anak – Anak Singgalang 14 & 11, Leuser 28, Anak – Anak Kupang, Jakarta, Madura, Balikpapan, Arema, Bali. Anak – Anak KKN Bondowoso 2006, Anak – Anak APJ ( Akademi Penjara Indonesia ) Polresta Malang 2003. Temen – Temen Pakaw Gue, Temen – Temen Dugem Gue, Temen – Temen Muntah Miras Gue, Temen – Temen Berantem gue, Temen - Temen Susah Gue, Temen – Temen Senang Gue, Temen – Temen Tidor Gue, Cewek – Cewek Yang Poinah Gue Tidurin, Mantan – Mantan Pacar Gue Yang Patah Hati Ma Gue, Sampe Temen – Temen Sholat, Ngaji & Ngajakin Gue Tobat. Mahasiah Buat Semuanya.....*

*Biar nyaman nda tulisi ja sudah ngaran – ngarannya nah.....*

*Buhan KTB di MLG : Adi Cemot, Meckay, Fahmi, Darma, Cahé, Beryy, Khatis, Oktuin, Yudi Angah, Armoor, candra, agus nca, dll.*

*Buhannya umkuy : Fupah, udie, Rahmie, santie, Ya2n Bpp, Aiech, Melly Bpp, Roose, W.A.N.D.A CS, udin, galuh, nanang, siapa – siapa kah.....*



**AGUS ANDRIONO, SE**

## KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan Puji dan Syukur kehadiran Tuhan yang Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat-Nya. Sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Skripsi ini dengan judul: “Pengaruh Kebijakan Harga dan Periklanan Terhadap Volume Penjualan Pada Perusahaan Raket “ABADI” Malang

Penyusunan Skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi sebagian persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Merdeka Malang.

Pada kesempatan ini dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih yang sebanyak-banyaknya kepada:

1. Bapak **Drs. MAXION SUMTAKY, M.Si.**, Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Merdeka Malang.
2. Ibu **Dra. ERNA SETIJANI, MM** Selaku Ketua Program Studi Ekonomi Manajemen Universitas Merdeka Malang.
3. Ibu **Dra. ENY YUNIRIYANTI, MM** Selaku Dosen pembimbing yang telah banyak memberi pengarahan dan bimbingan serta petunjuk-petunjuk yang berguna kepada penulis sehingga penulisan skripsi ini dapat terselesaikan tepat pada waktunya.



4. Bapak dan Ibu Dosen yang telah mengajar dan membimbing penulis dari mulai menjadi mahasiswa Ekonomi Manajemen Universitas Merdeka Malang
5. Kedua Orang Tuaku tercinta bapak dan Ibu, terima kasih atas do'a, cinta, air mata dan kasih sayang yang tiada henti-hentinya, serta dukungan moril maupun materiil dalam penyusunan skripsi ini.
6. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah banyak memberikan bantuan hingga terselesaikannya penulisan skripsi ini.

Akhirnya atas bantuan, bimbingan dan pengarahan serta dorongan yang diberikan semoga mendapatkan balasan dari Tuhan Yang Maha Esa. Penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam penulisan Skripsi ini, dan penulis mengharapkan kritik serta saran yang membangun dari pembaca demi kesempurnaan Skripsi ini.

Demikianlah Skripsi ini disusun dan semoga apa yang penulis sajikan dapat berguna dan bermanfaat bagi para pembaca untuk menambah bekal ilmu pengetahuan.

Malang, Maret 2006

Penulis

## DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL.....	
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI.....	
LEMBAR PENGESAHAN .....	
SURAT KETERANGAN PENELITIAN .....	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP .....	
PERSEMBAHAN .....	
KATA PENGANTAR .....	
DAFTAR ISI .....	
DAFTAR TABEL.....	
DAFTAR GAMBAR.....	
DAFTAR LAMPIRAN .....	
ABSTRAKSI .....	
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah Penelitian .....	1
B. Perumusan Masalah .....	3
C. Tujuan Penelitian.....	3
D. Kegunaan Penelitian .....	4
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Pengertian pemasaran .....	5
B. Pengertian Bauran Pemasaran .....	6
C. Tinjauan Tentang Kebijakan Harga .....	7
1. Pengertian Harga dan Kebijakan Harga.....	7
2. Tujuan Kebijakan harga .....	10
3. Macam-Macam Kebijakan Harga .....	13
4. Jenis-Jenis Potongan.....	20
5. Tujuan Penetapan Harga .....	23
6. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Harga .....	24
D. Tinjauan Tentang Periklanan.....	24
1. Pengertian periklanan .....	24
2. Tujuan periklanan dan fungsi periklanan.....	25
3. Macam-Macam Periklanan .....	30
4. Pemilihan Media Periklanan.....	33

E. Konsep Penjualan .....	39
F. Hubungan kebijakan harga dan periklanan dengan tingkat Volume Penjualan.....	39
G. Hipotesis.....	40
 <b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
A. Identifikasi dan Definisi Konseptual Variabel.....	42
B. Definisi Operasional Variabel .....	43
C. Ruang Lingkup Penelitian.....	44
D. Lokasi Penelitian .....	44
E. Jenis Data .....	44
F. Teknik Pengumpulan Data .....	45
G. Teknik Analisis Data .....	45
 <b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN</b>	
A. Hasil Penelitian.....	50
1. Sejarah Singkat Perusahaan .....	50
2. Lokasi Perusahaan .....	52
3. Bentuk Hukum Perusahaan .....	52
4. Struktur Organisasi .....	53
5. Organisasi Dan Personalia .....	57
6. Produksi Dan Hasil Produksi.....	61
7. Pemasaran.....	66
8. Keuangan Perusahaan .....	71
9. Tujuan Perusahaan.....	71
B. Pembahasan Hasil Penelitian.....	75
1. Deskripsi variabel penelitian .....	75
2. Analisis Data .....	78
3. Interpretasi Hasil Penelitian .....	85

**BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

A. Kesimpulan.....	88
B. Saran-Saran.....	89

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel 1. Jumlah Karyawan	
Perusahaan Raket “ABADI” Malang Tahun 2005 .....	58
2. Kualitas Pendidikan Karyawan	
Perusahaan Raket “ABADI” Malang Tahun 2005 .....	59
3. Data Mesin Dan Peralatan Produksi	
Perusahaan Raket “ABADI” Malang .....	62
4. Hasil produksi Perusahaan Raket “ABADI” Malang.....	66
5. Jumlah Potongan Harga Perusahaan Raket Abadi Malang	
Tahun 2001-2005 .....	69
6. Jumlah Biaya Periklanan	
Perusahaan Raket Abadi Malang Tahun 2001-2005 .....	70
7. Jumlah Potongan Harga	
Perusahaan Raket Abadi Malang Tahun 2001-2005 .....	76
8. Data Biaya <i>Periklanan</i>	
Perusahaan Raket Abadi Malang Tahun 2001 – 2005 .....	77
9. Data Volume Penjualan Perusahaan Raket Abadi	
Tahun 2001 – 2005.....	78
10. Hasil Analisis Regresi Linier Berganda.....	80

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar	
1. Struktur Organisasi Perusahaan Raket “ABADI” Malang Tahun 2005.....	54
2. Bagian Proses Produksi Pada Raket Jenis Aluminium Perusahaan Raket “ABADI” Malang.....	65
3. Kurva Daerah Penerimaan Dan Penolakan $H_0$ Variabel Kebijakan Harga ( $X_1$ ) .....	84
4. Kurva Daerah Penerimaan Dan Penolakan $H_0$ Variabel <i>Periklanan</i> ( $X_2$ ) .....	84

## DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran	
1. Summarize .....	93
2. Analisis Regresi .....	94

## ABSTRAKSI

Pengetahuan akan bauran pemasaran yang baik dalam upaya pelaksanaan kegiatan pemasaran secara intensif menjadi faktor penting yang harus diketahui perusahaan dalam usaha mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dan menjangkau konsumen sebanyak-banyaknya. Dengan adanya penelitian tentang bauran pemasaran diharapkan bisa membantu untuk mewujudkan suatu tujuan perusahaan. Berdasarkan alasan tersebut di atas maka penulis tertarik untuk mengambil judul skripsi tentang: "PENGARUH KEBIJAKAN HARGA DAN PERIKLANAN TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN RAKET ABADI MALANG".

Penelitian ini bertujuan: 1) Untuk mengetahui pengaruh kebijakan harga dan periklanan terhadap Volume Penjualan Pada Perusahaan Raket Abadi Malang 2) Untuk mengetahui pengaruh yang dominan antara harga dan periklanan terhadap Volume Penjualan Pada Perusahaan Raket Abadi Malang

Penelitian ini menggunakan analisis kuantitatif dengan analisis regresi berganda, uji t dan uji F untuk menganalisis Data yang diperoleh yang berupa data tentang jumlah kebijakan harga dalam 5 tahun, jumlah biaya periklanan dalam 5 tahun dan jumlah volume penjualan dalam 5 tahun terakhir.

Dari hasil analisa data dengan menggunakan program SPSS 11.0 For Windows, dari hasil uji korelasi berganda terdapat hubungan yang sangat kuat dan searah antara kebijakan harga dan potongan harga dengan volume penjualan, artinya kenaikan atau penurunan kebijakan harga dan periklanan periklanan secara bersama-sama akan menyebabkan kenaikan atau penurunan volume penjualan.

Besarnya koefisien determinasi ( $R^2$ ) = 0,988 dan setelah disesuaikan didapatkan nilai R adjustnya sebesar 0,976 menunjukkan bahwa variabel variabel *kebijakan harga* ( $X_1$ ), dan *periklanan* ( $X_2$ ) secara bersama-sama memberikan kontribusi/sumbangan sebesar 97,6% terhadap perubahan volume penjualan ( $Y$ ), sedangkan sisanya sebesar 2,4% merupakan sumbangan/kontribusi variabel lain yang tidak diamati dalam penelitian ini.

Dari hasil perhitungan analisis dengan menggunakan program SPSS for Windows, dengan tingkat kepercayaan 95% ( $\alpha = 5\%$ ) dan  $df = 2;2$  diperoleh nilai  $F_{tabel} = 19.00$  sedangkan nilai  $F_{hitung} = 81.266$  sehingga dapat dikatakan  $F_{hitung}$  lebih besar dari  $F_{tabel}$  sehingga  $H_0$  ditolak atau  $H_a$  diterima. Sehingga hipotesis I yang menyatakan bahwa diduga secara bersama-sama variabel variabel *kebijakan harga* ( $X_1$ ), dan *periklanan* ( $X_2$ ) secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan ( $Y$ ), dapat diterima atau dibuktikan secara statistik.

Dari hasil uji t diketahui variabel bebas  $X_1$  (*kebijakan harga*) mempunyai nilai koefisien regresi tertinggi yaitu 60,953 dibandingkan



dengan variabel bebas yang lain. Sehingga hipotesis kedua yang menyatakan bahwa kebijakan harga mempunyai pengaruh paling dominan terhadap keputusan pembelian dapat diterima dan telah teruji secara statistik.