

**PENGARUH ADVERTISING DAN PROMOSI PENJUALAN
TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA
PERUSAHAAN PT. INDOSPORT JAYA JAKARTA
(Pemegang Lisence dan Distributor Tunggal Merk PUMA)**

SKRIPSI

**Diajukan untuk Memenuhi sebagian persyaratan
Dalam Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi : Manajemen**



**Disusun Oleh :
ANGGA ERIKA ARDIAN
01.220.124**

**UNIVERSITAS MERDEKA MALANG
FAKULTAS EKONOMI
MANAJEMEN
2006**

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : ANGGA ERIKA ARDIAN
Nomor Pokok : 01 220 124
Universitas : Merdeka Malang
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi : PENGARUH ADVERTISING DAN PROMOSI
PENJUALAN TERHADAP VOLUME PENJUALAN
PADA PERUSAHAAN PT. INDOSPORT JAYA
JAKARTA (Pemegang Lisence dan Distributor
Tunggal Merk Puma)

Malang, M e i 2006

DISETUJUI DAN DITERIMA

Ketua Program Studi

Pembimbing

(Dra. Erna Setijani, MM)

(Dra. Hj Sunaryati, MM)

Dekan Fakultas Ekonomi

(Drs. MAXION SUMTAKY, M.Si)

**PENGARUH ADVERTISING DAN PROMOSI PENJUALAN TERHADAP
VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN PT. INDOSPORT
JAYA JAKARTA (Pemegang Lisence dan Distributor Tunggal Merk Puma)**

Dipersiapkan dan disusun oleh :

ANGGA ERIKA ARDIAN
01 220 124

Telah dipertahankan di depan penguji
Pada tanggal 17 Maret 2006

Susunan Dewan Penguji

Ketua Penguji

Sekretaris Penguji

Dra. Hj Sunaryati, MM

Drs. H. Soewoto W, MM

Anggota Penguji

Drs. Abd. Manap W, 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

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1. Nama Lengkap : Angga Erika Ardian
2. Nomor pokok : 01.220.124
3. Universitas : Merdeka Malang
4. Fakultas : Ekonomi
5. Program studi : Manajemen
6. Jenis Kelamin : Laki-laki
7. Tempat / Tgl Lahir : Malang 21 maret 1983
8. Alamat : Desa Teros kecamatan Labuan Haji
Lombok Timur (NTB)
9. Nama orang tua (Ayah) : H.Drs. Soekardi
(Ibu) : Hj. Pudji Astuti
10. Riwayat Pendidikan :
 - a. Tahun 1995 Lulus SDN 03 TEROS
 - b. Tahun 1998 Lulus SMPN 05 SELONG
 - c. Tahun 2001 Lulus SMUN 02 SELONG
 - d. Tahun 2006 Sarjana Ekonomi Universitas Merdeka Malang.



PT. INDOSPORT JAYA JAKARTA

JL. PROBOLINGGO NO. 8 JAKARTA 10350 INDONESIA

TELP. 62-21-392-72171/18, FAX. 62-21-392-7215

indosport jaya indosport jaya indosport jaya indosport jaya indosport jaya indo sport jaya indospo

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini selaku Pimpinan Perusahaan "PT. INDOSPORT JAYA JAKARTA", menyatakan dan menerangkan bahwa :

NAMA : ANGGA ERIKA ARDIAN
NPK : 01 220 124
FAKULTAS : E K O N O M I
JURUSAN : M A N A J E M E N
UNIVERSITAS MERDEKA MALANG

Telah benar-benar melakukan penelitian dan mengambil data dari Perusahaan kami untuk dipergunakan sebagai bahan penyusunan Skripsi yang berjudul : "Pengaruh *Advertising* dan Promosi Penjualan Terhadap Volume Penjualan Pada Perusahaan PT. INDOSPORT JAYA JAKARTA".

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenar-benarnya, untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 21 Desember 2005
Pimpinan,

WER BERNIE BACOSA



KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Alhamdulillah Rabbil Alamin sebagai puji syukur kehadiran Allah SWT karena dengan limpahan rahmat dan nikmat yang tiada batasnya yang diberikan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan judul : PENGARUH ADVERTISING DAN PROMOSI PENJUALAN TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN PT . INDOSPORT JAYA JAKARTA (Pemegang lisence dan Distributor Tunggal Merk Puma).

Penulisan skripsi ini merupakan salah satu persyaratan untuk menyelesaikan jenjang pendidikan strata satu (S-1) pada Fakultas Ekonomi Universitas Merdeka Malang.

Penyusunan skripsi ini tentunya tidak akan selesai tanpa adanya bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak yang telah memberikan dorongan serta masukan sebagai langkah untuk menyelesaikan penulisan skripsi. Dalam kesempatan ini penulis menyampaikan rasa hormat dan terima kasih yang tiada batasnya kepada :

1. Bapak Drs. Maxion sumtaky, M.Si, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Merdeka Malang.

2. Ibu Dra. Erna Setijani ,MM, selaku Ketua Jurusan Manajemen Universitas Merdeka Malang.
3. Dra.Hj, Sunaryati, MM, selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak membantu dan meluangkan waktu untuk membimbing penulis selama penyusunan skripsi ini.
4. Seluruh staff dan karyawan Fakultas Ekonomi Universitas Merdeka Malang yang banyak membantu dalam pengurusan skripsi.
5. Drs. H, Soewoto W,MM dan Drs.ABD. Manap W,MM Selaku Dosen Penguji.
6. Semua pihak yang telah membantu penyelesaian penulisan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis Menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, karena keterbatasan kemampuan penulis.Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat khususnya bagi penulis sendiri dan bagi para pembaca semua.

Malang , Mei 2006

P e n u l i s

special thank's to:

Papa dan Mama atas doa dan dorongan dan dukungan baik spirit dan materi yang berlebihan selama aku kuliah Yang tidak terbatas

Adikku yang paling cantik dan imut dan paling kucayangi. I love you.....

Bu'de dan pak deku n kakakku yang slalu membantuku makaci ya

My love yang selama ini selalu mendukungu, dan memberikan semangat padaku.....

Lek Lal suwun yo atas computernya walaupun printernya sering macet-macetan he..he.....

Fyan yang slalu membantuku dalam pengerjaan skripsi sampai ngerewangi aku dalam mele'an tanpa dia skripsiku gak mari-mari,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,

Mas antok, mas heri, arifin, chip, mbak wi, mas rudi mbak wati, ibor, yusni, anak juwet yang gak bisa ak sebutin satu-persatu abis banyak sih makasi ya atas bantuannya

Tmn2ku kelas C 001, KKN kel 4, makasi ya temen2 met berpisah.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
LEMBAR PERSETUJUAN TIM PENGUJI	iii
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS	iv
SURAT KETERANGAN PENELITIAN	v
KATA PENGANTAR	vi
LEMBAR UCAPAN TERIMA KASIH	viii
DAFTAR ISI I	ix
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
ABSTRAKSI SKRIPSI	xvii
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Penelitian	1
B. Perumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian	4
D. Kegunaan penelitian	5

BAB II : LANDASAN TEORI

A. Landasan Teori	6
1. Pengertian Pemasaran	6
2. Marketing Mix	7
3. Promotional Mix	10
4. Advertising	12
a. Pengertian Advertising	12
b. Fungsi Advertising	13
c. Tujuan Advertising	15
d. Media Advertising	16
e. Masalah Utama Advertising	17
f. Biaya Advertising	18
g. Tipe Advertising	19
h. Cara mengukur Advertising	20
5. Promosi Penjualan	21
a. Pengertian Promosi Penjualan	21
b. Promosi Penjualan	22
c. Fungsi Promosi Penjualan	23
d. Tujuan Advertising	23
e. Jenis Promosi Penjualan	25
f. Klasifikasi Promosi Penjualan	27

	6. Hubungan Advertising dan Promosi	
	Penjualan Terhadap Volume Penjualan	27
	B. Hipotesis	28
BAB III	: METODE PENELITIAN	
	A. Identifikasi dan Definisi Konseptual Variabel	29
	B. Definisi Operasional Variabel	30
	C. Ruang Lingkup Penelitian	31
	D. Lokasi Penelitian	31
	E. Sumber Data	32
	F. Teknik pengumpulan Data	32
	G. Teknik Analisis Data	33
BAB IV	: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
	A. Hasil Penelitian	36
	1. Sejarah dan Lokasi Penelitian	36
	a. Sejarah Singkat Perusahaan	36
	b. Lokasi Perusahaan	37
	c. Tujuan Perusahaan	38
	d. Struktur Organisasi	41
	e. Personalia Perusahaan dan Organisasi	
	Perusahaan	48
	f. Bentuk Badan Hukum Perusahaan	52

2. Penjualan dan Distribusi	52
3. Pemasaran	54
B. Pembahasan Hasil Penelitian	59
Analisis Regresi Berganda	60
Analisis Uji F	62
Analisis Uji t	63
C. Interpretasi Hasil Penelitian	66
BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan	68
B. Saran	69

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

Tabel

1.	Jenis Promosi Penjualan	26
2.	Jumlah Karyawan Menurut Jabatan	49
3.	Target dan Realisasi Penjualan	53
4.	Realisasi Penjualan dan Harga Jual	53
5.	Data Perbandingan Advertising dan Promosi Penjualan	57
6.	Pengaruh Biaya Advertising dan Promosi Penjualan	59
7.	Rekapitulasi Analisis Regresi Berganda	60
8.	Perbandingan t <i>hitung</i> dan t <i>table</i>	63

DAFTAR GAMBAR

Gambar

1. Struktur Organisasi	42
------------------------------	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran

1. Data Hasil Analisis Regresi

ABSTRAKSI

Skripsi ini berjudul **“Pengaruh Advertising dan Promosi Penjualan Terhadap Volume Penjualan pada Perusahaan PT. Indosport Jaya Jakarta (Pemegang Lisence dan Distributor Tunggal Merk Puma)”** merupakan hasil penelitian pada Perusahaan PT. Indosport Jaya Jakarta. Sebagai variabel bebasnya adalah Advertising dan Promosi Penjualan sedangkan variabel terikatnya adalah volume penjualan. Data yang diolah dan digunakan sebagai bahan penelitian adalah dari data penjualan pertahun.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah variabel Advertising dan Promosi Penjualan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap volume penjualan dan untuk mengetahui variabel manakah diantara Advertising dan Promosi Penjualan yang mempunyai pengaruh yang dominan terhadap volume penjualan pada PT. Indosport Jaya Jakarta. Sedangkan hipotesisnya yaitu diduga bahwa Advertising dan Promosi Penjualan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap volume penjualan dan diduga bahwa variabel Advertising mempunyai pengaruh yang dominan daripada volume penjualan terhadap volume penjualan pada PT. Indosport Jaya Jakarta.

Analisis yang digunakan dalam penelitian ini antara lain adalah regresi berganda, uji t dan uji F. Persamaan regresinya adalah $Y = 2080300645 + 133,271 X_1 + 120,867 X_2$, dari nilai koefisien regresi tersebut dapat diartikan bahwa kebijakan harga dan kualitas produk mempunyai pengaruh yang searah terhadap volume penjualan pada Perusahaan PT. Indosport Jaya. Koefisien korelasi berganda sebesar 0,997 atau mendekati 1 menunjukkan adanya hubungan yang sangat kuat antara Advertising dan Promosi Penjualan, hasil koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,994 artinya sebesar 99,4% volume penjualan Perusahaan dipengaruhi oleh Advertising dan Promosi Penjualan. Sedangkan sisanya sebesar 0,06% di sebabkan oleh variabel lain yang tidak tercakup dalam penelitian ini.

Selanjutnya adalah uji hipotesa dengan menggunakan uji F, P-Level sebesar $0,006 < \alpha = 0,05$ berarti H_0 ditolak dan H_a diterima, serta uji t dengan P-Level sebesar 0,014 dan $0,043 < \alpha = 0,05$, H_0 ditolak dan H_a diterima artinya Advertising dan Promosi Penjualan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap volume penjualan.

Nilai koefisien Advertising sebesar 133,271 > nilai koefisien Promosi Penjualan sebesar 120,867 artinya Advertising mempunyai pengaruh yang dominan daripada Promosi Penjualan terhadap volume penjualan Perusahaan PT. Indosport Jaya Jakarta.