

**PENGARUH *MARKETING MIX* TERHADAP PENJUALAN PADA PR.  
GEDUNG BIRU MALANG**

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan  
Dalam Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi  
Jurusan : **Manajemen**



Disusun Oleh :

**EKO HANDRI SUSANTO**

00.220.267

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS MERDEKA MALANG  
2006**

**LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI**

Nama : **EKO HANDRI SUSANTO**  
Nomor Pokok : 00.220.267  
Universitas : Merdeka Malang  
Fakultas : Ekonomi  
Program Studi : Manajemen  
Judul Skripsi : **PENGARUH *MARKETING MIX* TERHADAP  
PENJUALAN PADA PR. GEDUNG BIRU MALANG**

Malang, Agustus 2006

**DISETUJUI DAN DITERIMA :**

Ketua Program Studi



(Dra. ERNA SETIJANI, MM)

Dosen Pembimbing



(IRANY WIDHYASTITI, SE, MM)

Dekan Fakultas Ekonomi



(**ROSTYAN SUMTAKY, M.Si**)

**PENGARUH *MARKETING MIX* TERHADAP PENJUALAN PADA PR.  
GEDUNG BIRU MALANG**

Dipersiapkan dan disusun oleh :

**EKO HANDRI SUSANTO**  
00.220.267

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji  
Pada tanggal 4 Agustus 2006

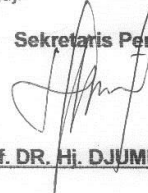
Susunan Dewan Penguji

**Ketua Tim Penguji**



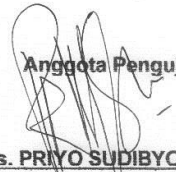
**IRANY WIDHYASTITI, SE, MM**

**Sekretaris Penguji**



**Prof. DR. Hi. DJUMIATI, MS**

**Anggota Penguji**



**Drs. PRIYO SUDIBYO, M.Si**

Skripsi ini Telah Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan  
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi

Malang, Agustus 2006

Delegasi Fakultas Ekonomi  
Universitas Merdeka Malang



**Drs. MAXION SUMTAKY, M.Si**

**PERUSAHAAN ROKOK KRETEK**  
**GB "P.R GEDUNG BIRU"**

Jl. KH. Malik Dalam 59-A Malang

Malang, 26 Juli 2006

Nomor : -  
Lampiran : -  
Perihal : -

**SURAT KETERANGAN**

Yang bertanda tangan di bawah ini Pimpinan Perusahaan Rokok PR. Gedung Biru, dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Eko Handri S  
Nomor Pokok : 00220267  
Semester : XII  
Program Studi : Manajemen  
Alamat : Jl. Simp Mega Mendung 11 A Malang

Telah melakukan penelitian untuk Penyusunan Skripsi pada perusahaan kami.  
Demikian surat keterangan ini kami buat untuk dapat di pergunakan sebagai mana mestinya.

Hormat Kami  
Pimpinan Perusahaan  
PERUSAHAAN ROKOK  
Cap „GEDUNG BIRU“  
MALANG  
Bambang Sumantri

**DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

Nama : **EKO HANDRI SUSANTO**  
Nomor Pokok : 00.220.267  
Universitas : Merdeka Malang  
Fakultas : Ekonomi  
Program Studi : Manajemen  
Tempat/ Tgl Lahir : Blitar, 25 Juli 1981  
Agama : Islam  
Alamat : Jl. Banteng Blorok 10 Kecamatan Kademongan  
Kabupaten Blitar

Nama Orang Tua  
(Ayah) : **SULASNO**  
(Ibu) : **SUPATMI**

Riwayat Pendidikan : 1. Tahun 1994, Lulus SDN I Rejowinangun  
Blitar  
2. Tahun 1997, Lulus SMPN II Kademangan,  
Blitar  
3. Tahun 2000, Lulus SMUN I Kademangan,  
Blitar  
4. Terdaftar Sebagai Mahasiswa Fakultas  
Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas  
Merdeka Malang Tahun 2000

## KATA PENGANTAR

### **Assalamualaikum Wr. Wb.**

Alhamdulillah Robbil Alamin dengan memanjatkan puji dan syukur yang sedalam dalamnya kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, karunia, ridho serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul : **“Pengaruh Marketing Mix Terhadap Penjualan Pada PR. Gedung Biru Malang”**.

Tujuan dan penulisan skripsi ini dimaksudkan sebagai salah satu syarat akademik untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S1) di Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen di Universitas Merdeka Malang.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis banyak mendapatkan bantuan dari berbagai pihak yang terkait dengan penyusun skripsi ini, baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu pada kesempatan ini perkenankanlah penulis menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak atas bantuan dan dukungannya kepada penulis sehingga terselesaikannya skripsi ini. Ucapan terima kasih penulis yang sebesar-besarnya ditujukan 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 Fakultas Ekonomi Universitas Merdeka Malang.
3. Ibu Dra. Hj. Kurnia Isnun W., MM selaku Sekretaris Jurusan Program Studi Manajemen Universitas Merdeka Malang.
4. Ibu Irany Widyastuti, SE, MM selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan petunjuk dan pengarahan dengan penuh kesabaran kepada penulis dari awal penulisan hingga penyelesaian skripsi ini dengan hasil yang baik.
5. Bapak dan Ibu Dosen serta seluruh keluarga besar Fakultas Ekonomi Universitas Merdeka Malang yang telah membantu dan memberikan

bekal ilmu pengetahuan selama penulis belajar di Universitas Merdeka Malang.

6. Bapak Bambang Sumantri selaku pimpinan Perumahan Rokok Gedung Biru Malang yang telah memberikan izin untuk mengadakan penelitian hingga terselesaikannya skripsi ini.
7. Ibu Prof. Dr. Hj. Djumiati, MS selaku Sekretaris Penguji, terima kasih atas kritik saran dan masukannya.
8. Beribu-ribu terima kasih untuk kedua orang tuaku khususnya serta adikku, ortuku yang tiada henti-hentinya memberikan dorongan, dukungan, nasehat-nasehat, cinta dan kasih sayang, bantuan materiil yang tidak pernah mengenal panas ataupun hujan di saat sakit maupun sehat, serta do'a-do'anya yang dipanjatkan sembah sujudkan untuk beliau berdua (adikku berjuanglah terus umur dan jalan kamu masih panjang, sukses, untuk kamu).
9. Terima kasih (Mbak Nana) yang sangat sabar dan mengorbankan waktunya pada saat revisi maupun perbaikan-perbaikan yang lain, biarpun uang pembayaran tersendat-sendat tidak lancar, terima kasih banyak Mbak dan waktunya.
10. Teman-temanku yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu terima kasih atas dukungan. Thank's for everything.....
11. Nenek dan kakekku serta semua pihak yang telah banyak membantu dan memberikan dukungan yang sangat berharga bagi penulis yang tidak dapat disebutkan satu persatu. Semoga bantuan baiknya mendapatkan balasan dari Allah SWT.

Amien.....Amien.....Amien

Akhir kata penulis berharap bahwa skripsi ini bermanfaat bagi semua umumnya, rekan-rekan manajemen khususnya.

**Wassalamu'alaikum Wr. Wb.**

Malang, 2006

**Penulis**

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN TIM PENGUJI.....	iii
HALAMAN SURAT KETERANGAN PENELITIAN .....	iv
DAFTAR RIWAYAT HIDUP .....	v
KATA PENGANTAR .....	vi
DAFTAR ISI .....	viii
DAFTAR TABEL .....	xi
DAFTAR GAMBAR .....	xi
DAFTAR LAMPIRAN .....	xii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Perumusan Masalah .....	2
C. Tujuan Penelitian .....	3
D. Kegunaan Penelitian .....	3
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Tinjauan Pustaka .....	5
1. Pengertian Pemasaran .....	5
2. Produk.....	7
a. Pengertian Produk.....	7
b. Klasifikasi Produk .....	8



		9
	c. Tingkatan Produk .....	11
	d. Atribut Produk.....	12
	3. Harga .....	13
	a. Pengertian Harga.....	13
	b. Tujuan Penetapan Harga .....	14
	c. Tujuan Kebijakan Harga.....	15
	d. Bentuk-Bentuk Kebijakan Harga.....	16
	e. Bentuk-Bentuk Potongan Harga.....	21
	4. Saluran Distribusi .....	22
	a. Pengertian Saluran Distribusi.....	22
	b. Tipe-Tipe Saluran Distribusi .....	23
	c. Fungsi Saluran Distribusi.....	25
	5. Promosi .....	30
	6. Volume Penjualan .....	31
	7. Hubungan Marketing dengan Penjualan .....	33
	B. Hipotesis .....	34
BAB	III METODE PENELITIAN	
	A. Identifikasi Variabel .....	35
	B. Definisi Konseptual Variabel .....	35
	C. Definisi Operasional Variabel.....	37
	D. Ruang Lingkup Penelitian .....	38
	E. Lokasi Penelitian .....	38
	F. Sumber Data .....	38
	G. Teknik Pengumpulan Data.....	38

		10
	H. Teknik Analisis Data .....	39
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN	
	A. Hasil Penelitian .....	43
	1. Sejarah Singkat Perusahaan .....	43
	2. Identitas Perusahaan .....	43
	3. Lokasi Perusahaan .....	44
	4. Struktur Organisasi Perusahaan .....	45
	5. Tujuan Perusahaan .....	49
	6. Personalia.....	50
	7. Produksi .....	53
	8. Pemasaran .....	57
	9. Kondisi Keuangan .....	58
	B. Pembahasan Hasil Penelitian .....	59
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	
	A. Kesimpulan .....	70
	B. Saran .....	70

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

**DAFTAR TABEL**

	Halaman
Tabel	
1 Jumlah Karyawan .....	51
2 Jam Kerja .....	52
3 Omzet Penjualan.....	59
4 Harga.....	60
5 Biaya Pengembangan Produk.....	61
6 Biaya Saluran Distribusi .....	61
7 Biaya Promosi .....	62
8 Rekapitulasi Hasil Analisis Regresi Linier Berganda.....	63
9 Perbandingan Uji $t_{hitung}$ dan $t_{tabel}$ .....	67

**DAFTAR GAMBAR**

Halaman

Gambar

1 Struktur Organisasi ..... 46

**Skema Proses Produksi 56**

## ABSTRAKSI

Perusahaan rokok Gedung Biru Malang memproduksi rokok jenis cengkeh merah dengan merk Angker. Perusahaan pesaing PR. Gedung Biru adalah PR. Sejahtera yang memproduksi rokok dengan merk "92", PR. Banyu Biru yang memproduksi rokok dengan merk Sam-Sam, Gatra, Lektus dan PR. Suket Teki yang memproduksi rokok dengan merk "Suket Teki". Pengaruh *marketing mix* terhadap penjualan pada perusahaan rokok Gedung Biru Malang menarik untuk dikaji di PR. Gedung Biru, karena dalam pelaksanaan bauran promosi (*marketing mix*) masih belum optimal dilaksanakan sehingga target yang telah ditetapkan belum dapat tercapai. Tujuan penelitian untuk mengetahui pengaruh *marketing mix* yang terdiri dari produk, saluran distribusi, promosi dan harga terhadap penjualan pada PR. Gedung Biru Malang. Untuk mengetahui variabel yang mempunyai pengaruh dominan dari variabel *marketing mix* yang terdiri dari produk, saluran distribusi, promosi dan harga terhadap penjualan pada PR. Gedung Biru Malang.

Metode Penelitian, Identifikasi Variabel, Variabel independen/variabel bebas (X), harga ( $X_1$ ), produk ( $X_2$ ), saluran distribusi ( $X_3$ ) dan promosi ( $X_4$ ), Variabel dependen/ variabel terikat (Y), Penjualan (Y). Sumber Data, Data Primer, Data Sekunder. Teknik Analisis Data, Adapun model regresi linier berganda yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut : Uji F, Uji t.

Dari persamaan regresi terbentuk adalah sebagai berikut :

$$Y = 20298503,4 + 15870,889X_1 + 9,112X_2 + 24,82X_3 + 43,118X_4$$

Dari hasil penelitian, diketahui bahwa semua variabel bebas (harga, produk, saluran distribusi dan promosi) mempengaruhi penjualan secara signifikan sehingga perusahaan dalam menetapkan kebijakan *marketing mix* harus berhati-hati karena akan berpengaruh terhadap penjualan.

Kesimpulan, Harga, produk, saluran distribusi dan promosi mempunyai pengaruh signifikan baik secara bersama-sama maupun secara parsial terhadap penjualan. Variabel yang mempengaruhi penjualan secara dominan adalah promosi.