

**PENGARUH *PERSONAL SELLING* DAN *ADVERTISING* TERHADAP
VOLUME PENJUALAN PADA PT. KUTAI TIMBER INDONESIA
PROBOLINGGO**

SKRIPSI

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



Disusun Oleh:

Veni Sri Maryati

02.220.127

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MERDEKA MALANG**

2006

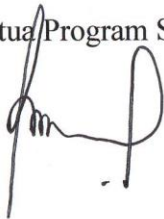
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Veni Sri Maryati
Nomor Pokok : 02.220.127
Universitas : Merdeka Malang
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi : Pengaruh *Personal Selling* dan *Advertising* Terhadap Volume Penjualan pada PT. Kutai Timber Indonesia Probolinggo

Malang,

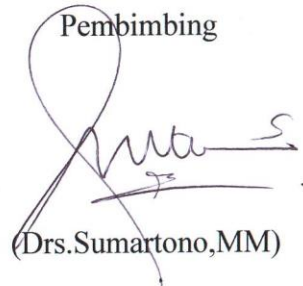
DISETUJUI DAN DITERIMA

Ketua Program Studi



(Dra. Erna Setijani,MM)

Pembimbing



(Drs.Sumartono,MM)



Dekan Fakultas Ekonomi


Drs. MAXION SUMTAKY, M.Si

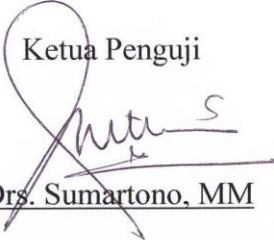
**PENGARUH PERSONAL SELLING DAN ADVERTISING TERHADAP
VOLUME PENJUALAN PADA PT. KUTAI TIMBER INDONESIA
PROBOLINGGO**

**Dipersiapkan dan Disusun Oleh
Veni Sri Maryati
02.220.127**

**Telah Dipertahankan Didepan Dewan Penguji
Pada Tanggal.....**

Susunan Dewan Penguji

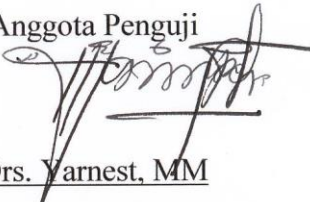
Ketua Penguji


Drs. Sumartono, MM

Sekretaris Penguji


Drs. Astiko, MM

Anggota Penguji


Drs. Yarnest, MM

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

Malang,.....

Dekan Fakultas Ekonomi

Universitas Merdeka Malang




Drs. MAXION SUMTAKY, M.Si



PT. KUTAI TIMBER INDONESIA

PLYWOOD AND WOOD INDUSTRY

FACTORY : Jl. Tanjung Tembaga Baru / Pelabuhan, Probolinggo 67201 - Jawa Timur
Telp. (0335) 422412 (Hunting) ; Fax. : (0335) 421669
E-mail : pr@kti.co.id.

SURAT-KETERANGAN

No. 71 /KTIP/Pers/ IX/2006

Yang bertanda tangan dibawah ini Pimpinan PT. Kutai Timber Indonesia Cabang Probolinggo, menerangkan dengan sebenarnya bahwa :

Nama : Veni Sri Maryati
N p k : 02220127
Jurusan : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Pendidikan : Universitas Merdeka Malang

Telah melaksanakan pengambilan data atau riset di PT. Kutai Timber Indonesia Probolinggo untuk penyusunan skripsi sebagai Tugas Akhir dengan judul :

“ PENGARUH PERSOAL SELLING DAN ADVERTISING TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PT. KUTAI TIMBER INDONESIA PROBOLINGGO “

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk bisa dipergunakan sebagaimana mestinya.

Probolinggo, 6 Sept 2006
PT. Kutai Timber Indonesia
Probolinggo



Capt. M. Sain Latief
Manager Umum & Personalia

SKRIPSI INI VENI PERSEMBAHKAN UNTUK

*Ayahanda H. Azhari dan Ibunda Hj. Ummi Azizah
yang tidak hentinya memberikan kasih sayang
dan do'anya sehingga Veni dapat menyelesaikan kuliah.*

*Kakak-kakakku M'Azies dan M'Vina,
yang selama ini telah Adhe' repotkan. Akhirnya Adhe' berhasil
mendapatkan gelar sarjana seperti kalian.*

*Ipar-iparku M'Ninieki dan M'Dur,
Makasih atas dukungan dan doanya, yang akur ya ma kakakku.*

*Ponaan-ponaanku, si kembar Hisyam dan Hafizh
belajar yang tekun (katae mo kuliah di Malang?!) dan jangan nakal!
Nauval dan Fadhil sekolah yang rajin dan kalian jangan tengkar terus,
akur dong! Firah yang lucu, cepat ngomong dong dan tambah manies aza!*

*My Soulmates, Ali Safi'i, ST, sebenarnya banyak kata yang ingin ku
ungkapkan untukmu jadi akan menghabiskan banyak kertas. He.... Yang
jelas, dengan kehadiranmu disisiku, hidupku menjadi lebih indah.*

Vennie salut coz kau bisa memahami dan mengerti Vennie.

THANK'S TO

P'Dhe dan B'Dhe, P'Lek-P'Lekku dan B'Lek-B'Lekku,
Sepupu-sepupuku dan saudara-saudaraku yang lain, yang telah
mendoakan Veni dan maaf karena selama ini jarang berkunjung.

**Sobat VIDA, tunggu yach, ku kan nyusul kalian. Masa' Cuma aku
yang belum kerja, kalian da pada bisa mendapatkn uang sendiri. Oya,
walaupun da pada merried, jangan lupain teman dong?! Ga' ingat
masa-masa dulu ta?**

Teman-teman qoe: Dini, non kapan marriednya? Jangan lupa
undangannya plus akmodasinya, he... Santi Anjasmoro, cepat
selesai'in tu skripsi n jangan kencan tox. Intan si putri Solo, tentukan
pilihanmu coz bentar lagi udah balik ke kerajaan. Helmi, kabar
KrisMon gimana? Eh jangan tertawa, ntar lama gak bisa berhenti lho.
Anest, ternyata diantara temen-temen yang bisa cinlok di KKN cuma
kamu n co-nya gak disangka-sangka lagi. Tini, BTW kamu pulang
kemana nich? Bis rumahnya di Jogja n Riau sich. Buat temen-temen
kelas C 2002 makasih banget atas guyonan dan ejekan serta
pujiannya. He...

Temen-temen Veni yang lain yang gak disebut disini, maaf yach?!
Thank's aza buat kalian, your's my friend is the best.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Veni Sri Maryati

Nomor Pokok : 02.220.127

Universitas : Merdeka Malang

Fakultas : Ekonomi

Program Studi : Manajemen

Tempat dan Tgl. Lahir : Probolinggo, 4 Maret 1984

Alamat : Dsn I Pasar II RT.11 RW.06 Klaseman,
Gending, Probolinggo

Nama Orang Tua (Ayah) : H. Azhari
(Ibu) : Hj. Ummi Azizah

Riwayat Pendidikan :

- Tahun 1990 - 1996 SD Ganting Kulon, Maron, Probolinggo.
- Tahun 1996 - 1999 SLTP 1 Maron, Probolinggo.
- Tahun 1999 - 2002 SMU 1 Gending, Probolinggo.
- Tahun 2002 - 2006 Universitas Merdeka Malang.

KATA PENGANTAR

Allhamdulillah...! Segala puji dan syukur pada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penyusun dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul “Pengaruh *Personal Selling* dan *Advertising* Terhadap Volume Penjualan pada PT. Kutai Timber Indonesia Probolinggo”.

Dalam penyusunan skripsi ini penyusun banyak mendapatkan sumbangan moril maupun materiil, bimbingan serta saran-saran yang sangat bermanfaat dalam penyelesaian skripsi ini. Untuk itu pada kesempatan ini penyusun tidak lupa mengucapkan terima kasih banyak 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. Bapak Drs.Sumartono, MM, selaku dosen pembimbing yang telah banyak memberikan waktu dan ilmunya serta pengarahan dan kesabarannya dalam proses penyusunan skripsi ini dari awal hingga akhir.
4. Bapak Capt. M. Sain Latief, selaku Manager Umum dan Personalia PT. Kutai Timber Indonesia Probolinggo.

5. Bapak Yudhi, selaku karyawan Umum dan Personalia PT. Kutai Timber Indonesia Probolinggo yang telah banyak membantu dalam memperoleh data-data.
6. Ibu Dra. Hj. Kurnia Isnun, MM, selaku dosen wali kelas C.
7. Bapak dan Ibu Dosen yang telah banyak memberikan ilmu selama ini.
8. Staff dan Karyawan Fakultas Ekonomi Universitas Merdeka Malang.
9. Kedua Orang Tua dan Kakak-kakak, terima kasih atas do'a dan bantuan moril maupun materiil sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
10. Teman-teman kelas C angkatan 2002 dan teman-teman yang lain di Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen, terima kasih atas bantuan informasi dan supportnya.

Penyusun menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak lepas dari kesalahan dan kekurangan karena keterbatasan penyusun. Oleh sebab itu, penyusun sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi kebaikan dan kesempurnaan skripsi ini.

Akhir kata penyusun berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi rekan-rekan sekalian dan pembaca lainnya.

Malang, Oktober 2006

Penyusun

DAFTAR ISI

Bagian Awal

1. Halaman Judul	i
2. Halaman Persetujuan Skripsi	ii
3. Halaman Persetujuan Tim Penguji	iii
4. Halaman Surat Keterangan Penelitian	iv
5. Halaman Riwayat Hidup Penulis	v
6. Halaman Kata Pengantar	vi
7. Halaman Daftar Isi	viii
8. Halaman Daftar Tabel	x
9. Halaman Daftar Gambar	xi
10. Halaman Daftar Lampiran	xii
11. Abstrak	xiii

Bagian Isi Skripsi

BAB I : PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah Penelitian	1
B. Perumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian	3
D. Kegunaan Penelitian	3
BAB II : LANDASAN TEORI	5
A. Teori Yang Melandasi Permasalahan Penelitian	5
B. Hipotesis	25

BAB III : METODE PENELITIAN	26
A. Identifikasi dan Definisi Konseptual Variabel	26
B. Definisi Operasional Variabel	27
C. Ruang Lingkup Penelitian	28
D. Lokasi Penelitian	28
E. Sumber Data	28
F. Teknik Pengumpulan Data	28
G. Teknik Analisis Data	28
BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN HASIL	
PENELITIAN.....	33
B. Hasil Penelitian	33
C. Analisis Hasil Penelitian	69
D. Implementasi Hasil Penelitian	77
BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN	79
A. Kesimpulan	79
B. Saran-saran	80

Bagian Akhir

- a. Daftar Pustaka
- b. Lampiran

DAFTAR TABEL

Tabel 1 : Jumlah Karyawan Berdasarkan Bagian/Seksi PT. Kutai Timber Indonesia Tahun 2006	51
Tabel 2 : Jumlah dan Kualitas Karyawan PT. Kutai Timber Indonesia Tahun 2006	52
Tabel 3 : Jam Kerja Karyawan PT. Kutai Timber Indonesia Tahun 2006	53
Tabel 4 : Hasil Produksi PT. Kutai Timber Indonesia Tahun 2006	63
Tabel 5 : Biaya <i>Personal Selling</i> PT. Kutai Timber Indonesia Tahun 2001–2005	66
Tabel 6 : Biaya Advertising PT. Kutai Timber Indonesia Tahun 2001–2005	67
Tabel 7 : Target dan Realisasi Penjualan PT. Kutai Timber Indonesia Tahun 2001–2005	68
Tabel 8 : Biaya <i>Personal selling</i> , <i>Advertising</i> , dan Penjualan PT. Kutai Timber Indonesia Tahun 2001–2005	70
Tabel 9 : Rekapitulasi Hasil Analisis Regresi Linier Berganda	70
Tabel 10: Hasil Analisis Korelasi Antara Biaya <i>Personal Selling</i> dan <i>Advertising</i> dengan Penjualan	73
Tabel 11: Perbandingan t_{hitung} dan t_{tabel} , $\alpha = 0,05$	75

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 : Tahapan dalam Proses Penjualan <i>Personal Selling</i>	15
Gambar 2 : Struktur Organisasi PT. Kutai Timber Indonesia	38
Gambar 3 : Proses Produksi PT. Kutai Timber Indonesia tahun 2006...	55
Gambar 4 : Saluran Distribusi PT. Kutai Timber Indonesia	65
Gambar 5 : Penentuan Daerah Penerimaan dan Penolakan H_0	76
Gambar 6 : Penentuan Daerah Penerimaan dan Penolakan H_0	76

ABSTRAKSI

Dalam suatu perusahaan, promosi merupakan kegiatan penjualan yang sangat penting yang langsung berpengaruh terhadap profit, kontinuitas perusahaan dan volume penjualan. Maka, perusahaan harus dapat melakukan strategi promosi yang efektif dan efisien. Kebijakan promosi yang banyak digunakan oleh perusahaan adalah periklanan (*advertising*) dan penjualan tatap muka (*personal selling*). Rumusan masalah pada penelitian ini yang berupa “Bagaimana pengaruh *personal selling* dan *advertising* terhadap volume penjualan pada PT. Kutai Timber Indonesia Probolinggo”. Sedangkan tujuan penelitian ini adalah 1) untuk mengetahui sejauh mana pengaruh *personal selling* dan *advertising* terhadap volume penjualan, 2) untuk mengetahui variabel mana yang paling berpengaruh terhadap volume penjualan.

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah dengan cara 1) Interview, 2) Observasi, 3) Dokumentasi. Sedangkan teknik analisa data yang digunakan untuk menganalisis variabel-variabel yang ada adalah regresi linier berganda dan korelasi berganda dengan menggunakan alat bantu SPSS for Windows versi 11.0.

Dari hasil analisis data diperoleh nilai koefisien korelasi berganda (R) sebesar 0,997, ini menunjukkan bahwa secara bersama-sama terdapat hubungan yang sangat kuat dan searah antara *personal selling* dan *advertising* dengan volume penjualan. Sedangkan hasil analisis regresi linier berganda didapat hasil nilai konstanta (a) sebesar 1325238682, menunjukkan besarnya volume penjualan jika tidak ada biaya *personal selling* dan *advertising*. Koefisien regresi *Personal Selling* (b_1) sebesar 98,355 menunjukkan besarnya pengaruh *personal selling* terhadap penjualan dengan pengaruh yang searah (positif), koefisien regresi *advertising* (b_2) sebesar 99,516 menunjukkan besarnya pengaruh *advertising* terhadap penjualan dengan pengaruh yang searah (positif). Besarnya koefisien korelasi determinan (*R square*) sebesar 0,994 menunjukkan *personal selling* dan *advertising* mempengaruhi volume penjualan secara bersama-sama dengan memberikan kontribusi sebesar 99,4%, sedangkan sisanya sebesar 1,6% disebabkan oleh variabel lain di luar variabel penelitian.