

**PERANAN PROMOTIONAL MIX TERHADAP PENINGKATAN
VOLUME PENJUALAN PADA
PT. HEALTHY WATER INTERNATIONAL BANGIL- PASURUAN**

SKRIPSI

**Diajukan untuk memenuhi Sebagai Persyaratan
Dalam Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi : Manajemen**



**Disusun Oleh :
Moflihatus Sholiha
99.22.0579**

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MERDEKA MALANG**

2005

PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Muffihatus Sholihah
Nomor Pokok : 99220579
Universitas : Merdeka Malang
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi : PERANAN PROMOTIONAL MIX TERHADAP
PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN PADA PT.
HEALTHY WATER INTERNATIONAL BANGIL
PASURUAN.

Malang, 2005

DISETUJUI DAN DITERIMA

Ketua Program Studi



(Dra. Erna Setijani, MM)

Pembimbing



(Dra. Hj. Kurnia Isnuwardiati, MM)

Dekan Fakultas Ekonomi



Drs. MAXION SUMTAKY, M.Si

PENGESAHAN S KRIPSI

**PERANAN PROMOTIONAL MIX TERHADAP PENINGKATAN
VOLUME PENJUALAN PADA PT. HEALTHY WATER
INTERNATIONAL BANGIL PASURUAN**

Dipersiapkan dan di susun oleh
MUFLIHATUS SHOLIHHA
99.22.0579

**Telah Dipertahankan Di Depan Penguji
Pada tanggal 11 Juni 2005**

Susunan Dewan Penguji

Ketua Penguji



Dra. Hj. Kurnia Isnuwardiati, MM

Sekretari Penguji



Dra. Erna Setijani, MM

Anggota Penguji



Drs. M. Natsir, MM

**Skripsi ini di terima sebagai salah satu persyaratan
untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi**

Malang, juni 2005

Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Merdeka Malang



Drs. MAXION SUMTAKY, MM



PT. HEALTHY WATER INTERNATIONAL

Healthy & Energetic Water

Office : Jl. Pahlawan Kenanga Blok 15/12 Puncu Citra Raya Surabaya
Telp (031) : 7400079
Factory : Desa Watalunya RT. 07 - RW. 07 Desa Candi Wetan
Pasuruan - Jawa Timur - Indonesia
Telp. (0343) 748386 - Fax. (0343) 748384

SURAT KETERANGAN

No : 79HW/01/2005

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : ABD. ROHMAN, SE.
Jabatan : Kabag. QC
Perusahaan : PT. Healthy Water International

Menyatakan bahwa :

Nama : Muhiharis Sholihah
Nomor Pokok : 99220579
Jurusan : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Lembaga Pendidikan : UNIVERSITAS MERDEKA MALANG

Telah melakukan penelitian di PT. Healthy Water International pada tanggal 18 April sampai dengan 25 Mei 2005 dengan judul "Peranan Promotional Mix Terhadap Peningkatan Volume Penjualan pada PT. Healthy Water International"

Dan/atau surat keterangan ini diterbitkan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pasuruan, 01 Juli 2005


ABD. ROHMAN, SE.

Kabag. QC

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS BINA SARANA BINA KARYA

REKORD BUKU BINA BIMBINGAN SKRIPSI

1. Nama NIM : **MUHLIAUS SROLIHA**
2. Nama NIM : **95220579**
3. Program Studi : **MANAJEMEN**
4. Nama dan Judul Skripsi : **MEMENEM, PEMASARAN**
5. Judul Skripsi :
PERALAN PROMOTION MIX TERHADAP PE-DOKTER VOLUME PEJUALAN
PARA-PE. HEAT WATER INTERNASIONAL
6. Waktu penyelesaian Skripsi : **06-APRIL-2005**
7. Tanggal selesai menulis Skripsi :
8. Dosen Pembimbing : **DRA. H. SUPRIA IS-UWARDATI MM**
9. M. Program :

No.	Tgl. ditandatangani	Paraf Pembim.	Keterangan
1	6 Ap '05		Revisi judul
	25 Ap '05		Revisi <u>sec</u>
	9 Mei '05		Bab I, II, III, Revisi
	16 Mei '05		Bab I, II, III <u>sec</u>
	28 Mei '05		Bab IV Revisi
	7 Juni '05		Bab IV - V Revisi
	2 Juni '05		Bab IV - V <u>sec</u>

Mataang, - - - - 2005

Mengesahkan dan menyetujui :
Dosen Pembimbing :

D O K E N

DES. MAXIO HINTAKI MSI

.....
Sertakan :
1 untuk Mahasiswa
1 untuk Pembimbing

DARTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Moflihatus Sholiha
Nomer Pokok : 99.220.579
Universitas : Merdeka Malang
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Empat dan tgl lahir : 02 September 1980
Alamat : Jl. Masjid Alhikmah Labuhan Sreseh Sampang
- Madura
NAma Orang Tua (ayah) : Ach. Buchari
(ibu) : Roosnani
Riwayat Pendidika : 1. Lulusan SDN V Ketapang Barat Sampang
tahun 1993
2. Lulusan SMPN I Ketapang Sampang tahun
1996
3. Lulusan SMUN I Torjun Tahun 1999
4. Tahun 1999 Terdaftar Sebagai Mahasiswa
Merdeka Malang, Fakultas Ekonomi,
Program Studi Menejemen

LEMBAR PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Kupersembahkan skripsi ini special untuk:



Atas segala rahmat yang telah engkau berikan kepadaku dan hanya keridhoanmulah yang kuharapkan dalam hidupku ini agar aku bisa menjalani perjalanan hidupku ini dengan penuh keikhlasan dan ketabahan dalam keimanan dan ketaqwaan

Nabi Allah SWT yaitu Junjungan besar Nabi Muhammad SWT nabi yang diutus Allah ke muka bumi untuk mengajak umat manusia dari zaman kegelapan menuju zaman yang penuh barokah yakni agama Islam semoga dengan safa'at beliau kita diberi keselamatan dunia dan akhirat

Ayahanda dan ibunda ku tercinta serta adik dan kakak ku tercinta makasih banyak atas doa, dorongan, semangat, dan sindiran-sindiran untuk cepet lulus yang diberikan kepadaku sehingga akhirnya saya bisa juga menyelesaikan kuliah ini dengan baik, saya hanya bisa berdoa semoga bapak, ibu dan saudaraku selalu diberi kesehatan jasmani, rohani dan dilindungi oleh Allah SWT

Suamiku yang tersayang yang telah memberi aku semangat tersayang anakku rika yang lucu meskj telah aku tinggalkan untuk menggapai gelar namun perasaan ku kau selalu bersama ku dan semoga nantinya kita dapat berkumpul kembali bahagia untuk selamanya serta terima kasih atas dukungan dan doanya sehingga aku bisa lulus

KATA PENGANTAR

Puji sukur kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat dan karunianya kepada penulis dapat menyelesaikan Skripsi dengan judul ” PERANAN PROMOTIONAL MIX TERHADAP PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN PADA PT. HEALTHY WATER INTERNATIONAL“

Adapun maksud dari penyusunan skripsi ini adalah untuk memenuhi persyaratan dalam memperoleh Gelar S-I di bidang Ekonomi Jurusan Manajemen di Universitas Merdeka Malang. Penulis menyadari bahwa Skripsi jauh dari sempurna, oleh karena itu masukan beberapa kritik dan saran sangat penulis harapkan.

Selama penyusunan, penulis banyak mendapatkan dukungan moril maupun dukungna materil dari berbagai pihak. OLEh karena itu penulis mengucapkan terimakasih yang tulus dan sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Drs. Maxion Sumtaky, MSi selaku Dekan fakultas Ekonomi Universitas Merdeka Malang .
2. Ibu Dra. Erna Setijani, MM. Selaku Ketua Program Studi manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Merdeka Malang
3. Ibu Dra. Hj.Kurnia Isnu Wardiati, MM. Selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan arahan dalam penyusunan skripsi ini.
4. Bapak Ibu Dosen Jurusan Manajemen Fakultas ekonomi Universitas Merdeka Malang, yang telah banyak memberikan bekal ilmu pada penulis selama menempuh pendidikan di Universitas Merdeka Malang.
5. Bapak Abdul Rohman SE. Selaku Kepala Bagian QC PT. Healthy Water International Pasuruan yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian.
6. Bapak, Ibu tercinta, Adik dan kakakku tersayang yang telah banyak memberi dukungan moril maupun materil serta doa kepada penulis selama penyusunan skripsi ini.
7. Suami yang tercinta yang telah memberikan dukungan moril maupun materil serta selalu menemani kepada penulis selama proses penulisan skripsi ini.
8. Sepupuku atas kebaikannya membantu penulis dalam proses penulisan skripsi ini.
9. My baby, yang telah memberikan semangat untuk mempercepat proses penulisan skripsi ini.
10. Teman-teman satu angkatan yang memberikan semangat pada penulis

Semoga amal dan kebaikan yang di berikan kepada penulis mendapatkan imbalan rahmat dari Tuhan Yang Maha Esa.
Dengan Segala kerendahan hati dan akhir kata penulis mengharapkan agar skripsi ini mempunyai arti bagi yang membutuhkannya dan bermanfaat bagi semua pihak.

Malang, Juli 2005

Penulis

DAFTAR ISI

JUDUL

PERSETUJUAN SKRIPSI

PERSETUJUAN TIM PENGUJI

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

RIWAYAT HIDUP

KATA PENGANTAR

PERSEMBAHAN

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL

DAFTAR GAMBAR

DAFTAR LAMPIRAN

ABSTRAKSI

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah.....	3
C. Tujuan Penelitian	3
D. Kegunaan Penelitian	3

BAB II LANDASAN TEORI

A. Tinjauan Pemasaran	5
B. Tinjauan Promosi.....	7
C. Tinjauan Promotional Mix	9
D. Tinjauan Periklanan	15

	E. Tinjauan Personal Selling.....	19
	F. Tinjauan Sales Promotion	21
	G. Hipotesis	24
BAB III	METODELOGI PENELITIAN	
	A. Identifikasi dan Definisi Konseptual variabel	25
	B. Definisi Operasional Variabel.....	26
	C. Ruang Lingkup Penelitian.....	27
	D. Lokasi Penelitian	27
	E. Teknik Pengumpulan Data.....	28
	F. Sumber Data	28
	G. Teknik Analisis Data.....	28
BAB IV	PENELITIAN DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN	
	A. Hasil Penelitian.....	32
	1. Sejarah Perusahaan.....	32
	2. Bentuk Hukum Perusahaan	33
	3. Lokasi Perusahaan	33
	4. Struktur Organisasi Perusahaan	34
	5. Personalia	41
	6. Produksi dan Hasil Produksi.....	46
	7. Pemasaran dan Penjualan	48
	8. Keuangan.....	51
	9. Tujuan Perusahaan	52
	10.Target dan Realisasi	54
	B. Pembahasan Hasil Penelitian	55

1. Regresi Linier Berganda.....	57
2. Koefisien Korelasi.....	59
3. Koefisien Determinasi	62
4. Koefisien Korelasi Parsial.....	63
5. Uji- t.....	65
6. Uji- F	68
7. Hasil Pengujian Hipotesisi.....	69
C. Implementasi Hasil Penelitian.....	70
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan	71
B. Saran.....	73
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel I	Alat-alat Bauran Promotion	12
Tabel II	Keunggulan dan Kelemahan beberapa Jenis Promosi Penjualan.....	24
Tabel III	Jumlah dan tenaga kerja PT. Healthy Water Internation.....	42
Tabel IV	JumlahKaryawan Menurut Pendidikan Di PT. Healthy Water Internationa	43
Tabel V	Mesin dan Peralatan Produksi PT. Healthy Water International.....	47
Tabel VI	Data Persediaan Barang PT. Healthy Water International.....	48
Tabel VII	Data Target dan Realisasi Penjualan PT. Healthy Water International	55
Tabel VIII	Data Biaya Bauran Promotion PT. Healthy Water International	55
Tabel IX	Data Biaya Volume Penjualan PT. Healthy Water International.....	55
Tabel X	Regresi Linier Berganda antara Biaya Promotion dan Volume Penjualan.....	56

DAFTAR GAMBAR

Gambar I	Struktur Organisasi PT.Healthy Water International	36
Gambar II	Kurva Analisis T-tes Untuk Biaya Advertising	66
Gambar III	Kurva Analisis T-tes Untuk Biaya Personal Selling	67
Gambar IV	Kurva Analisis T-tes Untuk Sales Promotion	67

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I	Proses Produksi AMDK PT. Healthy Water International	76
Lampiran II	Perhitungan Analisis Regresi linier Berganda.....	77

ABSTRAKSI

Setiap perusahaan yang memproduksi barang dan jasa baik itu perusahaan besar maupun kecil, tentu terlibat dalam hal hasil produksinya. Dalam hal ini perusahaan mencapai volume penjualan semaksimal mungkin guna memperoleh laba yang maksimal yang merupakan tujuan utama dari setiap perusahaan.

Dalam usaha mencapai suatu tujuan, suatu perusahaan akan diakan pada suatu masalah yang dapat menghambat tercapainya tujuan perusahaan. Oleh karena itu bila suatu masalah tidak segera di atasi maka dapat menimbulkan hal yang kurang menguntungkan bagi perusahaan. Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, di ketahui masalah yang di hadapi oleh PT. Healthy Water International adalah sejauh mana pengaruh dari Bauran Promosi Terhadap Peningkatannya Volume Penjualan Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) sebagai hasil produksi.

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif, yaitu menggambarkan suatu objek kegiatan dari perusahaan mengenai besarnya volume penjualan pada perusahaan tersebut. Tujuan yang ingin di capai adalah mengetahui kebijaksanaan pemasaran yang di lakukan PT. Healthy Water International khususnya pelaksanaan bauran promosi dan untuk mengetahui hubungan dan pengaruh bauran promosi terhadap volume penjualan air minum dalam kemasan (AMDK).

Data-data yang di gunakan dalam penelitian adalah data kuantitatif yaitu data yang diambil langsung dari perusahaan seperti: data biaya promosi, realisasi penjualan. Dan data kualitatif seperti: sejarah perusahaan, struktur perusahaan, proses produksi, mesin dan peralatan yang digunakan.

Sedangkan teknik analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Linier Regression, meliputi : Uji regresi, uji korelasi dan uji pasial (uji t) yang menggunakan perhitungan manual dan memanfaatkan program excel for Windows.

Dari hasil penelitian ditemukan bahwa:

1. Ada pengaruh Bauran Promosi (Advertising, Personal Selling, dan Sales Promotion) terhadap Volume Penjualan
2. Variabel Advertising mempunyai pengaruh yang paling dominan terhadap volume penjualan