

**HUBUNGAN ANTARA BAURAN PROMOSI DENGAN
VOLUME PENJUALAN PADA PELANGGAN PUSKOPPOLDA
METRO JAYA UNIT ELPIJI**

**TITI NUR HANIFAH
8135087920**



**Skripsi Ini Disusun Sebagai Salah Satu Persyaratan Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Pendidikan**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN TATA NIAGA
JURUSAN EKONOMI DAN ADMINISTRASI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2012**

**CORRELATION BETWEEN PROMOTION MIX WITH SALES
VOLUME OF CUSTOMERS AT PUSKOPPOLDA METRO
JAYA UNIT ELPIJI**

**TITI NUR HANIFAH
8135087920**



**This Is Organized As One Of The Requirements For Obtaining Bachelor of
Education**

**STUDY PROGRAM OF COMMERCE EDUCATION
DEPARTEMENT OF ECONOMIC AND ADMINISTRATION
FAKULTY OF ECONOMIC
THE STATE UNIVERSITY OF JAKARTA
2012**

ABSTRAK

TITI NUR HANIFAH. Hubungan Antara Bauran Promosi dengan Volume Penjualan Pada Pelanggan Puskoppolda Metro Jaya Unit Elpiji. Skripsi, Jakarta : Program Studi Pendidikan Tata Niaga. Jurusan Ekonomi dan Administrasi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta. Juni 2012.

Penelitian ini bertujuan untuk mendapatkan data/fakta yang tepat (shahih, benar, valid) dan dapat dipercaya (reliabel) tentang sejauh mana hubungan antara bauran promosi dengan volume penjualan pada pelanggan Puskoppolda Metro Jaya Unit Elpiji.

Penelitian ini dilakukan selama 6 bulan terhitung sejak bulan Januari sampai Juni 2012. Metode penelitian yang digunakan adalah metode survey pendekatan korelasi. Populasi dalam penelitian ini adalah pelanggan Puskoppolda Metro Jaya Unit Elpiji G29V SPPBE-Garis Cakra Tama Jalan I. Gusti Ngurah Rai, Bulak, Klender yakni berjumlah 40 orang pelanggan. Sampel diambil sebesar 36 orang berdasarkan tabel Isaac dan Michael dengan *sampling error* 5 %. Teknik pengambilan sampel ini dengan menggunakan teknik sampling acak sederhana.

Untuk menjangkau data variabel X (Bauran Promosi), digunakan instrumen berbentuk kuesioner, yang disebar kepada pelanggan Puskoppolda Metro Jaya Unit Elpiji, setelah itu dilakukan uji validitas isi melalui proses validasi yaitu perhitungan koefisien korelasi skor butir dengan skor total dan uji reliabilitas dengan rumus *Alpha Cronbach*. Sedangkan untuk variabel Y (Volume Penjualan) digunakan data sekunder berupa data penjualan barang per pelanggan per hari selama satu bulan di Puskoppolda Metro Jaya Unit Elpiji G29V SPPBE-Garis Cakra Tama Jalan I. Gusti Ngurah Rai, Bulak, Klender, Jakarta Timur pada Bulan Mei 2012. Hasil reliabilitas variabel X (Bauran Promosi) sebesar 0.91596.

Uji persyaratan analisis yang dilakukan adalah dengan mencari persamaan regresi yang di dapat adalah $\hat{Y} = 30,32 + 0,71 X$. Selanjutnya adalah uji normalitas galat taksiran regresi atas X dengan menggunakan uji *Liliefors* dan diperoleh $L_{hitung} = 0.0795$ dibandingkan dengan L_{tabel} pada taraf signifikansi 0.05 sebesar 0.1477. maka $L_o < L_t$. Hal ini berarti galat taksiran Y atas X berdistribusi normal.

Uji keberartian regresi diperoleh $F_{hitung} (52,60) > F_{tabel} (4.13)$, ini membuktikan bahwa regresi berarti. Sedangkan uji kelinieran menghasilkan $F_{hitung} (0,84) < F_{tabel} (2.23)$, ini berarti model regresi yang dipakai linier. Uji koefisien korelasi product moment menghasilkan r_{xy} sebesar 0.779. Kemudian dilanjutkan dengan uji signifikansi koefisien dengan menggunakan uji t. Hasil yang diperoleh adalah $t_{hitung} (7,242)$, sedangkan t_{tabel} pada $dk = n - 2 = 36 - 2 = 34$ dan taraf signifikansi 0.05 adalah 1.69, berarti $t_{hitung} > t_{tabel}$.

Perhitungan koefisien determinasi menghasilkan $r_{xy}^2 = 0.779^2 = 0.6067$. Ini menunjukkan bahwa 60,67% variasi volume penjualan ditentukan oleh bauran promosi. Kesimpulan penelitian ini adalah terdapat hubungan positif antara bauran promosi dengan volume penjualan pada pelanggan Puskoppolda Metro Jaya Unit Elpiji.

ABSTRACT

TITI NUR HANIFAH. Correlation Between Promotion Mix with Sales Volume of Customers At Puskoppolda Metro Jaya Unit Elpiji. Thesis, Jakarta. Tata Commerce Education Studies Program, Department of Economics and Administration, Faculty of Economics, State University of Jakarta, in Juni 2012.

This study aims to obtain data / facts right (authentic, true, valid) and trustworthy (reliable) about how far the relationship between promotion mix with sales volume of customers at Puskoppolda Metro Jaya Unit Elpiji.

The study was conducted over six months from January to June 2012. The method used is survey method approach to correlation. The population in this customers of Puskoppolda Metro Jaya Unit Elpiji G29V SPPBE-Garis Cakra Tama Jalan I.Gusti Ngurah Rai, Bulak, Klender amounted to 40 customers. Then, based on the determination of the sample table of Isaac and Michael amount of sample from a population with a sampling error of 5% is 36 customers. This sampling technique using simple random sampling technique.

To capture the data variable X (Promotion Mix), is used questionnaire shaped instrument, which is distributed to the customers of Puskoppolda Metro Jaya Unit Elpiji, after it tested the validity browse through the validation process is the calculation of the correlation coefficient score points with the total score and reliability testing with Cronbach Alpha formula. As for the variable Y (Sales Volume) used secondary data from a sales data item by customer by day for a month at Puskoppolda Metro Jaya Unit Elpiji SPPBE G29V-chakra Tama Line Road I. Gusti Ngurah Rai, Bulak, Klender, East Jakarta in May 2012. The results of the reliability of the variable X (Promotional Mix) of 0.91596.

Test requirements analysis is performed by finding that the regression equation was $\hat{Y} = 30,32 + 0,71 X$. Next is a test for normality of estimated regression error on X by using the test and earned Liliefors Lhitung = Ltabel in 0.0795 compared to the 0.05 level by 0.1477. the $L_o < L_t$. This means that the error estimate of Y on X is normally distributed.

Obtained regression test keberartian $F_{calculated} (52,60) > F_{table} (4,13)$, this proves that the regression mean. While the linearity test result $F_{calculated} 0,84 < F_{table} 2,23$, this means that used linear regression models. Product moment correlation coefficient test produces $r_{xy} = 0,779$. Then proceed to test the significance of the coefficient by using t test. The results obtained are tcount 7,242, whereas a Ttable on $dk = n - 2 = 36 - 2 = 34$ and the 0.05 level is 1.69, meaning $t_{count} > T_{table}$.

The calculation of the coefficient of determination yield $r_{xy}^2 = 0.779^2 = 0.6067$. This shows that 60,67% variation in sales volume is determined by promotion mix. Conclusions of this study is that there is a positive relationship between promotion mix with sales volume of customers at Puskoppolda Metro Jaya Unit Elpiji.

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Pembimbing I



Ryna Parlyna, MBA
NIP: 19770111 200812 2 003

Pembimbing II



Drs. Nurdin Hidayat, MM, MSi
NIP: 19661030 200012 1001

Jakarta, Juli 2012

Ketua Program Studi
Pendidikan Tata Niaga



Drs. Nurdin Hidayat, MM, M.Si
NIP: 19661030 200012 1001

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

PENANGGUNG JAWAB
DEKAN FAKULTAS EKONOMI

Dra. Nurahma Hajat, M.Si
NIP. 19531002 198503 2 001

Nama	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
1. <u>Dra. Dientje Griandini</u> NIP.195507221982102001	Ketua		12/07 2012
2. <u>Dra. Rochyati</u> NIP.195404031985032001	Sekretaris		12/07 2012
3. <u>Dra. Tjutju Fatimah M.Si</u> NIP.195311171982032001	Penguji Ahli		12/07 2012
4. <u>Ryna Parlyna, MBA</u> NIP. 197701112008122003	Pembimbing I		12/07 2012
5. <u>Drs. Nurdin Hidayat, MM, MSi</u> NIP. 196610302000121001	Pembimbing II		18/07 2012

Tanggal Lulus: 12 JULI 2012

PERNYATAAN ORISINALITAS

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Skripsi ini merupakan Karya asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik sarjana, baik di Universitas Negeri Jakarta maupun di Perguruan Tinggi lain.
2. Skripsi ini belum dipublikasikan, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Universitas Negeri Jakarta.

Jakarta, 09 Juli 2012

Yang membuat pernyataan



Titi Nur Hanifah

No. Reg 8135087920

LEMBAR MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Orang-orang yang sukses telah membuat diri mereka melakukan hal yang harus dikerjakan ketika hal itu memang harus dikerjakan, entah mereka menyukainya atau tidak.

.....

Agar dapat membahagiakan seseorang, isilah tangannya dengan kerja, hatinya dengan kasih sayang, pikirannya dengan tujuan, ingatannya dengan ilmu yang bermanfaat dan masa depannya dengan harapan.

.....

*Dengan mengucapkan syukur kepada Allah SWT,
Alhamdulillah, akhirnya hiruk pikuk atas nama masa depan
yang bernama "skripsi" ini telah kuselesaikan.
Ku persembahkan skripsi ini untuk Ibu dan Bapak, and1 serta
seluruh saudara dan teman-temanku yang ku sayang dan
menyayangiku.*

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan nikmat, hidayah, dan pertolongan-Nya, Sehingga memberikan kesempatan kepada peneliti dalam menyelesaikan skripsi dengan judul “Hubungan antara Bauran Promosi dengan Volume Penjualan Pada Pelanggan Puskoppolda Metro Jaya Unit Elpiji.

Dalam penyusunan skripsi ini peneliti menyadari betul masih terdapat kekurangan dalam berbagai hal. Untuk itu bantuan, saran, kritik dalam penyusunan skripsi ini, peneliti terima kasih dengan senang hati. Pada kesempatan ini perkenankan peneliti mengucapkan terima kasih kepada :

1. Ryna Parlyna, MBA, selaku dosen pembimbing I yang dengan kebaikan dan kesabaran beliau bersedia meluangkan waktu dan berbagi ilmu pengetahuan dalam membimbing peneliti.
2. Drs. Nurdin Hidayat, MM, M.Si, selaku dosen pembimbing II dan sekaligus Ketua Program Studi Pendidikan Tata Niaga yang dengan penuh perhatian dan kesabaran membimbing peneliti, memberikan solusi atas permasalahan yang dialami peneliti.
3. Ari Saptono, SE, M.Pd, selaku Ketua Jurusan Ekonomi dan Administrasi.
4. Dra. Nurahma Hajat, M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
5. Seluruh dosen Jurusan Ekonomi dan Administrasi terutama dosen Program Studi Pendidikan Tata Niaga yang telah mendidik peneliti dengan penuh ketulusan.
6. Pimpinan serta seluruh pelanggan Puskoppolda Metro Jaya Unit Elpiji.

7. Ibu, Bapak. Yang telah mendoakan, memberikan semangat, dukungan dan perhatiannya. Terima kasih untuk kepedulian dan kasih sayang yang tulus selama ini.
8. Sahabat-sahabat terbaikku : ANTIS (Novia, Ria, Nira, Ayu, Dyah, Malini dan Septi) serta DWF yang selalu menemani disaat senang maupun susah. Especially for And1 yang selalu memberikan semangat dan bantuannya.
9. Seluruh teman-teman Tata Niaga Non Reguler 2008. Terima kasih untuk semangatnya.

Tak ada gading yang tak retak, sekiranya itulah kata-kata yang dapat mewakili isi keseluruhan skripsi ini. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan guna kesempurnaan skripsi ini.

Akhir kata, peneliti mengharapkan semoga skripsi ini dapat berguna dan memberikan sumbangan yang positif bagi semua pihak yang memerlukannya.

Jakarta, 09 Juli 2012

Titi Nur Hanifah

DAFTAR ISI