

**PENGARUH HARGA, BIAYA PROMOSI DAN BIAYA
DISTRIBUSI TERHADAP NILAI PENJUALAN
PADA PT. MULFORD INDONESIA**

SKRIPSI

OLEH :

**PUTRIANA DWI ABSARI
2114560369**



**PROGRAM STUDI STRATA-1 MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA
JAKARTA
2019**

**PENGARUH HARGA, BIAYA PROMOSI DAN BIAYA
DISTRIBUSI TERHADAP NILAI PENJUALAN
PADA PT. MULFORD INDONESIA**

SKRIPSI

OLEH :

**PUTRIANA DWI ABSARI
2114560369**



**SKRIPSI INI DIAJUKAN UNTUK MELENGKAPI SEBAGIAN
PERSYARATAN MENJADI SARJANA EKONOMI**

**PROGRAM STUDI STRATA-1 MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA
JAKARTA
2019**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi dengan judul:

PENGARUH HARGA, BIAYA PROMOSI DAN BIAYA DISTRIBUSI TERHADAP NILAI PENJUALAN PADA PT. MULFORD INDONESIA

yang disusun untuk melengkapi sebagian persyaratan menjadi Sarjana Ekonomi (SE) pada Program Studi S-1 Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STEI), Jakarta, sejauh yang saya ketahui bukan merupakan tiruan, duplikasi ataupun plagiat dari skripsi yang sudah dipublikasikan dan atau pernah dipakai untuk mendapatkan gelar kesarjanaan di lingkungan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STEI) dan di Perguruan Tinggi lainnya, kecuali bagian yang sumber informasinya dicantumkan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 16 Januari 2019


Putriana Dwi Absari
NPK 2114560369

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi dengan judul :

PENGARUH HARGA, BIAYA PROMOSI DAN BIAYA DISTRIBUSI TERHADAP NILAI PENJUALAN PADA PT. MULFORD INDONESIA

dibuat untuk melengkapi sebagian persyaratan menjadi Sarjana Ekonomi (SE) di Program Studi S-1 Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STEI). Skripsi ini ditulis di bawah bimbingan Drs. Sumitro, M.Sc dan diketahui oleh Kepala Program Studi S-1 Manajemen, serta dinyatakan memenuhi syarat sebagai skripsi di Program Studi S-1 Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STEI).

Jakarta, 16 Januari 2019

Menyetujui
Pembimbing,

Mengetahui
Kepala Program Studi S-1 Manajemen,



Drs. Sumitro, M.Sc



Drs. Sumitro, M.Sc






PANITIA PENGUJI SKRIPSI

Skripsi dengan judul :

PENGARUH HARGA, BIAYA PROMOSI DAN BIAYA DISTRIBUSI TERHADAP NILAI PENJUALAN PADA PT. MULFORD INDONESIA

telah diuji dalam suatu sidang skripsi yang diselenggarakan oleh Program Studi S-1 Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STEI), pada tanggal 20 Maret 2019 dengan nilai B

Panitia Ujian Skripsi

1. ; Drs. Sumitro, M.Sc (Ketua Program S-1 Manajemen)
2. ; Muhammad Ramaditya, BBA., M.Sc
(Sekretaris Prodi S-1 Manajemen)
3. ; Drs. Sumitro, M.Sc (Pembimbing)
4. ; Pristina Hermastuti, SE, MBA (Anggota Penguji)
5. ; Doddi Prastuti, SE, MBA (Anggota Penguji)

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan atas ke hadirat Allah SWT berkat karunia-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang merupakan sebagian persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STEI), Jakarta.

Skripsi ini dapat diselesaikan berkat bantuan, bimbingan dan dorongan dari berbagai pihak, sehingga semua kendala yang dihadapi dapat diatasi dengan baik. Pada kesempatan ini disampaikan ungkapan terima kasih yang setulusnya kepada :

1. Drs, Sumitro, MSc selaku selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STEI) sekaligus dosen pembimbing yang telah meluangkan banyak waktu, tenaga dan kesabaran untuk memberikan arahan dalam penyusunan skripsi ini.
2. dosen pembimbing yang telah meluangkan banyak waktu, tenaga dan kesabaran untuk memberikan arahan dalam penyusunan skripsi ini.
3. Bapak dan Ibu selaku dosen penguji yang telah meluangkan waktu dan tenaga atas saran dan kritikan selama proses sidang.
4. Drs. Ridwan Marongrong, MSc selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STEI).
5. Drs, Sumitro, MSc selaku Kepala Program Studi S-1 Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STEI).
6. Bapak Wira Rumhadi selaku Manager Logistic PT Mulford Indonesia yang telah banyak membantu dalam usaha memperoleh data yang penulis perlukan.
7. Segenap dosen di Program Studi S-1 Manajemen, STEI, atas ilmu yang telah diberikan selama penulis menyelesaikan studi.
8. Bapak, Mama dan keluarga yang selalu memberikan semangat, motivasi, doa dan mendukung selama kuliah.
9. Cici Bella Saputri dan Lista Handayani yang telah berjuang bersama dalam penyusunan skripsi.

10. The Ladies dan teman STEI Indonesia kelas manajemen dan akuntansi angkatan 2014 yang telah memberikan semangat dan berjuang bersama dalam penyusunan skripsi.
11. Bos dan teman-teman dikantor yang telah mendukung, memberikan semangat dan izin selama menyelesaikan skripsi.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam skripsi ini masih terdapat kekurangan/kelemahan. Untuk itu, peneliti mengharapkan kritik dan saran untuk penyempurnaan skripsi ini.

Jakarta, 16 Januari 2019

Putriana Dwi Absari
NPM 2114560369

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademik Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Putriana Dwi Absari
NPM : 2114560369
Program Studi : S-1 Manajemen
Jenis Karya : Skripsi

demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia **Hak Bebas Royalti Non eksklusif *Non exclusive Royalty- Free Right***) atas skripsi saya yang berjudul:

PENGARUH HARGA, BIAYA PROMOSI DAN BIAYA DISTRIBUSI TERHADAP NILAI PENJUALAN PADA PT MULFROD INDONESIA

beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*) merawat, dan mempublikasikan skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta
Pada tanggal : 20 Maret 2019

Yang menyatakan,

Putriana Dwi Absari

Putriana Dwi Absari

NPK 2114560369

Program Studi S-1 Manajemen

Dosen Pembimbing :

DR. Sumitro, MSc

**PENGARUH HARGA, BIAYA PROMOSI
DAN BIAYA DISTRIBUSI TERHADAP NILAI
PENJUALAN PADA PT. MULFORD INDONESIA**

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk (1) Untuk mengetahui pengaruh harga terhadap nilai penjualan pada PT. Mulford Indonesia, (2) Untuk mengetahui pengaruh biaya promosi terhadap nilai penjualan pada PT. Mulford Indonesia, (3) Untuk mengetahui pengaruh biaya distribusi terhadap nilai penjualan pada PT. Mulford Indonesia, (4) Untuk mengetahui pengaruh harga, biaya promosi dan biaya distribusi terhadap nilai penjualan pada PT. Mulford Indonesia, dan (5) Untuk mengetahui besarnya pengaruh harga, biaya promosi dan biaya distribusi terhadap nilai penjualan pada PT. Mulford Indonesia. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif dengan tujuan untuk mendeskripsikan objek penelitian ataupun hasil penelitian. Sampel dalam penelitian ini yaitu data-data yang berkaitan dengan harga, biaya promosi, biaya distribusi serta nilai penjualan dari periode 2011 sampai dengan 2017 pada PT. Mulford Indonesia.

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa (1) Harga tidak berpengaruh terhadap nilai penjualan pada Pada PT Mulford Indonesia, (2) Biaya promosi tidak berpengaruh terhadap nilai penjualan pada Pada PT Mulford Indonesia, (3) Biaya distribusi berpengaruh signifikan terhadap nilai penjualan pada Pada PT Mulford Indonesia, (4) Harga, biaya promosi dan biaya distribusi berpengaruh signifikan terhadap nilai penjualan pada Pada PT Mulford Indonesia, dan (5) Besarnya pengaruh harga, biaya promosi dan biaya distribusi terhadap nilai penjualan pada PT Mulford Indonesia adalah 90,5%.

Kata Kunci : harga, biaya promosi, biaya distribusi dan nilai penjualan

Putriana Dwi Absari NPK 2114560369 Study Program S-1 Manajemen	Under The Guidance Of : DR. Sumitro, MSc
<i>INFLUENCE OF PRICES, PROMOTION COSTS AND DISTRIBUTION CHANNELS TO VALUES SALES IN PT. MULFORD INDONESIA</i>	
<p><i>ABSTRACT</i></p> <p><i>This study aims to (1) To determine the effect of prices on the value of sales at PT. Mulford Indonesia, (2) To determine the effect of promotional costs on the value of sales at PT. Mulford Indonesia, (3) To determine the effect of distribution costs on the value of sales at PT. Mulford Indonesia, (4) To find out the effect of prices, promotion costs and distribution costs on the value of sales at PT. Mulford Indonesia, and (5) To determine the magnitude of the influence of prices, promotion costs and distribution costs on the value of sales at PT. Mulford Indonesia. This study uses a descriptive approach with the aim of describing the object of research or the results of research. The sample in this study are data relating to prices, promotion costs, distribution costs and sales value from the period 2011 to 2017 at PT. Mulford Indonesia.</i></p> <p><i>The calculation results show that (1) Price does not affect the value of sales at PT Mulford Indonesia, (2) Promotion costs do not affect the value of sales at PT Mulford Indonesia, (3) Distribution costs significantly influence the value of sales at PT Mulford Indonesia , (4) Prices, promotion costs and distribution costs have a significant effect on the value of sales at PT Mulford Indonesia, and (5) The magnitude of the effect of prices, promotion costs and distribution costs on the sales value of PT Mulford Indonesia is 90.5%.</i></p>	
<p><i>Keywords: prices, promotion costs, distribution costs and sales value</i></p>	

DAFTAR ISI

	Halaman
SAMPUL DALAM	i
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
PANITIA PENGUJI SKRIPSI	iv
KATA PENGANTAR	v
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Perumusan Masalah.....	5
1.3. Tujuan Penelitian	5
1.4. Manfaat Penelitian	6
BAB II KAJIAN PUSTAKA	7
2.1. Review Hasil Penelitian Terdahulu.....	7
2.2. Landasan Teori	13
2.2.1. Manajemen.....	13
2.2.2. Fungsi Manajemen	14
2.2.3. Pengertian Pemasaran	15

2.2.3. Pengertian bauran pemasaran	15
2.2.4. Harga	16
2.2.4.1. Pengertian harga	16
2.2.4.2. Penetapan harga	18
2.2.5. Promosi	19
2.2.5.1. Tujuan promosi.....	20
2.2.6. Biaya Distribusi.....	21
2.2.6.1. Biaya distribusi	21
2.2.6.2. Penentuan biaya distribusi	22
2.2.6.3. Alternatif biaya distribusi	23
2.2.6.4. Faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan biaya distribusi	24
2.2.7. Nilai Penjualan	27
2.2.7.1. Pengertian nilai penjualan.....	27
2.2.7.2. Konsep penjualan	28
2.2.7.3. Pentingnya penjualan	29
2.2.7.4. Daya tarik penjualan	30
2.2.7.5. Faktor-faktor yang mempengaruhi nilai penjualan ...	31
2.3. Hubungan antar Variabel Penelitian	32
2.3.1. Pengaruh harga terhadap nilai penjualan	32
2.3.2. Pengaruh biaya promosi terhadap nilai penjualan	33
2.3.3. Pengaruh biaya distribusi terhadap nilai penjualan.....	33
2.4. Pengembangan Hipotesis	34
2.5. Kerangka Konseptual Penelitian	35
BAB III METODA PENELITIAN.....	36
3.1. Strategi Penelitian	36
3.2. Populasi dan Sampel Penelitian	37
3.3. Data dan Metode Pengumpulan Data.....	37
3.4. Operasional Variabel.....	38
3.5. Metoda Analisis Data.....	38

BAB IV	HASIL-HASIL PENELITIAN.....	43
4.1.	Deskripsi Obyek Penelitian.....	43
4.2.	Uraian Tugas Organisasi Perusahaan.....	44
4.3.	Deskripsi Data.....	46
4.4.	Analisis Statistik Data.....	49
4.5.	Pembahasan.....	58
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	60
5.1.	Kesimpulan	60
5.2.	Saran.....	61

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1. Data Harga Produk Twinlite PT. Mulford Indonesia tahun 2011-2017	46
Tabel 4.2. Data Biaya Promosi Harga Produk Twinlite PT. Mulford Indonesia tahun 2011-2017	47
Tabel 4.3. Data Biaya Distribusi Produk Twinlite PT. Mulford Indonesia tahun 2011-2017	48
Tabel 4.4. Data Nilai Penjualan Produk Twinlite PT. Mulford Indonesia tahun 2011-2017	49
Tabel 4.5. Uji Normalitas Data	50
Tabel 4.6. Uji Mulikolinearitas	52
Tabel 4.7. Regresi Linier Berganda	54
Tabel 4.8. Koefisien Determinasi	55
Tabel 4.9. Uji Hipotesis (Uji-F)	57

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1. Kerangka Konseptual Penelitian.....	35
Gambar 4.1. PP Plot	51
Gambar 4.2. Uji Heteroskedastisitas	53

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1. Uji Normalitas Data	60
Lampiran 2. Uji Multikolinearitas.....	61
Lampiran 3. Uji Heterokedasitas	62
Lampiran 4. Linier Berganda.....	63
Lampiran 5. Koefisien Determinasi.....	64
Lampiran 6. Penguji Hipotesis.....	65
Lampiran 7. Surat Keterangan Riset.....	66
Lampiran 8. Produk Twinlite.....	67
Lampiran 9. Daftar Riwayat Hidup.....	69