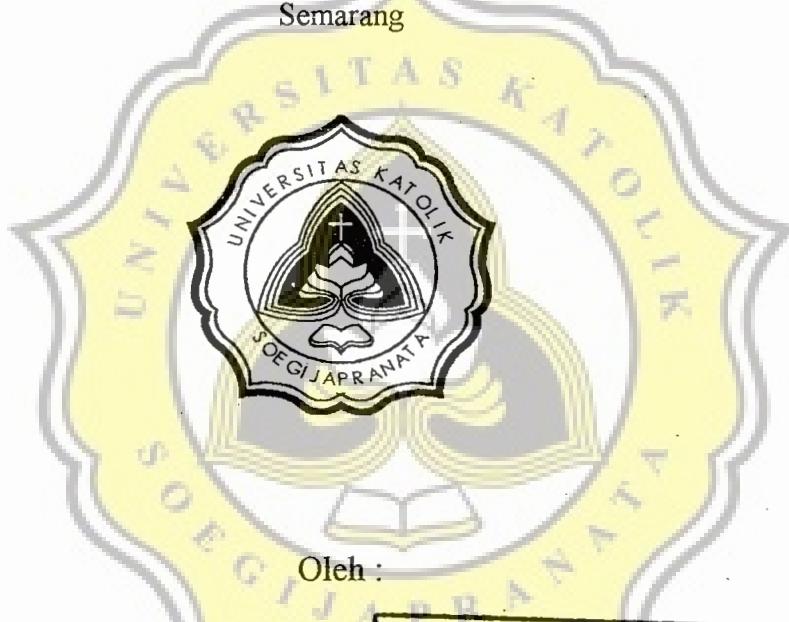


**PENGARUH BIAYA PROMOSI DAN SALURAN DISTRIBUSI  
TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA  
PT. NOJORONO KUDUS**

**S K R I P S I**

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan  
Program Sarjana (S1) pada Fakultas Ekonomi  
Universitas Katolik Soegijapranata  
Semarang



Oleh :

Nama : YUDIK AGUNG NURCAHYO  
NIM : 92.30.1350  
NIRM : 92.6.111.02016.50152  
Jurusan : Manajemen

<b>PERPUSTAKAAN</b> UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA	
No. INV.	6717/E/C
Th. Angg.	COMPUTER
Paraf	TGL. 16.11.1999

**FAKULTAS EKONOMI**

**UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA**

**SEMARANG**

**1999**

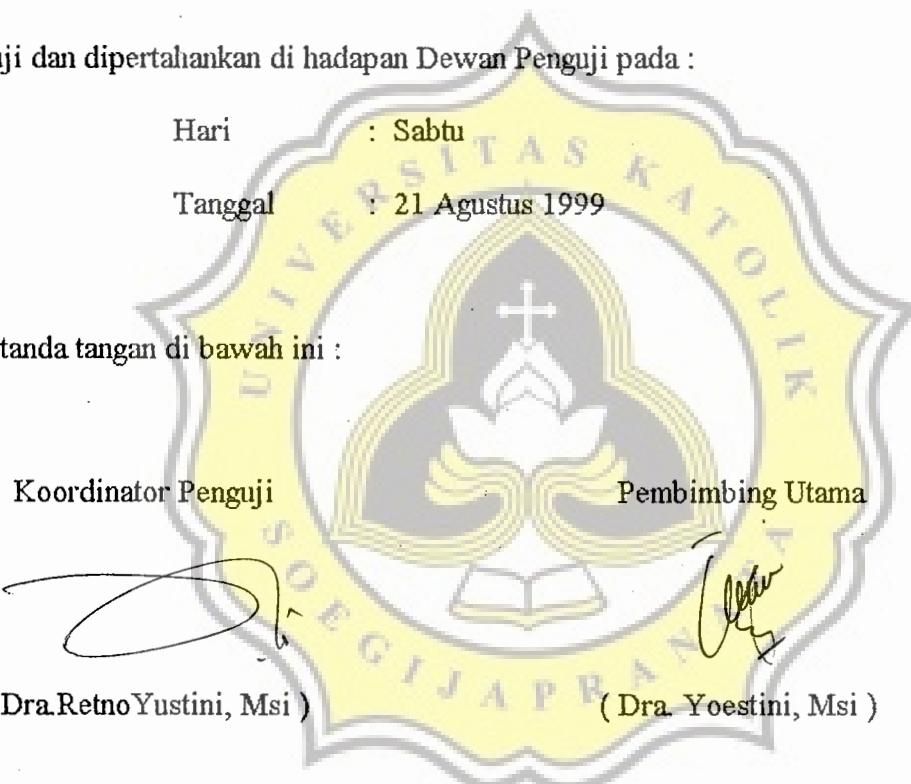
## HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

Judul Skripsi : **PENGARUH BIAYA PROMOSI DAN SALURAN DISTRIBUSI  
TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PT. NOJORONO  
KUDUS .**

Telah diuji dan dipertahankan di hadapan Dewan Pengaji pada :

Hari : Sabtu  
Tanggal : 21 Agustus 1999

Yang bertanda tangan di bawah ini :



## KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa, bahwasannya hanya karena karuniaNya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas menyusun skripsi yang berjudul “ Pengaruh Biaya Promosi dan Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan ” sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan program sarjana ( S1 ) pada Fakultas Ekonomi Manajemen Unika Katolik Soegijapranata Semarang.

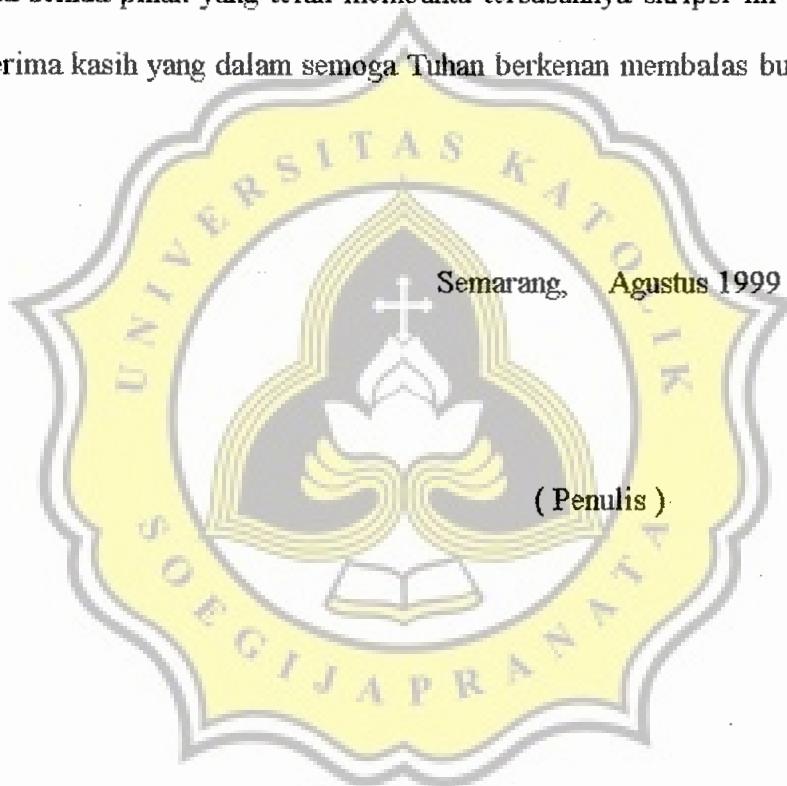
Dalam keberhasilan ini penulis telah banyak mendapat dorongan dan bantuan dari berbagai pihak, sehingga semua kesulitan penulis dapat menyelesaiannya.

Oleh karena itu, dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang tulus dan sebesarnya kepada :

1. Ibu Komala Inggarwati, SE, MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi Unika Soegijapranata Semarang.
2. Ibu Dra. Yoestini, Msi selaku dosen pembimbing pertama yang telah banyak meluangkan waktu, tenaga dan pikiran guna memberi petunjuk dan saran dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Bapak Drs. J. Sugiarto selaku Dosen Pembimbing kedua yang telah banyak meluangkan waktu, tenaga dan pikiran guna memberi petunjuk dan saran dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Bapak Benedictus Dewansyah Batihalim, Subujanto Djuhadi dan I.R. Pamudji selaku direksi di PT. nojorono Kudus yang telah memberikan ijin untuk penulisan skripsi ini.
5. Bapak Budihartono Kusuma selaku Kepala Bagian Pemasaran di Perusahaan PT. Nojorono Kudus yang telah banyak membantu penulis memberikan data dan informasinya selama penyusunan skripsi ini.

6. Bapak, ibu serta adik-adikku yang tercinta dan terkasih yang selalu memberikan penulis dorongan dan doa selama penulis menyelesaikan studi.
7. Semua rekan-rekan seperjuangan Didik Becaks, Iwan Kopet, Pitik, Antok gendel, Wisnu Jemblung, Eyang putri, Doyok, Kendi, Frans Robert, Komting, Sipit, Deni Harjoe, Topik, Seno, Emon serta rekan-rekan yang lain selama dalam menekpuh studi di Fakultas Ekonomo Soegijapranata.

Akhirnya kepada semua pihak yang telah membantu tersusunnya skripsi ini penulis mengucapkan banyak terima kasih yang dalam semoga Tuhan berkenan membalas budi baik kepada mereka.



## DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Judul.....	i
Halaman Persetujuan Skripsi.....	ii
Halaman Pengesahan Skripsi.....	iii
Halaman Persembahan.....	iv
Abstraksi.....	v
Kata Pengantar.....	vi
Daftar Isi.....	vii
Daftar Tabel.....	viii
Daftar Lampiran.....	ix
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Perumusan Masalah.....	4
1.3. Pembatasan Masalah.....	4
1.4. Tujuan Masalah.....	5
1.5. Manfaat Penelitian.....	5
1.6. Sistematika Penulisan.....	6
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
2.1. Promosi.....	7
2.1.1. Pengertian Promosi dan Promotional Mix.....	7
2.1.2. Tujuan Promosi.....	9
2.1.3. Faktor-faktor yang mempengaruhi Promotional Mix.....	10

2.2. Saluran Distribusi.....	12
2.2.1. Pengertian Saluran Distribusi.....	12
2.2.2 Fungsi Saluran Distribusi.....	13
2.2.3. Lembaga-lembaga Saluran Distribusi.....	13
2.3. Volume Penjualan.....	18
2.3.1. Pengertian Volume Penjualan.....	18
2.3.2. Faktor-faktor yang mempengaruhi kegiatan penjualan.....	19
2.3.3. Promosi dan Saluran Distribusi dalam hubungannya dengan Volume Penjualan.....	21
2.4. Kerangka Pemikiran.....	21
2.5. Hipotesis.....	23
2.6. Definisi Operasional.....	23
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
3.1. Lokasi Penelitian.....	25
3.2. Data yang dipergunakan.....	25
3.3. Teknik Analisis Data.....	25
3.3.1. Analisis Regresi Berganda.....	26
3.3.2. Pengujian Hipotesis dengan uji t.....	26
3.3.3. Pengujian Hipotesis dengan uji F.....	28
3.3.4. Koefisien Determinasi.....	28
<b>BAB IV HASIL dan PEMBAHASAN</b>	
4.1. Gambaran Umum Perusahaan.....	30
4.1.1. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan.....	30
4.1.2. Bentuk dan Struktur Organisasi.....	32

4.1.3. Aktivitas Perusahaan.....	39
4.1.4. Produk yang dihasilkan.....	42
4.1.5. Daerah Pemasaran.....	45
<b>4.2. Deskripsi Hasil Penelitian.....</b>	<b>47</b>
4.2.1. Biaya Promosi PT. Nojorono Kudus.....	47
4.2.2. Biaya Saluran Distribusi PT. Nojorono Kudus.....	49
4.2.3. Volume Penjualan PT. Nojorono Kudus.....	50
<b>4.3. Analisis Hasil Penelitian.....</b>	<b>51</b>
4.3.1. Analisis Regresi Berganda.....	51
4.3.2. Pengujian Hipotesis dengan Uji - t.....	52
4.3.3. Pengujian Hipotesis dengan Uji F.....	53
4.3.4. Analisis Koefisien Determinasi.....	55
<b>BAB V PENUTUP</b>	
5.1. Kesimpulan.....	56
5.2. Saran.....	57

## DAFTAR PUSTAKA

## LAMPIRAN

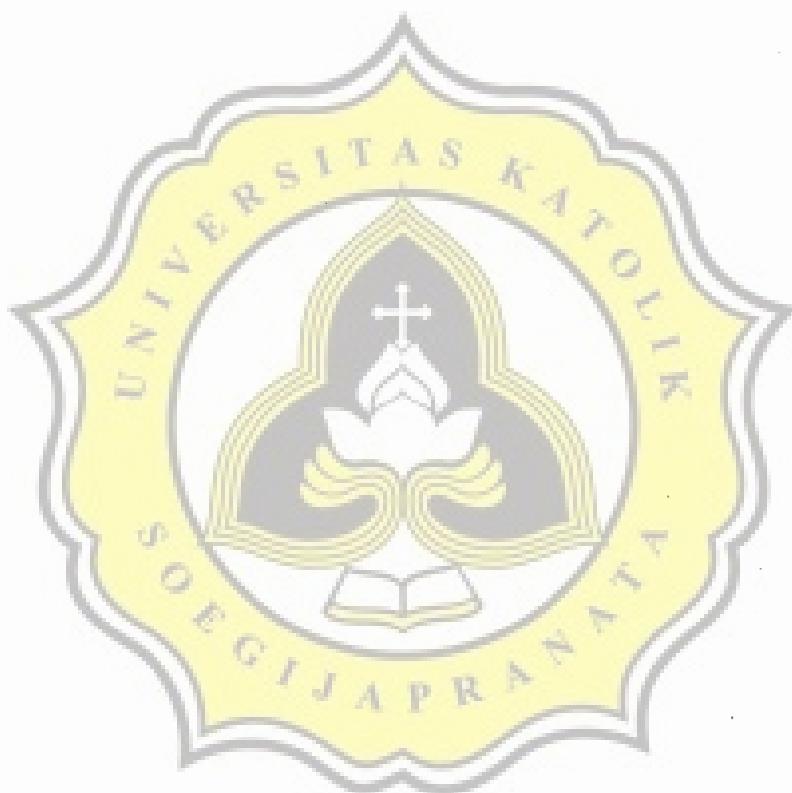
## **DAFTAR TABEL**

	Halaman
Tabel 4.1. Biaya Promosi .....	49
Tabel 4.2. Biaya Saluran Distribusi.....	50
Tabel 4.3. Volume Penjualan .....	51
Tabel 4.4. Hasil Uji Koefisien Parsial .....	53



## **DAFTAR GAMBAR**

	Halaman
Gambar 2.2.4. Macam-macam Saluran Distribusi .....	17
Gambar 2.4. Kerangka Pikir .....	21
Gambar 4.1.2. Struktur Organisasi .....	39



## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 Analisa Regresi Berganda

Lampiran 2 Tabel Uji-t

Lampiran 3 Tabel Uji-F

