

## ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan pada Perusahaan Roti “Tiga Putri” di Desa Pasir Lor Kec. Karanglewas Kab. Banyumas. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh biaya promotional mix terhadap Hasil Penjualan pada Perusahaan Roti “Tiga Putri” di Desa Pasir Lor Kec. Karanglewas Kab. Banyumas dan untuk mengetahui variable mana diantara biaya promotional mix (biaya periklanan, biaya personal selling dan biaya promosi penjualan) yang mempunyai pengaruh paling besar terhadap hasil penjualan.

Uji pengaruh biaya promotional mix terhadap hasil penjualan dapat diketahui dengan menggunakan analisis regresi linear berganda. Berdasarkan hasil perhitungan computer diperoleh persamaan regresi sebagai berikut :  $Y=12.840.042,566 + 175,773X_1 + 70,332X_2 + 54,656X_3$

Berdasarkan perhitungan dan fakta yang ada maka dapat didapatkan kesimpulan sebagai berikut: biaya promotional mix mempunyai pengaruh yang berarti terhadap hasil penjualan pada Perusahaan Roti “Tiga Putri” di Desa Pasir Lor Kec. Karanglewas Kab. Banyumas. Hal ini dibuktikan baik secara fakta dengan adanya data hasil penjualan dari tahun 2002 s/d 2007 dengan kegiatan promotional mix (periklanan, personal selling, dan sales promotion atau promosi penjualan) perusahaan yang mengalami perubahan dan penambahan setiap tahunnya. Biaya personal selling memberikan pengaruh yang paling besar dibanding biaya periklanan dan biaya promosi penjualan terhadap hasil penjualan. Karena berdasarkan perhitungan biaya yang memberikan pengaruh terbesar terhadap hasil penjualan roti pada Perusahaan Roti “Tiga Putri” adalah biaya personal selling sebesar 98,50%

## ABSTRACT

This research was done at "Tiga Putri" Bakery Company on Pasir Lor Rural Districts, Karanglewas Districts and Banyumas Residence. The title is: "The influence of promotional mix to the selling Result at "Tiga Putri" Bakery Company on Pasir Lor Rural Districts, Karanglewas Districts and Banyumas Residence". The aim in this research is to know the influence of the promotional mix cost to the selling result at "Tiga Putri" Bakery Company on Pasir Lor Rural Districts, Karanglewas Districts and Banyumas Residence and to know which variable between promotional mix cost (the advertisement cost, the personal selling cost and the selling promotion cost) have bigger influence to the selling result.

To test the influence of promotional mix cost to the selling result is to know using by multiple regression analysis. Based from the result by computed is obtained the equalization regression as :  $Y = 12,840,042.566 + 175.773X_1 + 70.332X_2 + 54,656X_3$ ,

The calculation and the fact show that mixed promotional budget has a meaningful impact on sales result at the "Tiga Putri" company at Pasir Lor village Kec.Karanglewas Kab. Banyumas. This can be proved both by the fact on sales result along 2002 until 2007 corresponding the changes that happened in the mixed promotional activity and also by the improvement result on sales each year. Personal selling cost give the greatest impact on sales result, more than advertising cost and sales promotional cost. Regarding to budget calculation that giving the greatest impact on sales result at the "Tiga Putri" company is the budget in personal selling that is 98,50%.

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
KATA PENGANTAR.....	i
ABSTRAK.....	iii
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	4
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Kegunaan Penelitian.....	5
1.5 Sistematika Penulisan.....	5
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS</b>	
<b>2.1 Tinjauan Pustaka</b>	
2.1.1 Pengertian Pemasaran.....	7
2.1.2 Bauran Pemasaran.....	8
2.1.3 Variabel Bauran Pemasaran.....	8
2.1.4 Bauran Promosi.....	10
2.1.4.1 Pengertian Bauran Promosi.....	10
2.1.4.2 Tahap-Tahap Keputusan untuk Mengembangkan Bauran Promosi.....	10
2.1.4.3 Faktor-Faktor yang mempengaruhi Bauran Promosi.....	11

2.1.4.4 Variabel bauran Promosi.....	11
2.1.4.5 Pengertian Biaya Periklanan, Biaya Personal Selling dan Biaya Promosi Penjualan.....	20
2.1.5 Pengertian Penjualan dan Manajeman penjualan.....	21
2.1.5.1 Pengertian Penjualan.....	21
2.1.5.2 Pengertian Manajemen Penjualan.....	22
2.1.5.3 Faktor-faktor yang mempengaruhi kegiatan penjualan.....	22
2.1.5.4 Proses Penjualan.....	23
2.1.6 Hubungan Biaya Periklanan, biaya personal selling, Biaya Sales Promotion.....	25
<b>BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN</b>	
3.1 Objek Penelitian.....	26
3.1.1 Sejarah Singkat dan Perkembangan Iklan Televisi.....	26
3.1.2 Visi dan Misi.....	28
3.1.3 Struktur Organisasi Perusahaan Roti “Tiga Putri”.....	28
3.1.4 Uraian Tugas.....	29
3.1.5 Proses dan jenis produk hasil industry.....	30
3.1.6 Personalia Perusahaan.....	33
3.1.7 Pemasaran.....	33
3.2 Metode Penelitian.....	34
3.2.1 Desain Penelitian.....	34
3.2.2 Uji Validitas dan reliabilitas.....	34
3.2.3 Pengukuran dan Operasionalisasi Variabel.....	35
3.2.4 Prosedur pengumpulan Data.....	35
3.2.5 Metode analisis data.....	36

3.2.6 Analisis regresi Linier Berganda.....	37
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1 Hasil penelitian.....	41
4.1.1 Perkembangan Biaya Periklanan.....	41
4.1.2 Perkembangan Biaya Personal Selling.....	43
4.1.3 Perkembangan Biaya Promosi Penjualan.....	44
4.1.4 Perkembangan Hasil Penjualan.....	45
4.1.5 Peranan Promotional Mix Dalam Meningkatkan Hasil Penjualan.....	47
4.2 Pembahasan.....	52
4.2.1 Hipotesis Penelitian.....	52
4.2.1.1 Model Pengujian Hubungan.....	53
4.2.2 Hasil Perhitungan dan Pengujian Hipotesis Secara Menyeluruh.....	55
4.2.3 Pengujian Hipotesis.....	56
4.2.3.1 Uji Hipotesis 1.....	56
4.2.3.2 Uji Hipotesis 2.....	58
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan.....	63
5.2 Saran .....	63
DAFTAR PUSTAKA.....	65
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

## DAFTAR GAMBAR

Halaman

1. Gambar Struktur Organisasi Perusahaan Roti “ Tiga Putri” di Desa Pasir Lor  
Kec. Karang lewas Kab. Banyumas.....29
2. Proses Produksi Roti “ Tiga Putri” di Desa Pasir Lor  
Kec. Karanglewas Kab. Banyumas.....32
3. Kurva criteria pengujian koefisien regresi secara keseluruhan dengan F-test.....57
4. Kurva criteria pengujian koefisien regresi secara parsial dengan t-test.....58

## DAFTAR TABEL

TABEL :	Halaman
1. Biaya Periklanan pada Perusahaan Roti “Tiga Putri” di Desa Pasir Lor Kec. Karanglewas Kab. Banyumas dari Tahun 2002 s/d 2007.....	42
2. Biaya Personal Selling pada Perusahaan Roti “Tiga Putri” di Desa Pasir Lor Kec. Karanglewas Kab. Banyumas dari tahun 2002 s/d2007.....	43
3. Biaya Promosi Penjualan pada Perusahaan Roti “Tiga Putri” di Desa Pasir Lor Kec. Karanglewas Kab. Banyumas dari tahun 2002 s/d 2007.....	45
4. Hasil Penjualan pada Perusahaan Roti “Tiga Putri” di Desa Pasir Lor Kec. Karanglewas Kab. Banyumas dari tahun 2002 s/d 2007.....	46

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran:

1. Hasil penjualan pada Perusahaan Roti “Tiga Putri” di Desa Pasir Lor Kec. Karanglewas Kab. Banyumas tahun2002
2. Hasil penjualan pada Perusahaan Roti “Tiga Putri” di Desa Pasir Lor Kec. Karanglewas Kab. Banyumas tahun2003
3. Hasil penjualan pada Perusahaan Roti “Tiga Putri” di Desa Pasir Lor Kec. Karanglewas Kab. Banyumas tahun2004
4. Hasil penjualan pada Perusahaan Roti “Tiga Putri” di Desa Pasir Lor Kec. Karanglewas Kab. Banyumas tahun2005
5. Hasil penjualan pada Perusahaan Roti “Tiga Putri” di Desa Pasir Lor Kec. Karanglewas Kab. Banyumas tahun2006
6. Hasil penjualan pada Perusahaan Roti “Tiga Putri” di Desa Pasir Lor Kec. Karanglewas Kab. Banyumas tahun2007
7. Biaya periklanan, biaya personal selling, biaya promosi penjualan dan Hasil Penjualan pada Perusahaan Roti “Tiga Putri” di Desa Pasir Lor Kec. Karanglewas Kab. Banyumas.
8. Input data-data untuk perhitungan.
9. Data –Data Kegiatan Promotional Mix yang dilakukan Perusahaan Roti “Tiga Putri” tahun 2002 s/d 2007
10. Hasil analisis Regresi Linier Berganda dengan Menggunakan Program versi 12.0
11. Foto-Foto Penelitian



