

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT. Atas segala limpahan taufik dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Salawat dan salam semoga selalu tercurah kepada Rasulullah SAW dan juga kepada keluarga, sahabatnya serta penerus risalahnya.

Skripsi ini berjudul **“Pengaruh Harga Jual dan Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan Pada Perusahaan Dodol Nenas di Kecamatan Jalan Cagak Kabupaten Subang”**. Penulisan ini untuk memenuhi salah satu syarat dalam menempuh ujian Sarjana Pariwisata pada Program Studi Manajemen Industri Katering, Fakultas Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial, Universitas Pendidikan Indonesia.

Penulis menyadari bahwa dalam skripsi ini baik penyusunan maupun isinya masih jauh dari sempurna, hal ini dikarenakan keterbatasan pengetahuan, pengalaman, dan kemampuan penulis. Untuk itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang menuju kebaikan sangat penulis harapkan.

Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat khususnya bagi penulis dan pembaca pada umumnya. Atas segala kekurangan yang terjadi, penulis menyampaikan permohonan maaf. Semoga Allah SWT selalu membimbing kita. Amin.

Bandung, Agustus 2009

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Terselesaikan skripsi ini merupakan izin Allah SWT, kesulitan-kesulitan yang dihadapi penulis satu persatu dapat diatasi karena kuasa-Nya. Begitu banyak pihak baik langsung maupun tidak langsung yang telah berjasa dalam penyelesaian penulisan skripsi ini. Dengan penuh keikhlasan pada bagian khusus ini, penulis menghaturkan terima kasih yang tak terhingga serta penghargaan yang setinggi-tingginya kepada yang terhormat:

1. Bapak Prof. DR. Sunaryo Kartadinata, M. Pd, selaku Rektor UPI.
2. Bapak Prof. DR. Idrus Affandi, S.H., selaku dekan FPIPS UPI.
3. Ibu DR. Sumartini. MP, Selaku Ketua Prodi Manajemen industri Katering
4. Bapak DR. H. Eeng Ahman, MS., selaku pembimbing I yang telah meluangkan waktunya dan memberikan buah pikirannya serta senantiasa membimbing penulis ditengah-tengah kesibukannya sehingga terselesaikannya skripsi ini.
5. Ibu Dra. Neti Budiwati, M.Si., selaku pembimbing II atas segala kesungguhan dalam membimbing dan memberikan pengarahan, kemudahan serta kelancaran sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
6. Segenap Dosen pengajar dan staff Program Studi Manajemen industri Katering, Pa'Endang, Pa'Asep, Bu'Woro, Bu'Dewi, Pa' Agus yang dengan penuh kesabaran memberikan ilmu, semangat, dan wawasan yang dimiliki kepada penulis.

7. Seluruh pengusaha dodol nenas di Kecamatan Jalan Cagak Kabupaten Subang yang telah memberikan informasi dan data yang diperlukan selama penulis mengadakan penelitian.
8. Sembah sujud penulis haturkan kepada ibunda Ani Nur'ani dan ayahanda Ganzar Driyadikarta tercinta, yang telah membesarkan, mendidik, dan membimbing penulis dengan penuh kesabaran dan limpahan kasih sayang serta selalu mendo'akan untuk keberhasilan penulis, semoga Allah SWT melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada keduanya.
9. Kakakku tercinta, T'Syarah, A'Fazar, T'Bunga, Upa, Akang, terimakasih atas perhatian dan dorongan semangatnya kepada penulis, *“maaf karena selama ini telah menjadi beban kalian.....”*.
10. Keponakanku tersayang, Senja Kayla Liliani, Diza Aikel Al Farel dan Rainer Ar-Rasyad Mahabagja, yang selalu menemani dan menghibur disaat kepenatan datang menghampiri.
11. Abiqu, Bagus Setyo Handoko, terimakasih untuk segalanya. Kasih sayang, perhatian, ide, doa, semangat dan segala bantuannya bagi penulis. *“You are the only one for me..Keep Fighting,bi!!! q^_^p ”*.
12. Sahabatku “The Ultra”, ndong, Ninong, ditong, dederong, hunny. Terima kasih dukungan dan doanya. Kebersamaan kita merupakan saat-saat yang indah dan tak mungkin terlupakan. Kalian Sahabatku yang paling *Culeeeeeeee....!!! ^_^*
13. Kepada keluarga besar Bapak H. Pardjoko, terima kasih atas dukungan dan doanya.

14. Teman seperjuangan MIKA 2005 atas dorongan dan bantuan kepada penulis serta kebersamaannya dalam menempuh cita-cita.
15. Semua pihak yang tidak mungkin disebutkan satu persatu, yang telah banyak membantu penulis baik secara langsung maupun tidak langsung sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Tiada kata yang lebih dalam dari penulis, semoga Allah SWT membalas semua kebaikan dengan pahala yang berlimpah dan semua yang telah penulis peroleh mendapat ridho-Nya. Amin.

Bandung, Agustus 2009

Penulis

DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN

LEMBAR PENGESAHAN

ABSTRAK

ABSTRACT

KATA PENGANTAR i

UCAPAN TERIMA KASIH ii

DAFTAR ISI v

DAFTAR TABEL viii

DAFTAR GAMBAR ix

DAFTAR LAMPIRAN..... X

BAB I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah 1

1.2 Perumusan Masalah 7

1.3 Tujuan Penelitian dan Kegunaan Penelitian 7

1.3.1 Tujuan Penelitian 7

1.3.2 Kegunaan Penelitian 7

1.3.2.1 Kegunaan Teoritis 7

1.3.2.2 Kegunaan Praktis 8

BAB II. KAJIAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Pemasaran (*Marketing*) 9

2.2 Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) 11

2.2.1 Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) 11

2.2.2 Unsur-unsur Bauran Pemasaran 13

2.3 Harga 14

2.3.1 Pengertian Harga 14

2.3.2 Tujuan Penetapan Harga 15

2.3.3 Metode Penetapan Harga Jual 17

| | |
|---|----|
| 2.3.4 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Harga | 18 |
| 2.4 Saluran Distribusi | 20 |
| 2.4.1 Pengertian Saluran Distribusi | 20 |
| 2.4.2 Fungsi-fungsi Saluran Distribusi | 21 |
| 2.4.3 Bentuk-bentuk Saluran Distribusi | 22 |
| 2.4.4 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pemilihan Saluran Distribusi | 28 |
| 2.5 Penjualan | 33 |
| 2.6 Volume Penjualan | 35 |
| 2.6.1 Pengertian Volume Penjualan | 35 |
| 2.6.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Volume Penjualan | 37 |
| 2.7 Kerangka Pemikiran | 40 |
| 2.8 Hipotesis Penelitian | 43 |
| 2.9 Hasil Penelitian Terdahulu | 44 |

BAB III. METODE PENELITIAN

| | |
|-------------------------------------|----|
| 3.1 Objek Penelitian | 45 |
| 3.2 Metode Penelitian | 46 |
| 3.3 Operasionalisasi Variabel | 47 |
| 3.4 Teknik Pengumpulan Data | 49 |
| 3.5 Populasi dan Sampel | 50 |
| 3.5.1 Populasi | 50 |
| 3.5.2 Sampel | 50 |
| 3.6 Instrumen Penelitian | 51 |
| 3.7 Teknik Analisis Data | 52 |

BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

| | |
|---|----|
| 4.1 Tinjauan Umum Objek Penelitian | 58 |
| 4.1.1 Gambaran Kondisi Daerah Penelitian..... | 58 |
| 4.1.2 Proses Produksi Dodol Nenas | 59 |
| 4.2 Analisis Deskriptif Data Hasil Penelitian | 62 |

| | |
|--|----|
| 4.2.1 Jenis Kelamin Responden | 63 |
| 4.2.2 Usia Responden | 64 |
| 4.2.3 Tingkat Pendidikan Responden | 65 |
| 4.2.4 Pengalaman | 67 |
| 4.2.5 Teknologi Yang Digunakan Responden | 68 |
| 4.3 Analisis Deskriptif Data Penelitian | 69 |
| 4.3.1 Harga Jual | 69 |
| 4.3.2 Saluran Distribusi | 70 |
| 4.3.3 Volume Penjualan | 72 |
| 4.4 Analisis Pengaruh Harga Jual Terhadap Volume Penjualan | 73 |
| 4.4.1 Analisis Koefisien Korelasi | 73 |
| 4.4.2 Analisis Persamaan Regresi Linier Sederhana | 75 |
| 4.4.3 Pengujian Hipotesis | 76 |
| 4.5 Analisis Pengaruh Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan | 77 |
| 4.5.1 Tabulasi Silang | 77 |
| 4.5.2 Pengujian Hipotesis | 79 |
| 4.5.3 Analisis Koefisien Kontingensi dan Determinasi..... | 80 |
| 4.6 Pembahasan | 83 |
| 4.6.1 Pengaruh Harga Jual terhadap Volume Penjualan pada Perusahaan Dodol Nenas | 83 |
| 4.6.2 Pengaruh Saluran Distribusi terhadap Volume Penjualan pada Perusahaan Dodol Nenas | 85 |

BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN

| | |
|----------------------|----|
| 5.1 Kesimpulan | 88 |
| 5.2 Saran | 89 |

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

| | |
|---|----|
| Tabel 1.1 Perkembangan Volume Penjualan Dodol Nenas pada Perusahaan Dodol Nenas di Kecamatan Jalan Cagak Kabupaten Subang dalam 3 Bulan | 4 |
| Tabel 2.1 Pengertian Pemasaran Menurut Beberapa Ahli | 10 |
| Tabel 2.2 Hasil Penelitian Terdahulu | 44 |
| Tabel 3.1 Nama – Nama Perusahaan Dodol Nenas di Kecamatan Jalan Cagak Kabupaten Subang | 45 |
| Tabel 3.2 Operasionalisasi Variabel Penelitian | 48 |
| Tabel 4.1 Jenis Kelamin Responden | 63 |
| Tabel 4.2 Usia Responden | 64 |
| Tabel 4.3 Tingkat Pendidikan Responden | 66 |
| Tabel 4.4 Pengalaman Responden | 67 |
| Tabel 4.5 Teknologi Yang Digunakan Responden | 68 |
| Tabel 4.6 Variabel Harga Jual | 70 |
| Tabel 4.7 Tanggapan Responden Tentang Bentuk Saluran Distribusi | 71 |
| Tabel 4.8 Tanggapan Responden Tentang Sasaran Daerah Pemasaran | 71 |
| Tabel 4.9 Variabel Volume Penjualan | 73 |
| Tabel 4.10 Analisis Korelasi <i>Product Moment</i> | 74 |
| Tabel 4.11 Koefisien Korelasi dan Taksirannya | 74 |
| Tabel 4.12 Analisis Regresi Linier Sederhana | 75 |
| Tabel 4.13 Bentuk Saluran Distribusi Kaitannya Dengan Volume Penjualan | 78 |
| Tabel 4.14 Sasaran Daerah Pemasaran Kaitannya Dengan Volume Penjualan | 78 |

| | |
|--|----|
| Tabel 4.15 Hubungan Antara Bentuk Saluran Distribusi Dengan Volume Penjualan.. | 79 |
| Tabel 4.16 Hubungan Antara Sasaran Daerah Pemasaran Dengan Volume Penjualan | 80 |
| Tabel 4.17 Koefisien Kontingensi Antara Bentuk Saluran Distribusi Dengan Volume Penjualan | 81 |
| Tabel 4.18 Koefisien Kontingensi Antara Sasaran Daerah Pemasaran Dengan Volume Penjualan | 82 |

DAFTAR GAMBAR

| | |
|---|----|
| Gambar 2.1 Empat P Dalam Bauran Pemasaran..... | 12 |
| Gambar 2.2 Saluran Pemasaran Untuk Barang Konsumsi..... | 24 |
| Gambar 2.3 Kerangka Pemikiran | 43 |
| Gambar 4.1 Diagram Alir Proses Pembuatan Dodol Nenas | 60 |
| Gambar 4.2 Diagram Jenis Kelamin Responden | 64 |
| Gambar 4.3 Diagram Usia Responden | 65 |
| Gambar 4.4 Diagram Tingkat Pendidikan Responden | 66 |
| Gambar 4.5 Pengalaman Responden | 67 |
| Gambar 4.6 Diagram Teknologi Yang Digunakan Responden | 68 |
| Gambar 4.7 Kurva Uji-t Satu Pihak | 77 |

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner penelitian

Lampiran 2 Perhitungan Skor Hasil Penelitian

Lampiran 3 Tabel Distribusi t Pada Beberapa Level Probabilitas

Lampiran 4 Perhitungan Manual Regresi Linier Sederhana

Lampiran 5 Output SPSS

Lampiran 6 Surat-surat Penelitian

Lampiran 7 Lembar Bimbingan Skripsi