

**HUBUNGAN ANTARA BIAYA PROMOSI DAN BIAYA  
DISTRIBUSI DENGAN VOLUME PENJUALAN  
PADA PT. SALAMA NUSANTARA**

**TUGAS AKHIR**

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi  
Universitas Negeri Yogyakarta  
untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh  
Gelar Profesi Ahli Madya



Oleh:  
Nova Anjar Prastyo  
09409134007

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI DIII  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA  
2012**

## HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Nova Anjar Prastyo  
NIM : 09409134007  
Program Studi : Akuntansi D III  
Judul Tugas Akhir : Hubungan Antara Biaya Promosi dan Biaya  
Distribusi Dengan Volume Penjualan Pada PT.  
Salama Nusantara.

Menyatakan bahwa karya ilmiah ini merupakan hasil kerja sendiri dan sepanjang sepengetahuan saya tidak berisi materi yang dipublikasikan atau dipergunakan sebagai persyaratan penyelesaian studi di perguruan tinggi oleh orang lain kecuali pada bagian-bagian tertentu yang saya ambil sebagai acuan atau kutipan dengan mengikuti tata penulisan karya ilmiah yang telah lazim. Apabila terbukti pernyataan ini tidak benar, sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Yogyakarta, 7 Mei 2012  
Yang menyatakan,



Nova Anjar Prastyo

**HUBUNGAN ANTARA BIAYA PROMOSI DAN BIAYA  
DISTRIBUSI DENGAN VOLUME PENJUALAN  
PADA PT. SALAMA NUSANTARA**

**TUGAS AKHIR**

Telah disetujui dan disahkan  
Pada tanggal 7 Mei 2012

Untuk dipertahankan di depan Tim Penguji Tugas Akhir  
Program Studi Akuntansi D III Fakultas Ekonomi  
Universitas Negeri Yogyakarta

**Disetujui**

Ketua Program Studi  
Akuntansi Diploma III

Dosen Pembimbing

Ani Widayati, M.Pd.  
NIP. 19730908 200112 2 001

Sukanti, M.Pd.  
NIP.19540101 197903 2 001

Disahkan Oleh  
Ketua Pengelola  
Universitas Negeri Yogyakarta  
Kampus Wates

  
Dapan, M. Kes  
NIP. 19571012 198502 1 001

## TUGAS AKHIR

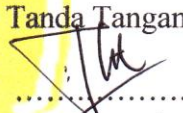

### HUBUNGAN ANTARA BIAYA PROMOSI DAN BIAYA DISTRIBUSI DENGAN VOLUME PENJUALAN PADA PT. SALAMA NUSANTARA

Disusun oleh:

Nova Anjar Prastyo  
09409134007

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi  
Akuntansi D III  
Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Yogyakarta  
Pada tanggal 1 Juni 2012 dan dinyatakan telah memenuhi  
syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya

#### Susunan Tim Penguji

	Nama Lengkap	Tanda Tangan
Ketua merangkap anggota	Sukanti, M.Pd.	
Sekretaris merangkap anggota	Dra. Sumarsih	

Fakultas Ekonomi  
Universitas Negeri Yogyakarta



Dr. Sugiharsono, M.Si.  
NIP. 19550328 198303 1 002

Yogyakarta, 6 Juni 2012  
Universitas Negeri Yogyakarta  
Kampus Wates  
Ketua Pengelola,



Dapan, M. Kes.  
NIP. 19571012 198502 1 001

## **MOTTO**

1. Allah tidak akan mengubah nasib suatu kaum sebelum ia merubahnya sendiri
2. Pemimpin adalah orang yang bisa merubah aku menjadi kita
3. Hidup itu harus selalu berusaha
4. Orang yang beruntung itu apabila hari ini lebih baik dari hari kemarin dan hari esok lebih baik dari hari ini

## **PERSEMBAHAN**

Karya kecil ini kupersembahkan untuk:

1. Kedua orang tua saya yang senantiasa memberi doa restu dan motivasi selama ini sehingga saya dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
2. Universitas Negeri Yogyakarta.

**HUBUNGAN ANTARA BIAYA PROMOSI DAN BIAYA  
DISTRIBUSI DENGAN VOLUME PENJUALAN  
PADA PT. SALAMA NUSANTARA**

Oleh:

Nova Anjar Prastyo  
09409134007

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk: (1) Mengetahui hubungan antara biaya promosi dengan volume penjualan pada PT. Salama Nusantara, (2) Mengetahui hubungan antara biaya distribusi dengan volume penjualan pada PT. Salama Nusantara, (3) Mengetahui hubungan antara biaya promosi dan biaya distribusi bersama-sama dengan volume penjualan pada PT. Salama Nusantara.

Penelitian ini dilaksanakan pada PT. Salama Nusantara Kulon Progo Yogyakarta. Data yang diambil sebanyak 5 tahun dari tahun 2007 sampai dengan tahun 2011 dan perhitungannya menggunakan sampel data pertahun yang terdiri dari biaya promosi, biaya distribusi, dan volume penjualan. Desain penelitian menggunakan penelitian korelasional. Data dikumpulkan dengan metode dokumentasi dan wawancara. Analisis data yang digunakan adalah analisis korelasi tunggal dan analisis korelasi ganda

Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) Terdapat hubungan positif dan signifikan antara biaya promosi dengan volume penjualan dengan  $r$  hitung = 0,926 lebih besar dari  $r$  tabel = 0,878 pada  $N = 5$ ; (2) Terdapat hubungan positif dan signifikan antara biaya distribusi dengan volume penjualan dengan  $r$  hitung = 0,978 lebih besar dari  $r$  tabel = 0,878 pada  $N = 5$ ; (3) Terdapat hubungan positif dan signifikan antara biaya promosi dan biaya distribusi bersama-sama dengan volume penjualan dengan  $R$  hitung = 0,980 dan hasil dari  $F$  hitung = 24,253 lebih besar dari  $F$  tabel = 19,00.

## **KATA PENGANTAR**

Alhamdulillahirobbil'alaamin. Puji syukur kehadiran Allah SWT, karena berkat rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul "Hubungan Antara Biaya Promosi dan Biaya Distribusi Dengan Volume Penjualan Pada PT. Salama Nusantara " dengan lancar. Diajukannya Tugas Akhir ini dimaksudkan untuk memenuhi sebagian syarat penyelesaian studi Diploma III Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta, untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md.).

Penyelesaian tugas akhir ini dapat berjalan lancar berkat bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini disampaikan ucapan terima kasih kepada yang terhormat :

1. Prof. Dr. Rochmat Wahab, M.Pd, MA., Rektor Universitas Negeri Yogyakarta.
2. Dr. Sugiharsono, M.Si., Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta.
3. Dapan, M.Kes., Ketua Pengelola Kampus Wates Universitas Negeri Yogyakarta.
4. Ani Widayati. M.Pd., Ketua Program Studi Akuntansi DIII Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta.
5. Sukanti, M.Pd., Dosen Pembimbing yang telah memberikan arahan baik saran maupun kritik selama penyusunan tugas akhir.



6. Drs. HM Maryono., Direktur PT. Salama Nusantara, yang telah memberikan izin penelitian.
7. Binarko Budi R., Kepala Unit Distribusi, Market & Data Base PT. Salama Nusantara, yang telah banyak membantu dan memberikan informasi yang dibutuhkan penulis selama penyusunan tugas akhir.
8. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah banyak membantu dalam penyusunan tugas akhir ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan tugas akhir ini jauh dari sempurna serta masih banyak kekurangan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi perbaikan di masa mendatang. Akan tetapi, penulis berharap semoga tugas akhir ini bermanfaat bagi kita semua. Amin.

Yogyakarta, 7 Mei 2012

Penulis



Nova Anjar Prastyo  
NIM. 09409134007

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERNYATAAN .....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
MOTTO .....	v
PERSEMBAHAN .....	vi
ABSTRAK .....	vii
KATA PENGANTAR .....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR .....	xvi
BAB I       PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah .....	4
C. Pembatasan Masalah .....	5
D. Rumusan Masalah .....	5
E. Tujuan Penelitian.....	5
F. Manfaat Penelitian.....	6
BAB II       KAJIAN TEORI .....	8
A. Diskripsi Teori .....	8
1. Volume Penjualan .....	8
2. Pemasaran .....	12

	3. Promosi .....	16
	4. Saluran Distribusi.....	23
	B. Kerangka Berpikir .....	28
	C. Hipotesis.....	30
BAB III	METODE PENELITIAN.....	31
	A. Desain Penelitian.....	31
	B. Definisi Operasional.....	31
	C. Tempat dan Waktu Penelitian .....	32
	D. Metode Pengumpulan Data .....	32
	E. Pengujian Hipotesis.....	33
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....	35
	A. Deskripsi Data.....	35
	1. Dasar Pemikiran Terbentunya Perusahaan.....	35
	2. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan .....	36
	3. Visi, Misi dan Slogan.....	38
	4. Logo Perusahaan .....	38
	5. Lokasi Perusahaan.....	39
	6. Struktur Organisasi Perusahaan .....	41
	7. Tenaga Kerja .....	44
	8. Keselamatan dan Kesehatan Kerja.....	45
	9. Bahan Baku dan Produksi .....	45
	10. Produk yang Dihasilkan .....	46
	11. Sosialisasi Perusahaan dan Sertifikat Penghargaan ....	46

B. Data Khusus Perusahaan .....	47
1. Kegiatan Penjualan.....	47
2. Kegiatan Promosi .....	49
3. Kegiatan Distribusi .....	52
C. Pengujian Hipotesis.....	53
D. Pembahasan Hasil Penelitian .....	56
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	60
A. Kesimpulan .....	60
B. Saran.....	60
DAFTAR PUSTAKA .....	62
LAMPIRAN.....	63

## DAFTAR TABEL

Tabel 1. Data Jumlah Karyawan PT. Salama Nusantara .....	44
Tabel 2. Volume Penjualan PT Salama Nusantara Tahun 2007 - 2011.....	49
Tabel 3. Biaya Promosi PT Salama Nusantara Tahun 2007 - 2011.....	51
Tabel 4. Biaya Distribusi PT Salama Nusantara Tahun 2007 - 2011 .....	53
Tabel 5. Perhitungan Korelasi.....	64
Tabel 6. Nilai-Nilai <i>r Produk moment</i> .....	70
Tabel 7. Nilai-Nilai Untuk Distribusi F .....	71

## DAFTAR GAMBAR

1. Logo Perusahaan .....	71
2. Struktur Organisasi PT. Salama Nusantara.....	72
3. Proses Pembibitan Sampai Bahan Setengah Jadi.....	74
4. Proses Produksi Sangrai, Pencampuran dan Pengemasan .....	74
5. Produk-Produk PT. Salama Nusantara.....	75
6. Proses Pengolahan Teh Mahkota Dewa.....	76
7. Proses Pengadaan dan Distribusi .....	77