

**PENGARUH PROMOSI DALAM RANGKA MENINGKATKAN  
VOLUME PENJUALAN PRODUK BATIK TULIS  
DI GIRILOYO IMOGIRI BANTUL**

**SKRIPSI**



**Disusun Oleh :**

**WINARSIH PRADITIYA**

**2004 043 0019**

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA**

**2008**

**PENGARUH PROMOSI DALAM RANGKA MENINGKATKAN  
VOLUME PENJUALAN PRODUK BATIK TULIS  
DI GIRILOYO IMOGIRI BANTUL**

**SKRIPSI**

**Diajukan Guna Memenuhi Persyaratan Untuk Memperoleh Gelar Sarjana  
Pada Fakultas Ekonomi Program Studi Ilmu Ekonomi Studi Pembangunan  
Universitas Muhammadiyah  
Yogyakarta**



Diajukan oleh  
**WINARSIH PRADITIYA**  
2004 043 0019

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA  
2008**

**PENGARUH PROMOSI DALAM RANGKA MENINGKATKAN  
VOLUME PENJUALAN PRODUK BATIK TULIS  
DI GIRILOYO IMOGIRI BANTUL**

**SKRIPSI**



Pembimbing I

Tanggal, 23 Juli 2008

A handwritten signature in black ink, appearing to be "AMR", written over a horizontal line.

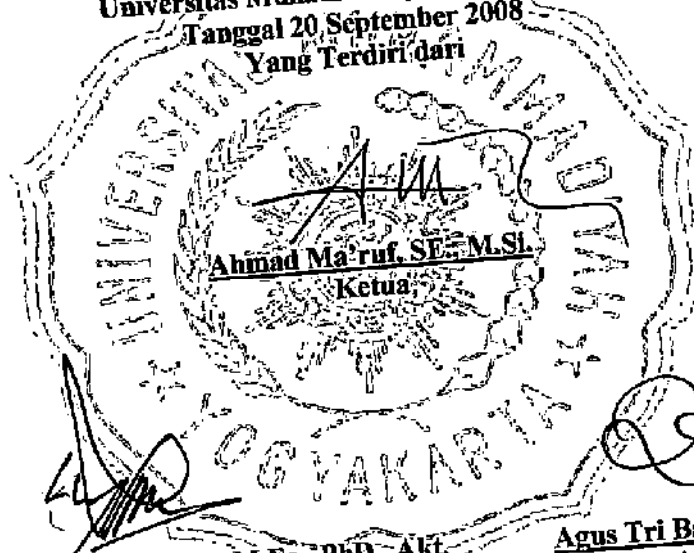
Ahmad Ma'ruf, SE, M.Si.  
NIK:143 064

**SKRIPSI**

**PENGARUH PROMOSI DALAM RANGKA MENINGKATKAN  
VOLUME PENJUALAN PRODUK BATIK TULIS  
DI GIRILOYO IMOGIRI BANTUL**

**Diajukan Oleh  
Winarsih Praditiya  
20040430019**

**Skripsi ini telah Dipertahankan dan Disahkan di depan Dewan Penguji  
Program Ilmu Ekonomi Studi Pembangunan Fakultas Ekonomi  
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta  
Tanggal 20 September 2008  
Yang Terdiri dari**



**Ahmad Ma'ruf, SE., M.Si.  
Ketua**

**Drs. H. Masvudi Mugarobin, M.Ec., Ph.D., Akt.  
Anggota**

**Agus Tri Basuki, SE., M.Si.  
Anggota**

**Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi  
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta**



**Misbahul Anwar, SE., M.Si.  
NIK : 143014**

## **PERNYATAAN**

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan disuatu Perguruan Tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan diselutkan dalam daftar pustaka.

## MOTTO

- Maka berpeganglah kamu kepada agama yang telah diwahyukan kepadamu, sesungguhnya kamu berada diatas jalan yang lurus, (Az Zukhruf 43:43).
- Dan sorga diwariskan kepada kamu yang disebabkan karena amal-amal yang terdahulu kamu kerjakan ( Az Zukhruf 43:72).
- Jika anda ingin memahami hidup cobalah untuk, merubahnya lebih dulu (kurt levin).
- Sukses adalah menikmati keberhasilan dan cita-cita ( johanes lim).
- Janganlah keberhasilan kita anggap sebagai puncak, prestasi kita tetapi jadikanlah keberhasilan sebagai awal kesuksesan dimasa mendatang (Semayang- HR).
- Rasa bimbang bukanlah sesuatu yang buruk, tetapi rasa bimbang membuatku sadar bahwa hidup penuh liku-liku dan aku harus menghadapinya, itu semua kulakukan karena esok hari aku tak mau tertinggal

11  
12  
13  
14  
15  
16  
17  
18  
19  
20  
21  
22  
23  
24  
25  
26  
27  
28  
29  
30  
31  
32  
33  
34  
35  
36  
37  
38  
39  
40  
41  
42  
43  
44  
45  
46  
47  
48  
49  
50  
51  
52  
53  
54  
55  
56  
57  
58  
59  
60  
61  
62  
63  
64  
65  
66  
67  
68  
69  
70  
71  
72  
73  
74  
75  
76  
77  
78  
79  
80  
81  
82  
83  
84  
85  
86  
87  
88  
89  
90  
91  
92  
93  
94  
95  
96  
97  
98  
99  
100

- Almamaterku.
- Nindi, Faridha).
- Mas Artha, Mas Johan, Mas Ahmad, Galih, April, Nining, Arul, Nanda,
- Kakak dan Keronakanku tersayang (Mbak Tuk, Mbak Yul, Mas Surya,
- menyanyangkanku.
- Ayah dan Ibu (Bapak Marsudi Wiyono, Ibu Patmah) yang selalu

**KUPERSEMBAHKAN KEPADA**

## KATA PENGANTAR

*Assalamu'alaikum Wr.Wb*

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul "*Pengaruh Promosi Dalam Rangka Meningkatkan Volume Penjualan Produk Batik Tulis Giriloyo Imogiri Bantul* " dengan baik.

Maksud penulisan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar sarjana pada Fakultas Ekonomi Progam Studi Ilmu Ekonomi Studi Pembangunan Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.

Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada berbagai pihak yang selama ini telah memberikan bantuan, bimbingan dan dorongan dalam menyelesaikan skripsi ini. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak *Misbahul Anwar. SE, M.si*, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
2. Bapak *Drs. Masyudi Muqorobin, M.Ec. Akt, Ph.D* selaku kajar, terima kasih atas masukan serta ilmu yang telah diberikan selama kuliah.
3. Bapak *Ahmad Ma'ruf. SE. M.si* selaku Dosen Pembimbing Akademik dan Dosen Pembimbing skripsi yang telah memberikan kebijakan, bimbingan, kritik, saran, semangat, dan kemudahan guna penyempurnaan skripsi ini, terima kasih atas dukungan moral dan nasehat-nasehatnya



4. Seluruh staf pengajar dan Dosen FE Jurusan *IESP* UMY *Bapak Nano Prawoto, Bapak Agus Tri Basuki, Bapak Imamudin Yuliadi, Bapak Hudyanto, Ibu Endah Saptutyingsih, serta Ibu Lilies Setiartiti* untuk semua ilmu yang telah penulis dapatkan.
5. Seluruh Staf Karyawan Tata Usaha yang memberikan banyak bantuan kepada penulis.
6. Kedua orang tuaku tercinta, yang senantiasa memberikan do'anya, memberikan dorongan dan dukungan,serta kasih sayang untuk keberhasilan penulis.
7. Kakak dan keponakan (*Mbak Tuk, Mbak Yul, Mas Surya, Mas Artha, Mas Johan, Mas Ahmad*) yang senantiasa membantu memberikan semangat serta do'anya sehingga penulis berhasil menyelesaikan studi, (*Galih, April, Nining, Arul, Nanda, Nindi, Farida*), belajar yang rajin jangan males.
8. Sobat karibku *Santyka Praditiya Maharani Putri* yang telah memberikan persahabatan yang tak terkira dan takkan kulupakan selamanya.
9. Temen-temen KKN: *Heru, Feri, Tegar Darmaningtiyass, Yayan, Hastin Setiyorini, Helmi* (Selamat ya dah diwisuda dulu ) *Akta, Etik, Anis* semuanya terima kasih atas kebersamaanya.
10. Temen-temen UGM: *Yayak, David, Nita, Yani* (terima kasih banyak atas bantuanya), *Fery, Nugroho, Elfan, Andri, Andi, Antok, Bayu, Fajar* (terima

11. Temen-temen *Kost Bu Hartini*: *Mbak Siwi, Mbak Novi, Mbak Fitri, Mbak Nunung, Mami, Ratna, Dewi, Retno, Irma, Qi2, Aida, Ana* terima kasih atas kebersamaanya dan jaga persahabatan kita.
12. Temen-temen *02*: *Mbak Nur, Mbak Nita* (terima kasih atas dukungan dan do'anya) *mbak Lely, mbak Romik* kangen ma kalian kapan maen. *Yogya* lagi reoni bareng.
13. Temen seperjuanganku *Dyan, Septi, Sinta, Bintang, Safii, Kesya, Ari* (Akhirnya kita wisuda bareng juga) Dan *Hatta* (kamu pasti bisa dan tetap semangat).
14. Anak-anak *IESP 2004*: *Leny, Junaidi, Adi, Danang, Dwi, Santosa, Zaenal, Budi, Widi Guntoro, Sriyono, Nunung*, dan semua yang tidak bisa penulis sebutkan satu -persatu, semoga tetep semangat dan sukses selalu.
15. Semua pihak yang telah memberikan bantuan, dukungan, do'a dan semangatnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Akhir kata, penulis menyadari bahwa karya ini masih jauh dari sempurna untuk itu segala kritik dan saran sebagai masukan sangat penulis harapkan. Semoga ini dapat manfaat bagi kita semua. Amin.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

**Yogyakarta, Juli 2008**

**Winarsih Praditiya**

## INTISARI

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui besarnya pengaruh promosi dalam rangka meningkatkan volume penjualan pada produk batik tulis di Giriloyo Imogiri Bantul.

Penelitian ini dilakukan di daerah sentra industri Batik tulis Giriloyo desa Imogiri Kabupaten Bantul Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah primer yaitu dengan menyebarkan kuesioner terhadap pengrajin batik.

Hasil analisis data menunjukkan bahwa ada hubungan yang kuat dan positif antara promosi dengan volume penjualan produk batik  $r$  sebesar 0,91 dengan angka korelasi mendekati 1 yang berarti terdapat korelasi yang signifikan antara biaya promosi penjualan dengan volume penjualan.

## ABSTRACK

The objective of this research is to find the influence the promotion on sale product handicraft batik in Giriloyo Imogiri Bantul.

The research was performed in Giriloyo, the centre of batik industry in Imogiri Village, Bantul Regency, Yogyakarta Province. Data that are used in this research are primary data collected by spreading questioners to handicraft batik.

The result of the analysis show that the finding of the research indicate the positif correlation between promotion and selling batik product ( $r$ ) 0,91 with correlation approach 1 its mean that indicate correlation that signifikanst between promotion cost selling with volume of selling.

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBINGAN .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN MOTTO.....	iv
HALAMAN PERSEHBAHAN .....	v
KATA PENGANTAR .....	vi
DAFTAR ISI .....	ix
DAFTAR TABEL .....	xii
DAFTAR GAMBAR .....	xiii
INTISARI.....	xiv
ABSTRAK.....	xv
BAB I PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Perumusan Masalah.....	4
C. Tujuan Penelitian .....	5
D. Manfaat Penelitian .....	6
BAB II LANDASAN TEORI .....	7
A. Pengertian Pemasaran .....	7
B. Konsep Pemasaran .....	8
C. Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran .....	11
1. Strategi Segmentasi Pasar .....	12
a. Demografi.....	13
b. Geografi .....	13
c. Psikologi .....	13
2. Strategi Marketing Mix .....	13
a. Produk .....	14
b. Harga.....	16
c. Promosi .....	18
	10

3. Penentuan Pasar Sasaran .....	19
a. Undifferentiated Marketing .....	19
b. Differentiated Marketing .....	19
c. Concentrated Marketing .....	20
4. Hubungan Antara Penetapan Sasaran dengan Segmentasi Pasar.....	20
a. Preferensi yang Homogen .....	21
b. Preferensi yang Menyebar .....	21
c. Preferensi yang Mengelompok .....	21
5. Pemilihan Strategi Marketing Target.....	22
6. Penentuan Posisi Produk.....	22
D. Promosi .....	23
1. Pengertian Promosi .....	23
2. Pengertian Promotional Mix .....	24
a. Periklanan .....	24
1) Fungsi-fungsi Periklanan .....	25
2) Tujuan Periklanan .....	25
3) Pemilihan Media.....	26
b. Personal Selling .....	26
c. Publisitas.....	28
d. Promosi Penjualan .....	28
E. Penelitian Terdahulu .....	29
F. Hipotesa .....	30
 BAB III. METODE PENELITIAN .....	 31
A. Lokasi Penelitian .....	31
B. Populasi dan Sampel .....	31
C. Jenis Data.....	31
D. Metode Pengambilan Sampel .....	32
E. Definisi Operasional .....	32
F. Metode Analisis Data .....	34

BAB IV. GAMBARAN UMUM PENELITIAN .....	35
A. Letak Geografis dan Pembagian Wilayah Administrasi	
1. Kecamatan Imogiri .....	36
2. Desa Wukirsari .....	36
B. Kependudukan .....	38
1. Kecamatan Imogiri .....	40
2. Desa Wukirsari .....	40
C. Keadaan Industri Kecil Kerajinan Batik Tulis di Imogiri	
Bantul Yogyakarta.....	41
1. Keadaan Pengrajin Batik .....	42
2. Pemasaran Produk Kerajinan Batik Tulis .....	42
3. Gambaran Umum Responden .....	45
BAB V. HASIL ANAI SIS DATA DAN PEMBAHASAN .....	54
A. Analisa Koefisien Korelasi.....	55
1. Korelasi antara Biaya Periklanan dengan Volume	
Penjualan Beserta Pengujiannya .....	55
2. Korelasi antara Biaya Promosi Penjualan dengan	
Volume Penjualan Beserta Pengujiannya. ....	56
3. Korelasi antara Personil Selling dengan Volume	
Penjualan Beserta Pengujiannya.....	60
4. Korelasi antara Biaya Promosi dengan Volume	
Penjualan Beserta Pengujiannya .....	62
B. Analisa Regresi Linier Sederhana .....	65
1. Regresi Linier Sederhana Antara Biaya Promosi	
Dengan Volume Penjualan .....	67
C. Analisis Regresi Linier Berganda .....	67
BAB VI. KESIMPULAN DAN SARAN .....	76
A. Kesimpulan .....	76
B. Saran .....	77

## DAFTAR TABEL

4.1	Batasan Wilayah Kecamatan Imogiri Kabupaten Bantul, DIY .....	37
4.2	Jenis Penggunaan dan Luas Tanah, Kecamatan Imogiri Bantul.....	38
4.3	Batas Wilayah Desa Wukirsari, Kecamatan Imogiri, Kota Yogyakarta .....	39
4.4	Jarak Desa/ Kelurahan Wukirsari dengan Pusat Pemerintahan .....	39
4.5	Jumlah Penduduk Menurut Jenis Kelamin Kepala Rumah Tangga Per Desa .....	40
4.6	Jumlah Tenaga Kerja dan Lapangan Pekerjaan Per Desa di kec. Bantul .....	41
4.7	Jumlah Penduduk Menurut Mata Pencaharian di Desa Wukirsari .....	42
	Data yang digunakan.....	55
4.8	Jumlah Volume Penjualan Perusahaan Industri Batik Tulis Tahun 2003-2007(dalam rupiah) .....	55
5.2	Korelasi Biaya Promosi dengan Volume Penjualan Batik Tulis Tahun 2003-2007 .....	52
5.3	Perhitungan Korelasi Antara Biaya Periklanan dengan Volume Penjualan(dalam jutaan rupiah) .....	57
5.4	Perhitungan Korelasi Antara Biaya Promosi Penjualan dengan Volume Penjualan (dalam jutaan rupiah) .....	60
5.5	Perhitungan Korelasi antara Biaya Personal Selling dengan Volume Penjualan (dalam jutaan rupiah) .....	62
5.6	Perhitungan Korelasi antara Biaya Promosi dengan Volume Penjualan	65
5.7	Perhitungan Regresi Linier Berganda antara Biaya Promosi dengan Volume Penjualan (dalam jutaan rupiah) .....	70
5.8	Nilai T	85



## DAFTAR GAMBAR

4.1	Skema Proses Produksi Batik Tulis .....	50
4.1	Korelasi antara Biaya Periklanan dengan Volume Penjualan pada $-3,182 < t_h < 3,182$ dan $-3,182 > t_h > 3,182$ .....	58
4.2	Korelasi antara Biaya Promosi Penjualan Dengan Volume Penjualan pada $-3,182 < t_h < 3,182$ dan $-3,182 > t_h > 3,182$ .....	61
4.3	Korelasi antara Biaya Personal Selling dengan Volume Penjualan pada $-3,182 < t_h < 3,182$ .....	63
4.4	Korelasi antara Biaya Promosi dengan Volume Penjualan pada $-3,182 < t_h < 3,182$ dan $-3,182 > t_h > 3,182$ .....	66
4.5	Persamaan Garis Regresi $V = 125,60 + 170,00Y$ .....	60