

**PENGARUH BIAYA PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN
PADA PT NUSA SARANA CITRA BAKTI LAHAT**



LAPORAN AKHIR

**Dibuat Untuk Memenuhi Syarat Menyelesaikan
Pendidikan Diploma III Jurusan Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

Oleh:

DIANA FITRIANI

061230600530

POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA

PALEMBANG

2015

**PENGARUH BIAYA PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN
PADA PT NUSA SARANA CITRA BAKTI LAHAT**



**Dibuat Untuk Memenuhi Syarat Menyelesaikan
Pendidikan Diploma III Jurusan Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

Oleh:

**DIANA FITRIANI
061230600530**

Menyetujui,

Pembimbing I,

**Yusnizal Firdaus, S.E., M.M.
NIP 196310221988031001**

Pembimbing II,

**Dr. Markoni Badri, S.E., M.B.A.
NIP 196103251989031001**

Mengetahui,
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis

**Hendra Sastrawinata, S.E., M.M.
NIP 197208182003121002**



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA

Jalan Srijaya Negara, Palembang 30139

Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918

Website : www.polisriwijaya.ac.id E-mail : info@polsri.ac.id



KESEPAKATAN BIMBINGAN LAPORAN AKHIR (LA)

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Diana Fitriani

NIM : 061230600530

Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis

Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran

Judul Laporan Akhir : Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan Pada PT Nusa Sarana Citra Bakti Lahat

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut diatas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri.
2. Laporan akhir bukanlah plagiat/salinan laporan akhir milik orang lain.
3. Apabila laporan akhir saya plagiat/menyalin laporan akhir milik orang lain, maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan laporan akhir beserta konsekuensinya.

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk diketahui oleh pihak-pihak yang berkepentingan.

Palembang, 22 Juni 2015

Yang membuat pernyataan



Diana Fitriani

NIM 061230600530

LEMBAR PENGESAHAN

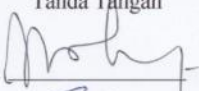
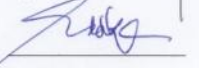
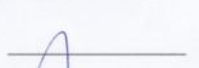

Nama Mahasiswa : Diana Fitriani
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Judul Laporan Akhir : Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan Pada PT Nusa Sarana Citra Bakti Lahat

Telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji Ujian Laporan Akhir
Jurusan Administrasi Bisnis
Dan dinyatakan **LULUS**

Pada Hari:
Senin

Tanggal:
29 Juni 2015

TIM PENGUJI

No	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1	Dr. Markoni Badri, S.E., M.BA. Ketua		3/7/2015
2	Munfaridi, S.E., M.Si. Anggota		6/7/2015
3	M. Rizka Maulana Effendi, S.E., M.Si. Anggota		
4	Marieska Lupikawaty, S.E., M.M. Anggota		6/7 - 2015

MOTTO:

“Jadikanlah kekecewaan masa lalu menjadi senjata sukses di masa depan”. (Bill Gates)

Kupersembahkan kepada:

Mama tercinta

Papa tercinta

Kakak dan Adik tersayang

Dosen Pembimbingku

Sahabat-sahabat terbaikku

Rekan-rekan Seperjuangan 6ND

Dosen dan Almamaterku

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat rahmat dan ridho-Nya penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir yang berjudul **“Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan Pada PT Nusa Sarana Citra Bakti Lahat”**. Tujuan dari penulisan laporan ini merupakan salah satu syarat yang harus ditempuh mahasiswa dalam menyelesaikan Laporan Akhir.

Penulis menyadari terdapat keterbatasan pengetahuan pada penyusunan laporan ini sehingga masih banyak kekurangan dan kekeliruan baik didalam penulisan maupun penyajiannya, maka dari itu penulis mengharapkan saran dan kritik dari pembaca demi kesempurnaan Laporan Akhir ini.

Akhir kata penulis ucapkan terima kasih atas bantuan dan dorongan dari berbagai pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan ini khususnya para dosen pembimbing yang telah membimbing penulis dalam proses pembuatan Laporan Akhir ini.

Palembang, Juni 2015

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji dan Syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena berkat rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini tepat pada waktunya. Dalam penyusunan Laporan Akhir ini, penulis banyak mendapat bantuan dari berbagai pihak yang telah menyumbangkan waktu, tenaga, dan pikiran. Untuk itu penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak RD. Kusumanto, S.T., M.M. selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
2. Bapak Hendra Sastrawinata, S.E., M.M. selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Bapak Heri Setiawan, S.E., M.AB. selaku Sekretaris Jurusan Administraasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Bapak Yusnizal Firdaus, S.E., M.M. selaku Pembimbing I dalam penyusunan Laporan Akhir ini.
5. Bapak Dr. Markoni Badri, S.E., M.BA. selaku Pembimbing II dalam penyusunan Laporan Akhir ini
6. Bapak Burmansyah, S.E. selaku Pimpinan PT Nusa Sarana Citra Bakti Lahat.
7. Bapak Amirul selaku staf bagian penjualan PT Nusa Sarana Citra Bakti Lahat.
8. Seluruh Dosen dan Staff Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
9. Segenap staff PT Nusa Sarana Citra Bakti Lahat.
10. Ayah, Ibu, kakak dan adik tersayang, yang telah mendo'akan dan memberikan semangat.
11. Teman seperjuangan di Jurusan Administrasi Bisnis khususnya 6 ND.

Semoga amal baik dari bantuan dan jerih payah yang telah diberikan kepada penulis mendapatkan imbalan dari Tuhan Yang Maha Esa.

Dalam penulisan laporan ini, penulis menyadari bahwa masih terdapat banyak kekurangan dan ketidaksempurnaan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan saran dan kritik untuk memperbaiki Laporan Akhir ini supaya menjadi lebih baik di masa yang akan datang.

Palembang, Juni 2015

Penulis

ABSTRACT

The purpose of writing this final reported are the influenced determine of the cost of the promotion against on sales value and analyze the influenced of promotions at PT NUSA SARANA CITRA BAKTI LAHAT againts the increase car sales promotion cost. Method used are quantitative method and techniques of data collection by interview and library research. To analyzed the data, the author use the correlation coefficient formula, coefficient determination. Influential promotional cost for 4% of the volume of sales and promotion mix of the most influential is the exhibition of 0,9%. The conclusions made this final report is the marketing cost incurred are less effective in increasing sales value. The companie should further increase the promotion and the cost of promotion to get the sales volume increasing.

Keyword: Promotion cost, Sales Volume, Influenced

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
UCAPAN TERIMA KASIH	vii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Ruang lingkup pembahasan	4
1.4 Tujuan dan Manfaat	4
1.4.1 Tujuan.....	4
1.4.2 Manfaat.....	5
1.5 Metodologi Penelitian	5
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian	5
1.5.2 Jenis dan Sumber Data.....	5
1.6 Teknik Pengumpulan Data.....	6
1.7 Analisis Data	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	9

2.1 Pengertian Pemasaran	9
2.2 Tujuan Pemasaran	9
2.3 Bauran Pemasaran	9
2.4 Pengertian Target dan Volume Penjualan	9
2.4.1 Tujuan Penjualan	10
2.4.2 Fungsi Penjualan.....	11
2.5 Promosi	12
2.5.1 Tujuan Promosi.....	13
2.5.2 Bauran Promosi	14
2.5.3 Biaya Promosi.....	14
BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN	15
3.1 Sejarah Singkat	15
3.2 Visi, Misi dan Nilai-nilai Perusahaan	17
3.2.1 Visi.....	17
3.2.2 Misi	17
3.2.3 Nilai-nilai Perusahaan	18
3.3 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas	18
3.4 Pembagian tugas	19
3.5 Produk yang Ditawarkan	23
3.6 Biaya Promosi PT Nusa Saran Citra Bakti Lahat	24
3.7 Target dan Realisasi Penjualan PT Nusa Saran Citra Bakti Lahat	24
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	26
4.1 Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan	27
4.2 Analisa Biaya Promosi	29
4.3 Usaha-usaha Promosi yang dapat dilakukan oleh PT Nusa Sara Citra Bakti Lahat untuk Meningkatkan Volume Penjualan Mobil	35

BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	36
	5.1 Kesimpulan	36
	5.2 Saran	36

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Biaya Promosi PT Nusa Sarana Citra Bakti Lahat	3
Tabel 1.2 Target dan Realisasi Penjualan PT Nusa Sarana Citra Bakti Lahat	3
Tabel 1.3 Pedoman Untuk Memberikan Interpretasi Koefisien Korelasi ...	8
Tabel 1.4 Pedoman Untuk Memberikan Interpretasi Koefisien Penentu	8
Tabel 3.1 Produk Yang Ditawarkan	23
Tabel 3.2 Biaya Promosi PT Nusa Sarana Citra Bakti Lahat	24
Tabel 3.3 Target dan Realisasi Penjualan PT Nusa Sarana Citra Bakti Lahat (Dalam Unit)	25
Tabel 3.4 Target dan Realisasi Penjualan PT Nusa Sarana Citra Bakti Lahat (Dalam Rupiah)	25
Tabel 4.1 Koefisien Korelasi Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan (Dalam Jutaan Rupiah)	27
Tabel 4.2 Koefisien Korelasi Biaya Pameran Terhadap Volume Penjualan (Dalam Jutaan Rupiah)	29
Tabel 4.3 Koefisien Korelasi Biaya Iklan Terhadap Volume Penjualan (Dalam Jutaan Rupiah)	31
Tabel 4.4 Koefisien Korelasi Biaya <i>Gathering</i> Terhadap Volume Penjualan (Dalam Jutaan Rupiah)	33

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 3.1	Struktur Organisasi PT Nusa Sarana Citra Bakti Lahat	18
------------	--	----

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Lembar Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
- Lampiran 2 Lembar Kesepakatan Konsultasi Bimbingan Laporan Akhir
- Lampiran 3 Lembar Konsultasi Bimbingan Laporan Akhir
- Lampiran 4 Kartu Kunjungan Mahasiswa
- Lampiran 5 Surat Izin Pengambilan Data
- Lampiran 6 Surat Balasan dari Perusahaan Perihal Izin Pengambilan Data