

**PENGARUH BIAYA PROMOSI DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN PADA PT ASTRA MOTOR
MUARA ENIM**



LAPORAN AKHIR

**Dibuat Sebagai Syarat Penyusunan Laporan Akhir
Pada Jurusan Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

Oleh:

**Andini Dwi Tika
0612 3060 1199**

**JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PAEMBANG**

2015

**PENGARUH BIAYA PROMOSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN TERHADAP PT ASTRA MOTOR MUARA ENIM**



**Disusun untuk Memenuhi Syarat Menyelesaikan Pendidikan Diploma III
Pada Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

Oleh:

**ANDINI DWI TIKA
NIM 0612 3060 1199**

Menyetujui,

Palembang, Juni 2015

Pembimbing I

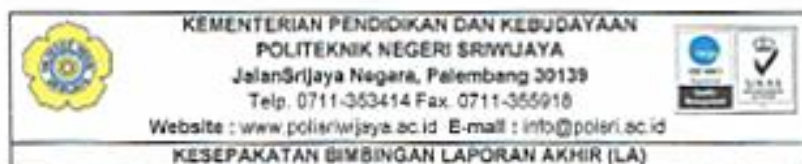
**Neneng Miskiyah, S.E., M.Si
NIP. 197312281996032002**

Pembimbing II

**Hadi Jauhari, S.E., M.Si
NIP. 197301312001121002**

**Mengetahui,
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis**

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



SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Andini Dwi Tika
NIM : 0612 3060 1199
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Pengaruh Biaya Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada PT Astra Motor Muara Enim

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, Juni 2015

Yang membuat pernyataan



Andini Dwi Tika
NIM 0612 3060 1199

LEMBAR PENGESAHAN

Nama Mahasiswa : Andini dwi tika
NIM : 061230601199
Jurusan/Program Studi: Administrasi Bisnis/ Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Sumber Daya Manusia
Judul Laporan Akhir : Pengaruh Biaya Promosi dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada PT Astra Motor

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

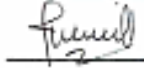
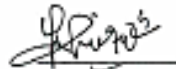


Pada hari:

Rabu

Tanggal:

01 Juli 2015

TIM PENGUJI

No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	<u>Neneng Miskiyah, S.E., M.Si.</u> Ketua		<u>20 Juni 2015</u>
2.	<u>Yusleli Herawati, S.E., M.M.</u> Anggota		<u>20 Juni 2015</u>
3.	<u>Nirwan Rasyid, S.E., M.M.</u> Anggota		<u>20 Juni 2015</u>
4.	<u>Hendra Sastrawinata, S.E., M.M.</u> Anggota		<u>20 Juni 2015</u>

MOTTO:

“kegagalan adalah keberhasilan yang tertunda”.

Kupersembahkan kepada:

Papa dan Mama tercinta

Kakak dan Adik tersayang

Dosen Pembimbingku

Sahabat-sahabat terbaikku

Rekan-rekan Seperjuangan 6 ANB

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 dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada PT Astra Motor Muara Enim”**. 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 Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Ibu Neneng Miskiyah, S.E., M.Si. selaku Pembimbing I dalam penyusunan Laporan Akhir ini.
5. Bapak Hadi Jauhari, S.E., M.Si. selaku Pembimbing II dalam penyusunan Laporan Akhir ini
6. Bapak Aprin Noviato. selaku Pimpinan PT Astra Motor Muara Enim.
7. Ibu Ega selaku staf bagian penjualan PT Astra Motor Muara Enim.
8. Seluruh Dosen dan Staff Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
9. Segenap staff PT Astra Motor Muara Enim.
10. Ayah, Ibu, kakak dan adik tersayang, yang telah mendo'akan dan memberikan semangat.
11. Teman seperjuangan di Jurusan Administrasi Bisnis khususnya 6 ANB.
12. Sahabat saya Devina Saputri terima kasih telah mendukung saya hingga Laporan Akhir ini dapat terselesaikan, Semoga kita sama-sama mendapat kesuksesan.
13. Teman saya Dwi Fitri dan Puji Astuti terima kasih atas bantuan kalian yang selalu mendukung dan menyemangati setiap saat, hingga Laporan Akhir ini dapat terselesaikan

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 this final reported to below the influenced determine the cost of the promotion on sales value and analyze the influence of promotion at PT Astra Motor Muara Enim, 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. The overall corelation coefficient was 94,06% it means that the cost of promotion hed strong influence to sales promotion. The conclusions made this final report is the marketing cost incurred are high effective in increasing sales value. The companie should further increase the promotion and the cost of promotion to get the sales volume increasing. Is provided suggestions for the PT Astra Motor Muara Enim company, writer must add media and promotion expence such as printer media they and electronic media. To mead target company.

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	4
1.5 Metodologi Penelitian	5
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian.....	5
1.5.2 Jenis dan Sumber Data.....	5
1.5.3 Teknik Pengumpulan Data	5
1.5.4 Analisis Data	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	9
2.1 Pemasaran.....	9
2.1.1 Pengertian Pemasaran.....	9
2.1.2 Bauran Pemasaran.....	9
2.2 Promosi	11
2.2.1 Pengertian dan Tujuan Promosi.....	11

2.2.2 Bauran Promosi.....	12
2.3 Biaya Promosi	15
2.3.1 Pengertian Biaya.....	16
2.4 Strategi Promosi	16
2.4.1 Bauran Promosi	16
2.4.2 Faktor-faktor Bauran Promosi.....	16
2.5 Periklanan	18
2.5.1 Pengertian Periklanan	18
2.5.2 Tujuan Periklanan	18
2.6 Penjualan	19
2.6.1 Pengertian Penjualan	19
2.6.2 Faktor yang mempengaruhi Kegiatan Penjualan.....	19
2.6.3 Volume Penjualan	20
2.6.4 Faktor yang mempengaruhi Volume Penjualan.....	20
BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN	22
3.1 Sejarah Singkat	22
3.2 Arti Logo Perusahaan	22
3.3 Visi, Misi dan Nilai-nilai Perusahaan	23
3.4 Struktur Organisasi	24
3.5 Pembagian tugas	24
3.6 Produk yang Ditawarkan	27
3.7 Aktivitas Perusahaan.....	28
3.8 Jenis-jenis Promosi	28
3.9 Aktivitas Produk.....	29
3.10. Biaya Promosi	30
3.11. Target dan Realisasi Penjualan	30
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	32
4.1 Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan	32
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	43
5.1 Kesimpulan.....	43
5.2 Saran	44
DAFTAR PUSTAKA.....	45
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Target dan Realisasi Penjualan PT Astra Motor Muara Enim ...	3
Tabel 3.1 Tenaga Kerja Berdasarkan Bidang Pekerjaan	27
Tabel 3.2 Produk-produk PT Astra Motor	28
Tabel 3.3 Biaya Promosi PT Astra Motor	29
Tabel 3.4 Media Promosi Yang Digunakan PT Astra Motor	29
Tabel 3.5 Biaya Promosi Yang Digunakan PT AstraMotor	30
Tabel 3.6 Target dan Realisasi Penjualan	30
Tabel 3.7 Target dan Realisasi Penjualan.....	31
Tabel 4.1 Target dan Realisasi Penjualan PT Astra Motor	33
Tabel 4.2 Koefisien Korelasi Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan (Dalam Jutaan Rupiah)	34
Tabel 4.3 Pedoman Interpretasi Koefisien Penentu	36
Tabel 4.4 Peramalan Pendapatan Penjualan	40

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1 Logo Perusahaan	23
Gambar 3.2 Struktur Organisasi.....	24
Gambar 4.1 Diagram Perhitungan Peramalan	42

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Izin Pengambilan Data dari Perusahaan
- Lampiran 2 Lembar Kesepakatan Pembimbing 1 (Satu)
- Lampiran 3 Lembar Kesepakatan Pembimbing 2 (Dua)
- Lampiran 4 Lembar Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing 1 (Satu)
- Lampiran 5 Lembar Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing 2 (Dua)
- Lampiran 6 Kartu Kunjungan Mahasiswa
- Lampiran 7 Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
- Lampiran 8 Lembar Revisi Laporan Akhir