

**ANALISIS BIAYA PROMOSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN PADA OPTIC GANDA PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

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

Oleh:

**MANARUL HIDAYAT
061330601225**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG
2016**

**ANALISIS BIAYA PROMOSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN PADA OPTIC GANDA PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

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

Oleh:

**MANARUL HIDAYAT
061330601225**

Menyetujui,

Pembimbing I,

**Lisnini, S.E., M.Si.
NIP 195904211989102001**

Pembimbing II,

**M. Yusuf, S.E., M.Si., P.hD.
NIP 197801182005011002**

**Mengetahui,
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis**

**Abdul Jalaluddin Sayuti, S.E., M.Hum.Res.M.
NIP 196008061989101001**



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI

POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA

JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS

Jalan Srijaya Negara, Palembang 30139

Telp: 0711-353414 Fax. 0711-355918

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

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Manarul Hidayat
NIM : 061330601225
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Analisis Biaya Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Optic Ganda Palembang

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut di atas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri.
2. Laporan Akhir ini 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.

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

Palembang,

Yang membuat pernyataan



Manarul Hidayat

NIM 061330601225

LEMBAR PENGESAHAN


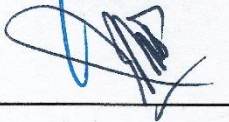
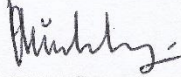
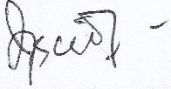
Nama : Manarul Hidayat
NIM : 061330601225
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Analisis Biaya Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Optic Ganda Palembang

Telah dipertahankan di hadapan Dewan Penguji Ujian Laporan Akhir
Jurusan Administrasi Bisnis
dan dinyatakan **LULUS**

Pada Hari : Kamis

Tanggal: 4 Agustus 2016

TIM PENGUJI

No	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1	Yusnizal Firdaus, S.E., M.M. NIP. 196310221988031001		10-08-2016
2	Dr. H. Hadi Jauhari, S.E., M.Si. NIP. 197301312001121002		10-08-2016
3	Mariskha Z, S.E., M.M. NIP. 197805192006042001		11-08-2016
4	Lisnini, S.E., M.Si. NIP. 195904211989102001		10-08-2016

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Ilmu itu ada tiga tingkatan, barangsiapa yang sampai ke tingkatan pertama, dia akan menjadi seorang yang sombong. Barangsiapa yang sampai ke tingkatan kedua, dia akan menjadi seorang yang tawadhu'. Barangsiapa yang sampai ke tingkatan ketiga, dia akan merasakan bahawa dia tidak tahu apa-apa.

(Abdullah bin al-Mubarak)

Dipersembahkan untuk:

- ✓ *Orang tua dan keluarga tercinta*
- ✓ *Dosen dan pembimbing*
- ✓ *Teman-teman seperjuangan*
- ✓ *Mereka yang turut membantu*
- ✓ *Almamaterku*

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir sebagai syarat untuk menyelesaikan pendidikan diploma III pada jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang. Judul Laporan Akhir penulis berjudul “Analisis Biaya Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Optic Ganda Palembang. Adapun tujuan penulisan Laporan Akhir ini adalah untuk mengetahui seberapa besar peran biaya promosi dalam meningkatkan volume penjualan Optic Ganda Palembang.

Penulis menyadari sepenuhnya akan keterbatasan dan kekurangan dalam penulisan Laporan Akhir ini. Oleh sebab itu penulis mohon maaf yang sedalam-dalamnya. Penulis juga mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi penyempurnaan Laporan Akhir ini.

Dalam penulisan laporan ini, tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak, baik dari para dosen pembimbing maupun orang-orang terdekat penulis, sehingga laporan ini dapat diselesaikan dengan lancar.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang turut membantu dalam penyelesaian Laporan Akhir ini, dan semoga laporan akhir ini dapat bermanfaat bagi penulis serta pembaca pada umumnya.

Palembang, Juli 2016

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji syukur selalu penulis haturkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena berkat rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini tanpa adanya rintangan yang berarti.

Selama proses penulisan Laporan Akhir ini, penulis banyak mendapatkan bantuan, bimbingan dan pengarahan serta dorongan dari berbagai pihak, baik itu yang bersifat langsung maupun tidak langsung yang sangat membantu. Untuk itu penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Ing. Ahmad Taqwa, M.T. selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Bapak A. Jalaluddin Sayuti, S.E., M.Hum.Res.M. selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Bapak Divianto, S.E., M.M. selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Ibu Lisnini, S.E., M.Si. selaku Dosen Pembimbing I Laporan Akhir yang telah memberikan bimbingan dan saran dalam menyelesaikan penyusunan Laporan Akhir ini.
5. Bapak M. Yusuf, S.E., M.Si., P.hD. selaku Dosen Pembimbing II Laporan Akhir yang telah memberikan bimbingan dan saran dalam menyelesaikan penyusunan Laporan Akhir ini.
6. Bapak Abdurrahman selaku pemilik usaha Optic Ganda Palembang yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian.
7. Segenap staf dan karyawan Optic Ganda Palembang.
8. Seluruh dosen dan staf administrasi Jurusan Administrasi Bisnis.
9. Ibu serta keluarga tercinta yang telah telah membantu dan selalu memberikan kasih sayang kepada penulis serta memberikan doa, semangat dan motivasi.
10. Sahabat-sahabatku yang selalu membantuku, memberikan masukan-masukan, motivasi dan semangat dalam penyelesaian Laporan Akhir ini.

11. Teman-teman seperjuanganku di jurusan Administrasi Bisnis khususnya kelas 6 NG.
12. Semua pihak yang turut membantu dalam proses menyelesaikan Laporan Akhir ini.

Akhir kata penulis memohon maaf yang sebesar-besarnya apabila terdapat kekurangan dan kesalahan dalam penulisan Laporan Akhir ini serta meminta kritik dan saran yang membangun untuk memperbaiki Laporan Akhir ini supaya menjadi lebih baik di masa yang akan datang.

Palembang, Juli 2016

Penulis

ABSTRACT

The title of the final report is “The Analysis of Cost Promotion In Increasing Sales Volume at Optic Ganda Palembang”. The purpose of this research is to find out how big the role of the cost promotion that have been issued by the company in increasing sales volume. The data used are secondary data that writer got from the owner of the company. Methods that used in this research are qualitative and quantitative with the Correlation Coefficient, Coefficient of Determination, and Simple Regression Linier. From the results of calculation that was done by the writer, it can be known that value (r) is 0.90 or approaching 1, it means that there is a strong and positive relationship between the cost of promotions and sales volume, and the result of Coefficient of Determination is 81% which means that the volume of sales affected by the cost of promotion is 81% and the remaining 19% portrayed of influenced by other factors. As for predictions of sales is expected to increase amounting to Rp 56.763.000 for every year with equation $Y = 559.860.600 + 56.763.600 (X)$. Overall means the cost of promotion play significant role in increasing sales volume.

Keywords: Cosf of Promotion, Sales Volume

ABSTRAK

Judul laporan akhir yang diambil oleh penulis adalah “Analisis Biaya Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Optic Ganda Palembang”. Tujuan dibuatnya penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar peran biaya promosi yang telah dikeluarkan oleh perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan. Data yang digunakan adalah data sekunder yang penulis dapat dari pemilik perusahaan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dan kuantitatif dengan rumus koefisien korelasi, koefisien determinasi, dan regresi linier sederhana. Dari hasil perhitungan yang telah dilakukan oleh penulis maka dapat diketahui bahwa nilai (r) adalah sebesar 0,90 atau mendekati 1, berarti ada hubungan yang kuat dan positif antara biaya promosi dan volume penjualan, dan Koefisien Determinasinya sebesar 81% yang berarti volume penjualan dipengaruhi oleh biaya promosi sebesar 81% dan sisanya sebesar 19% diperankan atau dipengaruhi oleh faktor lain. Sedangkan untuk ramalan penjualan diperkirakan akan mengalami kenaikan sebesar Rp 56.763.600 setiap tahun dengan persamaan $Y = 559.860.600 + 56.763.600 (X)$. Berarti biaya promosi berperan signifikan dalam meningkatkan volume penjualan.

Kata kunci: Biaya Promosi, Volume Penjualan

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 INGGRIS	ix
ABSTRAK INDONESIA	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang... ..	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan	4
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian	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
1.5.5 Analisis Data	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pengertian Pemasaran (<i>Marketing</i>).....	9
2.2 Pengertian Promosi (<i>Promotion</i>)	9
2.3 Tujuan Promosi	10
2.4 Bauran Promosi (<i>Promotional Mix</i>).....	11
2.4.1 Periklanan (<i>Advertising</i>)	11
2.4.2 Penjualan Perseorangan (<i>Personal Selling</i>)	12
2.4.3 Promosi Penjualan (<i>Sales Promotion</i>)	12

2.4.4 Hubungan Masyarakat (<i>Public Relation and Publicity</i>)	13
2.4.5 Pemasaran Langsung (<i>Direct Marketing</i>)	13
2.5 Biaya Promosi	13
2.6 Pengertian Volume Penjualan	14
 BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN	
3.1 Sejarah Singkat Perusahaan	16
3.2 Struktur Organisasi	17
3.3 Visi dan Misi Perusahaan	19
3.3.1 Visi PT Astra Honda Motor	19
3.3.2 Misi PT Astra Honda Motor	19
3.4 Pembagian Tugas Kerja	19
3.5 Aktivitas Perusahaan.....	21
3.6 Biaya Promosi dan Data Penjualan	22
 BAB IV PEMBAHASAN	
4.1 Kegiatan Promosi Persahaan	24
4.2 Perhitungan Persentase Realisasi Penjualan	25
4.3 Hubungan Biaya Promosi dan Volume Penjualan	27
4.4 Ramalan Realisasi Penjualan Beberapa Tahun ke Depan	34
4.5 Biaya Promosi Untuk Ramalan Realisasi Penjualan	38
 BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan	43
5.2 Saran	43
 DAFTAR PUSTAKA	 45

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Target dan Realisasi Penjualan Optic Ganda Palembang Tahun 2011-2015	3
Tabel 3.6.1 Biaya Promosi Optic Ganda Palembang Tahun 2011-2015	22
Tabel 3.6.2 Target dan Realisasi Penjualan Optic Ganda Palembang	23
Tabel 4.3.1 Hubungan Realisasi dengan Realsasi Penjualan Optic Ganda Palembang Tahun 2011-2015	27
Tabel 4.3.2 Perkembangan Biaya Promosi dan Realisasi Penjualan	30
Tabel 4.3.3 Biaya Promosi Untuk Mencapai Target Penjualan Optic Ganda Palembang Tahun 2011, 2012, 2013, 2015	34
Tabel 4.4.1 Penghitungan Ramalan Realisasi Penjualan 2011-2015.....	34
Tabel 4.4.2 Ramalan Realisasi Penjualan Tahun 2016-2020	37
Tabel 4.5 Biaya Promosi Untuk Mencapai Ralaman Penjualan Optic Ganda Palembang 2016-2020	40

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.2 Bagan Struktur Organisasi Optic Ganda Palembang	18
Gambar 4.2 Grafik Persentase Penjualan Optic Ganda Palembang Tahun 2011-2015	26

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Lembar Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
- Lampiran 2 Lembar Revisi Laporan Akhir
- Lampiran 3 Lembar Tanda Persetujuan Revisi Laporan Akhir
- Lampiran 4 Kartu Konsultasi Laporan Akhir Pembimbing I
- Lampiran 5 Kartu Konsultasi Laporan Akhir Pembimbing II
- Lampiran 6 Surat Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing I
- Lampiran 7 Surat Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing I
- Lampiran 8 Surat Pengantar Permohonan Pengambilan Data
- Lampiran 9 Izin Pengambilan Data
- Lampiran 10 Surat Persetujuan Pengambilan Data
- Lampiran 11 Kartu Kunjungan Mahasiswa
- Lampiran 12 Wawancara
- Lampiran 13 Data dari Perusahaan