

**PENGARUH BIAYA PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN  
PADA PT. COLUMBUS PALEMBANG**



**LAPORAN AKHIR**

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

**Oleh**

**Fitria Febriyanti  
0615 3060 0471**

**JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS  
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA  
PALEMBANG  
2018**

**PENGARUH BIAYA PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN  
PADA PT. COLUMBUS PALEMBANG**



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

**Disusun Oleh:**

**FITRIA FEBRIYANTI  
NIM 0615 3060 0471**

**Menyetujui,**

**Pembimbing I**

**M. Yusuf, S.E., M.Si., Ph.D.  
NIP 19780182005011002**

**Palembang, Juli 2018**

**Pembimbing II**

**Nirwan Rasyid, S.E., M.M.  
NIP 195309211989101001**

**Mengetahui,  
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis**

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



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA

Jalan Srijaya Negara Bukit Besar, Palembang 30139

Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918

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



## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Fitria Febriyanti  
NPM : 0615 3060 0471  
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis / Administrasi Bisnis  
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran  
Judul Laporan Akhir : Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Volume  
Penjualan Pada PT. Columbus Palembang

Dengan ini menyatakan bahwa:


1. Laporan Akhir yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut di atas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri.
2. Laporan Akhir ini bukanlah plagiat/salinan dari Laporan Akhir milik orang lain.
3. Apabila Laporan Akhir saya terbukti plagiat/salinan dari Laporan Akhir milik orang lain, 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, 12 Juli 2018

Yang membuat pernyataan,



  
Fitria Febriyanti  
NPM 0615 3060 0471


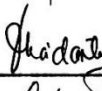

## LEMBAR PENGESAHAN

Nama Mahasiswa : Fitria Febriyanti  
NIM : 0615 3060 0471  
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis  
Judul Laporan Akhir : Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan  
Pada PT. Columbus Palembang

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

Pada hari: **Senin**  
Tanggal: **6 Agustus 2018**

### TIM PENGUJI

No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	<u>Ummasyroh, S.E., M.Ed.M</u> Ketua		3/8 /2018
2.	<u>Gst. Ayu Oka Windarti, S.E., M.M.</u> Anggota		3/8 /2018
3.	<u>Abd. Hamid, S.E., M.Si.</u> Anggota		3/8/2018

## MOTTO DAN PERSEMBAHAN

*“Hidup hanyalah sekali, berubahlah ketika kamu punya kesempatan, karena suatu saat ketika kamu ingin berubah, kamu tak punya kesempatan”*

*- Fitria Febriyanti -*

*Penulis persembahkan kepada:*

- 1. Kedua Orang Tuaku tercinta*
- 2. Saudara-saudaraku tersayang*
- 3. Dosen Pembimbingku*
- 4. Teman seperjuangan Jurusan  
Administrasi Bisnis angkatan 2015*
- 5. Almamaterku Polstri*

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan berkah dan rahmat-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir dengan judul “**Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Columbus Palembang**” tepat pada waktunya.

Laporan Akhir ini membahas tentang pengaruh biaya promosi dalam meningkatkan volume penjualan pada PT. Columbus Palembang yang terdiri dari biaya *personal selling*, periklanan dan promosi penjualan yang telah dilakukan perusahaan pada tahun 2013-2017.

Penulis menyadari bahwa Laporan Akhir ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kesempurnaan dikarenakan keterbatasan kemampuan dan pengetahuan yang penulis miliki, maka dari itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari pembaca untuk perbaikan di masa datang.

Akhir kata penulis ucapkan terima kasih kepada berbagai pihak yang telah membantu dalam penyelesaian laporan ini dan semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi para pembaca dan bagi semua pihak.

Palembang, Juli 2018

Penulis

## UCAPAN TERIMA KASIH

Puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT karena penulis dapat menyelesaikan penulisan laporan akhir ini tepat pada waktunya. Penulis menyadari bahwa laporan akhir ini dapat terwujud dan berjalan dengan baik berkat bimbingan, bantuan, motivasi, dan saran, serta do'a dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini, penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ing. Ahmad Taqwa, MT., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
2. Bapak Dr. A. Jalaluddin Sayuti, S.E., M.Hum. Res.M., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis.
3. Bapak Divianto, S.E., M.M., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis.
4. Bapak M. Yusuf, S.E., M.Si., Ph.D., selaku Dosen Pembimbing I Laporan Akhir yang telah mengarahkan, membimbing dan memberikan petunjuk kepada penulis dalam penyelesaian laporan ini.
5. Bapak Nirwan Rasyid, S.E., M.M., selaku Dosen Pembimbing II Laporan Akhir yang telah mengarahkan, membimbing dan memberikan petunjuk kepada penulis dalam penyelesaian laporan ini.
6. Bapak Mildi A. Hamid selaku pimpinan PT. Columbus Palembang,
7. Ibu Ika Mantalia dan Bapak Yensa selaku *staff marketing* PT. Columbus Palembang dan seluruh karyawan yang telah memberikan izin dan data-data yang diperlukan penulis untuk menyelesaikan Laporan Akhir ini.
8. Seluruh Dosen dan Staff Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
9. Kedua orang tuaku tercinta, Papa dan Mama serta Nenek yang telah memberikan dan mencurahkan segalanya dalam bentuk do'a, dukungan, semangat dan bantuan baik materiil maupun moril.
10. Kakakku tersayang, Bang Agung dan Kak Vita serta saudara yang telah memberikan dukungan semangat serta do'a.

11. Sahabat-sahabatku, Abla Aldila, Islamiyati, Widya Dwi Pramanta, Sasqia Fakh Riah, Miftahul Rahmi, dan Fatimah Rizki yang telah memberikan semangatnya.
12. Teman-teman seperjuangan kelas 6 NB dan jurusan Administrasi Bisnis.
13. Semua pihak yang turut membantu dalam menyelesaikan laporan akhir ini.

Semoga amal baik yang telah diberikan kepada penulis mendapatkan imbalan berkah dan ridho dari Allah SWT. Penulis berharap semoga laporan yang dibuat dapat bermanfaat bagi kita semua.

Palembang, Juli 2018

Penulis



## **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh biaya promosi (personal selling, periklanan dan promosi penjualan) terhadap volume penjualan dan mengetahui biaya promosi manakah yang memiliki pengaruh paling dominan terhadap volume penjualan pada PT. Columbus Palembang. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan kuantitatif dengan menggunakan data tahunan biaya promosi dan volume penjualan selama lima tahun yaitu 2013-2017. Pengumpulan data dilakukan dengan metode wawancara, observasi, dan riset lapangan. Teknik analisis data yang digunakan untuk menjawab rumusan masalah adalah menggunakan alat analisis regresi linier sederhana, koefisien kolerasi dan koefisien determinasi. Berdasarkan hasil perhitungan, biaya personal selling, periklanan dan promosi penjualan secara bersama memberikan pengaruh yang signifikan terhadap volume penjualan. Secara parsial variabel biaya promosi penjualan pada PT. Columbus Palembang tidak signifikan dalam mempengaruhi volume penjualan, namun biaya personal selling memiliki pengaruh paling dominan terhadap volume penjualan. Perusahaan hendaknya melakukan evaluasi secara berkala terhadap biaya promosi yang digunakan apakah sudah efisien atau belum dalam mempengaruhi peningkatan volume penjualan pada PT. Columbus Palembang.

***Kata kunci: Biaya Promosi, Volume Penjualan***

## **ABSTRACT**

The purpose of this study is to determine the influence of promotion costs (personal selling, advertising and sales promotion) to sales volume and know which promotion costs have the most dominant influence on sales volume at PT. Columbus Palembang. The method used in this research are qualitative and quantitative method using annual data of promotion cost and sales volume for five years in 2013-2017. The data were obtained from interview, observation, and field research. Data analysis techniques used to answer the problem formulation is simple linear regression analysis, correlation coefficient and coefficient of determination. Based on the calculation, simultaneously the cost of personal selling, advertising and sales promotion give a significant influence on sales volume. Partially, variable cost of sales promotion at PT. Columbus Palembang is not significant in influencing sales volume, but personal selling costs have the most dominant influence on sales volume. PT. Columbus Palembang should conduct periodic evaluations of promotional costs used whether it is efficient or not in affecting the increase in sales volume at PT. Columbus Palembang.

***Key words: Promotion Cost, Sales Volume***

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>i</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN AKHIR</b> .....	<b>ii</b>
<b>SURAT PERNYATAAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>MOTTO DAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>vi</b>
<b>UCAPAN TERIMA KASIH</b> .....	<b>vii</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>ix</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xv</b>

### **BAB I PENDAHULUAN**

1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	2
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan .....	2
1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan .....	3
1.4.1 Tujuan Penulisan .....	3
1.4.2 Manfaat Penulisan .....	3
1.5 Ruang Lingkup Penelitian .....	3
1.6 Jenis dan Sumber Data .....	3
1.7 Teknik Pengumpulan Data .....	4
1.8 Analisis Data .....	5

### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

2.1 Pengertian Manajemen Pemasaran .....	8
2.2 Pengertian Pemasaran .....	8
2.3 Pengertian Promosi .....	9
2.4 Tujuan Promosi .....	9
2.5 Bauran Promosi .....	
2.5.1 Periklanan .....	11

2.5.2 Penjualan Perorangan (Personal Selling) .....	12
2.5.3 Promosi Penjualan (Sales Promotion) .....	13
2.5.4 Hubungan Masyarakat .....	15
2.6 Pengertian Biaya Promosi .....	15
2.7 Pengertian Volume Penjualan .....	15

### **BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN**

3.1 Sejarah Singkat Perusahaan .....	16
3.2 Visi, Misi dan Logo Perusahaan .....	17
3.2.1 Visi dari PT. Columbus Palembang .....	17
3.2.2 Misi dari PT. Columbus Palembang .....	17
3.2.3 Logo PT. Columbus Palembang .....	18
3.3 Struktur Organisasi PT. Columbus Palembang .....	18
3.4 Uraian Tugas .....	18
3.5 Aktivitas Perusahaan .....	23
3.6 Produk-Produk PT. Columbus Palembang .....	24
3.7 Biaya Promosi PT. Columbus Palembang .....	27
3.8 Volume Penjualan PT. Columbus Palembang .....	27
3.9 Frekuensi Penggunaan Alat Promosi PT. Columbus Palembang	28

### **BAB IV PEMBAHASAN**

4.1 Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Columbus Palembang .....	29
4.1.1 Kegiatan Promosi Perusahaan .....	29
4.1.2 Biaya Promosi PT. Columbus Palembang.....	31
4.1.3 Volume Penjualan PT. Columbus Palembang .....	32
4.1.4 Analisis Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan Secara Simultan .....	32
4.1.5 Analisis Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan Secara Parsial .....	37
4.2 Biaya Promosi Yang Paling Dominan Terhadap Volume Penjualan .....	43

### **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

5.1 Kesimpulan .....	47
5.2 Saran .....	47

<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>49</b>
-----------------------------	-----------

### **LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

	<b>Halaman</b>
Tabel 1.1	Pedoman Untuk Memberikan Interpretasi Koefisien Korelasi... 6
Tabel 1.2	Pedoman Untuk Memberikan Interpretasi Koefisien Penentu ... 6
Tabel 3.1	Daftar Nama dan Harga Produk PT. Columbus Palembang ..... 24
Tabel 3.2	Biaya Promosi PT. Columbus Palembang Tahun 2013-2017 .... 27
Tabel 3.3	Target dan Realisasi PT. Columbus Palembang 2013-2017..... 27
Tabel 3.4	Frekuensi Penggunaan Alat Promosi PT. Columbus Palembang 2013-2017 ..... 28
Tabel 4.1	Biaya Promosi PT. Columbus Palembang Tahun 2013-2017 .... 32
Tabel 4.2	Volume Penjualan PT. Columbus Palembang Tahun 2013-2017 33
Tabel 4.3	Koefisien Korelasi antara Biaya Promosi dan Volume Penjualan PT. Columbus Palembang ..... 34
Tabel 4.4	Pedoman untuk memberikan Interpretasi Koefisien Penentu .... 37
Tabel 4.5	Biaya Promosi PT. Columbus Palembang Tahun 2013-2017 .... 38
Tabel 4.6	Koefisien Korelasi Biaya Personal Selling Terhadap Volume Penjualan..... 39
Tabel 4.7	Koefisien Korelasi Biaya Periklanan Terhadap Volume Penjualan..... 41
Tabel 4.8	Koefisien Korelasi Biaya Promosi Penjualan Terhadap Volume Penjualan..... 42

## DAFTAR GAMBAR

	<b>Halaman</b>
Gambar 3.1 Logo Perusahaan .....	18
Gambar 3.2 Struktur Organisasi PT. Columbus Palembang .....	18

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1 Lembar Kesepakatan Laporan Akhir Pembimbing I
- Lampiran 2 Lembar Kesepakatan Laporan Akhir Pembimbing II
- Lampiran 3 Lembar Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing I
- Lampiran 4 Lembar Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing II
- Lampiran 5 Lembar Kunjungan Mahasiswa
- Lampiran 6 Lembar Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
- Lampiran 7 Hasil Wawancara PT. Columbus Palembang
- Lampiran 9 Foto-foto Kegiatan Promosi PT. Columbus Palembang
- Lampiran 10 Lembar Revisi Ujian Laporan Akhir
- Lampiran 11 Lembar Persetujuan Revisi Laporan Akhir