

**PENGARUH BIAYA PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN
SEPEDA MOTOR YAMAHA PADA PT THAMRIN
BROTHERS CABANG BABAT TOMAN**



LAPORAN AKHIR

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

OLEH:

**MELI MARDIANA
NPM 061830600403**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG
2021**

**PENGARUH BIAYA PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN
SEPEDA MOTOR YAMAHA PADA PT THAMRIN
BROTHERS CABANG BABAT TOMAN**



LAPORAN AKHIR

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

OLEH:

**MELI MARDIANA
NPM 061830600403**

Menyetujui,

Pembimbing I,

**Dra. Esya Alhadi, M.M.
NIP 196309191990032002**

**Palembang, Juli 2021
Pembimbing II,**

**Purwati, S.E., M.M.
NIP 196507111988032002**

Mengetahui,

**Ketua Jurusan
Administrasi Bisnis**

**Heri Setiawan, S.E., M.AB.
NIP 197602222002121001**

**Ketua Program Studi
Administrasi Bisnis**

**Fetty Maretha, S.E., M.M.
NIP 198203242008012009**



Yang Bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Meli Mardiana
NPM : 061830600403
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/D-III Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan Sepeda Motor Yamaha Pada PT Thamrin Brothers Babat Toman

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.

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

Palembang, Juli 2021

Yang membuat pernyataan,



METERAI
TEMPEL
DA9AJX306199204

Meli Mardiana

NPM 061830600403

LEMBAR PENGESAHAN


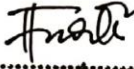

Nama : Meli Mardiana
NPM : 061830600403
Jurusan/ Program Studi : Administrasi Bisnis/ D-III Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Volume
Penjualan Sepeda Motor Yamaha Pada
PT Thamrin Brothers Cabang Babat Toman

Telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji Laporan Akhir
Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis
dan dinyatakan LULUS

Pada Hari: Senin

Tanggal: 03 Agustus 2021

TIM PENGUJI

<u>No</u>	<u>Nama</u>	<u>Tanda Tangan</u>	<u>Tanggal</u>
1.	Dra. Esya Albadi, M.M. Ketua Penguji		27 / 8 / 2021
2.	Dewi Fadila, S.E., M.M. Anggota Penguji		27 / 8 / 2021
3.	Dra. Marieska Lufikawaty, S.E., M.M. Anggota Penguji		27 / 8 / 2021

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Jawaban dari sebuah Keberhasilan Adalah Terus Belajar dan Tak Kenal Putus Asa. (Nabi Muhammad SAW)

Atasilah satu kesulitan Anda, maka Anda akan terhindar dari ribuan kesulitan yang lain. (Pribahasa Cina)

Kupersembahkan kepada:

- 1. Kedua Orang Tua**
- 2. Saudara-saudara ku tersayang**
- 3. Dosen Pembimbingku**
- 4. Sahabat-sahabat terbaik ku**
- 5. Teman-teman kelas 6 NA 2018**
- 6. Almamater**

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT, karena berkat karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir yang berjudul “Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan Sepeda Motor Yamaha Pada PT Thamrin Brothers Cabang Babat Toman”. Tujuan penulisan Laporan Akhir ini adalah untuk memenuhi syarat kurikulum pada Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.

Laporan Akhir ini membahas tentang Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan Sepeda Motor Yamaha Pada PT Thamrin Brothers Cabang Babat Toman. Data-data yang diperoleh dari hasil wawancara dan studi pustaka. Penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam pembuatan Laporan Akhir ini karena keterbatasan, kemampuan dan pengetahuan yang penulis miliki. Maka dari itu penulis mengharapkan kritik dan saran untuk ke arah yang lebih baik dimasa yang mendatang.

Akhir kata penulis berharap semoga Laporan Akhir ini dapat bermanfaat bagi kita semua, khususnya bagi keluarga besar Politeknik Negeri Sriwijaya.

Palembang, Juli 2021

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan syukur alhamdulillah kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini. Penulis menyadari bahwa penulisan Laporan Akhir ini tidak akan berjalan baik tanpa adanya bimbingan, arahan, dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh sebab itu, pada kesempatan ini penulis menyampaikan segenap rasa hormat dan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ing Ahmad Taqwa, M.T. selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
2. Bapak Heri Setiawan, S.E., M. AB. selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Ibu Dr. Marieska Lupikawaty, S.E., MM. selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
4. Ibu Fetty Maretha, S.E., MM. selaku Ketua Program Studi DIII Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
5. Ibu Dra. Esya Alhadi, S.E., M.M. selaku Dosen Pembimbing I yang telah membimbing dan mengarahkan dalam penulisan Laporan Akhir.
6. Ibu Purwati, S.E., M.M. selaku Dosen Pembimbing II yang telah membimbing dan mengarahkan dalam penulisan Laporan Akhir.
7. Bapak/Ibu Dosen dan para staf Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang yang telah memberikan ilmu dan pengetahuan bagi penulis.
8. Bapak Yudhi Pratama, S.E. selaku Kepala Cabang PT Thamrin Brothers Cabang Babat Toman yang telah memberikan izin dan membantu dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini
9. Seluruh karyawan PT Thamrin Brothers Cabang Babat Toman yang telah memberikan izin dan membantu dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini
10. Kedua orang tua, saudara dan keluarga besar yang selalu memberikan kasih sayang, doa, bantuan dan semangat kepada penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.

11. Hengki Juni Harta yang selalu memberikan semangat, bantuan, dan doa dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
12. Bagong grup yang selalu memberi semangat, bantuan dan doa dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
13. Seluruh teman-teman seperjuangan kelas 6 NA yang telah memberikan doa, dukungan, semangat dan motivasi dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
14. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu-persatu yang telah memberikan bantuan dan semangat dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang membantu dan membimbing penulis, semoga Allah SWT membalas semua kebaikan yang telah diberikan dan mendapat perlindungan-Nya.

Palembang, Juli 2021
Penulis

ABSTRAK

PENGARUH BIAYA PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN SEPEDA MOTOR YAMAHA PADA PT THAMRIN BROTHERS BABAT TOMAN

Oleh:

Meli Mardiana

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah biaya promosi berpengaruh terhadap volume penjualan sepeda motor Yamaha pada PT Thamrin Brothers Cabang Babat Toman. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu kualitatif dan kuantitatif dengan menggunakan data tahunan biaya promosi dan volume penjualan selama lima tahun yaitu 2016-2020. Pengumpulan data dilakukan dengan metode wawancara dan studi pustaka. Teknik analisis data yang digunakan untuk menjawab rumusan masalah adalah dengan menggunakan alat analisis regresi linear sederhana, koefisien determinasi, dan uji parsial. Penulis melakukan perhitungan data yang diperoleh dengan bantuan SPSS (*Statiscal Product and Service Solution*) versi 22 for windows. Hasil perhitungan dan analisis yang dilakukan membuktikan bahwa terdapat pengaruh biaya promosi terhadap volume penjualan pada PT Thamrin Brothers Cabang Babat Toman. Penulis menyarankan sebaiknya memperluas area pemasangan spanduk seperti menitipkan spanduk-spanduknya di bengkel kecil yang tempatnya strategis atau, memperluas area pembagian brosur seperti daerah Sekayu, Rantau Panjang dan Karang Anyar sehingga dapat memperluas jangkauan pasar dan selalu *Update* media sosial yang sudah ada agar volume penjualan terus meningkat.

Kata Kunci: Biaya Promosi, Volume Penjualan

ABSTRACT

EFFECT OF PROMOTIONAL COSTS ON YAMAHA MOTORCYCLE SALES VOLUME AT PT THAMRIN BROTHERS BABAT TOMAN BRANCH

by:

Meli Mardiana

This study aims to find out if promotional costs affect the sales volume of Yamaha motorcycles at PT Thamrin Brothers Babat Toman Branch. The data analysis method used in this study is qualitative and quantitative by using annual data on promotional costs and sales volume for five years, namely 2016-2020. Data collection is done by interview method and library study. Data analysis techniques used to answer problem formulations are to use simple linear regression analysis tools, determination coefficients, and partial tests. The author performs the calculation of data obtained with the help of SPSS (*Statistical Product and Service Solution*) version 22 for windows. The results of calculations and analysis conducted prove that there is an influence of promotional costs on sales volume at PT Thamrin Brothers Babat Toman Branch. The author suggested that it is better to expand the area of banner installation such as leaving the banners in a small workshop that is strategically located, expanding the area of brochure distribution such as Sekayu, Rantau Panjang and Karang Anyar areas so as to expand the reach of the market and always Update existing *Online social media* so that sales volume continues to increase.

Keywords: Promotional Costs, Sales Volume

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
UCAPAN TERIMA KASIH	vii
ABSTRAK	ix
ABSTRAC	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan.....	3
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian	3
1.4.1 Tujuan Penelitian	3
1.4.2 Manfaat Penelitian	4
1.5 Metodologi Penelitian	4
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian.....	4
1.5.2 Jenis dan Sumber Data	4
1.5.3 Metode Pengumpulan Data	5
1.5.4 Analisa Data	12
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pemasaran	9
2.1.1 Pengertian Pemasaran	9
2.1.2 Pengertian dan Unsur-Unsur Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>).....	9

2.2	Promosi	10
2.2.1	Pengertian Promosi dan Tujuan Promosi.....	10
2.3	Tujuan Promosi.....	12
2.4	Bauran Promosi	12
2.4.1	Periklanan	13
2.4.2	Penjualan Perorangan (<i>Personal Selling</i>)	14
2.4.3	Promosi Penjualan (<i>Sales Promotion</i>)	14
2.4.4	Hubungan Masyarakat.....	16
2.5	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Bauran Promosi	17
2.6	Pengertian Biaya	18
2.6.1	Pengertian Biaya Promosi	19
2.7	Volume Penjualan.....	19
2.7.1	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Volume Penjualan.....	19
2.8	Kerangka Pemikiran	20
2.9	Hipotesis	20

BAB III KEADAN UMUM PERUSAHAAN

3.1	Sejarah Singkat Perusahaan	22
3.2	Visi dan Misi.....	22
3.2.1	Visi Perusahaan.....	22
3.2.2	Misi Perusahaan	23
3.3	Logo Perusahaan	23
3.4	Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas	23
3.4.1	Struktur Organisasi.....	23
3.4.2	Pembagian Tugas	25
3.5	Biaya Promosi Perusahaan	28
3.6	Volume Penjualan	28
3.7	Kegiatan Promosi Yang Dilakukan PT Thamrin Brothers Cabang Babat Toman	29

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1	Hasil Penelitian	34
4.1.1	Uji Parsial (Uji t).....	34
4.1.2	Uji Koefisien Determinasi	36
4.1.3	Analisis Regresi Linear Sederhana	37

4.2 Pembahasan.....	39
4.2.1 Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan Sepeda Motor Yamaha Pada PT Thamrin Brothers Cabang Babat Toman.....	39
BAB V KESIMPULAN & SARAN	
5.1 Kesimpulan	42
5.2 Saran	42
DAFTAR PUSTAKA.....	43
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Biaya Promosi dan Volume Penjualan PT Thamrin Brothers Babat Toman Tahun 2016-2020	2
Tabel 3.1 Biaya Promosi PT Thamrin Brothers Cabang Babat Toman	28
Tabel 3.2 Volume Penjualan PT Thamrin Brothers Cabang Babat Toman	29
Tabel 4.1 Hasil Uji Parsial (Uji t)	34
Tabel 4.2 Interpretasi Koefesien Korelasi	35
Tabel 4.3 <i>Model Summary</i>	35
Tabel 4.4 Hasil Analisa Regresi Linear Sederhana	37

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Berpikir.....	20
Gambar 3.1 Logo Perusahaan	23
Gambar 3.2 Struktur Organisasi PT Thamrin Brothers Cabang Babat Toman	24
Gambar 3.3 Iklan Surat Kabar PT Thamrin Brothers Cabang Babat Toman	30
Gambar 3.4 Iklan Televisi PT Thamrin Brothers	30
Gambar 3.5 Penyebaran Brosur PT Thamrin Brothers Cabang Babat Toman ..	31
Gambar 3.6 Pemasangan Spanduk PT Thamrin Brothers Cabang Babat Toman	31
Gambar 3.7 Promosi Penjualan PT Thamrin Brothers Cabang Babat Toman .	32
Gambar 3.8 Kegiatan <i>Personal Selling</i> PT Thamrin Brothers Cabang Babat Toman	32
Gambar 3.9 Kegiatan Publisitas PT Thamrin Brothers Cabang Babat Toman ..	33

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Lembar Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
- Lampiran 2 Lembar Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing I
- Lampiran 3 Lembar Kesepakatan Bimbingan Pembimbing II
- Lampiran 4 Lembar Konsultasi Bimbingan Pembimbing I
- Lampiran 5 Lembar Konsultasi Bimbingan Pembimbing II
- Lampiran 6 Surat Izin Pengambilan Data
- Lampiran 7 Surat Balasan Pengambilan Data
- Lampiran 8 Kartu Kunjungan Mahasiswa
- Lampiran 9 Hasil Wawancara
- Lampiran 10 Hasil Perhitungan SPSS