

**HUBUNGAN BIAYA PROMOSI TERHADAP VOLUME
PENJUALAN PT.ARWANA CITRA MULIA.Tbk**

SKRIPSI

NAMA : CELTUS HALIM

NIM : 43106110267



**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MERCU BUANA
JAKARTA
2011**

SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Celtus Halim

NIM : 43106110267

Program Studi : S-1 Ekonomi Manajemen

Menyatakan bahwa skripsi ini adalah murni hasil karya sendiri. Apabila saya mengutip dari karya orang lain, maka saya mencantumkan sumbernya sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Saya bersedia dikenai sanksi pembatalan skripsi ini apabila terbukti melakukan tindakan plagiat (penjiplakan)

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

UNIVERSITAS
MERCU BUANA
Jakarta, 17 Maret 2011

Celtus Halim
NIM 43106110267

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Celtus Halim
NIM : 43106110267
Program Studi : Ekonomi Manajemen Strata-1
Judul Skripsi : Hubungan Biaya Promosi terhadap Volume Penjualan
Tanggal Lulus Ujian : 17 Maret 2011

Disahkan oleh:
Pembimbing Skripsi

(R.M. Rasyid, S.E., MM.)

MERCU BUANA

Dekan

Ketua Program Studi Manajemen S1

(Dr. Enny Ariyanto, S.E, MSi)

(Arief Bowo Prayoga K, S.E, M.M.)

LEMBAR PENGESAHAN DEWAN PENGUJI

Skripsi
Hubungan Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan

Dipersiapkan dan Disusun oleh:
Celtus Halim
43106110267

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada tanggal 17 Maret 2011

Susunan Dewan Penguji
Ketua Penguji/Pembimbing Skripsi

(R.M. Rasyid,S.E.,MM)

Anggota Dewan Penguji

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

(Drs.Hasanuddin Pasiama.MS.)

Anggota Dewan Penguji

(Yuhasril. SE,ME)

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Kuasa atas segala rahmat, kekuatan, dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang merupakan syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen di Universitas Mercu Buana.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih banyak kekurangan, baik mengenai isi, pembahasan, maupun penyajiannya. Oleh karena itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari para pembaca demi lebih menyempurnakan skripsi ini.

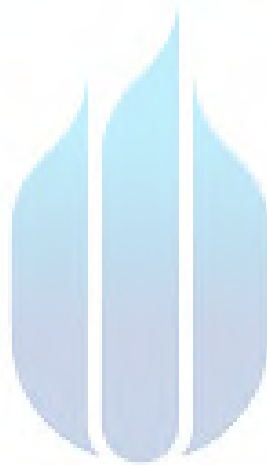
Dalam penyusunan skripsi ini, penulis banyak mendapatkan bantuan dari berbagai pihak baik saran, bimbingan, dan pengarahan serta dukungan moral dan material kepada penulis demi menyelesaikan skripsi ini. Untuk itu penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Dr. Enny Ariyanto, S.E, MSi selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Mercu Buana.
2. Bapak Arief Bowo Prayoga K, S.E.,M.M., selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Mercu Buana.

3. Bapak R.M. Rasyid, S.E., M.M., selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang dengan sepenuh hati dan kesabaran meluangkan waktu, tenaga dan pikiran ditengah kesibukannya untuk memberikan pengarahan, pendampingan dan bimbingan selama penulisan skripsi ini.
4. Para Dosen, Staf Pengajar dan seluruh karyawan perpustakaan Universitas Mercu Buana atas bimbingan dan bantuannya selama ini.
5. Segenap pimpinan PT. Arwana Citra Mulia Tbk., Bapak Tandean Rustandy, Bapak Edy Suryanto, Bapak Marselinus, dan Ibu Reny Sandy, Ibu Fivi
6. Karyawan dan Karyawati PT. Arwana Citra Mulia Tbk., Bapak Ojim, Bapak Suwanto, khususnya Bapak Edward dan Bapak Felix Hibono Lie atas pertisipasinya dan kerja samanya dalam penelitian skripsi ini.
7. Ibu dan Ayah tercinta, yang telah memberikan doa, dukungan moral dan spriritual kepada penulis untuk menyelesaikan studi dan skripsi ini.
8. Keluarga ku yang berada di Jakarta, Ka Ita beserta keluarga, ka Fely beserta keluarga, ka Agus beserta keluarga, Ka Willy, Ka Reta, ka Gonza, Om Tinus, Melky Sipri, yanto, Andri, Vera, Rivan, Hen, Ledy, Tiara, Novi
9. Rekan – rekan PKK Angkatan IX Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemem Universitas Mercu Buana, khususnya kepada Parlin, Patrick, Acep, Luky, Dul, Dadang, Tely, Ria, Heru, Nja, Alain, Ilham, Farah, atas kebersamaannya selama ini
10. Seluruh pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini yang belum tersebut satu persatu yang telah mendukung dan mendoakan penulis agar

cepat selesai termasuk semua pihak yang baik secara langsung maupun tidak langsung telah membantu dan membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Akhir kata, penulis berharap skripsi ini sebagai karya tulis perdana meskipun masih banyak kekurangan dan keterbatasan dapat berguna dan bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkannya.



Jakarta, 17 Maret 2011

Penulis

Celtus Halim

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERNYATAAN KARYA SENDIRI.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING SKRIPSI.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN DEWAN PENGUJI.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
ABSTRAK.....	xviii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan dan Manfaat penelitian.....	5
1.3.1 Tujuan Penelitian.....	5

1.3.2 Manfaat Penelitian.....	5
 BAB II LANDASAN TEORI.....	6
2.1 Pengertian Pemasaran.....	6
2.2. Pengertian Management Pemasaran	7
2.3. Konsep Pemasaran.....	7
2.4. Strategi Pemasaran	9
2.5. Bauran Pemasaran.....	10
2.6. Variabel Biaya Promosi.....	16
2.6.1 Periklanan.....	16
2.6.2 Promosi Penjualan.....	19
2.6.3 Hubungan Masyarakat.....	21
2.6.4 Penjualan Personal.....	25
2.6.5 Pemasaran Langsung.....	27
2.7. Volume Penjualan.....	30
2.8. Hubungan Biaya Promosi dan Volume Penjualan.....	31
 BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	33
3.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	30
3.1.1 Lokasi Perusahaan.....	33
3.1.2 Sejarah Singkat Perusahaan.....	36
3.1.3 Pemasaran Produk Perusahaan.....	36

3.1.4 Struktur Organisasi.....	39
3.1.5 Visi Dan Misi Perusahaan.....	39
3.1.5.1 Visi.....	39
3.1.5.2 Misi	39
3.1.6. Corporate Strategi.....	39
3.1.7 Metode Penelitian.....	40
3.1.8 Hipotesis.....	40
3.1.9 Sample Penelitian.....	40
3.1.10 Variabel Penelitian.....	41
3.2 Devinisi Operasional Variabel	41
3.3 Metode Pengumpulan Data	41
3.3.1 Penelitian Kepustakaan	41
3.3.2 Riset Lapangan	42
3.4 Metode Analisa Data	42
3.4.1 Koefisien Korelasi	42
4.4.2 Uji Hipotesis	44
BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....	45
4.1 Pelaksanaan Promosi PT.Arwana Citra Mulia Tbk.....	45
4.2 Kendala Dalam Tahap- tahap Promosi.....	53
4.3 Hubungan Biaya Promosi dengan Volume Penjualan	55
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	61
5.1 Kesimpulan.....	61

5.2 Saran.....	62
----------------	----

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



DAFTAR TABEL

		Halaman
Tabel 3.1	Sejarah singkat Perusahaan	31
Tabel 3.2	Produk, pasar Sasaran Dan Segment Perusahaan.....	32
Tabel 4.1	Biaya Promosi.....	48
Tabel 4.2	Total Penjualan.....	50
Tabel 4.3	Biaya Promosi dan Total Penjualan	52
Tabel 4.3	Spss korelasi.....	53


 UNIVERSITAS
 MERCU BUANA

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Perhitungan Analisi Regresi dengan SPSS 15.0
- Lampiran 2 Total Biaya Promosi dan Penjualan
- Lampiran 3 Tabel t



ABSTRAK

Penulis melakukan penelitian Hubungan Biaya Promosi terhadap volume Penjualan PT.Arwana Citra Mluia.Tbk, yang bergerak di bidang Industri keramik. Hal-hal yang melatarbelakangi penulis memilih topik penelitian ini adalah setiap masing-masing perusahaan memiliki masalah-masalah yang menonjol dan sering terjadi adanya Hubungan antara kebijakan biaya yang di keluarkan perusahaan terhadap hasil penjualan . Tujuan dari penulisan skripsi ini adalah untuk mngetahui seberapa kuat hubungan antara Biaya promosi dengan Volume penjualan dan manfaatnya agar dapat memberikan sumbangan yang berharga bagi PT. Arwana Citra Mulia. Tbkdan perusahaan lainnya yang sejenis.

Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang erat antara Biaya Promosi dengan hasil Penjualan . Hal ini dapat dilihat dari rata-rata responden yang memiliki persepsi dan penilaian positif terhadap Pendidikan dan pelatihan. Selain itu, berdasarkan analisis statistik dan korelasi menunjukan terdapat koefisien korelasi sebesar 0,99. karena nilainya mendekati 1 maka hubungan antar biaya promosi dan volume penjualan sangat kuat

Disarankan kepada peneliti lain untuk melakukan penelitian dengan menggunakan variabel yang berbeda.

Kata kunci: Biaya Promosi , Volume Penjualan