

**PENGARUH PROMOSI DAN KUANTITAS PELAYANAN
TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PT. AMBARA KARYA
PRADANA**

SKRIPSI

Nama : Vertia Sundari Minanti
NIM : 43110110122



**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MERCU BUANA
JAKARTA
2012**

**PENGARUH PROMOSI DAN KUANTITAS PELAYANAN
TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PT. AMBARA KARYA
PRADANA**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar

SARJANA EKONOMI

Program Studi Manajemen – Strata 1

Nama : Vertia Sundari Minanti
NIM : 43110110122



**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MERCU BUANA
JAKARTA
2012**

SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Vertia Sundari Minanti

NIM : 43110110122

Program Studi : Ekonomi Manajemen S1

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

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, Maret 2012



(Vertia Sundari. M)

NIM : 43110110122

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Vertia Sundari Minanti
NIM : 43110110122
Program Studi : Ekonomi Manajemen S1
Judul Skripsi : Pengaruh Promosi dan Kuantitas Pelayanan Terhadap Volume
Penjualan Pada PT. Ambara Karya Pradana
Tanggal Lulus Ujian : 05, April 2012

Disahkan oleh:
Pembimbing Skripsi



Hesti Maheswari SE, M.Si

Dekan



Dr. Wiwik Utami, SE, Ak.MS

Ketua Program Studi S1 Manajemen



Arief Bowo Prayoga Kasmu, SE., MM

LEMBAR PENGESAHAN DEWAN PENGUJI

Skripsi

PENGARUH PROMOSI DAN KUANTITAS PELAYANAN TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PT. AMBARA KARYA PRADANA

Dipersiapkan dan Disusun Oleh

VERTIA SUNDARI MINANTI
43110110122

Telah dipertahankan di hadapan Dewan Penguji pada tanggal

Susunan Dewan Penguji
Ketua Penguji/Pembimbing Skripsi



Hesti Maheswari SE, M.Si

Anggota Dewan Penguji



Tafiprio SE, MM

Anngota Dewan Penguji



Privono SE, MM

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kepada Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat, taufik, hidayah dan inayahnya sehingga dapat terselesaikannya tugas dalam menyusun Skripsi yang berjudul **“Pengaruh Promosi dan Kuantitas Pelayanan Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Ambara Karya Pradan”**.

Pada kesempatan ini perkenankanlah penulis menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Rektor Universitas Mercubuan.
2. Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Mercubuana.
3. Ibu Hesti Maheswari SE, M.Si Selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan arahan pada penulisan ini.
4. Staf Pengajar dan Karyawan pada Fakultas Ekonomi Universitas Mercubuana
5. Pimpinan PT. Ambara Karya Pradana Bpk. Silvanus IR.
6. Kedua orang tuaku, kakak dan adikku atas pengertiannya, kesabaran serta do'a dan segala dukungannya selama ini
7. Sahabat ku Archie Anandaa tercinta terma kasih atas segala bantuan, pengertian dan kesabarannya menemani dalam penyelesaian Skripsi ini.
8. Sahabat-sahabatku baik ku di Fakultas Ekomomi Universitas Mercubuana .
9. Teman-teman kossan ku yang baik.
10. Semua pihak yang telah memberikan bantuan, dukungan dan semangat baik langsung maupun tidak langsung yang tidak dapat kami sebutkan satu per satu.

Penulis mengharapkan Skripsi ini dapat menambah wawasan tentang pengaruh promosi dan kualitas pelayanan terhadap volume penjualan dan dapat memberikan manfaat bagi para pembaca untuk penelitian yang akan datang.

Jakarta, Maret 2012

Penulis

(Vertia Sundari.M)

DAFTAR ISI

	Halaman
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.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
ABSTRAK.....	xiii
BAB I. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Rumusan Masalah	4
1.3. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	4
BAB II. LANDASAN TEORI.....	6
2.1. Pengertian Pemasaran dan Konsep Pemasaran	6
2.2. Promosi	7
2.3. Jasa	10
2.4. Kualitas Pelayanan Jasa	12
2.5. Volume Penjualan	15
2.6. Pengaruh Promosi Terhadap Volume Penjualan.....	16
2.7. Penelitian Terdahulu	16
2.8. Kerangka Pemikiran.....	17
2.9 Hipotesis.....	18
BAB III. METODE PENELITIAN	19
3.1. Obyek Penelitian	19
3.2. Desain Penelitian	31

3.3. Definisi Operasional Variabel.....	32
3.4. Jenis dan Sumber Data	34
3.5. Teknik Pengumpulan Data	35
3.6. Metode Analisa Data.....	36
BAB IV. HASIL DAN PEMBAHA.....	39
4.1 Pengaruh Promosi Terhadap Volume Penjualan	41
4.2 Pengaruh Kuantitas Pelayanan Terhadap Volume Penjualan.....	42
4.3 Pengaruh Promosi dan Kuantitaas Pelayanan Terhadap Volume Penjualan	43
4.3.1. Uji F statistik.....	43
4.5 Variabel yang Berpengaruh Lebih Besar Terhadap Volume Penjualan.....	44
BAB V. PENUTUP.....	46
5.1. Kesimpulan	46
5.2. Saran	47
DAFTAR PUSTAKA.....	50
LAMPIRAN.....	51
Lampiran 1 : Analisis Regresi Linier Berganda.....	51
Lampiran 2 : Data Penelitian.....	54
Lampiran 3 : Surat Penelitian.....	55

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1 Tabel Operasional Variabel.....	32
Tabel 4.1 Tabel Hasil Analisa Regresi Linier Berganda.....	40
Tabel 4.2 Tabel Hasil Uji F.....	43

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran Teoritis.....	17
Gambar 3.1 Struktur Organisasi PT. Ambara Karya Pradan.....	23

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 : Analisis Regresi Linier Berganda.....	51
Lampiran 2 : Data Penelitian.....	54