PENGARUH IKLAN DAN JUMLAH *SALES PERSON* TERHADAP PENJUALAN WATER PROOFING PADA PT. KARYA BUMINIKEL, JAKARTA

SKRIPSI

Program Studi Manajemen

Oleh

NAMA : ARIES WIRANAGARA

NIM : 43106110221

UNIVERSITAS MERCU BUANA
PROGRAM SARJANA
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

2010

PENGARUH IKLAN DAN JUMLAH *SALES PERSON* TERHADAP PENJUALAN WATER PROOFING PADA PT. KARYA BUMINIKEL, JAKARTA

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh

Gelar SARJANA EKONOMI

Program Studi Manajemen-Strata 1

Oleh

NAMA : ARIES WIRANAGARA

NIM : 43106110221



UNIVERSITAS MERCU BUANA
PROGRAM SARJANA
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
2010

SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama	:	Aries Wiranagara
NIM	:	43106110221
Fakultas	:	Ekonomi
Program	:	Manajemen Strata 1
Alamat	:	Komplek Pondok Jati Murni Blok Cc No 5A Jl,Hankam Bekasi RT 007/007 Kelurahan Jati Murni Pondok Melati Bekasi.

Menyatakan bahwa Skripsi yang berjudul ’PENGARUH IKLAN DAN JUMLAH SALES PERSON TERHADAP PENJUALAN WATER PROOFING PADA PT KARYA BUMINIKEL adalah murni hasil dari penulisan dan penelitian sendiri,jika kemudian hari terbukti bahwa skripsi ini bukan hasil karya sendiri penulis siap mendapat sanksi hukum yang berlaku di indenesia.

Demikian pernyataan ini di buat dengan sebenarnya.

Jakarta 18 Maret 2010

Aries Wiranagara

(43106110221)

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama	:	ARIES WIRANAGARA
NIM	:	43106110221
Program Studi	:	MANAJEMEN STRATA 1
Judul Skripsi	:	**PENGARUH IKLAN DAN JUMLAH *SALES PERSON* TERHADAP PENJUALAN WATER PROOFING DI PT KARYA BUMINIKEL JAKARTA**
Tanggal ujian Skripsi	:	18 MARET 2010

Disahkan Oleh :

Pembimbing

(Drs WAWAN PURWANTO SE. MM.)

Tanggal :18 Maret 2010.

Dekan **Ketua Jurusan Manajemen**

(Dra YULI HARWANI ,MM.) **(ARIEF BOWO PRAYOGA SE. MM.)**

Tanggal : 18 Maret 2010 Tanggal : 18 Maret 2010.

LEMBAR PENGESAHAN DEWAN PENGUJI

Skripsi

PENGARUH IKLAN DAN JUMLAH *SALES PERSON* TERHADAP PENJUALAN WATER PROOFING PADA PT KARYA BUMINIKEL JAKARTA

Dipersiapkan dan Disusun oleh :

Nama : Aries Wiranagara

NIM : 43106110221

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada tanggal 18 Maret 2010

Susunan Dewan Penguji

Ketua Penguji/Pembimbing Skripsi

Drs Wawan Purwanto SE MM

Anggota Dewan Penguji

Dra Dwitiyandaru Basuki M.Si.

Anggota Dewan Penguji

Maman Fathurohman SE

KATA PENGANTAR

Perkenankan sebelumnya penulis mengucapkan puji syukur atas kehadirat Nya sehingga dapat diselesaikannya sebuah Skripsi yang merupakan syarat untuk mendapat Gelar Sarjana dengan judul ‘ PENGARUH IKLAN DAN JUMLAH *SALES PERSON* TERHADAP PENJUALAN WATER PROOFING PADA PT KARYA BUMINIKEL JAKARTA’.

Penulis mengharapkan skripsi ini dapat menjadi bahan masukan ataupun suatu pertimbangan bagi perusahaan untuk dapat mengambil langkah langkah yang tepat dalam membuat keputusan dan juga menjadi penambahan kekayaan sebuah karya yang dapat berguna bagi Universitas Fakultas Ekonomi Mercu Buana khususnya.

Dalam kesempatan ini penulis dengan rasa syukur pula mengucapkan terima kasih atas dukungan ,saran dan koreksi kepada Dosen pembimbing Drs Wawan Purwanto SE MM ,juga kepada rekan rekan seangkatan sehingga Skripsi ini dapat selesai.

Semoga Skripsi ini bermanfaat seperti yang di harapkan penulis, Amin.

Jakarta, 18 Maret 2010

Aries Wiranagara
43106110221

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.....vii

ABSTRAK……..x

BAB I PENDAHULUAN : 1

A. Latar Belakang Masalah 1

B. Perumusan Masalah 5

C. Pembatasan Masalah 5

D. Tujuan Penelitian 5

E. Manfaat Penelitian 5

BAB II KERANGKA TEORI : 7

A. Pengertian Pemasaran 7

B. Pengertian Bauran Pemasaran …… 9

C. Pengertian Bauran Promosi …… 16

D. Penegertian Iklan …… 18

E. Pengertian *Personal Selling/ Seles Person* 22

F. Pengertian Penjualan …….. 29

BAB III METODE PENELITIAN: ……. 31

A. Gambaran Umum 31

1. Tempat Penelitian 31

2. Gambaran Umum Perusahaan 31

3. Visi dan Misi 31

4. Struktur Organisasi …….. 32

B. Metode Penelitian …… 38

C. Hipotesis ……. 38

D. Populasi Dan Data Sample Penelitian……. 39

E. Definisi Variabel Dan Variabel Operasional …….. 39

F. Metode Pengumpulan Data ……..… 40

G. Metode Analisis Data …….……. 41

BAB IV ANALISIS HASIL DAN PEMBAHASAN 43

A. Hasil Penelitian 43

1. Pelaksanaan *Personal Selling* Dan Periklanan 43

2. Pertumbuhan Penjualan 50

B. Pembahasan 52

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN 61

A. Kesimpulan 61

B. Saran Saran 61

DAFTAR PUSTAKA 63

LAMPIRAN 64