

## **TUGAS AKHIR**

### **Analisis Biaya Pemasaran Dalam Usaha Meningkatkan Volume Penjualan Pada PT "X"**

**Diajukan Guna Melengkapi Sebagian Syarat  
Dalam Mencapai Gelar Sarjana Strata Satu (S1)**



**Disusun Oleh :**

Nama : Yaumil Akbar  
NIM : 41605120038  
Program Studi : Teknik Industri

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI  
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI  
UNIVERSITAS MERCU BUANA  
JAKARTA  
2008**

## LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Yaumil Akbar  
N.I.M : 41605120038  
Jurusan : Teknik Industri  
Fakultas : Teknologi Industri  
Judul Skripsi : Analisis Biaya Pemasaran Dalam Usaha  
Meningkatkan Volume Penjualan Pada  
PT. "X"

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan skripsi yang telah saya buat ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya. Apabila ternyata dikemudian hari penulisan skripsi ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib di Universitas Mercu Buana.

Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tidak dipaksakan.

Penulis,

( Yaumil Akbar )

## LEMBAR PENGESAHAN

### ANALISIS BIAYA PEMASARAN DALAM USAHA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA PT. "X"



Disusun Oleh :

Nama : Yaumil Akbar  
NIM : 41605120038  
Program Studi : Teknik Industri

Pembimbing,

Mengetahui,  
Koordinator TA / Ka.Prodi

( Ir. Herry Agung Prabowo, Msc)

( Ir. Muhammad Kholil, MT )

## **ABSTRAK**

*PT. "X" merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang garmen yang memproduksi pakaian berupa celana jeans anak-anak. Dalam Bauran pemasaran dikenal dengan produk, harga, promosi, dan distribusi yang bertujuan untuk meningkatkan volume penjualan. Distribusi adalah proses pendistribusian produk atau jasa yang sesuai sehingga terjadi penjualan. Toko adalah tempat usaha dimana toko berperan penting dalam memasarkan produk ke konsumen. Promosi adalah kegiatan yang berfungsi bagi perusahaan untuk memperkenalkan produknya kepada konsumen.*

*Penelitian ini bertujuan untuk menelaah dan menganalisis pengaruh biaya distribusi, biaya toko, dan biaya promosi terhadap volume penjualan pada PT."X" selama lima tahun dari tahun 2003-2007. Data yang didapat dari PT."X" diolah dengan menggunakan program SPSS 16.0. Hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya distribusi, biaya toko, dan biaya promosi sangat berpengaruh terhadap volume penjualan, hal ini terlihat dari nilai signifikan biaya distribusi sebesar 0,001 untuk biaya toko sebesar 0,015 dan biaya promosi sebesar 0,003.*

***Kata Kunci : biaya pemasaran, volume penjualan***

## **ABSTRACT**

*PT."X" is a company dealing the garment and producing clothing in the form of children's blue jeans. In marketing, the company is known for its products, price, promotion, and distribution whose objective is to improve the selling volume. Distribution is one of the process of services conducted accordingly, thus making up the selling. A store is a business center where a store plays an important role in marketing the products to the consumers. Promotion is an activity which fungtions in introducing the products to the consumers.*

*This research is directed to examine and analyze the influence of costs in distribution, store cost and promotion towards the selling volume at PT."X" for five years, from 2003 – 2007. Data obtained from PT."X" is processed by using the SPSS 16.0 program. The result of the research have show that the cost in distribution, store and promotion are influencing the selling volume. This could be seen from the significant distribution costs of 0.001, store costs of 0.015 and promotion costs of 0.003.*

***Key words : marketing costs, selling volume***