

**ANALISIS PENGARUH PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN
PADA DEALER PT ANUGERAH SOLINDO ABADI
SURAKARTA**



SKRIPSI

Diajukan Guna Memenuhi Tugas dan Syarat-Syarat Guna Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Oleh :

DYAH OKTIANA
B 100 070 254

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA
2010**



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA

FAKULTAS EKONOMI

Jl. A. Yani Tromol Pos I Pabelan Kartasura Telp. (0271) 717417 Surakarta - 57102

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : **DYAH OKTIANA**
NIRM : **07.6.106.02016.50254**
Jurusan : **MANAJEMEN**
Judul Skripsi : **ANALISIS PENGARUH PROMOSI**
: **TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA**
: **DEALER PT ANUGERAH SOLINDO ABADI**
: **SURAKARTA**
:
:

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya buat dan serahkan ini merupakan hasil karya saya sendiri, kecuali kutipan-kutipan dan ringkasan-ringkasan yang semuanya telah saya jelaskan sumbernya. Apabila dikemudian hari terbukti dan atau dapat dibuktikan bahwa skripsi ini hasil jiplakan, maka saya bersedia menerima sanksi apapun dari Fakultas Ekonomi dan atau gelar dan ijazah yang diberikan oleh Universitas Muhammadiyah Surakarta batal saya terima.

Surakarta,.....**AGUSTUS 2010**.....

Yang membuat pernyataan,

.....**DYAH OKTIANA**.....

PENGESAHAN

Yang bertanda tangan dibawah ini telah membaca skripsi dengan judul:

**”ANALISIS PENGARUH PROMOSI TERHADAP VOLUME
PENJUALAN PADA DEALER PT ANUGERAH SOLINDO ABADI
SURAKARTA”**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : **Dyah Oktiana**

NIM : **B 100 070 254**

Fakultas/ Jurusan : **Ekonomi / Manajemen**

Penandatanganan berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat untuk diterima.

Surakarta, Juli 2010

Pembimbing Utama

(Drs. Agus Muqorobin, MM)

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi

Universitas Muhammadiyah Surakarta

(Drs. H. Syamsudin, MM)

MOTTO

*Dan sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan, maka apabila kamu telah selesai (dari satu urusan) kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain, dan hanya kepada Tuhanmu-lah hendaknya kamu berharap”
(QS. Alam Nasyrah : 6 - 8)*

”Hidup ini sebuah keberanian yang tanda tanya tanpa kita bisa mengerti, tanpa kita bisa menawar.....

*Tuhan pasti tau dan memberikan yang terbaik dari yang terbaik untuk kita karena kepastian itulah membuatku mncintai hidup dan kubiarkan hidup membentuk diriku dengan waktu”
(Kina)*

PERSEMBAHAN

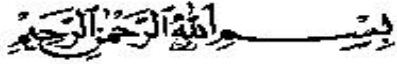
Teriring do'a dan syukur kepada Allah, kupersembahkan karya sederhana ini untuk:

Yang tercinta bapak dan Ibuku serta kedua kakakku atas kasih sayang, dukungan, perjuangan dan pengorbanan dalam kehidupanku, yang mengajarkan arti khidupan yang sebenarnya, memberi semangat saat jiwa ini rapuh, memberikan kesejukan saat dahaga serta memberi cinta dan tanpa aku memintanya

Suamiku tersayang, atas support, kasih sayang dalam segi apapun serta nasehat-nasehat yang berarti buat aku.....

Yang terakhir en paling special buat "Almamater".

KATA PENGANTAR



Puji syukur kehadiran Allah SWT yang dengan Maha kehendak-Nya telah melimpahkan karunia dan hidayah kepada penulis, jalan lurus menuju keridhoan-Nya senantiasa terbuka, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **"ANALISIS PENGARUH PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA DEALER PT ANUGERAH SOLINDO ABADI SURAKARTA"**.

Salam dan sholawat senantiasa penulis sampaikan kepada Rosulullah Muhammad SAW yang dengan keteladanannya telah menjadi contoh utama penulis dalam menjalani hidup dan kehidupan.

Tujuan penulisan skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan Studi Strata satu Jurusan Akuntansi dan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Muhammadiyah Surakarta. Hal ini karena dukungan dan do'a dari berbagai pihak yang ikut memudahkan proses penulisan skripsi ini baik secara langsung maupun tidak langsung. Ucapan terimakasih dan penghargaan yang penulis sampaikan kepada :

1. Bapak Drs. Syamsudin, MM. selaku dekan Fakultas Ekonomi UMS.
2. Bapak Drs. Agus Muqorobin, MM. selaku ketua jurusan manajemen Fakultas Ekonomi UMS.
3. Bapak Drs. Edi Priyono, MM. selaku pembimbing akademik terimakasih atas segala nasehatnya dan telah memberikan bimbingan selama menempuh pendidikan di UMS.

4. Bapak Drs. Agus Muqorobin, MM. selaku pembimbing utama yang telah memberikan bimbingan, petunjuk dan solusi dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, terimakasih atas semua ilmu pengetahuan yang telah diberikan selama ini.
6. Bapak dan Ibu Tata Usaha (TU) Fakultas Ekonomi UMS yang telah melayani segala administrasi kepada penulis.
7. Kepada PT Anugerah Solindo Abadi Surakarta yang tlah memberikan kesempatan kepada penulis untuk mengadakan penelitian.
8. Bapak dan Ibuku, kedua kakakku serta suamiku tersayang terima kasih atas kasih sayang, doa, dukungan.
9. Semua teman-teman (mba Ria, Ita, semua anak-anak kelas H dan C yang tidak bisa disebutkan satu persatu, terima kasih atas kerjasamanya selama ini.
10. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Akhirnya penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan dorongan, mudah-mudahan skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan semua pihak yang memerlukan.

Surakarta, Juli 2010

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	ii
PENGESAHAN	iii
MOTTO.....	iv
PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
ABSTRAK.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	5
E. Sistematika Penulisan Skripsi	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Pemasaran.....	8
B. Promosi.....	14
C. Volume Penjualan	17
D. Penelitian Terdahulu	20

BAB III METODE PENELITIAN	
A. Kerangka Pemikiran	24
B. Definisi Operasional Variabel	24
C. Hipotesis	25
D. Data dan Sumber Data	25
E. Metode analisis data	25
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Perusahaan	32
B. Penyajian Dan Pembahasan	34
C. Analisis Hasil Penelitian.....	38
1. Uji Hipotesis.....	38
2. Uji Penyimpangan Asumsi Klasik	41
D. Pembahasan	42
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	45
B. Keterbatasan Penelitian	45
C. Saran	46
DAFTAR PUSTAKA	47
LAMPIRAN-LAMPIRAN	49

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1 Promosi dalam statistik	35
Tabel 4.2 Volume Penjualan dalam statistik	37
Tabel 4.3 Hasil Uji Heteroskedasitistas	42

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Skema Kerangka Berfikir	24
Gambar 3.2 4 Test Durbin Watson	27
Gambar 4.1 Daerah Kritis Distribusi t	40
Gambar 4.2 Daerah Kritis Distribusi t	40

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Data Penelitian

Lampiran 2 Hasil Olah Data

ABSTRAK

Dyah Oktiana. B 100 070 254. Analisis Pengaruh Promosi Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Anugerah Solindo Abadi Surakarta. 2010. Skripsi. Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Tujuan penelitian Berdasarkan rumusan penelitian di atas, maka tujuan penelitian ini adalah: Mengetahui pengaruh promosi terhadap peningkatan volume penjualan pada dealer PT Anugerah Solindo Abadi Surakarta; Mengetahui keberartian pengaruh promosi terhadap peningkatan volume penjualan pada dealer PT Anugerah Solindo Abadi Surakarta.

Penelitian ini menggunakan metode *variable independent* dan *variable dependent*. Lokasi Penelitian adalah dealer motor PT Anugerah Solindo Abadi Surakarta. Sumber data adalah data yang langsung diperoleh dari perusahaan, diperoleh dari buku atau literatur-literatur lainnya.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) Terdapat pengaruh promosi terhadap peningkatan volume penjualan pada dealer PT. Anugerah Solindo Abadi Surakarta; (2) Keberartian pengaruh promosi terhadap peningkatan volume penjualan pada dealer PT. Anugerah Solindo Abadi Surakarta, terbukti

Kata kunci: ***Promosi, Volume Penjualan.***