

**PENGARUH KEGIATAN PROMOSI TERHADAP PENINGKATAN
VOLUME PENJUALAN PADA DEALER HARRY MOTOR
DI BREBES**

SKRIPSI



*Diajukan Untuk Memenuhi Tugas Dan Syarat-Syarat Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen Pada Fakultas Ekonomi Universitas
Muhammadiyah Surakarta*

Disusun oleh :

BAHTIAR SUSANTO

B 100 970 276

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA**

2005

HALAMAN PENGESAHAN

Yang bertanda tangan di bawah ini telah membaca skripsi dengan judul:

**PENGARUH KEGIATAN PROMOSI PENJUALAN TERHADAP
PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN PADA DEALER HARRY
MOTOR DI BREBES**

Yang ditulis oleh Bahtiar Susanto, N1M. B 100 970 276

Penandatanganan berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat untuk diterima.

Surakarta, Februari 2005

Pembimbing Utama

(Edi Purwo Saputro, SE, Msi)

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi

(Drs. Wahyono, AK, MA)

HALAMAN MOTTO

•

*Waktu tidak berkembang biak, tidak memanjang tidak berhenti tidak kembali ke belakang dan terus berjalan ke depan. Penyia-nyiaan waktu berarti penyia-nyiaan kehidupan, apa saja yang telah hilang dapat dicari kecuali waktu.
(Awadh bin Muhammad Al-Qarni)*

•

*Setiap kalian akan memasuki pagi dan petang dalam takaran usia yang tersembunyi dari pengetahuan kalian pula engkau bisa untuk tidak melewatkan setiap jenak usia itu dengan amal kebajikan maka lakukanlah. Tetapi kalian tidak akan bisa melakukan tanpa pertolongan Allah. Maka bergegaslah, menyusuri rentang-rentang kesempatan yang diberikan jatah usia itu, sebelum ia datang memupus segala pekerjaan.
(Abu Bakar As-shiddiq)*

•

*Jalani hidupmu dengan senyuman, cinta dan kasih sayang, karena jika kau tersenyum, dunia akan tertawa bersamamu, dan jika kau menangis dunia akan menertawaimu.
(Icus '2005)*

•

*Pengecut adalah orang yang takut hidup dalam keimanan dan kemuliaan dan selalu berlindung dalam kebohongan.
(Icus '2005)*

HALAMAN PERSEMBAHAN



Kedua Orang Tuaku

Sepasang insan yang telah mengukir jiwa dan ragaku Lautan kasih sayangmu yang tak pernah bertepi yang diwujudkan melalui do'a dan jerih payahmu. Hanya mampu terbalaskan oleh Rahman dan Ra'khiim-Nya yang Agung ini bukanlah satu-satunya wujud pengabdianku sebagai seorang anak, yang ingin memperbaiki kesalahan yang telah dilakukan oleh anak-anakmu.

"Semoga Allah senantiasa mengampuni dan mengasihinya keduanya. Sebagaimana kasih mereka kepadaku"

Mas Teguh,.. dan Adikku Gatot,..

Kita semua adalah harapan keluarga harapan umat, jangan mudah menyerah oleh tantangan hidup. Allah pasti bersama orang-orang yang beriman dan bersabar dalam menggapai harapan-Nya.

Aulia "My Girl" Widyastuti

Masih begitu panjang, terjal dan berliku jalan yang mesti kita tempuh, dengan kesetiaan, keteguhan hati, dan do'a, Allah pasti akan menunjukkan jalan yang terang tuk kita jalani bersama. Dengan keyakinan dihati kita tiada yang tak mungkin bagi-Nya tuk kita berdua.

*Dosen-dosen, Staf TU FE Universitas Muhammadiyah Surakarta
Yang mengajarkan dan membantuku mencari ilmu, kelak Allah kan mencatatnya
Sebagai amalan yang tak pernah putus keliang lahat.*

*Teman-teman Seperjuangan di Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen
Perjuangan dan kerja keras yang telah kita lewati bersama semoga menjadi bekal dalam bermasyarakat, dan
menjadi ilmu yang bermanfaat untuk melanjutkan perjuangan
sebagai khalifah di bumi ini. Nasib negeri ini ada di pundak kalian,
teruslah berjuang.*

~ ALMAMATER ~

KATA PENGANTAR

Assalam mualaikum Wr. Wb.

Alhamdulillah rabbil alamin, segala puji dan syukur kehadiran Allah SWT atas segala nikmat, rahmat, taufik dan hidayahNya telah memberikan petunjuk kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi dengan judul **“Pengaruh Kegiatan Promosi Terhadap Volume Penjualan Pada Dealer Harry Motor di Brebes”**.

Keberhasilan dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini tidak lepas dari bantuan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan rasa terima kasih yang tulus dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada semua pihak yang telah membantu baik secara langsung maupun tidak langsung.

Ucapan terima kasih dan penghargaan yang tulus menulis haturkan kepada;

1. Bapak Drs. Wahyono, Ak., MA, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta
2. Bapak Imron Rosyadi, SE., MSi, selaku Kejur Manajemen FE Universitas Muhammadiyah Surakarta
3. Bapak Edy Priyono SE., MM, selaku Pembimbing Akademik, terima kasih atas nasehat dan bimbingannya selama ini
4. Bapak Edi Purwo S, SE., MSi, selaku Pembimbing Utama yang dengan arif dan bijak telah memberikan bimbingan dan petunjuk kepada penulis dalam menyusun skripsi ini.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN MOTO	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian	3
D. Manfaat Penelitian	3
E. Sistematika Skripsi	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Pengertian Pemasaran	5
B. Pengertian Manajemen Pemasaran	7
C. Konsep Pemasaran	8
D. Pengertian Promosi	9
E. Tujuan Promosi	11
F. Pengertian Promotion Mix	12
G. Indikator Promotian Mix	13
H. Pertimbangan Memilih Media Promosi	23

I. Pelaksanaan Rencana Promosi	24
J. Hubungan Promotion Mix dengan Volume Penjualan	26
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
A. Kerangka Pemikiran	28
B. Hipotesa	30
C. Objek Penelitian	30
D. Data dan Sumber Data	30
E. Metode Analisa Data	31
BAB IV ANALISA DATA DNA PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Perusahaan	35
B. Bentuk dan Struktur Organisasi	36
C. Metode Analisa Data	44
PENUTUP	
A. Simpulan	53
B. Saran	54
DAFTAR PUSTAKA	