

**PENGARUH PROMOSI TERHADAP PENINGKATAN VOLUME
PENJUALAN PADA "CV. PERMATA 7 MEBEL"
DI WONOGIRI**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Kesarjanaan Jenjang Strata I Fakultas Ilmu Sosial dan Politik
Universitas Sahid Surakarta



SKRIPSI

Disusun Oleh:

Dini Wahyu Asmaratna
2003081003

**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN POLITIK
UNIVERSITAS SAHID SURAKARTA**

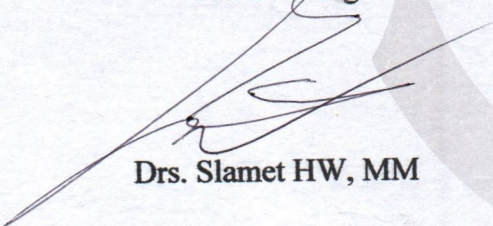
2007

PERSETUJUAN

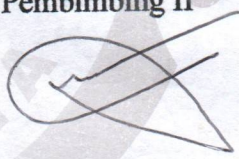
PENGARUH PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA CV. PERMATA 7 MEDEL DI WONOGIRI

**Disetujui Untuk Dipertahankan Dihadapan Panitia Ujian Skripsi
Program Studi Administrasi Bisnis
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Sahid Surakarta**

Pembimbing I


Drs. Slamet HW, MM

Pembimbing II


Agus Solichin, SE, MM

PENGESAHAN

PENGARUH PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA CV. PERMATA 7 MEBEL DI WONOGIRI

Telah di uji dan disahkan oleh Panitia Penguji Skripsi
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Program Studi Administrasi Bisnis

Hari : Selasa

Tanggal : 22 Januari 2008

Panitia Penguji Skripsi :

Ketua : Drs. Slamet HW, MM

Skretaris : Agus Solichin, SE, MM

Anggota : Drs. Hariyono, MM, Msi

()
()
()

Rektor Universitas Sahid Surakarta


Dr. Sudjoko, MA

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Dini Wahyu Asmaratna

NIM : 2003081003

Mahasiswa Prodi : Ilmu Administrasi Bisnis

Alamat : Sumber, Kelurahan Gedong, Rt 001 / Rw 003, Kecamatan
Ngadirojo, Kabupaten Wonogiri.

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya ilmiah skripsi yang saya buat betul-betul hasil karya saya sendiri dan belum pernah dibuat orang lain dan tidak menjiplak karya orang lain, kecuali yang disebutkan dalam daftar pustaka.

Apabila dikemudian hari terbukti ada kalimat atau karya yang dibuat ini menjiplak, saya siap menanggung segala resiko dan siap diberikan sanksi akademis maupun dituntut dengan undang-undang yang berlaku.

Saya yang membuat pernyataan

(Dini Wahyu Asmaratna)

HALAMAN MOTTO

"Allah akan meninggikan orang yang beriman diantara kamu dan orang berilmu beberapa derajat. Dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan"
(Q.S. Al Mujaadilah : 11)

"Barangsiapa berjalan untuk menuntut ilmu maka Allah akan memudahkan baginya jalan ke surga"
(HR. Muslim)

"Jadilah seperti mata air yang jernih dan terus menerus mengalirkan air sejuk ke segala arah tanpa mengharap air itu kembali"
(Abdullah Gymnastiar)



HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan puji syukur kehadiran Allah SWT, karya ini dipersembahkan kepada:

- *Kedua orang tua tercinta, terima kasih atas curahan kasih sayang dan kepercayaan yang telah diberikan kepadaku.*
- *Adik-adikku tercinta.*
- *Orang-orang yang selalu mendukung dan membantuku.*
- *Almamaterku.*

KATA PENGANTAR

Assalammu'alaikum Wr. Wb.

Alhamdulillah robbil aalamin. Puji syukur kehadiran Allah SWT, berkat rahmat, hidayah, dan kemurahan-Nya, penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini, yang berjudul “Pengaruh Promosi Terhadap Volume Penjualan Pada CV. Permata 7 Mebel Di Wonogiri”.

Adapun tujuan penulisan skripsi ini adalah guna memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana jurusan Administrasi Bisnis Universitas Sahid Surakarta. Disamping itu juga untuk mengadakan evaluasi terhadap teori yang telah diperoleh dibangku kuliah dengan aplikasi yang sesungguhnya dilapangan.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa penulisan skripsi ini tidak akan selesai bantuan, dorongan, semangat dan doa restu dari berbagai pihak. Hal ini dikarenakan keterbatasan yang ada pada penulis. Maka dengan terselesainya skripsi ini, penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Sudjoko, MA selaku Rektor Universitas Sahid Surakarta.
2. Bapak Hartanto, SH, MH selaku Sekretaris Universitas Sahid Surakarta.
3. Bapak Drs. Slamet HW, MM selaku Pembimbing I, yang telah bersedia meluangkan waktu dan tenaga untuk memberikan bimbingan, arahan dan dukungannya demi penyempurnaan skripsi ini.

4. Bapak Agus Solchin, SE, MM selaku Pembimbing II, yang telah bersedia meluangkan waktu dan tenaga untuk memberikan bimbingan, arahan dan dukungannya demi penyempurnaan skripsi ini.
5. Bapak Drs. Hariyono, MM, Msi selaku dosen penguji, yang telah bersedia meluangkan waktu dan tenaga untuk memberikan bimbingan, arahan dan dukungannya demi penyempurnaan skripsi ini.
6. Segenap dosen pengajar Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Universitas Sahid Surakarta.
7. Bapak AC Mochtar selaku pimpinan dari CV. Permata 7 mebel yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian.
8. Segenap rekan-rekan seperjuangan yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Akhirnya dengan seluruh kerendahan hati, semoga penulisan skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi penulis dan pihak-pihak yang memerlukannya.

Wassalammu'alaikum Wr. Wb.

Surakarta, Januari 2008

Penulis

Dini Wahyu Asmaratna

DAFTAR ISI

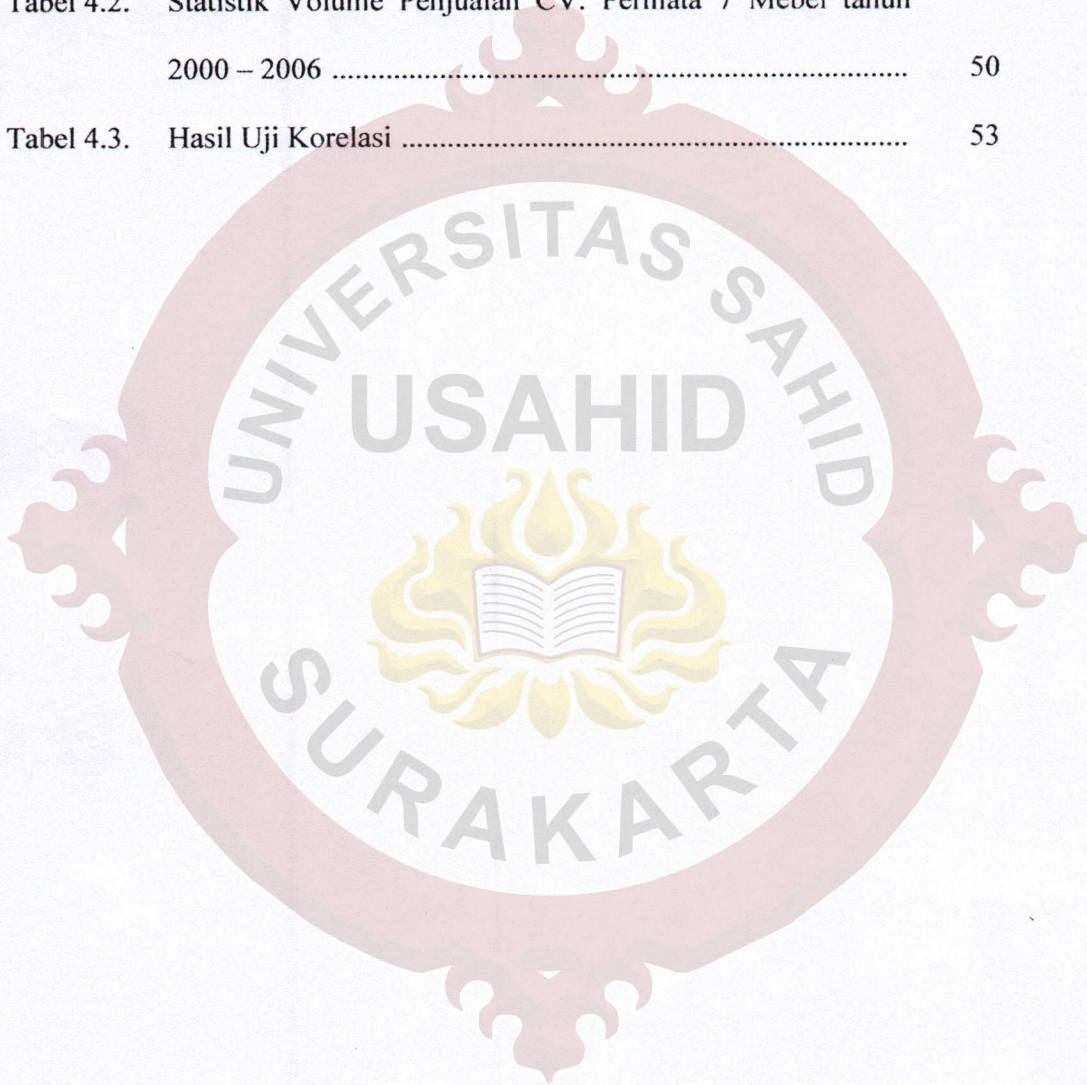
	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
INTISARI	xiv
ABSTRACT	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian	3
D. Manfaat Penelitian	4
BAB II LANDASAN TEORI	5
A. Tinjauan Pustaka	5
1. Pemasaran	5
a. Pengertian Pemasaran	5

b. Konsep Pemasaran	6
c. Manfaat Pemasaran	9
d. Penerapan Pemasaran	9
e. <i>Marketing Mix</i>	9
f. <i>Promotion Mix</i>	22
2. Penjualan	30
B. Landasan Empiris	34
C. Kerangka Berfikir	36
D. Hipotesis	36
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	38
A. Jenis Penelitian	38
B. Lokasi Penelitian	38
C. Sampel Penelitian	39
D. Jenis dan Sumber Data	39
1. Data Primer	39
2. Data Sekunder	39
E. Metode Pengumpulan Data	40
F. Metode Analisis Data	40
1. Regresi Linier Sederhana	41
2. Analisis Korelasi	41
3. Koefisien Korelasi Linier	43
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	45
A. Gambaran Umum Perusahaan	45

1. Sejarah Berdirinya CV. Permata 7 Mebel	45
2. Struktur Organisasi CV. Permata 7 Mebel	48
B. Statistik Diskriptif Responden Perusahaan	49
1. Biaya Promosi	49
2. Volume Penjualan	50
C. Pengujian Hipotesis	52
1. Regresi Linier Sederhana	52
2. Analisis Korelasi	53
3. Koefisien Korelasi Linier	54
D. Pembahasan	56
BAB V PENUTUP	58
A. Kesimpulan	58
B. Keterbatasan Penelitian	59
C. Saran	59
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1.	Statistik Biaya Promosi CV. Permata 7 Mebel tahun 2000 – 2006	49
Tabel 4.2.	Statistik Volume Penjualan CV. Permata 7 Mebel tahun 2000 – 2006	50
Tabel 4.3.	Hasil Uji Korelasi	53



DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1	Grafik Perkembangan Biaya Promosi	50
Gambar 4.2	Grafik Perkembangan Volume Penjualan	51

