

**ANALISIS BIAYA PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN
DI MEUBEL SURYA KENCANA SUKOHARJO**

(Skripsi)

**Oleh
IZMI HAYATUN
16010087**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PRINGSEWU
LAMPUNG
2020**

**ANALISIS BIAYA PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN
DI MEUBEL SURYA KENCANA SUKOHARJO**

**Oleh
IZMI HAYATUN
16010087**

SKRIPSI

Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi
Pada
Jurusan Manajemen
Universitas Muhammadiyah
Pringsewu Lampung



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PRINGSEWU
LAMPUNG
2020**

ABSTRAK

Izmi Hayatun, Analisis Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan Meubel Surya Kencana Sukoharjo. (Di bawah bimbingan Bapak Fatoni,SE.,M.M. sebagai pembimbing utama dan Bapak Haryono, M.Pd.I. sebagai pembimbing pembantu), xiv + 43 halaman + 9 tabel dan 2 gambar.

Perusahaan mengeluarkan biaya promosi untuk menyalurkan informasi produknya kepada konsumen guna meningkatkan volume penjualan. Semakin besar biaya- biaya yang dikeluarkan diharapkan semakin besar pula tingkat volume penjualannya. Dalam arti semakin besar biaya promosi perusahaan maka diharapkan volume penjualan akan naik. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah apakah biaya promosi berpengaruh terhadap volume penjualan Meubel Surya Kencana Sukoharjo. Tujuan Penelitian ini adalah ingin mengetahui pengaruh biaya promosi terhadap volume penjualan Meubel Surya Kencana Sukoharjo. Kemudian hipotesis penelitian ini adalah biaya promosi berpengaruh terhadap volume penjualan Meubel Surya KencanaSukoharjo.

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Jenis data yang digunakan adalah data kuantitatif, Sumber data yaitu data sekunder yang diperoleh dengan mengumpulkan data biaya promosi dan penjualan selama 1 tahun terakhir yaitu tahun 2019. Adapun variabel yang digunakan adalah variable bebas adalah Biaya Promosi dan variable terikat adalah Volume Penjualan). Data pada penelitian ini diolah menggunakan software SPSS kemudian dianalisis menggunakan regresi sederhana dengan rumus $Y = \alpha + \beta X$, selanjutnya analisis koefisien korelasi, uji t, dan analisis koefisien determinasi.

Hasil analisis data menunjukkan bahwa adanya pengaruh positif dan signifikan antara variabel biaya promosi terhadap volume penjualn. Hasil perhitungan menunjukkan nilai t-hitung sebesar 5.993 dan nilai t-tabel sebesar 2,228 dengan demikian hipotesis terjawab bahwa variabel biaya promosi penjualan (X) berpengaruh terhadap volume penjualan (Y). Besarnya pengaruh biaya promosi terhadap variabel volume penjualan sebesar 78,2% dan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti pada penelitian ini.

LEMBAR PERSETUJUAN

Judul Skripsi : **ANALISIS PENGARUH BIAYA PROMOSI
TERHADAP VOLUME PENJUALAN MEUBEL
SURYA KENCANA SUKOHARJO**

Nama Mahasiswa : **IZMI HAYATUN**

No. Pokok Mahasiswa : 16010087

Program Studi : Manajemen

Konsentrasi : Manajemen Pemasaran

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis



Pembimbing I,

Fatoni, S.E., M.M.
NIDN 0215037101

Pembimbing II,

Haryono, M.Pd.I.
NBM 568938

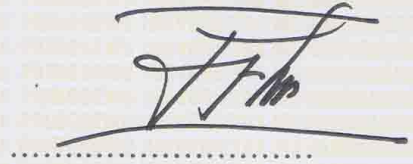
2. Ketua Program Studi Manajemen

Dewi Mariam Wdiniarsih, S.E., M.M.
NIDN 0219088804

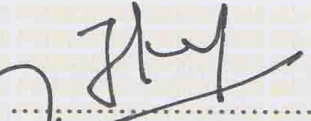
MENGESAHKAN

1. Tim Penguji

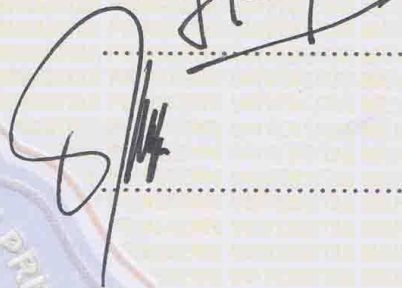
Ketua : **Fatoni, S.E., M.M.**



Sekretaris : **Haryono, M.Pd.I.**



Penguji Utama : **Sapto Yuwono, S.Pd., M.M.**



2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Muhammadiyah Pringsewu Lampung



Sapto Yuwono, S.Pd., M.M.
NBM 672194



Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 23 Juni 2020

MOTTO

“Bekerja keras dan bersikap baiklah. Hal luar biasa akan terjadi.”

Conan O'Brien

PERSEMBAHAN

Kupersembahkan skripsi ini kepada :

- Ibunda Lulus Haryanti dan Ayahanda Noviansyah serta Caius Gorgon Haas tercinta yang senantiasa membimbing, mendoakan dan menanti keberhasilanku dan juga membuatku terus bersemangat dalam menyelesaikan studiku.
- Suamiku Sepri Tryaryanto tercinta yang senantiasa mendukung dan mendo'akan disetiap langkahku.
- Anaku Tercinta Excel Tomi yang menjadi penyemangat hidupku.
- Adikku Nabila Dwi Thayadi Utami, dan Suci Triwahyuniti yang telah mendukung dan mendoakan kesuksesanku dengan penuh kasih sayang.
- Rekan-rekan Se-Angkatan yang selalu mendukung dan kompak sampai dengan akhir masa studi.
- Almamater Universitas Muhammadiyah Pringsewu Lampung.

RIWAYAT HIDUP

Izmi Hayatun, lahir di Pekon Sinarbaru, 16 september 1995 anak pertama dari tiga bersaudara. Ayah saya bernama Noviansyah dan ibu saya bernama Lulus Haryanti. Saat ini, penulis berdomisili di Pekon Sinarbaru Kecamatan Sukoharjo Kabupaten Pringsewu.

Pendidikan yang pernah ditempuh:

1. SD Negeri 01 Sinarbaru Tahun 2007
2. SMP Negeri 1 Banyumas Lulus Tahun 2010
3. SMK Karya Bhakti Pringsewu Lulus Tahun 2013
4. Politeknik Negeri Lampung Tahun 2013.
5. Universitas Muhammadiyah Pringsewu Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen mulai tahun 2016 s/dsekarang.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji dan rasa syukur penulis panjatkan Ke-hadirat Allah SWT karena hanya rahmat dan hidayah-Nya, Penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul Analisis Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan Meubel Surya Kencana Sukoharjo. Tujuan yang ingin dicapai dalam skripsi ini adalah untuk mengetahui Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan Meubel Surya Kencana Sukoharjo, serta sebagai salah satu syarat untuk meraih gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Pringsewu Lampung.

Dengan selesainya skripsi ini tak lupa penulis ucapkan terima kasih kepada:

1. Drs. H. Wanawir. Am, M.M., M.Pd. selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Pringsewu Lampung.
2. SptoYuwono, S.Pd., M.M selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Pringsewu Lampung.
3. Dewi Mariam Widiniarsih, S.E., M.M, selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Pringsewu Lampung.
4. Bapak Fatoni, SE., M.M. selaku pembimbing I yang dengan rasa sabar telah banyak memberikan masukan dan arahan kepada penulis hingga penulisan skripsi ini selesai.

5. Bapak Haryono, M.Pd.I. selaku pembimbing II yang dengan rasa sabar telah banyak memberikan masukan dan arahan kepada penulis hingga penulisan skripsi ini selesai.
6. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Pringsewu Lampung yang telah memberikan ilmu serta pengetahuan yang bermanfaat kepada Penulis.
7. Semua Staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Pringsewu Lampung yang telah banyak membantu penulis selama proses perkuliahan.
8. Pemilik Meubel Surya Kencana Sukoharjo yang telah memberikan izin peneliti melakukan penelitian.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu segala kritik dan saran yang bersifat membangun sangat penulis harapkan, dan akhirnya semoga tulisan yang sederhana ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua.

Pringsewu, Juni2020

Izmi Hayatun
NPM. 16010087

DAFTAR ISI

	Hal
HALAMAN JUDUL.....	i
ABSTRAK.....	iii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
HALAMAN MOTTO.....	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vii
HALAMAN RIWAYAT HIDUP.....	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Ruang Lingkup Penelitian.....	6
D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	7
BAB II LANDASAN TEORI, KERANGKA PIKIR DAN HIPOTESIS	
A. Volume Penjualan.....	8
1. Pengertian Volume Penjualan.....	8
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan.....	11
B. Promosi.....	14
1. Pengertian Promosi.....	14
2. Tujuan dan Manfaat Promosi.....	16
3. Bauran Promosi.....	19
4. Biaya Promosi.....	23
C. Kerangka Pikir.....	24
D. Hipotesis.....	25
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
A. Metode Penelitian.....	26
B. Definisi Operasional Penelitian.....	26
C. Metode Pengumpulan Data.....	27
D. Populasi, Sampel, dan Teknik Sampling.....	28
E. Metode Analisis Data.....	28

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Situasi dan Kondisi Tempat Penelitian	32
B. Pengumpulan Data dan Penyajian Data	37
C. Analisis Deskriptif	40
D. Analisis Data	40
E. Pembahasan Hasil Penelitian	43
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan	45
B. Saran	45
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel	Hal
1. Tabel 1. Data Penjualan Meubel Surya Kencana Sukoharjo Tahun 2019 .	3
2. Tabel 2. Definisi Operasional variable dan Indikator variable	27
3. Tabel 3. Pedoman Interpretasi Koefisien Korelasi	30
4. Tabel 4. Data Biaya Promosi Meubel Surya Kencana Sukoharjo	38
5. Tabel 5. Data Volume Penjualan Meubel Surya Kencana Sukoharjo Tahun 2019	39
6. Tabel 6. Analisis Regresi Linear Sederhana	40
7. Tabel 7. Nilai Korelasi	41
8. Tabel 8. Model Summary.....	43

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Hal
1. Gambar 1. Kerangka Pemikiran.....	25
2. Gambar 2. Struktur Organisasi Meubel Surya Kencana Sukoharjo.....	33