

**PENGARUH PERIKLANAN, PENJUALAN PRIBADI, PROMOSI
PENJUALAN, TERHADAP VOLUME PENJUALAN
PADA DEALER MOTOR HONDA
DI KALIREJO JAYA 2 MOTOR
LAMPUNG TENGAH**

SKRIPSI



Disusun Oleh:

**EKO SANTOSO
NPM. 14610032**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH METRO
2020**



**PENGARUH PERIKLANAN, PENJUALAN PRIBADI, PROMOSI
PENJUALAN, TERHADAP VOLUME PENJUALAN
PADA DEALER MOTOR HONDA
DI KALIREJO JAYA 2 MOTOR
LAMPUNG TENGAH**

SKRIPSI

Dajukan untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan
Program Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen
Universitas Muhammadiyah Metro

oleh :

**Eko Santoso
NPM. 14610032**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH METRO**

2020

ABSTRAK

Santoso Eko. 2020. Pengaruh Periklanan, Penjualan Pribadi, Promosi

Penjualan terhadap Volume Penjualan Motor Honda di Dealer Kalirejo Jaya 2 Motor, Lampung Tengah. Skripsi Program Study Manajemen. Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Muhammadiyah Metro. Pembimbing (i) Ratmono, S.E,M.M. Pembimbing (ii) Suwanto, S.E,M.M

Dealer Kalirejo Jaya 2 motor di Kalirejo, lampung tengah dalam memasarkan produk mengalami fluktuasi disebabkan kurang tepatnya kebijakan pemasaran yang ditetapkan perusahaan. Dengan demikian permasalahan yang diteliti yaitu seberapa besar pengaruh Periklanan, Penjualan Pribadi, Promosi Penjualan, terhadap Volume Penjualan Motor Honda di Dealer Jaya 2 Motor, Lampung Tengah.

Untuk memecahkan masalah yang ada digunakan alat analisis data regresi linier berganda, uji parsial dan uji secara simultan, penelitian ini menggunakan sampel sebagai instrumen penelitian. Sampel yang digunakan adalah data yang diperoleh dari tahun 2014 sampai tahun 2020.

Data yang telah terkumpul dan diteliti serta diolah tersebut menunjukkan empat variabel yang telah diuji menunjukkan bahwa ada satu variabel yang berpengaruh terhadap volume penjualan dan secara simultan yang menunjukkan berpengaruh serta signifikan terhadap volume penjualan. Hal ini sesuai dengan hipotesis yang dikemukakan yaitu “ volume penjualan motor honda dipengaruhi oleh Periklanan, Penjualan Pribadi, Promosi Penjualan, Publisitas “. Perhitungan secara parsial terhadap semua variabel, dan variabel yang paling signifikan berpengaruh terhadap volume penjualan adalah variabel promosi penjualan.

Kata kunci : Periklanan, Penjualan Pribadi, Promosi Penjualan, Publisitas, Volume Penjualan

ABSTRACT

Santoso Eko. 2020. The Influence of Advertising, Personall Selling, Sales

Promotion on Sales Volume of Honda Beat Motor at Dealer Kalirejo jaya 2 motor Motor, Lampung Tengah. Thesis Management Study Program. Faculty of Economics and Business. University of Muhammadiyah Metro. Counselor (i) Ratmono, S.E, M.M. Counselor (ii) Suwanto, S.E, M.M

Dealer kalirejo jaya 2 motormotor on the back, lampung tengah in marketing the product experience fluctuation due to less precisely the marketing policy set by the company. Thus the problem studied is how much influence Advertising, Personall Selling, Sales Promotion, Sales Volume Honda Motor at Dealer Kalirejo jaya 2 motorMotor, Lampung Tengah.

To solve existing problems used multiple linier regression analysis tools, partial test and simultaneous test, this study used the sample as a research instrument. The sample used is data obtained from 2014 until 2020.

The data that has been collected and researched and processed shows four variables that have been tested indicate that there is one variable that affect the sales volume and simultaneously showed significant and significant impact on sales volume. This is in accordance with the hypothesis put forward that "sales volume honda motor influenced by Advertising, Personall Selling, Sales Promotion, Publicity". Partial calculation of all variables, and the most significant variables affect the sales volume is the sales promotion variable.

Keywords: Advertising, Personall Selling, Sales Promotion, Publicity, Sales Volume

HALAMAN PERSETUJUAN PENGUJI

SKRIPSI

PENGARUH PERIKLANAN, PENJUALAN PRIBADI, PROMOSI PENJUALAN,
TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA DEALER MOTORHONDA DI
KALIREJOJAYA 2 MOTOR LAMPUNG TENGAH

EKO SANTOSO

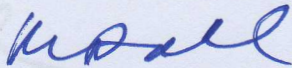
NPM. 14610032

Telah Diuji dan Dinyatakan Lulus

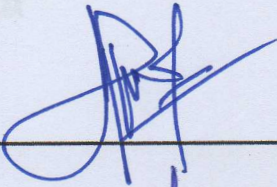
Hari : Senin

Tanggal : 27 April 2020

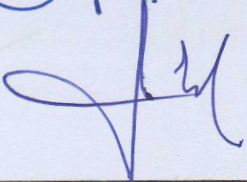
Tim Penguji,


Ratmono. SE., M.M
NIDN.020076001

Ketua Penguji


SUWARTO, S.E., M.M
NIDN.0210036801

Sekretaris


Febriyanto, S.E., M.M
NIDN. 0223027901

Penguji Utama

Mengetahui
Dekan


Dr. Suharto.S.E., M.M
NIDN. 0226035801



HALAMAN PENGESAHAN

SKRIPSI

**PENGARUH PERIKLANAN, PERSONAL SELLING, PROMOSI
PENJUALAN, TERHADAP VOLUME PENJUALAN MOTOR HONDA DI
DEALER KALIREJO JAYA 2 MOTOR**

LAMPUNG TENGAH

EKO SANTOSO

NPM: 14610032

Disetujui Oleh :

Pembimbing 1



RATMONO, S.E., M.M
NIDN.020076001

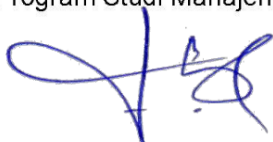
Pembimbing 2



SUWARTO, S.E., M.M
NIDN.0210036801

Mengetahui

Program Studi Manajemen



FEBRIYANTO, S.E., M.M
NIDN. 0223027901

MOTTO

”Teruslah bergerak dan bergerak
lebih baik bergerak atau tidak sama sekali
karena proses tidak akan mengkhianati hasil “

(Budi Hadi Yunato)

“Semua orang adalah guru
semua ruangan adalah kelas“

(Ir. Soekarno)

“Pelaut yang hebat tidak berlayar di lautan yang tenang”

(Mahbub Junaidi)

“Sepiro gedine sengsoro di tinompo amung dadi cubo”

(Ki Ngabey Ageng Soerodiwirjo)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan hati yang tulus dan rasa syukur khadirat allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta hidayahnya dalam penyusunan skripsi ini, penulis mempersembahkan skripsi ini kepada orang-orang yang kusayangi dan kucintai :

1. Kedua orang tuaku tercinta bapak (Tupon sugianto), dan Ibu (Supar ningsih) yang tak pernah lelah berdo'a untuk keberhasilanku. Menjadi pelita saat suka dan dukaku, tak henti hentinya memberikan cinta, kasih sayang serta curahan perhatian hingga aku tumbuh menjadi dewasa, dan selalu membimbing dan mengarahkanku dalam langkah menjalani hidup baik dalam segi spriritual, moral, maupun material.
2. Kakak dan adikku yang tersayang Asih Susyanti,sitariati,niki putri pratiwi,ahmad maulana dan Khansa salsabila yang selallu memberikan do'a dan dan motivasi untuk keberhasilanku
3. Keluarga besar di komisariat pmii ahmad dahlan metro ,yang merupakan tempat ku berproses menumbuhkan mental, berfikir kritis dan menjadikan sesorang mahasiswa yang tidak hanya bertanggung jawab dalam mengamalkan ilmunya namum juga berkomitmen memperjuangkan cita cita kemerdekaan Indonesia.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur saya persembahkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan proposal skripsi yang penulis berjudul “ **Pengaruh Periklanan, Penjualan Pribadi, Promosi Penjualan, Terhadap Volume Penjualan Pada Dealer Motor Honda Vario Di Kalirejo Jaya 2 Motor, Lampung Tengah** “.

Skripsi ini merupakan salah satu persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan S1 Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro guna memperoleh gelar sarjana Ekonomi (S.E.). terselesaikan penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terimakasih kepada :

1. Bapak Drs. H. Jazim Ahmad. M.pd. Rektor Universitas Muhammadiyah Metro.
2. Bapak Dr. Suharto, S.E.,M.M Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Metro.
3. Bapak Suwanto, S.E.,M.M Ketua Program Study Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Metro dan selaku Pembimbing II
4. Bapak Ratmono, S.E.,M.M Dosen Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan, arahan, saran, masukan, dan semangat bagi penulis dalam penyusunan skripsi ini, dari awal sampe akhir.
5. Seluruh staf dan dosen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Metro yang telah membantu terwujudnya skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dan kelemahan dalam penulisan proposal skripsi ini, maka dengan segala kerendahan hati

penulis menantikan kritik dan saran yang membangun dari semua pihak demi menyempurnakan skripsi ini.

Akhirnya penulis berharap semoga hasil penulisan ini dapat bermanfaat dan menjadi referensi bagi pengembangan ilmu ekonomi. Terima kasih.

Metro, 2020

Penulis

EKO SANTOSO
NPM.14610032

PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Eko Santoso

NPM : 1461-0032

Prodi : Manajemen

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi ini berjudul **“PENGARUH PERIKLANAN, PENJUALAN PRIBADI, PROMOSI PENJUALAN, TERHADAP VOLUME PENJUALAN MOTOR HONDA BEAT DI DEALER KALIREJO JAYA 2 MOTORMOTOR, LAMPUNG TENGAH”** adalah benar hasil karya sendiri dan judul tersebut belum pernah dimuat, dipublikasikan dan diteliti oleh mahasiswa lain dalam dalam kontek penulisan skripsi level program S1 Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Metro.

Semua sumber data dan informasi yang diperoleh telah dinyatakan dengan jelas, benar dan apa adanya. Apabila di kemudian hari pernyataan ini tidak benar saya bersedia menerima sanksi yang ditetapkan oleh universitas.

Metro, 2020

Yang Membuat Pernyataan



Eko Santoso
NPM. 14610032



UNIT PUBLIKASI ILMIAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH
METRO



SURAT KETERANGAN UJI KESAMAAN (*SIMILARITY CHECK*)

Nomor: 1018/II.3.AU/F/UPI-UK/2020

Unit Publikasi Ilmiah Universitas Muhammadiyah Metro dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : EKO SANTOSO
NPM : 14610032
Jenis Dokumen : SKRIPSI

Judul :

**PENGARUH PERIKLANAN PENJUALAN PRIBADI PROMOSI
PENJUALAN TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA DEALER
KALIREJO JAYA 2 MOTOR**

Telah dilakukan validasi berupa Uji Kesamaan (*Similarity Check*) dengan menggunakan aplikasi *Turnitin*. Dokumen yang telah diperiksa dinyatakan telah memenuhi syarat bebas uji kesamaan (*similarity check*) dengan persentase kesamaan $\leq 20\%$. Hasil pemeriksaan uji kesamaan terlampir.

Demikian kami sampaikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 07 April 2020

Kepala Unit,



Swaditya Rizki, S.Si., M.Sc.
NIDN. 0224018703

Alamat:

Jl. Ki Hajar Dewantara No.116
Iringmulyo, Kec. Metro Timur Kota
Metro, Lampung, Indonesia

Website: www.upi.ummetro.ac.id

E-mail: upi.ummetro@gmail.com

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN LOGO.	ii
HALAMAN JUDUL.....	iii
ABSTRACT.	iv
ABSTRACT.....	v
HALAMAN PERSETUJUAN PENGUJI.....	vi
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	vii
HALAMAN MOTTO.....	viii
PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR	x
PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI.....	xi
SURAT KETERANGAN UJI KESAMAAN	xiii
DAFTAR ISI	xiv
DAFTAR GAMBAR	xvii
DAFTAR TABEL	xviii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Penelitian	1
B. Perumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Kegunaan Penelitian	7
E. Sistematika Penulisan	8

Bab II Kajian Teoritik

A. Deskripsi Teori.....	10
1. Pengertian Manajemen Pemasaran.....	10
2. Pengertian Promosi	12
3. Pengertian Volume Penjualan	24
B. Hasil Penelitian Relevan.....	26
C. Kerangka Pemikiran	29
D. Hipotesis	31

Bab III Metodologi Penelitian

A. Jenis Penelitian	33
B. Obyek Dan Lokasi Penelitian	33
C. Metode Penelitian	34
1. Definisi Operasional Variabel	34
2. Jenis dan Tehnik Pengumpulan Data	36
D. Alat Analisis Data	37

Bab IV Hasil dan Pembahasan

A. Gambaran Umum Penelitian	45
1. Sejarah Singkat Perusahaan	45
2. Visi Dan Misi Perusahaan.....	46
3. Struktur Organisasi Perusahaan.....	47
4. Hasil Penelitian	52
1. Uji Asumsi Klasik.....	52
a. Uji Autokorelasi	52
b. Uji Multikolinealitas.....	53
c. Uji Heteroskedastisitas.....	54
2. Pengujian Hipotesis	56

a. Analisis Regresi Linier Berganda.....	56
b. Uji T	58
c. Uji F	59
d. Uji Koefisien determinasi R^2	60
B. Pembahasan Hasil Penelitian	61
BAB V Kesimpulan dan Saran	
A. Kesimpulan.....	64
B. Saran.....	65
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

LAMPIRAN	Halaman
1. Kerangka Pemikiran.....	31
2. Sturktur Organisasi Jaya 2 Motor Kalirejo Lampung Tengah	47

DAFTAR TABEL

Tabel 1	Data Perkembangan Biaya, Penjualan Pribadi, Promosi Penjualan Dan Volume Penjualan 2014-2018 di Dealer Jaya 2 Motor Kalirejo .4	
Tabel 8	Hasil Penelitian Relevan	26
Tabel 4.1.	Hasil Uji Autokorelasi	52
Tabel 4.2.	Hasil Uji Multikolonieritas	53
Tabel 4.3.	Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	55
Tabel 4.4.	Uji Regresi Linier Berganda	56
Tabel 4.5.	Uji T X_1 Terhadap Y	58
Tabel 4.6.	Uji T X_2 Terhadap Y	58
Tabel 4.7.	Uji T X_3 Terhadap Y	59
Tabel 4.8.	Hasil Uji F	60
Tabel 4.9.	Hasil Analisis Koefisien Determinasi.....	61

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN	Halaman
1. Hasil Uji Autokorelasi	68
2. Dokumentasi	71
3. SK Pembimbing	73
4. SK Ujian Skripsi	74
5. Kartu Bimbingan.....	75
6. Riwayat Hidup	77