

**ANALISIS BIAYA PROMOSI DALAM MENINGKATKAN
HASIL PENJUALAN PT IDE JAYA KREASINDO JAKARTA**

**NAOMI FARICA DELANIC
8223136617**



**Karya Ilmiah ini ditulis untuk memenuhi salah satu persyaratan
mendapatkan Gelar Ahli Madya pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri
Jakarta.**

**PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PEMASARAN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2016**

***COST ANALYSIS OF PROMOTION IN INCREASING SALES
RESULT PT IDE JAYA KREASINDO***

**NAOMI FARICA DELANIC
8223136617**



**This Scientific Paper Prepared To Meet One Degree Requirements Associate
Expert Getting By Faculty of Economics, State University of Jakarta.**

**MARKETING MANAGEMENT STUDY PROGRAM DIII
FACULTY OF ECONOMY
STATE UNIVERSITY OF JAKARTA
2016**

ABSTRAK

Naomi Farica Delanic. 2016. 8223136617. Analisis Biaya Promosi Dalam Meningkatkan Hasil Penjualan Pada PT. Ide Jaya Kreasindo. Program Studi DIII Manajemen Pemasaran. Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Karya Ilmiah ini bertujuan untuk mengetahui biaya promosi yang dilakukan oleh PT Ide Jaya Kreasindo serta pengaruhnya dalam meningkatkan hasil penjualan, metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif. Dengan menggunakan pengumpulan data melalui studi pustaka dan wawancara kepada pihak PT Ide Jaya Kreasindo.

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa PT Ide Jaya Kreasindo melakukan promosi yang focus kepada penjualan langsung serta menggunakan media interaktif sebagai alat promosinya. kemudian adanya hubungan antara kenaikan biaya promosi dengan kenaikan hasil penjualan setiap tahun.

Kata Kunci: Biaya Promosi, Hasil Penjualan

ABSTRACT

NAOMI FARICA DELANIC. 2016. 8223136617. COST ANALYSIS OF PROMOTION IN INCREASING SALES RESULT PT IDE JAYA KREASINDO. *Study Program, Diploma in Marketing Management. Department of Management. Faculty of Economics. State University of Jakarta.*

This paper aims to investigate the cost of promotion done by PT Ide Jaya Kreasindo as well as its influence in the increase of sales results. The method used in this research is descriptive analysis. By using data gathered through literature studies and interviews to the PT Ide Jaya Kreasindo.

Based on the results of this research is that PT Ide Jaya Kreasindo doing the promotion that focuses on direct sales as well as the use of interactive media as a promotional tool. Then the relationship between the increase in the cost of the promotion with higher sales results each year.

Key word: Promotion Cost, Sales Results

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN

Pembimbing

Tanda Tangan

Tanggal

Dra. Sholikhah, M.M

NIP. 196206231990032001

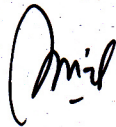
.....

.....

Jakarta, 20 Juni 2016

Ketua Program Studi

DIII Manajemen Pemasaran,



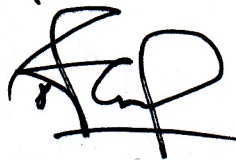
Dra. Umi Mardiyati, M.Si

NIP. 195702211985032002

LEMBAR PENGESAHAN

Dekan Fakultas Ekonomi

Universitas Negeri Jakarta



Dr. Dedi Purwana, E. S., M.Bus.

NIP.196712071992031001

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
-------------	---------------------	----------------

Ketua Penguji

Dra. Umi Mardiyati, M.Si

NIP. 195702211985302002

Penguji Ahli

Dr. M. Rizan, SE., M.M

NIP. 197404162006041001

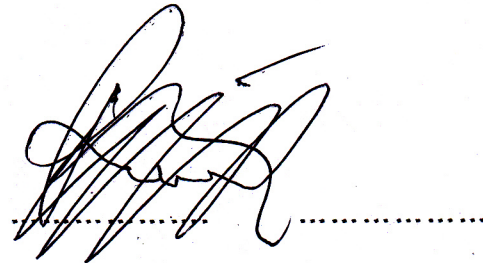
Dosen Pembimbing

Dra. Sholikhah, M.M

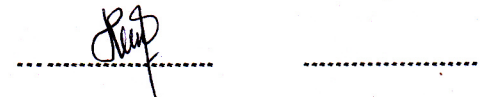
NIP. 196206231990032001



.....



.....



.....

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji dan syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa. Atas segala berkat dan karunia-Nya pada peneliti, akhirnya peneliti dapat menyelesaikan Karya Ilmiah yang merupakan syarat kelulusan di Program Studi Diploma III, Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Peneliti menyadari bahwa karya ilmiah ini dapat diselesaikan berkat dukungan dan bantuan berbagai pihak, oleh karena itu penulis berterimakasih kepada semua pihak yang secara langsung dan tidak langsung memberikan kontribusi dalam penyelesaian karya ilmiah ini. Secara khusus pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Dr. Dedi Purwana, M.Bus. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
2. Umi Mardiyati, M.Si. selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
3. Umi Mardiyati, M.Si. selaku Ketua Prodi DIII Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
4. Dra. Sholikhah, M.M. selaku Dosen Pembimbing Karya Ilmiah.
5. Seluruh Karyawan PT Ide Jaya Kreasindo yang tidak dapat peneliti sebutkan satu per satu, dan tanpa mengurangi rasa hormat praktikan.

6. Ayah, Ibu, Kakak saya, serta keluarga besar yang selalu mendoakan dan memberikan dukungan.
7. Seluruh kerabat dan teman-teman Prodi Diploma DIII yang tidak disebutkan namanya ini yang telah membantu peneliti menyelesaikan karya ilmiah ini.

Peneliti menyadari bahwa masih banyak terdapat kekurangan dalam penyusunan Karya Ilmiah ini, oleh karena itu peneliti juga menghargakan berbagai kritik dan saran yang membangun dari pembaca sehingga dapat menambah mutu Karya Ilmiah ini.

Jakarta, 22 Maret 2016

Peneliti