

**ANALISIS BIAYA PROMOSI DALAM MENINGKATKAN
HASIL PENJUALAN PADA CV SURYA AKBAR**

**REYHAN RYANAFI
8223118405**



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

**PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PEMASARAN
JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2015**

***COST ANALYSIS OF PROMOTION IN INCREASING SALES
RESULT IN CV SURYA AKBAR***

**REYHAN RYANAFI
8223118405**



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

***MARKETING MANAGEMENT DIII
MANAGEMENT DEPARTMENT
FACULTY OF ECONOMICS
STATE UNIVERSITY OF JAKARTA
2015***

ABSTRAK

REYHAN RYANAFI. 2015. 82231184058. Analisis Biaya Promosi Dalam Meningkatkan Hasil Penjualan Pada CV Surya Akbar. Progran Studi DIII Manajemen Pemasaran. Jurusan Manajemen. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.

Karya ilmiah ini bertujuan untuk mengetahui buaran promosi yang dilakukan oleh CV Surya Akbar serta pengaruhnya dalam meningkatkan hasil penjualan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deksriptif. Dengan menggunakan pengumpulan data melalui studi pustaka dan wawancara kepada pihak CV Surya Akbar

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa CV Surya Akbar melakukan promosi yang fokus 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

REYHAN RYANAFI. 2015. 8223118405. COST ANALYSIS OF PROMOTION IN INCREASING SALES RESULT IN CV Surya AKBAR. Study Program, Diploma in Marketing Management. Department of Management. Faculty of Economics. State University of Jakarta.

This paper aims to investigate the promotion done by CV Surya Akbar 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 CV Surya Akbar

Based on the results of this research is that CV Surya Akbar 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.

Keywords: Promotion Cost, Sales Results

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN

Pembimbing,

Tanda Tangan

Tanggal

Dr. Mohamad Rizan, SE.,MM
NIP. 197206272006041001

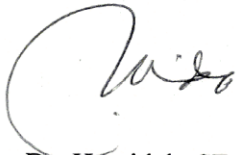


Juni 2015

Ketua Jurusan Manajemen

Jakarta, Juni 2015

Ketua Program Studi



Dr. Hamidah, SE.,M.Si
NIP. 195603211986032001



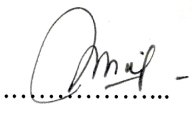
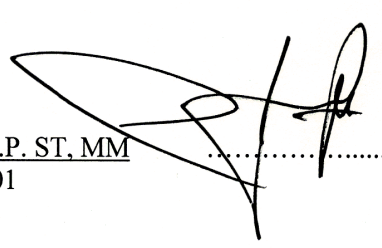

Dra. Umi Mardiyati, M.Si
NIP.195702211985302002

LEMBAR PENGESAHAN UJIAN

Dekan Fakultas Ekonomi - Universitas Negeri Jakarta



Drs. Dedi Purwana, E.S., M.Bus
NIP. 196712071992031001

Nama	Tanda tangan	Tanggal
Ketua Penguji		
<u>Dra. Umi Mardiyati, M.si</u> NIP. 195702211985302002		<u>10-Juli-2015</u>
Penguji Ahli		
<u>Agung Kresnamurti Rivai.P. ST, MM</u> NIP. 197404162006041001		<u>10-JULI-2015</u>
Dosen Pembimbing		
<u>Dr. Mohamad Rizan, SE, MM.</u> NIP. 197206272006041001		<u>10-JULI-2015</u>

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. Mohamad Rizan, SE, MM. Selaku Dosen Pembimbing yang telah membimbing dan mengarahkan peneliti.
2. Drs. Dedi Purwana E. S., M.Bus Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
3. Dr. Hamidah Selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
4. Dra. Umi Mardiyati M.Si Selaku Ketua Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

5. Ayah, Ibu, adik saya, serta keluarga besar yang selalu mendoakan dan memberikan dukungan.
6. Seluruh pihak CV Surya Akbar yang telah membantu penulis dalam melaksanakan penelitian.
7. Siti Azhari Putri Rachmani, Akbar Fadhil, Arif Luqman, Okvaly Takual , Anung Yuniharso, Afrizal Zulmi terima kasih atas dukungannya.
8. Seluruh kerabat dan teman-teman Prodi Diploma DIII yang tidak disebutkan namanya ini yang telah membantu peneliti menyelesaikan karya ilmiah ini.

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

Jakarta, 2 Mei 2015

Peneliti