

**ANALISIS PENGARUH BIAYA BAURAN PROMOSI  
TERHADAP *VOLUME* PENJUALAN PT. PESONA GERBANG  
KARAWANG *SUBSIDIARY* AGUNG PODOMORO LAND  
(PERUMAHAN GRAND TARUMA)**

***ANALYSIS THE IMPACT COST OF PROMOTIONAL MIX TO  
SALES VOLUME PT. PESONA GERBANG KARAWANG  
SUBSIDIARY AGUNG PODOMORO LAND (GRAND TARUMA  
HOUSING)***

**AMIRA MUTIARASARI  
8223108294**



**Karya Ilmiah ini Disusun 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  
2013**

## ABSTRAK

**AMIRA MUTIARASARI. 2013. 8223108294. Analisis Pengaruh Biaya Bauran Pemasaran Terhadap Volume Penjualan PT. Pesona Gerbang Karawang Subsidiary Agung Podomoro Land (Perumahan Grand Taruma). Program Studi DIII Pemasaran. Jurusan Manajemen. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.**

Karya ilmiah ini bertujuan untuk mengetahui penerapan biaya bauran pemasaran mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap *volume* penjualan dan menganalisis variabel yang paling dominan mempengaruhi *volume* penjualan di PT. Pesona Gerbang Karawang. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif. Dengan menggunakan pengumpulan data melalui studi pustaka, observasi dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif, data yang sudah dikumpulkan akan diolah dengan SPSS dan kemudian hasil olahan tabulasi dipaparkan.

Berdasarkan hasil uji signifikansi menyatakan semua variabel biaya promosi tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel *volume* penjualan. Hasil penelitian hipotesis menyatakan bahwa seluruh variabel biaya promosi berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap variabel *volume* penjualan.

Kata Kunci: Biaya Bauran Promosi, *Volume* Penjualan

## ABSTRACT

**AMIRA MUTIARASARI. 2013. 82231098294. Analysis The Impact Cost of Promotional Mix to Sales Promotion PT. Pesona Gerbang Karawang Subsidiary Agung Podomoro Land (Grand Taruma Housing). DIII Marketing Management Study Program. Departement of Management. Faculty of Economics. State University of Jakarta.**

*This paper has purposes to know the application cost of promotional mix have a significant impact to sales volume and analyzes what is the most dominant variable that impact to sales volume PT. Pesona Gerbang Karawang. Method used in this paper is descriptive analysis through with gathered the data in literature review, observation and documentation. Technical analysis used of data is descriptive analysis, the data has been collected will be processed with SPSS and then the tabulation is presented.*

*Based on the result significant testing state all cost of promotional mix variable have no significantly impact to sales volume variable. The result of hypothesis testing state that all cost of promotional mix variable are negative and has no significant impact to sales volume variable.*

*Keywords: Cost of Promotional Mix, Sales Volume*

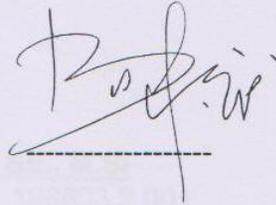
LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN

Pembimbing,

Tanda Tangan

Tanggal

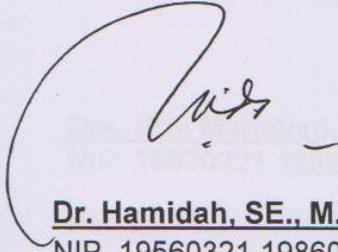
Dra. Basrah Saidani, M.Si  
NIP. 19630119 199203 2 001



-----

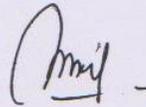
Ketua Jurusan Manajemen

Jakarta, Juni 2013  
Ketua Program Studi  
DIII Manajemen Pemasaran



-----

Dr. Hamidah, SE., M.Si.  
NIP. 19560321 198603 2 001



-----

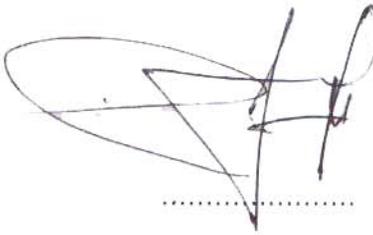
Dra. Umi Mardiyati, M.Si  
NIP. 19570221 198503 2 002

## LEMBAR PENGESAHAN KARYA ILMIAH

Dekan Fakultas Ekonomi – Universitas Negeri Jakarta



Drs. Dedi Purwana ES, M. Bus  
NIP. 196712071992031001

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua Penguji		
<u>Agung Kresnamurti, R.P., ST., MM</u> NIP. 19740416 200604 1 001		<u>15/07/2013</u>
Penguji Ahli		
<u>Setyo Ferry Wibowo, SE, M.Si</u> NIP. 197206171999031001		<u>12/07/2013</u>
Dosen Pembimbing		
<u>Dra. Basrah Saidani, M.Si.</u> NIP. 1963011 199203 2 001		<u>12/07/2013</u>

## KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga Penulis dapat menyelesaikan Karya Ilmiah ini dengan judul “**Analisis Pengaruh Biaya Bauran Promosi Terhadap *Volume* Penjualan PT. Pesona Gerbang Karawang *subsidiary* Agung Podomoro Land (Perumahan Grand Taruma)**”.

Adapun tujuan dan maksud pembuatan Karya Ilmiah ini, yaitu sebagai salah satu syarat bagi penulis untuk memenuhi sebagian persyaratan mendapatkan Gelar Ahli Madya Pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

Pada kesempatan ini, Penulis juga ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan dorongan dan semangat dalam penyusunan Karya Ilmiah antara lain.

1. Ibu Dra. Basrah Saidani, M.Si selaku dosen pembimbing Karya Ilmiah, Ketua Program Studi DIII Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta dan Pembimbing Akademik.
2. Ibu Drs. Dedi Purwana, ES., M.Bus selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
3. Ibu Dr. Hamidah, SE., M.Si selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

4. Dosen dan staf pengajar yang telah membantu memperluas pengetahuan Penulis menempuh studi.
5. Karyawan beserta jajaran staff PT. Pesona Gerbang Karawang *subsidiary* Agung Podomoro Land (Perumahan Grand Taruma) yang telah memberikan kesempatan dan bantuannya kepada Penulis dalam melaksanakan observasi untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam penulisan Karya Ilmiah ini.
6. Kedua orang tua, kakak dan keluarga tercinta yang telah melimpahkan begitu banyak kasih sayang dan doa.
7. Irfan Aditya Agustiawan, Rashida Mesrur, Daniar Chairiah, Hildayanti, Muthia Ayu Lestari dan Suci Laila Qodriani yang selalu memberikan bantuan, doa dan motivasi dari awal sampai Karya Ilmiah ini dapat terselesaikan.
8. Rekan-rekan mahasiswa DIII Manajemen Pemasaran angkatan 2009 dan 2010 yang tidak dapat disebutkan satu-persatu.

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, Juni 2013

Penulis