

PENGARUH BIAYA PROMOSI, HARGA  
JUAL TERHADAP VOLUME PENJUALAN  
DAN DAMPAKNYA TERHADAP PANGSA PASAR  
(STUDI KASUS MITSUBISHI COLT DIESEL FE74 HDV)



**IMAM JAELANI**

**8236149271**

**PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
2016**

# LEMBAR PENGESAHAN

Penanggung Jawab

Dekan Fakultas Ekonomi

---

NIP.

Nama	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
1. _____ NIP.	Ketua	_____	
2. NIP.	Sekretaris	.....	.....
3. NIP.	Penguji Ahli	.....	.....
4. NIP.	Pembimbing I	.....	.....
5. NIP.	Pembimbing II _____	.....	

## **PERNYATAAN ORISINALITAS**

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Tesis ini merupakan karya asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik Magister, baik di Universitas Negeri Jakarta maupun di Perguruan Tinggi lain.
2. Tesis ini belum dipublikasikan, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Universitas Negeri Jakarta.

Jakarta, November 2016

Yang membuat pernyataan,

(Imam Jaelani)

## **ABSTRAK**

Penelitian ini dilakukan terhadap distributor resmi kendaraan Mitsubishi yaitu PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors dengan data dalam kurun waktu tahun 2011-2015. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh biaya promosi dan harga jual terhadap volume penjualan dan dampaknya kepada pangsa pasar.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa biaya promosi tidak berpengaruh signifikan positif terhadap volume penjualan. Kemudian harga jual tidak berpengaruh signifikan negatif terhadap volume penjualan. Lalu, volume penjualan tidak berpengaruh signifikan positif terhadap pangsa pasar.

Pengaruh biaya promosi menunjukkan kemampuan perusahaan mengeluarkan biaya promosi untuk meningkatkan angka penjualan, pengaruh harga jual menunjukkan kemampuan perusahaan menentukan harga jual terhadap produk dan sebagai bentuk indikator daya saing terhadap perusahaan kompetitor produk sejenis, pengaruh volume penjualan menunjukkan kemampuan perusahaan dalam pencapaian angka penjualan perusahaan untuk meraih persentase pangsa pasar yang lebih besar dibandingkan dengan perusahaan kompetitor produk sejenis.

Kata kunci : Biaya Promosi, Harga Jual, Volume Penjualan Pangsa Pasar.

## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, karena atas berkat rahmat dan ridho-Nya tesis ini yang berjudul Pengaruh Biaya Promosi, Harga Jual terhadap Volume Penjualan dan Dampaknya terhadap Pangsa Pasar (Studi Kasus Mitsubishi Colt Diesel FE74HDV) dapat disusun dan diselesaikan. Selama menempuh pendidikan dan penulisan serta penyelesaian tesis ini penulis banyak memperoleh dukungan baik secara moril maupun materiil dari berbagai pihak.

Dalam penyelesaian tesis ini, penulis banyak mendapatkan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Dr. Mohammad Rizan, MM selaku ketua program studi Magister Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta dan sekaligus dosen pembimbing I yang telah membantu penulis dalam memberikan ide, kritik, dan saran.
2. Usep Suhud, Phd selaku dosen pembimbing II yang juga turut membantu penulis memberikan saran-saran perbaikan.
3. Dr. Dedi Purwana, MM selaku dekan fakultas ekonomi Universitas Negeri Jakarta yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menyelesaikan perkuliahan pasca sarjana program studi Magister Manajemen.
4. Orang tua penulis yang telah memberikan dukungan serta dorongan baik moril maupun materiil hingga terselesaikannya tesis ini.

5. Seluruh staf program studi Magister Manajemen Universitas Negeri Jakarta yang senantiasa memberikan informasi-informasi penting untuk kelancaran kegiatan perkuliahan mahasiswa.
6. Seluruh teman-teman Angkatan 8 program studi Magister Manajemen Universitas Negeri Jakarta yang selalu kompak dan saling dukung dalam menjalankan pendidikan dan menyelesaikan tesis ini.
7. Penulis juga berterima kasih atas bantuan dan perhatian dari semua pihak dalam penelitian ini yang tidak mungkin dapat disebutkan satu persatu dan semoga Tuhan Yang Maha Esa membalas segala kebaikan dengan berkat yang melimpah.

Penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam tesis ini. Oleh karena itu, saran dan kritik yang konstruktif akan sangat membantu agar tesis ini dapat menjadi lebih baik.

Jakarta, November 2016

Penulis