

**ANALISIS PERAN BIAYA PEMASARAN TERHADAP  
REALISASI PENJUALAN DAN LABA GRAND KAMALA  
LAGOON**

*Analysis The Role Of Marketing Cost On The Realization Of Sales  
And Grand Kamala Lagoon Profits*

**ROBBY YANTO WIJAYA  
8323165495**



**Karya Ilmiah ini disusun Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan  
Mendapatkan Gelar Ahli Madya pada Fakultas Ekonomi  
Universitas Negeri Jakarta.**

**PROGRAM STUDI D3 AKUNTANSI**

**FAKULTAS EKONOMI**

**UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**

**2019**

## ABSTRAK

Robby Yanto Wijaya, 2019, 8323165495, Analisis Peran Biaya Pemasaran Terhadap Realisasi Penjualan Dan Laba Grand Kamala Lagoon. Program Studi D3 Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

Penelitian ini dilakukan pada Grand Kamala Lagoon, yang bertujuan untuk mengetahui apa saja komponen biaya pemasaran Grand Kamala Lagoon dan apakah biaya pemasaran yang dikeluarkan Grand Kamala Lagoon berpengaruh pada peningkatan penjualan dan laba yang sesuai dengan tujuan perusahaan.

Metode penelitian yang digunakan adalah dengan pendekatan kualitatif dan jenis data yang digunakan adalah data primer yang dimana data tersebut dikumpulkan melalui wawancara dan analisis data hasil wawancara, serta dalam penelitian ini teknik analisis data dengan analisis studi kasus.

Hasil yang dicapai dari penelitian ini menyatakan bahwa komponen biaya pemasaran dibagi menjadi dua yaitu ATL (Above the line) dan BTL (Below the line), biaya pemasaran yang dikeluarkan Grand Kamala Lagoon tidak berpengaruh langsung walaupun dapat meningkatkan penjualan. Sedangkan terhadap laba, biaya pemasaran memiliki pengaruh langsung karena saat biaya pemasaran mencapai efisiensi yaitu saat perusahaan mengeluarkan biaya pemasaran yang rendah tetapi dapat menaikkan nilai penjualan secara signifikan, tentunya hal tersebut dapat menaikkan laba perusahaan.

Adapun saran yang diberikan, sebaiknya Grand Kamala Lagoon bisa memaksimalkan fungsi biaya pemasarannya dengan cara mengefisienkan komponen-komponen biaya pemasarannya untuk mendapatkan penjualan yang tinggi dan menghasilkan laba yang maksimal pada tahun berikutnya.

*Kata Kunci : Biaya Pemasaran, Realisasi Penjualan, Laba, Grand Kamla Lagoon*

## **ABSTRACT**

*Robby Yanto Wijaya, 2019, 8323165495, Analysis The Role Of Marketing Cost On The Realization Of Sales And Grand Kamala Lagoon Profits. D3 Accounting Study Program. Faculty of Economics, State University of Jakarta.*

*The research was conducted in grand kamala lagoon to know all components marketing costs grand kamala lagoon and find out whether marketing costs have influenced grand kamala lagoon influence on increased sales and profit the company.*

*The methodology that is used is a qualitative approach and types of data on used is primary data where the data collected through interviews and analysis of data, interviews in this research and analysis technique of data from the analysis case study.*

*The result from this research stated that component marketing costs divided into two the ATL (above the line) and BTL (below the line) marketing costs issued grand kamala lagoon not directly influence although. can boost sales While for, profit marketing costs have a direct influence because when marketing costs reached efficiency when the companies issued marketing costs low but could raise the value of, significantly of course it can raise. corporate profits.*

*That advice that should be given for Grand Kamala Lagoon can maximize the function of the cost of marketing by making efficient cost components marketing to get strong sales and generate profit that is to be maximized in the following year.*

*Keywords: marketing cost, realization sale, profits, Grand Kamala Lagoon*

# LEMBAR PENGESAHAN

## LEMBAR PENGESAHAN

Dekan Fakultas Ekonomi  
Universitas Negeri Jakarta



Prof. Dr. Dedi Purwana, E.S., M.Bus  
NIP. 196712071992031001

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua Penguji,		


Dr. IGKA Ulupui, SE, M.Si, Ak, CA  
NIP. 196803141992032002



13-08-2019

Penguji Ahli,

Diah Arneliza, SE, M.S, Ak  
NIP. 197904292005012001



13-08-2019

Dosen Pembimbing,

Petrolis Nusa Perdana, M.Sc, M.Acc, Ak, CA, CTA  
NIP. 198003202014041001



13-08-2019

Tanggal Lulus: 7 Agustus 2019

# PERNYATAAN ORISINALITAS

## LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Robby Yanto Wijaya

No. Reg : 8323165495

Program Studi : D3 Akuntansi

Dengan ini saya menyatakan bahwa Karya Ilmiah ini merupakan karya asli dan belum pernah diajukan untuk untuk mendapatkan gelar akademik diploma, baik di Universitas Negeri Jakarta maupun di Perguruan Tinggi lain, dengan judul:

**"Analisis Peran Biaya Pemasaran Terhadap Realisasi Penjualan dan Laba Grand Kamala Lagoon"**

Karya Ilmiah ini belum dipublikasika, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pemegang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian 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 Agustus 2019  
Yang membuat pernyataan,



Robby Yanto Wijaya

*Robby Yanto Wijaya*

## KATA PENGANTAR

Puji syukur praktikan panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmat-Nya yang melimpah sehingga praktikan dapat melaksanakan dan menyelesaikan Karya Ilmiah .

Tujuan dibuatnya Karya Ilmiah ini untuk memenuhi sebagian persyaratan kelulusan untuk memperoleh gelar Ahli Madya pada program studi D3 Akuntansi, Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi Universitas Jakarta.

Selama proses pelaksanaan dan pembuatan Karya Ilmiah ini penulisan mendapat dukungan dan bantuan dari beberapa pihak sehingga Karya Ilmiah ini dapat diselesaikan. Oleh karena itu, penulisan mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Kedua orang tua dan adik saya yang selalu mendoakan, memberikan nasehat dan mendukung saya secara moril maupun materi.
2. Dr. Ety Gurendrawati, M.Si, Ak., selaku Koordinator Program Studi D3 Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
3. Pak Petrolis Nusa Perdana, SE., M.Sc., M.Acc, AK., CA, CTA, selaku dosen pembimbing praktikan yang telah banyak membantu dalam dalam penulisan laporan praktik kerja lapangan.
4. Teman-teman dekat saya yang memberikan bantuan dan motivasi dalam proses penulisan Karya Ilmiah.
5. Seluruh dosen Universitas Negeri Jakarta (UNJ) yang telah banyak membantu dan memberikan ilmu yang bermanfaat selama penulisan duduk dibangku perkuliahan.

Penulisan menyadari bahwa laporan Karya Ilmiah ini tidak luput dari kesalahan. Oleh karena itu, seluruh kritik dan saran yang bersifat

membangun sangat praktikan harapkan guna perbaikan di masa mendatang. Semoga laporan Karya Ilmiah ini dapat bermanfaat dan memberikan dampak yang positif.

Jakarta, Juii 2019

Penulis