

ABSTRAK

Hannita Wijaya, 2007, Pengaruh Pelaksanaan Promosi Penjualan Terhadap Volume Penjualan Kasur PT. Royal Abadi Sejahtera di Depo Cirebon, di bawah bimbingan Surachman Surjaatmadja.

Dari hasil penelitian dapat diketahui besarnya koefisien determinasi sebesar 11,63% dan pengaruh lain sebesar 88,37% berarti bahwa volume penjualan dipengaruhi oleh variabel-variabel lain. Metode penelitian yang digunakan dalam penulisan ini adalah metode Deskriptif dan Verifikatif, tipe penelitian ini adalah tipe penelitian korelasional dan kausalitas. Unit analisis penelitian ini adalah para pelanggan Toko Pareto dan Toko Eceran PT. Royal Abadi Sejahtera yang tersebar baik di dalam dan di luar Cirebon. Pelaksanaan promosi penjualan ditinjau dari alat promosi penjualan yang dilakukan yaitu dengan memberikan insentif, hadiah dan potongan harga. PT. Royal Abadi Sejahtera merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang industri kasur. Untuk dapat memperoleh pasar, maka diperlukan kegiatan pemasaran, yang salah satu diantaranya yaitu pelaksanaan promosi penjualan. Promosi penjualan ini ditujukan untuk memasarkan produk dengan tepat, dalam jumlah yang tepat serta ke tempat yang tepat.

Kata Kunci : Promosi Penjualan, Metode penelitian, Volume Penjualan, Hubungan Promosi Penjualan dengan Volume Penjualan.

ABSTRACT

Wijaya Hannita, 2007, The Influence of Sales Promotion to PT.Royal Abadi Sejahtera Sales Volume at Depo Cirebon, under the supervision of Surachman Surjaatmadja.

The result from the research that the amount of determination of coefficient momentum is 11.63% and the remaining 88.37% sales volume are influenced by other variables. The research method used in the writing of this thesis are Descriptive and Verificative method, whereas, the types of this research are correlation and causality. The analysis unit for research is customer PT.Royal Abadi Sejahtera. PT.Royal Abadi Sejahtera's sales promotion's implementation is evaluated from sales promotion tools, such as Incentive, Gifts and Discount Price. PT.Royal Abadi Sejahtera is one of the companies that specialises in bedding. To be able winning the market, the marketing activity is really needed; one of which is the implementation of the sales promotion. Such sales promotion is aimed to promoting the exact product, in the exact amount, and to the exact place.

Keywords : The Implementation of Sales Promotion, Research Methods, Sales Volume, The Influence of Sales Promotion's Implementation to Sales Volume.

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK.....	i
ABSTRACT.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2. Identifikasi Masalah.....	10
1.3. Tujuan Penelitian.....	11
1.4. Kegunaan Penelitian.....	11
BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS	
2.1. Kajian Pustaka.....	13
2.1.1 Pengertian Promosi Penjualan (Sales promotion).....	13
2.1.2 Tujuan dan Fungsi Promosi Penjualan.....	16
2.1.3 Karakteristik Dan Sifat Promosi Penjualan.....	18
2.1.4 Kekuatan dan kelemahan Sales Promotion.....	19
2.1.5 Empat Alat Bauran Promosi.....	21
2.1.6 Alat Promosi Penjualan.....	21
2.1.7 Tujuan Utama Promosi Penjualan.....	25
2.1.8 Perencanaan Promosi Penjualan.....	29
2.1.9 Keputusan utama dalam promosi penjualan.....	31
2.1.10 Langkah-langkah Promosi Penjualan.....	32
2.1.11 Evaluasi Hasil Promosi Penjualan.....	33
2.1.12 Volume Penjualan	34
2.1.13 Hubungan Promosi Penjualan Dengan Peningkatan Volume Penjualan.....	35
2.2. Kerangka Pemikiran.....	35
2.3. Hipotesis.....	36

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN	
3.1. Objek Penelitian.....	37
3.2. Metode Penelitian	37
3.2.1. Desain Penelitian.....	37
3.2.2. Definisi Operasional Variabel.....	38
3.2.3. Metode Penarikan Sampel.....	41
3.3. Teknik Pengumpulan Data.....	42
3.4. Analisa Data.....	43

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1. Hasil Penelitian.....	47
4.1.1. Sejarah Perusahaan	47
4.1.2. Struktur Organisasi Perusahaan	47
4.1.3. Profil Responden.....	50
4.2. Pembahasan.....	54
4.2.1. Pelaksanaan Promosi Penjualan	54
4.2.2. Volume Penjualan Kasur PT.Royal Abadi Sejahtera Depo Cirebon.....	64
4.3. Pengaruh Promosi Penjualan Terhadap Volume Penjualan Kasur di PT.Royal Abadi Sejahtera Depo Cirebon.....	65

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1. Kesimpulan.....	68
5.2. Saran.....	70

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN