

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan kesehatan dan kenikmatan iman serta teladan dalam kehidupan penulis, sehingga penulis dapat menyusun dan menyelesaikan skripsi yang berjudul : **“PENGARUH PROMOSI TERHADAP TINGKAT PENJUALAN SEPEDA MOTOR HONDA PADA CV. INDAKO TRADING CO. MEDAN** sebagai syarat untuk menyelesaikan pendidikan Strata I di Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.

Selama dalam penyusunan skripsi ini, penulis telah banyak menerima bantuan dari berbagai pihak. Sebagai rasa syukur penulis pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dan memberikan kontribusi terhadap penyusunan skripsi ini, yaitu:

1. Bapak Prof. Dr. H. Sya'ad Afifudin, SE, MEd selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area, yang telah memberikan persetujuan penelitian ini.
2. Bapak Ihsan Effendi, SE, MSi selaku Ketua Jurusan Manajemen di Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
3. Bapak Amrin Mulia U, SE, MM, selaku Ketua Tim Penguji.
4. Bapak Drs. Patar Marbun, SE, MM, selaku Pembimbing I yang telah banyak meluangkan waktunya mengarahkan dan membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Ibu Dra. Isnainiah, LKS, MMA, selaku dosen pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktunya mengarahkan dan membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

6. Bapak / Ibu dosen serta para karyawan Universitas Medan Area yang telah banyak banyak memberikan pendidikan dan pelayanan selama penulis kuliah disana.
7. Pimpinan CV. Indako Trading Co. Medan beserta seluruh staff perusahaan yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk mengadakan riset dan telah membantu penulis dalam memperoleh dan informasi yang dibutuhkan.
8. Istriku tersayang Helena br Sihotang untuk setiap doa, kesabaran, serta dukungan dalam segala bentuk yang telah diberikan selama ini dan untuk anak-anak penulis yaitu Rama Oktavia br Samosir, Yohanes Tirtanadi Samosir dan Ribka br Samosir untuk setiap senyuman dan petuknn adalah dukungan yang telah kalian berikan.
9. Teman-teman dan sahabat-sahabatku lainnya yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu disini, terima kasih atas motivasi, share info, pelajaran dan pinjaman bukunya.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih jauh dari sempurna mengingat keterbatasan pengetahuan dan kumngnya pengalaman yang penulis miliki, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun.

Medan, September 2012

Penulis

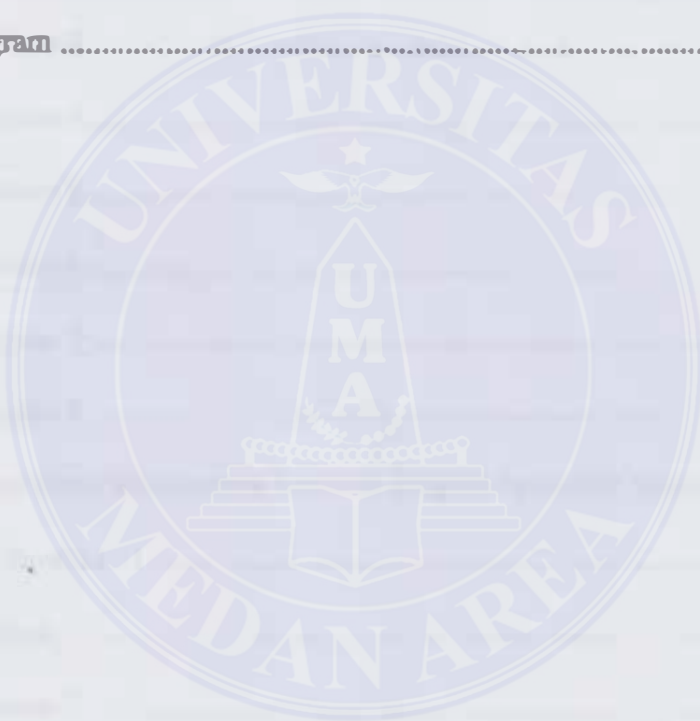
DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR GAMBAR	vi
GAMBAR TABEL	vii
BAB I : PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian	3
D. Manfaat Penelitian	4
BAB II : LANDASAN TEORITIS	5
A. Uraian Teori	5
1. Pengertian dan Tujuan Promosi	5
2. Promosi	14
3. Promosi Penjualan	20
4. Pengertian Penjualan dan Peningkatan Penjualan	22
5. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan	25
6. Hubungan Promosi dengan Penjualan	27
7. Perilaku Konsumen dan Pengambilan Keputusan	28
B. Kerangka Konseptual	30
C. Hipotesis	30

BAB III: METODE PENELITIAN	32
A. Jenis, Lokasi dan Waktu Penelitian.....	32
B. Populasi dan Sampel	33
C. Definisi Operasional	33
D. Jenis dan Sumber Data	34
E. Teknik Pengumpulan Data	34
F. Teknik Analisis Data	34
BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	38
A. Hasil Penelitian	38
B. Pembahasan	52
BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN	60
A. Kesimpulan	60
B. Saran	61
DAFTAR PUSTAKA	ix

DAFTAR GAMBAR

No.	Keterangan	Halaman
2.1.	Proses Pengambilan Keputusan Pembelian	29
2.2.	Kerangka Konseptual	30
4.1.	Struktur Organisasi Perseroan Terbatas Amal Tani Medan	40
4.2.	Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual	53
4.3.	Histogram	54



DAFTAR TABEL

No.	Keterangan	Halaman
3.1	Waktu Penelitian	32
4.1	Tabulasi Hasil Wawancara Variabel Promosi (X)	45
4.2	Pernyataan 1	46
4.3	Pernyataan 2	46
4.4	Pernyataan 3	46
4.5	Pernyataan 4	47
4.6	Pernyataan 5.....	47
4.7.	Pernyataan 6	47
4.8.	Pernyataan 7	48
4.9.	Pernyataan 8	48
4.10.	Tabulasi Hasil Wawancara Variabel Tingkat Penjualan Sepeda Motor Honda (Y)	49
4.11.	Pernyataan 1	50
4.12.	Pernyataan 2	50
4.13.	Pernyataan 3	50
4.14.	Pernyataan 4	51
4.15.	Pernyataan 5	51
4.16.	Pernyataan 6	51
4.17.	Pernyataan 7	52
4.18.	Pernyataan 8	52
4.19.	Validitas Data Variabel Bebas X	55

4.20. Validitas Data Variabel Terikat Y	56
4.21. Reliabilitas Data Variabel X	57
4.22. Reliabilitas Data Variabel Y	57
4.23. Coefficients(a)	58
4.24. Model Summary(b)	59

