

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

**PENGARUH PROMOSI TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN
PADA PT. ALFAMIDI CABANG SABBANG**

Disusun dan diajukan oleh
Nurliati
201620189

Telah dipertahankan dalam sidang ujian skripsi
pada tanggal 22 Oktober 2020

Pembimbing I



Dr. Suhardi M Anwar, Drs., M. M

Pembimbing II



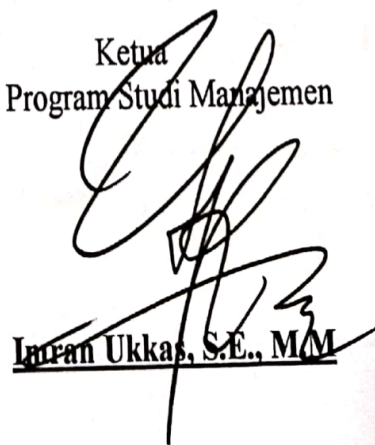
Edi Maszudi, S.IP., M.M ✓

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Palopo



Hapid, S.E., M.M

Ketua
Program Studi Manajemen



Irfan Ukkas, S.E., M.M

2020/11/12 17:27

HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI

SKRIPSI

**PENGARUH PROMOSI TERHADAP PENINGKATAN
PENJUALAN PADA PT. ALFAMIDI CABANG SABBANG**

Disusun dan diajukan oleh

**NURLIATI
201620189**

Telah dipertahankan dalam ujian Skripsi pada tanggal 22 Oktober 2020 dan diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palopo.

Susunan Dewan Penguji

1. Penguji: Dr. Suhardi M Anwar, Drs., M M

(.....)

2. Penguji: Drs. Lanteng Bustami, M.M

(.....)

3. Penguji: Dr. Muh. Yusuf Q, SE., M.M

(.....)

Ketua Program Studi Manajemen

Imran Ukka, S.E., M.M.

2020/11/12 17:27

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : NURLIATI

NIM : 201620189

Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis / Manajemen

Judul Karya Ilmiah : PENGARUH PROMOSI TERHADAP PENINGKATAN
PENJUALAN PADA PT. ALFAMIDI CABANG
SABBANG

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam skripsi ini, tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan orang lain yang saya ambil dengan cara menyalin atau meniru dalam bentuk rangkaian kalimat atau simbol yang menunjukkan gagasan atau pendapat atau pemikiran dari penulis lain, yang saya akui seolah-olah sebagai tulisan saya sendiri, dan atau tidak terdapat sebagian atau keseluruhan tulisan yang saya salin, tiru atau yang saya ambil dari tulisan orang lain tanpa memberikan pengakuan kepada penulis aslinya..

Apabila saya melakukan yang tersebut di atas secara sengaja atau tidak, saya menyatakan menarik skripsi yang saya ajukan sebagai hasil karya tulisan saya sendiri. Jika kemudian terbukti bahwa ternyata saya melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah-olah itu hasil pemikiran saya sendiri, berarti gelar dan ijazah yang telah diberikan oleh Universitas batal saya terima.

Palopo, 22 Oktober 2020
Yang memberi pernyataan



Nurliati

201620189

2020/11/12 17:27

Nurliati Nurliati

BAB 1 2 3 4 5 ATY.docx

Sources Overview

29%

OVERALL SIMILARITY

1	www.scribd.com	INTERNET	9%
2	britama.com	INTERNET	3%
3	eprints.uns.ac.id	INTERNET	3%
4	media.neliti.com	INTERNET	2%
5	vdocuments.site	INTERNET	2%
6	es.scribd.com	INTERNET	1%
7	eprints.undip.ac.id	INTERNET	1%
8	eprints.stainkudus.ac.id	INTERNET	<1%
9	repository.unhas.ac.id	INTERNET	<1%
10	digilibadmin.unismuh.ac.id	INTERNET	<1%
11	eprints.perbanas.ac.id	INTERNET	<1%
12	pt.scribd.com	INTERNET	<1%
13	repository.uinsu.ac.id	INTERNET	<1%
14	eprints.unm.ac.id	INTERNET	<1%
15	chairunissanissa.blogspot.com	INTERNET	<1%
16	anzdoc.com	INTERNET	<1%
17	repository.radenintan.ac.id	INTERNET	<1%
18	www.kalidokter.com	INTERNET	<1%



2020/10/17 12:11:00

PRAKATA

Assalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh

Alhamdulillah puji syukur peneliti panjatkan kehadiran Allah Subhanawa Ta'ala segala limpahan rahmat dan hidayah-Nya kepada peneliti sehingga dapat menyelesaikan skripsi penelitian, untuk skripsi ini dengan judul **“Pengaruh Promosi Terhadap Peningkatan Penjualan pada PT. Alfamidi Cabang Sabbang”**. Penelitian ini dilakukan untuk memenuhi sebagai persyaratan mencapai Derajat Sarjana (S1) pada Universitas Muhammadiyah Palopo.

Selama menyusun skripsi ini, penulis tidak luput dari kendala. Semua kendala tersebut dapat diatasi penulis berkat adanya bantuan, bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Dr. Suhardi M Anwar, Drs., MM. selaku Dosen pembimbing pertama yang telah mengorbankan waktunya, tenaga dan pikiran untuk membimbing.
2. Bapak Edi Maszudi, S.IP., M.M, selaku dosen pembimbing kedua yang telah mengorbankan waktunya, tenaga dan pikiran untuk membimbing serta memberikan saran dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Bapak Dr. Salju, SE.,M.M selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Palopo.
4. Terkhusus Ibunda Tercinta Masita yang telah banyak berkorban dalam mengasuh, mendidik, mendukung dan mendoakan penulis dengan penuh kasih sayang yang tulus dan ikhlas.
5. Saudara/i ku yang sudah mendorong, mengsupport dan mendukung baik baik secara moral maupun secara materi, selama penulis mengikuti kuliah.

6. Serta rekan rekan sahabat yang tidak bisa penulis ebutkan satu persatu di lingkungan Universitas Muhammadiyah Palopo yang telah memberikan semangat hingga dapat menyusun skripsi ini hingga selesai.

Palopo, Oktober 2020
Penulis

Nurliati

Motto

Barang siapa yang keluar rumah untuk mencari ilmu maka ia berada di jalan ALLAH Swt hingga ia pulang.

(HR. Tirmidzi)

Hai orang-orang yang beriman jadikanlah Iman dan Sholatmu sebagai penolongmu, sesungguhnya Allah beserta orang-orang yang sabar.

(Al-Baqarah: 153)

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN	iv
PRAKATA	v
MOTTO	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
INTISARI	xiii
ABSTRACT	iv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 LatarBelakang.....	1
1.2 RumusanMasalah.....	7
1.3 TujuanPenelitian.....	7
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
1.4.1 Manfaat Teoritis.....	7
1.4.2 Manfaat Praktis.....	8
1.5 Sistematika Penulisan.....	
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Landasan Teori.....	9
2.1.1 Promosi.....	9
2.1.2 Bauran Promosi.....	9
2.1.3 Penjualan.....	15
2.2 PenelitianTerdahulu.....	18
2.3 Kerangka Konseptual.....	21
2.4 Hipotesis.....	22
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1 LokasidanWaktuPenelitian.....	23
3.2 Populasi dan Sampel Penelitian.....	23
3.2.1 Populasi Penelitian.....	23
3.2.2 Sampel Penelitian.....	24
3.3 JenisdanSumber Data.....	25
3.3.1 Data Primer.....	25
3.3.2 Data Sekunder.....	25
3.4 Metode Pengambilan Data.....	26
3.4.2 Studi Pustaka.....	26
3.4.3 Penentuan Skor.....	27
3.5 Defenisi Operasional Variabel.....	27
3.6 Instrumen Penelitian.....	28

3.6.1 Uji Validitas	28
3.6.2 Uji Realibilitas	28
3.7 Metode Analisis Data.....	29
3.7.1 Analisis Deskriptif.....	29
3.7.2 Analisis Regresi Sederhana	30
3.8 Uji Hipotesis	30
3.8.1 Uji t.....	30
3.8.2 Uji F.....	31
3.8.3 Koefisien Determinasi (R^2).....	32
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1 Sejarah SIngkat Perkembangan PT. Alfamidi	33
4.2 Visi, Misi dan Nilai PT. Alfamidi	35
4.2.1 Rumusan Visi.....	35
4.2.2 Rumusan Misi.....	35
4.2.3 Nilai	35
4.3 Struktur Organisasi	36
4.4 Deskriptif Responden	37
4.4.1 Deskriptif Responden Berdasarkan Usia.....	37
4.4.2 Deskriptif Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	38
4.4.3 Deskriptif Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir.....	39
4.5 Instrumen Penelitian	39
4.5.1 Uji Validitas.....	39
4.5.2 Uji Realibilitas	41
4.5.3 Analisis Regresi Linear Sederhana	43
4.6 Hipotesis	44
4.6.1 Uji Hipotesis Secara Parsial (Uji t).....	44
4.6.2 Uji Simultan (Uji F).....	45
4.6.3 Uji Koefisien Determinasi (R^2)	46
4.7 Pembahasan	47
BAB V PENUTUP	
5.1 Simpulan	50
5.2 Saran	50
DAFTAR RUJUKAN	51
LAMPIRAN	56

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	18
Tabel 3.1 Skala Likert.....	26
Tabel 3.2 Defenisi Operasional Variabel.....	27
Tabel 4.1 Sejarah Pencatatan Saham	34
Tabel 4.2 Usia	37
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	38
Tabel 4.4 Pendidikan Terakhir.....	39
Tabel 4.5 Uji Validitas Variabel	40
Tabel 4.6 Uji Realibilitas	41
Tabel 4.7 Uji Regresi Linier Sederhana.....	43
Tabel 4.8 Uji Persial (Uji t)	44
Tabel 4.9 Uji Simultan (Uji F)	46
Tabel 4.10 Uji Koefisien Determinasi	47

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual.....	21
Gambar 4.2 Struktur Organisasi	36

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Koesioner	56
Lampiran 2 Hasil Perhitungan Koesioner Promosi	64
Lampiran 3 Uji Validitas	68
Lampiran 4 Realibilitas.....	77
Lampiran 5 Regresi Sederhana	79
Lampiran 6 Uji t.....	79
Lampiran 7 Uji F.....	80
Lampiran 8 Uji Koefisien Determinasi.....	80
Lampiran 9 Nilai r Tabel	81
Lampiran 10 Nilai F.....	82
Lampiran 11 Nilai Tabel t.....	83

INTI SARI

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah promosi berpengaruh pada peningkatan penjualan pada PT. Alfamidi Cabang Sabbang. Populasi pada penelitian ini adalah karyawan PT. Alfamidi Cabang Sabbang. Jumlah responden pada penelitian ini adalah sebanyak 50 responden. Metode analisis sederhana. Cara perhitungan variabel adalah dengan menggunakan rumus Slovin. Hasil uji simultan (uji f) yaitu promosi yang mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap peningkatan penjualan dengan nilai signifikan $0,000 <$ jika dibandingkan tingkat alfa 5% dan untuk menguji secara parsial yaitu promosi yang berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan penjualan dengan tingkat signifikan $0,051 <$ tingkat alfa 0,05 dan nilai t hitung $12,670 <$ t table 1.67722.

Kata Kunci : Promosi dan Peningkatan Penjualan.

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine whether promotion has an effect on increasing sales at PT. Alfamidi Sabbang Branch. The population in this study were 50 respondents. Simple analytical method. The method of calculating the variables is by using the slovin formula. The results of the simultaneous test (f test) are promotions that have a significant effect on increasing sales with a significant value of $0,000 <$ when compared to the 5% negligence level and to test partially, namely promotions which have a positive and significant effect on increased sales with a significant level of $0,051 <$ neglect level 0,05 and the value of t count $12.670 <$ t table 1.67722.

Keyboars: Promotion and Sales Increse.