

## KATA PENGANTAR

**Assalamualaikum Wr.Wb**

Syukur Alhamdulillah penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan Rahmat, Hidayah dan Karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini serta tidak lupa pula Salawat dalam Salam kepada junjungan Nabi Besar Muhammad SAW.

Judul penelitian skripsi ini adalah “Pengaruh Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Mobil Toyota pada Pt. Astra Internasional, Tbk Toyota Sales Operation (AUTO 2000) Medan” yang diajukan sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikan dan untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.

Upaya yang dilakukan dalam menyelesaikan skripsi ini telah dilakukan semaksimal mungkin, tetapi penulis menyadari bahwa penyelesaian skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan di dalam penyusunannya. Oleh sebab itu dengan kerendahan hati penulis menerima segala kritik dan saran yang sifatnya membangun dari para pembaca yang tujuannya membangun kesempurnaan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa tidak akan dapat menyelesaikan skripsi ini tanpa abntuan, bimbingan dan dukungan berbagai pihak, baik secara moril maupun secara materil yang diberikan kepada penulis. Pada kesempatan kali ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih dan mempersembahkan skripsi ini untuk yang teristimewa. Ayahanda dan Ibunda yang telah membesarkan, mengasuh, mendidik dan melimpahkan kasih sayangya hingga akhirnya penulis dapat menyelesaikan perkuliahan ini.

**UNIVERSITAS MEDAN AREA**

Penulis juga ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Prof.Dr.H.A Ya'kub Matondang, MM selaku Rektor Universitas Medan Area
2. Bapak Hery Syahrial, SE, M.Si, selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
3. Bapak Drs. Muslim Wijaya, M.Si selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area
4. Bapak prof. Dr. H. Sya'ad Afifuddin, SE, Mec selaku Pembimbing I yang telah memberikan sumbangan waktu dan pikiran dalam membimbing dan mengarahkan penulis.
5. Bapak Ihsan Effendi, SE, MSi selaku Pembimbing II yang telah bersedia mengoreksi skripsi penulis.
6. Ibu Hj, Sari Bulan Tambunan, SE, MMA, selaku Ketua Sidang Meja Hijau.
7. Ibu Dra, Isnainiah, LKS, MMA, selaku sekretaris Sidang Meja Hijau.
8. Terima kasih kepada Pimpinan PT. Astra Internasional, Tbk Toyota Sales Operation (Auto 2000) Medan yang telah mengizinkan penulis untuk meneliti, serta memberikan data-data yang diperlukan dalam penyusunan skripsi ini.
9. Teristimewa kepada ayahanda Tulus dan Ibunda Suci terima kasih untuk kasih sayang, perjuangan dan pengorbanan yang telah diberikan untuk membesarkan penulis.
10. Terima kasih kepada Ibunda tersayang Ilma Irwani Rangkuti ,untuk kasih sayangnya yang telah telah membesarkan aku dan menyekolahkan aku dari SD sampai selesai kuliah dan dukungannya selama ini.



11. Buat orang – orang terdekat Muhammad Azmi Nasution terimakasih atas kritikkannya dan sarannya serta dukungannya selama ini dalam menyelesaikan skripsi.
12. Kepada teman saya Heni yulan sari, terima kasih atas kritikan dan sarannya serta dukungannya selama meyelesaikan skripsi ini.
13. Kepada teman saya Septika Latifa, Hotni, Nurul Sania, Irwanto manung, Ainun, terima kasih atas saran dan kritikan dalam menyelesaikan skripsi ini.
14. Terima kasih kepada teman saya Tito yang selalu mendukung dan selalu memotivasi serta memberikan saran dan kritikkannya dalam menyelesaikan skripsi ini.

Dengan segala kerendahan hati akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua dan memohon kepada Allah SWT untuk kesuksesan pada masa yang akan datang.

Medan, April 2011

Penulis

Wiwi Andowo

## DAFTAR ISI

Halaman

<b>RINGKASAN.....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>v</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Perumusan Masalah.....	3
C. Tujuan Penelitian.....	3
D. Manfaat Penelitian .....	3
<b>BAB II LANDASAN TEORITIS .....</b>	<b>4</b>
A. Uraian Teoritis .....	4
1. Pengertian Promosi .....	4
2. Fungsi Promosi .....	7
3. Tujuan Promosi .....	8
4. Bauran Promosi ( <i>Promotion Mix</i> ).....	10
5. Strategi Promosi .....	16
6. Faktor-faktor Yang Memengaruhi Kegiatan Promosi .....	18
7. Minat Beli .....	20
B. Kerangka Konseptual .....	21
C. Hipotesis .....	22
<b>BAB III: METODE PENELITIAN .....</b>	<b>20</b>
A. Jenis, Lokasi dan Waktu Penelitian .....	23
B. Populasi dan Sampel .....	24
C. Defenisi Operasional .....	25

D. Jenis dan Sumber Data .....	26
E. Teknik Pengumpulan Data .....	26
F. Teknik Analisis Data .....	

**BAB IV :HASIL DAN PEMBAHASAN PENELITIAN ..... 30**

A. Hasil Penelitian .....	30
1. Sejarah Berdirinya Perusahaan .....	30
2. Kegiatan Operasional Perusahaan.....	33
3. Struktur Organisasi Perusahaan .....	34
B. PEMBAHASAN.....	60
1.Regresi Linear Berganda.....	60
2.Koefisien Determinasi R.....	62
3. Uji F Simultan.....	63
4. Uji T Uji Parsial.....	63

**BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

1. KESIMPULAN .....	65
2. SARAN .....	66

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**