

**ANALISIS BIAYA PROMOSI DAN HARGA JUAL GUNA
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
(STUDI KASUS PADA INDUSTRI PRODUK SERAGAM
OLAHRAGA DI UD. SINAR JAYA SPORT)**

SKRIPSI

Diajukan Guna Melengkapi Sebagian Syarat Dalam Mencapai Gelar Sarjana
Manajemen (SM)



Disusun Oleh:

Nama : Anung Prasetyo
NIM : 14211004
Pembimbing : Rony Ika Setiawan, SE, MM

**JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI KESUMA NEGARA
BLITAR
2018**

ABSTRAKSI

“PENGARUH BIAYA PROMOSI DAN HARGA JUAL TERHADAP VOLUME PENJUALAN.”(STUDI KASUS PADA INDUSTRI PRODUKSI SERAGAM OLAHRAGA DI UD SINAR JAYA SPORT)

ANUNG PRASETYO -14211004

Kata kunci : biaya promosi, harga jual, dan volume penjualan

Permasalahan yang terjadi pada UD Sinar Jaya Sport harga jual yang ditetapkan lebih tinggi dari para pesaing yang memproduksi produk sejenis. Harga jual tersebut membuat perusahaan kesulitan meningkatkan volume penjualan. Volume penjualan merupakan sumber hidup perusahaan karena dengan volume penjualan dapat melihat naik turunnya pendapatan perusahaan. Selama ini perusahaan telah melakukan promosi yang sama dengan pesaing namun masih tetap kesulitan meningkatkan volume penjualan, ditambah lagi pada tahun 2016 dan 2017 perusahaan menurunkan jumlah biaya promosi mereka yang menyebabkan volume penjualan mengalami penurunan.

Pada penelitian ini menguji apakah biaya promosi berpengaruh terhadap volume penjualan pada perusahaan. Penelitian ini menggunakan analisis regresi linier berganda, analisis ini untuk mengetahui hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen apakah masing –masing variabel independen berpengaruh positif atau negatif dan memprediksi nilai dari variabel dependen apabila variabel independen mengalami kenaikan atau penurunan.

Dari hasil perhitungan regresi linier dapat dilihat dengan penambahan biaya promosi dan pengurangan harga jual akan dapat meningkatkan volume penjualan. UD Sinar Jaya Sport sebaiknya menambah kegiatan atau biaya yang dikeluarkan untuk membiayai kegiatan promosi agar produk lebih dikenal masyarakat. Dengan penambahan kegiatan promosi dan penetapan harga jual yang sesuai dengan harga pesaing diharapkan dapat mendorong peningkatan volume penjualan.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa berkat Rahmat, Hidayah dan Karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul : **Analisis Biaya Promosi Dan Harga Jual Guna Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Pada Industri Produk Seragam Olahraga di UD. Sinar Jaya Sport).**

Laporan Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk mengerjakan skripsi pada program strata-1 di Jurusan Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara (STIEKEN) Blitar.

Pada kesempatan ini, penulis hendak mengucapkan terimakasih kepada :

1. Bpk. Iwan Setya Putra, SE.,AK.,MM. Selaku Ketua STIEKEN Blitar
2. Bpk. Tanto Askriyandoko, SE, MM. Selaku Ketua Jurusan Manajemen Stieken Blitar.
3. Bpk. Rony Ika Setiawan, SE, MM. Selaku Dosen Pembimbing
4. Bapak Imam Muhtarom selaku pimpinan perusahaan UD.Sinar Jaya Sport yang telah memberikan izinnnya untuk melakukan penelitian.
5. Bapak dan Ibu Dosen yang telah memberikan mata kuliah selama di STIEKEN Blitar.
6. Bapak Sunardi dan Ibu Siti Napsiah Selaku orang tua yang selalu memberi dukungan dan doa.

7. Nurul Sanadah dan Anindya Fauziah selaku kakak dan adik yang selalu jadi penyemangat untuk menyelesaikan Skripsi.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, penulis mengharapkan kritik dan saran serta perbaikannya demi kesempurnaan skripsi ini sehingga dapat bermanfaat bagi Penulis, UD. Sinar Jaya Sport dan para pembaca pada umumnya.

Blitar, 3 September 2018

Penulis,

Anung Prasetyo

DAFTAR ISI

Halaman Judul.....	i
Halaman Persetujuan Skripsi	ii
Halaman Pernyataan Keaslian	iii
Halaman Pengesahan	iv
Abstraksi	v
Kata Pengantar	vi
Daftar Isi	viii
Daftar Tabel	xi
Daftar Gambar	xii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Permasalahan	3
C. Rumusan Masalah	4
D. Tujuan Penelitian	4
E. Kegunaan Penelitian	5

BAB II LANDASAN TEORI

A. Penelitian Terdahulu	6
B. Pemasaran	11
C. Promosi	16
D. Harga Jual.....	23

E. Volume Penjualan	29
F. Hubungan Antara Biaya Promosi Dan Harga Jual Terhadap Volume Penjualan	31

BAB III METODE PENELITIAN

A. Waktu dan Tempat Penelitian	32
B. Jenis Penelitian	32
C. Definisi Operasional Variabel	32
D. Populasi dan Sampel	33
E. Metode Pengumpulan Data	34
F. Teknik Analisa Data	34

BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Tempat Penelitian.....	36
B. Analisis Data	47
C. Pembahasan.....	62

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	64
B. Saran	65

Daftar Pustaka.....	67
----------------------------	-----------

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Perbandingan UD Sinar Jaya Sport dengan pesaing	4
Tabel 4.1	Jumlah Karyawan UD Sinar Jaya Sport	43
Tabel 4.2	Tingkat Pendidikan di UD. Sinar Jaya Sport	44
Tabel 4.3	Usia Karyawan UD. Sinar Jaya Sport	45
Tabel 4.4	Biaya promosi, harga jual dan penjualan tahun 2015	48
Tabel 4.5	Biaya promosi, harga jual dan penjualan tahun 2016	49
Tabel 4.5	Biaya promosi, harga jual dan penjualan tahun 2017	50
Tabel 4.6	Analisis biaya promosi dan harga jual terhadap volume penjualan.....	58

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Hubungan Biaya Promosi Dan Harga Jual

Volume Penjualan..... 31

Gambar 4.1 Struktur Organisasi UD.Sinar Jaya Sport.....41

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **Anung Prasetyo**

Nim : 14211004

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

ANALISIS BIAYA PROMOSI DAN HARGA JUAL GUNA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN (STUDI KASUS PADA INDUSTRI PRODUK SERAGAM OLAHRAGA DI UD. SINAR JAYA SPORT)

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan Skripsi yang telah saya buat ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya.

Apabila ternyata di kemudian hari penulisan Skripsi ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.

Demikian, pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tidak dipaksakan.

Blitar, 31 Agustus 2018

Penulis,



Anung Prasetyo

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini Dosen Pembimbing dari :

Nama : Anung Prasetyo

NIM : 14211004

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

**ANALISIS BIAYA PROMOSI DAN HARGA JUAL GUNA
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN (STUDI KASUS PADA
INDUSTRI PRODUK SERAGAM OLAHRAGA DI UD. SINAR JAYA
SPORT)**

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan sejak 12 Februari 2018 sampai dengan 3 September 2018 dan memberikan persetujuan atas skripsi ini untuk diuji didepan dewan penguji skripsi.

Demikian persetujuan ini saya berikan sebagai syarat untuk mengikuti ujian Komprehensif bagi mahasiswa tersebut yang diatas.

Blitar, 3 September 2018

Pembimbing,



Rony Ika Setiawan, SE, MM.

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Imam Muhtarom
Jabatan : Pimpinan UD. Sinar Jaya Sport

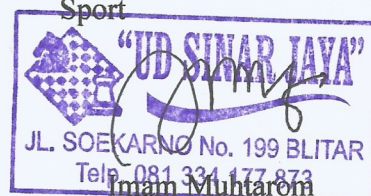
Dengan ini menyatakan :

Nama : Anung Prasetyo
NIM : 14211004
Kampus : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar
Jurusan : Manajemen
Judul : **ANALISIS BIAYA PROMOSI DAN HARGA JUAL
GUNA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN**
(Studi Kasus Pada Industri Produk Seragam Olahraga Di
UD. Sinar Jaya Sport)

Telah melakukan penelitian pada UD. Sinar Jaya Sport pada tanggal 10 Juni 2017 sampai 10 November 2017 guna menyusun laporan skripsi.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Blitar, 31 Agustus 2018
Pimpinan UD. Sinar Jaya
Sport



LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul :

**ANALISIS BIAYA PROMOSI DAN HARGA JUAL GUNA MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN (STUDI KASUS PADA INDUSTRI PRODUK SERAGAM
OLAHRAGA PADA UD. SINAR JAYA SPORT)**

Yang disusun oleh:

Nama : Anung Prasetyo

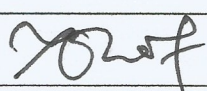
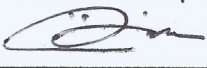
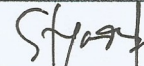
NIM : 14211004

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Telah diuji dan dinyatakan lulus pada tanggal 24 Oktober 2018

Susunan Dewan Penguji

NO	NAMA	KEDUDUKAN	TANDA TANGAN
1	Iwan Setya Putra, SE., Ak., MM	Penguji I	
2	Rony Ika Setiawan, SE.,MM	Penguji II	
3	Sulistya Dewi, W, SE.,MSA	Penguji III	

Blitar, 11 Desember 2018

Mengetahui,

Ketua Program Studi Manajemen



(Tanto Askriyandoko Putro, SE., MM)

Ketua Dewan Penguji



(Iwan Setya Putra, SE., Ak., MM)