

**ANALISIS TINGKAT PENETAPAN HARGA TERHADAP
VOLUME PENJUALAN SEPEDA MOTOR YAMAHA CV.
SUMBER MULIA MOTOR BLITAR**

SKRIPSI

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



Disusun Oleh :

Nama : Vadia Zain

NIM : 14221034

Pembimbing : Rony Ika Setiawan, SE, MM

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

2018

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini dosen pembimbing dari,

Nama : Vadia Zain

NIM : 14221034

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

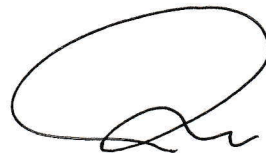
**ANALISIS TINGKAT PENETAPAN HARGA TERHADAP VOLUME
PENJUALAN SEPEDA MOTOR YAMAHA CV. SUMBER MULIA
MOTOR BLITAR**

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan sejak pada tanggal 12 Oktober sampai 30 Juli 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 yang tersebut diatas.

Blitar, 10 Desember 2018

Pembimbing



Rony Ika Setiawan, SE., MM

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Vadia Zain

NIM : 14221034

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

ANALISIS TINGKAT PENETAPAN HARGA TERHADAP VOLUME PENJUALAN SEPEDA MOTOR YAMAHA CV. SUMBER MULIA MOTOR BLITAR

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

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

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

Blitar, 10 Desember 2018



Vadia Zain



YAMAHA SUMBER MULIA MOTOR

DEALER RESMI YAMAHA

Jl. Tanjung No. 89 Sukorejo

YAMAHA

Email : admin@sumbermulia.com Telp: (0342) 806867

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

No: 16/YRM/NM-01/VII/17

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Wisnu Yulianto
Jabatan : Branch Manager
Alamat : Jl. Tanjung No. 89 Sukorejo

Dengan ini menerangkan bahwa:

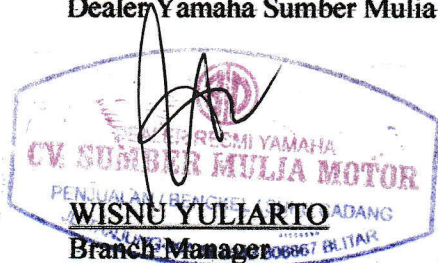
Nama : Vadia Zain
NIM : 14221034
Jurusan : Manajemen
Universitas : STIE Kesuma Negara Blitar
Tempat Penelitian : Dealer Yamaha CV. Sumber Mulia Motor Blitar
Waktu : Februari 2017 – Juli 2017

Telah melaksanakan Penelitian guna penyusunan Skripsi yang berjudul:

**ANALISIS TINGKAT PENETAPAN HARGA TERHADAP
VOLUME PENJUALAN SEPEDA MOTOR YAMAHA CV.
SUMBER MULIA MOTOR BLITAR.**

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Blitar, 10 Desember 2018
Dealer Yamaha Sumber Mulia Motor Blitar



LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul:

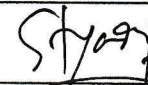

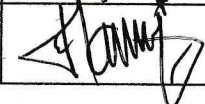
ANALISIS TINGKAT PENETAPAN HARGA TERHADAP VOLUME PENJUALAN SEPEDA MOTOR YAMAHA CV. SUMBER MULIA MOTOR BLITAR

Yang disusun oleh:

Nama : Vadia Zain
NIM : 14221034
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen

Telah diuji dan dinyatakan lulus pada 31 Agustus 2018

SUSUNAN DEWAN PENGUJI

No.	Nama	Kedudukan	Tanda Tangan
1.	Sulistya Dewi Wahyuningsih, SE., MSA	Penguji I	
2.	Rony Ika Setiawan, SE., MM	Penguji II	
3.	Sandi Eka Suprajang, SE., MM	Penguji III	

Blitar, 10 Desember 2018

Mengetahui,

Ketua Program Studi Manajemen

Ketua Dewan Penguji



(Tanto Askriyandoko Putro, SE, MM)



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

ABSTRAKSI

ANALISIS TINGKAT PENETAPAN HARGA TERHADAP VOLUME PENJUALAN SEPEDA MOTOR YAMAHA CV. SUMBER MULIA MOTOR BLITAR

VADIA ZAIN 14221034

Kata kunci : penetapan harga, volume penjualan

Suatu perusahaan dalam melakukan kegiatan pemasaran harus menetapkan tingkat harga, naik turunnya volume penjualan akan sangat berpengaruh terhadap pertumbuhan dan kelangsungan hidup produk yang dipasarkan. Untuk meningkatkan volume penjualan sepeda motor Yamaha CV. Sumber Mulia Motor selalu berusaha untuk memperkenalkan secara langsung kepada konsumennya agar mereka lebih mengenal produk yang dijual diperusahaan ini dan tertarik untuk membeli sepeda motor Yamaha tersebut.

Adapun tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh penetapan harga terhadap volume penjualan sepeda motor yamaha pada CV Sumber Mulia Motor Blitar. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan melakukan observasi melalui pengumpulan data seperti pemberian kuisisioner maupun wawancara untuk memperoleh data yang konkrit. Populasi dan sampel dalam penelitian ini adalah seluruh konsumen pada tahun 2017 berjumlah 120. Uji Instrumen yang digunakan adalah Uji validitas dan Uji Reliabilitas. Uji hipotesis menggunakan analisis regresi sederhana.

Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa penetapan harga berpengaruh secara parsial terhadap volume penjualan karena nilai t 8,987 lebih besar dari 1,670 dan berpengaruh signifikan nilai sig 0,000 lebih kecil dari 0,05 menunjukkan bahwa ada pengaruh yang signifikan dari variabel X terhadap variabel Y.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir jenjang Strata Satu yang berupa skripsi ini yang berjudul **“Analisis Tingkat Penetapan Harga terhadap Volume Penjualan Sepeda Motor Yamaha CV. Sumber Mulia Motor Blitar”**. Skripsi ini peneliti ajukan dalam rangka untuk melengkapi tugas dan memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Strata Satu (S1) Jurusan Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Kesuma Negara (STIEKEN) Blitar.

Selanjutnya dengan terselesainya skripsi ini, penulis tidak akan mampu menyelesaikannya tanpa bantuan, bimbingan, dukungan semangat dan motivasi dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini, tidak lupa penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Iwan Setya Putra, SE., Ak, MM. selaku Ketua STIEKEN Blitar.
2. Bapak Tanto Askriyandoko Putro, SE, MM, selaku Ketua Jurusan Manajemen.
3. Bapak Rony Ika Setiawan, SE., MM, selaku pembimbing yang telah membimbing dari awal sampai tahap penyelesaian skripsi.
4. Bapak Ibu Dosen yang pernah mengajar saya selama ini memberikan ilmunya, dan memberikan semangat untuk bisa meraih cita-cita dan masa depan yang cerah.
5. Bapak. Wisnu Yulianto, selaku pimpinan perusahaan CV. Sumber Mulia Motor Blitar yang telah memberikan izinnya untuk melakukan penelitian.

6. Rekan-rekan seperjuangan Program Studi Manajemen, terimakasih atas saran dan masukan.
7. Keluarga saya yang selalu memberi semangat moril dan materil.
8. Semua pihak yang tidak mungkin saya sebutkan satu persatu yang membantu memberikan dukungan, sehingga terselesaikannya skripsi ini.

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebanyak-banyaknya kepada semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu dalam kata pengantar singkat ini. Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan anugerah-Nya serta memberikan balasan kebaikan dengan iringan doa *jazakum Allah ahsan al-jaza'*.

Lebih dari itu penulis berharap semoga skripsi ini dapat berguna dan bermanfaat baik bagi penulis maupun bagi semua pihak yang membutuhkannya. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, kritik dan saran sangat diharapkan demi sempurnanya skripsi ini.

Blitar, 30 Juli 2018

Penulis,

Vadia Zain

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Halaman Persetujuan Skripsi	ii
Halaman Pernyataan Keaslian	iii
Halaman Pengesahan	iv
Abstraksi	v
Kata Pengantar	vi
Daftar Isi	vii
Daftar Tabel	ix
Daftar Gambar	xi
BAB 1 PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Permasalahan	3
C. Rumusan Masalah	3
D. Tujuan Penelitian	4
E. Kegunaan Penelitian	4
BAB 2 LANDASAN TEORI	
A. Hasil Penelitian Terdahulu	5
B. Pemasaran	9
1. Pengertian Manajemen Pemasaran	11
2. Tujuan Pemasaran	13
3. Konsep Pemasaran	14
C. Penetapan Harga	19
1. Tujuan Penetapan Harga	21
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi Penetapan Harga	26
D. Volume Penjualan	31
1. Indikator Volume Penjualan	33
E. Hipotesis Penelitian	36
F. Hubungan antar variabel	36

BAB III METODE PENELITIAN	
A. Waktu dan Tempat Penelitian	39
B. Jenis Penelitian	39
C. Definisi Operasional Variabel	40
D. Populasi Penelitian dan Sampel	41
E. Metode Pengumpulan Data	42
F. Teknik Analisa Data	44
BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Tempat Penelitian	48
B. Gambaran Umum Responden	63
C. Hasil Analisa Data	63
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	75
B. Saran	74
Daftar Pustaka	77
Lampiran	78

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1	Jumlah karyawan Dealer tahun 2017	54
Tabel 4.2	Tingkat pendidikan karyawan Dealer tahun 2017	55
Tabel 4.3	Data harga Sepeda Motor Yamaha tahun 2017	58
Tabel 4.4	Data volume penjualan sepeda motor Yamaha tahun 2017	60
Tabel 4.5	Analisa penetapan harga terhadap volume penjualan tahun 2017	61
Tabel 4.6	Deskripsi Responden Penelitian	63
Tabel 4.7	Hasil Pengujian Validitas	65
Tabel 4.8	Hasil Pengujian Reliabilitas	66
Tabel 4.9	Hasil Uji Parsial T	67
Tabel 4.10	Hasil Uji Simultan F	68
Tabel 4.11	Koefisien	69
Tabel 4.12	Uji Nilai Signifikan	70
Tabel 4.13	Koefisien Regresi Sederhana	71
Tabel 4.14	Hasil korelasi penetapan harga terhadap volume penjualan	72

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1	Struktur Organisasi	50
------------	---------------------------	----