

**ANALISA PELAYANAN PENJUALAN DAN
OPTIMALISASIPOTONGAN HARGA DALAM
PENINGKATAN TARGET PENJUALAN
PADA CV. BUMI ARTA WLINGI**

SKRIPSI

**Diajukan Guna Melengkapi Sebagian Syarat
Dalam melengkapi gelar Sarjana Ekonomi (SE)**



Disusunoleh:

Nama : ChoirulAnam
NIM : 12221007
Pembimbing : YudhantaSambarakresna, SE. Ak, M.Si

**JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI KESUMA NEGARABLITAR
BLITAR
2016**

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini dosen pembimbing dari,

Nama : Choirul Anam
NIM : 12221007
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

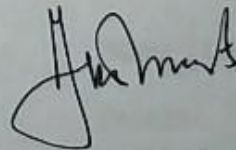
ANALISA PELAYANAN PENJUALAN DAN OPTIMALISASI POTONGAN HARGA DALAM PENINGKATAN TARGET PENJUALAN PADA CV. BUMI ARTA WLINGI

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan sejak tanggal 01 Oktober 2015 sampai dengan 16 Agustus 2016 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 di atas.

Blitar, 21 Agustus 2016

Pembimbing



Yudhanta Sambarakresna, SE, Ak, M.Si

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Choirul Anam
NIM : 12221007
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

ANALISA PELAYANAN PENJUALAN DAN OPTIMALISASI POTONGAN HARGA DALAM PENINGKATAN TARGET PENJUALAN PADA CV. BUMI ARTA WLINGI

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan Skripsi 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 tata tertib di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.

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

Blitar, 21 Agustus 2016

Penulis



Choirul Anam

CV. BUMI ARTA WLINGI

Jln. Ki Hajar Dewantara No.15 Talun, Blitar

Surat Keterangan

Pimpinan CV. Bumi Arta Wlingi, dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara (STIEKEN) Blitar yang disebut di bawah ini :

NAMA : Choirul Anam

NIM : 12221007

JURUSAN : Manajemen

Telah melaksanakan penelitian ini pada perusahaan kami mulai tanggal 1 Agustus 2015 sampai dengan 31 Desember 2015, dengan judul skripsi : ANALISA PELAYANAN PENJUALAN DAN OPTIMALISASI POTONG HARGA DALAM PENINGKATKAN TARGET PENJUALAN PADA CV. BUMI ARTA WLINGI.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sesuai yang diperlukan.

Blitar, 20 Agustus 2016


CV. BUMI ARTA
Yahya Habibi
Pimpinan Perusahaan

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

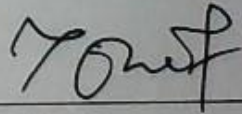
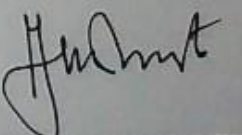
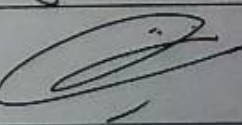
Skripsi dengan judul :

**ANALISA PELAYANAN PENJUALAN DAN
OPTIMALISASIPOTONGAN HARGA DALAM
PENINGKATAN TARGET PENJUALAN PADA CV. BUMI
ARTA WLINGI**

Yang disusun oleh :

Nama : Choirul Anam
NIM : 12221007
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen

Telah diuji dan dinyatakan lulus pada 17 Desember 2016
SUSUNAN DEWAN PENGUJI

NO	NAMA	KEDUDUKAN	TANDA TANGAN
1	Iwan Setya Putra, SE., Ak., MM., CA	Penguji 1	
2	Yudhanta Sambharakreshna, SE, Ak, M.Si	Penguji 2	
3	Rony Ika Setiawan, SE., MM.	Penguji 3	

Mengetahui,

Ketua Program Studi Manajemen

Ketua Dewan Penguji



Sandi Eka Suprajang, SE., MM.



Iwan Setya Putra, SE., Ak., MM., CA

Yudhanta Sambarakresna, SE, Ak, M.Si Sandi Eka Suprajang, SE., MM.

ABSTRAKSI

ANALISA PELAYANAN PENJUALAN DAN OPTIMALISASI POTONGAN HARGA DALAM PENINGKATAN TARGET PENJUALAN PADA CV. BUMI ARTA WLINGI

Choirul Anam - 12221007

Kata Kunci: pelayanan penjualan, potongan harga dan target penjualan

Penelitian ini bertujuan untuk melihat peningkatan target penjualan ditinjau dari pelayanan penjualan dan optimalisasi potongan harga pada CV. Bumi Arta Wlingi. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, dokumentasi dan observasi pada CV. Bumi Arta Wlingi.

Hasil analisis menunjukkan bahwa dari hasil pencapaian penjualan yang didapat tiga tahun dari tahun 2012 sampai tahun 2014 mengalami peningkatan. Namun pencapaian tersebut masih kurang maksimal dikarenakan hasil pencapaian penjualan belum mencapai dengan yang di targetkan oleh perusahaan.

Perusahaan CV. Bumi Arta Wlingi harus bisa meningkatkan pendapatkan lagi dan mencapai dengan yang ditargetkan perusahaan. Hal tersebut di barengi dengan memperbaiki sistem pelayanan penjualan dan optimalisasi *budget* potongan harga. Variabel pelayanan penjualan dan optimalisasi *budget* potongan harga mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap peningkatan target penjualan.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikumWr. Wb

Segala puji kepada ALLAH SWT. yang selalu memberikan rahmat dan Hidayah-Nya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Analisa Pelayanan Penjualan dan Otimalisasi *Budget* Potongan Harga dalam Peningkatan Target Penjualan di CV. Bumi Arta Wlingi Blitar” dengan baik. Sholawat dan salam semoga tetap terlimpahkan kepada Nabi Muhammad SAW, keluarga, para sahabat serta semua umatnya.

Skripsi ini disusun dengan segala kemampuan yang dimiliki penulis dalam rangka memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi “Kesuma Negara” (STIEKEN) Blitar.

Dalam penulisan laporan ini penulis tidak lepas dari bantuan berbagai pihak, untuk itu penulis mengucapkan terimakasih kepada :

1. Bapak Iwan Setya Putra, SE., Ak., MM., CA. Selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.
2. Bapak Yudhanta Sambarakresna, SE, Ak, M.Si Selaku Co dosen pembimbing utama yang telah mengarahkan dalam penyelesaian pengerjaan skripsi.
3. Bapak Sandi Eka Suprajang, SE., MM. Selaku Ketua Jurusan Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.

4. Bapak Yahya Habibi selaku pimpinan CV. Bumi Arta Wlingi, terima kasih yang sudah memberi izin untuk penelitian dan kesempatan yang telah diberikan kepada penulis.
5. Seluruh karyawan dan pelanggan CV. Bumi Arta Wlingi yang sudah membantu dalam kelancaran proses penelitian.
6. Seluruh keluarga tercinta, terutama kedua orang tua terima kasih telah memberikan dukungan, motivasi dan do'anya hingga terselesainya skripsi ini.
7. Teman-temanku seperjuangan yang tidak bias saya sebutkan satu persatu terima kasih yang telah membantu, memberi motivasi dan dukungan untuk penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari karna keterbatasan kemampuan, pengetahuan, dan penalaran yang ada dalam pembuatan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karna itu penulis mengharapkan kritik dan saran dari pihak. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

Wassalamu'alaikumWr. Wb

Blitar, 21 Agustus 2016

Penulis,

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.....	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. Teori Strategi Pemasaran	9
C. Toeri Pelayanan	13
D. Potongan Harga	16
E. Penjualan.....	19
F. Hubungan Pelayanan Penjualan, Potongan Harga dan Target Penjualan	22

BAB III METODE PENELITIAN

A. Defenisi Operasional Variabel.....	24
B. Populasi dan Sempel.....	25
C. Jenis Penelitian	26
D. Metode Pengumpulan Data.....	26
E. Teknik Analisa Data	27
F. Tempat dan Waktu Penelitian.....	28

BAB IV ANALISA DATA DAN PEMBAHASAN

A. Data Perusahaan.....	29
1. Sejarah Perusahaan	29
2. Visi dan Misi Perusahaan	30
3. Struktur Organisasi	31
B. Analisa Data.....	39
1. Menganalisa hasil wawancara tentang pelayanan penjualan perusahaan	39

2. Menganalisa hasil penjualan dan penyediaan <i>budget</i> potongan harga.....	41
3. Membandingkan hasil penjualan dari tahun 2012 sampai tahun 2014.....	58
C. Pembahasan	60

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan.....	63
B. Saran	65
Daftar Pustaka.....	66
Lampiran	

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Data Pencapaian Penjualan Tahun 2012	42
Tabel 4.2 Data Pencapaian Penjualan Tahun 2013	47
Tabel 4.3 Data Pencapaian Penjualan Tahun 2014.....	53

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Struktur Organisasi CV. Bumi Arta Wlingi 2016.....	31
Gambar 4.2 Diagram Line Data Pencapaian Penjualan 2012.....	43
Gambar 4.3 Diagram Line Data Pencapaian Penjualan 2013.....	48
Gambar 4.4 Diagram Line Data Pencapaian Penjualan 2014.....	54
Gambar 4.5 Diagram Line Pencapaian Penjualan Tahun 2012-2014	60