

**ANALISIS FAKTOR KUALITAS PRODUK DAN HARGA GUNA  
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA USAHA GENTENG UD.  
SUPER BLITAR**

**SKRIPSI**

Diajukan Guna Melengkapi Sebagian Syarat  
Dalam mencapai gelar Sarjana Manajemen (SM)



Disusun Oleh :

Nama : Ayu Agustina

NIM : 15211009

Pembimbing : Siti Sunrowiyati,SE.,MM

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI KESUMA NEGERA

KOTA BLITAR

2019

## LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang beranda tercantum di bawah ini Dosen Pembimbing dan

Nama : Ayu Agustina

NIM : 15211009

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

***ANALISIS FAKTOR KUALITAS PRODUK DAN HARGA GUNA  
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA USAHA GENTENG UD.  
SUPER***

Dengan ini kami menyatakan bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan sejak bulan Desember 2018 sampai dengan bulan Agustus 2019 dan memberikan persetujuan atas skripsi ini untuk untuk dipuji di depan dewan penguji skripsi.

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

Ribor, 09 Agustus 2019

Pembimbing



Siti Sunowati, SE, MM

## LEMBAR PERSETUJUAN KLASIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Ayo Agustina

NIM : 1531109

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi

**ANALISIS FAKTOR KUALITAS PRODUK DAN HARGA GUNA  
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA USATA GUNTING UD.  
SUPER**

Dengan ini menyatakan bahwa hasil pemisahan Skripsi yang telah saya buat ini merupakan hasil karya sendiri dan benar-benar klasian saya.

Apabila ternyata ditemukan hasil pemisahan Skripsi ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan atau tata tertib di bawah naung Fungsional Ilmu Ekonomi Kesatuan Negara Jember.

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

Batu, 09 Agustus 2019

   
Ayo Agustina

**UD. SUPER**

**Alamat : Dusun Bendorejo, Desa Bendosewu, Kecamatan Tulun,**

**Kabupaten Blitar, Telp. 085648180477.**

---

**SURAT KETERANGAN**

Yang beranda tergan di bawah ini :

Nama : Muhsen  
Jabatan : Pemilik UD. Super

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Ayu Agustina  
NIM : 15211009  
Kampus : STIE Kesuma Negeri Blitar  
Jurusan : Manajemen  
Program : Manajemen  
Judul : ANALISIS FAKTOR KUALITAS PRODUK DAN HARGA GUNA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA USAHA GENTENG UD. SUPER BLITAR.

Telah melakukan penelitian pada UD. Super pada bulan Juni 2019 sampai dengan bulan Agustus 2019 guna penyusunan laporan skripsi.

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

Blitar, 05 Agustus 2019  
  
Muhsen  
Pemilik

**LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI**

Skrripsi dengan judul:



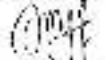
**ANALISIS FAKTOR KUALITAS PRODUK DAN HARGA CIPTA MENINGKATKAN  
VOLUME PENJUALAN PADA USAHA GENTENG UD. SUPER**

Yang disusun oleh:

Nama : *Jani Aguzma*  
NIM : *15211008*  
Jurusan : *Manajemen*  
Program studi : *Manajemen*

Telah diuji dan dinyatakan lulus pada 27 Agustus 2019

Susunan Dewan Penguji

NO	NAMA	KEDUDUKAN	TANDA TANGAN
1	SITI SINDIWIYATI, SE, MM	PENGUJI I	
2	IRWAN SETYA PUTRA, SE, MM, MMS	PENGUJI II	
3	KRISTYA DAMAYANTI, SE, MM	PENGUJI III	

Bina, 18 September 2019

Magisteri,

Ketua Program Studi Manajemen

Ketua Dewan Penguji



(HARTO ASRIYANTO, S.Pd, M.Pd, M.M, M.MS)

(IRWAN SETYA PUTRA, SE, MM, M.MS)

## **ABSTRAKSI**

### **ANALISIS FAKTOR KUALITAS PRODUK DAN HARGA GUNA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA USAHA GENTENG UD. SUPER BLITAR**

**Ayu Agustina – 15211009**

Kata Kunci : Kualitas produk, harga, volume penjualan

Permasalahan yang terjadi pada UD. Super bahan baku yang langsung diolah tanpa adanya pengecekan ulang membuat kualitas produk menjadi kurang bagus. Produk yang dihasilkan dengan kualitas yang kurang bagus tersebut menyebabkan volume penjualan mengalami penurunan. Volume penjualan merupakan sumber hidup perusahaan karena dengan volume penjualan dapat melihat naik turunnya pendapatan perusahaan. Selama ini harga yang ditetapkan perusahaan lebih tinggi dari para pesaing yang memproduksi produk sejenis. Harga jual tersebut membuat perusahaan kesulitan meningkatkan volume penjualan.

Pada penelitian ini menguji apakah kualitas produk dan harga berpengaruh untuk meningkatkan volume penjualan pada perusahaan. penelitian ini menggunakan 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 meningkatkan kualitas produk dan pengurangan harga jual akan dapat meningkatkan volume penjualan. UD. Super sebaiknya meningkatkan kualitas dalam produk yang dihasilkan untuk menarik minat konsumen. dengan peningkatan kualitas produk dan penetapan harga produk yang sesuai dengan harga pesaing diharapkan dapat mendorong peningkatan volume penjualan.

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, karena berkat rahmat dan hidayahNya, penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “ ***ANALISIS FAKTOR KUALITAS PRODUK DAN HARGA GUNA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA USAHA GENTENG UD. SUPER***, Skripsi ini merupakan salah satu syarat dalam mencapai gelar Sarjana Manajemen pada STIE Kesuma Negara Blitar.

Penulis menyadari tanpa adanya dukungan, petunjuk, bimbingan, serta bantuan berbagai pihak penulisan skripsi ini tidak dapat terselesaikan sebagaimana yang diharapkan, maka tidaklah berlebihan dalam kesempatan ini penulis menyampaikan terimakasih kepada :

1. Bapak Iwan Setya Putra SE, Ak, MM, CA., Selaku Ketua STIE Kesuma Negara Blitar.
2. Bapak Tanto Askariyandoko Putro SE, MM., MOS Selaku Ketua Program Studi Manajemen yang telah membantu selama kuliah di STIE Kesuma Negara Blitar.
3. Ibu Siti Sunrowiyati SE, MM., Selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan semangat bagi penulis sehingga skripsi ini bisa terselesaikan dengan maksimal.
4. Bapak Muhson selaku pimpinan dari UD. Super
5. Kepada seluruh pengajar dan staf karyawan STIE Kesuma Negara Blitar.
6. Kepada keluarga besar penulis yang tersayang Bapak Haryono dan Ibu Katinatin sebagai orang tua serta sahabat yang terhebat yang selalu mendukung, memberikan doa dan material sehingga terselesaikan skripsi ini.
7. Kepada nenek, kakak-kakak, keponakan serta keluarga besar penulis yang senantiasa menemani sehari-hari dan memberikan doa.
8. Prada Roni Kristanto sebagai pasangan yang mengajarku untuk menyingkapi proses hidup dengan kesabaran, yang selalu meluangkan waktu di sela-sela kesibukannya mengabdikan pada negara untuk memberikan semangat dan selalu mendukungku.

9. Yuni Fitria Ningsih dan Widya Gustiarni Putri yang rela meluangkan waktu untuk menemani, mendengarkan keluh kesah, bertukar pikiran, dan membantu dalam penyelesaian skripsi ini.
10. Kepada sahabat serta teman-teman penulis keluarga besar Manajemen pagi'15 yang telah bersedia bertukar pendapat mmberikan masukan dan serta saran kepada penulis dalam penulisan skripsi.
11. Untuk Idol kpop EXO yang menjadi hiburan saat fase jenuh dalam mengerjakan skripsi

Tentunya masih banyak sahabat dan pihak-pihak yang mendukung serta membantu penulisan kepada penulis dalam pembuatan skripsi ini, sehingga tidak mungkin penulis sebutkan satu persatu. Penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya. Tanpa adanya mereka penulis tidak dapat mengerjakan dan menyelesaikan skripsi ini. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, oleh sebab itu penulis berharap adanya saran dan kritikan dari pembaca skripsi ini. Akhir kata penulis berharap adanya saran dan kritikan dari pembaca skripsi ini berbagi bagi semua pihak.

Blitar, 09 Agustus 2019

Penulis

Ayu Agustina



## DAFTAR ISI

<b>Halaman Judul</b> .....	<b>i</b>
<b>Halaman Persetujuan Skripsi</b> .....	<b>ii</b>
<b>Halaman Pernyataan Keaslian</b> .....	<b>iii</b>
<b>Surat Keterangan Perusahaan</b> .....	<b>iv</b>
<b>Halaman Pengesahan</b> .....	<b>v</b>
<b>Abstraksi</b> .....	<b>vi</b>
<b>Kata Pengantar</b> .....	<b>vii</b>
<b>Daftar Isi</b> .....	<b>ix</b>
<b>Daftar Tabel</b> .....	<b>xi</b>
<b>Daftar Gambar</b> .....	<b>xii</b>
<b>Daftar Lampiran</b> .....	<b>xiii</b>
<b>I. PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Permasalahan .....	4
C. Rumusan Masalah.....	6
D. Tujuan Penelitian .....	7
E. Kegunaan Penelitian .....	7
<b>II. LANDASAN TEORI</b>	
A. Hasil Penelitian Terdahulu .....	8
B. Manajemen Pemasaran .....	11
C. Kualitas Produk .....	21
D. Harga.....	27
E. Volume Penjualan.....	30
F. Hubungan Kualitas Produk dan Harga Untuk Meningkatkan Volume Penjualan.....	35
G. Hipotesis .....	36
<b>III. METODE PENELITIAN</b>	
A. Waktu Dan Tempat Penelitian.....	37
B. Jenis Penelitian .....	37
C. Definisi Operasional Variabel .....	38
D. Populasi Dan Sampel.....	40
E. Metode Pengumpulan Data.....	42
F. Teknik Analisa Data .....	44
<b>IV. ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN</b>	
A. Gambaran Umum Perusahaan .....	51
B. Analisa Data.....	58
C. Hasil Uji Hipotesis.....	84
D. Pembahasan .....	85
<b>V. KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
A. Kesimpulan .....	89
B. Saran .....	9

**DAFTAR PUSTAKA ..... 91**

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Daftar Harga UD. Super Tahun 2018 .....	5
Tabel 1.2 Daftar Harga Pesaing Tahun 2018 .....	6
Tabel 2.1 Ringkasan Penelitian Terdahulu Yang Relevan.....	9
Tabel 3.1 Skala Pengukuran.....	43
Tabel 4.1 Daftar Harga UD. Super Tahun 2018 .....	56
Tabel 4.2 Daftar Harga Pesaing Tahun 2018 .....	57
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	59
Tabel 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	60
Tabel 4.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan .....	61
Tabel 4.6 Karakteristik Responden berdasarkan Pekerjaan .....	62
Tabel 4.7 Hasil Penilaian Responden Terhadap Kualitas Produk.....	63
Tabel 4.8 Hasil Penilaian Responden Terhadap Harga.....	65
Tabel 4.9 Hasil Penilaian Responden Terhadap Volume Penjualan.....	67
Tabel 4.10 Hasil Uji Validitas Kualitas Produk.....	69
Tabel 4.11 Hasil Uji Validitas Harga .....	70
Tabel 4.12 Hasil Uji Validitas Volume Penjualan .....	70
Tabel 4.13 Hasil Uji Reliabilitas Kualitas Produk .....	71
Tabel 4.14 Hasil Uji Reliabilitas Harga .....	72
Tabel 4.15 Hasil Uji Reliabilitas Volume Penjualan .....	72
Tabel 4.16 Hasil Uji Normalitas One-Sample Kolmogorov-Sminorv Test .....	74
Tabel 4.17 Hasil Uji Autokorelasi .....	78
Tabel 4.18 Hasil Uji Multikolinearitas.....	79
Tabel 4.19 Hasil Uji Regresi Linier Berganda.....	80
Tabel 4.20 Hasil Uji Parsial (Uji t) .....	81
Tabel 4.21 Hasil Uji Signifikan Simultan (Uji f).....	82
Tabel 4.22 Hasil Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) .....	83

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Data Penjualan UD. Super Tahun 2013-2018.....	5
Gambar 2.1 Hubungan Antara Variabel Kualitas Produk dan Harga Guna Meningkatkan Volume Penjualan .....	35
Gambar 4.1 Struktur Organisasi UD. Super.....	53
Gambar 4.2 Hasil Uji Normalitas Analisis Grafik.....	75
Gambar 4.3 Hasil Uji Normalitas <i>p-p plot of regression standardized Residual</i> .....	76
Gambar 4.4 Hasil Uji Heteroskedastisitas .....	77

## DAFTAR LAMPIRAN

1. Kuesioner Penelitian .....	93
2. Deskripsi Responden.....	96
3. Deskripsi Variabel.....	99
4. Hasil Uji Validitas.....	105
5. Hasil Uji Reliabilitas .....	109
6. Hasil Uji Asumsi Klasik .....	111
7. Hasil Uji Regresi Linier Berganda dan Uji Hipotesis.....	115