

**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 diuji 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 Sunandayani, 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 dipungsi.

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:

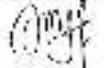
**ANALISIS FAKTOR KUALITAS PRODUK DAN HARGA CIPTA MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN PADA USAHA GENTENG UD. SUPER**

Yang disusun oleh:

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

Telah diuji dan dinyatakan lulus pada 27 Agustus 2019

Sesuai Dewan Pengaji

NO	NAMA	KEDUDUKAN	TANDA TANGAN
1	SITI SINDIWIYATI,SE,MM	PENGUJI I	
2	ANAN LISA SUPRIYANG,SE,MM,MOS	PENGUJI II	
3	KRISTYA DAMAYANTI,SE,MM	PENGUJI III	

Bina, 18 September 2019

Magisteri,

Ketua Program Studi Manajemen

Ketua Dewan Pengaji



(HARTO ASRIYANDOKO FUTRO,SE,MM,MOS)

(IWAN SETYA PUTRA,SE,MM,AL,CA)

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

Halaman Judul	i
Halaman Persetujuan Skripsi	ii
Halaman Pernyataan Keaslian	iii
Surat Keterangan Perusahaan	iv
Halaman Pengesahan	v
Abstraksi	vi
Kata Pengantar	vii
Daftar Isi	ix
Daftar Tabel	xi
Daftar Gambar	xii
Daftar Lampiran	xiii
I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Permasalahan	4
C. Rumusan Masalah.....	6
D. Tujuan Penelitian	7
E. Kegunaan Penelitian	7
II. LANDASAN TEORI	
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
III. METODE PENELITIAN	
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
IV. ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Perusahaan	51
B. Analisa Data.....	58
C. Hasil Uji Hipotesis.....	84
D. Pembahasan	85
V. KESIMPULAN DAN SARAN	
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

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Pendahuluan

Seiring dengan perkembangan zaman yang semakin cepat dan canggih, menuntut adanya perubahan. Perubahan dalam segala hal, perubahan dan perkembangan dalam dunia ekonomi dan teknologi yang semakin cepat, serta perlu konsumtif dari konsumen. Perubahan ini telah memaksa produsen dan para penjual untuk berfikir lebih aktif dan kreatif dalam menjaga kualitas dan menjual produksinya, agar tetap dapat bersaing dengan pesaing yang ada dan tetap dapat bertahan dipasar. Produk adalah suatu kumpulan atribut fisik, psikis, jasa, dan simbolik yang dibuat untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan pelanggan. Dengan konsep meningkatkan penjualan yang menekankan pada usaha untuk menjual produk sebanyak-banyaknya tanpa memperhatikan produk tersebut akan memuaskan konsumen atau tidak. Dalam hal ini perusahaan akan menggunakan segala macam upaya untuk meyakinkan konsumen bahwa produknya memiliki kualitas terbaik dan pantas untuk dibeli.

Kualitas produk merupakan senjata strategis yang potensial untuk mengalahkan pesaing. Jadi hanya perusahaan dengan menghasilkan kualitas paling baik akan tumbuh dengan pesat, dan dalam jangka panjang perusahaan tersebut akan lebih berhasil dari perusahaan yang lain. Kualitas produk erat hubungannya dengan baik buruknya suatu produk, karena kualitas produk merupakan elemen penilaian konsumen terhadap produk yang diinginkan. Kualitas produk menjadi penting karena dengan

terciptanya produk yang unggul dan baik maka akan mendorong konsumen dalam melakukan pembelian produk tersebut, seperti halnya genteng adalah komponen dari atap yang terbuat dari tanah liat untuk menutupi permukaan bagian atas yang terdiri dari bagian-bagian yang tersusun saling bertindih (*overlapping*). Genteng atap memiliki banyak jenis yaitu, genteng mantili, genteng karang pilang, genteng gelombang, dan genteng marondo dan lain sebagainya. Genteng dibuat dalam bentuk dan cara pemasangan yang bervariasi, namun bentuk paling umum adalah segi empat. Genteng atap harus dibuat tahan air karena melindungi bangunan dari hujan. Kualitas produk menjadi salah satu faktor yang menjadi pertimbangan konsumen sebelum membeli suatu produk. Kualitas ditentukan oleh kegunaan dan fungsinya, termasuk didalamnya daya tahan produk, eksklusifitas, kenyamanan, wujud luar (warna, model).

Harga merupakan peranan yang sangat penting dalam pemasaran baik itu bagi penjual maupun pembeli. Harga dijadikan sebagai bahan pertimbangan bagi konsumen dalam melakukan transaksi pembelian dan tidak boleh dikesampingkan oleh perusahaan. Harga adalah sejumlah uang yang diberikan atas produk dengan jumlah nilai yang ditukarkan para konsumen untuk memperoleh suatu produk. Maka harga yang dibayarkan oleh pembeli sudah termasuk layanan penjualan. Tujuan ini dapat meningkatkan penjualan dengan penetapan harga yang bisa menarik pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan yang sudah ada sebelumnya. Perusahaan juga harus menetapkan harga rendah untuk

mencegah persaingan masuk ke dalam pasar, atau menetapkan harga setingkat dengan pesaing untuk menstabilkan pasar.

Volume penjualan merupakan jumlah total yang dihasilkan dari kegiatan penjualan produk atau jasa. Jumlah penjualan yang semakin besar yang dihasilkan perusahaan, kemungkinan pula semakin besar laba yang akan dihasilkan oleh perusahaan. Oleh karena itu volume penjualan merupakan salah satu hal yang penting untuk kemungkinan perusahaan agar tidak mengalami kerugian. Maka volume penjualan yang menguntungkan dapat menjadi tujuan utama perusahaan dan bukan untuk kepentingan volume penjualan itu sendiri. Terdapat usaha-usaha yang dapat meningkatkan volume penjualan, seperti menjajakan produk dengan kualitas yang baik sehingga masyarakat dapat melihat dan menginginkan barang yang dijual, menempatkan barang dan pengaturan yang teratur sehingga produk yang dijual akan menarik perhatian bagi masyarakat, mengadakan pameran di setiap daerah agar dikenal masyarakat luas, melakukan discount atau potongan harga pada konsumen yang membeli barang tersebut.

UD. Super Blitar merupakan perusahaan yang memproduksi genteng dengan beraneka ragam jenis. Kualitas produk yang dihasilkan kurang begitu bagus sehingga mempengaruhi volume penjualan dalam UD. Super Blitar. Kualitas produk yang bagus dan memuaskan dapat menarik perhatian konsumen. Kualitas produk merupakan hal yang sangat penting bagi usaha bisnis seperti halnya dalam produksi genteng. Dalam usaha untuk memenuhi volume penjualan perusahaan perlu memiliki kualitas

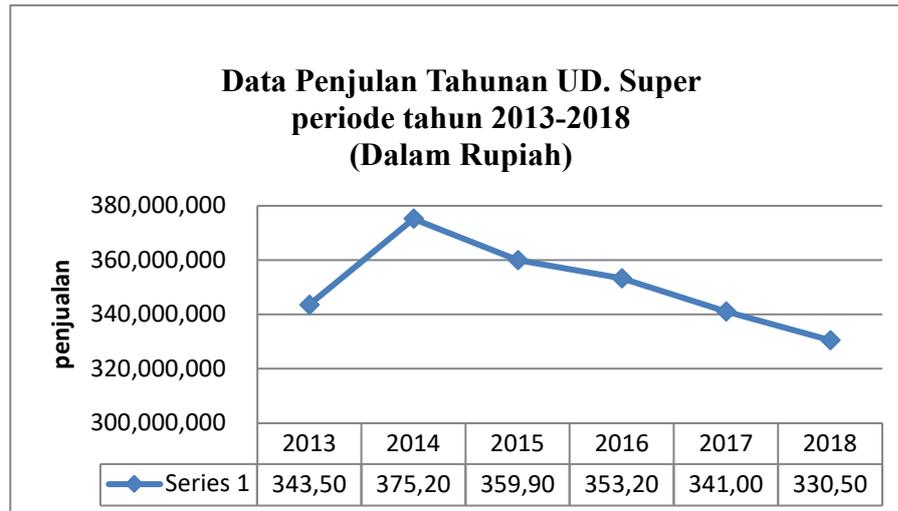
produk yang bagus agar konsumen merasa senang membeli produk perusahaan. Penjualan yang optimal adalah salah satu tujuan bagi perusahaan. Karena setiap perusahaan menginginkan laba yang maksimal untuk memenuhi produksi.

Selain itu UD. Super mempunyai permasalahan dimana harga pada UD. Super lebih tinggi dari pada pesaing. Hal ini mengakibatkan konsumen yang *sensitive* terhadap perbedaan harga akan memikirkan kembali untuk membeli produk tersebut sehingga berdampak pada penurunan volume penjualan di UD. Super Blitar.

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan, peneliti mengambil judul penelitian: Analisis Faktor Kualitas Produk dan Harga Guna Meningkatkan Volume Penjualan pada Usaha Genteng UD. Super Blitar.

B. Permasalahan

UD. Super Blitar merupakan perusahaan yang bergerak dibidang produksi genteng mengalami permasalahan yang ada UD. Super Blitar adalah kualitas produk yang dihasilkan perusahaan kurang bagus karena tidak menyeleksi bahan baku, seperti bahan baku yang baru di beli akan langsung diolah tanpa pengecekan ulang. Selain itu UD. Super mempunyai permasalahan dimana harga pada UD. Super lebih tinggi daripada pesaing. Hal ini mengakibatkan konsumen yang *sensitive* terhadap perbedaan harga akan memikirkan kembali untuk membeli produk genteng. Dalam keadaan seperti ini, perusahaan mengalami penurunan volume penjualan.



Sumber: Data diolah, 2019

Gambar 1.1

Data penjualan UD. Super Tahun 2013-2018

Berdasarkan Gambar 1.1 dapat dilihat bahwa penjualan pada UD. Super Blitar mengalami penurunan pada tahun 2016, 2017, dan 2018 disebabkan kualitas produk yang dihasilkan perusahaan kurang bagus dan penetapan harga yang terlalu mahal.

Tabel 1.1

Daftar Harga UD.Super tahun 2018

Genteng Press	Rp. 1.200
Genteng Karang Pilang	Rp. 2.000
Genteng Mantili Manual	Rp. 1.700
Genteng Mantili	Rp. 2.300
Genteng Slumpring	Rp. 1.500
Genteng Wuwung	Rp. 5.000
Genteng Gelombang	Rp. 3.400
Genteng Medot Mantili	Rp. 2.400

Sumber: Data UD. Super Blitar 2018

Tabel 1.2

Tabel harga pesaing tahun 2018

Genteng Press	Rp. 800
Genteng Karang Pilang	Rp. 1500
Genteng Mantili Manual	Rp. 1.200
Genteng Mantili	Rp. 1.700
Genteng Slumpring	Rp. 900
Genteng Wuwung	Rp. 2.500
Genteng Gelombang	Rp. 2.500
Genteng Medot Mantili	Rp. 1.000

Sumber: UD pesaing

Berdasarkan tabel 1.1 dan tabel 1.2 dapat dilihat bahwa penetapan harga produk yang dipasarkan oleh UD. Super Blitar sedikit lebih mahal dari pesaingnya. hal ini menyebabkan volume penjualan di UD. Super menurun.

C. Rumusan Masalah

Dalam rangka pencapaian untuk memperoleh tujuan perusahaan dengan adanya permasalahan, maka peneliti merumuskan masalah yang akan dibahas adalah:

1. Bagaimana menganalisis kualitas produk untuk meningkatkan volume penjualan pada UD. Super Blitar?
2. Bagaimana menganalisis harga untuk meningkatkan volume penjualan pada UD. Super Blitar?

D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui analisis kualitas produk untuk meningkatkan volume penjualan.
2. Untuk mengetahui analisis harga untuk meningkatkan volume penjualan.

E. Kegunaan Penelitian

1. Bagi penulis: penelitian ini dapat diharapkan untuk menambah pengetahuan bagi penulis dalam mengetahui kualitas produk dan harga dapat meningkatkan volume penjualan.
2. Bagi peneliti berikutnya: Dapat digunakan untuk informasi, bahan dan referensi dalam melakukan penelitian dengan topik yang sama dalam bidang pemasaran.
3. Bagi UD. Super Blitar: Dapat digunakan untuk salah satu masukan dalam mengambil keputusan dan diharapkan dapat dijadikan bahan pertimbangan untuk acuan dalam menghadapi permasalahan yang menghambat pencapaian tujuan perusahaan di masa yang akan datang.
4. Bagi Sekolah Tinggi Ekonomi Kesuma Negara Blitar: dari hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan yang lebih luas dan menambah referensi bagi mahasiswa lain yang melakukan penelitian yang sama.