

**ANALISIS HARGA JUAL PADA UD. SUMBER DAMAI BLITAR
UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN**

SKRIPSI

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



Disusun Oleh:

Nama : Lusia Dhevi Widyastuti

NIM : 14211021

Pembimbing : Sandi Eka Suprajang, SE., MM

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI KESUMA NEGARA
BLITAR
2018**

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini dosen pembimbing dari,

Nama : **Lusia Dhevi Widyastuti**

NIM : 14211021

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

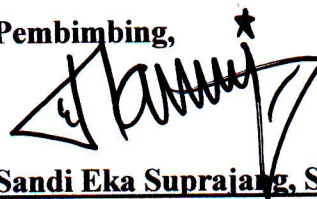
ANALISIS HARGA JUAL PADA UD. SUMBER DAMAI BLITAR UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan sejak tanggal 6 Oktober 2017 sampai dengan 27 Agustus 2018 dan memberikan persetujuan atas skripsi ini untuk diuji di depan dewan penguji skripsi.

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

Blitar, 27 Agustus 2018

Pembimbing,



Sandi Eka Suprajat, SE., MM

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : **Lusia Dhevi Widyastuti**

NIM : 14211021

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

ANALISIS HARGA JUAL PADA UD. SUMBER DAMAI BLITAR UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN

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, 27 Agustus 2018

Penulis,



Lusia Dhevi Widyastuti



UD. SUMBER DAMAI BLITAR

Dsn. Gangsri RT 02 / RW 02 Ds. Tingal, Kec. Garum, Kab. Blitar

Telp. 081333542440

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Totong

Jabatan : Pimpinan UD. Sumber Damai Blitar

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Lusia Dhevi Widyastuti

Nim : 14211021


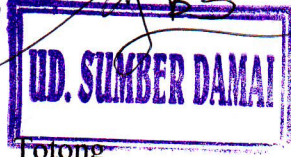
Jurusan : Manajemen

Universitas : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar

Telah selesai melakukan penelitian di UD. Sumber Damai Blitar untuk menyelesaikan penelitian dengan judul **“ANALISIS HARGA JUAL PADA UD. SUMBER DAMAI BLITAR UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN”** mulai Tanggal 15 Oktober 2017 sampai dengan 30 Desember 2017.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Blitar, 25 Agustus 2018



Totong

Pimpinan UD. Sumber Damai

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul :

ANALISIS HARGA JUAL PADA UD. SUMBER DAMAI BLITAR UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN

Yang disusun oleh :

Nama : Lusia Dhevi Widyastuti

NIM : 14211021

Jurusan : Manajemen

Program studi : Manajemen

Telah diuji dan dinyatakan lulus pada tanggal 17 Oktober 2018

Susunan Dewan Penguji

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

Blitar, 14 Desember 2018

Mengetahui

Ketua Program Studi Manajemen



(Tanto Askriyandoko Putro, SE.,MM)

Ketua Dewan Penguji



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

ABSTRAKSI

ANALISIS HARGA JUAL UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN

Lusia Dhevi Widyastuti –14211021

Kata Kunci: Harga Jual, Volume Penjualan

Perkembangan zaman yang semakin maju mendorong timbulnya persaingan usaha yang semakin ketat. Banyaknya perusahaan baru yang bergerak dibidang produksi sentrat mendorong lahirnya persaingan utamanya dalam dunia pemasaran. Harga jual menjadi faktor yang utama dalam kaitannya dengan minat beli konsumen yang berpengaruh terhadap tingkat volume penjualan perusahaan. Tujuan penelitian ini adalah untuk meningkatkan volume penjualan melalui analisis harga jual pada UD. Sumber Damai Blitar. Jenis penelitian yang digunakan adalah kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh data penjualan di UD. Sumber Damai Blitar. Sampel dalam penelitian ini adalah data penjualan di perusahaan tersebut pada tahun 2015, 2016, dan 2017. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan observasi, wawancara, dokumentasi. Teknik analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menganalisis harga dibandingkan dengan pesaing, menganalisis penyebab permasalahan yang timbul pada perusahaan, langkah-langkah pemecahan masalah yaitu dengan cara menurunkan harga untuk meningkatkan volume penjualan, melakukan analisis regresi linear sederhana, menarik kesimpulan. Berdasarkan hasil analisa data dapat disimpulkan bahwa pada UD. Sumber Damai Blitar menghadapi permasalahan dalam penjualan terutama harga jual untuk meningkatkan volume penjualan. Beberapa alternatif yang dapat diterapkan untuk memecahkan masalah adalah dengan cara menurunkan harga jual, mencari distributor pada bahan baku dengan harga yang relatif lebih rendah dengan bahan yang tetap mempunyai kualitas. Hasil perhitungan regresi linier sederhana yang digunakan sebagai peramalan penjualan pada tiga tahun kedepan dapat diketahui bahwa dengan penurunan harga jual maka volume penjualan perusahaan akan mengalami peningkatan.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis hanturkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan anugrah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Skripsi ini yang berjudul “Analisis Harga Jual Pada UD. SUMBER DAMAI BLITAR Untuk Meningkatkan Volume Penjualan” telah diselesaikan tepat pada waktunya. Skripsi ini diajukan untuk melengkapi tugas dan memenuhi sebagai salah satu syarat untuk mencapai gelar sarjana (S1) Ekonomi Jurusan Manajemen, di Sekolah Tinggi Ilmu Kesuma Negara (STIEKEN) Blitar. Penulis menyadari bahwa tanpa dukungan, bimbingan, dan bantuan dari berbagai pihak tidak mungkin dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan baik. Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih sedalam-dalamnya kepada :

1. Bapak Iwan Setya Putra SE.,AK.,MM.,CA, selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara (STIEKEN) Blitar.
2. Bapak Tanto Askriyandoko SE, MM, selaku Ketua Jurusan Manajemen di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.
3. Bapak Sandi Eka Suprajang SE., MM, selaku dosen Pembimbing yang telah memberikan ilmu, arahan serta bimbingan dengan kesabarannya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
4. Bapak dan Ibu Dosen yang telah memberikan mata kuliah selama di STIEKEN Blitar.
5. Seluruh jajaran Staf dan Tata Usaha STIEKEN Blitar.
6. Pimpinan serta seluruh karyawan UD. Sumber Damai Blitar yang telah bersedia membantu dalam penelitian ini.
7. Subandriyo dan Antonina Sri Mariamah sebagai orang tua, Andreas Dian Yusmawanto sebagai kakak yang sudah memberi dukungan, doa, dan semangat dalam mengerjakan Skripsi.

8. Novian Andrianto, yang memberikan dukungan perhatian serta semangat pada penulis untuk menyelesaikan Skripsi.
9. Rekan - rekan seperjuangan angkatan 2014 yang telah menjadi tempat berdiskusi selama proses mengerjakan Skripsi.
10. Teman – teman kampus yang setiap hari selalu mewarnai hari - hari penulis.
11. Okta, Novi, Pebri, Reydina, Senda, Danang, Erlina, Nova- Novi, Devi, Narinda, Anisa, Silvi, Vita, Dina, Saidah sahabat sejati yang sudah memberikan dukungan penuh dan semangat untuk penulis.
12. Seluruh pihak yang telah membantu penulis dalam segala hal namun tidak bisa penulis sebutkan satu persatu.

Coretan ucapan terimakasih pada lembaran ini tidaklah cukup penulis hanturkan dari lubuk hati paling dalam. Penulis berharap jasa - jasa dan kebaikan semua pihak yang telah membantu penulis mudah - mudahan mendapatkan balasan dari Tuhan Yang Maha Esa.

Blitar, 27 Agustus 2018

Penulis



Lusia Dhevi Widyastuti

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	x
Daftar Gambar.....	xi
Daftar Bagan	xii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Permasalahan.....	3
C. Rumusan Masalah	6
D. Tujuan Penelitian	6
E. Kegunaan Penelitian	6
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Hasil Penelitian Terdahulu.....	8
B. Manajemen Pemasaran.....	12
C. Harga Jual.....	15
D. Volume Penjualan	28
E. Hubungan Antara Harga Jual Untuk Meningkatkan Volume Penjualan.....	37
BAB III: METODE PENELITIAN	
A. Waktu dan Tempat Penelitian	39
B. Definisi Operasional Variabel.....	40
C. Populasi dan Sampel	40
D. Jenis Penelitian.....	40
E. Metode Pengumpulan Data	40
F. Teknik Analisa Data	41
BAB IV: ANALISA DATA DAN PEMBAHASAN	
A. Data Perusahaan	43
B. Hasil Analisa Data.....	49
C. Pembahasan	56

BAB V: KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan	58
B. Saran.....	59
DAFTAR PUSTAKA	61

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Volume Penjualan UD. Sumber Damai Blitar.....	3
Tabel 1.2	Harga Jual UD. Sumber Damai	4
Tabel 1.3	Harga Jual Pesaing	5
Tabel 4.1	Jumlah Karyawan UD, Sumber Damai Blitar.....	49
Tabel 4.2	Harga Jual UD. Sumber Damai Blitar.....	49
Tabel 4.3	Harga Jual Pesaing	51
Tabel 4.4	Volume Penjualan UD. Sumber Damai Blitar	51
Tabel 4.5	Perhitungan Regresi Linier Sederhana Antara Harga Jual dengan Volume Penjualan pada UD. Sumber Damai Blitar	53

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Hubungan antar Variabel Harga Jual dengan Volume

Penjualan.....37

DAFTAR BAGAN

Bagan 4.1 Struktur organisasi UD. Sumber Damai	47
--	----