

**ANALISIS HARGA DAN PROMOSI TERHADAP
PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN
(Studi Pada UD Nirmala Blitar)**

SKRIPSI

Diajukan guna melengkapi sebagai syarat dalam
mencapai gelar Sarjana Manajemen (SM)



Disusun Oleh :

Nama : M. Krisna Hidayat
NIM : 14211022
Pembimbing : Sandi Eka Suprajang, SE, MM

**JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI KESUMA NEGARA
BLITAR
2018**

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertandatangan dibawah ini dosen pembimbing dari :

Nama : M. Krisna Hidayat
NIM : 14211022
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

ANALISIS HARGA DAN PROMOSI TERHADAP PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN (Studi Pada UD. Nirmala Blitar)

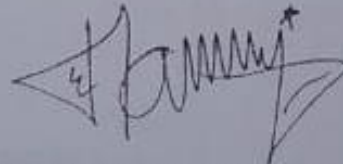
Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan sejak tanggal 23 Juni 2018 sampai tanggal 15 Agustus 2018 dan memberikan persetujuan atas skripsi untuk diuji di depan penguji skripsi.

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

No. induk	: B04202/PKN/2020
Tanggal Terima	: 16 JAN 2020
No. Klasifikasi	: SKR. MM1
Asal	: AI/SA/SD/SE/HP/...

Blitar, 15 Agustus 2018

Pembimbing



Sandi Eka Suprajang, SE, MM

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini.

Nama : M. Krisna Hidayat
Nim : 14211022
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

ANALISIS HARGA DAN PROMOSI TERHADAP PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN (Studi Pada UD. Nirmala Blitar)

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

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

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

Blitar, 15 Agustus 2018

Penulis,

METERAI
TEMPEL

EF3D3AFFE174592373

6000
ENAM RIBU RUPIAH



M. Krisna Hidayat

UD NIRMALA

Jl. Bogowonto No 342 Kota Blitar
HP. 085 856 620 412

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : **Muhammad Su'ud**
Jabatan : Pimpinan
Alamat : Kelurahan Pakunden Kecamatan Sukorejo Kota Blitar

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa yang beridentitas :

Nama : M. Krisna Hidayat
NIM : 14211022
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Manajemen
Universitas : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara (STIEKEN)
Blitar

Telah selesai melakukan penelitian di UD. Nirmala Jl. Bogowonto No 342 Kel. Pakunden Kec. Sukorejo Kota Blitar selama 5 (lima) bulan, terhitung mulai tanggal 2 Januari 2018 sampai dengan 2 Mei 2018 untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul "**ANALISIS HARGA DAN PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN**".

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan seperlunya.

Blitar, 14 Agustus 2018
Pimpinan UD. Nirmala



Muhammad Su'ud

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul :

Analisis Harga Dan Promosi Terhadap Peningkatan Volume Penjualan (Studi Pada UD. Nirmala Blitar)

Yang disusun oleh :

Nama : M. Krisna Hidayat

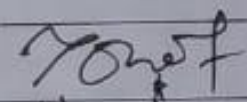
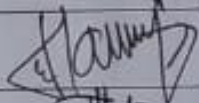
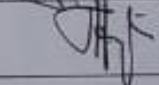
NIM : 14211022

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Telah diuji dan dinyatakan lulus pada 17 Oktober 2018

SUSUNAN DEWAN PENGUJI

NO	NAMA	KEDUDUKAN	TANDA TANGAN
1	Iwan Setya Putra, SE,Ak,MM,CA	Penguji I	
2	Sandi Eka Suprajang, SE,MM	Penguji II	
3	Siti Sunrowiyati, SE, MM	Penguji III	

Blitar, 18 Desember 2018

Mengetahui,

Ketua Program Studi Manajemen

Ketua Dewan Penguji

(Tanto Askriyandoko Putro SE,MM)

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

ABSTRAKSI

Analisis Harga Dan Promosi Terhadap Peningkatan Volume Penjualan (Studi Pada UD. Nirmala Blitar)

M. Krisna Hidayat - 14211022

Kata kunci: harga, promosi, volume penjualan.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peranan suatu harga dan promosi terhadap tingkat volume penjualan di UD. Nirmala Kel. Pakunden Kec. Sukorejo Kota Blitar.

Metode pengumpulan data penelitian ini adalah observasi, wawancara, kuesioner, triangulasi dan dokumentasi. Adapun jenis penelitian ini adalah jenis penelitian deskriptif kuantitatif.

Hasil penelitian pendapatan yang dilihat dari hasil laporan pendapatan pada tahun 2017 menunjukkan bahwa pendapatan UD. Nirmala Blitar mengalami naik turun. Dari hasil laporan pendapatan dari tahun 2015 sampai dengan 2017 menunjukkan nilai hasil penjualan terendah pada tahun 2016 yaitu Rp. 531.523.000,- sedangkan hasil penjualan tertinggi pada tahun 2015 yaitu sebesar 601.136.000,-. Dari hasil penjualan perlu ada perbaikan karena dari nilai rata-rata variabel harga sebesar 3,786 dan variabel promosi sebesar 3,758.

Hasil uji f diperoleh koefisien f hitung sebesar 112,889 dan Sig. 0,000. Oleh karena itu probabilitas jauh lebih kecil daripada 0,05. ($0,000 < 0,05$) maka dapat dinyatakan bahwa variabel bebas yaitu harga (X_1), dan promosi (X_2) secara simultan atau bersama-sama mempengaruhi variabel volume penjualan (Y). Hasil perhitungan regresi dapat diketahui bahwa koefisien determinasi (*adjuster R^2*) yang diperoleh sebesar 0,790. Hal ini berarti 79 persen variasi volume penjualan (Y) yang dapat dijelaskan oleh variabel bebas yaitu harga dan promosi

KATA PENGANTAR

Dengan rahmat Allah SWT dan dengan hidayah-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul : **“Analisis Harga Dan Promosi Terhadap Peningkatan Volume Penjualan (Studi Pada UD. Nirmala Blitar)”**.

Adapun maksud dari penyusunan skripsi ini adalah untuk melengkapi tugas dan memenuhi salah satu syarat guna mencapai gelar Sarjana Manajemen Di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara (STIEKEN) Blitar.

Pada kesempatan kali ini, penulis mengucapkan banyak terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Iwan Setya Putra, SE,Ak,MM,CA selaku ketua STIEKEN Blitar.
2. Bapak Tanto Askriyandoko, SE,MM. Selaku ketua Ketua Program Studi STIEKEN Blitar.
3. Bapak Sandi Eka Suprajang, SE,MM. Selaku dosen pembimbing skripsi.
4. Bapak dan Ibu dosen yang telah memberikan mata kuliah dengan baik selama berkuliah di STIEKEN Blitar.
5. Bapak Muhammad Su'ud selaku Pimpinan UD. Nirmala yang telah memberikan izinya untuk melakukan penelitian.
6. Bapak dan ibu dosen yang telah memberikan mata kuliah selama di STIEKEN Blitar.
7. Para dosen penguji skripsi yang telah berkenan menguji hasil penelitian penulis.
8. Seluruh keluarga tercinta, terutama orang tua dan saudara/i, saya sangat berterimakasih telah memberikan dukungan, motivasi dan doanya hingga terselesainya skripsi ini.
9. Teman-teman Manajemen angkatan 2014 yang selalu mendukungku.
10. Sahabat, teman dan semu pihak yang tidak bisa saya sebutkan satu per satu terimakasih yang telah membantu memberikan dukungan untuk penulis dalam skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini, masih sangat jauh dari kata sempurna dan serta tak luput dari kesalahan dan kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran dari semua pihak akan sangat berguna bagi penulis, dan semoga bermanfaat bagi kita semua.

Blitar, 15 Agustus 2018

Penulis

M. Krisna Hidayat

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	
LEMBAR PERSETUJUAN	i
SURAT BUKTI PENELITIAN	ii
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN	iii
ABSTRAKSI	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Permasalahan	4
C. Rumusan Masalah.....	6
D. Tujuan Penelitian	6
E. Kegunaan Penelitian.....	6
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Hasl Penelitian Terdahulu.....	8
B. Pemasaran	13
C. Harga.....	21
D. Promosi	33
E. Volume Penjualan.....	42
F. Hubungan Antara Harga dan Promosi Terhadap Volume Penjualan.....	46
G. Hipotesis	47
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Waktu dan Tempat Penelitian.....	48
B. Jenis Penelitian	48
C. Defenisi Operasional Variabel.....	48
D. Populasi dan Sempel.....	51
E. Metode Pengumpulan Data.....	52

F. Teknik Analisa Data	54
BAB IV ANALISA DATA DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Tempat Penelitian	59
B. Analisa Data.....	71
C. Pembahasan	92
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan.....	95
B. Saran.....	96
DAFTAR PUSTAKA.....	98
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Data Penjualan Tahun 2015-2017	6
Tabel 4.1 Ukuran dan Harga Produk UD. Nirmala	69
Tabel 4.2 Ukuran dan Harga Pesaing	70
Tabel 4.3 Data Responden Berdasarkan Umur	75
Tabel 4.4 Data Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	76
Tabel 4.5 Data Responden Berdasarkan Jenis Pekerjaan	74
Tabel 4.6 Harga	75
Tabel 4.7 Promosi	76
Tabel 4.8 Volume Penjualan	77
Tabel 4.9 Hasil Uji Reliabilitas	79
Tabel 4.10 Hasil Uji Validitas Variabel Harga.....	80
Tabel 4.11 Hasil Uji Validitas Variabel Promosi	81
Tabel 4.12 Hasil Uji Validitas Variabel Volume Penjualan.....	81
Tabel 4.13 Hasil Uji Multikorelasi	84
Tabel 4.14 Hasil Uji Autokorelasi	85
Tabel 4.15 Hasil Analisis Regresi Berganda	88
Tabel 4.16 Hasil Uji f	90
Tabel 4.17 Hasil Koefisien Determinasi	91

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Hubungan Antar Variabel	46
Gambar 4.1 Struktur Organisasi UD. Nirmala	63
Gambar 4.2 Grafik Uji Normalitas	83
Gambar 4.5 Grafik Uji Heterokedatisitas	87