

**UPAYA UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN MELALUI
HARGA DAN PROMOSI DI PT. MITRA TOTAL CEMERLANG
BLITAR**

SKRIPSI

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



Disusun Oleh :

Nama : Nonon Selvia
NIM : 14211029
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 : Nonon Selvia
NIM : 14211029
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen

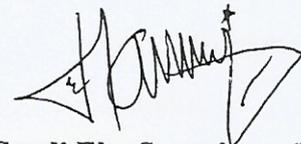
Judul Skripsi:

UPAYA UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN MELALUI HARGA DAN PROMOSI DI PT. MITRA TOTAL CEMERLANG BLITAR

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan sejak tanggal 6 Oktober 2017 sampai dengan 12 Maret 2018 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 diatas tersebut.

Blitar, 14 Maret 2018
Pembimbing,



Sandi Eka Suprajang, SE.,MM

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertandatangan di bawah ini,

Nama : Nonon Selvia
NIM : 14211029
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi:

UPAYA UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN MELALUI HARGA DAN PROMOSI DI PT. MITRA TOTAL CEMERLANG BLITAR

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 merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggung jawabkan 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, 14 Maret 2018

Penulis,



Nonon Selvia



SURAT KETERANGAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Cristine Anggraini Haliem B.Comp
Jabatan : Direktur PT. MITRA TOTAL CEMERLANG BLITAR

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Nonon Selvia
Jurusan : Manajemen
Nim : 14211029
Universitas : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar

Telah melakukan penelitian di PT. MITRA TOTAL CEMERLANG BLITAR untuk menyelesaikan peneli dengan judul UPAYA UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN MELALUI HARGA DAN PROM DI PT. MITRA TOTAL CEMERLANG BLITAR mulai tanggal 10 Oktober 2017 sampai dengan 10 Nover 2017.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Blitar, 13 Maret 2018


Cristine Anggraini H
(Direktur)

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul:

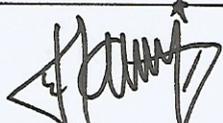
UPAYA UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN MELALUI HARGA DAN PROMOSI DI PT. MITRA TOTAL CEMERLANG BLITAR

Yang disusun oleh:

Nama : Nonon Selvia
NIM : 14211029
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen

Telah diuji dan dinyatakan lulus pada 22 Maret 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	Rony Ika Setiawan, SE.,MM	Penguji III	

Mengetahui, Blitar 23 April 2018

Ketua Program Studi Manajemen

Ketua Dewan Penguji



(Sandi Eka Suprajang, SE.,MM)



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

ABSTRAKSI

UPAYA UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN MELALUI HARGA DAN PROMOSI DI PT. MITRA TOTAL CEMERLANG BLITAR

Nonon Selvia – 14211029

Kata Kunci: Harga, Promosi, Volume Penjualan

Seiring dengan adanya kemajuan ilmu pengetahuan teknologi seperti saat ini untuk mencapai sebuah kesuksesan perusahaan diperlukan suatu konsep pemasaran yang tepat karena untuk dunia usaha saat ini persaingan sangat ketat dalam memasarkan produk dan jasanya, dalam pasar terdapat tawaran harga dan promosi yang baik agar dapat menarik konsumen.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui upaya untuk meningkatkan volume penjualan melalui harga dan promosi di PT. Mitra Total Cemerlang Blitar. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini berjenis deskriptif kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh kegiatan atau biaya yang dikeluarkan perusahaan seperti kegiatan promosi, harga perumahan yang selalu meningkat pada setiap tahun atau tipe tertentu dan data penjualan Perumahan Graha Tanjung tahun 2011 sampai 2016. Sedangkan sampel yang digunakan dalam penelitian adalah biaya promosi, harga perumahan yang selalu meningkat atau tipe perumahan tertentu dan data penjualan Perumahan Graha Tanjung dari tahun 2014 sampai 2016.

Berdasarkan hasil analisis data dapat disimpulkan bahwa upaya yang dapat dilakukan untuk meningkatkan volume penjualan melalui harga dan promosi di PT. Mitra Total Cemerlang Blitar adalah menambah berbagai jenis-jenis kegiatan promosi, seperti periklanan (*advertising*), penjualan tatap muka (*personal selling*), promosi penjualan (*sales promotion*), pemasaran langsung (*direct marketing*) dan mengoptimalkan kegiatan promosi seperti memberikan bonus kepada konsumen, mengikuti pameran, membentuk kemitraan, memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen dan menambah biaya promosi. Mengevaluasi harga dibandingkan dengan pesaing untuk meningkatkan volume penjualan. Berdasarkan dari hasil perhitungan regresi linier berganda yang digunakan sebagai peramalan penjualan pada tiga tahun berikutnya dapat diketahui bahwa dengan adanya penambahan biaya promosi dapat meningkatkan volume penjualan.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, yang telah memberikan rahmat, hidayat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi dengan judul “Upaya Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Melalui Harga dan Promosi Di PT. Mitra Total Cemerlang Blitar”.

Adapun maksud dari penyusunan skripsi ini untuk melengkapi tugas dan memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar sarjana (S1) Jurusan Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Kesuma Negara (STIEKEN) Blitar. Penulis menyadari bahwa terselesainya penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan, dukungan dan saran dari berbagai pihak.

Oleh karena 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 Sandi Eka Suprajang, SE.,MM. Selaku Ketua Program Studi Manajemen di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar, sekaligus pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan ilmu, arahan serta bimbingan bagi penulis dalam menyelesaikan penyusunan skripsi ini.
3. Seluruh dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar yang telah banyak memberikan ilmu kepada penulis.
4. Seluruh jajaran Staf dan TU yang banyak memberikan bantuan demi kelancaran sebuah perkuliahan.
5. Pimpinan serta seluruh karyawan PT. Mitra Total Cemerlang Blitar yang telah bersedia membantu dalam penelitian ini.

6. Semua pihak yang telah membantu penulis menyelesaikan Skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari akan keterbatasan ilmu dan kemampuan, sehingga skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, penulis membutuhkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari berbagai pihak yang dapat dipergunakan untuk kesempurnaan skripsi ini dapat bermanfaat baik bagi penulis, perusahaan dan bagi pihak lain yang berkepentingan dengan hasil penelitian ini.

Blitar, 14 Maret 2018

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	x
Daftar Gambar.....	xi

BAB I : PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Permasalahan.....	4
C. Rumusan Masalah	5
D. Tujuan Penelitian	5
E. Kegunaan Penelitian	6

BAB II : LANDASAN TEORI

A. Hasil Penelitian Terdahulu	7
B. Manajemen Pemasaran.....	12
C. Harga	15
D. Promosi	27
E. Volume Penjualan.....	35

F. Hubungan Antara Harga dan Promosi Dengan Volume	
Penjualan	38

BAB III : METODE PENELITIAN

A. Waktu dan Tempat Penelitian	39
B. Jenis Penelitian	39
C. Definisi Operasional Variabel	39
D. Populasi dan Sampel	40
E. Metode Pengumpulan Data	41
F. Teknik Analisa Data	42

BAB VI : ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

A. Data Perusahaan	44
B. Analisis Data	54
C. Pembahasan	73

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	77
B. Saran	79

Daftar Pustaka.....	81
----------------------------	-----------

Lampiran	82
-----------------------	-----------

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 : Biaya Promosi PT. Mitra Total Cemerlang	54
Tabel 4.2 : Harga Jual Perumahan PT. Mitra Total Cemerlang.....	55
Tabel 4.3 : Volume Penjualan PT. Mitra Total Cemerlang	56
Tabel 4.4 : Standar Deviasi Biaya Promosi dengan Volume Penjualan	65
Tabel 4.5 : Standar Deviasi Harga Jual dengan Volume Penjualan.....	65
Tabel 4.6 : Harga Jual Perumahan PT. Mitra Total Cemerlang.....	66
Tabel 4.7 : Harga Jual Pesaing.....	67
Tabel 4.8 : Analisis Regresi Linier berganda.....	68

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 : Hubungan Harga,Promosi dengan Volume Penjualan.....38