

**ANALISIS HARGA DAN PROMOSI GUNA
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA
UD. UKIL KREATIF BLITAR**

SKRIPSI

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



Disusun Oleh:

Nama : Qot Rotus Saidah
NIM : 14211032
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 : Qot Rotus Saidah

Nim : 14211032

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

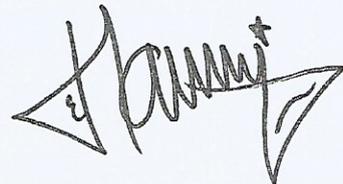
**“Analisis Harga Dan Promosi Guna Meningkatkan Volume Penjualan Pada
UD. Ukil Kreatif Blitar”**

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan sejak tanggal 11 Oktober 2017 sampai dengan 19 Juli 2018 dan memberikan persetujuan atas skripsi ini untuk di uji depan dewan penguji skripsi.

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

Blitar, 19 Juli 2018

Pembimbing,



Sandi Eka Suprajang, SE.,MM

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini dosen pembimbing dari:

Nama : QOT ROTUS SAIDAH

Nim : 14211032

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

**“Analisis Harga Dan Promosi Guna Meningkatkan Volume Penjualan Pada
UD. Ukil Kreatif Blitar”**

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

Apabila dikemudian hari hasil 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, 19 Juli 2018

Penulis,



QOT ROTUS SAIDAH

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Priyo Widigdo

Jabatan : Pemilik Perusahaan

Dengan ini menyatakan

Nama : Qot Rotus Saidah

Nim : 14211032

Kampus : STIE Kesuma Negara Blitar

Jurusan : Manajemen

Program : Manajemen

Judul : *ANALISIS HARGA DAN PROMOSI GUNA MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN PADA UD. UKIL KREATIF BLITAR*

Telah melakukan penelitian pada UD. UKIL KREATIF BLITAR pada tanggal 12 Januari 2018 sampai dengan 26 Maret 2018 guna menyusun laporan Skripsi.

Demikian surat keterangan ini di buat dengan sesungguhnya dan dapat digunakan sebagai mestinya.

Blitar, 23 Juli 2018

Pemilik Perusahaan

UKIL
KREATIF

Priyo Widigdo

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul:

***ANALISIS HARGA DAN PROMOSI GUNA MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN PADA UD. UKIL KREATIF BLITAR***

Yang disusun oleh:

Nama : Qot Rotus Saidah

NIM : 14211032

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Telah diuji dan dinyatakan lulus pada 16 Agustus 2018

SUSUNAN DEWAN PENGUJI

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

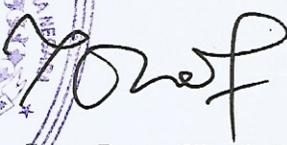
Blitar, 5 November 2018

Mengetahui,

Ketua Program Studi

Ketua Dewan penguji


(Tanto Askriyandoko Putra, SE.,MM)


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

ABSTRAKSI

“ANALISIS HARGA DAN PROMOSI GUNA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA UD. UKIL KREATIF BLITAR”

Qot Rotus Saidah – 14211032

Kata Kunci: Harga, Promosi, Volume Penjualan

Persaingan yang ketat dalam dunia bisnis saat ini, banyak perusahaan yang menawarkan jenis produk atau jasa yang sama dalam hal produksi kendang. UD. Ukil Kreatif Blitar merupakan perusahaan yang bergerak di bidang produksi kendang. Harga yang teralalu mahal dan kurangnya promosi mempengaruhi penjualan dalam perusahaan UD. Ukil Kreatif Blitar yang hanya melakukan promosi melalui paguyuban.

Jenis penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah penelitian deskriptif kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah data penjualan pada UD. Ukil Kreatif Blitar dari awal berdiri tahun 2010 hingga tahun 2017. Sampel penelitian yang digunakan adalah data penjualan diperusahaan dari tahun 2015, 2016 dan 2017. Karena pada tahun tersebut volume penjualan pada perusahaan UD. Ukil Kreatif Blitar mengalami penurunan.

Berdasarkan dengan harga jual yang lebih mahal dari pesaing tetapi memiliki kualitas barang yang bagus serta mempunyai keunikkan diharapkan tujuan perusahaan akan tercapai. Dari analisis regresi linier berganda dapat diketahui bahwa dengan harga jual yang sedikit lebih mahal dari pesaing dengan kelebihanannya. Hal ini dapat menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen. Dari analisis regresi linier berganda dapat diketahui bahwa dengan perluasan promosi pada perusahaan maka volume penjualan akan meningkat. Kegiatan untuk memperluas promosi yang dilakukan UD. Ukil Kreatif Blitar yaitu dengan melakukan potongan harga (*Discount*) dengan cara jika konsumen membeli produk diatas 10 unit maka diberikan potongan harga sebesar 10%, memberikan pelayanan yang baik untuk pelanggan serta mengikuti beberapa pameran yang ada, maka dimaksudkan agar konsumen melakukan pembelian yang berjumlah banyak dan melakukan pembelian ulang diperusahaan tersebut. UD. Ukil Kreatif Blitar juga perlu melakukan promosi lainnya contohnya dengan pembuatan banner di tepi-tepi jalan raya atau dengan melakukan promosi di media sosial yang sudah marak dimasyarakat. Maka dengan adanya hal tersebut ramalan penjualan pada tiga tahun berikutnya akan mengalami peningkatan penjualan pada perusahaan.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa, yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi dengan judul : **ANALISIS HARGA DAN PROMOSI GUNA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA UD. UKIL KREATIF BLITAR**. Adapun maksud dari penyusunan Skripsi ini adalah untuk wahana bagi peneliti untuk menyelesaikan permasalahan secara ilmiah dan memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi, Jurusan Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Kesuma Negara (STIEKEN) Blitar. Keberhasilan penulis skripsi ini tentu tidak lepas dari bantuan berbagai pihak. Maka pada kesempatan ini, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Iwan Setya Putra, SE.,Ak.,MM.,CA. selaku Ketua Tinggi Ilmu Kesuma Negara (STIEKEN) Blitar.
2. Bapak Sandi Eka Suprajang, SE, MM. Selaku Ketua Program Studi Manajemen dan sekaligus Dosen Pembimbing yang telah membimbing penulis dalam proses menyusun Skripsi ini.
3. Bapak Priyo Widigdo selaku pimpinan perusahaan UD. Ukil Kreatif Blitar yang telah memberikan izinnya untuk melakukan penelitian.
4. Bapak dan Ibu Dosen yang telah memberikan mata kuliah selama di STIEKEN Blitar.
5. Kedua orang tua penulis yang terkasih yaitu Bapak Suprianto dan Ibu Mujiati yang selalu mendukung, memberikan doa, kasih sayang dan dukungan moril juga materil.
6. Suami penulis yang terkasih yaitu Suryono yang telah memotivasi memberi semangat saat kuliah dalam penyusunan Skripsi sampai selesai.
7. Kakak terkasih yaitu Hendra Hermawan, Luki Novitasari dan Yayuk Ekowati yang telah memberikan semangat dan motivasi dalam proses penyusunan Skripsi sampai selesai.
8. Adik terkasih Vilza Nur aini yang telah memberikan semangat dalam proses penyusunan Skripsi sampai selesai.
9. Para sahabat terutama Nonon Selvia dan semua teman-teman yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu serta memberikan semangat dalam proses pengerjaan Skripsi ini, maupun dalam proses perkuliahan.

Penulis menyadari bahwa Skripsi ini jauh dari sempurna. Untuk itu kritik dan saran sangat penulis harapkan demi kesempurnaan Skripsi ini. Semoga Skripsi ini dapat berguna bagi kita semua, Amin.

Blitar, 19 Juli 2018

Penulis,

Qot Rotus Saidah

DAFTAR ISI

Halaman Judul.....	i
Halaman Persetujuan.....	ii
Halaman Pernyataan Keaslian.....	iii
Halaman Pengesahan	iv
Abstraksi	v
Kata Pengantar	vi
Daftar Isi.....	vii
Daftar Tabel	viii
Daftar Gambar.....	ix
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Permasalahan.....	5
C. Rumusan Masalah	7
D. Tujuan Penelitian	7
E. Kegunaan Penelitian.....	7
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Hasil Penelitian Terdahulu.....	8
B. Manajemen Pemasaran.....	14
C. Harga.....	20
D. Promosi	22
E. Volume Penjualan	29
F. Hubungan Antara Harga, Promosi Dan Volume Penjualan.....	34
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Waktu Dan Tempat Penelitian	36
B. Definisi Operasional Variabel.....	36
C. Populasi Dan Sampel	37
D. Jenis Penelitian.....	37
E. Metode Pengumpulan Data	37
F. Teknik Analisa Data.....	38
BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	40
B. Analisis Data	46
C. Pembahasan.....	57
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan	59
B. Saran.....	60
Daftar Pustaka	61

DAFTAR TABEL

Tabel 1	: Ukuran dan Harga UD. Ukil Kreatif Blitar	44
Tabel 2	: Ukuran dan Harga Pesaing	44
Tabel 3	: Penurunan Volume Penjualan UD. Ukil Kreatif Blitar.....	46
Tabel 4	: Perbandingan Harga dengan Volume Penjualan	51
Tabel 5	: Perbandingan Biaya Promosi dengan Volume Penjualan	52
Tabel 6	: Perhitungan Regresi Linier Berganda	56

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1	: Hubungan Antar Variabel.....	34
----------	--------------------------------	----