

**PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN HARGA  
TERHADAP VOLUME PENJUALAN (STUDI KASUS PADA  
UD. CAHAYA KOTA BLITAR)**

**SKRIPSI**

Diajukan guna melengkapi sebagian syarat  
dalam melengkapi gelar Sarjana Manajemen (SM)



Disusun oleh:

Nama : Ahmad Ro'is Sayfudin

NIM : 15211003

Pembimbing : Siti Sunrowiyati, SE, MM

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

2019

## LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini Dosen Pembimbing dari:

Nama : Ahmad Ro'is Sayfudin

NIM : 15211003

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :


***PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN HARGA TERHADAP  
VOLUME PENJUALAN (STUDI KASUS PADA UD. CAHAYA KOTA  
BLITAR)***

Dengan ini kami menyatakan bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan sejak bulan Desember 2018 sampai dengan Agustus 2019 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 tersebut di atas.

Blitar, 12 Desember 2019

Pembimbing



Siti Sunrowiyati, SE, MM



## LEMBAR PERSETUJUAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ahmad Rois S

NIM : 15211003

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

***PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN HARGA TERHADAP  
VOLUME PENJUALAN (STUDI KASUS PADA UD. CAHAYA KOTA  
BLITAR)***

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

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

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

Blitar 12 Agustus 2019

METERAI  
TEMPEL

TGL 20

3C0F2AHF138567975

6000  
ENAM RIBURUPIAH

Ahmad Rois Sayfudin





## UD. CAHAYA

Alamat: kelurahan Bendo, Kecamatan Kepanjen Kidul,

Kota Blitar

---

### SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Endang Dwi Hartiningsih, SE

Jabatan : Pemilik UD. Cahaya

Dengan ini menerangkan bahwa

Nama : Ahmad Ro'is Sayfudin

NIM : 15211003

Kampus : STIE Kesuma Negara Blitar

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN HARGA  
TERHADAP VOLUME PENJUALAN (STUDI KASUS  
PADA UD. CAHAYA KOTA BLITAR)

Telah melakukan penelitian oada UD. Cahaya pada bulan Februari 2019 sampai dengan bulan Agustus 2019 guna penyusunan laporan skripsi

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Blitar, Desember 2019

Endang Dwi Hartiningsih, SE





## LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul:

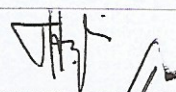
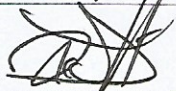
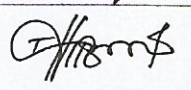
***PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN HARGA TERHADAP VOLUME  
PENJUALAN (STUDI KASUS PADA UD. CAHAYA KOTA BLITAR)***

Yang disusun oleh :

Nama : Ahmad Ro'is Sayfudin  
NIM : 15211003  
Jurusan : Manajemen  
Program Studi : Manajemen

Telah diuji dan dinyatakan lulus pada tanggal 18 Desember 2019

Susunan Dewan Penguji

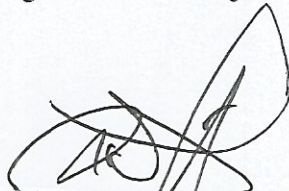
No	Nama	Kedudukan	Tanda Tangan
1	Siti Sunrowiyati,SE.,MM	Penguji I	
2	Tanto Askriyandoko Putro,SE.,MM,MOS	Penguji II	
3	Tety Widiyastuti,SE.,MM,MOS	Penguji III	

Blitar, 08 Januari 2020

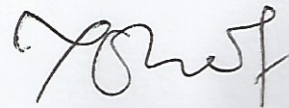
Mengetahui,

Ketua Program Studi Manajemen,

Ketua Dewan Penguji,



(Tanto Askriyandoko Putro, SE., MM, MOS)



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

## **ABSTRAKSI**

### **PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN HARGA TERHADAP VOLUME PENJUALAN (STUDI KASUS PADA UD.CAHAYA KOTA BLITAR)**

**Ahmad Ro'is Sayfudin – 15211003**

Kata Kunci : Kualitas produk, harga, volume penjualan

Strategi bisnis yang dilakukan oleh beberapa industri semakin ketat untuk menjaga eksistensi terhadap kompetitor. Salah satu strategi yang digunakan yaitu meningkatkan kualitas dan harga produk. Produk yang memiliki kualitas baik akan lebih banyak diminati oleh konsumen. Kini, konsumen tidak lagi memiliki keraguan untuk membayar harga yang lebih tinggi guna memperoleh produk yang memiliki kualitas yang baik.

Peningkatan minat konsumen terhadap produk yang dihasilkan dapat meningkatkan volume penjualan industri. Volume penjualan yang semakin besar dapat meningkatkan laba industri. Sehingga volume penjualan merupakan salah satu komponen penting yang dapat meningkatkan keuntungan. Kesulitan penyortiran yang dialami oleh UD. Cahaya menyebabkan produk memiliki kualitas yang tidak layak jual sehingga menyebabkan penurunan volume penjualan selama dua tahun terakhir yaitu tahun 2016 hingga 2018. Sehingga penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hasil analisis regresi linier berganda analisis faktor dalam variabel kualitas produk, harga penjualan dan volume penjualan UD. Cahaya.

Penelitian ini terletak di UD. Cahaya yang bergerak pada bidang grosir jeroan ayam. Penentuan responden dipilih dengan menggunakan metode *nonprobability sampling* dengan menggunakan teknik *accidental sampling*. Responden dalam penelitian ini terdiri dari 56 konsumen UD. Cahaya. Analisis data yang digunakan yaitu analisis deskriptif dan uji regresi linier berganda yang bertujuan untuk menguji pengaruh kualitas dan harga produk terhadap volume penjualan.

Hasil perhitungan regresi linier dapat disimpulkan dengan meningkatkan kualitas produk maka dapat meningkatkan volume penjualan UD. Cahaya. Sedangkan harga tidak berpengaruh terhadap volume penjualan. Oleh karena itu sebaiknya meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan untuk menarik minat konsumen dengan mempertimbangkan keterjangkauan harga dan kondisi pasar yang diharapkan dapat mendorong peningkatan volume penjualan.

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, karena berkat rahmat dan hidayah-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul ***“PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN HARGA TERHADAP VOLUME PENJUALAN (STUDI KASUS PADA UD.CAHAYA KOTA BLITAR)”***. 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. Iwan Setya Putra, SE, AK, MM selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Kesuma Negara (STIEKEN) Blitar.
2. Tanto Askriyandoko Putro,SE.,MM,MOS selaku Ketua Jurusan Manajemen STIEKEN Blitar.
3. Siti Sunrowiyati, SE, MM. selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan semangat bagi penulis sehingga skripsi ini bisa terselesaikan dengan maksimal
4. Endang Dwi Hartiningsih, SE selaku pimpinan dari UD. Cahaya
5. Seluruh Bapak dan Ibu dosen STIEKEN Blitar atas segala bimbingan dan ilmu yang diberikan kepada penulis.

6. Kepada keluarga besar penulis yang tersayang Bapak Sutikno dan Ibu Malikah sebagai orang tua serta sahabat yang terhebat yang selalu mendukung, memberikan doa dan material sehingga terselesaikan skripsi ini.
7. Kepada sahabat serta teman-teman penulis keluarga besar Manajemen 2015 yang telah bersedia bertukar pendapat memberikan masukan dan serta saran kepada penulis dalam penulisan skripsi
8. Semua pihak yang telah membantu kelancaran penelitian skripsi dan memberikan doa yang tidak dapat disebutkan penulis satu persatu.

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, 12 Desember 2019

Penulis

Ahmad Ro'is Sayfudin



## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>Halaman Judul .....</b>	<b>i</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI .....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN KEASLIAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>UD. CAHAYA .....</b>	<b>iv</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI .....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRAKSI.....</b>	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xiii</b>
<b>I. PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Pendahuluan.....	14
B. Permasalahan.....	3
C. Rumusan masalah.....	5
D. Tujuan Penelitian .....	5
E. Kegunaan Penelitian.....	6
<b>II. LANDASAN TEORI</b>	
A. Hasil Penelitian Terdahulu .....	7
B. Pemasaran .....	11
C. Manajemen Pemasaran.....	13
D. Kualitas Produk.....	14
E. Harga .....	16
F. Volume Penjualan .....	17
G. Hubungan Antara Kualitas Produk, Harga dan Volume Penjualan.....	19
H. Hipotesis.....	20
<b>III. METODE PENELITIAN</b>	
A. Waktu dan Tempat Penelitian .....	21
B. Jenis Penelitian.....	21

C.	Definisi Operasional Variabel.....	22
D.	Metode Penentuan Responden .....	24
E.	Metode Pengumpulan Data.....	25
F.	Teknik Analisis Data .....	27
<b>IV. ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN</b>		
A.	Gambaran Umum Tempat Penelitian.....	34
B.	Analisis Data .....	35
C.	Hasil Uji Hipotesis .....	57
D.	Pembahasan.....	59
<b>V. KESIMPULAN DAN SARAN</b>		
A.	Kesimpulan .....	63
B.	Saran.....	64
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>		<b>65</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel	Teks	Halaman
4.1	Karakteristik Responden berdasarkan Jenis Kelamin .....	32
4.2	Karakteristik Responden berdasarkan Kelompok Usia.....	65
4.3	Karakteristik Responden berdasarkan Tingkat Pendidikan .....	35
4.4	Karakteristik Responden berdasarkan Pekerjaan.....	36
4.5	Karakteristik Responden berdasarkan Tingkat Pendapatan.....	37
4.6	Hasil Penilaian Responden.....	38
4.7	Uji Validitas .....	42
4.8	Uji Reliabilitas .....	44
4.9	Uji Normalitas.....	45
4.10	Uji Heteroskedastisitas.....	46
4.11	Uji Multikolinieritas .....	47
4.12	Uji Linearitas.....	48
4.13	Uji Regresi Linier Berganda .....	65
4.14	Uji t.....	50
4.15	Uji F .....	51
4.16	Koefisien Determinasi ( $R^2$ ).....	52



## DAFTAR GAMBAR

Gambar	Teks	Halaman
1.1	Data grafik penjualan UD. Cahaya tahun 2014-2018.....	4
2.1	Hubungan Antara Variabel Kualitas Produk dan Harga Produk Guna Meningkatkan Volume Penjualan.....	17

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Teks	Halaman
1	Kuisisioner Penelitian.....	63
2	Data Responden .....	71
3	Hasil Kuisisioner.....	75
4	Uji Validitas .....	79
5	Uji Reliabilitas.....	80
6	Uji Normalitas.....	80
7	Uji Heteroskedastisitas.....	81
8	Uji Multikolinearitas .....	81
9	Uji Linieritas .....	81
10	Uji Regresi Linear Berganda.....	82
11	Uji t.....	82
12	Uji F .....	82
12	Uji Koefisien Determinasi.....	82