

**ANALISIS PENJUALAN MEBEL DITINJAU DARI HARGA
DAN PROMOSI PADA UD. NUGRAHA TALUN BLITAR**

SKRIPSI

Diajukan Guna Melengkapi Sebagai Syarat
Dalam mencapai gelar Sarjana Manajemen (SM)



Disusun Oleh :

Nama : Nofiasari
NIM : 15211035
Pembimbing : Tanto Askriyandoko Potro, SE., MM

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI KESUMA NEGARA
BLITAR

2019

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini dosen pembimbing dari :

Nama : Nofiasari
NIM : 15211035
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi :

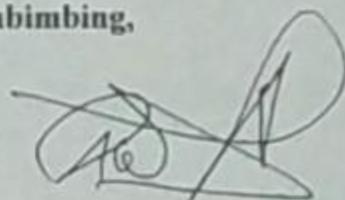
ANALISIS PENJUALAN MEBEL DITINJAU DARI HARGA DAN PROMOSI PADA UD. NUGRAHA TALUN BLITAR

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan sejak tanggal 9 September 2019 sampai tanggal 22 Oktober 2019 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 yang tersebut diatas.

Blitar, 22 Oktober 2019

Pembimbing,



Tanto Askriyandoko Putro, SE.,MM

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Nofiasari
NIM : 15211035
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi :

ANALISIS PENJUALAN MEBEL DITINJAU DARI HARGA DAN PROMOSI PADA UD. NUGRAHA TALUN 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 ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya akan bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kusuma Negara Blitar.

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

Blitar, 22 Oktober 2019

Penulis,


Nofiasari

UD. NUGRAHA
KENDALREJO-TALUN

Dengan Hormat,

Mengambil tindakan untuk surat permohonan izin penelitian. perihal penelitian Skripsi kepada mahasiswa :

Nama : Nofiasari
NIM : 15211035
Jurusan : Manajemen

Bersama ini kami sampaikan bahwa mahasiswa tersebut dapat kami terima untuk melaksanakan penelitian Skripsi dengan judul "**Analisis Penjualan Mebel Ditinjau Dari Harga Dan Promosi**" di Perusahaan kami mulai tanggal 24 Mei 2019 sampai 24 September 2019.

Demikian surat ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Blitar, 21 Oktober 2019

Menyetujui,



Lani Nugraha

Pemilik

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul :

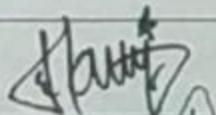
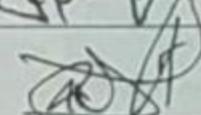
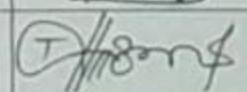
ANALISIS PENJUALAN MEBEL DITINJAU DARI HARGA DAN PROMOSI
PADA UD. NUGRAHA TALUN BLITAR

Yang disusun oleh :

Nama : Nofiasari
NIM : 15211035
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen

Yang telah diuji dan dinyatakan lulus pada tanggal 15 November 2019

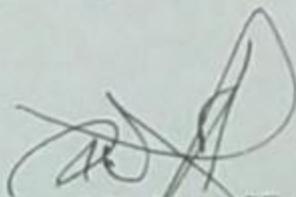
Susunan Dewan Penguji

No.	Nama	Kedudukan	Tanda Tangan
1.	Sandi Eka Suprajang, SE.,MM	Penguji I	
2.	Tanto Askriyandoko Putro, SE.,MM	Penguji II	
3.	Tetty Widiyastuti, SE.,MM	Penguji III	

Blitar, 29 November 2019

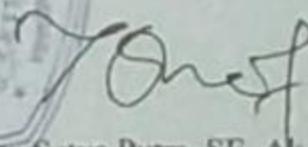
Mengetahui,

Ketua Program Studi



(Tanto Askriyandoko Putro, SE.,MM)

Ketua Dewan Penguji



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

ABSTRAKSI

ANALISIS PENJUALAN MEBEL DITINJAU DARI HARGA DAN PROMOSI PADA UD. NUGRAHA TALUN BLITAR

Nofiasari – 15211035

Kata kunci : Harga, Promosi, Penjualan

Penelitian ini dilakukan di UD. Nugraha. Penelitian ini terdiri dari variabel harga, promosi dan penjualan. Penelitian ini bertujuan untuk pengaruh harga dan promosi secara simultan terhadap penjualan pada UD. Nugraha. Latar belakang penelitian ini, peneliti menemukan masalah menetapkan harga barang yang masih tergolong tinggi dibandingkan dengan toko lain yang lebih terjangkau harganya dan kurangnya promosi pada produknya. Pengambilan data menggunakan acidental sampling adalah teknik pengambilan sampel berdasarkan kebetulan dengan jumlah 138 responden. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah kuesioner, wawancara, observasi dan dokumentasi. Metode analisis data menggunakan uji validitas, uji reliabilitas dan analisis regresi linier berganda dengan pendekatan statistik yang dilakukan melalui program SPSS.16. Hasil dari penelitian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa secara parsial harga berpengaruh signifikan terhadap penjualan ditunjukkan dengan nilai t sebesar 2,557 dan promosi berpengaruh terhadap penjualan ditunjukkan dengan nilai t sebesar 3,404. Harga dan promosi berpengaruh signifikan terhadap penjualan secara simultan dengan nilai f hitung sebesar 10,474 lebih besar dari f tabel 3,06 dengan nilai probabilitas 0. R *Square* pada analisis regresi sebesar 97,9% sedangkan sisanya sebesar 2,1% dijelaskan oleh faktor-faktor lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian ini. Saran dari penelitian ini UD. Nugraha perlu memperhatikan kegiatan promosi yang akan dilaksanakan agar konsumen dan calon konsumen mengetahui dan memahami produk jual beli produk yang ada di UD. Nugraha sehingga dapat meningkatkan penjualan kedepannya.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia-Nya yang telah dilimpahkan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul: **“ANALISIS PENJUALAN MEBEL DITINJAU DARI HARGA DAN PROMOSI PADA UD. NUGRAHA TALUN BLITAR”** sebagai salah satu syarat untuk meraih Gelar Sarjana Manajemen pada Jurusan progran Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis telah menerima pengarahan dari berbagai pihak baik langsung maupun tidak langsung, oleh karena itu dengan tulus hati, penulis ingin menyampaikan ucapak terima kasih kepada yang terhormat :

1. Bapak Iwan Setya Putra, SE.,Ak.,MM selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar
2. Bapak Tanto Askriyandoko Putro, SE., MM selaku Ketua Program Studi Manajemen Sekola Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Bitar sekaligus sebagai pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini.
3. Seluruh Dosen Pengajar yang teleh mengajar penulis selama masa kuliah.
4. Bapak Yuni Nugrraha selaku pimpinan UD. Nugraha yang telah memberikan kesempatan serta saran masukan kepada penulis dala rangka melakukan penelitan dan pengumpulan data guna penyusunan skripsi ini.
5. Kedua Orang tua ku tercinta atas segala perhatian, doa dan motivasi untuk segera menyelesaikan Skripsi. Kakak-kakaku yang juga memberikan dukungan untuk terus berusaha memberikan yang terbaik.
6. Temanku Febriana dan Recha terima kasih telah membantu meluangkan waktu untuk memberikan berbagai ilmu dalam menyelesaikan Skripsi.
7. Semua teman-temanku yang tidak disebutkan satu persatu yang telah membantu penulis baik secara langsung atau tidak langsung.

Semoga arahan, semangat dan bantuan yang telah diberikan menjadi amal dan ibadah bagi keluarga, bapak dan teman-teman, sehingga memperoleh balasan yang lebih baik dari Allah SWT.Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan.Untuk itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang dapat membangun untuk menjadikan kesempurnaan skripsi penulis.

Blitar, 17 Oktober 2019
Penulis

Nofiasari

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Halaman Persetujuan Skripsi	ii
Halaman Pernyataan Keaslian	iii
Halaman Keterangan Penelitian	iv
Halaman Pengesahan Skripsi	v
Abstraksi	vi
Kata Pengantar	vii
Daftar Isi	viii
Daftar Tabel	ix
Daftar Gambar	x
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Permasalahan	5
C. Rumusan Masalah	5
D. Tujuan Penelitian	6
E. Kegunaan Penelitian	6
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Penelitian Terdahulu	7
B. Manajemen Pemasaran	11
C. Pemasaran	12
D. Harga	14
E. Promosi	20
F. Penjualan	24
G. Hubungan Antar Variabel Harga Dan Promosi Terhadap Penjualan ..	28
H. Hipotesis	30
BAB III METODE PENGUMPULAN DATA	
A. Waktu Dan Tempat Penelitian	31
B. Jenis Penelitian	31
C. Definisi Oprasional Variabel	31
D. Populasi Dan Sampel	33
E. Metode Pengumpulan Data	34
F. Teknik Analisa Data	35
BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Tempat Penelitian	40
B. Analisis Data	43
C. Pembahasan	57
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan	60
B. Saran	60
DAFTAR PUSTAKA	62
LAMPIRAN	64

DAFTAR TABEL

		Halaman
Tabel 1.1	Data Target Penjualan Tahun 2015-2017	5
Tabel 2.1	Persamaan dan Perbedaan Penelitian	7
Tabel 2.2	Persamaan dan Perbedaan Penelitian	8
Tabel 2.3	Persamaan dan Perbedaan Penelitian	9
Tabel 2.4	Persamaan dan Perbedaan Penelitian	10
Tabel 2.5	Persamaan dan Perbedaan Penelitian	11
Tabel 4.1	Deskripsi Jenis Kelamin Responden	43
Tabel 4.2	Deskripsi Usia Responden	43
Tabel 4.3	Distribusi Jawaban Responden Variabel Harga	44
Tabel 4.4	Distribusi Jawaban Responden Variabel Promosi	46
Tabel 4.5	Distribusi Jawaban Responden Variabel Penjualan	47
Tabel 4.6	Hasil Uji Deskriptif Statistik	49
Tabel 4.7	Hasil Uji Validitas	50
Tabel 4.8	Hasil Uji Reliabilitas	51
Tabel 4.9	Hasil Kolmogorov Smirnov	52
Tabel 4.10	Hasil Multikolinieritas	53
Tabel 4.11	Hasil Analisis Linier Berganda	54
Tabel 4.12	Hasil Uji T (Pasrial)	55
Tabel 4.13	Hasil Uji F (Simultan)	56
Tabel 4.14	Hasil Koefisien Determinasi (R^2)	57

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Indikator Harga	17
Gambar 2.2 Hubungan Antar Variabel	28
Gambar 4.1 Struktur Organisasi	42