

**PENENTUAN PROMOSI DAN POTONGAN HARGA DALAM  
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN  
(Studi Pada Mebel Bima Karya Blitar)**

SKRIPSI

Diajukan guna melengkapi sebagian syarat  
Dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi ( SE)



Disusun Oleh :

Nama : Achmad Choirudin  
NIM : 13211001  
Pembimbing Utama : Rony Ika Stiawan, SE, MM.

**JURUSAN MANAJEMEN  
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI KESUMA NEGARA  
BLITAR  
2017**

## LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini dosen pembimbing dari :

Nama : **Achmad Choirudin**

Nim : 13211001

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

**Penentuan Promosi dan Potongan Harga Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (studi pada Mebel Bima Karya Blitar)**

Dengan ini bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan sejak tanggal 20 juli 2017 sampai dengan 20 juli 2017 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 yang tersebut di atas.

Blitar, 28 juli 2017

**Pembimbing**



**Rony Ika Stiawan, SE, MM.**

## LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini.

Nama : **Achmad Choirudin**  
Nim : 13211001  
Jurusan : Manajemen  
Program Studi : Manajemen  
Judul Skripsi : **PENENTUAN PROMOSI DAN POTONGAN HARGA DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN STUDI PADA MEBEL BIMA KARYA BLITAR**

Dengan ini menyatakan bahwa asli 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 untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Blitar, 17 Juli 2017

Penulis


**Achmad choirudin**

## SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Neni Citrawati

Jabatan : Pemilik Mebel Bima Karya

Alamat : Dsn. Tlogo II Rt. 04 Rw. 04 Ds. Tlogo Kec. Kanigoro Kab. Blitar

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa yang beridentitas :

Nama : Achmad Choirudin

NIM : 13211001

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Manajemen

Universitas : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar

Telah selesai melakukan penelitian di Mebel Bima Karya Blitar selama 1 (satu) bulan, terhitung mulai tanggal 01 Maret 2017 sampai dengan 31 Maret 2017 untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul "**PENENTUAN PROMOSI DAN POTONGA HARGA DALAM MENINGKATKAN VOLUM PENJUALAN**".

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

Blitar, 01 Agustus 2017



Pemilik Perusahaan

  
Neni Citrawati

## LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul :

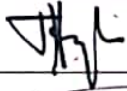

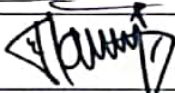
***PENENTUAN PROMOSI DAN POTONGAN HARGA DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN (Studi Pada Mebel Bima Karya Blitar)***

Yang disusun oleh:

Nama : Achmad Choirudin  
NIM : 13211001  
Jurusan : Manajemen  
Program studi : Manajemen

Telah diuji dan dinyatakan lulus pada 9 Oktober 2017

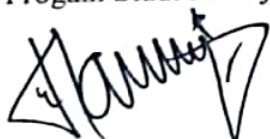
### SUSUNAN DEWAN PENGUJI

NO	NAMA	KEDUDUKAN	TANDA TANGAN
1	Siti Sunrowiyati, SE, MM	Penguji I	
2	Rony Ika Stiawan, SE, MM	Penguji II	
3	Sandi Eka Suprajang. SE,MM	Penguji III	

Blitar, 9 Oktober 2017

Mengetahui

Ketua Progam Studi Manajemen



(Sandi Eka Suprajang, SE, MM)



Ketua Dewan Penguji



(Iwan Setya Putra, SE.AK,MM)



## **ABSTRAKSI**

### **“PENENTUAN PROMOSI DAN POTONGAN HARGA DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN”(Studi Pada Mebel Bima Karya Blitar)**

Achmad Choirudin -13211001

Kata Kunci: promosi, potongan harga, volume penjualan

Penelitian ini bertujuan untuk melihat peningkatan pendapatan ditinjau dari strategi pemasaran melalui promosi dan memberikan potongan harga (diskon) kepada pelanggan atau konsumen pada Mebel Bima Karya Blitar. Pengumpulan data dilakukan melalui penyebaran kuesioner dan dilaksanakan pada beberapa konsumen sebagai sampelnya yaitu 25 konsumen. Analisis data penelitian ini menggunakan bantuan nilai mean item, mean variabel, serta melihat data valid dan reliabel menggunakan SPSS versi 17.

Hasil analisis menunjukkan bahwa dari hasil pendapatan yang diperoleh selama kurun waktu dua tahun mengalami naik turun, dapat dilihat dari ketiga variabel yang nilainya masih dibawah 4,00, variabel promosi masih di angka 3.76, variabel potongan harga yaitu 3.75, dan dedangkan variabel volume penjualan mencapai 3.35.

Perusahaan Mebel Bima Karya Blitar harus bisa menyetabilkan pendapatan dengan melakukan berbagai cara seperti melakukan promosi dan potongan harga untuk menarik perhatian pada konsumen.

## KATA PENGANTAR

### *Bismillahirrahmanirrahim*

*Alhamdulillahirobbil'alamin*, segala puji bagi Allah SWT, Tuhan yang Maha Esa, Maha Perkasa yang Maha Mulia lagi Maha Pengampun dzat yang merubah malam menjadi siang sebagai peringatan kepada orang – orang yang berfikir dan sebagai wawasan bagi orang – orang yang mengambil pelajaran, dan tempat kami menyerahkan segala urusan dan tidak ada daya dan upaya kecuali dengan pertolongan Allah SWT sehingga penulis didalam menyusun laporan proposal skripsi ini yang berjudul :“ **PENENTUAN PROMOSI DAN POTONGAN HARGA DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN Studi Pada Mebel Bima Karya Blitar**”. Sehingga dapat terselesaikan tepat pada waktunya, maksud dari penyusunan laporan Tugas Akhir ini adalah untuk memenuhi syarat kelulusan **Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar (Stieken Blitar) Jurusan Manajemen**.

Saya bersaksi bahwa tiada tuhan selain Allah yang maha pengasih lagi maha penyayang, dan saya telah bersaksi bahwa Nabi Muhammad SAW ialah hamba dan utusan-Nya yang selalu membimbing manusia ke jalan yang benar semoga rahmat dan kesejahteraan Allah SWT tetap dilimpahkan pada Nabi Muhammad SAW, beserta keluarga dan sahabatnya.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan proposal ini jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu kritik dan saran yang konstruktif demi kesempurnaan skripsi ini.

Dengan terselesainya skripsi ini tak lupa saya haturkan banyak terimakasih kepada yang terhormat:

1. Bapak Iwan Setya Putra, SE,AK,MM selaku ketua STIEKEN Blitar
2. Bapak Sandi Eka Suprajang. SE,MM selaku Ketua Jurusan Manajemen
3. Bapak Rony Ika Stiawan, SE, MM. selaku pembimbing dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Ibu Neni Citrawati selaku pemilik pemilik Mebel Bima Karya yang telah mengizinkan saya melakukan penelitian.
5. Kepada Ayah dan Bunda tercinta yang telah membimbingku sampai saat ini, yang selalu member motivasi dan Do'a kepada saya.
6. Kepada kakak – kakakku yang selalu saya sayangi, terimakasih atas semua dukunganny baik material dan moral.
7. Kepada kakak tingkat yang senantiasa memberi motivasi dan bantuan baik berupa moral maupun material, dan tak lupa kepada teman – teman seperjuangan yang selalu mendampingi saya untuk selalu maju demi kesuksesan bersama.

Blitar,17 Juli 2017

Penulis

Achmad Choirudin



## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN	iii
ABSTRAKSI	iv
SURAT BUKTI PENELITIAN	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang.....	1
B. Permasalahan .....	5
C. Rumusan Masalah.....	6
D. Tujuan Penelitian.....	6
E. Kegunaan Penelitian .....	6
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Penelitian Terdahulu.....	8
B. Pengertian Pemasaran.....	13
C. Strategi Pemasaran .....	17
D. Evolusi Konsep Pemasaran .....	19
E. Promosi .....	23

F. Harga, Kebijakan Harga, Potongan Harga (Diskon).....	32
G. Volume Penjualan .....	46
H. Hubungan Promosi dan Potongan Harga (Diskon) Dalam Meningkatkan Volume Penjualan .....	49
I. Hipotesis.....	50
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
A. Waktu dan Tempat Penelitian .....	52
B. Defenisi Operasional Variabel .....	52
C. Populasi dan Sempel.....	53
D. Jenis Penelitian.....	54
E. Metode Pengumpulan Data .....	54
F. Teknik Analisa Data.....	55
<b>BAB IV ANALISA DATA DAN PEMBAHASAN</b>	
A. Gambran Unum Perusahaan .....	59
1. Sejarah Perusahaan.....	59
2. Lokasi Perusahaan .....	60
3. Visi Dan Misi Perusahaan .....	61
4. Struktur Organisasi.....	62
B. Data Perusahaan .....	69
1. Tabulasi Hasil Kuisoner Promosi.....	73
2. Tabulasi Hasil Kuisoner Potongan Harga .....	75
3. Tabulasi Hasil Kuisoner Volume Penjualan.....	77
4. Uji Validitas.....	79

5. Uji Reliabilitas.....	82
6. Analisis Regresi Berganda .....	83
7. Uji F.....	85
8. Ujipersial T.....	86
9. Uji Determinan $R^2$ .....	88
C. Pembahasan .....	89
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan.....	91
B. Saran.....	92
DAFTAR PUSTAKA.....	94
LAMPIRAN	

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.2 Laporan Hasil Penjualan .....	69
Tabel 4.3 Data Potongah Harga Tahun 2014-2015 .....	70
Tabel 4.4 Kuisoner Promosi .....	73
Tabel 4.5 Kuisoner Potongan Harga .....	75
Table 4.6 Kuisoner Volume Penjualan.....	77
Tabel 4.7 Hasil Uji Validitas Promosi.....	80
Tabel 4.8 Hasil Uji Validitas Potongan Harga .....	80
Tabel 4.9 Hasil Uji Validitas Volume Penjualan .....	80
Tabel 4.10 Hasil Keseluruhan Uji Validitas.....	81
Tabel 4.11 Uji Reliabilitas Promosi .....	82
Tabel 4.12 Uji Reliabilitas Potongan Harga.....	82
Tabel 4.13 Uji Reliabilitas Volume Penjualan.....	82
Tabel 4.14 Uji Keseluruhan Promosi, Potongan Harga, Volume Penjualan.....	83
Tabel 4.15 Tabel Hasil Uji Regresi Berganda.....	84
Tabel 4.16 Hasil Uji Simultan F.....	85
Tabel 4.29 Hasil Uji Persial T .....	87
Tabel 4.30 Hasil Uji Determinan R <sup>2</sup> .....	88

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Hubungan Antar Variabel.....	53
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Mebel Bima Karya Blitar .....	67



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 :Kuesioner

Lampiran 2 : Uji Validitas dan Reliabilitas

Lampiran 3 : Analisis Regresi Linear Berganda

Lampiran 4 : Uji T, Uji F, Dan Uji  $R^2$