

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, PERIKLANAN DAN HARGA
TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA ONSIGHT OUTDOOR
EQUIPMENT SOLO**



SKRIPSI

Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat Guna Mencapai Gelar
Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhamamdiyah Surakarta

Oleh :

ANDI HARTANTO
NIM. B100090064

**JURUSAN MANAJEMEN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA
2014**

HALAMAN PENGESAHAN

Yang bertanda tangan di bawah ini telah membaca skripsi dengan judul :

“PENGARUH KUALITAS PRODUK, PERIKLANAN DAN HARGA TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA ONSIGHT OUTDOOR EQUIPMENT SOLO”.

Yang ditulis oleh :

Nama : ANDI HARTANTO

NIM : B100090064

Penandatanganan berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat untuk diterima.

Surakarta, Februari 2014

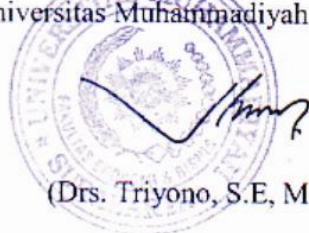
Pembimbing



(Edi Purwo Saputro,SE,M.Si)

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Surakarta



(Drs. Triyono, S.E, M.Si)



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA
FAKULTAS EKONOMI

Jl. A. Yani Tromol Pos I Pabelan Kartasura Telp (0271) 717417 Surakarta - 57102

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : **ANDI HARTANTO**
NIRM : **09.6.106.02016.500064**
Jurusan : **MANAJEMEN**
Judul Skripsi : **PENGARUH KUALITAS PRODUK, PERIKLANAN
DAN HARGA TERHADAP VOLUME PENJUALAN
PADA ONSIGHT OUTDOOR EQUIPMENT SOLO.**

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya buat dan serahkan ini merupakan hasil karya saya sendiri, kecuali kutipan-kutipan dan ringkasan-ringkasan yang semuanya telah saya jelaskan sumbernya. Apabila dikemudian hari terbukti dan atau dapat dibuktikan bahwa skripsi hasil jiplakan, maka saya bersedia menerima sanksi apapun dari Fakultas Ekonomi dan atau gelar dan ijazah yang diberikan oleh Universitas Muhammadiyah Surakarta batal saya terima.

Surakarta, Juni 2013

Yang Membuat Pernyataan

(Andi Hartanto)

MOTTO

Dan mohonlah pertolongan (kepada Allah) dengan sabar dan salat. Dan (salat) itu sungguh berat, kecuali bagi orang-orang yang khusyuk.

(QS. Al-Baqarah : 45)

“Sesungguhnya bersama kesulitan itu pasti ada kemudahan, maka apabila engkau telah selesai (dari suatu urusan), tetaplah bekerja keras (untuk urusan yang lain), dan hanya kepada Tuhanmulah engkau berharap”

(QS. Al-Insyirah: 6-8)

Jadilah Diri Sendiri, Carilah Jati Diri, dan Dapatkan Hidup yang Mandiri, Optimis, Karena Hidup Terus Mengalir dan Kehidupan Terus Berputar. Sesekali Lihatlah ke Belakang Untuk Melanjutkan Perjalanan yang Tiada Berujung.

(Jamil Azzaini)

Sebuah pengorbanan tidak cukup hanya dengan sebuah ucapan atau sekedar janji, tapi yang pantas menggabarkan adalah ketulusan hati yang di lukiskan dalam sebuah tindakan yang nyata.

(andi hartanto)

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah puja dan puji syukur selalu tercurahkan kepada Allah SWT pemilik mutlak jagad raya ini berkat rahmat dan hidayah-Nya yang selalu memberikan kesabaran dan kesehatan yang tidak ternilai harganya sehingga saya bisa menyelesaikan skripsi ini sampai selesai.

Sebuah karya yang sederhana ini saya persembahkan untuk :

- Kedua orang tuaku tercinta.
- Kakak dan adiku tersayang.
- Kakek dan nenekku tersayang.
- Calon pendamping hidupku Devi Pravitasari
- Sahabat-sahabatku semuanya
- Keluarga besar METALA
- Universitas Muhammadiyah Surakarta

- Semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini yang tidak mungkin disebutkan satu-persatu.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk : 1) Untuk mengetahui pengaruh kualitas produk terhadap volume penjualan pada Onsight outdoor equipment Solo; 2) untuk mengetahui pengaruh periklanan terhadap volume penjualan pada Onsight outdoor Equipment Solo; 3) untuk mengetahui pengaruh harga terhadap volume penjualan pada Onsight outdoor equipment Solo; dan 4) Untuk mengetahui pengaruh yang paling dominan pada Onsight Outdoor Equipment Solo.

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan data primer. Populasi dalam penelitian ini sebanyak 50 konsumen yang rata-rata mahasiswa pecinta alam sekitar surakarta. Metode analisis yang digunakan adalah analisis regresi linier dengan terlebih dahulu dilakukan uji asumsi klasik yang meliputi uji normalitas, uji multikolinearitas, uji heteroskedastisitas, uji autokorelasi, uji validitas, uji reabilitas dan pengujian hipotesis yang digunakan adalah uji signifikan dengan analisis regresi dan uji t.

Hasil penelitian ini membuktikan bahwa : 1) secara parsial kualitas produk terdapat pengaruh yang positif serta signifikan terhadap volume penjualan pada Onsight outdoor equipment; 2) secara parsial periklanan terdapat pengaruh yang positif serta signifikan terhadap volume penjualan pada Onsight outdoor equipment Solo; 3) secara parsial harga terdapat pengaruh yang positif namun tidak signifikan terhadap volume penjualan pada Onsight outdoor equipment Solo; 4) periklanan merupakan yang paling dominan mempengaruhi volume penjualan pada Onsight outdoor equipment ($\beta = 0,607$).

Berdasarkan hasil tersebut maka diharapkan perusahaan benar-benar memperhatikan kualitas produk karena memiliki pengaruh yang paling dominan terhadap peningkatan volume penjualan.

Kata kunci : *Kualitas produk, periklanan, harga, volume penjualan.*

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr.Wb

Puji syukur alhamdulillah penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah serta karunia-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi dengan judul : “PENGARUH KUALITAS PRODUK, PERIKLANAN DAN HARGA TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA ONSIGHT OUTDOOR EQUIPMENT SOLO” sebagai salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu baik secara langsung maupun tidak langsung hingga selesainya skripsi ini. Oleh karena itu dengan rasa tulus, ikhlas dan segala kerendahan hati, penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Triyono, S.E, M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta.
2. Bapak Drs. Agus Muqorobin, M.M. selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta.
3. Bapak Edi Purwo Saputro, SE, M.Si., selaku pembimbing utama yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan dengan penuh kesabaran serta kebijaksanaan dari awal di buat skripsi ini dan sampai akhir.


4. Ibu Irmawati, Ir. SE. MSi, selaku pembimbing akademik yang telah memberikan saran dan bimbingannya.
5. Bapak Atwal Arifin, SE, MSi., selaku Pembina METALA (Mahasiswa Ekonomi Pecinta Alam) yang sudah saya anggap seperti bapak sendiri dan telah memberikan bimbingan dan motivasi yang sangat luar biasa kepada saya.
6. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Manajemen yang telah memberikan bekal dengan berbagai ilmu dan pengetahuan yang bermanfaat kepada penulis.
7. Bapak dan Ibu tercinta terimakasih banyak atas segala pengorbanan, kasih sayang, motivasi, do'a yang tak kunjung henti, yang ikhlas membesarkanku dan yang telah mengajarkanku arti pentingnya kerja keras serta usaha.
8. Saudara-saudaraku kakakku Hermawan dan Adikku Rini Hartanti yang dulu ketika kecil sering berantem namun aku tetap sayang kalian dan terimakasih telah membantuku untuk meraih gelar sarjana. Semoga cita-cita kita tetap sama yaitu membahagiakan kedua orang tua kita.
9. Kakek dan nenekku semoga selalu di beri kesehatan dan umur panjang, terimakasih untuk do'a dan nasehatnya selama ini.
10. Kekasihku Devi Pravitasari terimakasih atas motivasi, perhatian, kasih sayang dan pengorbananmu selama ini meski selama ini aku sering buat kamu menangis dan kecewa, namun begitu aku tetap sayang kamu.

11. Teman-teman seperjuanganku pengurus METALA periode 2013 yang telah mendukung dan mensupportku selama menjadi Ketua Umum di METALA aku tidak mungkin bisa melupakan kenangan dan perjuangan bersama kalian.
12. Angkatan GLADI XX METALA 2009 atun, bento, sepul, tumini, cangik, ebi, limbuk tangis dan canda tawa kita dulu tak mungkin bisa terlupakan.
13. Keluarga besar METALA FEB UMS disinilah aku benar-benar di tempa dan dibina semoga METALA selalu jaya.
14. Onsight outdoor equipment n bose Muhammad Fauzan yang bersedia direpotkan untuk membantu menyelesaikan skripsi ini, terimakasih banyak.
15. Teman-teman bangku kuliah terutama kelas B terimakasih banyak pasti aku rindu dengan kebersamaan kita dulu.
16. Semua teman-teman Fakultas Ekonomi dan Bisnis angkatan 2009 semoga kalian di beri kesuksesan dunia akhirat.
17. Semua pihak yang telah membantu dan yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu.

Dengan penuh kerendahan hati penulis menyadari bahwa dalam penulisan ini masih terdapat kekurangan, maka penulis berharap semoga karya ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan semua pihak yang membutuhkan.

Surakarta, Februari 2014

Penulis



(Andi Hartanto)

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
ABSTRAKSI	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL	xiii
BAB I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian	6
E. Sistematika Penulisan	7
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	
A. Bauran pemasaran	9
B. Bauran promosi	14
C. Faktor-faktor yang mempengaruhi Promotional mix	20

D. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan	24
E. Penelitian Terdahulu	26
BAB III. METODE PENELITIAN	
A. Kerangka pemikiran	30
B. Hipotesa	31
C. Populasi dan Sampel	32
D. Jenis dan sumber data	32
E. Metode Pengumpulan Data	33
F. Skala pengukuran hasil data primer	34
G. Teknik analisis data	34
BAB IV. ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Perusahaan Dan Responden	41
B. Analisis Data dan Pembahasan	44
BAB V. PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	60
B. Saran - saran.....	61
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 kerangka pemikiran.....	19
Gambar 3.2 struktur organisasi	29

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1. Hasil Uji Validitas Variabel Kualitas Produk	30
Tabel 4.2 Hasil Uji Validitas Variabel Periklanan	30
Tabel 4.3 Hasil Uji Validitas Variabel Harga	31
Tabel 4.4 Hasil Uji Validitas Variabel Volume Penjualan.....	32
Tabel 4.5 Ringkasan Hasil Uji Reliabilitas	32
Tabel 4.6 Hasil Uji Normalitas.....	33
Tabel 4.7 Hasil Uji Autokorelasi.....	34
Tabel 4.8 Hasil Uji Multikolinearitas.....	34
Tabel 4.9 Hasil Uji Heteroskedastisitas	35
Tabel 4.10 Hasil analisis regresi berganda.....	36