

**PENGARUH PROMOSI, POTONGAN HARGA, DAN
PELAYANAN TERHADAP VOLUME PENJUALAN
PADA PERUSAHAAN RITEL “ALFAMART”
(Study Kasus Alfamart : PT. Alfariatri Jaya)**



SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas Dan Syarat-Syarat Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Disusun oleh:

CHANDRA YULIANTO

B 100 080 020

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI
DAN BISNIS**

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA

2014

PENGESAHAN

Yang bertandatangan dibawah ini telah membaca Skripsi dengan judul:

**PENGARUH PELAYANAN,PROMOSI, DAN POTONGAN HARGA
TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN RITEL
“ALFAMART” (Studi Kasus Alfamart : PT. Alfariatri Jaya).**

Yang ditulis oleh :

CHANDRA YULIANTO

B 100 080 020

Penandatangan berpendapat bahwa Usulan Penelitian tersebut telah memenuhi syarat untuk diterima.

Surakarta, 30 April 2014

Pembimbing



(Drs. Kusdiyanto, MSi)

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis

Universitas Muhammadiyah Surakarta



(Dr. Triyono, 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 dibawah ini :

Nama : **CHANDRA YULIANTO**
NIRM : **B 100 080 020**
Jurusan : **MANAJEMEN**
Judul Skripsi : **PENGARUH PELAYANAN, PROMOSI, DAN
POTONGAN HARGA TERHADAP VOLUME
PENJUALAN PADA PERUSAHAAN RITEL
"ALFAMART" (Studi Kasus Alfamart : PT.
Alfariatri Jaya)**

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 ini 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, **30 APRIL 2014**

Yang membuat pernyataan,

CHANDRA YULIANTO

MOTTO

- Jadikanlah kesalahan sebagai pembelajaran untuk selalu melangkah
kedepan.
(Penulis)
- Manisnya perjalanan terasa menyenangkan apabila dijalani dengan
kejujuran
(Penulis)

PERSEMBAHAN

Dengan segala kerendahan hati penulis persembahkan skripsi ini, special untuk :

- ✓ Allah SWT, sembah sujud syukurku untuk sumber kekuatan dan tujuan hidupku atas segala limpahan rahmat serta hidayah-Nya.
- ✓ Papa dan Mamaku tercinta, yang telah banyak berkorban, memberikan dorongan, kasih sayang, nasihat, doa serta kebahagiaan yang begitu indah dalam hidupku.
- ✓ Adiku tercinta yang banyak memberikan dukungan, semangat, inspirasi, dan kebersamaan.
- ✓ Teman-temanku yang telah memberikan bantuan, waktu, kekompakan dalam kebersamaan.

ABSTRAK

PENGARUH PROMOSI, POTONGAN HARGA, DAN PELAYANAN TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN RITEL “ALFAMART”

(Studi Kasus Alfamart : PT. Alfariatri Jaya)

Chandra Yulianto. B 100080020. Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi
Dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Surakarta 2013.

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui variabel mana yang dominan berpengaruh terhadap tingkat volume penjualan pada minimarket alfamart. Variabel yang akan dianalisis adalah promosi, potongan harga, dan pelayanan dari variabel bebas, dan variabel tak bebas adalah pelayanan.

Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen gerai-gerai alfamart yang berada di setiap kota. Sampel dalam penelitian ini terdiri dari 100 konsumen. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menyebarkan kuesioner yang memberikan daftar pertanyaan kepada responden. Metode analisis data menggunakan analisis regresi berganda, uji t, ketetapan model (uji F), dan uji determinasi (R^2).

Berdasarkan hasil analisis dan penelitian variabel promosi, potongan harga, dan pelayanan baik secara parsial maupun bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap penjualan dan variabel promosi mempunyai nilai koefisien beta sebesar 0,306 yang lebih besar dibandingkan variabel potongan harga yang mempunyai nilai koefisien beta sebesar 0,264, dan variabel pelayanan yang mempunyai nilai koefisien beta sebesar 0,227. Hal ini menunjukkan variabel promosi paling dominan berpengaruh terhadap volume penjualan alfamart disbanding dengan variabel potongan harga, dan pelayanan.

Kata kunci: promosi, potongan harga, pelayanan, penjualan

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr. Wb

Alhamdulillah, puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat, hidayah serta inayah-Nya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **“PENGARUH PROMOSI, POTONGAN HARGA, DAN PELAYANAN TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN RITEL “ALFAMART” (Studi Kasus Alfamart : PT. Alfariatri Jaya)”**.

Skripsi ini disusun dengan maksud untuk memenuhi salah satu syarat dalam rangka menyelesaikan program pendidikan strata 1 pada Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Selama penyusunan skripsi ini telah banyak menerima bantuan dari berbagai pihak, untuk itu tidak lupa penulis ucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Triyono, SE., M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surakarta.
2. Bapak Drs. Agus Muqorobin, MM., selaku ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surakarta.
3. Bapak Kusdiyanto, SE., M.Si., selaku Pembimbing Skripsi yang dengan sabar dan tulus telah memberikan banyak masukan, arahan, bimbingan kepada penulis, sehingga dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.
4. Bapak Ahmad Mardalis, SE., MBA., selaku Pembimbing Akademik yang senantiasa memberikan bimbingannya kepada penulis, selama menempuh pendidikan di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surakarta.

5. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surakarta yang telah memberi bekal ilmu pengetahuan kepada penulis selama masa studi.
6. Bapak dan ibu tercinta, terima kasih untuk semua doa, kasih sayang, materi dan perhatian yang diberikan tanpa lelah dan ikhlas.
7. Teman-temanku, terima kasih kalian telah banyak membantu diriku.
8. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis hanya bisa mengucapkan terima kasih, semoga amal dan kebbaikannya mendapat balasan dari Allah SWT. Kritik dan saran selalu penulis terima dengan hati terbuka. Penulis berharap semoga skripsi yang sederhana dan jauh dari kesempurnaan ini dapat memberikan manfaat bagi diri penulis maupun pihak lain yang membutuhkan.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Surakarta, 30 April 2014

Penulis

CHANDRA YULIANTO

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
ABSTRAKSI	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	8
C. Tujuan Penelitian	8
D. Manfaat Penelitian	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	11
A. Penelitian Terdahulu	11
B. Pemasaran	12
C. Marketing Mix (Bauran Pemasaran).....	14
D. Perilaku Konsumen	19
E. Pelayanan	20
F. Promosi	22

	G. Harga	25
	H. Penjualan	28
	I. Hipotesis	29
BAB III	METODE PENELITIAN	31
	A. Jenis Penelitian	31
	B. Data dan Sumber Data	31
	C. Populasi dan Sampel	32
	D. Variabel Penelitian dan Pengukurannya	32
	E. Metode Analisis Data	33
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	40
	A. Karakteristik Responden	40
	B. Pengujian Instrumen Penelitian	42
	C. Pengujian Asumsi Klasik	46
	D. Analisis Data	49
	E. Pembahasan	53
BAB V	PENUTUP	56
	A. Kesimpulan	56
	B. Saran	56

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1.	Distribusi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	40
Tabel 4.2.	Distribusi Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan	41
Tabel 4.3.	Hasil Uji Validitas Variabel Promosi (X_1).....	42
Tabel 4.4.	Hasil Uji Validitas Variabel Potongan Harga (X_2)	43
Tabel 4.5.	Hasil Uji Validitas Variabel Pelayanan (X_3)	43
Tabel 4.6.	Hasil Uji Validitas Variabel Penjualan (Y)	44
Tabel 4.7.	Hasil Uji Reliabilitas	45
Tabel 4.8.	Hasil Uji Multikolinearitas	47
Tabel 4.9.	Hasil Pengujian Heteroskedastisitas	48
Tabel 4.10.	Hasil Pengujian Autokorelasi	49
Tabel 4.11.	Hasil Pengujian Regresi Linier Berganda	50
Tabel 4.12.	Hasil Uji Ketepatan Parameter Penduga (Uji t)	51

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Normal Probability Plot	46
--	----