

**PENGARUH HARGA, PROMOSI, KEMASAN DAN KUALITAS
PELAYANAN TERHADAP TINGKAT PENJUALAN
(Studi Pada Konsumen UD. Bambu Murni Magetan Jawa Timur)**



SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Syarat-syarat Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Oleh:

MOCH. REAL ILLAVI

B 100 120 208

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA**

2016

HALAMAN PERSETUJUAN

**PENGARUH HARGA, PROMOSI, KEMASAN DAN KUALITAS
PELAYANAN TERHADAP TINGKAT PENJUALAN
(Studi Pada Konsumen UD. Bambu Murni Magetan Jawa Timur)**

Oleh:

MOCH. REAL ILLAVI

B 100 120 208

Telah diperiksa dan di setujui untuk diuji oleh:

Dosen Pembimbing



(Sri Murwanti, SE, MM)

HALAMAN PENGESAHAN

**PENGARUH HARGA, PROMOSI, KEMASAN DAN KUALITAS
PELAYANAN TERHADAP TINGKAT PENJUALAN
(Studi Pada Konsumen UD. Bambu Murni Magetan Jawa Timur)**

Yang ditulis oleh:

MOCH. REAL ILLAVI

B 100 120 208

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Pada hari 21 Januari 2017

Dan dinyatakan telah memenuhi syarat.

Susunan Dewan Penguji :

1. Sri Murwanti, SE, MM
Ketua Dewan Penguji
2. Zulfa Irawati, SE, MSI
Sekertaris Dewan Penguji
3. Rini Kuswati, SE. MSI
Anggota Dewan Penguji

()

()

()

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Muhammadiyah Surakarta



( Dr. Triyono, M.Si)



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

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

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : **MOCH. REAL ILLAVI**
NIM : **B 100 120 208**
Jurusan : **MANAJEMEN**
JudulSkripsi : **PENGARUH HARGA, PROMOSI, KEMASAN
DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP
TINGKAT PENJUALAN (Studi Pada Konsumen
UD. Bambu Murni Magetan Jawa Timur)**

Menyatakan dengan sebenarnya bahwas kripsi 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 Bisnis dan atau gelar dan ijazah yang diberikan oleh Universitas Muhammadiyah Surakarta batal saya terima.

Surakarta, 21 Januari 2017
Yang membuat pernyataan,

MOCH. REAL ILLAVI
B 100 120 208

MOTTO

Karena sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan, maka apabila kamu selesai (dari sesuatu urusan) kerjakanlah dengan sungguh-sungguhnya (urusan) yang lain.

Dan hanya kepada Tuhan-Mu hendaknya kamu berharap.

(Q.S. AL Insyirah : 6-8)

” Sukses bukanlah akhir dari segalanya, kegagalan bukanlah sesuatu yang fatal : namun keberanian untuk meneruskan kehidupanlah yang diperhatikan”

(Sir Winston Churchill)

” Langkah pertama mencapai keberhasilan adalah melakukan pekerjaan kecil dengan sebaik-baiknya dengan cara yang benar, hingga keberhasilan dapat tercapai, setelah itu lakukanlah pada hal-hal yang lebih besar.

(Al Ghozali)

PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan syukur kehadirat Allah SWT atas rahmat dan karuniaNya hingga terselesaikan skripsi ini, kupersembahkan untuk:

- **ALLAH SWT** yang telah memberikan hidup dan memegang kematian setiap makhluk, Tanpanya tulisan ini tiada makna. Semoga dari awal proses sampai karya ini selesai dapat memberikan amalan bagi kita semua. Amin..
- **Rasulullah SAW** semoga shalawat dan salam selalu tercurah kepada Beliau Nabi Muhammad SAW, keluarga serta sahabat.
- **Ayah dan Bunda Tercinta** yang telah memberikan kasih sayang, cinta, pengorbanan, dukungan dan kebahagiaan yang begitu indah dalam hidupku, semoga butir-butir keringat, untaian doa dan kesabaran tiada henti
- **Adikku Tercinta** yang telah memberikan semangat dan dukungannya untukku, serta bimbingan yang penuh kesabaran dan penuh harapan demi suksesanku, terima kasih untuk semua yang telah kau berikan untukku.
- **Sahabat-sahabatku** terimakasih atas semangat, motivasi, perhatian, kasih sayang, canda tawa, arti kebersamaan selama ini. Semoga kita selalu bisa menjaga tali silaturahmi sampai kita tua nanti.
- **Almamater**

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikumWr. Wb

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat hidayahNya serta memberikan kekuatan, ketabahan, kemudahan dan kedamaian berfikir dalam menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul “PENGARUH HARGA, PROMOSI, KEMASAN DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP TINGKAT PENJUALAN (Studi Kasus Pada Konsumen UD. Bambu Murni Magetan Jawa Timur)” dengan lancar.

Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk melengkapi dan memenuhi syarat guna mencapai gelar Sarjana Ekonomi Program Studi Manajemen pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surakarta. Penulis menyadari sepenuhnya tanpa adanya bimbingan.Dorongan dan bantuan dari berbagai pihak, penulis tidak akan mampu melaksanakan skripsi ini dengan baik. Maka dengan segala kerendahan hati, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Triyono, SE, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surakarta.
2. Bapak Dr. Anton Setiawan, SE, M.Si selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surakarta.
3. Bapak Jati Waskito, SE, M.Si selaku Pembimbing Akademik yang telah memberikan arahan,bimbingan dan saran selama penulis menempuh pendidikan di Fakultas Ekonomi dan bisnis Universitas Muhammadiyah Surakarta.

4. Ibu Sri Murwanti, SE, MM selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang dengan sabar dan tulus telah memberikan banyak masukan, arahan, waktu, tenaga, pikiran dengan penuh kesabaran dan keikhlasan untuk memberikan bimbingan dan pengarahan kepada penulis dalam menyusun skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surakarta yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan kepada penulis selama masa studi.
6. Seluruh staf karyawan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surakarta yang telah memberikan kelancaran proses administrasi maupun informasi selama kuliah dan penulisan skripsi ini.
7. Semua teman-teman yang tidak bisa disebutkan satu persatu, terima kasih atas kerjasamanya selama ini.
8. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Akhirnya penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan dorongan, mudah-mudahan skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan semua pihak yang memerlukan.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

Surakarta, 21 Januari 2017

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
ABSTRAK	xv
ABSTRACT.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	4
D. Manfaat Penelitian	5
E. Sistematika Penulisan	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Pemasaran.....	8
1. Pengertian Pemasaran.....	8
2. Konsep Pemasaran	9
3. Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>).....	11
B. Harga	12
C. Promosi.....	14
D. Kemasan	17

E. Kualitas Pelayanan	19
F. Tingkat Penjualan	22
G. Penelitian Terdahulu	25
H. Kerangka Pemikiran	27
I. Hipotesis	28
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian	29
B. Populasi, Sampel dan Teknik Pengambilan Sampel	29
C. Data dan Sumber Data	30
D. Teknik Pengumpulan Data	31
E. Definisi Operasional Variabel	31
F. Metode Analisis Data	34
1. Uji Kualitas Data	34
a. Uji Validitas	34
b. Uji Reliabilitas	35
2. Statistik Deskriptif	35
3. Uji Asumsi Klasik	35
a. Uji Normalitas	36
b. Uji Multikolinearitas	36
c. Uji Heteroskedastisitas	36
4. Analisis Regresi Linier Berganda	37
5. Uji Hipotesis	37
a. Uji Signifikan Parsial (uji t)	37
b. Uji Signifikan Simultan (uji F)	38
c. Uji Koefisien Determinasi (<i>adjusted R²</i>)	38
BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum UD. Bambu Murni	39
1. Sejarah Singkat	39
2. Lokasi	40
3. Bidang Usaha	40

4. Target Konsumen	41
5. Potensi Pasar.....	41
B. Deskripsi Data Responden	41
1. Jenis Kelamin	42
2. Usia.....	43
3. Pendidikan Terakhir	43
4. Pekerjaan	44
C. Pengujian Instrumen Data	45
1. Uji Validitas.....	45
2. Uji Reliabilitas.....	47
D. Hasil Analisis Data	48
1. Statistik Deskriptif.....	48
2. Uji Asumsi Klasik	49
a. Uji Normalitas	49
b. Uji Multikolinieritas	50
c. Uji Heteroskedastisitas	50
3. Analisis Regresi Linier Berganda.....	51
4. Uji Hipotesis.....	53
a. Uji Regresi Parsial (<i>t test</i>)	53
b. Uji Regresi Simultan (<i>F test</i>).....	54
c. Koefisien Determinasi (<i>adjusted R²</i>).....	55
E. Pembahasan	55
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan.....	58
B. Keterbatasan Penelitian	59
C. Saran	60
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel IV. 1 Hasil Tabulasi Data Kuesioner	42
Tabel IV. 2 Deskriptif Jenis Kelamin Responden	42
Tabel IV. 3 Deskripsi Usia Responden.....	43
Tabel IV. 4 Deskripsi Pendidikan Terakhir Responden	43
Tabel IV. 5 Deskripsi Pekerjaan Responden	44
Tabel IV. 6 Hasil Uji Validitas Variabel Harga.....	45
Tabel IV. 7 Hasil Uji Validitas Variabel Promosi.....	45
Tabel IV. 8 Hasil Uji Validitas Variabel Kemasan	46
Tabel IV. 9 Hasil Uji Validitas Variabel Kualitas Pelayanan.....	46
Tabel IV. 10 Hasil Uji Validitas Variabel Tingkat Penjualan	47
Tabel IV. 11 Hasil Uji Reliabilitas	47
Tabel IV. 12 Statistik Deskriptif.....	48
Tabel IV. 13 Hasil Uji Normalitas.....	49
Tabel IV. 14 Hasil Uji Multikolinearitas	50
Tabel IV. 15 Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	51
Tabel IV. 16 Hasil Analisis Regresi Linear Berganda.....	51

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar II. 1 Kerangka Pemikiran Penelitian	27

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Kuesioner Penelitian
- Lampiran 2 Demografi Responden
- Lampiran 3 Tabulasi Data Skor Kuesioner Penelitian
- Lampiran 4 Uji Validitas
- Lampiran 5 Uji Reliabilitas
- Lampiran 6 Uji Statistik Deskriptif
- Lampiran 7 Uji Normalitas
- Lampiran 8 Uji Multikolinearitas
- Lampiran 9 Uji Heteroskedastisitas
- Lampiran 10 Uji Regresi & Hipotesis
- Lampiran 11 *Table Values of $r_{\text{product moment}}$*
- Lampiran 12 Tabel Titik Persentase Distribusi F
- Lampiran 13 Tabel Titik Persentase Distribusi t

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh harga, promosi, kemasan dan kualitas pelayanan terhadap tingkat penjualan pada konsumen UD. Bambu Murni Magetan Jawa Timur.

Penelitian ini menggunakan pendekatan asosiatif dengan menyebarkan kuesioner. Populasi dan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah konsumen UD. Bambu Murni Magetan Jawa Timur, dengan *convenience sampling* sebagai teknik pengambilannya. Pegujian hipotesis dalam penelitian ini menggunakan alat analisis uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, regresi linier berganda, uji F, uji t, dan koefisien determinasi (R^2).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada pengaruh harga terhadap tingkat penjualan. Ada pengaruh promosi terhadap tingkat penjualan. Ada pengaruh kemasan terhadap tingkat penjualan. Ada pengaruh kualitas pelayanan terhadap tingkat penjualan. Ada pengaruh harga, promosi, kemasan, dan kualitas pelayanan secara bersama-sama terhadap tingkat penjualan. Hasil pengujian koefisien determinasi (R^2) menunjukkan bahwa harga, promosi, kemasan, dan kualitas pelayanan mampu menjelaskan variabilitas tingkat penjualan.

Kata kunci: Harga, Promosi, Kemasan, Kualitas Pelayanan dan Tingkat Penjualan

ABSTRACT

This research aim to know influence of price, promotion, packaging and service quality to the level of sales at consumer of UD. Bambu Murni Magetan East Java.

This Research use approach of associative by spread the questioner. Population and sample which is used in this research is consumer of UD. Bambu Murni Magetan East Java, with convenience sampling as its intake technique. Hypothesis examination in this research use analyzer validity test, reliabilities test, classic assumption test, doubled linear regression, F test, t test, and coefficient of determinacy (R^2).

Result of the research indicate that there is influence of price to the level of sales. There is influence of promotion to the level of sales. There is influence of packaging to the level of sales. There is influence of service quality to the level of sales. There are influences of price, promotion, packaging and service quality to the level of sales. Result of the examination coefficient of determinacy (R^2) indicating they are price, promotion, packaging and service quality can explain variability the level of sales.

Keyword: *Price, Promotion, Packaging, Service Quality and the Level of Sales*