

**PENGARUH HARGA JUAL DAN POTONGAN HARGA
TERHADAP PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN KACA
PADA PT MULIA GLASS FLOAT DIVISION**

SKRIPSI

Diajukan sebagai Salah Satu Persyaratan Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Jurusan Manajemen Dalam Program Pendidikan Tingkat Strata Satu



Diajukan oleh :

Nama : Andi Widaliyanto
NPM : 201010325080
Fak / Jur : Ekonomi / Manajemen

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA

2013

**PENGARUH HARGA JUAL DAN POTONGAN HARGA
TERHADAP PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN KACA
PADA PT MULIA GLASS FLOAT DIVISION**

SKRIPSI



Diajukan oleh :

Nama : Andi Widaliyanto
NPM : 201010325080
Fak / Jur : Ekonomi / Manajemen

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA

2013

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

NAMA : ANDI WIDALIYANTO

NPM : 201010325080


FAKULTAS : EKONOMI

JURUSAN : MANAJEMEN

KONSENTRASI MATA KULIAH : PEMASARAN

JUDUL SKRIPSI
**PENGARUH HARGA JUAL DAN POTONGAN HARGA
TERHADAP PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN KACA
PADA PT MULIA GLASS FLOAT DIVISION**

Ketua : Ibu Budi Indrawati, SE, MM ()

Penguji I : Bp. DR Sujiyo Mintarno, SPd, MPd ()

Penguji II : Bp. Didik Prihanto, SE, MM ()

Sekretaris : Ibu Dwi Lestari, SE, MM ()

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

NAMA : ANDI WIDALIYANTO
NPM : 201010325080
FAKULTAS : EKONOMI
JURUSAN : MANAJEMEN
KONSENTRASI MATA KULIAH : PEMASARAN

JUDUL SKRIPSI

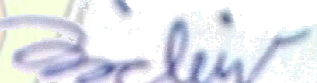
**PENGARUH HARGA JUAL DAN POTONGAN HARGA
TERHADAP PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN KACA
PADA PT MULIA GLASS FLOAT DIVISION**

Pembimbing I

Pembimbing II



(DR EDISON PANJAITAN)



(BUDI INDRAWATI, SE, MM)

Mengetahui :

Dekan Fakultas Ekonomi

Universitas Bhayangkara Jakarta Raya



(DR EDISON PANJAITAN)

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : ANDI WIDALIYANTO

NPM : 201010325080

Fakultas / Prodi : Ekonomi / Manajemen

Menyatakan bahwa apa yang tertulis dalam skripsi dengan judul :

**“ PENGARUH HARGA JUAL DAN POTONGAN HARGA TERHADAP
PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN KACA PADA PT MULIA GLASS
FLOAT DIVISION “**

Dengan ini menyatakan tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu Perguruan Tinggi, dan sepanjang sepengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Bekasi

Pada tanggal : 30 Juli 2014

Yang menyatakan

ANDI WIDALIYANTO

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

NAMA : ANDI WIDALIYANTO
NPM : 201010325080
FAKULTAS : EKONOMI
JURUSAN : MANAJEMEN
KONSENTRASI MATA KULIAH : PEMASARAN

JUDUL SKRIPSI

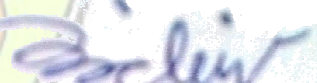
**PENGARUH HARGA JUAL DAN POTONGAN HARGA
TERHADAP PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN KACA
PADA PT MULIA GLASS FLOAT DIVISION**

Pembimbing I

Pembimbing II



(DR EDISON PANJAITAN)



(BUDI INDRAWATI, SE, MM)

Mengetahui :

Dekan Fakultas Ekonomi

Universitas Bhayangkara Jakarta Raya



(DR EDISON PANJAITAN)

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kita panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyusun dan menyelesaikan Skripsi dengan judul “ **Pengaruh Harga Jual Dan Potongan Harga Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Kaca Pada PT. Mulia Glass Float Division** ”

Dalam penyusunan skripsi ini penulis sering mendapat hambatan, kesulitan terutama dalam pengumpulan data, juga dalam penulisan dimana kesulitan ini disebabkan terbatasnya pengalaman serta keterbatasannya pengetahuan penulis mengenai teknik penyusunan skripsi. Namun dengan ketekunan serta kesabaran dalam menghadapi hambatan dan kesulitan sehingga penulisan skripsi ini dapat diselesaikan dalam bentuk dan susunan yang sederhana.

Penulis menyadari bahwa dalam penelitian ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kesempurnaan, karena keterbatasan pengetahuan, kemampuan serta pengalaman penulis, karena itu penulis sangat mengharapkan adanya kritik serta saran dari semua pihak yang bersifat membangun guna dijadikan pedoman bagi penulis dikemudian hari.

Untuk itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan rasa syukur dan terima kasih pada semua pihak yang telah turut dalam penyelesaian skripsi ini terutama kepada yang terhormat :

1. Bapak Irjendpol (Purn) Drs. Bambang Karsono, SH, MM selaku Rektor Universitas Bhayangkara Jakarta Raya
2. Bapak Dr. Edison Panjaitan, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Bhayangkara Jakarta Raya dan Pembimbing I yang telah menuntun dan memberikan dorongan serta semangat dalam penyusunan Skripsi ini.

3. Ibu Budi Indrawati, SE, MM sebagai Kajur Manajemen dan Pembimbing II yang telah membantu memberikan saran yang sangat berharga demi penyempurnaan isi skripsi ini.
4. Segenap Dosen dan staf pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Bhayangkara Jakarta Raya yang telah memberikan ilmu dan pengetahuan kepada penulis.
5. Kepada Bp. Suryadi Kencana, Bp. Richard Pospos dan Bp. Wahyu Rahardjo yang telah banyak membantu dalam bentuk materiil sehingga dapat menyelesaikan perkuliahan dan skripsi ini.
6. Segenap karyawan dan karyawanati pada PT. Mulia Glass Float Division terima kasih atas bantuannya karena telah memberikan ilmu dan pengetahuan selama penulis melaksanakan penelitian.
7. Kedua orang tuaku Ayahanda (Alm) Baris Suratno dan Ibunda Sudiyah serta kakak-kakak saya yang telah memberikan bantuan baik moril maupun materiil serta dorongan yang sangat berarti demi penyelesaian perkuliahan dan skripsi ini.
8. Kepada istri tercinta Siti Umi Kulsum yang telah memberi semangat dan dukungan buat saya.
9. Teman-teman dari Fakultas Ekonomi yang telah sama-sama berjuang demi kelulusan.

Sebagai penutup penulis mengharapkan saran dan kritik dari pembaca dan terwujudnya kesempurnaan skripsi ini. Semoga ilmu yang penulis peroleh dapat bermanfaat bagi masyarakat, Agama, Bangsa dan Negara. Amin

Bekasi, 30 Juli 2014

Andi Widaliyanto

ABSTRAK

Tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh harga jual dan potongan harga (diskon) terhadap peningkatan volume penjualan kaca pada PT Mulia Glass Float Division. Dari penelitian menemukan bahwa volume penjualan kaca memiliki kekuatan dan kelemahan dalam hal potensi pengembangan dan keberlanjutan usaha. Pengembangan ini akan meningkatkan keuntungan (laba) perusahaan.

Data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder berupa dokumen-dokumen dan laporan tertulis dan informasi lain yang ada hubungannya dengan penelitian. Adapun harga jual (X_1) dan potongan harga (X_2) adalah variabel independen dan volume penjualan sebagai variabel dependen (Y). Metode pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Model analisa data adalah regresi linier berganda dengan memakai metode Ordinary Least Square (OLS). Data yang diproses menggunakan Eviews 7.

Dalam persamaan model, volume penjualan adalah sebagai variabel terikat sedangkan harga jual dan potongan harga (diskon) adalah sebagai variabel bebas.

Dari hasil penelitian dengan menggunakan Eviews 7 maka dapat diketahui bahwa variabel-variabel independen yaitu harga jual dan potongan harga (diskon) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap peningkatan volume penjualan. Hal ini dapat dilihat dari Distribusi F atau F-stat sebesar 58,63. Maka dapat disimpulkan harga jual dan potongan harga (diskon) berpengaruh sebesar 58,64 % terhadap volume penjualan, sedangkan sisanya 41,37 % dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam estimasi model.

Kata kunci : harga jual, potongan harga (diskon) dan volume penjualan

ABSTRACT

The principal purpose of research to know as much as big the influence of selling price and price allowance (discount) on the sales volume in PT. Mulia Glass Float Division – Cikarang Jawa Barat. From research to find that sales volume have powerful and weakness in matter potential growth and continuity industry. The growth will increase benefit of company..

The data in this research area primary explanation is documentary's, news report and information else. As for selling price (X_1) and price allowance (X_2) as an independent variable and the volume of sales as the independent variable (Y). Gathering of explanation, did by observation, interview and documentary that related with this script. The model analyst is linier regression model with employs the Ordinary Least Square (OLS) method. Data was processed by Eviews 7.

In the equation model, sales volume is the dependent variable and, selling price and price allowance (discount) is independent variables.

The quantitative analysis recommends that income is influenced by selling price and price allowance (discount) have influence is significant to sales volume. This matter can be seen from Distributes F or F-stat 58,63. It means that selling price and price allowance (discount) have and effect on equal to 58,63 %, to sales volume and 41,37 % explained by other variable is not packed in to model estimation.

Keyword : selling price, price allowance and sales volume

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	iii
LEMBAR PERNYATAAN	iv
KATA PENGANTAR	v
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Identifikasi Masalah	5
1.3 Batasan Masalah	6
1.4 Rumusan Masalah	6
1.5 Tujuan Penelitian	7
1.6 Manfaat Penelitian	7
II. TINJAUAN PUSTAKA	9
2.1 Definisi/Landasan Teori	9
2.2 Penelitian Terdahulu	29
2.3 Kerangka Teoritikal	32
2.4 Hipotesis	34

III.	METODOLOGI PENELITIAN	36
3.1	Gambaran Umum Lokasi Penelitian	36
3.2	Tempat dan Waktu Penelitian	38
3.3	Metode Pengumpulan Data	39
3.4	Jenis Data	40
3.5	Sumber Data	40
3.6	Metode Analisa	40
	a. Analisa Deskriptif	40
	b. Uji Asumsi Klasik	41
	c. Analisa Regresi Berganda	48
	d. Pengujian Hipotesa	49
	e. Definisi Operasional Variabel	51
IV.	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	53
4.1	Analisa Deskriptif	53
4.2	Uji Asumsi Klasik	61
4.3	Analisa Regresi Berganda	66
4.4	Uji Hipotesis	67
4.5	Pembahasan Penelitian	69
V.	KESIMPULAN DAN SARAN	73
5.1	Kesimpulan	73
5.2	Saran	74

DAFTAR PUSTAKA

RIWAYAT HIDUP

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Hubungan Variabel	35
Gambar 2 Struktur Organisasi Perusahaan	38
Gambar 3 Hasil Uji Normalitas	61
Gambar 4 Hasil Uji Heteroskedastisitas	64

