

**PENGARUH HARGA, DISTRIBUSI DAN PROMOSI TERHADAP
VOLUME PENJUALAN MOTOR HONDA BEAT
(Studi Kasus Pada PT. Tunas Dwipa Matra Tulang Bawang Barat)**

SKRIPSI



**OLEH:
NUR WULANDARI
16610206**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH METRO
2021**



**PENGARUH HARGA, DISTRIBUSI DAN PROMOSI TERHADAP
VOLUME PENJUALAN MOTOR HONDA BEAT
(Studi Kasus Pada PT. Tunas Dwipa Matra Tulang Bawang Barat)**

SKRIPSI

**Diajukan
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Dalam Menyelesaikan program Sarjana**

**OLEH:
NUR WULANDARI
16610206**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH METRO
2021**

**PENGARUH HARGA, DISTRIBUSI DAN PROMOSI TERHADAP
VOLUME PENJUALAN MOTOR HONDA BEAT
(Studi Kasus Pada PT. Tunas Dwipa Matra Tulang Bawang Barat)**

NUR WULANDARI
Email: isazilanda@gmail.com
Universitas Muhammadiyah Metro

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh harga, distribusi dan promosi terhadap volume penjualan motor Honda Beat pada PT. Tunas Dwipa Matra Tulang Bawang Barat. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode *explanatory survey*. Jenis penelitian adalah penelitian kuantitatif dengan objek penelitian adalah harga, distribusi, promosi dan volume penjualan. Populasi dan sampel dalam penelitian ini adalah laporan mengenai harga produk, biaya promosi dan biaya distribusi di PT. Tunas Dwipa Matra Kabupaten Tulang Bawang Barat tahun 2019-2020. Pengumpulan data teknik dokumentasi. Alat analisis yang digunakan adalah menggunakan analisa kualitas data dan analisis regresi linier berganda dengan program SPSS. Hasil penelitian menunjukkan secara partial distribusi dan promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan, sedangkan harga tidak berpengaruh terhadap volume penjualan. Secara simultan harga, distribusi dan promosi secara simultan mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap volume penjualan. Berdasarkan angka koefisiensi dan nilai t_{hitung} dapat diketahui bahwa faktor yang paling berpengaruh terhadap volume penjualan adalah faktor distribusi.

Kata Kunci: harga, distribusi, promosi, volume penjualan.

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine the effect of price, distribution and promotion on the sales volume of Honda Beat motorcycles at PT. Tunas Dwipa Matra Tulang Bawang Barat. The method used in this research is explanatory survey method. This type of research is quantitative research with the research objects are price, distribution, promotion and sales volume. Population and sample in this study are reports on product prices, promotional costs and distribution costs at PT. Tunas Dwipa Matra, Tulang Bawang Barat Regency, 2019-2020. Documentation technique data collection. The analytical tool used is to use data quality analysis and multiple linear regression analysis with the SPSS program. The results showed that partially distribution and promotion had a positive and significant effect on sales volume, while price had no effect on sales volume. Simultaneously price, distribution and promotion simultaneously have a positive and significant effect on sales volume. Based on the coefficient number and the t_{count} value, it can be seen that the factor that most influences the sales volume is the distribution factor.

Keywords: Price, Distribution, Promotion, Sales Volume

RINGKASAN

Wulandari, Nur. 2021. Pengaruh Harga, Distribusi dan Promosi Terhadap Volume Penjualan Motor Honda Beat (Studi Kasus Pada PT. Tunas Dwipa Matra Tulang Bawang Barat). Skripsi. Program Studi Manajemen. Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Muhammadiyah Metro. Pembimbing (i) H. Suwanto, S.E., M.M. Pembimbing (ii) Nani Septiana, S.E., M.M.

Pada umumnya perusahaan didirikan sebagai organisasi yang *profit oriented* yaitu memperoleh laba sebanyak-banyaknya untuk membiayai operasi perusahaan dan mempertahankan kelangsungan hidupnya salah satunya yaitu dengan meningkatkan volume penjualan perusahaan. Dalam upaya peningkatan volume penjualan beberapa upaya yang diterapkan oleh perusahaan diantaranya yaitu menentukan tingkat harga yang rasional, menyediakan jalur distribusi yang baik dan melakukan promosi untuk meningkatkan minat beli konsumen. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh harga, distribusi dan promosi terhadap volume penjualan motor Honda Beat pada PT. Tunas Dwipa Matra Tulang Bawang Barat.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode *explanatory survey*. Jenis penelitian adalah penelitian kuantitatif dengan objek penelitian adalah harga, distribusi, promosi dan volume penjualan. Populasi dan sampel dalam penelitian ini adalah laporan mengenai harga produk, biaya promosi dan biaya distribusi di PT. Tunas Dwipa Matra Kabupaten Tulang Bawang Barat tahun 2019-2020. Pengumpulan data teknik dokumentasi. Alat analisis yang digunakan adalah menggunakan analisa kualitas data dan analisis regresi linier berganda dengan program SPSS.

Hasil penelitian menunjukkan secara partial distribusi dan promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan, sedangkan harga tidak berpengaruh terhadap volume penjualan. Secara simultan harga, distribusi dan promosi secara simultan mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap volume penjualan. Berdasarkan angka koefisiensi dan nilai t_{hitung} dapat diketahui bahwa faktor yang paling berpengaruh terhadap volume penjualan adalah faktor distribusi.

Kata Kunci: harga, distribusi, promosi, volume penjualan.

HALAMAN PENGESAHAN

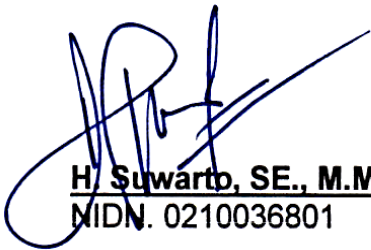
**PENGARUH HARGA, DISTRIBUSI DAN PROMOSI TERHADAP VOLUME
PENJUALAN MOTOR HONDA BEAT
(Studi kasus Pada PT. Tunas Dwipa Matra Tulang Bawang Barat)**

NUR WULANDARI

16610206

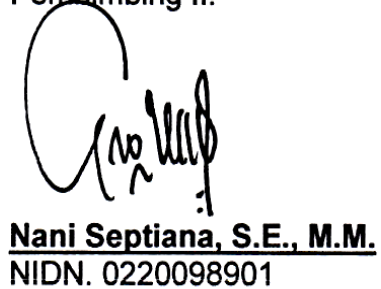
Telah Disetujui Oleh:

Pembimbing I.



H. Suwanto, SE., M.M.
NIDN. 0210036801

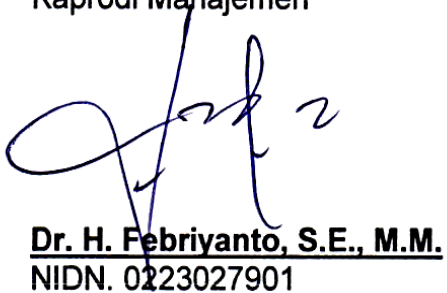
Pembimbing II.



Nani Septiana, S.E., M.M.
NIDN. 0220098901

Mengetahui,

Kaprodi Manajemen



Dr. H. Febriyanto, S.E., M.M.
NIDN. 0223027901

HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI

SKRIPSI

**PENGARUH HARGA, DISTRIBUSI DAN PROMOSI TERHADAP VOLUME
PENJUALAN MOTOR HONDA BEAT
(Studi kasus Pada PT. Tunas Dwipa Matra Tulang Bawang Barat)**

NUR WULANDARI

16610206

Telah Diuji dan Dinyatakan Lulus Pada:

Hari : Jum'at
Tanggal : 13 September 2021
Tempat Ujian : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro

Tim Penguji,

H. Suwanto, S.E., M.M.

NIDN. 0210036801

Ketua Penguji

Nani Septiana, S.E., M.M.

NIDN: 0220098901

Sekretaris

Dr. H. Febriyanto, S.E., M.M.

NIDN: 0223027901

Penguji Utama

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

H. Suwanto, S.E., M.M

NIDN: 0210036081

MOTTO

"Barang siapa yang bersungguh sungguh, sesungguhnya kesungguhan tersebut untuk kebaikan dirinya sendiri".

(Qs. Al-Ankabut: 6)

"Waktu bagaikan pedang. Jika engkau tidak memanfaatkannya dengan baik, maka ia akan memanfaatkanmu."

(HR. Muslim)

PERSEMBAHAN

Rasa syukur kepada Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan tepat waktu. Skripsi ini kupersembahkan kepada:

1. Kedua orangtuaku Bapak Rusdi dan Ibu Guntari tercinta yang telah memberikan kasih sayang, semangat motivasi dalam menyelesaikan pendidikan dan yang tak pernah berhenti memberikan do'a serta dukungan secara moral maupun materi sampai detik ini demi keberhasilan study anakmu.
2. Untuk saudaraku Nur Istiqomah, Hakim Abdul Aziz, Nur Riski Putri Amanda yang juga ikut mendukung dan memberikan saran.
3. Untuk teman-teman dan sahabat (Anisa Huda Mawarni dan Intan Sakinah) yang telah memberikan kritik dan saran serta motivasi
4. Serta Almamater Kebanggaan Universitas Muhammadiyah Metro.

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji dan syukur kehadirat Allah SWT, karena atas rahmat dan karunia-Nya sehingga skripsi dengan judul **“PENGARUH HARGA, DISTRIBUSI DAN PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN MOTOR HONDA BEAT (Studi Kasus Pada PT. Tunas Dwipa MatraTulang Bawang Barat)”** dapat diselesaikan dengan baik.

Adapun tujuan dari penulisan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan jenjang strata 1 pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro. Penulis menyadari bahwa terwujudnya skripsi ini karena adanya bimbingan, bantuan, saran dan pengarahan dari berbagai pihak. Dengan kerendahan hati dan rasa hormat penulis menyampaikan terimakasih atas segala bantuan yang telah diberikan. Dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Drs. H. Jazim Ahmad, M.Pd., selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Metro.
2. H. Suwanto, S.E., M.M., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro sekaligus sebagai dosen pembimbing I yang telah meluangkan waktu, memberikan saran dan pengarahan serta dengan sabar membimbing hingga terselesaikannya skripsi ini.
3. Dr. H. Febriyanto, S.E., M.M., selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro.
4. Nani Septiana, S.E., M.M., selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktu, memberikan saran dan pengarahan serta dengan sabar membimbing hingga terselesaikannya skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro yang telah tulus memberikan ilmu yang bermanfaat bagi penulis.
6. Teman-teman satu angkatan di Fakulta Ekonomi Universitas Muhammadiyah Metro
7. Dan tak lupa juga kepada semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam skripsi ini, oleh karena itu dengan segala kerendahan hati penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun guna perbaikan dan kesempurnaan dalam penyusunan proposal ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua, khususnya bagi mahasiswa Universitas Muhammadiyah Metro.

Metro, Mei 2021

Penulis

Nur Wulandari
NPM. 16610206

PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Nur Wulandari

NPM : 16610206

Prodi : Manajemen

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “Pengaruh Harga, Distribusi dan Promosi Terhadap Volume Penjualan Motor Honda Beat (Studi Kasus Pada PT. Tunas Dwipa MatraTulang Bawang Barat)”” adalah benar hasil karya tulisan saya sendiri dan tidak merupakan plagiat dari karya orang lain, yang merupakan salah satu syarat dalam penyelesaian program S-1 pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro.

Semua sumber data dan informasi yang saya gunakan dan saya peroleh dalam skripsi saya ini telah saya nyatakan dengan jelas dan benar apa adanya sesuai dengan peraturan yang berlaku. Apabila dikemudian hari pernyataan ini tidak benar saya bersedia menerima sanksi yang ditetapkan oleh universitas.

Metro, 18 September 2021



Nur Wulandari
NPM. 16610206



UNIT PUBLIKASI ILMIAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH
METRO



SURAT KETERANGAN UJI KESAMAAN (*SIMILARITY CHECK*)

Nomor: 2612/II.3.AU/F/UPI-UK/2021

Unit Publikasi Ilmiah Universitas Muhammadiyah Metro dengan ini menerangkan bahwa:

NAMA : NUR WULANDARI
NPM : 16610206
JENIS DOKUMEN : SKRIPSI

JUDUL:

PENGARUH HARGA, DISTRIBUSI, DAN PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN MOTOR HONDA BEAT (STUDI KASUS PADA PT. TUNAS DWIPA MATRA TULANG BAWANG BARAT)

Telah dilakukan validasi berupa Uji Kesamaan (*Similarity Check*) dengan menggunakan aplikasi *Turnitin*. Dokumen yang telah diperiksa dinyatakan telah memenuhi syarat bebas uji kesamaan (*similarity check*) dengan persentase kesamaan $\leq 20\%$. Hasil pemeriksaan uji kesamaan terlampir.

Demikian kami sampaikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.



Metro, 28 September 2021
Kepala Unit,

Swaditya Rizki, S.Si., M.Sc.
NIDN. 0224018703

Alamat:

Jl. Ki Hajar Dewantara No.116 Iringmulyo,
Kec. Metro Timur Kota Metro, Lampung,
Indonesia

Website: www.upi.ummetro.ac.id
E-mail: upi@ummetro.ac.id

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN COVER.....	i
HALAMAN LOGO	ii
HALAMAN JUDUL	iii
ABSTRAK.....	iv
RINGKASAN	v
PERSETUJUAN	vi
PENGESAHAN	vii
MOTTO	viii
PERSEMBAHAN.....	ix
KATA PENGANTAR	x
PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT.....	xii
SURAT KETERANGAN UJI KESAMAAN (<i>SIMILARITY CHECK</i>)	xiii
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GAMBAR	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Penelitian	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	5
D. Kegunaan Penelitian	5
E. Ruang Lingkup Penelitian	6
F. Sistematika Penelitian.....	6
BAB II KAJIAN LITERATUR	7
A. Kajian Literatur	7
1. Manajemen Pemasaran.....	7
2. Produk (<i>Product</i>).....	11
3. Harga (<i>Price</i>).....	13
4. Distribusi (<i>Place</i>)	16
5. Promosi (<i>Promotion</i>).....	19
6. Volume Penjualan	21

B. Hasil Penelitian Relevan	23
C. Kerangka Pemikiran.....	25
D. Hipotesis Penelitian.....	26
BAB III METODE PENELITIAN	28
A. Desain Penelitian	28
B. Tahap Penelitian	28
1. Populasi dan Sampel	28
2. Tahapan	29
C. Definisi Operasional Variabel	29
D. Teknik Pengumpulan Data.....	30
E. Instrumen penelitian.....	32
F. Teknik Analisis Data.....	32
1. Uji Asumsi Klasik.....	32
2. Pengujian Hipotesis	33
3. Hipotesis Statistik.....	35
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	36
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	36
B. Hasil Penelitian	38
C. Pembahasan.....	45
BAB V PENUTUP.....	48
A. Simpulan	48
B. Saran.....	48

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Harga, Biaya Distribusi, Biaya Promosi dan Volume Penjualan Motor Honda Beat pada PT. Tunas Dwipa Matra Tulang Bawang Barat Tahun 2019.....	2
2. Harga, Biaya Distribusi, Biaya Promosi dan Volume Penjualan Motor Honda Beat pada PT. Tunas Dwipa Matra Tulang Bawang Barat Tahun 2020.....	3
3. Hasil Penelitian elean.....	23
4. Data Harga, Biaya Distribusi, Biaya Promosi dan Volume Penjualan Tahun 2019-2020.....	38
5. Hasil Uji Multikolonieritas	39
6. Hasil Uji Autokorelasi	40
7. Uji Regresi Linier	42
8. Tabel Anova Uji F.....	44
9. Tabel Hasil R ² Determinasi.....	45

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Kerangka Pemikiran.....	26
2. Koefisien DW pada uji Autokorelasi	32
3. Struktur Organisasi PT. Tunas Dwipa Matra Tulang Bawang Barat.....	37
4. Hasil Uji Scatterplot.....	41

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Data Harga, Biaya Distribusi, Biaya Promosi dan Volume Penjualan Tahun 2019-2020	51
2. Hasil Uji Multokolineritas	52
3. Hasil Uji Autokorelasi	53
4. Hasil Uji Heteroskedastisitas	54
5. Hasil Analisis Regresi Liner Berganda	56