

**PENGARUH HARGA PRODUK DAN KUALITAS
PRODUK TERHADAP TINGKAT PENJUALAN PADA
PT BARELANG GYPSUM PERKASA**

SKRIPSI



**Oleh :
Suwandi
(150910065)**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA
UNIVERSITAS PUTERA BATAM
TAHUN 2019**

**PENGARUH HARGA PRODUK DAN KUALITAS
PRODUK TERHADAP TINGKAT PENJUALAN PADA
PT BARELANG GYPSUM PERKASA**

SKRIPSI

Untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana



**Oleh :
Suwandi
(150910065)**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA
UNIVERSITAS PUTERA BATAM
TAHUN 2019**

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Skripsi ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik (sarjana, dan/atau magister), baik di Universitas Putera Batam maupun di perguruan tinggi lain;
2. Skripsi ini adalah murni gagasan, rumusan, dan penelitian saya sendiri, tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan pembimbing;
3. Dalam skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka;
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di perguruan tinggi.

Batam, 28 Januari 2019

Yang membuat pernyataan,

Suwandi

150910065

**PENGARUH HARGA PRODUK DAN KUALITAS
PRODUK TERHADAP TINGKAT PENJUALAN PADA
PT BARELANG GYPSUM PERKASA**

SKRIPSI

Untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana

**Oleh :
Suwandi
(150910065)**

**Telah disetujui oleh Pembimbing pada tanggal
seperti tertera di bawah ini**

Batam, 16 Februari 2019

**Suhardi, S.E., M.M
Pembimbing**

ABSTRAK

Seiring perkembangan ekonomi pada kota Batam dari segi industri yang serosot, dimana pembangunan kota batam sedang berkembang. Tentunya hal ini merupakan kesempatan yang bagus bagi perusahaan yang bergerak dipenjualan aluminium dan kaca untuk berkembang. Walaupun dengan adanya dukungan dari kesempatan ini, tak luput juga perusahaan tetap harus untuk meningkatkan kualitas produk serta menetapkan harga produk yang bagus. Dikarenakan banyaknya saingan pada bidang yang sama. Hal ini perlu diperhatikan untuk perusahaan aluminium untuk meningkatkan penjualannya. Terkait dengan hal tersebut, maka studi ini mencoba untuk menganalisis pengaruh kualitas produk dan hgarga produk terhadap tingkat penjualan pada PT Bareleng Gypsum Perkasa. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode deskriptif kuantitatif. Populasi penelitian ini adalah 106 konsumen dan sample sebanyak 106 konsumen dengan Sampling Jenuh (Sensus). Data penelitian ini berupa data primer diperoleh dengan hasil penyebaran kuesioner dan diuji dengan menggunakan metode analisis regresi berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan, nilai signifikan uji T untuk variabel kualitas produk 0,036 dan variabel harga 0,000 sehinga dapat disimpulkan bahwa secara parsial kualitas produk dan harga berpengaruh signifikan terhadap tingkat penjualan. Sementara nilai signifikan uji F sebesar 0,000 dan lebih kecil dari 0,05 sehinga secara bersamaan kualitas produk dan harga berpengaruh signifikan terhadap tingkat penjualan

Kata kunci: Kualitas Produk, Harga & Tingkat Penjualan

ABSTRACT

Along with economic development in the city of Batam in terms of a declining industry, where the development of Batam city is developing. Of course this is a good opportunity for companies engaged in aluminum and glass sales to develop. Even though there is support from this opportunity, the company also does not escape the need to improve product quality and set best product prices. Due to the number of rivals in the same field. This needs to be considered for aluminum companies to increase their sales. Related to this, the study tries to analyze the effect of product quality and product prices on the level of sales at PT Barelang Gypsum Perkasa. This research was conducted using quantitative descriptive methods. The population of this study was 106 consumers and a sample of 106 consumers with Saturated (Census) Sampling. This research data in the form of primary data obtained by the results of questionnaires and tested using multiple regression analysis methods. The results of this study indicate that the significant value of the T test for product quality variables is 0.036 and the price variable is 0.000 so that it can be concluded that partially the quality of products and prices have a significant effect on the level of sales. While the significant value of the F test is 0,000 and smaller than 0.05 so that the product quality and price simultaneously have a significant effect on the level of sales

Keywords: Product Quality, Price & Sales Level

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan segala rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang merupakan salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program studi strata satu (S1) pada Program Studi Manajemen Universitas Putera Batam.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Karena itu, kritik dan saran akan senantiasa penulis terima dengan senang hati. Dengan segala keterbatasan, penulis menyadari pula bahwa skripsi ini takkan terwujud tanpa bantuan, bimbingan, dan dorongan dari berbagai pihak. Untuk itu, dengan segala kerendahan hati, penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Rektor Universitas Putera Batam Ibu Dr. Nur Elfi Husda, S.Kom., M.Si.;
2. Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora Bapak Suhardianto, S.Hum., M.Pd.;
3. Ketua Program Studi Ibu Mauli Siagian, S.Kom., M.Si.;
4. Bapak Suhardi, S.E.,M.M. selaku pembimbing Skripsi pada Program Studi Manajemen Fakultas Ilmu Sosisal dan Humaniora Universitas Putera Batam;
5. Dosen dan Staff Universitas Putera Batam yang selama ini sudah memberikan ilmu dan pengetahuan serta bimbingan kepada penulis;
6. Bapak Gunawan selaku Direktur PT Bareleng Gypsum Perkasa dan seluruh staff karyawan yang telah membantu penulis untuk melaksanakan penelitian;
7. Kedua orang tua dan keluarga penulis yang sudah memberikan kasih sayang dan cinta kasih yang tulus serta mendoakan, nasihat, dan memberikan semangat dalam penyusunan skripsi ini;
8. Teman-teman seperjuangan yang senantiasa membantu penulis baik berupa kritikan, masukan, dan semangat dalam penyusunan skripsi;
9. Serta kepada semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu yang telah membantu penulis hingga terselesaikannya skripsi ini.

Semoga Tuhan Yang Maha Esa membalas kebaikan dan selalu mencurahkan hidayah serta taufik-Nya, Amin.

Batam, 28 Januari 2019

Suwandi

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL DEPAN	i
HALAMAN JUDUL	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR RUMUS	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	6
1.3 Batasan Masalah	6
1.4 Rumusan Masalah	7
1.5 Tujuan Penelitian	7
1.6 Manfaat Penelitian.....	8
1.6.1 Manfaat Teoritis	8
1.6.2 Manfaat Praktis	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	9
2.1 Kajian Teori	9
2.1.1 Tingkat Penjualan.....	9
2.1.1.1 Pengertian Tingkat Penjualan	9
2.1.1.2 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penjualan	10
2.1.1.3 Jenis-jenis Penjualan.....	12
2.1.1.4 Indikator Tingkat Penjualan	13
2.1.2 Kualitas Produk	14
2.1.2.1 Pengertian Produk dan Klasifikasi Produk	14
2.1.2.2 Pengertian Kualitas Produk	15
2.1.2.3 Indikator Kualitas Produk	16
2.1.3 Harga	17
2.1.3.1 Pengertian Harga	17
2.1.3.2 Tujuan Penetapan Harga	18

2.1.3.3 Indikator Harga.....	19
2.2 Penelitian Terdahulu.....	20
2.3 Kerangka Pemikiran.....	21
2.4 Hipotesis	22
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	23
3.1 Desain Penelitian.....	23
3.2 Operasional Variabel.....	23
3.2.1 Variabel Bebas	23
3.2.2 Variabel Terikat.....	24
3.3 Populasi dan Sampel	25
3.3.1 Populasi.....	25
3.3.2 Sampel	25
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	25
3.5 Metode Analisis Data	27
3.5.1 Statistik Deskriptif.....	27
3.5.2. Uji Kualitas Data	29
3.5.2.1. Uji Validitas Data	29
3.5.2.2 Uji Reliabilitas	31
3.5.3. Uji Asumsi Klasik	33
3.5.3.1. Uji Normalitas	33
3.5.3.2. Uji Multikolinearitas	33
3.5.3.3 Uji Heteroskedastisitas	34
3.5.4. Uji Pengaruh.....	35
3.5.4.1 Analisis Regresi Linear berganda	35
3.5.4.2 Analisis Determinasi (R^2).....	36
3.5.5. Rancangan Uji Hipotesis.....	36
3.5.5.1 Uji t (Uji Parsial)	38
3.5.5.2 Uji F (Uji Simultan)	39
3.7 Lokasi dan Jadwal Penelitian.....	40
3.7.1 Lokasi Penelitian	40
3.6.2 Jadwal Penelitian	41
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	42
4.1 Hasil Penelitian	42

4.1.1 Profil Responden	42
4.1.1.1 Deskripsi Berdasarkan Jenis Kelamin.....	42
4.1.1.2 Deskripsi Berdasarkan Usia	42
4.1.1.3 Deskripsi Berdasarkan Pekerjaan	43
4.1.1.4 Deskripsi Berdasarkan Penghasilan.....	44
4.1.2 Analisis Deskriptif.....	45
4.1.2.1 Analisis Deskriptif Variabel Tingkat Penjualan (Y)	45
4.1.2.2 Analisis Deskriptif Variabel Kualitas Produk (X1)	48
4.1.2.3 Analisis Deskriptif Variabel Harga (X2).....	50
4.1.3 Uji Kualitas Data	52
4.1.3.1. Uji Validitas.....	52
4.1.3.2. Uji Reliabilitas	53
4.1.4. Uji Asumsi Klasik	54
4.1.4.1. Uji Normalitas	54
4.1.4.2. Uji Multikolinearitas	56
4.1.4.3. Uji Heteroskedastisitas	56
4.1.5. Uji Pengaruh.....	57
4.1.5.1. Analisis Regresi Linier Berganda	57
4.1.5.2 Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	59
4.1.6. Uji Hipotesis.....	60
4.1.6.1. Uji T (Parsial)	60
4.1.6.2. Uji F (Simultan).....	62
4.2. Pembahasan	63
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	66
5.1 Kesimpulan	66
5.2 Saran	66
DAFTAR PUSTAKA	68
DAFTAR RIWAYAT HIDUP-	
SURAT KETERANGAN PENELITIAN	
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran.....	21
Gambar 4. 1 Histogram	55
Gambar 4. 2 PP Plot Normalitas	55

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Hasil Penjualan PT Barelang Gypsum Perkasa	4
Tabel 1. 2 Daftar Harga di PT BGP dan di PT GAA	5
Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu.....	20
 Tabel 3. 1 Operasional Variabel	24
Tabel 3. 2 Skala Likert	27
Tabel 3. 3 Kriteria Analisis Deskriptif	29
Tabel 3. 4 Range Validitas	30
Tabel 3. 5 Indeks Koefisien Reliabilitas.....	33
Tabel 3. 6 Jadwal Penelitian	41
 Tabel 4. 1 Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	42
Tabel 4. 2 Deskripsi Responden Berdasarkan Usia	43
Tabel 4. 3 Deskripsi Responden Berdasarkan Pekerjaan	44
Tabel 4. 4 Deskripsi Responden Berdasarkan Penghasilan.....	44
Tabel 4. 5 Skor Kuesioner untuk Variabel Tingkat Penjualan (Y)	46
Tabel 4. 6 Skor Kuesioner untuk Variabel Kualitas Produk (X1)	48
Tabel 4. 7 Skor Kuesioner untuk Variabel Harga (X2).....	50
Tabel 4. 8 Hasil Uji Validitas	52
Tabel 4. 9 Hasil Uji Reliabilitas.....	54
Tabel 4. 10 Multikolinearitas.....	56
Tabel 4. 11 Hasil Uji Park Gleyser.....	57
Tabel 4. 12 Koefisien Regresi Linear Berganda.....	57
Tabel 4. 13 Koefisien Determinasi.....	59
Tabel 4. 14 Range Validitas.....	60
Tabel 4. 15 Perhitungan Uji T.....	61
Tabel 4.17 Perhitungan Uji F.....	63

DAFTAR RUMUS

Rumus 3. 1 Rentang Skala.....	28
Rumus 3. 2 Korelasi Product Moment	30
Rumus 3. 3 Cronbrach's Alpha.....	32
Rumus 3. 4 Regresi Linier Berganda	35
Rumus 3. 5 Rumus Korelasi Linear Berganda.....	36
Rumus 3. 6 Rumus Uji T.....	38
Rumus 3. 7 Rumus Uji F	39