

SKRIPSI

**PENGARUH PENJUALAN TUNAI, PENJUALAN KREDIT,  
DAN PENETAPAN HARGA TERHADAP LABA  
PENJUALAN PRODUK PIPA SET HD INVERTER 1 PK  
PADA PT. SUMBER MANDIRI CABANG KENJERAN  
SURABAYA**



Oleh :

**RIRIS MEGA HARDI ANGGRAENI**

**NBI : 1211408100**

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA  
2018**

SKRIPSI

**PENGARUH PENJUALAN TUNAI, PENJUALAN KREDIT,  
DAN PENETAPAN HARGA TERHADAP LABA  
PENJUALAN PRODUK PIPA SET HD INVERTER 1 PK  
PADA PT. SUMBER MANDIRI CABANG KENJERAN  
SURABAYA**



Oleh :

**RIRIS MEGA HARDI ANGGRAENI**

**NBI : 1211408100**

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA  
2018**

**PENGARUH PENJUALAN TUNAL, PENJUALAN KREDIT,  
DAN PENETAPAN HARGA TERHADAP LABA  
PENJUALAN PRODUK PIPA SET HD INVERTER 1 PK  
PADA PT. SUMBER MANDIRI CABANG KENJERAN  
SURABAYA**

**SKRIPSI**

**Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Guna  
Mendapatkan Gelar Sarjana Ekonomi  
Program Studi Manajemen**

**Oleh :**

**RIRIS MEGA HARDI ANGGRAENI**

**NBI : 1211408100**

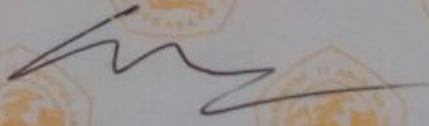
**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA  
2018**

**LEMBAR PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI**

**Nama** : RIRIS MEGA HARDI ANGGRAENI  
**N. R. I** : 1211408100  
**Program Studi** : MANAJEMEN  
**Judul Skripsi** : **PENGARUH PENJUALAN TUNAI, PENJUALAN KREDIT, DAN PENETAPAN HARGA TERHADAP LABA PENJUALAN PRODUK PIPA SET HD INVERTER 1 PK PADA PT. SUMBER MANDIRI CABANG KENJERAN SURABAYA**

Surabaya, ..... 2018

Mengetahui/Menyetujui  
Pembimbing,

  
**Drs. Ec. Rudy Santoso, MM**

## LEMBAR PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

Dipertahankan di depan sidang Dewan Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya dan dinyatakan diterima untuk memenuhi syarat guna memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi pada tanggal : **06 Pebruari 2018**

### TIM PENGUJI :

1. Dra. Ec. Dyah Rini Prihastuty, MM.

- Ketua

:

2. Dra. Ec. I A Sri Brahmayanti, MM.

- Anggota

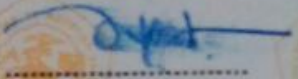
:

3. Drs. Ec. Rudy Santoso, MM

- Anggota

:

### TANDA TANGAN



Mengesahkan

Fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Dekan,



Dr. H. Slamet Riyadi, M.Si., Ak. CA

NPP. 20220.93.0319

## SURAT PERNYATAAN ANTI PLAGIAT

Yang Bertanda Tangan dibawah ini :

Nama : Riris Mega Hardi Anggraeni  
Agama : Islam  
Alamat Rumah : Tambak Asri 30A/56 Surabaya

Dengan ini menyatakan Skripsi yang berjudul :  
Pengaruh Penjualan Tunai, Penjualan Kredit, Dan Penetapan Harga Terhadap  
Laba Penjualan Produk Pipa Set HD Inverter 1 Pk Pada PT Sumber Mandiri  
Cabang Kenjeran Surabaya

Adalah hasil kerja tulisan saya sendiri bukan hasil plagiat dari Karya Tulis Ilmiah  
Orang lain baik berupa Artikel; Skripsi; Thesis ataupun Disertasi.

Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, jika di kemudian hari  
ternyata terbukti bahwa Skripsi yang kami tulis adalah hasil Plagiat maka saya  
bersedia menerima sanksi. Dan saya bertanggung jawab secara mandiri tidak ada  
sangkut pautnya dengan Dosen Pembimbing dan Kelembagaan Fak Ekonomi  
Untag Surabaya.

Surabaya, 23 Februari 2018

Yang Membuat



Riris Mega Hardi Anggraeni

**PERNYATAAN PERSETUJUAN  
PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya mahasiswa:

Nama : Riris Mega Hardi Anggraeni

Nomor Mahasiswa : 1211408100

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, saya memberikan kepada Badan Perpustakaan UNTAG Surabaya karya ilmiah saya yang berjudul :

Pengaruh pengualan Tunai, Pengualan Kredit, dan Penetapan Harga Terhadap Laba Pengualan Produk Pipa Set HD Inverter 1 pk pada PT. Sumber Mandiri Cabang Kengeran Surabaya.

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada).

Dengan demikian saya memberikan kepada Badan Perpustakaan UNTAG Surabaya hak untuk menyimpan, mengalihkan dalam bentuk media lain, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data, mendistribusikan secara terbatas, dan mempublikasikannya di Internet atau media lain untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya maupun memberikan royalti kepada saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di Surabaya

Pada tanggal : 17 April 2018

Yang menyatakan

METERAI  
TEMPEL

BE830AEF967079820

6000  
ENAM RIBU RUPIAH



(... Riris Mega HA ...)

===== SKRIPSI =====

**PENGARUH PENJUALAN TUNAI, PENJUALAN KREDIT,  
DAN PENETAPAN HARGA TERHADAP LABA  
PENJUALAN PRODUK PIPA SET HD INVERTER 1 PK  
PADA PT SUMBER MANDIRI CABANG KENJERAN  
SURABAYA**



Oleh :  
Riris Mega Hardi Anggraeni  
NBI : 1211408100

**FAKULTAS EKONOMI**

**UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA**

**2017**





## **SKRIPSI**

Di Ajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Guna  
Mendapatkan Gelar Sarjana Ekonomi  
Prodi Manajemen

Oleh :  
Riris Mega Hardi Anggraeni  
NBI : 1211408100

**FAKULTAS EKONOMI**  
**UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA**  
**2017**

## **LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI**

Nama : Riris Mega Hardi Anggraeni  
NBI : 1211408100  
Prodi : Manajemen  
Judul Skripsi : PENGARUH PENJUALAN TUNAI, PENJUALAN KREDIT,  
DAN PENETAPAN HARGA TERHADAP LABA  
PENJUALAN PRODUK PIPA SET HD INVERTER 1 PK  
PADA PT SUMBER MANDIRI CABANG KENJERAN  
SURABAYA

Surabaya, 17 Januari 2018

Mengetahui/menyetujui

Pembimbing,

Drs. Ec. Rudy Santoso, MM.

## **MOTTO**

Jangan berkata tidak bisa sebelum berusaha

Tidak ada yang tidak mungkin ketika selalu berusaha

Lalui setiap proses dengan bersyukur dan syukuri setiap proses yang telah di lalui

Allah selalu bersama orang-orang yang mau berusaha dan mampu bersyukur

## LEMBAR PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

Dipertahankan didepan sidang Dewan Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya dan dinyatakan diterima untuk memenuhi syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada tanggal 6 Pebruari 2018

### TIM PENGUJI :

1. Dra. Ec. Dyah Rini Prihastuty, MM. Ketua.....
2. Dra. Ec. Ida Ayu Sri Brahmayanti, MM. - Anggota .....
3. Drs. Ec. Rudy Santoso, MM. - Anggota .....

Mengesahkan  
Fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya  
Dekan,

Dr. Slamet Riyadi, Msi, Ak, CA.

## **SURAT PERNYATAAN ANTI PLAGIAT**

Yang Bertanda Tangan dibawah ini :

Nama : Riris Mega Hardi Anggraeni

Agama : Islam

Alamat Rumah : Tambak Asri 30A/56 Surabaya

Dengan ini menyatakan Skripsi yang berjudul :

Pengaruh Penjualan Tunai, Penjualan Kredit, Dan Penetapan Harga Terhadap Laba Penjualan Produk Pipa Set HD Inverter 1 Pk Pada PT Sumber Mandiri Cabang Kenjeran Surabaya

Adalah hasil kerja tulisan saya sendiri bukan hasil plagiat dari Karya Tulis Ilmiah Orang lain baik berupa Artikel; Skripsi; Thesis ataupun Disertasi.

Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, jika di kemudian hari ternyata terbukti bahwa Skripsi yang kami tulis adalah hasil Plagiat maka saya bersedia menerima sangsi. Dan saya bertanggung jawab secara mandiri tidak ada sangkut pautnya dengan Dosen Pembimbing dan Kelembagaan Fak Ekonomi Untag Surabaya.

Surabaya, 23 Februari 2018

Yang Membuat

Riris Mega Hardi Anggraeni

## KATA PENGANTAR

Puji Syukur kepada Allah SWT atas segala macam Nikmat, Rahmat dan Karunia-Nya yang penulis terima, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.

Skripsi yang berjudul **Pengaruh Penjualan Tunai, Penjualan Kredit, Dan Penetapan Harga Terhadap Laba Penjualan Produk Pipa Set HD Inverter 1 Pk Pada PT Sumber Mandiri Cabang Kenjeran Surabaya**. Adapun penyusunan skripsi ini dilaksanakn sebagai salah satu syarat guna meraih gelar sarjana Program Studi Ekonomi Manajemen di Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya (UNTAG).

Skripsi ini tentunya tidak dapat terselesaikan tanpa bantuan, dukungan dan kerja sama dari berbagai pihak. Untuk itu penulis menyampaikan banyak terima kasih kepada yang terhormat :

1. Bapak Dr. Mulyanto Nugroho, MM. CMA. CPAI, selaku Rektor Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
2. Bapak Dr. Slamet Riyadi, Msi, Ak, CA, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
3. Ibu Drs. Ec. Ulfi Pristiana, M.Si, selaku ketua program studi Manajemen.
4. Bapak Drs. Ec. Rudy Santoso, MM, selaku dosen pembing yang telah memberikan arahan, baik sebelum dan proses penulisan skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu dosen Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya yang telah memberikan ilmunya selama penulis menempuh perkuliahan.
6. Kepada kedua orang tua dan adik telah memberikan dukungan moril, materil serta doa sehingga penulisan skripsi dapat diselesaikan dengan baik.
7. Kepada Piyanda yang selalu menemani, memberi semangat dan membantu menyelesaikan skripsi ini
8. Kepada mbak Anggi, Rica, Mia Ginuk-Ginuk Family (sahabat perkuliahan) yang selalu menemani, membantu dan memberi semangat selama perkuliahan.
9. Kepada teman-teman The New KRS (sahabat perkuliahan) yang

selalu menemani dan memberi semangat selama perkuliahan.

10. Serta semua teman-teman yang tidak dapat di sebutkan satu persatu yang selalu memberi semangat sehingga skripsi berjalan dengan lancar.

Penulis menyadari banyaknya kekurangan dari penulisan skripsi ini, oleh sebab itu kepada semua pembaca kiranya berkenan memberikan kritik dan saran yang bersifat membangun. Semoga penulisan skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua pembaca.

Surabaya, 15 Januari 2017

Riris Mega Hardi Anggraeni

## ABSTRACT

### **EFFECT OF CASH SALES, CREDIT SALES, AND STIPULATION PRICES ON PROFIT SALES OF PRODUCTS SET HD INVERTER 1 PK ON PT SUMBER MANDIRI BRANCH OF KENJERAN SURABAYA**

PT Sumber Mandiri Branch Kenjeran Surabaya is one of the distributor company of Spare Part Cooler one of its product is Pipe Set HD Inverter 1 pk. The purpose of this study is to determine whether there is influence of Sales Cash Sales Credit and Pricing on Sales Income Pipe Products Set HD Inverter 1 pk at PT Sumber Mandiri Kenjeran Branch Surabaya. This type of research is quantitative research using secondary data obtained from PT Sumber Mandiri Kenjeran Branch Surabaya. Data analysis technique in this research is by using multiple regression analysis.

This research is backed by technological advancement to encourage the development of cooling spare parts business that is increasing rapidly. To be able to survive the sales outlets refrigerated spare parts are required to maintain sales, both cash sales and credit sales. In keeping with the sale, the refrigerated spare parts sales outlet must have a marketing strategy, sales strategy, pricing strategy. The purpose of using the marketing concept is to improve relationships with customers because a better relationship can lead to sales and increase sales profit.

The results of this study indicate that there are partial and simultaneous influence of variable Cash Sales (PT), Sales Credit (PK) and Pricing (PH) on Sales Income (LP)

There is partial influence of variable Cash Sales (PT), Credit Sales (PK) and Pricing (PH) on Sales Income (LP). Because the significance value in the t test of each variable indicates less than 0.05 is proven true and is accepted.

There is influence simultaneously variable of Cash Sales (PT), Credit Sales (PK) and Price Pricing (PH) on Sales Profit (LP) Because the value of significance at test f shows smaller than 0.05 proved true and accepted.

Sales income is explained by Cash Sales (PT), Credit Sales (PK) and Pricing (PH) of 0.997 or 99.7%. While the remaining 0.3% influenced by other variables outside the model in the perusal.

**Keywords: Cash Sales, Credit Sales, Pricing, Sales Profit**



## RINGKASAN

### **PENGARUH PENJUALAN TUNAI, PENJUALAN KREDIT, DAN PENETAPAN HARGA TERHADAP LABA PENJUALAN PRODUK PIPA SET HD INVERTER 1 PK PADA PT SUMBER MANDIRI CABANG KENJERAN SURABAYA**

PT Sumber Mandiri Cabang Kenjeran Surabaya merupakan salah satu perusahaan distributor Spare Part Pendingin salah satu produknya yaitu Pipa Set HD Inverter 1 pk. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah ada pengaruh dari Penjualan Tunai Penjualan Kredit dan Penetapan Harga Terhadap Laba Penjualan Produk Pipa Set HD Inverter 1 pk pada PT Sumber Mandiri Cabang Kenjeran Surabaya. Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan menggunakan data sekunder yang di peroleh dari PT Sumber Mandiri Cabang Kenjeran Surabaya. Teknik analisis data dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan analisis regresi berganda. Penelitian ini dilatar belakangi oleh Kemajuan teknologi mendorong perkembangan bisnis spare parts pendingin yang semakin pesat. Untuk dapat terus bertahan outlet penjualan spare part pendingin dituntut untuk mempertahankan penjualan, baik penjualan tunai maupun penjualan kredit. Di dalam mempertahankan penjualan tersebut, outlet penjualan spare part pendingin harus memiliki strategi pemasaran, strategi penjualan, strategi penetapan harga. Tujuan menggunakan konsep pemasaran adalah untuk memperbaiki hubungan dengan customer karena hubungan yang lebih baik dapat menimbulkan penjualan dan meningkatkan laba penjualan. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh secara parsial dan simultan variabel Penjualan Tunai (PT), Penjualan Kredit (PK) dan Penetapan Harga (PH) Terhadap Laba Penjualan (LP). Terdapat pengaruh secara parsial variabel Penjualan Tunai (PT), Penjualan Kredit (PK) dan Penetapan Harga (PH) Terhadap Laba Penjualan (LP). Karena nilai signifikansi pada uji t masing-masing variabel menunjukkan lebih kecil dari 0,05 terbukti kebenarannya dan dinyatakan diterima. Terdapat pengaruh secara simultan variabel Penjualan Tunai (PT), Penjualan Kredit (PK) dan Penetapan Harga (PH) Terhadap Laba Penjualan (LP) Karena nilai signifikansi pada uji f menunjukkan lebih kecil dari 0,05 terbukti kebenarannya dan dinyatakan diterima. Laba penjualan di jelaskan oleh Penjualan Tunai (PT), Penjualan Kredit (PK) dan Penetapan Harga (PH) sebesar 0,997 atau 99,7%. Sedangkan sisanya 0,3 % dipengaruhi oleh variabel lain diluar model yang di teliti.

**Kata Kunci : Penjualan Tunai, Penjualan Kredit, Penetapan Harga, Laba Penjualan.**

## DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN	
HALAMAN PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI	
KATA PENGANTAR .....	i
ABSTRACT .....	iii
RINGKASAN.....	iv
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR GAMBAR .....	ix
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GRAFIK.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan masalah .....	3
1.3 Tujuan Penelitian .....	3
1.4 Manfaat Penelitian .....	4
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Landasan Teori .....	5
2.1.1 Pengertian Manajemen Pemasaran .....	5
2.1.2 Pengertian Pemasaran.....	5

2.1.2.1 Bauran Pemasaran.....	6
2.1.3 Pengertian Pemasaran Jasa.....	7
2.1.4 Pengertian Penjualan.....	8
2.1.4.1 Tujuan Penjualan .....	8
2.1.4.2 Jenis Dan Bentuk Penjualan .....	8
2.1.4.3 Faktor-Faktor Penjualan.....	10
2.1.5 Pengertian Penjualan Tunai.....	11
2.1.5.1 Prosedur Penjualan Tunai.....	11
2.1.6 Pengertian Penjualan Kredit.....	13
2.1.6.1 Prosedur Penjualan Kredit.....	13
2.1.6.2 Faktor-faktor Penjualan Kredit.....	14
2.1.7 Pengertian Harga.....	16
2.1.8 Pengertian Penetapan Harga.....	17
2.1.8.1 Faktor-faktor Penetapan Harga.....	19
2.1.8.2 Prosedur Penetapan Harga.....	20
2.1.9 Pengertian Produk.....	22
2.1.10 Pengertian Laba Penjualan.....	22
2.1.10.1 Jenis-jenis Laba Penjualan.....	23
2.1.11 Hubungan Antar Variabel.....	23
2.2 Penelitian Terdahulu.....	24
2.3 Kerangka Konseptual.....	28
2.4 Hipotesis Penelitian .....	29

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

3.1	Desain Penelitian.....	30
3.2	Tempat dan Waktu Penelitian.....	30
3.3	Jenis dan Sumber Data.....	30
3.4	Populasi dan Sampel Penelitian.....	48
3.5	Teknik Pengambilan Data.....	32
3.6	Definisi Variabel dan Operasional.....	32
3.7	Teknik Pengumpulan Data.....	34
3.8	Model Analisis.....	35
3.9	Proses Pengolahan Data.....	35
3.10	Teknik Pengujian Hipotesis dan Analisis Data.....	36
3.10.1	Uji Asumsi Klasik.....	36
3.10.2	Analisis Statistik.....	37
3.10.3	Uji Hipotesis.....	37

### **BAB IV KEADAAN UMUM DAERAH PENELITIAN**

4.1	Gambaran Umum Perusahaan.....	39
4.2	Sejarah Singkat Perusahaan .....	39
4.3	Struktur Organisasi.....	41
4.3.1	Tugas dan Tanggung Jawab.....	41
4.4	Informasi Produk.....	43

### **BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

5.1	Deskripsi Hasil Penelitian.....	44
5.1.1	Data Perhitungan Penjualan Tunai.....	45
5.1.2	Data Perhitungan Penjualan Kredit.....	47
5.1.3	Data Perhitungan Penetapan Harga.....	49

5.1.4 Data Perhitungan Laba Penjualan.....	51
5.2 Uji Persyaratan Analisis.....	52
5.2.1 Uji Asumsi Klasik.....	52
5.2.1.1 Uji Normalitas.....	52
5.2.1.2 Uji Linieritas.....	53
5.2.2 Analisis Regresi Berganda.....	54
5.3 Pengujian Hipotesis.....	55
5.3.1 Uji Parsial (Uji t).....	55
5.3.2 Uji Simultan (Uji F) .....	57
5.3.3 Koefisien Determinasi (R <sup>2</sup> ).....	58
5.4 Pembahasan Hasil Penelitian .....	58
<b>BAB VI KESIMPULAN, IMPLIKASI DAN SARAN</b>	
6.1 Kesimpulan.....	61
6.2 Implikasi.....	62
6.3 Saran.....	64
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>65</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>66</b>

## DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual.....	28
Gambar 4.1 PT Sumber Mandiri S.....	40
Gambar 4.2 Struktur Organisasi.....	41
Gambar 4.3 Produk Pipa Set HD Inverter 1 PK.....	43

## DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel 5.1 Data Perhitungan Penjualan Tunai.....	45
Tabel 5.2 Data Perhitungan Penjualan Kredit.....	47
Tabel 5.3 Data Perhitungan Penetapan Harga.....	49
Tabel 5.4 Data Perhitungan Laba Penjualan.....	51
Tabel 5.5 Hasil Analisis Regresi Berganda.....	54
Tabel 5.6 Hasil Perhitungan Uji t.....	55
Tabel 5.7 Hasil Perhitungan Uji F.....	57
Tabel 5.8 Koefisien Determinasi.....	58

## DAFTAR GRAFIK

	Halaman
Grafik 5.1 Normal P-P Plot.....	52
Grafik 5.2 Scatter plot.....	53



## DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 Data Perhitungan Penjualan Tunai .....	66
Lampiran 2 Data Perhitungan Penjualan Kredit .....	67
Lampiran 3 Data Perhitungan Penetapan Harga.....	68
Lampiran 4 Data Perhitungan Laba Penjualan.....	69
Lampiran 5 Data Variabel Input SPSS.....	70
Lampiran 6 Data Variabel Output SPSS.....	71