

SKRIPSI

**“PENGARUH HARGA, PROMOSI, DAN INOVASI
TERHADAP VOLUME PENJUALAN BOTOL DI
PT. ANUGERAH KEMASAN SEJAHTERA SURABAYA”**



Oleh :

FATHIMAH SEPTIANA ROSALIA
NBI : 1211600103

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA
2020**

SKRIPSI

**“PENGARUH HARGA, PROMOSI, DAN INOVASI
TERHADAP VOLUME PENJUALAN BOTOL
DI PT. ANUGERAH KEMASAN SEJAHTERA
SURABAYA”**



Oleh :

FATHIMAH SEPTIANA ROSALIA

1211600103

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA**

2020

=====SKRIPSI=====

**“PENGARUH HARGA , PROMOSI , DAN INOVASI
TERHADAP VOLUME PENJUALAN BOTOL DI PT.
ANUGERAH KEMASAN SEJAHTERA SURABAYA”**



Oleh :

FATHIMAH SEPTIANA ROSALIA

1211600103

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA
2020**

=====SKRIPSI=====

**“PENGARUH HARGA , PROMOSI , DAN INOVASI
TERHADAP VOLUME PENJUALAN BOTOL DI PT.
ANUGERAH KEMASAN SEJAHTERA SURABAYA”**

Ditujukan Kepada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas 17 Agustus
1945 Surabaya

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan dalam memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi dalam Program Studi Manajemen

Oleh :

FATHIMAH SEPTIANA ROSALIA

1211600103

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA**

2020

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama Lengkap : Fathimah Septiana Rosalia

NBI : 1211600103

Fakultas : Ekonomis dan Bisnis

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

PENGARUH HARGA, PROMOSI, DAN INOVASI TERHADAP VOLUME
PENJUALAN BOTOL PT. ANUGERAH KEMASAN SEJAHTERA SURABAYA

Surabaya,,, 2020

Mengetahui/Menyetujui

Pembimbing,





Drs. Ec. Hari Poemomo, MM

LEMBAR PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

Dipertahankan didepan sidang Dewan Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya dan dinyatakan diterima untuk memenuhi syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada tanggal,, 2020

TIM PENGUJI

1. Drs. Ec. Hari Poernomo, MM. - Ketua 
2. Dr. Ulfi Pristiana, M. Si. - Anggota 
3. Drs. Ec. Sigit Santoso, MM. - Anggota

Mengesahkan

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Dekan,


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



UNIVERSITAS
17 AGUSTUS 1945
SURABAYA

BADAN PERPUSTAKAAN
JL. SEMOLOWARU 45 SURABAYA
TLP. 031 593 1800 (EX 311)
EMAIL: PERPUS@UNTAG-SBY.AC.ID.

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

Sebagai sivitas akademik Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Fathimah Septiana Rosalia
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Manajemen
Jenis Karya : Skripsi

Demi perkembangan ilmu pengetahuan, saya meyetujui untuk memberikan kepada Badan Perpustakaan Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya **Hak Bebas Royalti Noneklusif (*Nonexclusive Royalty-Free Right*)**, atas karya saya yang berjudul:

Dengan **Hak Bebas Royalti Noneklusif (*Nonexclusive Royalty-Free Right*)**, Badan Perpustakaan Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya berhak menyimpan, mengalihkan media atau memformatkan, mengolah dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, mempublikasikan karya ilmiah saya selama tetap tercantum.

Dibuat di : Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
Pada Tanggal :

Yang Menyatakan

METERAI
TEMPEL
78704K11497868048
6000
ENAM RIBU RUPIAH
(Fathimah Septiana K)

SURAT PERNYATAAN ANTI PLAGIAT

Saya, yang bertanda tangan dibawah ini :

1. Nama Lengkap : Fathimah Septiana Rosalia
2. NBI : 1211600103
3. Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis
4. NIK : 3578154309980002
5. Alamat Rumah : Jalan Tambak Asri Gang 21/2

Dengan ini menyatakan skripsi yang berjudul :

“PENGARUH PERSEPSI HARGA , PROMOSI , DAN INOVASI TERHADAP VOLUME PENJUALAN BOTOL DI PT. ANUGERAH KEMASAN SEJAHTERA SURABAYA”

Adalah benar hasil rancangan , tulisan dan pemikiran saya sendiri, dan bukan merupakan hasil plagiat atau menyalin atau menyadur dari karya tulis ilmiah orang lain baik berupa Artikel, Skripsi, Tesis, Maupun Disertasi.

Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, jika kemudian hari ternyata terbukti bahwa Skripsi yang saya tulis adalah hasil Plagiat maka saya bersedia menerima sanksi apapun atas perbuatan saya dan bertanggung jawab secara mandiri tanpa ada sangkut pautnya dengan Dosen Pembimbing dan Kelembagaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.

Surabaya, 26 Juni 2020



Fathimah Septiana Rosalia

MOTTO

Kemenangan terbesar kita bukanlah ketika kita tidak pernah jatuh dan terpuruk, tetapi pada saat kita bangkit kembali setiap kita jatuh dan terpuruk.

Saatnya bangkit kembali dari kegagalan dan menjadikan kegagalan sebagai suatu pengalaman yang sangat berharga yang bisa kita kenang disaat kita bisa meraih sukses kita nanti.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirahim,

Puji syukur kepada Allah SWT atas rahmat , hidayah serta karunia-NYA sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Pengaruh Harga , Promosi , dan Inovasi terhadap Volume Penjualan Botol PT Anugerah Kemasan Sejahtera Surabaya”.

Penulisan Skripsi ini diajukan untuk persyaratan menempuh ujian Strata-1 pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program studi Manajemen. Penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dan membimbing penulis dalam menempuh pendidikan.

Ucapan terima kasih yang sebesar – besarnya saya tujukan kepada :

1. Drs. Ec. Hari Poernomo, MM Selaku Pembimbing yang telah banyak memberikan pengarahan, bimbingan dan tambahan ilmu serta wawasannya. Saya sayang berterima kasih atas waktu yang telah diberikan untuk membimbing, mengoreksi serta wawasannya. Saya sangat berterima kasih atas waktu yang telah diberikan untuk membimbing, mengoreksi, serta memberikan saran dalam pelaksanaan penelitian dan penulisan skripsi ini. Terima kasih juga saya ucapkan karena telah banyak membantu kelancaran proses perkuliahan saya.
2. Dr. Mulyanto Nugroho, MM., CMA., CPAI. Selaku Rektor Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, yang telah memberikan kesempatan kepada saya untuk menuntut ilmu dan menyelesaikan pendidikan Program Sarjana Ekonomi Manajemen Di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.

3. Dr. H. Slamet Riyadi, M.Si., Ak., CA. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, atas kesempatan dan fasilitas serta bimbingan yang telah diberikan kepada saya selama menempuh proses perkuliahan pada pendidikan program Sarjana Ekonomi di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
4. Dr. Ulfi Pristiana, M.Si. Selaku Kepala Program Studi Manajemen Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya yang telah memberikan kesempatan kepada saya untuk boleh melaksanakan penelitian. Terima kasih juga saya ucapkan karena telah banyak membantu kelancaran proses perkuliahan saya.
5. Seluruh Staff dan Karyawan Tata Usaha di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya , yang telah banyak mendukung dan membantu saya dari awal perkuliahan hingga ujian skripsi ini.
6. Seluruh sahabat dan keluarga besar DPM, BEM, dan Humajur Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, terutama Kepengurusan Periode Tahun 2016 yang telah banyak membantu, meberi semangat dan doa serta bantuan dalam menjalani proses perkuliahan di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya dan menjadi penyemangat saya.

Dengan segala kelebihan dan kekurangan yang ada, penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu penulis terbuka menerima saran dan kritik yang bersifat membangun, semoga penulisan skripsi ini dapat bermanfaat bagi saya dan para pembaca, Terima kasih.

Surabaya, 24 Maret
2020

Penulis

ABSTRAK

Pemasaran merupakan kreasi dan realisasi dalam usaha untuk meningkatkan dan meratakan kemakmuran atau standar hidup. Untuk melakukan hal ini maka diperhatikan suatu kegiatan yang meliputi keinginan konsumen, kemudian memproduksi barang atau jasa yang diinginkan konsumen dan selanjutnya mempromosikan serta mendistribusikan barang atau jasa itu kepada konsumen.

PT. ANUGERAH KEMASAN SEJAHTERA yang beralamat di Jalan Sutorejo Prima Indah Surabaya merupakan usaha yang bergerak di bidang penjualan Botol Plastik tetapi Omzet setiap bulan yang didapatkan oleh perusahaan tersebut cukup statis.

Adapun tujuan penelitian yang ingin dicapai sesuai dengan rumusan masalah yang telah dipaparkan diatas adalah untuk mengetahui dan menganalisis adanya Pengaruh Harga, Promosi, Dan inovasi terhadap Volume penjualan pada PT. Anugerah Kemasan Sejahtera. Penelitian ini mengambil responden dari seluruh pelanggan PT. Anugerah Kemasan Sejahtera baik pria maupun wanita. Dalam pelaksanaan di lapangan, penelitian ini mengambil data primer dengan menggunakan kuesioner. Jenis penelitian yang akan digunakan adalah dengan menggunakan metode penelitian kuantitatif.

Teknik analisis yang digunakan adalah analisis regresi linier berganda untuk menguji hipotesis. Sedangkan uji asumsi klasik yang digunakan antara lain, Uji Multikolinearitas, Uji Heteroskedastisitas, Uji Autokorelasi, dan Uji Normalitas Data. Secara keseluruhan indikator yang dilakukan dalam penelitian ini valid (karena nilai koefisien korelasi >

200 dengan tingkat signifikansi < 0.05) dan reliabel (karena nilai koefisien Cronbach's Alpha $> 0,60$). Hasil uji asumsi klasik juga menunjukkan bahwa penelitian ini telah memenuhi, antara lain 1. Kedua model regresi bebas dari multikolinearitas; 2. Tidak terjadi heteroskedastisitas; 3. Tidak terjadi auto korelasi pada kedua model regresi; dan 4. Residual kedua model regresi berdistribusi normal.

Kata Kunci : Harga, Promosi, Inovasi, Volume Penjualan

ABSTRACT

Marketing is the creation and realization in an effort to improve and level the prosperity or standard of living. To do this, an activity that includes the desires of consumers is considered, then produces goods or services that consumers want and then promotes and distributes the goods or services to consumers.

PT. Anugerah Kemasan Sejahtera which is located at Jalan Sutorejo Prima Indah Surabaya is a business engaged in the sale of Plastic Bottles but the monthly turnover obtained by the company is quite static.

The research objectives to be achieved in accordance with the formulation of the problems that have been presented above are to find out and analyze the Influence of Price Perception, Promotion, and Innovation on Sales Volume at PT. Prosperous Packaging Award. This study took respondents from all customers of PT. Anugerah Sejahtera Packaging both men and women. In the field implementation, this study took primary data using a questionnaire. This type of research will be used is to use quantitative research methods.

The analysis technique used is multiple linear regression analysis to test hypotheses. While the classic assumption tests used include, Multicollinearity Test, Heteroscedasticity Test, Autocorrelation Test, and Data Normality Test. Overall indicators conducted in this study are valid (because the correlation coefficient value > 200 with a significance level < 0.05) and reliable (because the Cronbach's Alpha coefficient value > 0.60). The classical

assumption test results also indicate that this study has fulfilled, among others

1. Both regression models are free from multicollinearity;
2. There is no heteroscedasticity;
3. There is no auto correlation between the two regression models;
- and 4. Residuals of the two regression models are normally distributed.

Keywords: Price Perception, Promotion, Innovation, Sales Volume

DAFTAR ISI

| | |
|--|-------|
| HALAMAN JUDUL..... | i |
| LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI | iii |
| LEMBAR SURAT PERNYATAAN ANTI PLAGIAT | iv |
| HALAMAN MOTTO..... | v |
| KATA PENGANTAR..... | vi |
| ABSTRAK..... | ix |
| ABSTRACT..... | xi |
| DAFTAR ISI..... | xiii |
| DAFTAR GAMBAR..... | xviii |
| DAFTAR TABEL..... | xix |
| BAB I PENDAHULUAN..... | 1 |
| 1.1 Latar Belakang..... | 1 |
| 1.2 Rumusan Masalah..... | 6 |
| 1.3 Tujuan Penelitian..... | 6 |
| 1.4 Manfaat Penelitian..... | 6 |
| BAB II KAJIAN PUSTAKA..... | 8 |
| 2.1 Landasan Teori..... | 8 |
| 2.1.1 Pengertian Manajemen..... | 8 |
| 2.1.2 Pengertian Pemasaran..... | 9 |
| 2.1.3 Pengertian Manajemen Pemasaran..... | 10 |

| | |
|---|----|
| 2.1.4 Bauran Pemasaran (Marketing Mix)..... | 11 |
| 2.1.5 Pengertian Harga..... | 14 |
| 2.1.6 Penetapan Harga..... | 15 |
| 2.1.7 Indikator Harga..... | 17 |
| 2.1.8 Pengertian Promosi..... | 19 |
| 2.1.9 Tujuan Promosi..... | 20 |
| 2.1.10 Indikator Promosi..... | 21 |
| 2.1.11 Pengertian Inovasi..... | 23 |
| 2.1.12 Karakteristik Inovasi..... | 24 |
| 2.1.13 Indikator Inovasi..... | 26 |
| 2.1.14 Faktor Yang Mendukung Keberhasilan Inovasi..... | 27 |
| 2.1.15 Pengertian Volume Penjualan..... | 28 |
| 2.1.16 Faktor Yang Mempengaruhi Volume Penjualan..... | 30 |
| 2.1.17 Hubungan Antar Variabel..... | 32 |
| 2.1.17.1 Hubungan Antara Harga (X_1) Dengan Volume Penjualan | 32 |
| 2.1.17.2 Hubungan Antara Promosi (X_2) Dengan Volume Penjualan..... | 33 |
| 2.1.17.3 Hubungan Antara Inovasi (X_3) Dengan Volume Penjualan | 34 |
| 2.1.18 Penelitian Terdahulu..... | 35 |
| 2.1.19 Kerangka Konseptual..... | 37 |
| 2.1.20 Hipotesis..... | 37 |
| 2.1.20.1 Pengertian Hipotesis..... | 37 |
| 2.1.20.2 Ciri – Ciri Hipotesis Yang Baik..... | 38 |

| | |
|--|----|
| BAB III METODOLOGI PENELITIAN..... | 40 |
| 3.1 Desain Penelitian..... | 40 |
| 3.2 Lokasi Dan Waktu Penelitian..... | 41 |
| 3.3 Jenis Dan Sumber Data..... | 41 |
| 3.4 Populasi Dan Sampel Penelitian..... | 42 |
| 3.4.1 Populasi..... | 42 |
| 3.4.2 Sampel..... | 42 |
| 3.5 Teknik Pengumpulan Data..... | 43 |
| 3.6 Definisi Variabel Dan Definisi Operasional Variabel..... | 36 |
| 3.7 Metode Analisa Dan Analisis Data..... | 40 |
| 3.7.1 Uji Validitas..... | 40 |
| 3.7.2 Uji Reliabilitas..... | 41 |
| 3.8 Uji Deskriptif..... | 42 |
| 3.9 Analisis Regresi Linier Berganda..... | 42 |
| 3.10 Uji Asumsi Klasik..... | 43 |
| 3.10.1 Uji Normalitas..... | 43 |
| 3.10.2 Uji Multikolinearitas..... | 44 |
| 3.10.3 Uji Heteroskedastisitas..... | 44 |
| 3.10.4 Uji Autokorelasi..... | 45 |
| 3.11 Koefisien Determinasi (R^2)..... | 45 |
| 3.12 Teknik Pengujian Hipotesis..... | 46 |
| 3.12.1 Uji Parsial (Uji T)..... | 46 |
| 3.12.2 Uji Simultan..... | 47 |

| | |
|--|----|
| BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN..... | 49 |
| 4.1 Gambaran Umum Daerah Penelitian..... | 49 |
| 4.1.1 Lokasi Penelitian..... | 49 |
| 4.2 Deskripsi Hasil Penelitian..... | 50 |
| 4.2.1 Deskripsi Demografi Responden..... | 51 |
| 4.2.2 Deskripsi Variabel Penelitian..... | 52 |
| 4.3 Uji Instrumen (Uji Validitas dan Reliabilitas)..... | 58 |
| 4.4 Analisis Data..... | 61 |
| 4.4.1 Analisis Regresi Linier Berganda..... | 61 |
| 4.4.2 Uji Asumsi Klasik..... | 63 |
| 4.4.3 Analisis Koefisien Determinasi (R^2)..... | 66 |
| 4.5 Pengujian Hipotesis..... | 67 |
| 4.5.1 Pengujian Pengaruh Parsial dengan Uji T..... | 67 |
| 4.5.2 Pengujian Pengaruh Simultan Dengan Uji F..... | 69 |
| 4.6 Pembahasan Hasil Temuan Penelitian..... | 70 |
| 4.6.1 Pengaruh Secara Parsial Harga, Promosi, Inovasi Terhadap Volume Penjualan..... | 70 |
| 4.6.2 Pengaruh Secara Simultan Harga, Promosi, Dan Inovasi Terhadap Volume Penjualan..... | 72 |
| 4.7 Implikasi Penelitian..... | 72 |
| 4.8 Keterbatasan Penelitian..... | 73 |

| | |
|---------------------|----|
| BAB V PENUTUP..... | 74 |
| 5.1 Simpulan..... | 75 |
| 5.2 Saran..... | 75 |
| DAFTAR PUSTAKA..... | 76 |
| LAMPIRAN..... | 77 |

DAFTAR GAMBAR

| | |
|--|----|
| Gambar 2.1 Kerangka Konseptual..... | 37 |
| Gambar 4.1 Uji Heterokedastisitas..... | 66 |

DAFTAR TABEL

| | |
|---|----|
| 4.1 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin..... | 51 |
| 4.2 Responden Berdasarkan Usia..... | 51 |
| 4.3 Jawaban Responden Terhadap Variabel Harga (X_1)..... | 53 |
| 4.4 Jawaban Responden Terhadap Variabel Promosi (X_2)..... | 54 |
| 4.5 Jawaban Responden Terhadap Variabel Inovasi (X_3)..... | 56 |
| 4.6 Jawaban Responden Terhadap Variabel Volume Penjualan (Y)..... | 57 |
| 4.7 Uji Validitas..... | 59 |
| 4.8 Uji Reliabilitas..... | 60 |
| 4.9 Regresi Linier Berganda..... | 61 |
| 4.10 Uji Normalitas..... | 63 |
| 4.11 Uji Multikolinearitas..... | 64 |
| 4.12 Koefisien Determinasi Berganda..... | 67 |
| 4.13 Uji Parsial (Uji T)..... | 68 |
| 4.14 Uji Simultan Dengan Uji F..... | 69 |

