

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI



UNIVERSITAS NEGERI GORONTALO

PROGRAM STRATA SATU

Kampus UNG Jl. Jendral Sudirman No. 6 Telp. (0435) 827213

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa sesungguhnya skripsi yang saya susun untuk memenuhi persyaratan dalam menempuh ujian akhir guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi dari Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Gorontalo, seluruhnya merupakan hasil karya sendiri.

Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah, dan etika penulisan ilmiah dan buku pedoman penulisan karya ilmiah Universitas Negeri Gorontalo.

Apabila dikemudian hari ditemukan seluruh atau sebagian skripsi ini bukan hasil karya sendiri atau adanya plagiat dalam bagian-bagian tertentu, maka saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya sandang dan sanksi lainnya sesuai peraturan yang berlaku.

Gorontalo, Juli 2016

Pembuat Pernyataan




Surya Saputra Tuahuns

PERSETUJUAN PEMBIMBING

PENGARUH HARGA DAN PROMOSI TERHADAP PENINGKATAN VOLUME
PENJUALAN PONSEL MERK SAMSUNG
DI PLATINUM CELLULAR GORONTALO

Oleh

SURYA SAPUTRA TUAHUNS

NIM. 931 412 121

Telah Diperiksa Dan Disetujui Untuk Diuji

Pembimbing 1



Prof. Dr. Yulianto Kadji, M.Si
NIP: 196707131998031001

Pembimbing 2



Idris Yanto Niode, S.Pd, MM
NIP: 197810262005011001

Mengetahui

Ketua Jurusan Manajemen



Hais Dama SE, M.Si
NIP. 19730305 200212 1 003

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul:

“PENGARUH HARGA DAN PROMOSI TERHADAP PENINGKATAN VOLUME
PENJUALAN PONSEL MERK SAMSUNG
DI PLATINUM CELLULAR GORONTALO”

OLEH
SURYA SAPUTRA TUAHUNS
NIM: 931 412 121

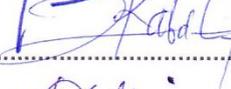
Telah dipertahankan didepan penguji.

Hari/Tanggal : Selasa, 19 juli 2016

Waktu : 12:00 Wita

Penguji

1. Dr. Zainal Abidin Umar, M.Si
2. Zulfia K Abdussamad, S.E., M.Si
3. Prof. Dr. Yulianto Kadji, M.Si
4. Idris Yanto Niode, S.Pd, MM

1. 
2. 
3. 
4. 

Gorontalo, Juli 2016

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Gorontalo



Dr. Hamzah Yunus, M.Pd
NIP: 19600223 198603 1 004

ABSTRAK

SURYA SAPUTRA TUAHUNS, 931412121. 2016. *Pengaruh Harga dan Promosi terhadap Peningkatan Volume Penjualan Ponsel Merek Samsung di Platinum Cellular Gorontalo*. Skripsi, Gorontalo, Program Studi S1 Manajemen, Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Gorontalo. Dibawah bimbingan Bapak Prof. Dr. Yulianto Kadji, M.Si selaku pembimbing I dan Bapak Idris Yanto Niode, S.Pd, MM selaku pembimbing II.

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh harga dan promosi terhadap peningkatan volume penjualan ponsel merek Samsung di Platinum Cellular Gorontalo. Adapun metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif. Tehnik pengumpulan data dalam penelitian ini melalui observasi dan wawancara. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan data sekunder yaitu berupa data harga ponsel Samsung, biaya promosi serta total penjualan ponsel Samsung di Platinum Cellular. Data dianalisis dengan menggunakan regresi linear berganda.

Adapun hasil penelitian menunjukkan analisis regresi berganda yaitu, $Y = 195.870 + 1.575 X_1 + 17.880 X_2$. Hasil uji t menunjukkan bahwa untuk variabel Harga (X_1) berpengaruh positif secara parsial terhadap peningkatan volume penjualan. Promosi (X_2) berpengaruh positif secara parsial terhadap peningkatan volume penjualan. Hasil uji F menunjukkan bahwa variabel bebas secara simultan berpengaruh positif terhadap peningkatan volume penjualan, dimana $F_{hitung} > F_{tabel} = 112.271 > 5.79$. koefisien determinasinya menunjukkan besarnya kontribusi 0.978 atau 97.8% artinya terdapat hubungan yang sangat kuat antara variabel harga dan promosi terhadap volume penjualan. Sementara sisanya yaitu 0.022 atau 2.2% berupa kontribusi dari faktor-faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Kata kunci: Harga, Promosi, Volume Penjualan, Ponsel.

ABSTRACT

SURYA SAPUTRA TUAHUNS, 931412121. 2016. The Influence of Price and Promotion toward Sales Volume Improvement of *Samsung* Mobile Phone in Platinum Cellular Gorontalo. Skripsi, Gorontalo, Bachelor Study Program of Management, Department of Management, Faculty of Economic, State university of Gorontalo. Principal Supervisor is Prof. Dr. Yulianto Kadji, M.Si and Co-supervisor is Idris Yanto Niode, S.Pd, MM.

This research aims at examining the influence of price and promotion toward sales volume improvement of *Samsung* mobile phone in Platinum Cellular Gorontalo. The method used in this study is quantitative method. Techniques of collecting the data in this study are observation and interview. In this study, the researcher used secondary data that are data of Samsung mobile phone price, promotion cost and total of Samsung mobile phone sales in Platinum Cellular. The data were analyzed by using multiple linear regression.

The result reveals that multiple regression analysis is $Y = 195.870 + 1.575 X_1 + 17.880 X_2$. Meanwhile the t test result reveals that, partially, price variable (X_1) has positive effect toward sales volume improvement. F test result shows that independent variables simultaneously have positive effect toward sales volume improvement, where $F_{hitung} > F_{tabel} = 112.271 > 5.79$. Coefficient determination explains rate of contribution is 0.978 or 97.8% which means that there is a strength correlation between price variable and promotion variable toward sales volume. The rest 0.022 or 2.2% is the contribution from other factors which are not examined in this research.

Keywords: Price, Promotion, Sales Volume, Mobile Phone

