

**PENGARUH HARGA TERHADAP PENINGKATAN VOLUME
PENJUALAN PADA PT SUMBER GAYA AZHAR PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

**Dibuat Untuk Memenuhi Syarat Menyelesaikan Pendidikan Diploma III
Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

Oleh:

**Tri Septiana
0612 3060 1218**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG**

2015

**PENGARUH HARGA TERHADAP PENINGKATAN VOLUME
PENJUALAN PADA PT SUMBER GAYA AZHAR PALEMBANG**



**Dibuat Untuk Memenuhi Syarat Menyelesaikan Pendidikan Diploma III
Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

Oleh:

**Tri Septina
0612 3060 1218**

Menyetujui,

Pembimbing I,

**Yahya, S.E., M.Si.
NIP 195805081990031002**

Pembimbing II,

**Hendra Sastrawinata, S.E., M.M.
NIP 197208182003121002**

**Mengetahui,
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis**

**Hendra Sastrawinata, S.E., M.M.
NIP 197208182003121002**



SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Tri Septiana
NIM : 061230601218
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Pengaruh Harga terhadap Peningkatan Volume
Perjualan pada PT Sumber Gaya Azhar
Palembang

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut diatas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri
2. Laporan Akhir Saya bukanlah plagiat/salinan Laporan Akhir milik orang lain
3. Apabila Laporan Akhir saya plagiat/menyalin Laporan Akhir milik orang lain, maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan Laporan Akhir beserta konsekuensinya

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk diketahui oleh pihak-pihak yang berkepentingan.

Palembang, Juni 2015

Dibawah Persewaan

METERAI
TEMBAGA

061230601218

6000

PT Septiana

NIM 061230601218





LEMBAR PENGESAHAN

Nama Mahasiswa : Tri Septiana
NIM : 061230601218
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis
Judul Laporan Akhir : Pengaruh Harga terhadap Peningkatan
Volume Penjualan pada PT Sumber Gaya
Azhar Palembang

Telah dipertahankan dihadapan Dosen Penguji Ujian Laporan Akhir
Jurusan Administrasi Bisnis
Dan dinyatakan LULUS

Pada hari :
Kamis
Tanggal :
2 Juli 2015

TIM PENGUJI

No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	<u>Yakya, S.E., M.Si</u> Ketua		<u>15 - 09 - 2015</u>
2.	<u>Hadi Jaubari, S.E., M.Si</u> Anggota		<u>13 - 10 - 2015</u>
3.	<u>Ummasyroh, S.E., M.Ed.M</u> Anggota		<u>01 - 10 - 2015</u>
4.	<u>Rini, S.E., MAB</u> Anggota		<u>11 - 08 - 2015</u>

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Motto:

“Aku akan berjalan bersama mereka yang berjalan karena aku tidak akan berdiri diam sebagai penonton yang menyaksikan perarakan berlalu”. -Khalil Gibran-

Ku persembahkan kepada:

- *Orang tua tercinta atas do'a dan dukungannya*
- *Saudari-saudariku tersayang*
- *Dosen Pembimbingku*
- *Dosen-dosen Administrasi Bisnis*
- *Teman-temanku tercinta*
- *Almamaterku*

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan limpahan rahmat serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Laporan Akhir ini dengan judul **“Pengaruh Harga terhadap Peningkatan Volume Penjualan pada PT Sumber Gaya Azhar Palembang”**.

Laporan ini dibuat dengan maksud untuk memberikan informasi tentang bagaimana pengaruh harga terhadap peningkatan volume penjualan pada PT Sumber Gaya Azhar Palembang. Dimana pengaruh ini memberikan pengaruh yang kuat atau tidak antara harga dengan peningkatan volume penjualan PT Sumber Gaya Azhar Palembang. Adapun laporan ini ditujukan untuk memenuhi tugas akhir sebagai syarat untuk menyelesaikan pendidikan Diploma III Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.

Penulis menyadari bahwa Laporan Akhir ini masih jauh dari kata sempurna, oleh karena itu penulis mengharapkan adanya saran maupun kritik dari para pembaca yang bersifat membangun. Semoga laporan ini dapat memberikan manfaat dan sumbangan pemikiran bagi perkembangan pengetahuan bagi kita semua. Amin.

Palembang, Juni 2015

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam proses penulisan Laporan Akhir ini, saya banyak mendapat bantuan, bimbingan, semangat dan saran dari berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak RD. Kusumanto, S.T., M.M., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
2. Bapak Hendra Sastrawinata, S.E., M.M., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
3. Bapak Heri Setiawan, S.E., MAB, selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
4. Bapak Yahya, S.E., M.Si., selaku Dosen Pembimbing I yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk membimbing saya selama proses penyusunan laporan akhir ini.
5. Bapak Hendra Sastrawinata, S.E., M.M., selaku Dosen Pembimbing II yang juga telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk membimbing saya selama proses penyusunan laporan akhir ini.
6. Para Dosen Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya, yang juga memberikan bimbingan selama ini.
7. Orang tua yang telah banyak mencurahkan kasih sayang dan perhatian, sehingga penulis selalu bersemangat untuk menyelesaikan Laporan Akhir ini.
8. Rekan-rekan se-almamaterku yang tidak dapat disebutkan satu persatu di sini, terima kasih atas segala dukungan dan bantuannya.
9. PT Sumber Gaya Azhar Palembang, selaku perusahaan yang menjadi pembahasan saya pada laporan ini.
10. Teman-teman seperjuangan di kelas ANB yang telah memberikan semangat, kebersamaan serta kekompakan di Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
11. Pembaca laporan ini, yang telah menyempatkan waktu untuk membaca laporan ini.

12. Seluruh pihak yang membantu secara langsung maupun tidak langsung terhadap laporan akhir ini.

Palembang, Juni 2015

Penulis

ABSTRACT

The title of this final report is influence the price in increasing the volume of sales at PT Sumber Gaya Azhar Palembang. The data used in this study are primary data by using the collected technique of direct observation and interviews with PT Sumber Gaya on development of prices and sales volume from 2012 to 2014 and secondary data obtained in the form of a brief history of the company and company's work activities. This report uses quantitative methods of data analysis in measuring in numerical scale (numbers) to perform calculations in order to take an accurate conclusion. The results obtained from the calculation of the overall correlation coefficient between price and sales volume Taman Bukit Azhar types 48 and 72 where the type 72 has a negative influence, which mean declining sales reenuue of the company. As for Villa Sungai Buah types 36, 45, 54 and Villa Azhar 2 types 45, 54, 72, 100, 125 have a positive influence which means to increase the company's sales revenue.

Keywords: The influence of price, Sales Volume.

ABSTRACT

The title of this final report is influence the price in increasing the volume of sales at PT Sumber Gaya Azhar Palembang. The data used in this study are primary data by using the collected technique of direct observation and interviews with PT Sumber Gaya on development of prices and sales volume from 2012 to 2014 and secondary data obtained in the form of a brief history of the company and company's work activities. This report uses quantitative methods of data analysis in measuring in numerical scale (numbers) to perform calculations in order to take an accurate conclusion. The results obtained from the calculation of the overall correlation coefficient between price and sales volume Taman Bukit Azhar types 48 and 72 where the type 72 has a negative influence, which mean declining sales reenuue of the company. As for Villa Sungai Buah types 36, 45, 54 and Villa Azhar 2 types 45, 54, 72, 100, 125 have a positive influence which means to increase the company's sales revenue.

Keywords: The influence of price, Sales Volume.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
UCAPAN TERIMA KASIH	v
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	8
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan	9
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian	9
1.4.1 Tujuan	9
1.4.2 Manfaat	9
1.5 Metodologi Penelitian	9
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian	9
1.5.2 Jenis dan Sumber Data	10
1.5.3 Teknik Pengumpulan Data	10
1.5.4 Analisa Data	11

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Pemasaran	14
2.2 Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	14
2.2.1 Pengertian Bauran Pemasaran	14
2.3 Pengertian Harga	15
2.3.1 Peranan Harga	16
2.3.2 Metode Harga	16
2.3.3 Tujuan Harga	18
2.3.4 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Harga	19
2.3.5 Strategi Pemberian Harga	20
2.3.6 Strategi Penyesuaian Harga	21

2.4 Pengertian Volume Penjualan	21
---------------------------------------	----

BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN

1.1 Sejarah Singkat Perusahaan	22
1.2 Struktur Organisasi Perusahaan dan Pembagian Tugas	23
3.2.1 Struktur Organisasi Perusahaan	23
3.2.2 Pembagian Tugas	25
1.3 Kegiatan Usaha Perusahaan	28
1.4 Daftar Nama Karyawan PT Sumber Gaya Azhar	29
1.5 Target dan Realisasi Penjualan PT Sumber Gaya Azhar	30

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Pengaruh Harga dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada PT Sumber Gaya Azhar Palembang	34
4.1.1 Taman Bukit Azhar (Rumah Type 48)	36
4.1.2 Taman Bukit Azhar (Rumah Type 72)	38
4.1.3 Villa Sungai Buah (Rumah Type 36)	40
4.1.4 Villa Sungai Buah (Rumah Type 45)	42
4.1.5 Villa Sungai Buah (Rumah Type 54)	44
4.1.6 Villa Azhar 2 (Rumah Type 45)	46
4.1.7 Villa Azhar 2 (Rumah Type 54)	48
4.1.8 Villa Azhar 2 (Rumah Type 72)	50
4.1.9 Villa Azhar 2 (Rumah Type 100)	52
4.1.10 Villa Azhar 2 (Rumah Type 125)	54
4.2 Peramalan Penjualan dengan Metode Last Square	56
4.2.1 Peramalan Pendapatan Penjualan Taman Bukit Azhar (Rumah Type 48)	57
4.2.2 Peramalan Pendapatan Penjualan Taman Bukit Azhar (Rumah Type 72)	59
4.2.3 Peramalan Pendapatan Penjualan Villa Sungai Buah (Rumah Type 36)	61
4.2.4 Peramalan Pendapatan Penjualan Taman Bukit Azhar (Rumah Type 45)	63
4.2.5 Peramalan Pendapatan Penjualan Taman Bukit Azhar (Rumah Type 54)	65

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	68
5.2 Saran	69

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1	Daftar Harga Penjualan Taman Bukit Azhar PT Sumber Gaya Azhar Palembang 3
Tabel 1.2	Daftar Harga Penjualan Villa Sungai Buah PT Sumber Gaya Azhar Palembang 3
Tabel 1.3	Daftar Harga Penjualan Villa Azhar 2 PT Sumber Gaya Azhar Palembang 4
Tabel 1.4	Target dan Realisasi Penjualan Taman Bukit Azhar (Unit) 4
Tabel 1.5	Target dan Realisasi Penjualan Taman Bukit Azhar (Juta Rupiah) 5
Tabel 1.6	Target dan Realisasi Penjualan Villa Sungai Buah (Unit) 5
Tabel 1.7	Target dan Realisasi Penjualan Villa Sungai Buah (Juta Rupiah) 6
Tabel 1.8	Target dan Realisasi Penjualan Villa Azhar 2 (Unit) 6
Tabel 1.9	Target dan Realisasi Penjualan Villa Azhar 2 (Juta Rupiah) 7
Tabel 2.1	Total Target dan Realisasi Penjualan Taman Bukit Azhar PT Sumber Gaya Azhar Palembang 7
Tabel 2.2	Total Target dan Realisasi Penjualan Villa Sungai Buah PT Sumber Gaya Azhar Palembang 8
Tabel 2.3	Total Target dan Realisasi Penjualan Villa Azhar 2 PT Sumber Gaya Azhar Palembang 8
Tabel 3.1	Daftar Nama Karyawan PT Sumber Gaya Azhar Palembang .. 29
Tabel 3.2	Target Penjualan dan Realisasi Penjualan Taman Bukit Azhar PT Sumber Gaya Azhar (Unit) 31
Tabel 3.3	Target Penjualan dan Realisasi Penjualan Taman Bukit Azhar Sumber Gaya Azhar (Juta Rupiah) 31
Tabel 3.4	Target Penjualan dan Realisasi Penjualan Villa Sungai Buah PT Sumber Gaya Azhar (Unit) 31

Tabel 3.5	Target Penjualan dan Realisasi Penjualan Villa Sungai Buah PT Sumber Gaya Azhar (Juta Rupiah)	32
Tabel 3.6	Target Penjualan dan Realisasi Penjualan Villa Azhar 2 PT Sumber Gaya Azhar (Unit)	32
Tabel 3.7	Target Penjualan dan Realisasi Penjualan Villa Azhar 2 PT Sumber Gaya Azhar (Juta Rupiah)	33
Tabel 4.1	Koefisien Korelasi antara Harga dan Volume Penjualan Taman Bukit Azhar Type 48 PT Sumber Gaya Azhar	36
Tabel 4.2	Koefisien Korelasi antara Harga dan Volume Penjualan Taman Bukit Azhar Type 72 PT Sumber Gaya Azhar	38
Tabel 4.3	Koefisien Korelasi antara Harga dan Volume Penjualan Villa Sungai Buah Type 36 PT Sumber Gaya Azhar	40
Tabel 4.4	Koefisien Korelasi antara Harga dan Volume Penjualan Villa Sungai Buah Type 45 PT Sumber Gaya Azhar	42
Tabel 4.5	Koefisien Korelasi antara Harga dan Volume Penjualan Villa Sungai Buah Type 54 PT Sumber Gaya Azhar	44
Tabel 4.6	Koefisien Korelasi antara Harga dan Volume Penjualan Villa Azhar 2 Type 45 PT Sumber Gaya Azhar	46
Tabel 4.7	Koefisien Korelasi antara Harga dan Volume Penjualan Villa Azhar 2 Type 54 PT Sumber Gaya Azhar	48
Tabel 4.8	Koefisien Korelasi antara Harga dan Volume Penjualan Villa Azhar 2 Type 72 PT Sumber Gaya Azhar	50
Tabel 4.9	Koefisien Korelasi antara Harga dan Volume Penjualan Villa Azhar 2 Type 100 PT Sumber Gaya Azhar	52
Tabel 4.10	Koefisien Korelasi antara Harga dan Volume Penjualan Villa Azhar 2 Type 125 PT Sumber Gaya Azhar	54
Tabel 4.2.1	Peramalan Pendapatan Penjualan Taman Bukit Azhar Type 48	56
Tabel 4.2.2	Peramalan Pendapatan Penjualan Taman Bukit Azhar Type 72	58

Tabel 4.2.3 Peramalan Pendapatan Penjualan Villa Sungai Buah	
Type 36	60
Tabel 4.2.4 Peramalan Pendapatan Penjualan Villa Sungai Buah	
Type 45	62
Tabel 4.2.5 Peramalan Pendapatan Penjualan Villa Sungai Buah	
Type 54	64

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1 Struktur Organisasi PT Sumber Gaya Azhar Palembang	25