

**PENGARUH HARGA DAN KUALITAS PRODUK
TERHADAP TINGKAT PENJUALAN TOKO SEMBAKO SYIFA
INDRAMAYU**

SKRIPSI

Disusun Guna Memenuhi Persyaratan Ujian
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Program Studi Manajemen
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI

Oleh:

SYIFA FADILLAH
NIM: 241.18.06894



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK
2022**



PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK

PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**PENGARUH HARGA DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP
TINGKAT PENJUALAN TOKO SEMBAKO SYIFA
INDRAMAYU**

Oleh:

Nama : SYIFA FADILLAH
NIM : 241.18.06894
Program Studi : Manajemen

Telah Disetujui dan Disahkan di Depok Pada 29 Juli 2022

Dosen Pembimbing,

Rizal Bakti, SE.,MM.

Menyetujui,
Ketua Program Studi Manajemen

Altatit Dianawati, S.Si.,MM.

Mengesahkan,
Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI

Prof. Dr. Sri Gambir Melati Hatta, SH



PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK

Skripsi Berjudul

**PENGARUH HARGA DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP
TINGKAT PENJUALAN TOKO SEMBAKO SYIFA
INDRAMAYU**

Oleh:

Nama : SYIFA FADILLAH
NIM : 241.18.06894
Program Studi : Manajemen


Telah Dipertahankan di Hadapan Sidang Tim Penguji Skripsi, Pada:

Hari : Selasa
Tanggal : 09 Agustus 2022
Waktu : 13.00-14.20 WIB

DAN YANG BERSANGKUTAN DINYATAKAN LULUS

Tim Penguji Skripsi

Penguji 1 : Eko yulian, Se, M.Si (..........)

Penguji 2 : Mei Iswandi, Se, Mm (..........)

Mengetahui,
Ketua Program Studi Manajemen



Altatit Dianawati, S.Si.,MM.

LEMBAR PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : SYIFA FADILLAH

NIM : 241.18.06894

Program Studi : Manajemen

Nomor KTP : 3212015401000002

Alamat KTP : Blok Tj. Mekar, Rt/Rw 001/012, Desa gantar, Kecamatan
Gantar, Kab. Indramayu.

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Skripsi yang berjudul Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Terhadap Tingkat Penjualan Toko Sembako Syifa ini merupakan hasil karya tulis saya sendiri dan bukan merupakan hasil karya orang lain (*plagiat*).
2. Memberikan ijin hak bebas Royalti Non-Eksklusif kepada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI untuk menyimpan, mengalihmediakan atau mengalihformatkan, mengelola, mendistribusikan dan mempublikasikan skripsi ini melalui internet dan atau media lain bagi kepentingan akademis baik dengan maupun tanpa sepengetahuan saya sebagai penulis.
3. Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh rasa tanggung jawab dan saya bersedia menerima konsekuensi dalam bentuk apapun sesuai dengan aturan yang berlaku termasuk dicopot gelar kesarjanaan saya apabila di kemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar adanya.

Depok, Juni 2022



Syifa Fadillah

ABSTRAK

SYIFA FADILLAH, NIM 241.18.06894. Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Tingkat Penjualan Toko Sembako Syifa di Indramayu.

Saat ini semakin banyak persaingan di dunia bisnis dan beragam akibat kontinuitas pasar. Persaingan bisnis sama dengan ajang kompetisi antara penjual yang sama-sama berusaha ingin mendapatkan laba serta penjualan yang tinggi. Sehingga terjadilah persaingan antar agen sembako untuk dapat memenuhi kebutuhan konsumen serta memberikan kepuasan kepada pelanggan secara maksimal, untuk melakukan persaingan, perusahaan harus memperhatikan strategi dalam memasarkan produknya.

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui dan menganalisis Pengaruh Harga Dan Tingkat Penjualan Terhadap Tingkat Penjualan Toko Sembako Syifa di Indramayu. Jenis penelitian yang dilakukan menggunakan metode pendekatan kuantitatif dengan metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan. Adapun sampel tersebut berjumlah 100 responden, dengan menggunakan analisis regresi linier berganda.

Hasil uji regresi menunjukkan bahwa nilai *Adjusted R Square* sebesar 0,633 atau jika menggunakan persentase yaitu 63,3%. Ini berarti bahwa variabel independen atau variabel bebas yaitu harga dan kualitas produk secara bersama-sama (simultan) mempengaruhi variabel dependen atau variabel terikat yaitu tingkat penjualan sebesar 63,3% sedangkan sisanya sebesar 37,7% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini, misalnya suasana lingkungan, lokasi, bukti fisik, promosi dan lain sebagainya. Hasil uji F menunjukkan bahwa secara simultan variabel independen yang terdiri dari harga dan kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap tingkat penjualan dengan hasil nilai F_{hitung} sebesar 86,500 lebih besar F_{tabel} yaitu 2,700. Sedangkan hasil uji t menunjukkan bahwa variabel kualitas produk menunjukkan hasil analisis t_{hitung} (8,499) dimana t_{tabel} (1,987) Maka secara parsial variabel kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat penjualan Toko Sembako Syifa di Indramayu. Adapun variabel harga tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat penjualan Toko Sembako Syifa di Indramayu dengan nilai hasil analisis t_{hitung} (-0,634). Variabel yang dominan mempengaruhi tingkat penjualan Toko Sembako Syifa adalah kualitas produk.

Kata kunci: harga, kualitas produk, tingkat penjualan.

ABSTRACT

SYIFA FADILLAH, NIM 241.18.06894. The Influence of Price and Product Quality on Sales Level of Syifa Grocery Store in Indramayu.

Currently, there is more and more competition in the business world and various due to the continuity of the market. Business competition is the same as a competition between sellers who are both trying to get high profits and sales. So that there is competition between basic food agents to be able to meet consumer needs and provide maximum satisfaction to customers, to compete, companies must pay attention to strategies in marketing their products.

This research was conducted with the aim of knowing and analyzing the effect of price and level of sales on the level of sales of the Syifa grocery store in Indramayu. This type of research is carried out using a quantitative approach with research methods based on the philosophy of positivism, used to examine certain populations or samples, data collection using research instruments, data analysis is quantitative/statistical, with the aim of testing predetermined hypotheses. The sample amounted to 100 respondents, using multiple linear regression analysis.

The results of the regression test show that the Adjusted R Square value is 0.633 or if you use a percentage, it is 63.3%. This means that the independent variable or independent variable, namely price and product quality simultaneously (simultaneously) affects the dependent variable or the dependent variable, namely the level of sales by 63.3% while the remaining 37.7% is influenced by other variables not included in the study. These include environmental conditions, location, physical evidence, promotions and so on. The results of the F test show that simultaneously the independent variables consisting of price and product quality have a significant effect on the level of sales with the result that the Fcount value is 86,500, which is greater than Ftable, which is 2,700. While the results of the t test show that the product quality variable shows the results of the analysis tcount (8,499) where ttable (1,987) So partially the product quality variable has a positive and significant effect on the level of sales of the Syifa Grocery Store in Indramayu. The price variable does not have a positive and significant effect on the level of sales of the Syifa Grocery Store in Indramayu with the value of the analysis result tcount (-0.634). The dominant variable affecting the sales level of Syifa Grocery Store is product quality.

Keywords: price, product quality, sales level.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat- Nya yang telah dilimpahkan kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan proposal skripsi yang berjudul ” **Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Terhadap Tingkat Penjualan Toko Sembako Syifa.**” , ini tepat pada waktunya.

Penelitian dengan judul Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Terhadap Tingkat Penjualan Toko Sembako Syifa ini disusun guna memenuhi persyaratan ujian memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI. Alasan pemilihan judul tersebut karena penulis melihat fenomena pembelian produk di berbagai toko sembako baik toko sembako yang sudah lama maupun yang baru sehingga menyebabkan persaingan semakin ketat. Oleh karena itu perlu dilakukan penelitian lebih lanjut untuk mengetahui Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Terhadap Tingkat Penjualan Toko Sembako Syifa

Dalam proses penulisannya, tentu penulis dibantu oleh banyak pihak. Oleh sebab itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang kepada:

1. Bapak H. Nurdin Rifa'i, SE., MAP selaku Ketua Yayasan Nusa Jaya Depok yang telah berusaha untuk selalu mengembangkan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI ini dengan baik.
2. Prof. Dr. Sri Gambir Melati Hatta,SH selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang telah mengelola kampus dengan baik .
3. Ibu Altatit Dianawati, S.Si., MM selaku Ketua Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang terus berusaha untuk memajukan Prodi ini hingga kini telah mendapatkan Akreditasi B.
4. Bapak Rizal Bakti, S.E., M.M selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah dengan sabar bersedia membimbing dan mengarahkan penulis dari awal hingga penulis selesai menyusun proposal skripsi.
5. Seluruh Bapak dan Ibu dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI khususnya Program Studi Manajemen yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah dengan penuh ketekunan dan dedikasi yang tinggi mengajar penulis .

6. Para Staff dan karyawan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang telah melayani penulis dengan sepenuh hati.
7. Rekan-rekan mahasiswa angkatan 2018 yang telah bersama-sama menjalani masa perkuliahan di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang telah bekerja sama dengan penuh antusias dan dedikasi selama mengikuti perkuliahan.
8. Terima kasih kepada ayahanda abdul juheni serta ibunda rita suryani yang tercinta dimana yang selalu memberikan doa dan semangat ketika peneliti merasa lelah dan memberikan doa sehingga kegiatan perkuliahan dan penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
9. Bapak Abdul Juheni selaku pemilik Toko Syifa yang telah memberikan izin kepada peneliti untuk melakukan penelitian.
10. Serta semua pihak yang tidak dapat peneliti sebutkan satu per satu yang telah memberikan dukungan yang luar biasa selama proses pembuatan skripsi ini.

Peneliti menyadari skripsi ini masih memiliki kekurangan dan membutuhkan penyempurnaan. Oleh karena itu peneliti mengharapkan adanya saran dan kritik yang membangun dari para pembaca, guna menjadi alat evaluasi bagi peneliti di masa yang akan datang. Akhir kata, peneliti mengucapkan syukur dan terima kasih, semoga kita selalu diberikan kesuksesan.

Depok,2022

Penulis



SYIFA FADILLAH

NIM : 241.18.06894

DAFTAR ISI

LEMBAR JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN	ii
LEMBAR SIDANG SKRIPSI	iii
PERNYATAAN	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Identifikasi Masalah	4
1.3 Pembatasan Masalah	4
1.4 Perumusan Masalah	4
1.5 Tujuan Penelitian	5
1.6 Manfaat Penelitian	5
1.7 Sistematika Penulisan	5
BAB II. LANDASAN TEORI	
2.1 Landasan Teori	7
2.1.1 Pengertian Manajemen Pemasaran	7
2.1.2 Harga	8
2.1.3 Kualitas Produk	12
2.1.4 Tingkat Penjualan	14
2.1.5 Penelitian Terdahulu	16
2.2 Kerangka Konseptual	17
2.3 Hipotesis	18

BAB III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1	Tempat dan Waktu Penelitian	19
3.2	Jenis Penelitian	20
3.3	Populasi dan Sampel	20
3.3.1	Populasi	20
3.3.2	Sampel	20
3.4	Teknik Pengumpulan Data	21
3.5	Devinisi Operational Variabel	22
3.5.1	Variabel Bebas	22
3.5.2	Variabel Terikat	24
3.6	Teknik Analisis Data	26
3.6.1	Skala dan Angka Penafsiran	26
3.6.2	Uji Kualitas Data	28
3.6.3	Uji Asumsi Klasik	30
3.6.4	Uji Hipotesis	31

BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1	Hasil Penelitian	35
4.1.1	Gambaran Umum Perusahaan	35
4.1.2	Karakteristik Responden	36
4.1.3	Tanggapan Responden	39
	Harga (X1)	39
	Kualitas Produk (X2)	41
	Tingkat Penjualan (Y)	44
4.1.4	Hasil Uji Kualitas Data	47
	Uji Validitas	47
	Uji Reliabilitas	51
4.1.5	Hasil Uji Asumsi Klasik	52
	Uji Normalitas	52
	Uji Heterokedastisitas	53

	Uji Multikolonioritas	53
4.1.6	Hasil Uji Hipotesis	54
	Persamaan Regresi Linear	54
	Uji Serempak/Simultan	56
	Koefisien Determinasi	56
	Hasil Uji Parsial (Uji t)	57
	Pengaruh Dominan	58
4.2	Pembahasan	58
BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN		
5.1	KESIMPULAN.....	61
5.2	SARAN.....	61
	DAFTAR PUSTAKA	63

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Karakteristik Responden	65
Tabel 4.1	Karakteristik Responden	65
Tabel 4.2	Tanggapan Responden Atas Variabel Harga	65
Tabel 4.3	Tanggapan Responden Atas Variabel Kualitas Produk	65
Tabel 4.4	Tanggapan Responden Atas Variabel Tingkat Penjualan	65
Tabel 4.5	Hasil Uji Validitas Variabel Harga	65
Tabel 4.6	Hasil Uji Validitas Variabel Kualitas Produk	65
Tabel 4.7	Hasil Uji Validitas Variabel Tingkat Penjualan	65
Tabel 4.8	Hasil Uji Reliabilitas	65
Tabel 4.9	Hasil Uji Multikolinieritas (Tolerance dan VIF)	65
Tabel 4.10	Hasil Uji Regresi Linier Berganda	65
Tabel 4.11	Hasil Uji Simultan (Uji F)	65
Tabel 4.12	Koefisien Determinasi	65
Tabel 4.13	Hasil Uji Parsial (Uji t)	65

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Kerangka Konseptual	31
Gambar 4.1	Hasil Uji Normalitas	52
Gambar 4.2	Grafik Scatterplot	53

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Kuisoner Penelitian	65
Lampiran 2	Tabulasi Data	69
Lampiran 3	Hasil Output SPSS	70
Lampiran 4	Kartu Bimbingan Skripsi	79
Lampiran 5	Daftar Riwayat Hidup	80
Lampiran 6	Tabel r	81
Lampiran 7	Tabel f	83
Lampiran 8	Tabel t	84