

**PENGARUH PROMOSI DAN DISKON HARGA TERHADAP VOLUME**

**PENJUALAN DI COUNTER MITRA CELL**

**KOTA MBAY**

**SKRIPSI**

**Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen**



**OLEH**

**ADITYA PUTRA PERDANA**  
**2018410349**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

**FAKULTAS EKONOMI**

**UNIVERSITAS FLORES**

**ENDE**

**2022**

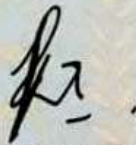
**LEMBAR PERSETUJUAN**

**Nama : Aditya Putra Perdana**  
**Nim : 2018410349**  
**Judul : Pengaruh Promosi Dan Diskon Harga Terhadap Volume  
Penjualan Di Counter Mitra Cell Kota Mbay**

**Ende, 23 April 2022**

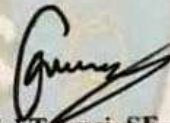
**Telah Diujikan Di Depan Tim Penguji Skripsi  
Program Studi Manajemen  
Fakultas Ekonomi**

**Pembimbing, I**



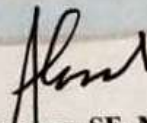
**Dr. Rafael Octavianus Byre, SE.,M.Sc**  
**NIDN : 08 2609 7401**

**Pembimbing, II**



**Gabriel Tanusi, SE.,M.Si**  
**NIDN. 08 2706 7101**

**Mengetahui,  
Ketua Program Studi Manajemen  
Fakultas Ekonomi Universitas Flores**



**Lambertus Langga, SE.,M.Sc**  
**NIDN. 08 2507 7101**

## LEMBAR PENGESAHAN

Telah diujikan dan disahkan Oleh Tim Penguji Skripsi Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Flores Untuk Dipertahankan Guna Memperoleh Sarjana Manajemen Pada:

Hari : Sabtu

Tanggal : 23 April 2022

Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi



Ariany Dewi Soleiman, SE., M.Sc  
NIDN.08 2603 7001

Mengetahui,  
Ketua Program Studi Manajemen



Lambertus E. S. S., SE., M.Sc  
NIDN. 08 2507 7101

### Tim Penguji:

- |    |   |    |       |
|----|---|----|-------|
| 01 | <u>Dr. Hyronimus Se, SE., M.M</u><br>NIDN. 08 2909 7501               | 1. | ..... |
| 02 | <u>Maria Endang Jamu, SE., MM</u><br>NIDN. 08 1410 9101               | 2. | ..... |
| 03 | <u>Maria Helena Carolinda Dua Mea, S.S., MM</u><br>NIDN: 08 3110 8301 | 3. | ..... |
| 04 | <u>Gabriel Tanusi, SE., M.Si</u><br>NIDN. 0827067101                  | 4. | ..... |
| 05 | <u>Dr. Rafael Octavianus Byre, SE., M.Sc</u><br>NIDN : 08 2609 7401   | 5. | ..... |



**UNIVERSITAS FLORES**  
**FAKULTAS EKONOMI PROGRAM STUDI MANAJEMEN**  
**PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS**

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya menyatakan bahwa skripsi saya dengan judul:

**“PENGARUH PROMOSI DAN DISKON HARGA TERHADAP VOLUME PENJUALAN DI COUNTER MITRA CELL KOTA MBAY”**

Dan dimajukan untuk diuji pada tanggal, 23 April 2021 adalah hasil karya saya.

Dengan ini saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan orang lain yang saya ambil dengan cara menyalin atau meniru dalam bentuk rangkaian kalimat atau simbol yang menunjukkan bahwa gagasan atau pendapat atau pemikiran dari penulis lain, yang saya akui seolah-olah sebagai tulisan saya sendiri, dan atau tidak terdapat bagian atau keseluruhan yang saya salin, tiru, atau yang saya ambil dari tulisan orang lain tanpa memberikan pengakuan pada penulisan aslinya.

Apabila saya melakukan hal tersebut di atas, baik sengaja maupun tidak, dengan ini saya menyatakan menarik skripsi yang saya ajukan sebagai hasil tulisan saya sendiri ini. Bilah kemudian terbukti bahwa saya ternyata melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah-olah hasil pemikiran saya sendiri, berarti gelar dan ijasah yang telah diberikan oleh Universitas batal saya terima.

Ende, 23 April 2022  
Yang Memberi Pernyataan



**Aditya Putra Perdana**  
**2018410349**

## **MOTTO**

**Jangan jadikan pendidikan sebagai alat untuk mendapatkan harta, demi memperoleh uang untuk memperkaya dirimu. Belajarlah supaya tidak menjadi orang bodoh dan dibodohi oleh orang.**

**( Aditya )**

## **PERSEMBAHAN**

Alhamdulillah saya ucapkan rasa syukur kepada ALLAH SWT karena atas rahmat dan hidayahnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Dengan kerendahan hati, skripsi ini ku persembahkan kepada :

1. Ayah/ibu, kakak/adik dan seluruh keluarga besarku. Trimakasih atas segala kasih sayang, dukungan dan doa-doanya yang senantiasa selalu dipanjatkan demi keberhasilan dan kesuksesanku.
2. Keluarga besar Hastuti sebagai Calon Istri. Trimakasih telah membantu penulis dalam do'a, motivasi untuk mencapai kesuksesan.
3. Teman-teman seperjuangan khususnya : Anang Hafifudin Mursalin, Muhammad Said MT, Lukas Nusa Wedo Lewa, serta seluruh teman-teman angkatan 2018 yang telah membantu penulis dalam mencapai kesuksesan.
4. Kepala dan seluruh karyawan/I Counter Mitra Cell Mbay
5. Almamater tercinta Universitas Flores Ende.
6. Karyawan/I selingkup Universitas Flores yang telah melayani penulis dalam bentuk administrasi maupun pelayanan akademik lainnya.

Tiada kata yang terucap selain trimakasih yang sebesar-besarnya karena tanpa dukungan dan bantuannya, penyusun tidak dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT. Atas nikmat yang telah diberikan baik berupa nikmat kesehatan ataupun nikmat kesempatan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **“Pengaruh Promosi Dan Diskon Harga Terhadap Volume Penjualan Di Counter Mitra Cell Kota Mbay”**. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan program pendidikan strata satu (S1) pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Flores.

Dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan trima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan sehingga penulis bisa menyelesaikan penulisan skripsi ini. Oleh karena itu dengan segala kerendahan hati dan rasa hormat, penulis menyampaikan rasa trimakasih sedalam-dalamnya kepada :

1. Bapak Dr. Simon Sira Padji, MA selaku Rektor Universitas Flores.
2. Ibu Iriyani Dewi Suleiman, SE., M., Sc selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Flores.
3. Bapak Lambertus Langga, SE., M., Sc selaku ketua program studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Flores.
4. Bapak Dr. Rafael Octavianus Byre, SE., M. Sc selaku pembimbing satu dan Bapak Gabriel Tanusi SE., M. Si selaku pembimbing dua, yang telah meluangkan waktu, memberikan banyak arahan dan saran dalam penyelesaian skripsi ini.
5. Bapak/ibu Dosen penguji yang telah memberikan kritikan, koreksi dan

saran dalam menyelesaikan skripsi ini.

6. Bapak/ibu Dosen pengampuh mata kuliah di Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi.
7. Pegawai Tata Usaha dan Operator Program Studi Manajemen.
8. Pemimpin dan Pegawai di Counter Mitra Cell Mbay
9. Seluruh konsumen yang telah meluangkan waktunya untuk sudi mengisi kuesioner yang telah penulis sebar dan semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu disini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih banyak kekurangan dan kesalahan oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan skripsi ini. Penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis dan para pembaca.

Ende, Mei 2022

Penulis



## ABSTRAK

**Aditya Putra Perdana, Fakultas Ekonomi, Program Sarjana. Pengaruh Promosi Dan Potongan Harga Terhadap Volume Penjualan Di Counter Mitra Cell Kota Mbay, Pembimbing I: Rafael Octavianus Byre Pembimbing 2 : Gabriel Tanusi.**

---

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Untuk mengetahui (1) Apakah promosi berpengaruh terhadap volume penjualan pada Mitra Cell Kota Mbay. (2) Apakah diskon harga berpengaruh terhadap volume penjualan di Mitra Cell Kota Mbay. Penelitian ini termasuk penelitian kausalitas dengan menggunakan pendekatan kuantitatif. Sampel dalam penelitian ini adalah 100 orang responden pelanggan Mitra Cell Mbay.. Data dikumpulkan dengan kuesioner yang telah diuji validitas dan reliabilitasnya. Regresi linier berganda digunakan untuk uji hipotesis penelitian ini. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa, (1) ada pengaruh positif dan signifikan dari promosi terhadap volume penjualan di Mitra cell Kota Mbay dengan nilai beta ( $\beta$ ) sebesar 0,704 (2) ada pengaruh positif dan signifikan dari diskon harga terhadap volume penjualan di Mitra Cell Kota Mbay dengan nilai beta ( $\beta$ ) sebesar 0,591.

**Kata kunci:** *Promosi, Potongan Harga, Volume Penjualan*

## ABSTRACT

**Aditya Putra Perdana, Faculty of Economics, Undergraduate Program.** The Effect of Promotions and Discounts on Sales Volume at Mitra Cell Counters Kota Mbay, **Advisor I: Rafael Octavianus Byre Advisor 2 : Gabriel Tanusi.**

---

This study aims to find out (1) Does the promotion affect the sales volume at Mbay City Cell Partners. (2) Does the price discount affect the sales volume at Mitra Cell in Kota Mbay? This research includes causality research using a quantitative approach. The sample in this study was 100 respondents from Mitra Cell Mbay customers. The data were collected using a questionnaire that had been tested for validity and reliability. Multiple linear regression was used to test the hypothesis of this study. The results of this study indicate that, (1) there is a positive and significant effect of promotion on sales volume at Mitra cell Kota Mbay with a beta ( $\beta$ ) value of 0.704 (2) there is a positive and significant effect of price discount on sales volume at Mitra Cell Kota Mbay with a beta ( $\beta$ ) value of 0.591.

***Keywords: Promotions, Discounts, Sales Volume***

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>MOTO .....</b>	<b>v</b>
<b>PERSEMBAHAN.....</b>	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>ix</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	6
1.3 Tujuan Penelitian .....	6
1.4 Manfaat Penelitian .....	7
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>8</b>
2.1 Landasan Teori .....	8
2.1.1 Manajemen Pemasaran .....	8
2.1.2 Promosi .....	11
2.1.3 Diskon Harga .....	14
2.1.4 Volume Penjualan .....	17

2.2 Penelitian Terdahulu .....	22
2.3 Hipotesis .....	24
2.3.1 Pengaruh Promosi Terhadap Volume Penjualan pada Mitra Cell Kota Mbay.....	24
2.3.2 Pengaruh Diskon Harga Terhadap Volume Penjualan pada Mitra Cell Mbay.....	25
2.4 Kerangka Pemikiran.....	25
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>27</b>
3.1. Jenis dan lokasi Penelitian .....	27
3.2 Pendekatan Penelitian .....	27
3.3 Populasi dan Sampel .....	28
3.3.1 Populasi .....	28
3.3.2 Sampel .....	28
3.4 Variabel Penelitian .....	29
3.5 Definisi Operasional Variabel .....	30
3.6 Jenis dan Sumber Data .....	31
3.6.1 Jenis Data .....	31
3.6.2. Sumber Data .....	31
3.7 Teknik Pengumpulan Data .....	32
3.8. Pengukuran Instrumen Penelitian .....	34
3.8.1. Uji Validitas .....	34
3.8.2. Uji Realibilitas .....	34
3.8.3. Uji Asumsi Klasik .....	35
3.9 Uji Hipotesis .....	36

<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>38</b>
4.1 Gambaran Umum Tempat Penelitian .....	38
4.1.1 Gambaran Mitra Cell Mbay .....	38
4.1.2 Deskripsi Responden .....	39
4.2 Uji Instrument Penelitian .....	43
4.2.1 Uji Validitas .....	44
4.2.2 Uji Reliabilitas .....	45
4.2.3 Uji Asumsi Klasik .....	46
4.3 Uji Hipotesis .....	48
4.3.1 Hipotesis Pertama .....	48
4.3.2 Hipotesis Kedua .....	50
4.4 Pembahasan Hasil Penelitian .....	51
4.4.1 Pengaruh Promosi Terhadap Volume Penjualan Di Counter Mitra Cell Kota Mbay .....	51
4.4.2 Pengaruh Potongan Harga Terhadap Volume Penjualan Di Counter Mitra Cell Kota Mbay .....	53
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>56</b>
5.1 Kesimpulan .....	56
5.2 Saran .....	56
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>58</b>
<b>LAMPIRAN- LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

	<b>Halaman</b>
Tabel 1.1 Jumlah Barang yang Terjual ( Dalam Miliar Rupiah ) .....	5
Tabel 1.2 Nama Counter Handphone .....	6
Tabel 2.1. Ringkasan Penelitian Terdahulu .....	23
Tabel 3.1 Definisi Operasional Variabel .....	30
Tabel 4.1 Data Responden Berdasarkan Jenjang Pendidikan .....	39
Tabel 4.2 Data Responden Berdasarkan Usia. ....	40
Tabel 4.3 Data Responden Berdasarkan Pekerjaan .....	41
Tabel 4.4 Data Responden Berdasarkan Penapatan. ....	42
Tabel 4.5 Tabel Uji Validitas .....	44
Tabel 4.6 Tabel Uji Reliabilitas .....	46
Tabel 4.7 Hasil Uji Linieritas .....	46
Tabel 4.8 Uji Heterokedastisitas .....	47
Tabel 4.9 Uji Normalitas Data .....	47
Tabel 4.10 Hasil Uji Autokorelasi Dengan Test Durbin-Watson .....	48
Tabel 4.11 Hasil Analisis Regresi Pengaruh Promosi Terhadap Volume Penjualan Di Counter Mitra Cell Kota Mbay .....	49
Tabel 4.12 Hasil Koefisien Determinan Pengaruh Pengaruh Terhadap Volume Penjualan Di Counter Mitra Cell Kota Mbay .....	49
Tabel 4.13 Hasil Analisis Regresi Pengaruh Potongan Harga Terhadap Volume Penjualan Di Counter Mitra Cell Kota Mbay .....	50
Tabel 4.14 Hasil Koefisien Determinan Pengaruh Potongan Harga Terhadap Volume Penjualan Di Counter Mitra Cell Kota Mbay .....	51

## DAFTAR GAMBAR

	<b>Halaman</b>
Gambar 2.1. Kerangka Pemikiran .....	26
Digram 4.1 Responden Berdasarkan Jenjang Pendidikan .....	40
Digram 4.2 Data Responden Berdasarkan Usia. ....	41
Digram 4.3 Data Responden Berdasarkan Pekerjaan. ....	42
Digram 4.4 Data Responden Berdasarkan Pendapatan .....	43